



Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DERECHO

CARRERA DE ECONOMÍA

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE

ECONOMISTA

TEMA:

ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN DE MUEBLES A BASE DE CAÑA DE GUADÚA EN EL RECINTO CHAUPIYACU, PARROQUIA BALSAPAMBA, CANTÓN SAN MIGUEL, PROVINCIA BOLÍVAR.

Autor:

CARLOS ANÍBAL CAMACHO CHUQUIZAN

Tutor:

MSC. ING. RUBÉN PAZ MORALES

Guayaquil, 2018

REPOSITORIO

 Presidencia de la República del Ecuador	 Plan Nacional de Ciencia, Tecnología, Innovación y Saberes	 SENESCYT Sistema Nacional de Educación Superior Ciencia, Tecnología e Innovación
REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIAS Y TECNOLOGÍA		
FICHA DE REGISTRO DE TESIS		
TÍTULO “ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN DE MUEBLES A BASE DE CAÑA DE GUADÚA EN EL RECINTO CHAUIPYACU, PARROQUIA BALSAPAMBA, CANTÓN SAN MIGUEL, PROVINCIA BOLÍVAR”.		
AUTOR Carlos Aníbal Camacho Chuquizan	REVISOR: Ing. Rubén Paz Morales, MSc.	
INSTITUCIÓN: UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL	FACULTAD: CIENCIAS SOCIALES Y DERECHO	
CARRERA: ECONOMÍA		
FECHA DE PUBLICACIÓN: 2018	N° DE PÁGS.: 182 páginas	
ÁREA TEMÁTICA: CIENCIAS SOCIALES Y DEL COMPORTAMIENTO		
PALABRAS CLAVE: PREFACTIBILIDAD, VIABILIDAD JURÍDICA, ESTUDIO DE MERCADO, ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO.		
RESUMEN: El trabajo de investigación que se presenta, tuvo como finalidad determinar la prefactibilidad para la fabricación de muebles a base de la caña guadúa. Se pretende generar alternativas para mitigar los problemas de comercialización de materia prima y la regularización en la sobreexplotación de la especie. Estos inconvenientes redundan con frecuencia sobre la cantidad y calidad de ingreso económico en las familias del sector Chaupiyacu, en desmedro de la calidad de vida de sus habitantes. La solución de este problema precisó de un diagnóstico de campo comprendido por la determinación de la viabilidad jurídica, técnica, comercial, económica y financiera del presente proyecto. Para este fin se efectuó un estudio normativo-legal que evidenció la viabilidad para la explotación sostenible de la caña guadúa en Ecuador. El estudio técnico determinó la factibilidad industrial, logística y práctica en la generación de muebles a base de caña guadúa. El estudio de mercado implementado caracterizó la suficiencia comercial para la implementación del proyecto. A partir de la estimación de la oferta y demanda por los productos ofertados, se efectuó el estudio económico-financiero que reveló la prefactibilidad del emprendimiento comunitario. Los instrumentos para medir la rentabilidad del proyecto determinaron una tasa interna de retorno (TIR) 18 %, valor actual neto (VNA) con márgenes positivos (\$64,540), estimación de una recuperación de la inversión a través del Payback de 3 años, 2 meses y 16 días y el respectivo análisis de sensibilidad con indicadores positivos, lo que demuestra el retorno de la inversión con un precio óptimo del 100 % al costo de los productos. El análisis de los resultados extraídos a través del presente estudio, determinó la viabilidad jurídica, técnica, comercial, económica y financiera del presente proyecto. En consecuencia, se evidenció la prefactibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la fabricación y comercialización de muebles a base de caña de guadúa en el recinto Chaupiyacu, parroquia Balsapamba, cantón San Miguel, provincia Bolívar.		
N° DE REGISTRO (en base de datos):	N° DE CLASIFICACIÓN: N.º	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF	☒ SI	☐ NO
CONTACTO CON AUTOR: Carlos Aníbal Camacho Chuquizan	Teléfono: 0967143987	E-mail: carlos_anibal2010@hotmail.com
CONTACTO DE LA INSTITUCIÓN	MSC. LUIS CORTEZ ALVARADO DECANO Teléfono: 2596500 EXT 249 DECANO ECONOMÍA E-mail: lcortez@ulvr.edu.ec	
	MSC. MONICA LEORO LLERENA E-mail: mloerol@ulvr.edu.ec	

CERTIFICADO ANTIPLAGIO



Urkund Analysis Result

Analysed Document: TESIS_ ULVR CARLOS CAMACHO.docx (D39927492)
Submitted: 6/6/2018 2:43:00 AM
Submitted By: carlos_anibal2010@hotmail.com
Significance: 9 %

Sources included in the report:

TESIS HARRY PALOMEQUE.docx (D11572804)
ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN ARTESANAL DE ACEITE COMESTIBLE A
BASE DE SACHA INCHI.docx (D32717536)
TESIS PARA ANTIPLAGIO.docx (D29454668)
TESIS MATERIAL ECON HARRY PALOMEQUE 22 SEPT 2014 (Reparado).docx (D12089181)
Tesis Final Félix Ayala2.docx (D18204401)
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/7906/1/TESIS%20MASTERAL%20ECON%20HARRY%20PALOMEQUE%20BUSTAMANTE%20junio%202015.pdf>;
<http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/4635/1/T-UCSG-PRE-ECO-GES-209.pdf>;
<http://www.eumed.net/rev/oidles/18/economia-popular.html>
<http://www.arqhys.com/que-es-una-microlocalizacion.html>
<http://artescana.blogspot.com/2007/02/todo-lo-que-necesitas-saber-sobre-la.html>
<https://es.slideshare.net/jeffersonCerde/defensa-tesis-guadua>
http://www.inocar.mil.ec/web/images/lotaip/2015/literal_a/base_legal/A_Constitucion_republica_ecuador_2008constitucion.pdf
<http://www.ecohabitar.org/la-guadua-una-maravilla-natural-de-grandes-bondades-y-prometedor-futuro/>
<https://www.gestiopolis.com/administracion-financiera-y-analisis-financiero-para-la-toma-de-decisiones/>
<http://www.tiposde.org/empresas-y-negocios/4-tipos-de-empresas/>
<http://www.emprendedorsocial.org/3-modelos-basicos-para-entender-el-emprendimiento-social/>
<http://municipios.unq.edu.ar/modules/mislibros/archivos/MonografiaVersionFinal.pdf>
<https://www.gestiopolis.com/marketing-comercializacion-orientacion-mercado-definicion-tendencias-principales/>
<https://www.gestiopolis.com/conceptos-basicos-produccion/>
<http://www.seps.gob.ec/noticia?que-es-la-economia-popular-y-solidaria-eps->
<http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/5892/1/T-ESPE-034425.pdf>

Instances where selected sources appear:

80

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del proyecto de investigación, nombrado por el Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Sociales y Derecho de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado el Proyecto de Investigación con el tema: “ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN DE MUEBLES A BASE DE CAÑA DE GUADÚA EN EL RECINTO CHAUIYACU PARROQUIA BALSAPAMBA CANTÓN SAN MIGUEL PROVINCIA BOLÍVAR”, presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar al título de:

ECONOMISTA

Presentado por el egresado: Camacho Chuquizan Carlos Aníbal



MSc. Ing. Rubén Paz Morales

Tutor

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

El egresado Camacho Chuquizan Carlos Aníbal, declaro bajo juramento que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente al suscrito y me responsabilizo por los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedo mis derechos de autor a la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, según lo establece por la Ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y normatividad institucionalidad vigente.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de realizar un estudio de prefactibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la fabricación de muebles a base de caña de guadúa en el recinto Chaupiyacu, parroquia Balsapamba, cantón San Miguel, provincia Bolívar.

Autor:



Camacho Chuquizan Carlos Aníbal

C.I. 0202197125

AGRADECIMIENTO

Agradezco de todo corazón la oportunidad que Dios me ha dado de concluir mis estudios, a mi mamá Martha Camacho por apoyarme siempre. A la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, por la oportunidad que nos brinda de poder estudiar por la noche para así trabajar en el día. A mis profesores por el trato de hijo que recibí de ellos, siempre los tendré presente. A mis compañeros que nos apoyamos siempre para no decaer.

Carlos Camacho Chuquizan

DEDICATORIA

Dedico este gran logro alcanzado que es la culminación de mi carrera de Economía a Dios el creador del cielo y la tierra. A mi abuelita Anatolia Puente Gáleas, por siempre haber tenido su apoyo. A mi institución Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, que pertenecí por todos estos lindos años, fueron una familia para mí, profesores, compañeros, quedo sin palabras para describir toda mi alegría.

También dedico este logro al Ing. Rubén Paz Morales que de una u otra forma fue un gran soporte haciendo más fácil este logro en mi vida.

Carlos Camacho Chuquizan

Contenido

Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.....	I
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DERECHO.....	I
CARRERA DE ECONOMÍA	I
PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:.....	I
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE	I
ECONOMISTA	I
TEMA:	I
Autor:	I
Tutor:	I
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR.....	IV
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR	V
AGRADECIMIENTO.....	VI
DEDICATORIA	VII
Índice de Cuadros.....	XV
Capítulo I	1
1. PROBLEMA A INVESTIGAR.....	1
1.1 Tema.....	1
1.2 Planteamiento del problema	1
1.3 Formulación del problema.....	2
1.4 Sistematización del problema	3
1.5 Delimitación o alcance de la Investigación.....	3
1.5.1 Delimitación de la Investigación	3

1.6	Justificación de la Investigación	4
1.7	Objetivo General	5
1.8	Objetivos Específicos	5
1.9	Planteamientos Hipotéticos	6
1.9.1	Hipótesis General	6
CAPÍTULO II		7
2.1	Estado del arte o del conocimiento	7
2.2	Fundamentación Teórica	10
2.2.1	Ecosistema emprendedor	11
2.2.2	Factores de los emprendimientos.....	12
2.2.2.1	Factores Psicológicos	13
2.2.2.2	Factores Económicos	14
2.2.2.3	Factores Sociales y Culturales	14
2.2.3.	Modelos de emprendimiento	15
2.2.3.1	Modelos de enfoque empresarial	15
2.2.3.1.1.	Enfoque de negocios.....	15
2.2.3.1.2.	Enfoque de Administración	16
2.2.3.2	Modelo de enfoque de evento empresarial.....	17
2.2.3.3.	Modelo Generador de ganancias.....	18
2.2.5.1	Entorno político	22
2.2.5.2	Entorno económico	23
2.2.5.3	Entorno social.....	24
2.2.5.4	Entorno tecnológico.....	24

2.2.6	Empresas	25
2.2.7	Tipos de empresas	26
2.2.7.1	Forma jurídica:	26
2.2.7.2	De acuerdo con su tamaño:.....	28
2.2.7.3	De acuerdo con la actividad:.....	30
2.2.7.4	De acuerdo con la procedencia del capital:	30
2.2.7.5	Factores específicos de la industria.....	30
2.2.8	Economía popular y solidaria	31
2.3	Marco Conceptual	33
2.3.4	La caña guadúa	33
2.3.4.1	Importancia económica.....	35
2.3.5	Prefactibilidad para la producción artesanal de muebles a base caña guadúa	36
2.3.6	Estudio Normativo-legal.....	37
2.3.7	Estudio Técnico	41
2.3.7.1	Localización	42
2.3.7.2	Ingeniería estructural	43
2.3.7.3	Ingeniería – Proceso	52
2.3.7.3.1	Selección de materia prima.....	53
2.3.7.3.2	Trazado	53
2.3.7.3.3	Corte.....	53
2.3.7.3.4	Ensamble	54
2.3.7.3.5	Acabado.....	54
2.3.7.4	Capacidad de producción.....	54

2.3.7.4.1	Materia prima e insumos.....	55
2.3.7.5.1	Mano de obra indirecta	56
2.3.7.5.2	Mano de obra directa	57
2.4	Estudio de mercado	57
2.4.1	Objetivo del estudio de mercado.....	57
2.4.2	Análisis de Oferta	57
2.4.3	Análisis de Demanda	60
2.4.3.1	Segmentación	60
2.4.3.1.1	Factores inciden en la segmentación.....	60
2.4.3.2	Mercado Potencial	61
2.4.3.3	Mercado Objetivo	61
2.4.3.4	Mercado Final.....	62
2.4.3.5	Mercado Meta.....	62
2.4.3.6	Encuesta para determinar el nivel de aceptación del producto	63
2.4.3.6.1	Muestra.....	63
2.4.3.6.2	Análisis del nivel de aceptación del producto	64
2.4.4	Conclusiones del estudio de mercado	81
2.5.	Estudio Económico-Financiero	82
2.5.1.-	Inversión Inicial	82
2.5.2.	Activos fijos	83
2.5.3.	Depreciación.....	83
2.5.4.	Gastos de sueldos y salarios	84
2.5.5.	Gastos proyectados.....	85

2.5.6. Materia prima y gastos de venta	86
2.5.7. Ventas.....	90
2.5.8. Financiamiento del proyecto.....	90
2.5.9. Amortización	91
2.5.10. Estado de situación inicial	91
2.5.11. Estado de Pérdidas y Ganancias	92
2.5.13. Indicadores Financieros	94
VAN y TIR.....	94
Payback	94
2.5.14. Análisis de Sensibilidad.....	95
2.5.15. Punto de equilibrio	95
CAPÍTULO III.....	98
3 MARCO METODOLÓGICO	98
3.1 Tipo de Investigación	98
3.1.1 Descriptiva	98
3.1.2 De campo.....	98
3.1.3 Bibliográfica.....	98
3.2 Enfoque de la Investigación.....	98
3.2.1 Cualitativo	99
3.2.2 Cuantitativo	99
3.3 Métodos, Técnicas y procedimientos de la Investigación	99
3.3.1 Métodos de la investigación	99
3.3.1.1 Método analítico - sintético	99

3.3.1.2	Método estadístico.....	100
3.3.2	Técnicas y procedimientos de la Investigación.....	100
3.3.2.1	La Observación.....	100
3.3.2.2	Entrevista Estructurada.....	100
3.3.2.3	Encuesta	100
3.4	Población y Muestra.....	101
3.4.1.1	Población.....	101
3.4.1.2	Muestra.....	101
3.5.	Las Variables y su Operacionalidad	102
3.6.	Análisis y discusión de los Resultados	102
3.6.1.1.	Análisis de las encuestas	102
3.6.1.2.	Resultados de las encuestas.	126
3.7.	Posible solución al problema.....	129
CONCLUSIONES		131
RECOMENDACIONES.....		134
BIBLIOGRAFÍA		135
ANEXOS		149
ANEXO 1. MODELO DE ENCUESTA PARA ESTUDIO DE MERCADO		149
ANEXO 2. MODELO DE ENTREVISTA PARA ESTUDIO SOCIOECONÓMICO		150
ANEXO 3. MODELO DE ENCUESTA PARA ESTUDIO SOCIOECONÓMICO		151
ANEXO 4. DISEÑO DE MUEBLES.....		152
ANEXO 5. EVIDENCIAS DEL ESTUDIO DE MERCADO		155
ANEXO 6. EVIDENCIAS DE APLICACIÓN DEL ESTUDIO SOCIOECONÓMICO		158

ANEXO 7. CERTIFICACIÓN DE ANÁLISIS GRAMATICAL	160
---	-----

Índice de Cuadros

Cuadro 1. Detalle de capacidad productiva	55
Cuadro 2. Competencia Directa.....	58
Cuadro 3. Competencia Indirecta	58
Cuadro 4. Factores que inciden en la segmentación.....	61
Cuadro 5. Género.....	64
Cuadro 6. Edad	66
Cuadro 7. Estado Civil.....	67
Cuadro 8. Situación laboral	68
Cuadro 9. Origen de ingresos	69
Cuadro 10. Nivel de ingreso familiar (mensual)	70
Cuadro 11. Destino del ingreso	71
Cuadro 12. ¿Conoce la caña guadúa?	72
Cuadro 13. ¿Compraría muebles a base de caña guadúa?	73
Cuadro 14. ¿Qué aspectos considera al comprar muebles?	74
Cuadro 15. Los muebles que compra usualmente están hechos de... ..	75
Cuadro 16. ¿Dónde compra sus muebles?	76
Cuadro 17. ¿Conoce ofertas por muebles de caña guadúa?:	77
Cuadro 18. Artículos que compraría.....	78
Cuadro 19. ¿Con qué frecuencia adquiriría muebles de caña guadúa?	79
Cuadro 20. ¿Cuánto pagaría por muebles de caña guadúa?	80
Cuadro 21. Inversión Inicial	82
<i>Cuadro 22. Activos Fijos</i>	83
<i>Cuadro 23. Detalle de Activos Fijos</i>	83
<i>Cuadro 24. Depreciación</i>	84

<i>Cuadro 25. Gastos de sueldos y salarios</i>	<i>85</i>
<i>Cuadro 26. Gastos proyectados</i>	<i>85</i>
<i>Cuadro 27. Costos de fabricación.....</i>	<i>86</i>
<i>Cuadro 28. Costos de Materia prima y materiales</i>	<i>87</i>
<i>Cuadro 29. Materia prima y costos de materiales en modelo Cleopatra</i>	<i>87</i>
<i>Cuadro 30. Materia prima y costos de materiales en modelo Esmeralda</i>	<i>87</i>
<i>Cuadro 31. Materia prima costos de materiales en modelo Electra.....</i>	<i>88</i>
<i>Cuadro 32. Materia prima y costos de materiales en modelo Esperanza.....</i>	<i>88</i>
<i>Cuadro 33. Materia prima costos de materiales en modelo Claudia</i>	<i>88</i>
<i>Cuadro 34. Materia prima y costos de materiales en modelo Tania</i>	<i>89</i>
<i>Cuadro 35. Materia prima y costos de materiales en modelo María.....</i>	<i>89</i>
<i>Cuadro 36. Materia prima y costos de materiales en modelo Samira</i>	<i>89</i>
<i>Cuadro 37. Materia prima y costos de materiales en modelo Naturé</i>	<i>89</i>
<i>Cuadro 38. Detalle de Ventas.....</i>	<i>90</i>
<i>Cuadro 39. División del capital</i>	<i>90</i>
<i>Cuadro 40. Cuadro de amortización.....</i>	<i>91</i>
<i>Cuadro 41. Estado de situación inicial</i>	<i>92</i>
<i>Cuadro 42. Estado de Pérdidas y Ganancias.....</i>	<i>92</i>
<i>Cuadro 43. Flujo de Caja del Proyecto</i>	<i>93</i>
<i>Cuadro 44. Índice financiero.....</i>	<i>94</i>
<i>Cuadro 45. Tasa de descuento</i>	<i>94</i>
<i>Cuadro 46. V.A.N. y T.I.R.....</i>	<i>94</i>
<i>Cuadro 47. Payback</i>	<i>94</i>
<i>Cuadro 48. Análisis de Sensibilidad.....</i>	<i>95</i>
<i>Cuadro 49. Punto de equilibrio.....</i>	<i>96</i>

<i>Cuadro 50. Proyección de punto de equilibrio</i>	96
Cuadro 51. Variables y su operacionalización	102
Cuadro 52. Género.....	103
Cuadro 53. Número de integrantes de la familia	104
Cuadro 54. Edad	105
Cuadro 55. Estado civil	106
Cuadro 56. Nivel de estudios.....	107
Cuadro 57. Situación laboral	108
Cuadro 58. Origen de ingresos económicos	109
Cuadro 59. ¿Qué cultiva en su finca?	110
Cuadro 60. Superficie sembrada con caña guadúa	111
Cuadro 61. Nivel de ingresos (mensual)	112
Cuadro 62. Nivel de egresos (mensual).....	113
Cuadro 63. Destino de la producción de caña guadúa.....	114
Cuadro 64. ¿La producción de muebles a base de caña guadúa genera ingresos a su familia?	115
Cuadro 65. ¿Estos ingresos permiten sostener a su familia?.....	116
Cuadro 66. Canal de comercialización	117
Cuadro 67. Costos de comercialización \$/semana	118
Cuadro 68. ¿Le gustaría constituir algún tipo de emprendimiento para la fabricación de muebles con caña guadúa?	119
Cuadro 69. ¿Considera que se debe formar algún tipo de asociación de productores de caña guadúa?.....	120
Cuadro 70. ¿Tiene vehículo?	121
Cuadro 71. ¿Cobra bono?	122

Cuadro 72. ¿Tiene cuenta bancaria?	123
Cuadro 73. ¿Qué electrodomésticos tiene en casa?	124
Cuadro 74. ¿Qué servicios básicos tiene en casa?	125

RESUMEN

El trabajo de investigación que se presenta, tuvo como finalidad determinar la prefactibilidad para la fabricación de muebles a base de la caña guadúa. Se pretende generar alternativas para mitigar los problemas de comercialización de materia prima y la regularización en la sobreexplotación de la especie. Estos inconvenientes redundan con frecuencia sobre la cantidad y calidad de ingreso económico en las familias del sector Chaupiyacu, en desmedro de la calidad de vida de sus habitantes.

La solución de este problema precisó de un diagnóstico de campo comprendido por la determinación de la viabilidad jurídica, técnica, comercial, económica y financiera del presente proyecto. Para este fin se efectuó un estudio normativo-legal que evidenció la viabilidad para la explotación sostenible de la caña guadúa en Ecuador. El estudio técnico determinó la factibilidad industrial, logística y práctica en la generación de muebles a base de caña guadúa.

El estudio de mercado implementado caracterizó la suficiencia comercial para la implementación del proyecto. A partir de la estimación de la oferta y demanda por los productos ofertados, se efectuó el estudio económico-financiero que reveló la prefactibilidad del emprendimiento comunitario. Los instrumentos para medir la rentabilidad del proyecto determinaron una tasa interna de retorno (TIR) 18 %, valor actual neto (VNA) con márgenes positivos (\$64,540), estimación de una recuperación de la inversión a través del Payback de 3 años, 2 meses y 16 días y el respectivo análisis de sensibilidad con indicadores positivos, lo que demuestra el retorno de la inversión con un precio óptimo del 100 % al costo de los productos.

El análisis de los resultados extraídos a través del presente estudio, determinó la viabilidad jurídica, técnica, comercial, económica y financiera del presente proyecto. En

consecuencia, se evidenció la prefactibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la fabricación y comercialización de muebles a base de caña de guadúa en el recinto Chaupiyacu, parroquia Balsapamba, cantón San Miguel, provincia Bolívar.

ABSTRACT

The purpose of the research work was to determine pre-feasibility for the manufacture of furniture based on bamboo cane. It is intended to generate alternatives to mitigate the problems of commercialization of raw material and regularization in the overexploitation of the species. These drawbacks often result in the quantity and quality of income in families in the Chaupiyacu sector, to the detriment of the quality of life of its inhabitants.

The solution to this problem required a field diagnosis comprised of the determination of the legal, technical, commercial, economic and financial viability of the present project. For this purpose, a normative-legal study was carried out that showed the viability for the sustainable exploitation of the guadua cane in Ecuador. The technical study determined the industrial feasibility, logistics and practice in the generation of furniture based on bamboo cane.

The market study implemented characterized the commercial sufficiency for the implementation of the project. From the estimation of supply and demand for the products offered, an economic-financial study was conducted that revealed the prefeasibility of the community enterprise. The instruments to measure the profitability of the project determined an internal rate of return (IRR) 18%, net present value (NPV) with positive margins (\$ 64,540), estimate of an investment recovery through the 3-year Payback, 2 months and 16 days and the respective sensitivity analysis with positive indicators, which shows the return on investment with an optimal price of 100% at the cost of the products.

The analysis of the results extracted through the present study, determined the legal, technical, commercial, economic and financial feasibility of the present project. As a

result, the pre-feasibility for the implementation of a micro-enterprise dedicated to the manufacture and sale of furniture based on bamboo cane in the Chaupiyacu site, Balsapamba parish, San Miguel canton, Bolívar province was evident.

Capítulo I

1. PROBLEMA A INVESTIGAR

1.1 Tema

ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN DE MUEBLES A BASE DE CAÑA DE GUADÚA EN EL RECINTO CHAUIYACU, PARROQUIA BALSAPAMBA, CANTÓN SAN MIGUEL, PROVINCIA BOLÍVAR.

1.2 Planteamiento del problema

El presente estudio evidenció la problemática que a continuación se detalla:

La población del recinto Chaupiyacu, parroquia Balsapamba, cantón San Miguel, responde a características eminentemente rurales propias de su zona de vida. Los habitantes del sector subsisten básicamente de la producción agrícola y ganadera. No obstante, el principal rubro económico es el turismo, existiendo varias familias a cargo de atractivos o establecimientos que ofertan servicios y/o productos turísticos de manera general.

A pesar de contar con atractivos turísticos competitivos, los ingresos no son permanentes debido a que fluctúan en función de la carga turística dispuesta durante fines de semana y feriados. En consecuencia, la comunidad subsiste con ingresos marginales provenientes de otras actividades complementarias de tipo informal.

Otro rubro económico de significancia social está comprendido por la comercialización de caña guadúa. La materia prima es empleada en el sector de la construcción y en el sector agrícola de manera descontrolada, lo que ha desencadenado la explotación irregular e informal de los bosques de caña existentes en la zona, provocando la desertificación del suelo.

El problema se agudiza con la explotación y quema de los residuos del cultivo. La cultura heredada por generaciones permite la extracción de las cañas y el arreglo de la mancha a través de la quema para esperar al rebrote de los nuevos especímenes que en muchos de los casos tardan hasta tres años para llegar a un estado adulto. Este intervalo de tiempo sin la estructura vegetal, origina un impacto ambiental ineludible que con el tiempo se ha incrementado de manera exponencial.

La presente investigación pretende aportar con un estudio de prefactibilidad para la futura implementación de una microempresa dedicada a la fabricación de muebles a base de caña de guadúa. La actual oferta de este tipo de muebles se extiende a lo largo de la carretera y en algunos sitios turísticos, sin embargo, su comercialización es limitada y desvalorizada debido a la falta de estudios que fomenten el establecimiento de un modelo de gestión empresarial que desarrollen el empleo y la economía.

El estudio evaluó la prefactibilidad normativa, técnica, comercial, económica y financiera para la instalación del emprendimiento de muebles a base de caña guadúa. Con esta propuesta se prevé la posibilidad de establecer emprendimientos para el mejoramiento económico del sitio Chaupiyacu a través de la adopción de protocolos empresariales para la explotación racional de la caña guadúa.

1.3 Formulación del problema

¿De qué manera se podrá generar valor agregado a la caña guadúa para establecer emprendimientos en el recinto Chaupiyacu, parroquia Balsapamba, cantón San Miguel, provincia Bolívar?

1.4 Sistematización del problema

En el recinto Chaupiyacu, parroquia Balsapamba, del cantón San Miguel perteneciente a la provincia Bolívar, existen agricultores que mantienen sembríos de caña guadúa. La cosecha del producto se expende a intermediarios inescrupulosos que pagan inadecuadamente la materia prima, ocasionando la desvalorización del producto. Esta situación se evidenció mediante visitas realizadas a la zona objeto de estudio durante el último trimestre del 2016 y primer trimestre del 2017. A continuación, se detallan las principales deficiencias detectadas en el mencionado recinto.

1. Falta de control en la limpieza de los bosques vírgenes, lo que impide el desarrollo de la especie.
2. Falta de control en los costos de producción.
3. Deficiencias en el manejo financiero, limitando el conocimiento de conceptos de rentabilidad del cultivo.
4. Precio impuesto por intermediarios.
5. Problemas ambientales por la tala de bosques de caña guadúa.
6. Limitado financiamiento para emprendimientos dedicados a la producción de caña guadúa.

1.5 Delimitación o alcance de la Investigación

1.5.1 Delimitación de la Investigación

La presente investigación se desarrolló en el recinto Chaupiyacu, parroquia Balsapamba del cantón San Miguel, perteneciente a la provincia Bolívar. Se efectuó durante el último trimestre del 2016 y el año 2017.

Campo de acción: Económica

Área: Productiva, económica

Aspectos de análisis: La presente investigación se fundamentó en los estudios de viabilidad de tipo: Normativo-legal, técnico, comercial y económico-financiero.

1.6 Justificación de la Investigación

La presente investigación realizó un estudio de prefactibilidad para la fabricación artesanal de muebles utilizando como materia prima la caña guadúa. Este proyecto se caracteriza por proponer una alternativa ecológica que puede generar la apertura de nuevas posibilidades de negocio a la población del área de influencia.

El presente estudio se fundamenta en el objetivo estratégico # 10 del Plan Nacional del Buen Vivir que expresa tácitamente: “Impulsar la transformación de la matriz productiva” SENPLADES (2013). A través de este recurso jurídico el estado promueve y fomenta los emprendimientos con las modificaciones pertinentes para la producción preferentemente asociativa, integrando valor agregado a las materias primas de producción tradicional en los diversos sectores productivos ecuatorianos.

Uno de los beneficios obtenidos con la implementación del proyecto es contribuir al medio ambiente. Se pretende reducir la deforestación de árboles a través del uso de caña guadúa como producto sustituto a la madera. La mitigación de los bosques primarios y secundarios para fines de ornato puede ser reemplazado por la construcción de los muebles y enseres utilizando la caña guadúa, con mayor rendimiento y menor incidencia al ambiente.

La caña guadúa se caracteriza por su resistencia y durabilidad. Es un recurso renovable y sostenible que permite fabricar productos industrializados de excelente

calidad, tales como muebles, pisos, entre otros. Esto significa que, a diferencia de un árbol maderable, esta especie multiplica vegetativamente (Javieres, 2015).

Se trata de uno de los recursos naturales más importantes que tiene Ecuador, debido al clima y situación geográfica existente. Se utiliza en construcciones campesinas, en artefactos para la caza, pesca, agricultura y un sinnúmero de usos comerciales. (Artesanías en caña, 2007). Otros beneficios evidenciados son:

- Desarrollo sostenido, debido a la inexistencia del negocio en el sector se estima tener una rentabilidad con éxito duradero.
- Vinculación con la sociedad, a través de oportunidades para el fomento de este tipo de emprendimientos.
- Innovador, por ser un producto innovador se podrá contribuir al crecimiento económico de sector (Artesanías en caña, 2007).

1.7 Objetivo General

Determinar con un análisis de prefactibilidad que la fabricación de muebles a base de la caña guadúa contribuirá a generar emprendimientos en el sector Chaupiyacu, parroquia Balsapamba, cantón San Miguel, provincia de Bolívar.

1.8 Objetivos Específicos

- Determinar el marco teórico referencial de la prefactibilidad para la fabricación de muebles a base de la caña guadúa en el sector Chaupiyacu.
- Identificar la situación socioeconómica de los habitantes del sector Chaupiyacu.
- Determinar la metodología utilizada en la investigación de la prefactibilidad para la fabricación de muebles a base de caña guadúa en el sector Chaupiyacu.

- Realizar los estudios de viabilidad de la prefactibilidad para la fabricación de muebles a base de la caña guadúa en el sector Chaupiyacu.

1.9 Planteamientos Hipotéticos

1.9.1 Hipótesis General

La implementación de una microempresa dedicada a la fabricación de muebles a base de caña de guadúa es viable y generará emprendimientos en la población del recinto Chaupiyacu, parroquia Balsapamba, cantón San Miguel, Provincia Bolívar.

CAPÍTULO II

2.1 Estado del arte o del conocimiento

Algunos de los estudios realizados con anterioridad, guardan relación con la investigación referente a las variables objeto de estudio:

Bustamante (2015) En Guayaquil – Ecuador, en su estudio titulado: “Elaboración y comercialización de productos a base de caña guadúa como estrategia de economía popular y solidaria” en la parroquia Manglaralto de la provincia de Santa Elena; disponible en:

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/7906/1/TESIS%20MASTERAL%20ECON%20HARRY%20PALOMEQUE%20BUSTAMANTE%20junio%202015.pdf>. El principal objetivo de esta investigación es analizar la factibilidad financiera de producir y comercializar derivados de la caña guadúa tales como muebles (juegos de sala y juegos de comedor) y su impacto económico y social en la parroquia Manglaralto de la provincia de Santa Elena. Se analizó el estado de las comunidades productoras de caña guadúa, además se comprobó la hipótesis “la elaboración y comercialización de productos a base de caña guadúa, mejora las condiciones económicas de los comuneros de la parroquia Manglaralto”.

Figuroa y Sempértegui (2015) Guayaquil – Ecuador, en su estudio titulado: “Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa pequeña dedicada a la fabricación y exportación a Reino Unido de muebles decorativos a base de caña guadúa utilizando estrategias de comercio electrónico”, disponible en: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/4635/1/T-UCSG-PRE-ECO-GES-209.pdf>. El estudio se enfocó en optimizar la comercialización de muebles decorativos a base de caña guadúa (bambú) para proyecto de exportación al mercado Europeo. Lo que se busca es crear una pequeña empresa que se dedique a esta actividad comercial y que

además implemente estrategias de comercio electrónico para demostrar la rentabilidad monetaria, económico-social y ecológica del proyecto planteado. Esta investigación fue una tesis de grado de Programa Ingeniería en Gestión Empresarial Internacional.

Mantilla y Olaya (2004) en Bogotá D.C, a través de su estudio titulado: “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora y exportadora de muebles fabricados en Guadúa Angustifolia, dirigida a países europeos” disponible en: <http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/ingenieria/tesis59.pdf>. en esta investigación se realizó un análisis que determina los mercados potenciales para la posible comercialización, así como las implicaciones financieras, productivas y organizacionales que tendría la puesta en marcha de este proyecto.

Villegas (2005) publicó el estudio: “Comparación de consumos de recursos energéticos en la construcción de vivienda social: guadúa vs. concreto” disponible en: <http://www.bdigital.unal.edu.co/988/1/felipevillegasgonzalez.2005.pdf>. Esta investigación se efectuó el fin de conocer qué tipo de vivienda: guadúa vs. concreto, exige el menor volumen de energía utilizada en su construcción. La técnica empleada consiste en analizar la construcción de 85 casas en la urbanización La Divina Providencia, construida en guadúa y madera, sobre una ladera en la ciudad de Manizales.

Calva (2015) En Loja - Ecuador, publicó el estudio: “Diseño de un modelo de vivienda ecológica con Bambú para la zona rural de Yantzaza” file:///C:/Users/Tatiana/Downloads/TESIS_LUIS%20CALVABIBLIOTECA_2015.pdf. El propósito de este proyecto de diseño de vivienda ecológica con bambú, fue determinar la utilidad de la caña guadúa en los sistemas de construcción de vivienda, a través de un proceso de recopilación y análisis de la información.

Pazmiño (2013) en Ecuador, publica el trabajo: “Estudio del comportamiento de la demanda para el uso de caña guadúa y bambú gigante en Ecuador” disponible en: <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/6595/1/T-ESPE-037577.pdf>. El objetivo de esta investigación fue realizar un estudio de comportamiento de demanda para el uso de la caña guadúa y bambú gigante en las provincias de Pichincha, Santo Domingo, Guayas, Los Ríos, El Oro y Manabí.

Cerda (2010) en Tena – Ecuador, en su estudio titulado: “Utilización de la Caña Guadúa (*Guadúa angustifolia*) como material alternativo en la construcción habitacional del Cantón Tena”, disponible en: <https://es.slideshare.net/JeffersonCerda/defensa-tesis-guadua>. Esta investigación determinó las técnicas de cultivo y el uso de caña guadúa en la construcción y en la reforestación. Adicionalmente, se demostró la resistencia de la guadúa como un material apto para la construcción de viviendas.

Tandazo y Flores (2012) en Sangolquí – Ecuador, escribieron el estudio: “Proceso de industrialización de la caña guadúa como material alternativo para la construcción y diseño de vivienda tipo de una y dos plantas, empleando caña guadúa en sus elementos estructurales”, disponible en: <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/5892/1/T-ESPE-034425.pdf>. Este proyecto generó un punto de vista sobre la situación de la guadúa en el Ecuador y sentó las bases para su futuro uso con el estudio de su proceso para su industrialización y en base a esto su empleo en la construcción.

Chiluiza y Hernández (2009) en Quito – Ecuador, efectúan la publicación: “Elaboración de papel artesanal de caña guadúa (*Guadúa Angustifolia K.*)”, disponible en: <http://bibdigital.epn.edu.ec/handle/15000/1901>. El fin de este trabajo fue caracterizar el proceso para la elaboración de papel a partir de la caña guadúa. Para este fin, se llevaron a cabo pruebas a escala de laboratorio, con la finalidad de validar la idoneidad

de la materia prima como material apto para la obtención de pulpa de celulosa y posterior elaboración de papel.

Camino (2011) en Manabí – Ecuador, en su estudio titulado: “Construcción con tierra, tecnología y arquitectura. La caña guadúa en Manabí y Litoral de Ecuador”, disponible en: www5.uva.es/grupotierra/digital/libro2011/2011_9788469481073_p205-212_camino.pdf. Esta investigación determinó cuál es el futuro de las construcciones tradicionales mejoradas con caña guadúa y la implementación de estrategias de durabilidad de las construcciones utilizando este tipo de materiales.

Gómez (2012) en Quito – Ecuador, publicó: “Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de pisos de bambú o caña guadúa en la ciudad de Quito”. Este estudio propuso la creación de una empresa para la producción y comercialización de pisos de bambú. Se trata de un proyecto trascendental que fomenta la activación económica de un sector poco productivo como es la producción de bambú o caña guadúa. Adicionalmente, oferta una opción diferente en el mercado de Quito generando un producto sustituto a los pisos de madera.

2.2 Fundamentación Teórica

Según Hernández (2013) el emprendimiento representa la incorporación de una empresa u organización al sector productivo y económico de una región: Se motiva a través de una naturaleza autónoma con misión y visión propia, con impacto económico en un área determinada.

Para Castañeda (2006) el concepto de emprendimiento se concentra en organizaciones multimodales dedicados a la gestión de materias primas para su posterior transformación en productos y servicios dirigidos a la satisfacción de necesidades en la sociedad. Este proceso se fundamenta en el alcance de la rentabilidad y sostenibilidad de un modelo de negocio.

Filion (2003) incorporó al concepto de emprendimiento la actitud y aptitud que toma un individuo para iniciar un nuevo proyecto a través de ideas y oportunidades. El emprendimiento es un término muy utilizado en el ámbito empresarial, en virtud de su relacionamiento con la creación de empresas, nuevos productos o innovación de los mismos.

El concepto pasó por evoluciones como la propuesta por Formichella (2004), quien estableció: “El emprendimiento suele ser un proyecto que se desarrolla con esfuerzo y haciendo frente a diversas dificultades, con la resolución de llegar a un determinado punto”.

El emprendimiento se concibe como una acción estratégica orientadora de procesos productivos. Así, Kundel (1991) aporta que la actividad emprendedora es la gestión del cambio radical y discontinuo. Se trata de una renovación estratégica, sin importar si esta consecución ocurre adentro o fuera de las organizaciones existentes y sin importar si esta renovación da lugar, o no, a la creación de una nueva entidad de negocio.

Esta revisión del concepto asume al emprendimiento como una visión estratégica del desarrollo del trabajo en un negocio que empieza desde sus bases. El autor plantea el análisis del estado de un negocio como una idea naciente

Existen también tipos de conceptos que han sido especializados por áreas. Desde el punto de vista económico y empresarial puede ser definido como "Iniciativa de un individuo - el emprendedor - que asume un riesgo económico o que invierte en recursos con el objetivo de aprovechar una oportunidad que brinda el mercado". (Erazo, 2014)

2.2.1 Ecosistema emprendedor

De acuerdo con Hernández (2017), el entorno de un ecosistema de emprendimiento corporativo viabiliza el crecimiento empresarial. La configuración

adecuada de los procesos, relaciones e interconexiones nacientes de la empresa y su propio ecosistema con otros externos, por medio de una plataforma de emprendimiento corporativo ayudará a las empresas a concretar las alternativas de crecimiento.

Según Vivek (2012) en el ecosistema del emprendimiento se valora la idea emprendedores ayudando a emprendedores. Esta acción determina al respaldo que reciben los emprendedores por parte del sistema que lo contiene y su propio contexto.

El sistema estatal y de mercado fundamentado en la economía ecuatoriana mantiene un índice de crecimiento constante en el contexto de una economía en crecimiento económico. Los ministerios encargados del desarrollo productivo son articulados por un eje jurídico llamado Plan Nacional del Buen Vivir, el mismo que configura leyes y códigos en función de la productividad (Armendariz, 2014).

2.2.2 Factores de los emprendimientos

Betancourt (2015) asevera que para determinar los factores que hacen a un emprendedor en exitoso, se debe incorporar el rol formal del ecosistema emprendedor. Se debe ejecutar la actividad empresarial en su propia naturaleza, como es la habilidad de asumir riesgos, detectar oportunidades, creer en los atributos personales, y el valor de las redes para intentar el camino de lo incierto, pero altamente gratificante, como es ser dueño (a) de un proyecto que cambia vidas, y amplía las perspectivas de realización personal para quienes se atreven. Este libro es una propuesta para análisis y revisión del tema del emprendimiento en el ámbito formativo, pero manteniendo una vinculación activa, con los empresarios y la empresa. El texto, provee evidencia empírica de referencia.

Messina y Hochsztain (2015) consideran otras formas de entender el éxito de un proyecto. La aplicación de otras técnicas de *data mining*, incluyendo métodos

cualitativos de investigación, utilizar más variables y extenderlo a otros conjuntos de emprendedores y emprendimientos.

Para Talín y Cuesta (2013) las variables o factores incidentes en los emprendimientos registran una importancia estelar en función de los roles económicos y productivos de una microempresa. La acción de diversos factores puede incidir en la articulación de la estabilidad organizacional y su eficiencia financiera.

2.2.2.1 Factores Psicológicos

Otero (2005) publica algunas de las características útiles para identificar el perfil del emprendedor juvenil:

- Capacidad de innovación
- Pro actividad
- Valor para enfrentar incertidumbre o riesgo
- Visión de futuro
- Motivación al logro
- Optimismo
- Auto confianza
- Habilidad de persuasión
- Habilidad para formular planes de acción (Otero, 2005)

Según Armendariz (2014) una de las características más importantes para un emprendedor es la psicológica. Del estímulo dependerá el nivel de gestión que el emprendedor alcance. Estos factores favorecen a la calidad de la idea emprendedora de manera sostenible (Valverde, 2015).

2.2.2.2 Factores Económicos

Según Pulido y Toledano (2014) los factores económicos tienen incidencia sobre los emprendimientos. La situación económica de una región y el movimiento financiero del mercado de valores en el que se desenvuelve un negocio, son algunos de los elementos con mayor importancia en el análisis contextual de un negocio.

Para Becerra (2014) la situación diagnóstica marca la importancia requerida previo a la inversión de capitales. La exploración económica es clave para la sostenibilidad de los emprendimientos, por lo que el desarrollo de los estudios pertinentes es una fase prioritaria. Las estimaciones de los resultados trascienden en el desarrollo económico de los emprendimientos que se desarrollan en una región (Talín & Cuesta, 2013).

2.2.2.3 Factores Sociales y Culturales

La estructuración de una sociedad representa la significancia de los gustos y preferencias por consumo. Estas costumbres se convierten en hábitos, que a su vez marcan tendencias sociales (Carrasco, 2014). Los emprendimientos aprovechan las tendencias sociales para convertirlas en oportunidades de consumo y por ende, oportunidades para la comercialización de productos y/o servicios (Castañeda, 2006).

Según Talaya y Collado (2014) la naturaleza del contexto social implica al estudio y exploración de ese contexto de manera sistemática. El análisis de las variables sociales son un acápite aparte en los estudios de prefactibilidad a través de los que se identifican variables Psicográficas, Demográficas y Socioeconómicas.

2.2.3. Modelos de emprendimiento

2.2.3.1 Modelos de enfoque empresarial

El enfoque empresarial es la sumatoria del enfoque de negocios y el enfoque de administración. El enfoque de negocio está orientado a las funciones comerciales. El enfoque de administración está orientado a las funciones de procesos o de gestión. (Haro Pastor, 2015)

Cepeda (2014) asegura que el enfoque empresarial de los emprendimientos articula la necesidad de visualizar al emprendimiento desde perspectivas asociadas a la eficiencia corporativa. La perspectiva de la eficiencia administrativa y eficiencia operativa.

Según Armendariz (2014) este enfoque incorpora elementos de eficiencia a la gestión de la información del emprendimiento. La integración de herramientas en la evaluación de la rentabilidad financiera y eficiencia administrativa desarrolla un nuevo campo metodológico imprescindible en la gestión de proyectos.

2.2.3.1.1. Enfoque de negocios

Este enfoque trata de buscar oportunidades para maximizar ingresos financieros, en otras palabras, busca la venta permanente como una oportunidad de negocios. Esto sucede en la parte comercial de la empresa. Esta función estará a prueba al perfil comercial con todas las aspiraciones de un gerente comercial. (Osorio, 2010)

Desde el punto de vista las funciones del negocio, le interesan las funciones de producción y funciones comerciales, pero con un enfoque de negocios. En la función de producción corresponde enfocarse en los siguientes objetivos: Cantidad, calidad, plazo y costo.

En la parte comercial los objetivos estarán centrados en el cliente actual, clientes de la competencia, no clientes y la sostenibilidad de las ventas. Para el cumplimiento de la gestión comercial apoyara en los objetivos de la producción y en la estructura de la empresa como herramienta de gestión comercial para el cumplimiento de las metas y la sostenibilidad. Como función comercial permitirá la eficiencia y efectividad de estas funciones. Dentro de este enfoque se desarrolla la visión de la empresa. (Fenn, 2011)

Según Carrasco (2014) la gestión financiera de una empresa es el norte de toda organización. Este concepto permite registrar un enfoque constructivista y de eficiencia en el manejo de la información.

2.2.3.1.2. Enfoque de Administración

El enfoque administrativo está relacionado con las actividades de gestión, también tiene en cuenta la función de producción y la función comercial en la empresa, con un enfoque administrativo. Esta gestión está relacionada con los requerimientos de maquinaria, equipos, mano de obra y materias primas es decir el apoyo necesario a los procesos de producción. (Beker, 2010)

En la función comercial los canales de distribución de los productos, bien sea en mostrador, a domicilio, atención de eventos entre otros canales de distribución. Como también las comunicaciones al mercado, como contratar publicidad, anuncios, promociones etc.

También estar pendiente del uso eficiente de los recursos físicos, financieros, contactos, conocimientos y de la administración de personal comenzando con el cumplimiento de horarios por parte de los empleados. Dentro de este enfoque se desarrolla la misión de la empresa. Con este enfoque estará a prueba el perfil administrativo con un aporte del cincuenta por ciento al enfoque empresarial, el otro

cincuenta por ciento corresponde al perfil comercial para completar el ciento por ciento de enfoque empresarial. (Cervilla, 2012)

El enfoque empresarial estructura la gestión de planes corporativos orientados a la organización de los medios para la producción eficiente de los bienes en la empresa (Cepeda, 2014).

En conclusión, el enfoque empresarial involucra funciones comerciales y actividades de gestión o administración, y que dichas funciones se desarrollan con perfiles diferentes. En el caso del emprendedor gerente, inicialmente ejercerá las funciones comerciales y administrativas del negocio hasta que cuente con una estructura organizacional que pueda soportar la actividad del negocio o empresa.

2.2.3.2 Modelo de enfoque de evento empresarial

Los eventos empresariales que se realizan fuera del ámbito laboral, en entornos distendidos y con un enfoque lúdico han demostrado ser de gran efectividad para mejorar las relaciones entre los colaboradores, potenciando la comunicación grupal y permitiéndoles desarrollar las habilidades a cada colaborador, que en otro entorno podrían pasar desapercibidas. (Becerra, 2014)

Los principales beneficios del enfoque son mejorar las relaciones y comunicación entre los colaboradores y con los gerentes; Incremento de la efectividad y rendimiento de los colaboradores al permitirles un día de diversión y relajación; crear en el colaborador un sentido de pertenencia hacia la empresa donde trabaja, logrando que se sienta a gusto y más comprometido con su trabajo; fomentar la integración con la empresa mediante distintas actividades, en las que se puede involucrar a la pareja e hijos. (Garrido, 2015)

Por su parte Pasquel (2014) determina que el enfoque de evento empresarial argumenta la gestión laboral dentro del modelo organizacional como una herramienta orientadora del proceso productivo.

2.2.3.3. Modelo Generador de ganancias

En este modelo, la actividad comercial busca principalmente el retorno financiero. Se asume que esta no tiene un impacto social directo. La actividad comercial puede tener efectos deseables (creación de empleos) pero esta actividad depende del propósito predominante de la actividad económica es decir maximizar el beneficio monetario. (Miklos, 2012)

Según Gooderl (2012) el modelo generador de ganancias se ocupa prioritariamente de la rentabilidad de un negocio sin observar o definir conceptos sociales o ambientales. El análisis de las variables ambientales al evaluar los proyectos de emprendimiento fueron insertadas en la academia por (IICA, 2004). La institución determinó la importancia de adaptar la rentabilidad financiera a los objetivos comunes de sostenibilidad de las poblaciones latinoamericanas.

2.2.3.4. Modelo de compensación

En este modelo, la propia actividad comercial tiene impacto social directo, pero hace falta alcanzar un equilibrio entre la generación de beneficios y la creación de impacto social. Este tipo de empresa social puede aumentar su impacto al disminuir los rendimientos financieros, o viceversa. (Pinto, 2013)

A diferencia del modelo uno, el impacto social en este modelo es parte integral de la naturaleza de la actividad comercial. Incluso si no se logra ningún beneficio financiero, se puede conseguir algo de impacto social (Carrasco, 2014).

Según Foriscot (2014) el modelo se adapta a la perfección como una estrategia de marketing de las multinacionales y empresas financieras. Se utiliza el modelo como forma de compensación financiera por la acción natural de estos negocios en el mercado productivo de un país, aportando a través de programas socioeconómicos una compensación a la sociedad, base permanente del consumo de sus productos y servicios.

2.2.3.5. Modelo de correlación directa

Organizaciones que desarrollan una actividad comercial que, además de generar un impacto social directo, ofrecen un retorno financiero en correlación directa con el impacto social creado (Valverde, 2015).

Para Armendariz (2014) este modelo representa un equilibrio entre los recursos extraídos y el impacto logrado en la sociedad. El cálculo de correlación directa se utiliza con frecuencia en la evaluación integral de proyectos, planes y programas estatales con la finalidad de determinar la incidencia de la inversión pública sobre la población.

2.2.4. Factores económicos que inciden en el aspecto empresarial

Existen diversos tipos de factores económicos, entre los que destacan los factores económicos permanentes, los factores temporales a nivel nacional y los factores temporales en el ámbito internacional. En el microambiente de la empresa también existen factores económicos que influyen en su funcionamiento y desarrollo. (Fernández, 2010)

En este aspecto coincide Villegas (2005): “Las actividades productivas de las empresas son incididas por factores marcados por diversas líneas en el tiempo. La ocurrencia de fenómenos económicos es desencadenada de decisiones políticas o acontecimientos relacionados a la productividad”.

Los factores se pueden asociar a fenómenos que ocurren en la sociedad. Estos acontecimientos se traducen en cambios en la orientación productiva y cambios en la orientación de la matriz productiva de una entidad (Naranjo, 2013).

2.2.4.1 Factores económicos permanentes

- La disponibilidad de mano de obra y capital social, así como el volumen económico en un país o región (Hernández, 2014).
- Otro factor determinante es el nivel de desarrollo económico regional de la sede de la empresa. Así, la caracterización de la empresa irá en función de los volúmenes productivos que completar para satisfacer necesidades de un público con características diversas en una región. Las condiciones económicas de la población varían de altas a otra con bajo nivel (Berguesio, 2014).
- La tasa de crecimiento poblacional será otro factor determinante para el desarrollo económico de la empresa. El tamaño de una economía fluctúa en función del crecimiento de la población, en consecuencia, el movimiento positivo del PIB registrará mayores posibilidades de desarrollo empresarial (Hernández, 2014).
- La industrialización impone su incidencia en la especialización de la mano de obra. La disponibilidad o ausencia de mano de obra dependerá del incremento de la planta industrial (Armendariz, 2014).
- El factor salarial otorga poder adquisitivo a la población; a mayor nivel salarial, mayores serán las posibilidades de consumo. Por este motivo, hay que vigilar las condiciones sindicales y sus presiones para las mejoras salariales (Berguesio, 2014).

2.2.4.2 Factores temporales a nivel nacional

- En el nivel de actividad económica coyuntural, existe una serie de elementos que configuran la situación de un país, en lo referente a la expansión,

continuación o estancamiento de su actividad económica, y que afecta directamente a la empresa (Alcaraz, 2011).

- La balanza de pagos tiene incidencia en la economía y en los emprendimientos. Se trata de la información sobre las transacciones realizadas entre residentes y no residentes de un país. El saldo de la balanza de pagos en general depende de conceptos macroeconómicos con importancia en el movimiento de la economía. La inyección de capitales en forma de intercambios comerciales se traduce en dinamización económica (Pino, 2014).

- La política de interés. Las variaciones en las políticas de interés son promovidas por el sector estatal. En este caso, se utilizan mecanismos como la variación del tipo de interés para tener en cuenta el grado de estabilidad económica del país (Naranjo, 2013).

2.2.4.3 Factores temporales internacionales

- El nivel económico mundial. Es un factor fundamental para la empresa. La situación económica mundial acaba incidiendo antes o después en la coyuntura económica del país en cuestión, y con ello, la rentabilidad de la empresa (Cervilla, 2012).

- La competencia entre las empresas. Según Porter (2004) el nivel de competencia de las empresas es un factor preponderante por la presión que ejerce en el mercado la competencia entre las industrias.

- Los lineamientos arancelarios del estado. De acuerdo con Pino (2014) son políticas generales impuestos por los gobiernos para direccionar el accionar arancelario del mercado de bienes y servicios industriales y comerciales.

2.2.5 Factores macroeconómicos con incidencia en los emprendimientos

Según Naranjo (2013) la macroeconomía representa al segmento de factores externos o generales que inciden sobre la economía y por ende en el aparato productivo de una región o nación.

De acuerdo con Mankiw (2014) la macroeconomía tiene directa incidencia sobre los factores de la producción por la apreciación o depreciación de estos elementos. Así, una medida de quitar el subsidio al combustible elevaría con seguridad los costos de producción de los bienes y servicios, así como el precio para el consumidor final.

El entorno económico de una empresa puede afectarse por factores internos y externos. Un factor interno que afecta el entorno empresarial es el costo de mano de obra, de los materiales, de los procesos y los procedimientos. Los factores internos se pueden mejorar a través de proyectos. Por otro lado, los factores externos también pueden afectar a dichos entornos, teniendo la empresa menos control sobre estos. Los principales factores que influyen en una empresa son: político, económico, social y tecnológico. (Miranda, Zambrano y Yaguana, 2009)

2.2.5.1 Entorno político

El entorno político afecta el entorno económico de las empresas. Los legisladores en los niveles locales, estatales y federales pueden ofrecer incentivos o exenciones fiscales a las empresas o pueden imponer normas que restrinjan las transacciones comerciales. (Salvador, 2010)

Según lo expuesto por Pino (2014), el estudio de los entornos políticos en proyectos productivos es una práctica que pretende beneficiar con información valiosa a la cosmovisión del inversionista en los proyectos de prefactibilidad. Su uso se fundamenta en la indagación de la estabilidad o vulnerabilidad política que puede incidir en el futuro del emprendimiento arrastrándolo al fracaso o llevándolo al éxito rotundo a manera de oportunidades de negocios.

Si un cuerpo político afirma que una empresa debe incluir un determinado químico en su producto, el costo del mismo difiere. La empresa pasa esos costos a los clientes en forma de precios más altos. El cliente debe decidir si quiere comprar ese producto. Si no lo compra, entonces la empresa no recibe ingresos. Si un gran número de clientes decide no comprar el producto, la empresa puede necesitar despedir empleados (Naranjo, 2013).

2.2.5.2 Entorno económico

Díaz (2012) expone: “El entorno económico más amplio de una empresa es un factor que puede afectar al entorno de negocios de la misma. Durante una recesión, los consumidores gastan menos en elementos opcionales, tales como automóviles y electrodomésticos. Como resultado, el entorno comercial sufre”.

Esta teoría se allana a la expuesto por Naranjo (2013): “Si el entorno económico es próspero, los consumidores son más propensos a gastar dinero, no sólo en las necesidades sino también en artículos más grandes”.

Para Correa (2009) la representación del entorno económico tiene incidencia sobre los proyectos. La creación de beneficios o programas tributarios, económicas o financieras para algunos sectores productivos en una economía, ocasiona desajustes en el equilibrio fiscal de otras. Así, el auge o fracaso de sectores económicos de primera o segunda escala repercuten directa y proporcionalmente en la economía y en la sociedad. Las dimensiones por analizar son tasa de desempleo, factor de riesgo país, reducción de la pobreza, índice de desarrollo económico y el principal: índice anual de crecimiento en función de producto interno bruto (PIB).

2.2.5.3 Entorno social

Los factores sociales que afectan el entorno económico de una empresa son las influencias culturales de la época. Por ejemplo, un diseñador de moda que crea pantalones Oxford o a rayas no tendrá éxito en un entorno donde los pantalones de pierna recta y de color sólido son los deseados. Un entorno social que tiende a ser más conservador no admite estilos que parecen estar a la moda. El negocio de la diseñadora de moda se resentirá si no cambia el estilo de ropa. Lo mismo se aplicaría a los fabricantes que producen y las tiendas que venden estos productos. (Truño, 2010)

Para Hernández (2017) la incidencia que tiene el entorno social sobre los emprendimientos es medular. Existen tendencias marcadas por diferentes fuentes que lideran un gusto o preferencia específica por ciertos consumos. Esto marca el camino hacia dónde deben migrar las líneas productivas y los montos de inversión para generar los productos y servicios necesarios.

En este aspecto Armendariz (2014) aporta: “La tendencia social es impuesta por factores como el acceso a medios de comunicación, tecnológicos y de innovaciones en la actividad antropológica”. Entonces la perspectiva social es incidida rotundamente por los factores tecnológicos.

2.2.5.4 Entorno tecnológico

La innovación y la tecnología afectan a los entornos empresariales. En proporción al avance de la tecnología, una empresa se obliga a mantener el ritmo. Por ejemplo, cuando primero se inventaron las computadoras, eran del tamaño de una habitación. Los usuarios se vieron obligados a emplear tarjetas perforadas para realizar funciones básicas. Hoy en día, las computadoras que son mucho más potentes caben en la palma de una mano. Las empresas que no se mantienen al día con la tecnología se

arriesgan a un aumento de los costos de producción y a precios más altos. Si el costo de la compañía para producir un producto o servicio supera al de los competidores, ésta pronto podría encontrarse fuera del negocio. (Breanley, 2010)

De acuerdo con el criterio de Hernández (2016) el entorno tecnológico marca el punto de inicio del comportamiento o preferencia del público. La tendencia motiva a las transformaciones sociales y ésta mueven a su vez a la estructuración de ambientes especiales dispuestos al consumo de productos innovadores.

En la actualidad existe un consumo obsesivo por productos tecnológicos que generen ventajas competitivas por obtener los últimos modelos de estos productos. Esto genera una expectativa sobre el mercado que debe ser vinculada a la empresa de manera estratégica para obtener réditos (Castro, 2016).

2.2.6 Empresas

Según García (2012), “Las empresas son organizaciones que están formadas por entes para el desarrollo de una actividad, la cual su principal función es determinar las operaciones económicas.”

Según Erazo (2014) una empresa es una organización o institución dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales para satisfacer las necesidades de bienes o servicios de los solicitantes, a la par de asegurar la continuidad de la estructura productivo-comercial, así como sus necesarias inversiones.

Para Chiavenato (2010) autor del libro *Iniciación a la Organización y Técnica Comercial*, la empresa es una organización social que utiliza una gran variedad de recursos para alcanzar determinados objetivos.

Explicando este concepto, el autor menciona que la empresa es una organización social por ser una asociación de personas para la explotación de un negocio y que tiene

por fin un determinado objetivo, que puede ser el lucro o la atención de una necesidad social.

En términos legales, la empresa representa al núcleo jurídico meta que agrupa acciones, inversiones, insumos y materiales que de manera planificada generan bienes y servicios para su oferta. En términos económicos la empresa representa un conjunto de actividades que generan productos y servicios comercializados a cambios de recursos económicos que cubran los costos asumidos en el proceso de producción (Valverde, 2015). Una empresa registra los siguientes fines sociales:

- Creación de puestos de trabajo
- Crecimiento económico
- Generar salarios
- Condiciones de trabajo aceptables.

2.2.7 Tipos de empresas

Las empresas pueden ser clasificadas de distintas maneras: según la forma jurídica, el tamaño, la actividad y la procedencia del capital, entre otras (Gestión empresarial, 2017).

2.2.7.1 Forma jurídica:

1) Unipersonal: son aquellas empresas que pertenecen a un solo individuo. Es este quien debe responder ilimitadamente con su patrimonio frente a aquellos individuos perjudicados por las acciones de la empresa. (Elio, 2010)

2) Sociedad Colectiva: La sociedad colectiva se caracteriza por tener socios que responden solidaria e ilimitadamente por las deudas de la sociedad. Si una persona (un socio) posee un 1 por 100 de ésta y quiebra, entonces deberá pagar el 1 por 100 de las deudas y los demás socios el 99 por 100. Pero si los demás socios no pueden pagar, esta

persona podría ser obligada a pagarlo todo, incluso aunque eso significara vender sus apreciadas propiedades para ello (Samuelson y William, 2011).

Son empresas o personas asociadas con acuerdos de cooperación para aportar con trabajo capital en función de la producción y generación de productos y/o servicios. La finalidad de la asociación es distribuir equitativamente las utilidades, pérdidas o deudas. (Nieto & Iglesias, 2000)

El peligro de la responsabilidad ilimitada y la dificultad de obtener fondos explican por qué las sociedades colectivas tienden a ser empresas pequeñas y personales, como las agrícolas y el comercio al por menor. Sencillamente, son demasiado arriesgadas en la mayoría de las situaciones (Samuelson y William, 2011).

3) Cooperativas: son empresas que buscan obtener beneficios para sus integrantes y no tienen fines de lucro. Estas pueden estar conformadas por productores, trabajadores o consumidores. (Romero, 2010)

Según Carrasco (2013) entre los casos más significativos para la sociedad se encuentran las cooperativas agropecuarias, las mismas que buscan el éxito común y el beneficio de todos los integrantes cooperados, conociéndose como socios.

En concordancia con este criterio De Marzo (2010) establece que este tipo de emprendimientos han sido fomentados en América Latina. Se materializan a través de la nueva tendencia de economías de la planificación sustentada por los recientes modelos socialistas imperantes en la mayoría de sus países. El marco jurídico se preparó para la creación de la idea cooperativista como un eje transversal en las economías de desarrollo.

4) Comanditarias: en estas empresas existen dos tipos de socios. Por un lado, están los socios colectivos que participan de la gestión de la empresa y poseen responsabilidad ilimitada. Por otro, los socios comanditarios, que no participan de la

gestión y su responsabilidad son limitados al capital aportado. (Aucapiña & Rivera , 2014)

5) Sociedad de responsabilidad limitada (S.R.L.): en estas empresas, los socios sólo responden con el capital que aportaron a la empresa y no con el personal. (Romero, 2010)

6) Sociedad anónima (S.A.): estas sociedades poseen responsabilidad limitada al patrimonio aportado y sus titulares son aquellos que participan en el capital social por medio de acciones o títulos. (Sánchez, 2010)

Este tipo de empresas están caracterizadas por poseer amplios capitales y pertenecer a grupos de poder que manejan monopólicamente uno o varios sectores productivos y económicos (Correa, 2009).

Según Diez, Martin y Montoro (2014) la gestión de las sociedades anónimas se materializa a través una junta de accionistas quienes delegan responsabilidades administrativas a un gerente. Este funcionario se encarga de orientar el proceso productivo apoyado por un complejo sistema jerárquico de direcciones y departamentos administrativos y operativos.

2.2.7.2 De acuerdo con su tamaño:

1) Microempresa: Son aquellas que poseen hasta 10 trabajadores y generalmente son de propiedad individual, su dueño suele trabajar en ésta y su facturación es más bien reducida. No tienen gran incidencia en el mercado, tienen pocos equipos y la fabricación es casi artesanal. (Zornoza, Navarro y Villar, 2010)

Entre los principales ejemplos están las panaderías, pequeñas industrias y tiendas de barrio donde los propietarios son gerentes, operadores, vendedores y hasta asistentes del negocio (Fernández, 2012).

Las microempresas se caracterizan por dinamizar la economía familiar y desarrollar el concepto del sentido de propiedad como eje transversal en la relación empresa-empleado (Becerra, 2014).

2) Pequeñas empresas: poseen entre 11 y 49 trabajadores, tienen como objetivo ser rentables e independientes, no poseen una elevada especialización en el trabajo, su actividad no es intensiva en capital y sus recursos financieros son limitados. (Douglas, 2012)

Para Becerra (2014) la pequeña empresa se desarrolla a partir de la multiplicación de recursos y el crecimiento paulatino de los mismos. Se trata de un crecimiento sostenido que implica la adquisición de nuevos compromisos financieros o endeudamiento para el desarrollo tecnológico, logístico o productivo de la entidad.

Los gobiernos imponen las medidas que desarrollan a las pequeñas empresas a través de programas de incentivo, ya sea crediticio o arancelario (Naranjo, 2013).

3) Medianas Empresas: son aquellas que poseen entre 50 y 250 trabajadores. Suelen tener áreas cuyas funciones y responsabilidades están delimitadas, comúnmente, tienen sindicato. (Douglas, 2012)

4) Grandes empresas: son aquellas que tienen más de 250 trabajadores, generalmente tienen instalaciones propias, sus ventas son muy elevadas y sus trabajadores están sindicalizados. Además, estas empresas tienen posibilidades de acceder a préstamos y créditos importantes. (Breanley, 2010)

La empresa motivo del presente estudio se sitúa entre las empresas de tipo microempresarial por su tamaño.

2.2.7.3 De acuerdo con la actividad:

1) Empresas del sector primario: son aquellas que para realizar sus actividades usan algún elemento básico extraído de la naturaleza, ya sea agua, minerales, petróleo, etc. (Breanley, 2010)

2) Empresas del sector secundario: Básicamente son transformadores de materia prima generando productos terminados o materias primas con valor agregado para la disponibilidad de otros agentes (Robles, 2013).

3) Empresas del sector terciario: Son empresas dedicadas a la prestación de servicios con bienes generados por el intelecto o la fuerza humana (Arteaga, Torres y Tobalina, 2015).

La empresa motivo del presente estudio se ubica entre las empresas del sector secundario por la transformación de materia prima.

2.2.7.4 De acuerdo con la procedencia del capital:

1) Empresas públicas: son aquellas en las que el capital proviene del Estado, ya sea municipal, provincial o nacional.

2) Empresas privadas: su capital proviene de particulares.

3) Empresas mixtas: El capital proviene tanto de particulares como del Estado.

La fábrica de muebles a base de caña guadúa pertenece al grupo de empresas privadas.

2.2.7.5 Factores específicos de la industria

A diferencia de los modelos de Smith y de Ricardo que sólo reconocen la existencia del trabajo como factor de producción, el modelo de factores específicos,

desarrollado por Paul Samuelson y Ronald Jones, reconoce la existencia del capital y de la tierra como factores productivos además del trabajo. (Becerra, 2014)

Según Armendariz (2014) este modelo supone que el trabajo es el factor productivo móvil puede fluir entre sectores; en tanto que el capital y la tierra son los factores productivos específicos, es decir, se pueden utilizar más específicamente (o más concretamente) en un sector de producción que en otro.

Si una economía produce manufacturas y alimentos, el factor productivo trabajo puede desempeñarse (y de hecho lo hace) en cualquiera de los dos sectores. No obstante, con el capital y con la tierra no sucede lo mismo: el capital se utiliza más específicamente en la producción de manufacturas y la tierra se utiliza más específicamente en la producción de alimentos. (Chase, 2011)

Chase (2011) expone: “las manufacturas se producen utilizando capital y trabajo (pero no tierra), mientras que los alimentos se producen utilizando tierra y trabajo (pero no capital). El trabajo es pues un factor móvil que puede ser usado en ambos sectores, mientras que la tierra y el capital son factores específicos que pueden ser usados sólo en la producción de un bien”.

2.2.8 Economía popular y solidaria

Desde el 2011 se reconoce a través de la Ley de Economía Popular y Solidaria (LOEPS). Se concibe el concepto de Economía Popular y Solidaria (EPS) como una forma de organización económica en la que sus integrantes, ya sea individual y colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios mediante relaciones basadas en la solidaridad, cooperación y reciprocidad, situando al ser humano como sujeto y fin de su actividad. (Díaz, 2012)

A través de la mencionada Ley, se busca instituir el régimen de derechos, obligaciones y beneficios de las personas y organizaciones sujetas a esta ley y, establecer la institucionalidad pública que ejercerá la rectoría, regulación, control, fomento y acompañamiento (Asamblea Nacional, 2013).

Según la mencionada Ley, en su artículo cuatro, se determina que las personas y organizaciones, en el ejercicio de sus actividades, se guiarán por los siguientes principios, según corresponda:

- a) La búsqueda del buen vivir y del bien común;
- b) La prelación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales;
- c) El comercio justo y consumo ético y responsable;
- d) La equidad de género;
- e) El respeto a la identidad cultural;
- f) La autogestión;
- g) La responsabilidad social y ambiental, la solidaridad y rendición de cuentas; y,
- h) La distribución equitativa y solidaria de excedentes. (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2011)

Conforme (2015) identifica que este sector de la economía popular despliega el proceso de gestión de las condiciones para la reproducción de la fuerza de trabajo y de la población, a partir de potenciar diferentes tipos de actividad económica entre las que se destacan: el trabajo no remunerado de auto-sustento y cuidado humano que se realiza en los hogares, el trabajo familiar de producción de bienes o servicios para el intercambio no monetario, la venta de fuerza de trabajo asalariada en el sector público o privado, el trabajo autónomo.

Según Conforme (2015) se pueden resaltar otras formas de trabajo que se realizan a cambio de ingresos monetarios o en especies: el trabajo familiar de producción de bienes o servicios para el mercado a cambio de la obtención de ingresos, el trabajo asociativo y auto gestionado desarrollado en organizaciones formales o informales para producir bienes o servicios para el autoconsumo, para el intercambio no monetario o para su venta en el mercado

La conformación de la Economía Popular y Solidaria está dada por los trabajadores de comunidades o los trabajadores libremente asociados, el Estado en sus funciones de redistribuir, direccionar y coordinar aspectos económicos o de regulación del principio de mercado. También se suman aquellos segmentos de las organizaciones privadas con fines de lucro que realizan actividades de filantropía. (Boza Valle, 2015)

De forma más absoluta se puede decir que la economía popular y la economía social, son dos términos que al coincidir se forma la Economía Popular y Solidaria la cual consiste en la producción de bienes y servicios el cual favorece el desarrollo del emprendimiento.

2.3 Marco Conceptual

2.3.4 La caña guadúa

La caña guadúa es una planta rizomatosa tipo perenne, con medios de vida prioritariamente en zonas húmedas, tallos erectos, largos y turgentes, lo que le otorga el valor agregado de material para la construcción (González, 2014).

En Ecuador se cultiva la Caña Brava o Angustifolia desde hace varias décadas. Su crecimiento y características agronómicas se adaptan bien a los diversos factores climáticos de la zona. Países como Ecuador, Colombia, Brasil y Costa Rica ya le dan

uso a la caña guadúa en sectores industriales, sobre todo en el de la construcción (CORPEI-CBI, 2005).

Por el agresivo nivel reproductivo de la especie, representa una alternativa ecológica y de sostenibilidad en miras con el compromiso social y ambiental de cuidar, sostener, aprovechar y mantener a través del tiempo este tipo de bambú. Se trata de un descubrimiento comercial que puede atraer inversiones sostenibles con beneficios comunitarios en la zona rural del cantón San Miguel.

La guadúa es un material potencialmente competitivo, dada las ventajas que presenta nuestro país para su producción natural y la creciente demanda de productos derivados del bambú en el ámbito natural, pero cabe destacar que en la actualidad se presentan ciertas limitantes por los deficientes procesos de aprovechamiento, transformación y comercialización que impiden que sea un recurso competitivo. Pese a esto desde hace muy poco tiempo su importancia económica y social es cada vez mayor (CORPEI-CBI, 2005).

Aunque se implementan nuevas técnicas de producción y procesamiento para la caña guadúa, se aprecia que es escaso lo que se realiza en esta rama. La tendencia ambiental actual intenta de recuperar las prácticas silviculturales ancestrales, ya que en las comunidades rurales representa una alternativa económica ante la falta de ingresos familiares de mejor calidad (SENA, 2006).

La explotación de la caña se desarrolla especialmente en el litoral ecuatoriano para uso agrícola y fines constructivos. También tiene utilidad en el diseño de interiores, artesanías, accesorios y construcción de muebles para el hogar. Entre los principales sectores con explotación de este material se encuentra Manabí, Los Ríos y Esmeraldas (Vivas, 2016).

La construcción de muebles para el del hogar y espacios exteriores es una de las alternativas económicas viables ante la existencia de bosques de caña guadúa en las riveras de los ríos y otras fuentes de agua dulce. La reproducción agresiva de la especie permite su explotación sostenible, en virtud de que su desarrollo se registra de manera silvestre. Esto evita provocar daños al ambiente mientras se explota el recurso natural.

2.3.4.1 Importancia económica

La caña guadúa (*Guadúa angustifolia*) es uno de los recursos naturales más importantes que poseen las zonas rurales del Ecuador. Su utilización se remonta desde épocas precolombinas, siendo empleada en construcciones civiles, agrícolas, pecuarias, artículos para la pesca, la caza, en corrales, en agricultura, para la recreación y muchos usos más (Robles, 2013).

La caña es utilizada como material constructivo para viviendas en asentamientos humanos informales llamados invasiones. Estos centros poblados se ubican junto a grandes y pequeñas ciudades más cercanas a la zona costera, siendo el motivo por el que se le conoce impropiamente como “material para casa de los pobres”. Sin embargo, también es utilizada en casas de lujo, turísticas y es complemento en la construcción moderna, como estructura de andamios o como encofrados (Torres, 2014).

Su reciente explotación comercial va más allá del uso agrícola. Algunas poblaciones en el litoral ecuatoriano han desarrollado sistemas de explotación para la fabricación de artesanías y muebles. Los costos son frecuentemente inferiores al 50 % del precio final de los productos, teniendo como ventaja la generación de empleo (rubro cubierto en los costos) y utilidades para el desarrollo micro empresarial de las familias dedicadas al oficio (Vivas, 2016).

Esta ventaja adquirida por las familias productoras genera la posibilidad de mantener económicamente a las familias, incrementando su poder adquisitivo y la dinamización económica en las comunidades.

La ventaja comparativa del uso de la caña para la producción de muebles se articula a partir del flujo de costos. Uno de los principales rubros a considerar dentro del presupuesto para la elaboración de muebles es la mano de obra. Los costos cubren el rubro mano de obra, lo que genera dos beneficios familiares y sociales: Empleo pleno y empleo indirecto (Vivas, 2016).

Una familia dedicada al negocio puede ser empleada en ambas formas, y, a partir de los beneficios económicos generados (utilidades), mantener y fomentar un sistema micro empresarial que promuevan un desarrollo ecléctico de manera sostenible. Inclusive su condición de productor posibilita la competencia en el mercado por el atributo de regular sus precios de manera ventajosa para la comercialización (Vivas, 2016).

Estas ventajas que tienen las familias dedicadas a la producción de muebles a base de caña guadúa, permite optar de manera fluida por el negocio mejorando los ingresos y la rentabilidad del modelo de negocio de manera sostenible.

2.3.5 Prefactibilidad para la producción artesanal de muebles a base caña guadúa

El estudio de prefactibilidad es una recopilación investigativa de los aspectos que tienen incidencia sobre el proyecto. La cronología pasa por el entorno legal o jurídico, hasta el estudio técnico de las alternativas planteadas de manera anticipada como probable solución al problema en mención (Conforme, 2015).

La prefactibilidad incluye el análisis económico y financiero de la alternativa propuesta dentro de una simulación académica. Este ejercicio se efectúa con la finalidad

de comprobar los escenarios posibles de implementarse la alternativa (Meza, 2013). Usualmente, el análisis de prefactibilidad es incremental, evaluando y planeando la probable situación del emprendimiento con proyecto y sin proyecto (Carrasco, 2014).

Un estudio de prefactibilidad comprende el análisis cronológico de los componentes de un proyecto para determinar si un determinado modelo de negocio es viable o factible desde la perspectiva jurídica, técnica, comercial, financiera y ambiental.

El estudio prefactibilidad en la presente investigación contiene estudio normativo-legal, estudio técnico, estudio de mercado y estudio económico-financiero.

2.3.6 Estudio Normativo-legal

El estudio normativo legal constituye un análisis documental de los instrumentos jurídicos en una zona, país o área específica, interpretando las razones jurídicas que inciden o incidirían en la implementación del proyecto (Conforme, 2015). Cabe destacar que la incidencia en uno o varios procesos son causales de análisis para la detención, modificación, abandono o fomento del proyecto (Suárez, 2015).

Para el análisis normativo-legal del presente proyecto se efectuó una recopilación bibliográfica de los principales instrumentos jurídicos existentes en el Ecuador. Estos documentos incidirán en el accionar empresarial del emprendimiento en algún momento dado. Entre las principales herramientas jurídicas analizadas se tiene:

En el análisis dimensional de los emprendimientos y su incidencia en la vida de las personas. Se estudia el análisis del artículo 278 de la Constitución Política del Ecuador que establece para la consecución del buen vivir, a las personas y a las colectividades, y sus diversas formas organizativas: “les corresponde Participar en todas las fases y espacios de la gestión pública y de la planificación del desarrollo nacional y local, y en la ejecución y control del cumplimiento de los planes de desarrollo en todos

sus niveles; producir, intercambiar y consumir bienes y servicios con responsabilidad social y ambiental” (Asamblea Nacional, 2008).

Según la Carta Magna, el buen vivir se concibe como un medio a más de ser una meta prioritaria de la población.

Se argumenta además el componente laboral y social que la Constitución Política del Ecuador (2008) predetermina en su artículo 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” (Asamblea Nacional, 2008).

Entre las ventajas existentes para el uso de la caña guadúa en proyectos constructivos, se encuentra la sostenibilidad de su ciclo productivo. La planta tiene un ciclo de cuatro años a partir de su siembra, lo que le otorga cierta ventaja sobre otras fuentes maderables que normalmente requieren del doble de este tiempo para completar su desarrollo. Adicionalmente, no se requiere de resiembra debido a la característica de rebrote de la especie, en consecuencia, no se incurre en costos de volver a sembrar (Vivas, 2016).

En consecuencia, la disposición de emprendimientos productivos de tipo rural promueve el estudio de nuevas alternativas para el desarrollo económico de las poblaciones en el contexto campesino, promoviendo y legitimando las actividades productivas de la población, asignando facultades constitucionales para su fomento desde el estado central.

El estudio se faculta también en el Plan Nacional de Buen Vivir (2013), que en su objetivo estratégico # 10 establece: “Impulsar la transformación de la matriz productiva”.

Con la implementación de este objetivo se fundamenta la evolución jurídica para el fortalecimiento de los códigos, leyes, ordenanzas, etc., encargadas de la regulación productiva en el Ecuador.

El Código Orgánico de Producción fundamenta el estudio a través del registro y reconocimiento de las pequeñas empresas a través de su artículo # 56 crea el Registro Único de las MIPYMES como una base de datos a cargo del Ministerio que presida el Consejo Sectorial de la Producción, quien se encargará de administrarlo; para lo cual, todos los Ministerios sectoriales estarán obligados a entregar oportunamente la información que se requiera para su creación y actualización permanente (Código Orgánico de la Producción, 2010).

Este aspecto fomentará la producción de bienes y servicios no tradicionales para la diversificación de la economía. Adicionalmente, acceso democratizado a mercados con mayor amplitud y beneficios; acceso al financiamiento de proyectos comunitarios, asociativos y familiares que promuevan el modelo microempresarial de las actividades productivas del emprendimiento. Este objetivo beneficia directamente a las poblaciones como Chaupiyacu con limitado acceso a mercados a través de las cadenas productivas convencionales.

Este registro permitirá identificar y categorizar a las empresas MIPYMES de producción de bienes, servicios o manufactura, de conformidad con los conceptos, parámetros y criterios definidos en este código. De igual manera, generará una base de datos que permitirá contar con un sistema de información del sector y de las MIPYMES que participen de programas públicos de promoción y apoyo a su desarrollo, o que se beneficien de los incentivos de este código. Todo esto, con la finalidad de que el órgano competente pueda ejercer la rectoría, la definición de políticas públicas, así como

facilitar la asistencia y el asesoramiento adecuado a las MIPYMES (Código Orgánico de la Producción, 2010).

Este artículo fundamenta la actividad productiva como un bien superior y de naturaleza primaria, teniendo incidencia sobre el aspecto laboral como un derecho inalienable de los trabajadores, lo que otorgará a los colaboradores del presente emprendimiento la estabilidad laboral necesaria para su buen desempeño.

Otros aspectos que considerar para la formación de la empresa, es el régimen tributario que se sustenta en la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno. Esta herramienta promueve la estabilidad y el crecimiento del País. Toda empresa que emprenda una actividad económica debe de poseer obligatoriamente un Registro Único Contribuyente (RUC) para su identificación, siendo considerada como sujeto activo ante la consideración de contribuyente con impuestos al Estado a través del Servicio de Rentas Internas (Servicio de Rentas Internas, 2017).

En este contexto, la empresa se fundamenta como una entidad que cumplirá con los requisitos legales y las disposiciones tributarias vigentes en el país a través de la figura legal del RUC.

Así como existen imposiciones para la tributación de empresas, personas naturales o jurídicas, el estado prevé también un sistema de exoneraciones establecidas en la Ley de Desarrollo de la Cultura del Emprendimiento, la Creación y Fortalecimiento de Empresas Sociales en el Ecuador. Esta iniciativa se usa como mecanismo de generación de empleo y crecimiento económico. Este instrumento jurídico determina un nivel de exoneración del 100 % para el primer año de operación; 75 % para el segundo año de operación; 50 % para el tercer año de operación; y, 25 % para el cuarto año de operación (Asamblea Nacional, 2013).

Las exoneraciones previstas en el marco jurídico ecuatoriano fomentan la gestión de la empresa de manera integral, obligando el cumplimiento de las leyes y códigos al mismo tiempo que se genera producción, empleo y desarrollo comunitario.

El desarrollo de la cultura tributaria orienta una cultura de desarrollo integral de la sociedad a través del pago de los impuestos que la Ley prevé. El correcto registro de la microempresa, la cultura de pago de impuestos y el modelo de gestión organizativa con responsabilidad social, muestran a la entidad como un núcleo comercial organizado, solvente y responsable. Esto fomenta la obtención de beneficios tributarios y crediticios que sostienen futuras inversiones de la empresa, creciendo corporativamente.

En el aspecto ambiental, Ecuador promovió un marco jurídico fundamentado en la Constitución Política que prevé derechos a la naturaleza. Se trata de una iniciativa inédita a nivel mundial que fomenta la preservación de los recursos naturales, en especial de aquellos en riesgos de extinción. Estos principios se articularon a través del Código Orgánico del Ambiente (2006), a través del que se permite la explotación sostenible, planificada y remediable de los recursos naturales forestales como la caña guadúa.

2.3.7 Estudio Técnico

El estudio técnico es un análisis del proceso productivo desde la fase de construcción de la planta industrial, estimación de lugar para su construcción, canales de transporte de materias primas y hasta el proceso de almacenamiento para su posterior comercialización (Robles, 2013).

El estudio técnico para la planta procesadora de muebles a base de caña guadúa representa las estimaciones de volúmenes de materia prima requeridas, cálculos de

costos y nivel productivo mensual de muebles, a continuación, se detallan los principales aspectos:

2.3.7.1 Localización

La elección del lugar para la instalación de una fábrica responde a criterios normativos, técnicos, logísticos y económicos que inciden en las actividades productivas propias al sector del emprendimiento (Vinuela, 2013).

Macrolocalización

La planta de fabricación de muebles a base de caña de guadúa estará ubicada en la provincia Bolívar, cantón San Miguel, parroquia Balsapamba, recinto Chaupiyacu, ubicado en la vía Guaranda-El Torneado.

Microlocalización

La ubicación exacta será a 500 metros del casco poblacional del recinto Chaupiyacu, en un terreno aledaño a la vía, lugar en el que existe actualmente un galpón de 272 m².

El criterio de la ubicación de la planta en consideración a la cercanía del lugar a ciertos componentes de importancia. Primero, el sector es aledaño a la carretera principal con la finalidad de tener acceso inmediato para la entrada de materia prima y salida de productos y/o clientes que deseen comprarlos en el mismo sector.

Otro criterio es la cercanía de los bosques de caña guadúa existentes en la zona, lo que facilitará la provisión de materia prima. Se dispondrá de un sistema de tratamientos de aguas residuales, así como un sector para el tratamiento de desechos sólidos producto de la transformación de la materia prima.

Por otra parte, en el sector existen las facilidades por el acceso de servicios básicos como energía eléctrica, agua potable y telefonía convencional. Existe también accesibilidad a telefonía celular e internet satelital. Estos elementos fomentarán la competitividad de la empresa.

2.3.7.2 Ingeniería estructural

La planta contará con una sola planta distribuida operativamente de la siguiente manera:

- 1.- Oficinas, 15 metros cuadrados (3 x 5 m)
2. Comedor, 15 metros cuadrados (3 x 5 m)
3. Área de exhibición, 30 metros cuadrados (6 x 5 m)
- 4.- Baños y vestidores, 10 metros cuadrados (2 x 5 m)
- 5.- Área operativa 130 metros cuadrados (13 x 10 m)
- 6.- Bodega, 40 metros cuadrados (4 x 10 m)
- 7.- Pasillos, 14 metros cuadrados (1 x 14 m)
- 8.- Garaje, 18 metros cuadrados (3 x 6 m)



Figura 1. Detalle fotográfico de instalaciones del galpón
Fuente: Carlos Camacho

Se arrendará un galpón en el recinto Chaupiyacu parroquia Balsapamba de 272 m². La estructura está configurada por una construcción con muros soportantes, paredes de bloques # 10 entre pilares y cadenas de hormigón, con enlucido o recubrimiento de cemento o mortero. Los entrepisos están constituidos por una losa de hormigón armado y cubierto por cerámicas y baldosas.

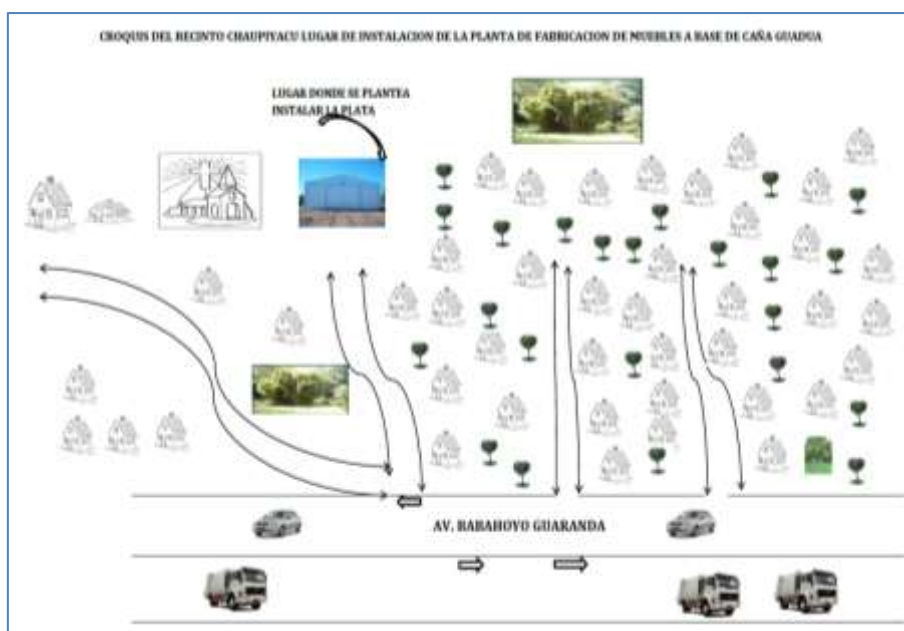


Figura 2. Croquis del Sitio Chaupiyacu
Elaborado por: Carlos Camacho

La cubierta está construida de cerchas metálicas y techo de acero de 30 milímetros de espesor. Existe una puerta metálica tipo enrollable. A continuación, se especifica en un diagrama como estará dividido por área el galpón:

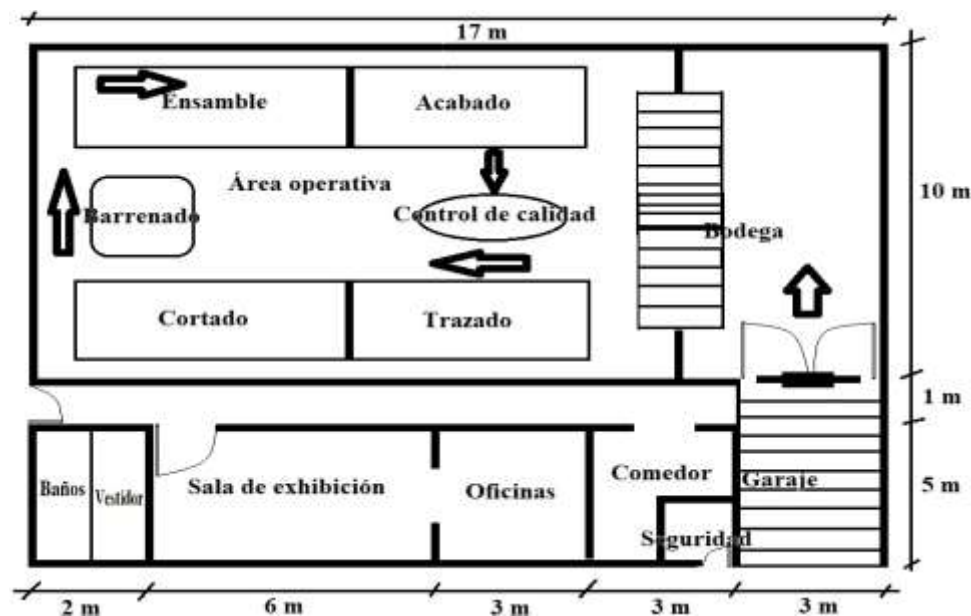


Figura 3. División estructural de planta
Elaborado por: Carlos Camacho

Maquinaria y equipos

Para la implementación del taller de elaboración de muebles a base de caña guadúa, se requerirá la adquisición de maquinarias y equipos que ayuden a la elaboración de los productos acabados, estos se detallan a continuación:

Taladro destornillador eléctrico/taladro perforador: El taladro cuenta con un freno de motor, mecanismo de 2 velocidades, sistema de baterías intercambiables (12V Max/ 14,4V), compatibilidad con baterías de litio de distintas clases de voltaje: 10,8 V y 14,4 V. Rueda de ajuste de par de giro 25+1: el aumento progresivo del par de giro permite un ajuste de precisión para cualquier tamaño de tornillo. Se utilizará en la perforación de elementos menores y al atornillar y destornillar en el ensamble.



Figura 4. Taladro destornillador eléctrico/taladro perforador
Fuente: Espín (2017)

Sierra cortadora-caladora: Máquina portátil de corte que, junto con una hoja de sierra con movimientos vaivén (abajo – arriba) y, en algunos modelos también con movimientos del tipo pendular (abajo – arriba con un desplazamiento hacia delante), permite realizar con facilidad cortes rectos o curvos sobre casi cualquier superficie. Las sierras de calar o también llamadas caladoras, serán utilizadas para cortar las cañas, maderas y otros materiales como metálicos y plásticos.



Figura 5. Sierra cortadora-caladora:
Fuente: Espín (2017)

Perforadora eléctrica: Potente para perforar y romper, cumplirá la función de cincelado. Tiene un mecanismo de percusión prácticamente exento de vibraciones. Con un dispositivo de seis velocidades. Tiene un Vario Lock (12 posiciones) y luz indicativa para informar la necesidad de ajuste del cincel. Servirá para las perforaciones profundas de cañas de mayor tamaño.



Figura 6. Perforadora eléctrica
Fuente: Espín (2017)

Lijadora de banda: Maquina portátil extremadamente manejable para eliminar, lijar plano, alisar y limpiar madera, plástico y metal. Correa dentada robusta y ruedas dentadas metálicas para una gran durabilidad, rodillos portantes de aluminio para las exigencias más extremas. Se usará en el acabado.



Figura 7. Lijadora de banda

Fuente: Espín (2017)

Pulidora: Motor de alta potencia de 900 vatios, duración de las escobillas. Con forma ergonómica para el máximo control en diferentes posiciones de sujeción. Se utilizará en la fase de acabado y en el ensamblaje para establecer conexiones de mayor precisión.



Figura 8. Amoladora

Fuente: Espín (2017)

Sierra circular: Permite realizar cortes de precisión en tableros grandes. El sistema rotatorio se encuentra fijado a la mesa y el disco de corte sobresale por encima de la mesa de corte. Este disco es regulable en altura y en inclinación. La mesa dispone de guías sobre las que deslizar distintos soportes y reglas para ayudar con los trabajos de corte.



Figura 9. Sierra circular
Fuente: Espín (2017)

Compresor de aire: Tiene utilidad para hacer barnizados o pintados a los muebles. Se complementa con la pistola de aire para difuminar el material aplicado. También tiene utilidad en la limpieza de polvillo de madera a través de un soplete.



Figura 10. Compresor de aire
Fuente: Espín (2017)

Serrucho: Existe una gran variedad de serruchos o sierras de utilidad para cortar la caña y dar el acabado.



Figura 11. Serrucho
Fuente: Espín (2017)

Serrucho De Arco: También llamado sierra de arco manual, tiene dientes más grandes que el serrucho de utilidad para hacer cortes a madera y cañas de tipo más grandes.



Figura 12. Serrucho De Arco
Fuente: Espín (2017)

Trabador: Esta herramienta se usa para trabar o doblar los dientes del disco, para de esa manera el disco pueda cortar más ancho el corte, en consecuencia, se logra cortar una ranura más gruesa.



Figura 13. Trabador
Fuente: Espín (2017)

2.3.7.3 Ingeniería – Proceso

Como resultado del proceso productivo se dispondrá de cuatro modelos de juegos de comedor y sala, así como 3 modelos de juegos de dormitorio y dos modelos de juegos para espacios exteriores. El proceso de elaboración de muebles a base de caña guadúa requiere de fases diferenciadas para la obtención del producto final. A continuación, se detalla el proceso productivo a través de un flujograma específico:

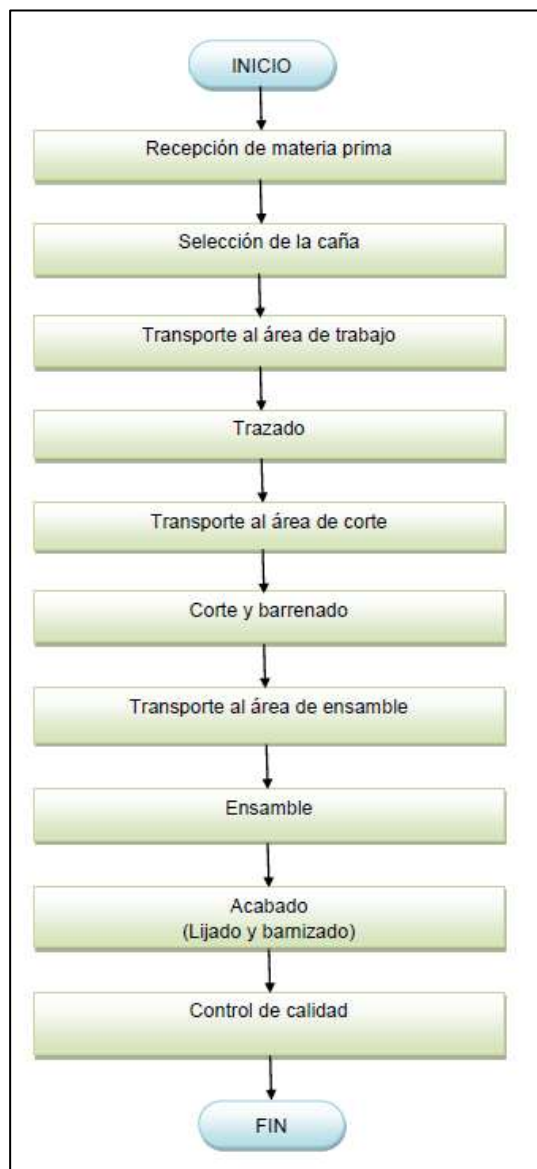


Figura 14. Flujograma productivo
Fuente: Palomeque (2015)

2.3.7.3.1 Selección de materia prima

En el área de selección se coloca la caña en respaldos, descansa brazos, etc. Se debe considerar que en las partes exteriores visibles se utilice la mejor: libre de nudos, con veta uniforme y sin manchas.

2.3.7.3.2 Trazado

Antes de realizar al trazado se confeccionan los patrones o moldes, mismos que pueden ser hechos en madera y después se verifica su precisión, luego se procede a realizar los trazos sobre la caña (el uso de patrones o moldes garantiza una producción a escala y estandarizada).

2.3.7.3.3 Corte

Antes de comenzar la fabricación de muebles se debe cepillar la caña con un cepillo manual o con la maquina cepilladora. Esto permite dar un buen acabado a los muebles. Con las piezas del mueble ya trazadas se efectúa el corte dimensionado de la caña con una sierra circular. Siendo esta la etapa inicial, no se precisa todavía la forma exacta de dichas piezas. Después la caña dimensionada es cortada de manera precisa en función de las piezas con una sierra cinta.

Con las piezas en sus dimensiones exactas, se procede a perforar de forma circular o rectangular dependiendo del ensamble requerido. Luego se elaboran los acabados de los cantos, molduras, ranuras y partes machihembradas con herramientas llamadas trompos y barrenadoras. Como último proceso de las piezas, estas se lijan para darles el pre-acabado necesario para el ensamble. Esto se lo realiza manualmente o mediante una lijadora eléctrica.

2.3.7.3.4 Ensamble

Para ensamblar las piezas pre-acabadas se utiliza pegamento, tornillos, pernos y clavos, lo que asegurará la firmeza de los muebles. La preferencia se inclina por la utilización de tornillos y pernos a la del uso de clavos tradicionales. Únicamente en casos extremos se utilizarán clavos neumáticos en partes externas y visibles. También en ciertas piezas pegadas será indispensable utilizar maderas para asegurar el correcto fijado.

2.3.7.3.5 Acabado

Una vez ensamblados los muebles (sean estos juegos de sala o juegos de comedor) son lijados eliminando así las imperfecciones y rugosidades que pudieran tener. Se debe tener muy en cuenta la finura del grano de los abrasivos para los distintos acabados y procesos. Para los acabados finales el grano deberá ser fino, para acabados con mayor tersura y aristas perfectamente perfiladas se debe emplear fibra metálica.

Una vez lijada las piezas son barnizadas. Para este fin se utiliza estopa humedecida con barniz aplicándola de manera uniforme o con una pistola neumática. La precisión del pulso es fundamental en esta parte para ambos métodos, y se aplicará tres capas de barniz. La aplicación del barniz debe realizarse en un ambiente con mínima humedad posible, la humedad en este proceso da a los muebles un tono blancuzco no deseable. Al final cada pieza es rigurosamente revisada para un control de calidad.

2.3.7.4 Capacidad de producción

De acuerdo con el estudio de mercado la capacidad de producción estimada para el presente proyecto es de 1500 elementos anuales, con el siguiente detalle:

Cuadro 1. Detalle de capacidad productiva

Líneas/modelos	Cantidad semanal	Cantidad anual
MUEBLES	20	1040
Cleopatra (anexo 4)	5	
Esmeralda (anexo 5)	5	
Electra (anexo 6)	5	
Esperanza (anexo 7)	5	
DORMITORIO	5	260
Claudia (anexo 8)	2	
Tania (anexo 9)	2	
María (anexo 10)	1	
EXTERIORES	4	208
Samira (anexo 11)	2	
Naturé (anexo 12)	2	
TOTAL	29	1508

Elaborado por: Carlos Camacho

2.3.7.4.1 Materia prima e insumos

Para determinar detalles sobre la materia prima se efectuó una entrevista al Eco. Juan Mora, productor de la zona, habitante de la comunidad y líder organizacional. El profesional entrevistado determinó que el precio establecido de la materia prima es de tres dólares por cada caña. Este es un precio accesible en el sector fundamentalmente por la abundancia de bosques existentes.

En cuanto a los costos de otros materiales, se pudo corroborar a través de la entrevista con la Asociación de Emprendedores Artesanales de Bolívar (2017), que los costos de la tela para el recubrimiento de los muebles es de seis dólares por metro cuadrado. La cuerina (utilizada en algunos diseños en el presente proyecto) tiene un costo de seis dólares el metro cuadrado.

El precio de los pernos de acero inoxidable asciende a 1.40 dólares por docena, mientras que el pegamento especial para el ensamblaje de los muebles está en 42.75 la presentación de 20 kg. Así mismo, el barniz tiene un costo de 16 dólares en presentaciones de 10 kg (es decir, 1.6 dólares por kg).

2.3.7.5 Análisis organizacional

Organigrama funcional

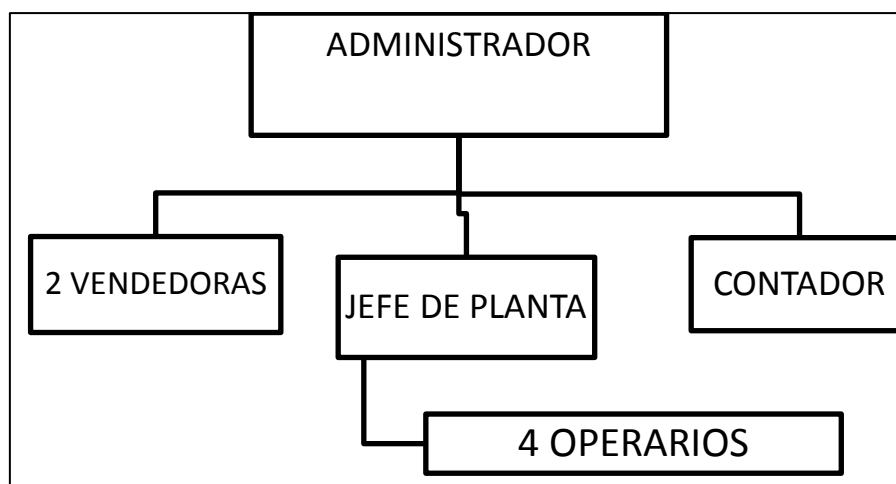


Figura 15. Organigrama funcional
Elaborado por: Carlos Camacho

2.3.7.5.1 Mano de obra indirecta

Administrador (1): Profesional en áreas administrativas, con experiencia en el manejo de personal, recursos productivos y económicos. Habilidades para la comercialización ejecutiva de productos ornamentales y la búsqueda continua y permanente de mercados. Responsable de la gestión comercial y financiera de la empresa, así como del personal y los activos y pasivos de la misma.

Jefe de planta (1): Persona con experiencia en la elaboración de muebles y artesanías. Hábil diseñador y proyectista de nuevos escenarios y modelos de productos para el mejoramiento sistemático del proceso de fabricación. Conduce la camioneta y el camión, acopia materia prima y realiza entrega de los productos a los clientes que así lo prefieren.

Contador (1): Técnico en el campo de la contabilidad. Lleva registros contables de la organización, coordinando y ejecutando presupuestos para el desarrollo de las actividades productivas. Lidera el proceso tributario y representa a la compañía en temas de alianzas comerciales.

Vendedoras (2): Ambas de sexo femenino de hasta 40 años de edad. Hábiles para los negocios y trabajadoras incansables por obtener mayores ventas para la fábrica. Excelente nivel de relaciones interpersonales y relaciones públicas. Manejan tecnologías para la comunicación y redes sociales para el desarrollo comercial de la organización. Una será responsable de las ventas en el establecimiento y de la coordinación de stocks, mientras que la otra realiza trabajo de desarrollismo de la marca a nivel de campo, ofertando los productos a nivel institucional y doméstica.

2.3.7.5.2 Mano de obra directa

Operarios (4): Hábiles y experimentados maestros carpinteros. Trabajadores honestos y creativos para la construcción de modelos innovadores. En total existirán nueve personas a cargo del proyecto de producción y comercialización de muebles a base de caña guadúa.

2.4 Estudio de mercado

Un estudio de mercado es el diagnóstico, evaluación y estimación de variables del mercado al que se direcciona un proyecto. La valoración de conceptos intrínsecos como oferta y demanda que dilucida las estrategias a generar a partir de su análisis y gestión (Córdoba, 2014).

2.4.1 Objetivo del estudio de mercado

Estimar la oferta y demanda por muebles a base de caña guadúa en el recinto Chaupiyacu, parroquia Balsapamba, cantón San Miguel, provincia Bolívar.

2.4.2 Análisis de Oferta

De acuerdo con el estudio de mercado implementado se evidenció un 56 % de familias que conocen sobre otras ofertas de muebles a base de caña guadúa. A estos

actores se les conoce como competencia directa, no obstante, existe competencia indirecta conformada por mueblerías tradicionales que capta una parte de la demanda. Entre los principales ofertantes en el mercado de ambas provincias se hallan:

Cuadro 2. Competencia Directa

Empresas con producción de muebles a base de caña guadúa	Precios referenciales	Clientela a la que dirigen los productos
IDDE PALETS	\$ 60,00 - \$ 450	Guaranda y zona de influencia.
ZAPMETA	\$ 100,00 - \$ 500	Babahoyo y zona de influencia.

Fuente: Asociación de Emprendedores Artesanales de Los Ríos (2016). AEA Bolívar (2017)
Elaborado por: Carlos Camacho

Según el Cuadro # 2 se evidencia la competencia directa constituida por las empresas dedicadas a la comercialización de muebles a base de caña guadúa. Existen al menos una empresa en el negocio en la provincia de Los Ríos (ZAPMETA) y una empresa en la provincia de Bolívar (IDDE PALETS).

ZAPMETA es una empresa con tres años de existencia en el sector que tiene un flujo de ventas aproximado de 1,740 elementos anuales de muebles elaborados a base de caña guadúa. Los precios fluctúan entre los 100 y 500 dólares (Asociación de Emprendedores Artesanales de Los Ríos, 2016). En la ciudad de Guaranda se identificó a IDDE PALETS con volúmenes de venta de hasta 40 elementos mensuales y precios entre los 60 y 450 dólares (Asociación de Emprendedores Artesanales de Bolívar, 2017).

Cuadro 3. Competencia Indirecta

Empresas con producción de muebles a base de caña guadúa	Precios referenciales	Clientela a la que dirigen los productos
Colineal	\$ 600,00 - \$ 3500	Babahoyo, Quevedo, Guaranda y zona de influencia.
Mueblería Palito	\$ 650,00 - \$ 2400	Guaranda y zona de influencia.
Mueblería Jaime	\$ 350,00 - \$ 900	Babahoyo y zona de influencia.
Mueblería Quevedo	\$ 400,00 - \$ 700	Babahoyo y zona de

Mueblería Ventanas Inn.	\$ 400,00 - \$ 750	influencia. Babahoyo y zona de influencia. Babahoyo y zona de influencia.
Mueblería SOSTC	\$ 800,00 - \$ 1750	Babahoyo y zona de influencia.
Mueblería CONFORT	\$ 350,00 - \$ 1400	Babahoyo y zona de influencia.
Mueblería Cuenca	\$ 850,00 - \$ 1600	Babahoyo y zona de influencia.
Mueblería INDUMASTER	\$ 650,00 - \$ 1800	Babahoyo y zona de influencia.
Otros fabricantes	\$ 50,00 - \$ 900	Ambas provincias

Fuente: Asociación de Emprendedores Artesanales de Los Ríos (2016). AEA Bolívar (2017)
Elaborado por: Carlos Camacho

En la Cuadro # 3 se identifica a la competencia indirecta conformada por empresas que producen y comercializan muebles corrientes de alta y baja gama. El sistema de gestión empresarial de este tipo de organizaciones les permite la captación de la mayor parte de la demanda por los muebles, debido en muchos de los casos a la limitada oferta de muebles a base de caña guadúa. Para el emprendimiento objeto del presente estudio los muebles convencionales se convierten en productos sustitutos que de manera indirecta atienden a una porción mayoritaria del total de la demanda.

Empresas como Mueblería Palito, Mueblería Jaime, Mueblería Quevedo, Mueblería Ventanas Inn., Mueblería SOSTC, Mueblería CONFORT, Mueblería Cuenca y Mueblería INDUMASTER, tienen un alto nivel de captación del mercado con diverso nivel de segmentaciones de estratos socioeconómicos en ambas provincias.

Cadenas de fabricantes y comercializadores como Colineal, Palito, SOSTC, Cuenca e INDUMASTER, direccionan sus productos a segmentos poblacionales de la clase media alta y alta, con precios superiores a los 600 dólares y modelos exclusivos que pueden llegar a costar hasta los 3500 dólares (Asociación de Emprendedores Artesanales de Bolívar, 2017). En relación con la naturaleza de productos fabricados a

base de caña guadúa, no se considera a estas empresas como competencia directa del emprendimiento.

En consecuencia, Mueblería Jaime, Mueblería Quevedo, Mueblería Ventanas Inn, Mueblería CONFORT y otros, son empresas con portafolio de productos direccionados a las clases media típica y media baja (Asociación de Emprendedores Artesanales de Bolívar, 2017). Estas organizaciones se consideran una competencia directa del proyecto en estudio a razón de atender los estratos sociales hacia donde se dirigirán los productos del presente emprendimiento.

2.4.3 Análisis de Demanda

Las estimaciones de la demanda se desarrollaron a partir de una segmentación del mercado, identificando y cuantificando el mercado potencial, el mercado objetivo y por el mercado meta.

2.4.3.1 Segmentación

La segmentación del mercado para el presente estudio se estimó a partir de las condiciones generales y específicas que determinan o condicionan el consumo de muebles a base de caña guadúa. Se utilizó la metodología propuesta por INEC (2013).

2.4.3.1.1 Factores inciden en la segmentación

Para la segmentación del mercado se emplearon variables geográficas y demográficas (Cuadro # 4) adaptadas de la metodología propuesta por INEC (2013). La segmentación del mercado calculada en la Cuadro # 4 se estimó a partir de la población de las provincias de Los Ríos y Bolívar. La selección geográfica se efectuó a partir del criterio de influencia de ambas poblaciones sobre el proyecto debido a que la

localización del mismo (sitio Chaupiyacu) es una zona de paso por la alta importancia turística del sector.

Al considerar como potenciales clientes a la población de ambas provincias, fue necesario realizar una estratificación y/o segmentación de los clientes que pueden adquirir los productos. Esta segmentación se efectuó en función de la naturaleza del consumo que representa la compra de muebles (consumo familiar), por ello se dividió el número poblacional de ambas provincias para el promedio de integrantes por familia según el INEC (2010), obteniéndose la población universo sobre la que se aplicó la fórmula para determinar el tamaño de la muestra para el estudio de mercado.

2.4.3.2 Mercado Potencial

El mercado potencial para el presente proyecto está constituido por la totalidad de la población al que se direcciona el presente proyecto. Según (INEC-SENPLADES (2014) la provincia de Bolívar está constituida por 206,771 personas y la provincia de Los Ríos tiene 899,632 personas. En total el mercado potencial es de 1,106,403 habitantes.

2.4.3.3 Mercado Objetivo

Para obtener el mercado objetivo fue necesario realizar una segmentación de mercado considerando las siguientes variables sugeridas por el INEC (2013) al realizar trabajos de segmentación poblacional:

Cuadro 4. Factores que inciden en la segmentación

SEGMENTACIÓN DE MERCADO	
FACTORES	CARACTERÍSTICAS
GEOGRÁFICOS	
Provincia	Los Ríos, Bolívar
Cantón	Indistinto
Parroquia	Indistinto

DEMOGRÁFICOS	
Edad	Indistinto
Sexo	Femenino y Masculino
Estado Civil	Indistinto
PSICOGRÁFICOS	
Estilo de vida	Número de hogares que adquieren muebles
Personalidad	Indistinto
<i>Fuente: Asociación de Emprendedores Artesanales de Los Ríos (2016). AEA Bolívar (2017)</i>	
<i>Elaborado por: Carlos Camacho</i>	

Las variables geográficas aplicadas para reconocer a la población influenciada por el proyecto se reducen desde el segmento provincial, debido a que el sector en donde se plantea instalar el almacén de muebles. En cuanto a las variables demográficas se implementó la de género, considerando indistintamente a masculino y femenino.

Las variables psicográficas se consideraron en función de un fenómeno conductual. El consumo de los muebles a base de caña guadúa, es considerado como especial y se realiza como familiar. Es decir, una sola persona en la familia adquiere muebles durante diferentes frecuencias determinadas por el estudio de mercado.

De acuerdo a los criterios de la segmentación antes mencionados, el mercado objetivo es de 288,266 habitantes o posibles consumidores.

2.4.3.4 Mercado Final

Para la estimación del mercado fin se estimó un 25 % como porcentaje de penetración de mercado, en total el mercado final es de 72.067 habitantes o posibles consumidores.

2.4.3.5 Mercado Meta

De acuerdo a los niveles de consumo, las empresas constituyentes del mercado de los productos específicos de muebles a base de caña guadúa (IDDE PALETS,

ZAPMETA). Adicionalmente, las empresas que operan el mercado de productos sustitutos de muebles clásicos (Colineal, Mueblería Palito, Mueblería Jaime, etc.) tienen incidencia sobre la dinámica del consumo por lo que tiene su tratamiento en el análisis de la oferta.

El mercado meta del presente proyecto, está dado por la relación entre el mercado final (72.067 posibles consumidores) versus la capacidad de producción (1,508 unidades anuales).

2.4.3.6 Encuesta para determinar el nivel de aceptación del producto

Los productos de consumo masivo de primera necesidad entre los que destacan materias primas agropecuarias, víveres, cosméticos, medicinas, algunas prendas de vestir, algunos materiales para la construcción y artículos para el aseo personal, son considerados entre el rango del 60 al 90 % de aceptación comercial. En su lugar, productos secundarios como aparatos tecnológicos, artículos para el ornato, consumos especiales y otros consumos complementarios son considerados con porcentaje de aceptación del 50 % o inferior a esta tasa. (Naranjo, 2013)

En consecuencia, el presente estudio determinó un porcentaje de aceptación del 50 % y rechazo del 50 %.

2.4.3.6.1 Muestra

Para efectuar el muestreo representativo del mercado se utilizó a la población universo determinada por la segmentación y los factores seleccionados. La población universo segmentada es de 72.067 consumidores.

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

63

Dónde:

N = Población	72.067
z = Intervalo del nivel de confianza	95% (0,95)
p = Nivel de Ocurrencia	50%
q = Nivel de No-Ocurrencia	50%
e = Grado de error	5% (0,05)

n= 384 observaciones

Utilizando un nivel de confianza del 95% se determinó que el tamaño de la muestra apropiada es de 384 observaciones.

2.4.3.6.2 Análisis del nivel de aceptación del producto

Género:

Cuadro 5. Género

OPCIÓN	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
FEMENINO	184	48
MASCULINO	200	52
TOTAL	384	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

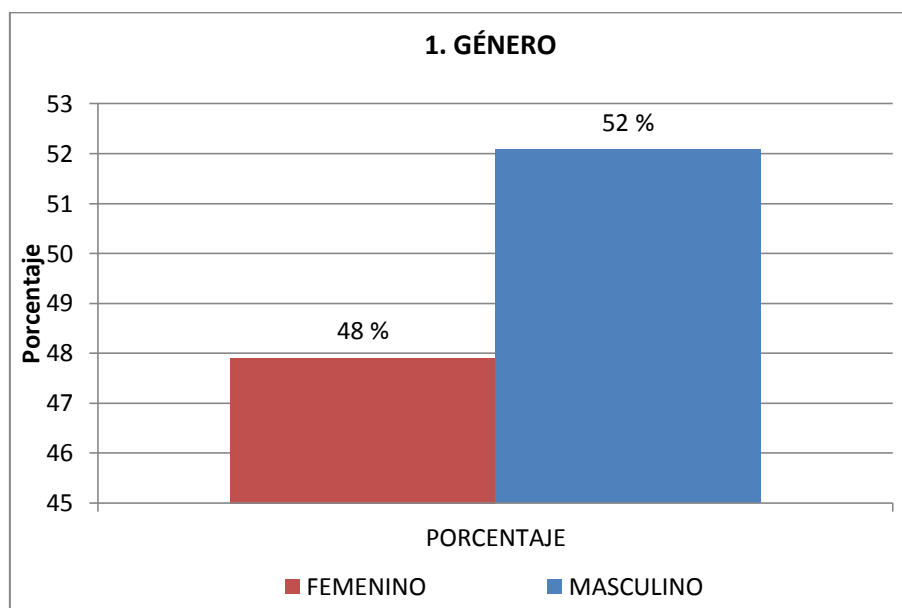


Figura 16: Género

Elaborado por: Carlos Camacho

De los 384 encuestados en total, el 52 % pertenecen al género masculino, mientras que el 48 % pertenece al género femenino.

Edad:

Cuadro 6. Edad

OPCIÓN	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
ENTRE 18 Y 30	123	32
ENTRE 31 Y 40	123	32
ENTRE 41 Y 65	130	34
MAS DE 65	8	2
TOTAL	384	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

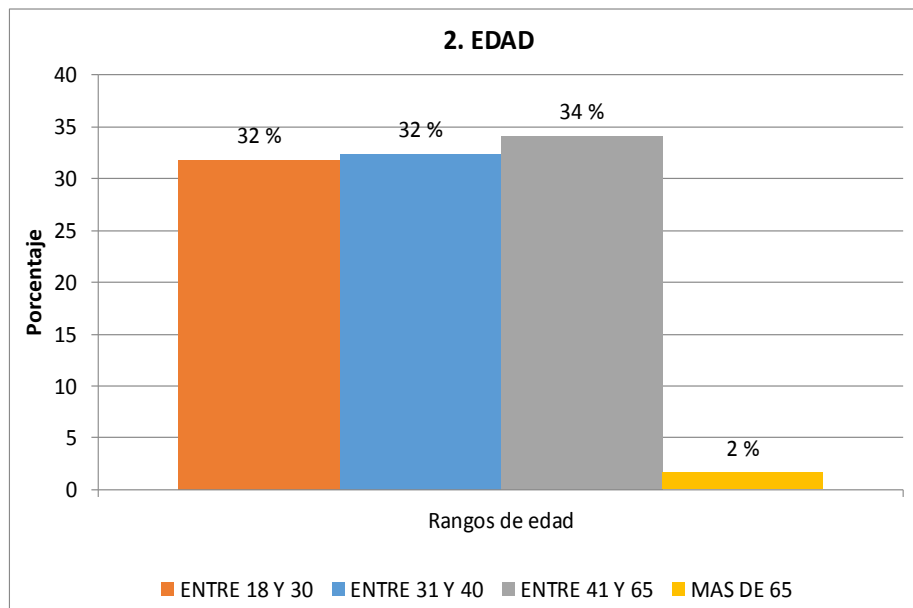


Figura 17: Edad

Elaborado por: Carlos Camacho

De los 384 encuestados en total, el 34 % está entre los 41 y 65 años; el 32 % de los encuestados está entre los 18-30 años y 31-40 años, mientras que el 2 % está sobre los 65 años.

Estado civil:

Cuadro 7. Estado Civil

OPCIÓN	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
CASADO	114	30
SOLTERO	210	55
UNIÓN LIBRE	58	15
VIUDO	2	1
OTRO	2	1
TOTAL	384	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

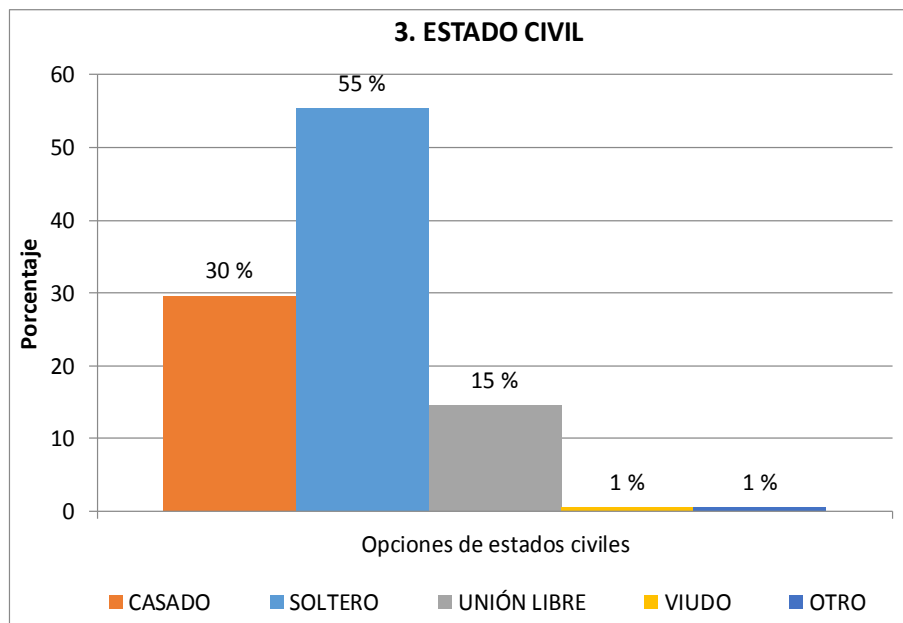


Figura 18: Estado civil

Elaborado por: Carlos Camacho

En cuanto al estado civil, el 55 % de los encuestados son solteros; el 30 % casado; el 15 % unión libre, mientras que el 1 % es viudo u otro.

Situación laboral:

Cuadro 8. Situación laboral

OPCIÓN	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
EMPLEADO	227	59
INDEPENDIENTE	84	22
JUBILADO	23	6
NO TRABAJA	50	13
TOTAL	384	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

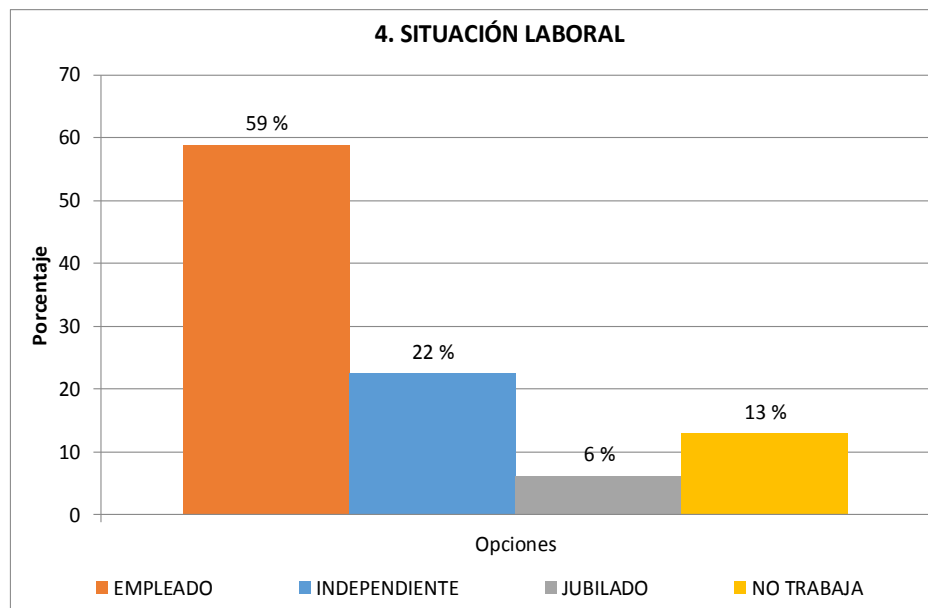


Figura 19: Situación laboral

Elaborado por: Carlos Camacho

En cuanto a la situación laboral, de los 384 encuestados el 59 % es empleado (público o privado); el 22 % trabaja independientemente; el 13 % no trabaja, mientras que el 6 % es jubilado.

Origen de ingresos:

Cuadro 9. Origen de ingresos

OPCIÓN	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
AGRICULTURA	12	3
GANADERÍA	8	2
COMERCIO	38	10
SERVICIOS	81	21
EMPLEO	223	58
OTRO	22	6
TOTAL	384	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

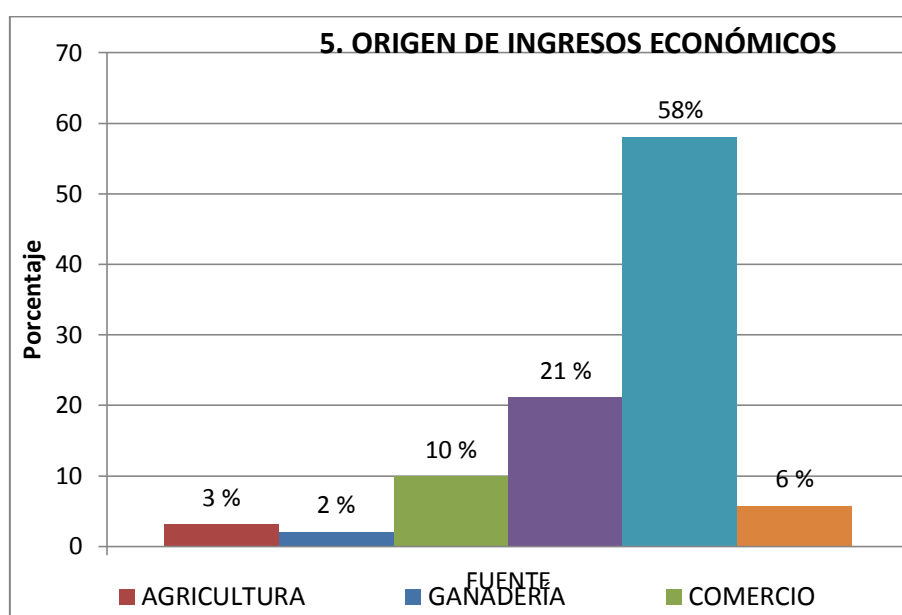


Figura 20: Origen de ingresos

Elaborado por: Carlos Camacho

Respecto al origen de los ingresos, los encuestados obtienen sus ingresos de algún empleo (58 %); servicios (21 %); comercio (10 %); otro (6 %); agricultura (3 %) y ganadería (2 %).

Nivel de ingreso familiar (mensual):

Cuadro 10. Nivel de ingreso familiar (mensual)

OPCIÓN	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
MENOS DE \$500	77	20
DE \$500 A \$1000	192	50
DE \$1000 A \$2000	100	26
MÁS DE 2000	15	4
TOTAL	384	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

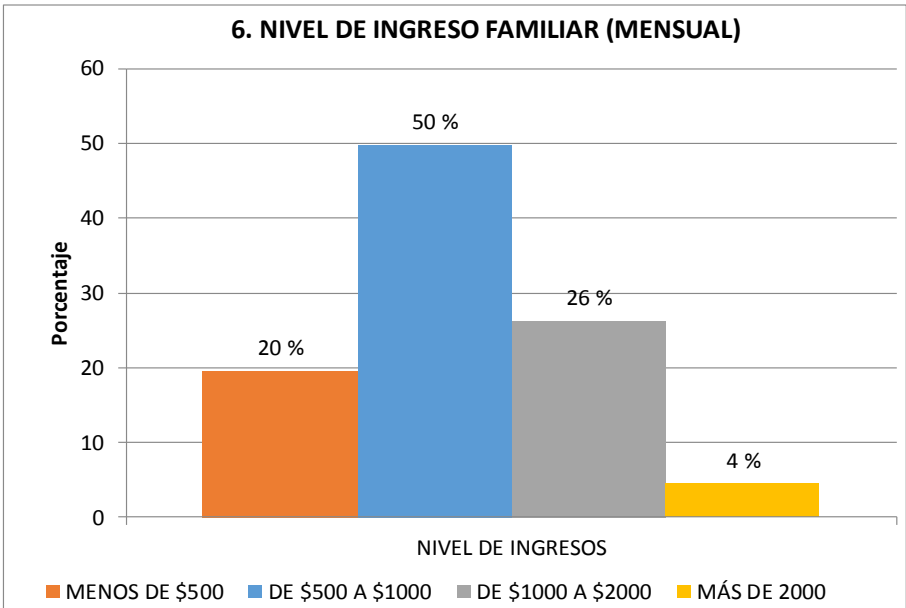


Figura 21: Nivel de ingreso familiar (mensual)

Elaborado por: Carlos Camacho

En cuanto al ingreso familiar mensual, de 384 encuestados el 50 % genera entre \$500 a \$1000; el 26 % de \$1000 a \$2000; el 20 % percibe menos de \$500, mientras que el 4 % tiene como ingresos más de \$2000.

Destino del ingreso:

Cuadro 11. Destino del ingreso

OPCIÓN	ENCUESTADOS	DESTINO
COMIDA	100	26
ROPA	27	7
EDUCACIÓN	61	16
SALUD	50	13
CONSUMO	76	20
INVERSIÓN	35	9
OTRO	35	9
TOTAL	384	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

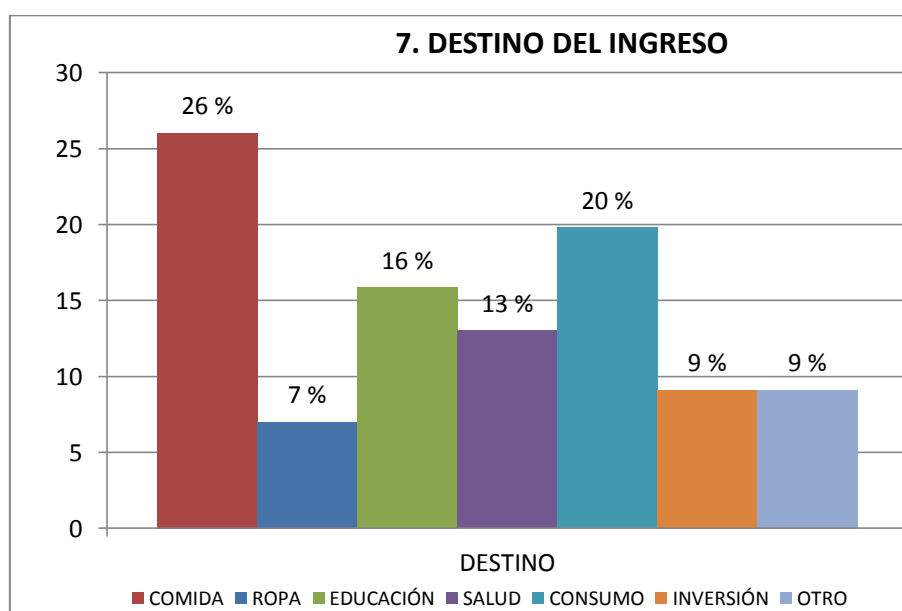


Figura 22: Destino del ingreso (escala del 1 al 10)

Elaborado por: Carlos Camacho

En cuanto al destino del ingreso, de 384 encuestados el 26 % lo reserva para la comida; el 20 % lo destina al consumo; el 16 % lo dedica a la educación; el 13 % destina el ingreso al rubro salud, mientras que el 9 % lo dedica a la inversión y a otro rubro. Finalmente, el 7 % destina sus ingresos al consumo en ropa.

¿Conoce la caña guadúa?:

Cuadro 12. ¿Conoce la caña guadúa?

OPCIÓN	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	342	89
NO	42	11
TOTAL	384	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

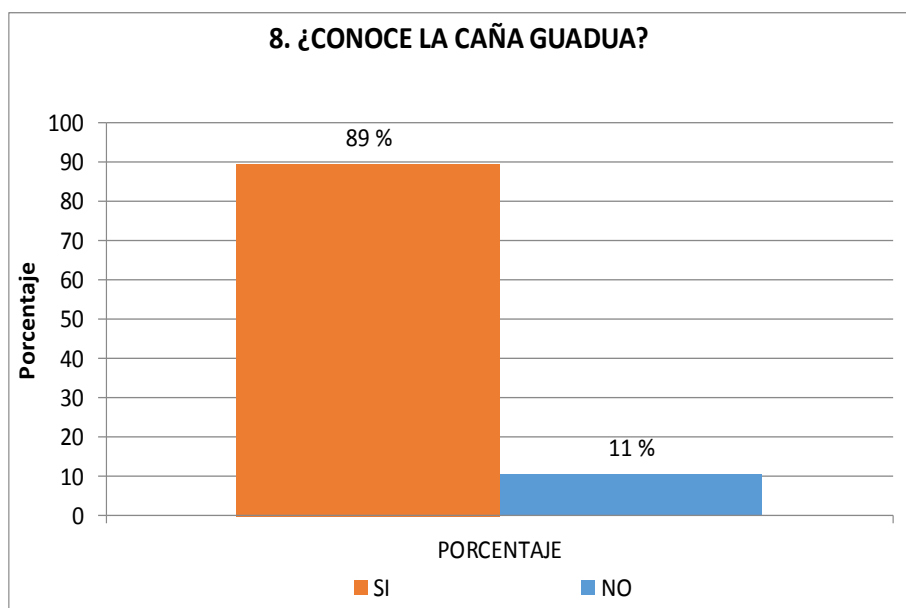


Figura 23: ¿Conoce la caña guadúa?

Elaborado por: Carlos Camacho

En cuanto a la consulta de si conoce a la caña guadúa, el 89 % expresó conocer este material, mientras el 11 % dice no conocerlo.

¿Compraría muebles a base de caña guadúa?:

Cuadro 13. ¿Compraría muebles a base de caña guadúa?

OPCIÓN	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	346	90
NO	38	10
TOTAL	384	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

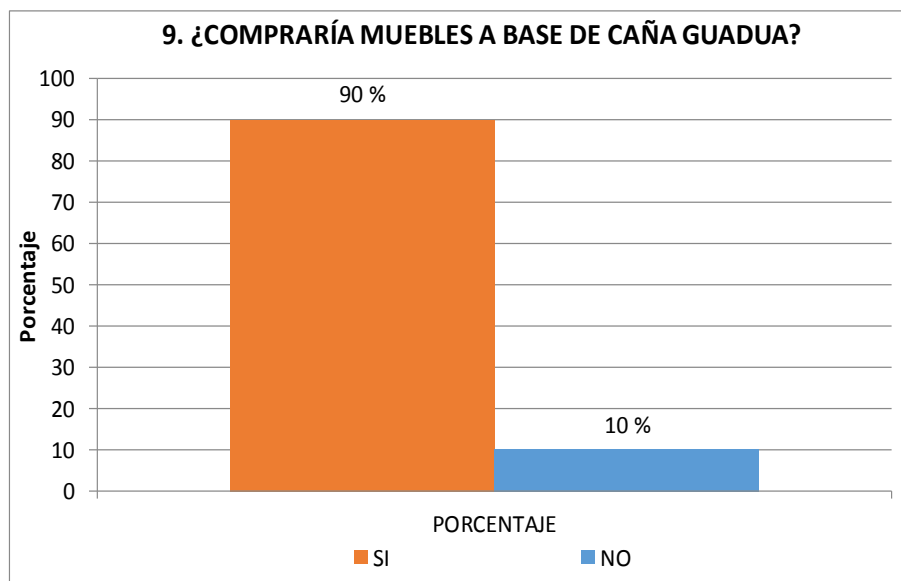


Figura 24: ¿Compraría muebles a base de caña guadúa?

Elaborado por: Carlos Camacho

El cuadro 14 establece la voluntad del encuestado por la posible compra de muebles a base de caña guadúa. El 90 % asegura estar dispuesto a realizar el consumo, mientras el 10 % no estaría dispuesto a comprarlos.

¿Qué aspectos considera al comprar muebles?:

Cuadro 14. ¿Qué aspectos considera al comprar muebles?

OPCIÓN	ENCUESTADOS	ASPECTOS
PRECIO	111	29
FORMA DE PAGO	35	9
ATENCIÓN	54	14
DISEÑO	72	19
GARANTÍA	31	8
CALIDAD	81	21
TOTAL	384	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

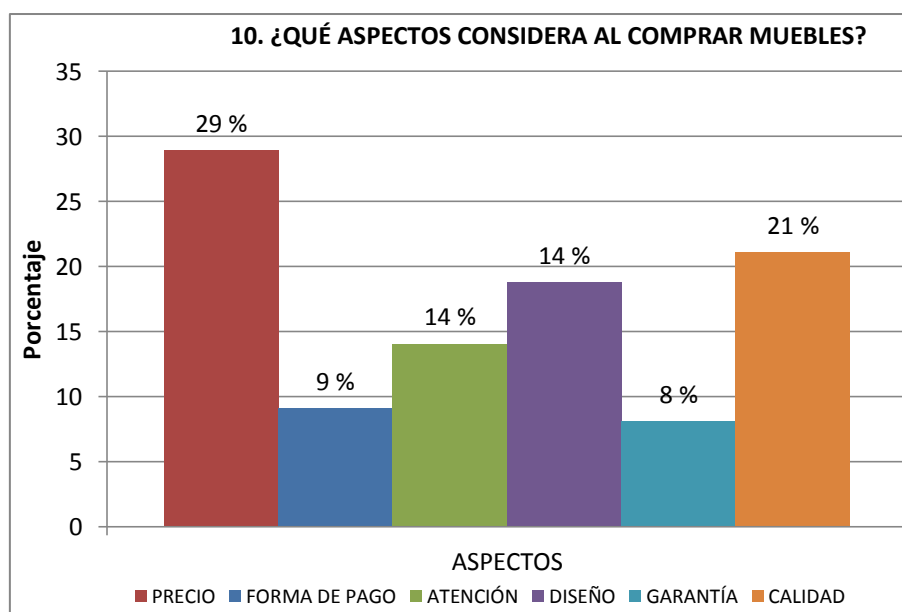


Figura 25: ¿Qué aspectos considera al comprar muebles?

Elaborado por: Carlos Camacho

En cuanto a la variable ¿Qué aspectos considera al comprar muebles?, el 29 % de los encuestados estima que el principal factor a considerar es el precio; el 21 % estima que es la calidad; el 19 % opta por el diseño, mientras que, el 14 % se fija en la atención recibida durante su compra. Finalmente, el 9 % estimó la forma de pago y el 8 % establece a la garantía.

Los muebles que compra usualmente están hechos de...

Cuadro 15. Los muebles que compra usualmente están hechos de...

OPCIÓN	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
MADERA Y TELA	345	90
PLÁSTICO	6	2
ALUMINIO	3	1
HIERRO	14	4
MIMBRE	12	3
FIBRA	2	1
HIERRO FORJADO	2	1
TOTAL	384	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

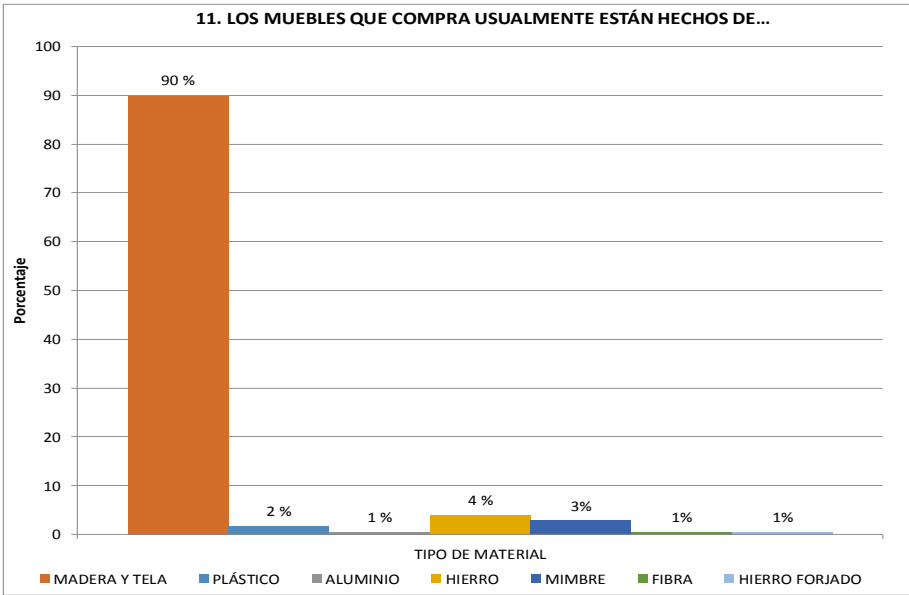


Figura 26: Los muebles que compra usualmente están hechos de...

Elaborado por: Carlos Camacho

En relación con el material de preferencia que orientaría la compra, casi la totalidad (90 %) aseveró preferir muebles de madera y tela. El 4 % hierro; 3 % mimbre; 2 % plástico; mientras que, el 1 % de los encuestados prefieren el consumo de muebles hechos de aluminio, fibra y hierro forjado.

¿Dónde compra sus muebles?:

Cuadro 16. ¿Dónde compra sus muebles?

OPCIÓN	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
MUEBLERÍA	363	95
COMERCIO	16	4
FÁBRICA	5	1
TOTAL	384	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

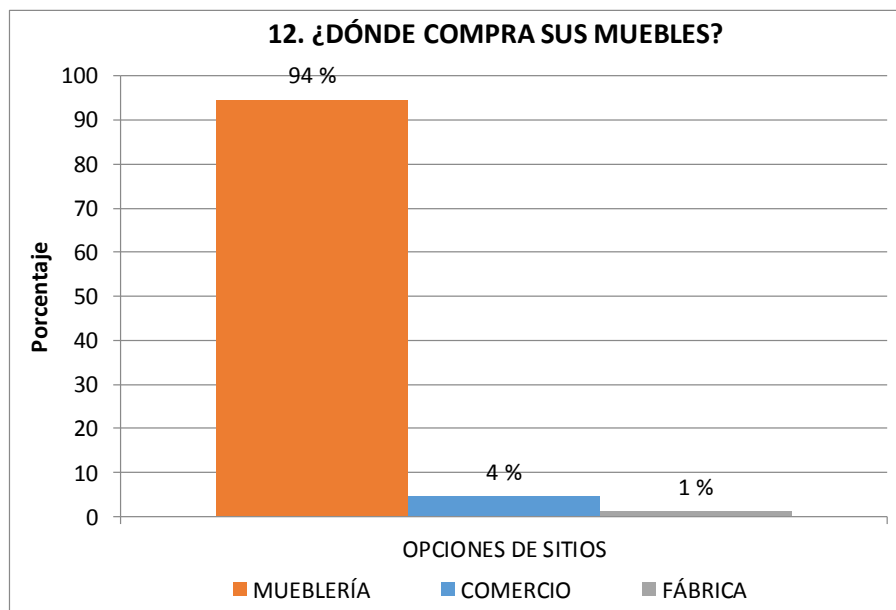


Figura 27: ¿Dónde compra sus muebles?

Elaborado por: Carlos Camacho

En relación al lugar de compra de los muebles, el cuadro 17 especifica que: el 94 % opta por adquirir sus muebles en una mueblería convencional; el 4 % lo realiza en comercios multi especialidades. Finalmente, el 1 % recurre directamente a la fábrica.

¿Conoce ofertas por muebles de caña guadúa?:

Cuadro 17. ¿Conoce ofertas por muebles de caña guadúa?:

OPCIÓN	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	215	56
NO	169	44
TOTAL	384	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

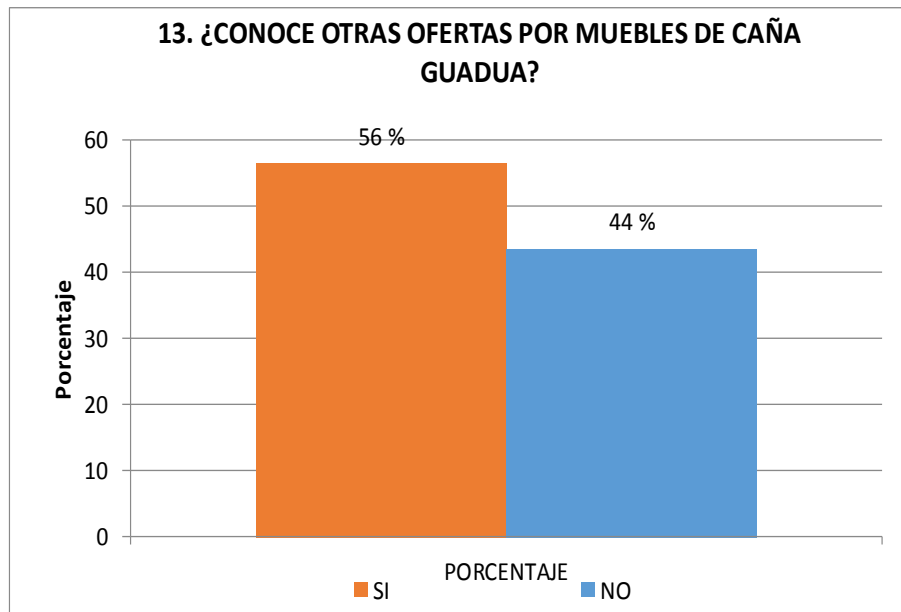


Figura 28: ¿Conoce ofertas por muebles de caña guadúa?

Elaborado por: Carlos Camacho

El cuadro 17 determina la apreciación de otras ofertas por muebles de caña guadúa. El 56 % conoce sobre otras ofertas del producto específico, mientras tanto, el 44 % desconoce otro lugar que entregue los mismos productos.

Artículos que compraría:

Cuadro 18. Artículos que compraría

OPCIÓN	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
JUEGOS DE SALA	124	32
JUEGOS DE COMEDOR	94	24
MOBILIARIOS DE JARDÍN	100	26
OTRO	66	17
TOTAL	384	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

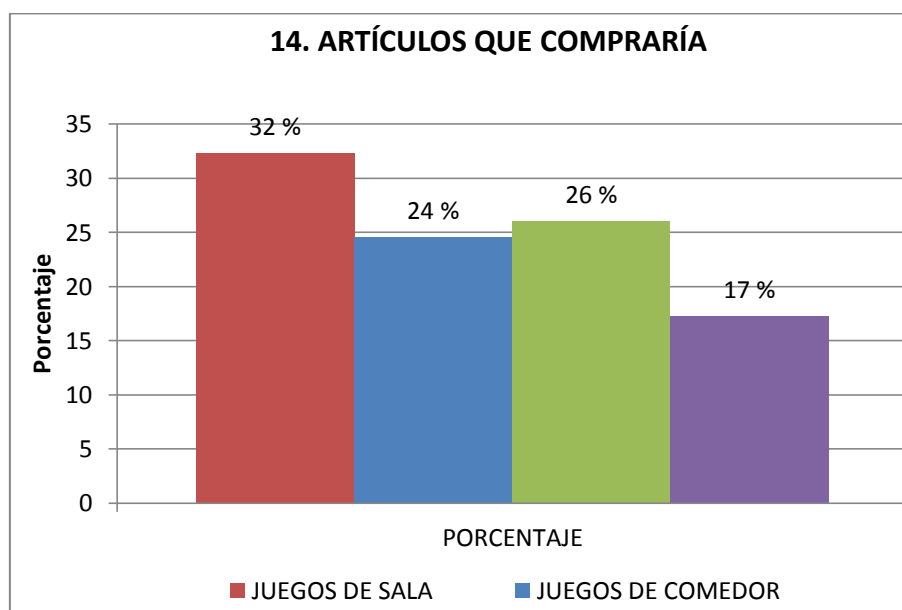


Figura 29: Artículos que compraría

Elaborado por: Carlos Camacho

En cuanto a los artículos que compraría, el 32 % prefiere juegos de sala; el 26 % mobiliarios de jardín; el 24 % juegos de comedor; y el 17 % otro tipo de modelo. La mayor parte de este último rubro opta por juegos de dormitorio.

¿Con qué frecuencia adquiriría muebles de caña guadúa?:

Cuadro 19. ¿Con qué frecuencia adquiriría muebles de caña guadúa?

OPCIÓN	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
2 VECES AL AÑO	12	3
CADA AÑO	96	25
CADA 2 AÑOS	196	51
CADA 5 AÑOS	80	21
TOTAL	384	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

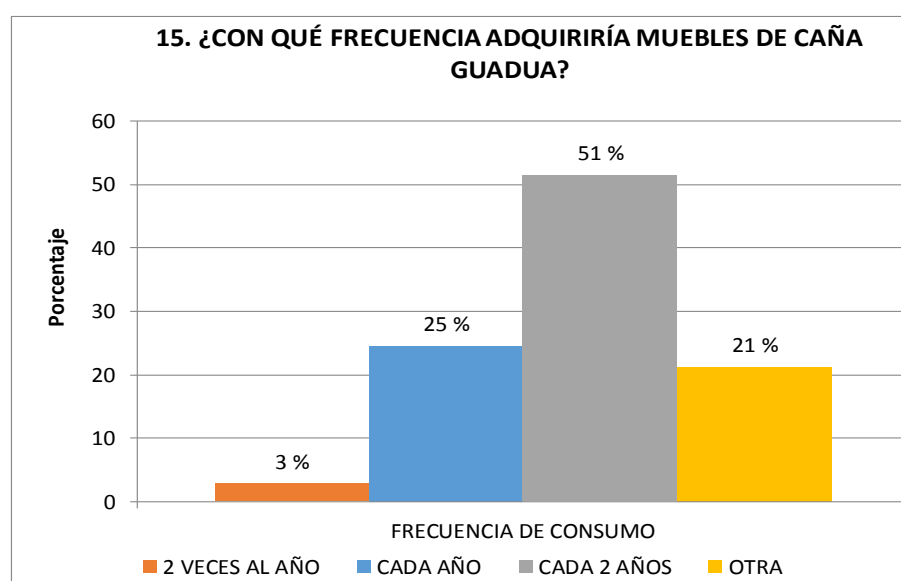


Figura 30: ¿Con qué frecuencia adquiriría muebles de caña guadúa?

Elaborado por: Carlos Camacho

En cuanto a la frecuencia de consumo el cuadro 19 establece: el 51 % consumiría cada dos años; el 25 % lo haría con frecuencia anual; el 21 % tendría otro tipo de frecuencia, mientras que el 3 % compraría hasta dos veces al año.

¿Cuánto pagaría por muebles de caña guadúa?:

Cuadro 20. ¿Cuánto pagaría por muebles de caña guadúa?

OPCIÓN	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
HASTA \$ 100	157	41
HASTA \$ 200	103	27
HASTA \$ 500	105	27
MÁS DE \$ 500	19	5
TOTAL	384	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

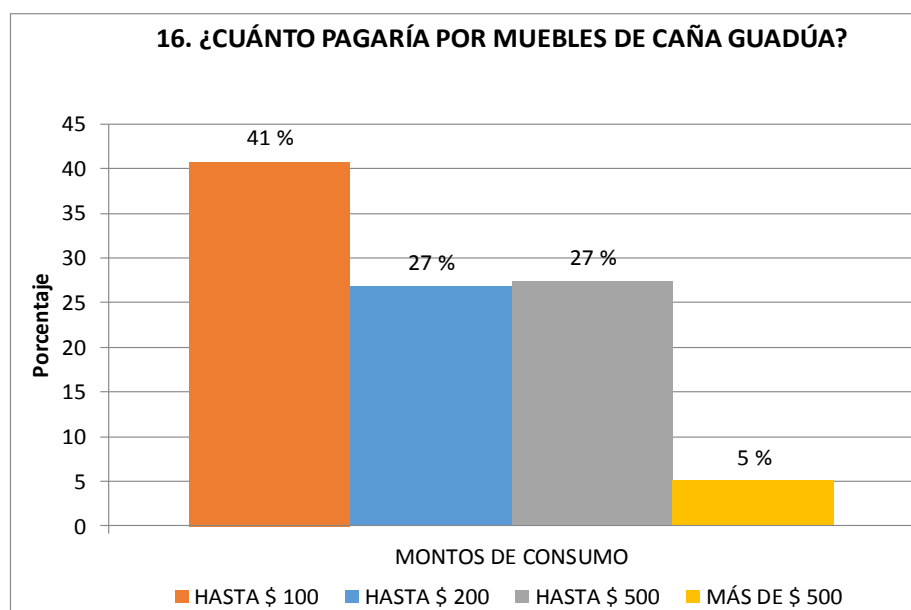


Figura 31: ¿Cuánto pagaría por muebles de caña guadúa?

Elaborado por: Carlos Camacho

En el cuadro 20 se detallan resultados para la variable ¿Cuánto pagaría por muebles de caña guadúa? El 41 % destinaría hasta \$ 100 por consumo; el 27 % utilizaría hasta \$ 200 y hasta \$ 500 en el consumo; mientras que el 5 % utilizaría más de \$ 500 para el consumo.

2.4.4 Conclusiones del estudio de mercado

Se identificó como potenciales clientes del emprendimiento de muebles a base de caña guadúa a personas principalmente del sexo masculino (52 %), con edades distribuidas casi equitativamente entre los 18 y 65 años; con estado civil prioritariamente solteros (55 %) y con familia u hogar (45 %).

Los clientes potenciales cuentan con empleo (59 %), otro 22 % trabaja independientemente y un 6 % jubilado. Se configura entonces una demanda potencial del 87 % de la población universo. Se pudo evidenciar que el 58 % de los ingresos provienen de un empleo formal y el 21 % de negocios particulares. La mitad de las familias clientes potenciales perciben ingresos de \$ 500 a \$ 1,000; un 26 % tiene ingresos entre \$ 1,000 y 2,000 y un 20 % con menos de \$ 500 de ingresos mensuales. El ingreso familiar principalmente se destina a la alimentación familiar (26 %), consumo variado (20 %), educación (16 %), salud (13 %), inversión y otro destino (9 %).

El 89 % de los potenciales clientes conocen la materia prima, mientras que el 90 % de las familias comprarían muebles a base de caña guadúa, convirtiéndose en la demanda potencial del emprendimiento. El 29 % de las familias priorizan el precio al comprar muebles, el 21 % priorizan la calidad del producto, el 19 % el diseño y el 14 % la atención que se le brinde. Existe un 9 % que prioriza la forma de pago y otro 8 % observa mucho a la garantía.

Desde esta perspectiva, el emprendimiento deberá presentar ofertas que se acomoden a la demanda. Se deberán registrar estrategias para establecer precios adecuados direccionados a los estratos socioeconómicos idóneos, productos con diseños y acabado innovadores y con alto contenido de calidad, un modelo de gestión centralizado en la forma de atención personalizada y especializada de los clientes que

visiten el almacén, así como las estrategias necesarias para recibir diversas formas de pago (tarjetas de crédito, planes acumulativos, etc.).

Existe una demanda del 90 % por muebles hechos a base de madera y tela. Esta cifra representa una oportunidad para el negocio al configurar diseños que combinen y/o reemplacen de manera sutil a la madera por la caña. El 94 % de los clientes adquieren sus muebles a partir de las propias mueblerías, existiendo un 56 % de la población que conoce otras ofertas de muebles a base de caña guadúa.

Entre los artículos con mayor demanda están los juegos de sala (32 %), mobiliarios de jardín (26 %), juegos de comedor (24 %) y otros con el 17 %. En este consumo prevalece la afinidad por juegos de dormitorio. Finalmente, existe un 41 % de clientes dispuestos a invertir hasta \$ 100 en los muebles y un 27 % con disponibilidad de consumir diseños de hasta 200 y 500 dólares. Esto representa que los diseños y precios deben ajustarse al porcentaje de la población con disponibilidad para los consumos en los rubros señalados.

2.5. Estudio Económico-Financiero

2.5.1.- Inversión Inicial

A través del cálculo de inversión inicial se obtiene el monto que necesita el proyecto para su montaje inicial y el inicio de operaciones, siendo un rubro generalmente financiado por alguna entidad especializada (Meza, 2013). En el presente estudio se estimó una inversión inicial de \$276,703. (Ver Cuadro #21)

Cuadro 21. Inversión Inicial

N°	Inversión Inicial	Valor Total (\$)
1	Inversión maquinaria, equipos y muebles	\$83,916
2	Capital de trabajo	\$192,787
Total inversión inicial		\$276,703

Elaborado por: Carlos Camacho

2.5.2. Activos fijos

Por concepto de activos fijos se consideran a la inversión por maquinaria. Este rubro genera un importe de \$ 78,940. (Ver Cuadro #22 y #23)

Cuadro 22. Activos Fijos

Cantidad	Activos fijos	Costo/unitario	Valor Total (\$)
Maquinaria y equipos			
1	Inversión maquinaria	\$78.940	\$78.940
Total Inversión en Activos Fijos			\$78.940

Elaborado por: Carlos Camacho

Cuadro 23. Detalle de Activos Fijos

Nº	Inversión maquinaria	Costo/unitario	Valor Total (\$)
2	Taladro	\$500	\$1.000
1	Cortadora-aserradora	\$800	\$800
1	Perforadora	\$200	\$200
2	Cepilladora	\$5.000	\$10.000
2	Pulidora	\$1.300	\$2.600
1	Sierra Circular	\$1.200	\$1.200
2	Compresor de aire industrial	\$1.500	\$3.000
4	Serrucho	\$20	\$80
4	Serrucho de arco	\$10	\$40
2	Trabador	\$10	\$20
1	Camioneta	\$25.000	\$25.000
1	Camión	\$35.000	\$35.000
Subtotal inversión maquinaria			\$78.940
Nº	Equipos	Costo/unitario	Valor Total (\$)
3	Laptop	\$655	\$1.965
2	Computadora de escritorio	\$350	\$700
2	Impresora	\$110	\$220
1	Teléfono-fax	\$56	\$56
Subtotal equipos			\$2.941
Nº	Muebles	Costo/unitario	Valor Total (\$)
5	Mesa	\$225	\$1.125
6	Sillas	\$95	\$570
5	Escritorio	\$68	\$340
Subtotal inversión maquinaria			\$2.035
Subtotal inversión gastos operativos			\$83.916

Elaborado por: Carlos Camacho

2.5.3. Depreciación

Para efectuar las depreciaciones del presente proyecto se empleó el método lineal, a través del cual se deprecian los bienes de manera anual según la norma

internacional contable NIIF's vigente en el Ecuador. Los bienes del proyecto se depreciarán en un periodo de 10 años para maquinaria menor y camiones; 5 años para equipos y muebles, y 7 años para la camioneta. (Cuadro #24)

Cuadro 24. Depreciación

N°	Activos	Valor (\$)	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
1	Taladro	\$1.000	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00
1	Cortadora-aserradora	\$800	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00
1	Perforadora	\$200	\$20,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00
4	Cepilladora	\$10.000	\$1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00
2	Pulidora	\$2.600	\$260,00	\$260,00	\$260,00	\$260,00	\$260,00	\$260,00	\$260,00	\$260,00	\$260,00	\$260,00
1	Sierra Circular	\$1.200	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00
2	Compresor de aire industrial	\$3.000	\$300,00	\$300,00	\$300,00	\$300,00	\$300,00	\$300,00	\$300,00	\$300,00	\$300,00	\$300,00
2	Camioneta	\$25.000	\$3.571,43	\$3.571,43	\$3.571,43	\$3.571,43	\$3.571,43	\$3.571,43	\$3.571,43			
5	Camión	\$35.000	\$3.500,00	\$3.500,00	\$3.500,00	\$3.500,00	\$3.500,00	\$3.500,00	\$3.500,00	\$3.500,00	\$3.500,00	\$3.500,00
1	Laptop	\$1.965	\$393,00	\$393,00	\$393,00	\$393,00	\$393,00					
1	Computadora de escritorio	\$700	\$140,00	\$140,00	\$140,00	\$140,00	\$140,00					
1	Impresora	\$220	\$44,00	\$44,00	\$44,00	\$44,00	\$44,00					
1	Teléfono-fax	\$56	\$11,20	\$11,20	\$11,20	\$11,20	\$11,20					
1	Mesa	\$1.125	\$225,00	\$225,00	\$225,00	\$225,00	\$225,00					
1	Sillas	\$570	\$114,00	\$114,00	\$114,00	\$114,00	\$114,00					
1	Escritorio	\$340	\$68,00	\$68,00	\$68,00	\$68,00	\$68,00					
DEPRECIACIÓN ANUAL			\$9.947	\$9.947	\$9.947	\$9.947	\$9.947	\$8.951	\$8.951	\$5.380	\$5.380	\$5.380
DEPRECIACIÓN TOTAL			\$83.776									

Elaborado por: Carlos Camacho

2.5.4. Gastos de sueldos y salarios

Los sueldos y salarios por pagar a empleados y operarios de la empresa se evidencian en la Cuadro #25. Los operarios y las vendedoras percibirán un salario mínimo de \$ 386 dólares según lo establecido por las codificaciones laborales ecuatorianas. El técnico de planta percibirá un sueldo de \$ 400, mientras que el administrador percibirá un sueldo de \$ 600 mensuales.

La empresa dará fiel cumplimiento a lo establecido en las normativas jurídicas laborales vigentes en el Ecuador. Los trabajadores y empleados de la empresa tendrán derecho al pago de vacaciones, bonificaciones, décimo tercer y cuarto sueldo, así como las aportaciones patronales al IESS y fondos de reserva. El rubro total mensual que pagar por concepto de mano de obra será de \$ 3,316.

Cuadro 25. Gastos de sueldos y salarios

Cant.	Cargos	Sueldo		Beneficios					Egresos Totales
		Mensual	Anual	13ro	14to	Vac.	Fdr.	A. Pat.	
4	Operarios	\$ 1,544.00	\$ 18,528.00	\$ 1,544.00	\$ 1,544.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 21,616.00
Total M.O.D			\$ 18,528.0	\$ 1,544.0	\$ 1,544.0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 21,616.00
Administración									
1	Administrador	\$ 600.00	\$ 7,200.00	\$ 600.00	\$ 386.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 8,186.00
Total M.O.I			\$ 7,200.0	\$ 600.0	\$ 386.0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 8,186.00
Servicios									
1	Jefe de planta	\$ 400.00	\$ 4,800.00	\$ 400.00	\$ 386.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 5,586.00
2	Vendedora	\$ 772.00	\$ 9,264.00	\$ 772.00	\$ 772.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 10,808.00
Total M.O.I			\$ 14,064.0	\$ 1,172.0	\$ 1,158.0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 516,06	\$ 16,394.00
Total mensual		\$ 3,316.00							

Elaborado por: Carlos Camacho

2.5.5. Gastos proyectados

Según la Cuadro 26 los gastos proyectados por concepto de mano de obra anual ascienden a \$ 45,558 durante el primer año de gestión y tendrán una proyección anual del 3 % como estimaciones de incremento periódico del salario en el Ecuador. Los costos de fabricación incluyen los gastos por materia prima (caña), tela, esponja, barniz, pernos, pegamento, vidrio, cuerda y otros elementos constitutivos de los muebles fabricados por cada uno de los modelos diseñados (ver Cuadro 27).

Cuadro 26. Gastos proyectados

Ítems/periodo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mano de obra operarios (4)	\$21,000.00	\$21,630.00	\$22,278.90	\$22,947.27	\$23,635.69
Administrador	\$8,175.00	\$8,420.25	\$8,672.86	\$8,933.04	\$9,201.03
Jefe de planta	\$5,575.00	\$5,742.25	\$5,914.52	\$6,091.95	\$6,274.71
Vendedoras (2)	\$10,808.00	\$11,132.24	\$11,466.21	\$11,810.19	\$12,164.50
Total costos	\$ 45,558.00	\$ 46,924.74	\$ 48,332.48	\$ 49,782.46	\$ 51,275.93

Elaborado por: Carlos Camacho

Cuadro 27. Costos de fabricación

PRODUCCIÓN TOTAL	% PREFERENCIA	DISTRIBUCION		COSTO 1	COSTO 2	COSTO 3	COSTO 4	TOTAL
1500	59	885	221	18806.25	19248.75	12390	45954.00	96399.00
1500	23	345	115	7590	8280	8280		24150.00
1500	18	270	135	8100.00	11340			19440.00
	\$100	1500						139989.00

Elaborado por: Carlos Camacho

2.5.6. Materia prima y gastos de venta

La principal materia prima en el proceso productivo es la caña, asumiendo un costo \$ 3 por caña. El costo de este elemento es poco variable debido a que se trata de un producto de autoconsumo en las fincas, teniendo una limitada demanda en el mercado de la construcción. Los gastos de ventas incluyen transporte de mercadería terminada, empaques, facturas, etc., y será de 1,500 anual, es decir, un dólar por cada venta (ver Cuadro 28-37).

En cuanto a los costos de otros materiales, se pudo corroborar a través de la entrevista con la Asociación de Emprendedores Artesanales de Bolívar (2017) que los costos de la tela para el recubrimiento de los muebles es de 6 dólares por metro cuadrado, mientras que la cuerina, utilizada en algunos diseños en el presente proyecto, tiene un costo de 6 dólares el metro cuadrado.

El precio de los pernos de acero inoxidable asciende a 1.40 dólares por docena. El pegamento especial para el ensamblaje de los muebles está en 42.75 (20 kg). Así mismo el barniz tiene un costo de 16 dólares en presentaciones de 10 kg (es decir, 1.6 dólares por kg).

Cuadro 28. Costos de Materia prima y materiales

ÍTEM	COSTO UNITARIO (\$)
Cañas	3
Tela (m)	6
Esponja (m)	1.8
Barniz (kg)	1.6
Pernos (docena)	1.4
Vidrio (m)	10
Pegamento (kg)	0.8
Cuerda	2
Madera (m)	8
Cuerina (m)	6

Elaborado por: Carlos Camacho

Cuadro 29. Materia prima y costos de materiales en modelo Cleopatra

CLEOPATRA			
PRESUPUESTO	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
6 cañas	6	3	18
6 metros de tela	6	6	36
3 \$ esponja	1	3	3
1 litro de barniz	1	3	3
\$ 10 de pernos	1	10	10
\$ 10 vidrio	1	10	10
\$ 5 pegamento	1	5	5
SUBTOTAL			85

Elaborado por: Carlos Camacho

Cuadro 30. Materia prima y costos de materiales en modelo Esmeralda

ESMERALDA			
PRESUPUESTO	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
6 cañas	6	3	18
6 metros de tela	6	6	36
3 \$ esponja	1	3	3
1 litro de barniz	1	3	3
\$ 10 de pernos	1	10	10
\$ 10 vidrio	1	10	10
\$ 5 pegamento	1	5	5
\$ 2 Cuerda	1	2	2
SUBTOTAL			87

Elaborado por: Carlos Camacho

Cuadro 31. Materia prima costos de materiales en modelo Electra

ELECTRA			
PRESUPUESTO	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
4 cañas	4	3	12
4 metros de tela	4	6	24
3 \$ esponja	1	2	2
1 litro de barniz	1	3	3
\$ 10 de pernos	1	10	10
\$ 5 pegamento	1	5	5
SUBTOTAL			56

Elaborado por: Carlos Camacho

Cuadro 32. Materia prima y costos de materiales en modelo Esperanza

ESPERANZA			
PRESUPUESTO	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
6 cañas	6	3	18
6 metros de tela y cuerina	6	6	36
3 \$ esponja	1	2	2
1 litro de barniz	1	3	3
\$ 10 de pernos	1	10	10
\$ 5 pegamento	1	5	5
SUBTOTAL			74

Elaborado por: Carlos Camacho

Cuadro 33. Materia prima costos de materiales en modelo Claudia

DISEÑO DORMITORIO CLAUDIA			
PRESUPUESTO	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
10 cañas	10	3	30
2 metros de tela	2	6	12
3 \$ esponja	1	3	3
1 litro de barniz	2	3	6
\$ 10 de pernos	1	10	10
\$ 5 pegamento	1	5	5
SUBTOTAL			66

Elaborado por: Carlos Camacho

Cuadro 34. Materia prima y costos de materiales en modelo Tania

DISEÑO DORMITORIO TANIA			
PRESUPUESTO	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
12 cañas	12	3	36
1 litro de barniz	2	3	6
\$ 10 de pernos	2	10	20
\$ 5 pegamento	2	5	10
SUBTOTAL			72
Elaborado por: Carlos Camacho			

Cuadro 35. Materia prima y costos de materiales en modelo María

DISEÑO DORMITORIO MARÍA			
PRESUPUESTO	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
12 cañas	12	3	36
1 litro de barniz	2	3	6
\$ 10 de pernos	2	10	20
\$ 5 pegamento	2	5	10
SUBTOTAL			72
Elaborado por: Carlos Camacho			

Cuadro 36. Materia prima y costos de materiales en modelo Samira

DISEÑO EXTERIORES SAMIRA			
PRESUPUESTO	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
6 cañas	6	3	18
1 litro de barniz	2	3	6
\$ 10 de pernos	2	10	20
\$ 5 pegamento	2	5	10
Madera	1	6	6
SUBTOTAL			60
Elaborado por: Carlos Camacho			

Cuadro 37. Materia prima y costos de materiales en modelo Naturé

DISEÑO EXTERIORES NATURÉ			
PRESUPUESTO	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
6 cañas	6	3	18
2 metros de tela	2	6	12
1 litro de barniz	2	3	6
\$ 10 de pernos	2	10	20
\$ 5 pegamento	2	5	10
Madera	1	6	6
Hierro	1	12	12
SUBTOTAL			84
Elaborado por: Carlos Camacho			

2.5.7. Ventas

Para efectos comerciales y de acuerdo con el estudio de mercado, se establecen tres tipos de diseño (*ver anexo 4-12*), distribuidos entre diseños de muebles para sala, dormitorios (incluye camas) y exteriores (de jardín). Los modelos cuentan con diferentes costos de fabricación (*ver Cuadro 29-38*), en consecuencia, el precio fluctúa en función de un porcentaje sobre el costo. Para la presente proyección se estimó un precio del 100 % del costo de fabricación de cada elemento.

Las ventas durante el primer año de gestión ascienden a \$ 286,977.45 con una proyección de crecimiento anual del 5 % (*ver Cuadro 38*).

Cuadro 38. Detalle de Ventas

Ítem	Unidad	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cleopatra (anexo 4)	221	38552.81	40480.45	42504.48	44629.70	46861.18
Esmeralda (anexo 5)	221	39459.94	41432.93	43504.58	45679.81	47963.80
Electra (anexo 6)	221	25399.50	26669.48	28002.95	29403.10	30873.25
Esperanza (anexo 7)	222	94205.70	98915.99	103861.78	109054.87	114507.62
Claudia (anexo 8)	115	15559.50	16337.48	17154.35	18012.07	18912.67
Tania (anexo 9)	115	16974.00	17822.70	18713.84	19649.53	20632.00
María (anexo 10)	115	16974.00	17822.70	18713.84	19649.53	20632.00
Samira (anexo 11)	135	16605.00	17435.25	18307.01	19222.36	20183.48
Naturé (anexo 12)	135	23247.00	24409.35	25629.82	26911.31	28256.87
Total ventas		286977.45	301326.32	316392.64	332212.27	348822.88

Elaborado por: Carlos Camacho

2.5.8. Financiamiento del proyecto

A partir de la división del capital se estima un monto a financiar de \$ 258,458 que representa el 100 % de la inversión inicial. (*ver Cuadro 39*)

Cuadro 39. División del capital

Detalle	Valor	Valor Absoluto
Capital Propio	\$ -	0
Capital Financiado	\$ 276,703.0	100
Total	\$ 276,703	100

Elaborado por: Carlos Camacho

2.5.9. Amortización

Se solicitará el financiamiento para capital de trabajo (\$ 276,703) a la Corporación Financiera Nacional (CFN), que registra una tasa específica para emprendimientos de artesanías a cinco años plazo y tasa del 10.35 %. Se pagarán dividendos anuales de \$ 61,005.64 (ver Cuadro 40).

La línea de crédito ofertada por CFN ocupa el código C222099 que comprende la fabricación de otros artículos de plástico diversos: accesorios para muebles, estatuillas, artesanías, etc. El ítem del crédito se ubica dentro del sector Manufactura y se considera como crédito de alto impacto según el Índice Multicriterio de Actividades Financiables (IMAF), período 2018 (Corporación Financiera Nacional, 2018)

Cuadro 40. Cuadro de amortización

Cuota	Deuda	Amortización	Interés	Cuota por Financiamiento	Cuota Total a Pagar
0	276,703.00			-276,703.00	-
1	224,935.04	51,767.96	9,234.63	61,002.59	61,005.64
2	171,439.39	53,495.65	7,506.94	61,002.59	61,005.64
3	116,158.39	55,281.00	5,721.58	61,002.59	61,005.64
4	59,032.45	57,125.94	3,876.65	61,002.59	61,005.64
5	-0.00	59,032.45	1,970.14	61,002.59	61,005.64

Fuente: Corporación Nacional de Fomento

Elaborado por: Carlos Camacho

2.5.10. Estado de situación inicial

Nota a los Estados Financieros

1.- Los estados financieros fueron regidos por la normativa contable NIIF's. (ver Cuadro 41).

2.- Equivalente de Efectivo

El equivalente de efectivo son los fondos financieros o dinero efectivo que se utilizará durante el primer año de gestión de la empresa.

3.- Inversión en maquinaria, equipos y muebles

Rubro que representa la inversión en maquinaria, equipos y muebles para el proceso productivo.

4.- Préstamo

Corresponde al rubro a financiar como inversión inicial por concepto de gastos inversión en maquinaria y capital de trabajo.

Cuadro 41. Estado de situación inicial

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL					
ACTIVOS			PASIVOS		
<u>Activo corriente</u>		\$192,787.0	<u>Pasivo Corriente</u>		\$276,703.0
Equivalente de efectivo	2	\$192,787.0	Préstamo a largo plazo	4	\$276,703.0
			Total pasivo		\$276,703.0
<u>Activos no corrientes</u>			PATRIMONIO		
Propiedad planta y equipo		\$78,940.0	Aportación socios		\$0.0
Inversión maquinaria, equipos y muebles	3	\$83,916.0			
Total activos		\$ 276,703.00	Total pasivo+patrimonio		\$ 276,703.00

Elaborado por: Carlos Camacho

2.5.11. Estado de Pérdidas y Ganancias

Según la Cuadro 42 el proyecto tendrá ganancias \$ 54,159.34 durante el primer año de gestión productiva. Este dato fue obtenido a través del estado de pérdidas y ganancias.

Cuadro 42. Estado de Pérdidas y Ganancias

ESTADO DE RESULTADOS					
	1	2	3	4	5
Ingresos por Ventas (5)	\$ 286,977.45	\$ 301,326.32	\$ 316,392.64	\$ 332,212.27	\$ 348,822.88
(-) Costo de Producción (6)	\$ 185,547.00	\$ 191,113.41	\$ 196,846.81	\$ 202,752.22	\$ 208,834.78
Materia prima	\$ 139,989.00	\$ 144,188.67	\$ 148,514.33	\$ 152,969.76	\$ 157,558.85
Mano de obra directa	\$ 21,000.00	\$ 21,630.00	\$ 22,278.90	\$ 22,947.27	\$ 23,635.69
Gastos de fabricación (7)	24,558.00	25,294.74	26,053.58	26,835.19	27,640.25
Utilidad bruta	101,430.45	110,212.91	119,545.83	129,460.05	139,988.10
(-) Gastos Operativos	5,740.00	5,912.20	6,089.57	6,272.25	6,460.42
Gastos de ventas (8)	1,500.00	1,545.00	1,591.35	1,639.09	1,688.26
Utilidad Operativa	94,190.45	102,755.71	111,864.91	121,548.71	131,839.42
(-) Gastos Financieros (13)	9,234.63	7,506.94	5,721.58	3,876.65	1,970.14
Utilidad Neta	84,955.82	95,248.78	106,143.33	117,672.06	129,869.28
(-) Participación de trabajadores (14)	12,743.37	14,287.32	15,921.50	17,650.81	19,480.39
Utilidad antes de impuestos	72,212.45	80,961.46	90,221.83	100,021.25	110,388.89
(-) Impuesto a la renta 25%	18,053.11	20,240.36	22,555.46	25,005.31	27,597.22
(=) Utilidad Neta Después Imptos.	54,159.34	60,721.09	67,666.37	75,015.94	82,791.67

Elaborado por: Carlos Camacho

5.- Ventas

Monto que representa el flujo económico anual por la comercialización de los productos de la empresa.

6.- Costo de producción

Representa gastos por compra de la materia prima principal (caña guadúa).

7.- Gastos de fabricación

Costos de mano de obra por administración, operaciones y otros servicios para la producción.

8.- Gastos de ventas

Representa costos transporte, empaque, facturas, etc. Se estimó \$ 1 por cada producto comercializado.

2.5.12. Flujo de Caja del Proyecto

Según el Cuadro 43 el flujo del inversionista confronta los ingresos brutos por las ventas con los costos totales del proceso productivo. Se adjuntan además aportaciones por concepto de depreciaciones de los bienes, regalías a trabajadores y pago de impuestos y costos financieros (pago anual de intereses por el préstamo).

Cuadro 43. Flujo de Caja del Proyecto

ÍTEM	Inv. Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	TOTAL
INGRESOS OPERATIVOS							
Ingresos por ventas		286,977	301,326	316,393	332,212	348,823	1,585,732
Total Ingresos		286,977	301,326	316,393	332,212	348,823	1,585,732
EGRESOS							
Subtotal inversión maquinaria	\$78,940.00						
Subtotal inversión gastos operativos	\$4,976.00						
CAPITAL DE TRABAJO	\$192,787.00						
Inversión activo fijo	\$276,703.00						
Costos de producción		-185,547.00	-191,113.41	-196,846.81	-202,752.22	-208,834.78	-985,094
Mano de obra operarios		-21,000.00	-21,630.00	-22,278.90	-22,947.27	-23,635.69	-111,492
Administrador		-8,175.00	-8,420.25	-8,672.86	-8,933.04	-9,201.03	-43,402
Jefe de planta		-5,575.00	-5,742.25	-5,914.52	-6,091.95	-6,274.71	-29,598
Vendedoras (2)		-10,808.00	-11,132.24	-11,466.21	-11,810.19	-12,164.50	-57,381
Materia prima		-139,989.00	-144,188.67	-148,514.33	-152,969.76	-157,558.85	-743,221
Costos de venta		-7,240.00	-7,457.20	-7,680.92	-7,911.34	-8,148.68	-38,438
Gastos administrativos y ventas		-7,240.00	-7,457.20	-7,680.92	-7,911.34	-8,148.68	-38,438
Egresos producción y mantenimiento		-192,787.00	-198,570.61	-204,527.73	-210,663.56	-216,983.47	-1,023,532
Depreciación (-)		-18,898.06	-18,898.06	-18,898.06	-18,898.06	-18,898.06	-94,490
Utilidad antes de Impuesto		75,292.39	83,857.66	92,966.85	102,650.65	112,941.36	467,709
15% Trabajadores		-11,293.86	-12,578.65	-13,945.03	-15,397.60	-16,941.20	-70,156
Utilidad antes de impuesto a la renta		63,998.53	71,279.01	79,021.83	87,253.06	96,000.16	397,553
Impuestos a la renta		-15,999.63	-17,819.75	-19,755.46	-21,813.26	-24,000.04	-99,388
Depreciación (+)		18,898.06	18,898.06	18,898.06	18,898.06	18,898.06	94,490
Utilidad neta		82,896.59	90,177.06	97,919.88	106,151.11	114,898.21	492,043
Fondos Reinvertidos						492,042.86	492,043
Intereses préstamo bancario		-9,234.63	-7,506.94	-5,721.58	-3,876.65	-1,970.14	-28,310
Saldo inicial	\$276,703.00						
Flujo de caja	-276,703	73,662	82,670	92,198	102,274	112,928	463,733

Elaborado por: Carlos Camacho

2.5.13. Indicadores Financieros

Cuadro 44. Índice financiero

Descripción	Inv. Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujos Netos	-\$276,703.00	\$73,661.96	\$82,670.13	\$92,198.30	\$102,274.47	\$112,928.08

Elaborado por: Carlos Camacho

Cuadro 45. Tasa de descuento

Tasa de descuento	10.35%
Tasa de rendimiento Promedio	Mayor al 10,35 %
Sumatoria de flujos	\$463,732.93
Años	5
Inversión Inicial	\$276,703.00
Tasa de rendimiento Promedio	18%

Elaborado por: Carlos Camacho

VAN y TIR

El valor actual neto extraído es de \$ 64,540 demostrando la pre factibilidad del proyecto. Por ser un valor positivo (mayor a 1) se recomienda efectuar la inversión. La Tasa Interna de Retorno calculada es del 18 %, mayor a la tasa de descuento del 10,35 % (ver Cuadro 45). En consecuencia, el proyecto tiene factibilidad financiera recomendando la inversión en el mismo. (ver Cuadro 46)

Cuadro 46. V.A.N. y T.I.R.

Concepto	Valores
VAN	\$64,540
TIR	18%

Elaborado por: Carlos Camacho

Payback

El payback estima el tiempo aproximado para la recuperación de la inversión. Para este proyecto se estima un tiempo de retorno de 3 años, 2 meses y 16 días (Cuadro 47).

Cuadro 47. Payback

Descripción	Inv. Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujos Netos	\$276,703.00	73,662	82,670	92,198	102,274	112,928
Flujos acumulados	-\$276,703.00	-\$203,041.04	-\$120,370.91	-\$28,172.61	\$74,101.85	\$187,029.93

Payback	3 años, 2 meses, 16 días				
---------	--------------------------	--	--	--	--

Elaborado por: Carlos Camacho

2.5.14. Análisis de Sensibilidad

Para el análisis de sensibilidad se plantearon tres escenarios probables en función de la fluctuación del precio de venta de los productos. El escenario pesimista fue con recargo del 50 % del costo de fabricación unitario sobre el precio final, obteniendo un VAN de \$-204,601 y TIR del -23 %, con relación beneficio costo inferior a 1. En estas condiciones el proyecto es rechazado.

En el escenario optimista se plantea un recargo del 120 % del costo de fabricación unitario sobre el precio final, registrándose un VAN de \$ 137,942 y TIR del 27 %, con relación beneficio-costo mayor a 1, configurándose la aceptación del proyecto en estas condiciones. En un escenario probable se consideró un recargo del 100 % del costo de fabricación unitario sobre el precio final, estimándose un VAN de \$ 64,540 y TIR de 18 %. En estas condiciones se recomienda aceptar el proyecto. (Cuadro 48)

Cuadro 48. Análisis de Sensibilidad

VARIACIONES	PRECIO	VAN	TIR	B / C	DECISIÓN DEL PROYECTO
Escenario Pesimista	50%	-204,601	-23%	-0.3	Proyecto rechazado
Escenario mas probable	100%	64,540	18%	0.1	Proyecto aceptado
Escenario Optimista	120%	137,942	27%	0.2	Proyecto aceptado

Elaborado por: Carlos Camacho

2.5.15. Punto de equilibrio

La estimación del punto de equilibrio pronosticó la recuperación del capital cuando se hayan vendido las primeras 2.085 unidades dentro del ciclo fiscal y cuando se hayan alcanzado \$ 250,234.66 en ventas. (ver Cuadro 49).

Cuadro 49. Punto de equilibrio

COSTOS FIJOS	\$ 45,558.00
COSTO VARIABLE U	\$98.15
PRECIO UNITARIO	\$120.00
PUNTO DE EQUILIBRIO (\$)	\$250,234.66
PUNTO DE EQUILIBRIO (U)	2085
ESTIMADO UNIDADES (NIVEL DE PROD. DESEADO)	2085

Elaborado por: Carlos Camacho

Cuadro 50. Proyección de punto de equilibrio

Nº	UNIDADES	INGRESO	UNIDADES	COSTO FIJO	UNIDADES	COSTO VARIABLE	COSTO TOTAL
1	500	\$60,000.00	500	\$45,558.00	500	\$49,076.33	\$94,634.33
2	600	\$72,000.00	600	\$45,558.00	600	\$58,891.60	\$104,449.60
3	800	\$96,000.00	800	\$45,558.00	800	\$78,522.13	\$124,080.13
4	1200	\$144,000.00	1200	\$45,558.00	1200	\$117,783.20	\$163,341.20
5	1500	\$180,000.00	1500	\$45,558.00	1500	\$147,229.00	\$192,787.00
6	1700	\$204,000.00	1700	\$45,558.00	1700	\$166,859.53	\$212,417.53
7	1800	\$216,000.00	1800	\$45,558.00	1800	\$176,674.80	\$222,232.80
8	2000	\$240,000.00	2000	\$45,558.00	2000	\$196,305.33	\$241,863.33
9	2500	\$300,000.00	2500	\$45,558.00	2500	\$245,381.67	\$290,939.67
10	3000	\$360,000.00	3000	\$45,558.00	3000	\$294,458.00	\$340,016.00

Elaborado por: Carlos Camacho

En la figura 32 se aprecian las curvas alusivas a los factores incidentes en el punto de equilibrio. La recta color celeste representa los costos fijos establecidos, que ascienden a \$45,558.00. La curva del costo variable (color azul) empieza con \$49,076.33 (500 unidades producidas) y se extiende hasta \$294,458.00 (3000 unidades producidas).

La curva roja representa los costos totales, es decir, la sumatoria de los costos fijos más los costos variables. Esta curva empieza con \$94,634.33 cuando se produzcan 500 unidades y finaliza de manera ascendente sobre los \$340,016.00 al llegar a las 3000 unidades producidas.

Finalmente se aprecia el detalle de la curva de los ingresos (verde). Se origina sobre los \$60,000.00, superiores a los costos variables, pero inferiores a los costos totales, lo que representa que cuando se produzcan 500 unidades la empresa trabajaría a pérdida. Esta condición se mantiene hasta cuando se alcanzan ingresos por \$250,234.66 y un nivel productivo de 2085 unidades anuales. En el gráfico 32 se evidencia la intersección de curva de los ingresos (verde) con la de los costos totales (roja), marcando el punto de equilibrio.

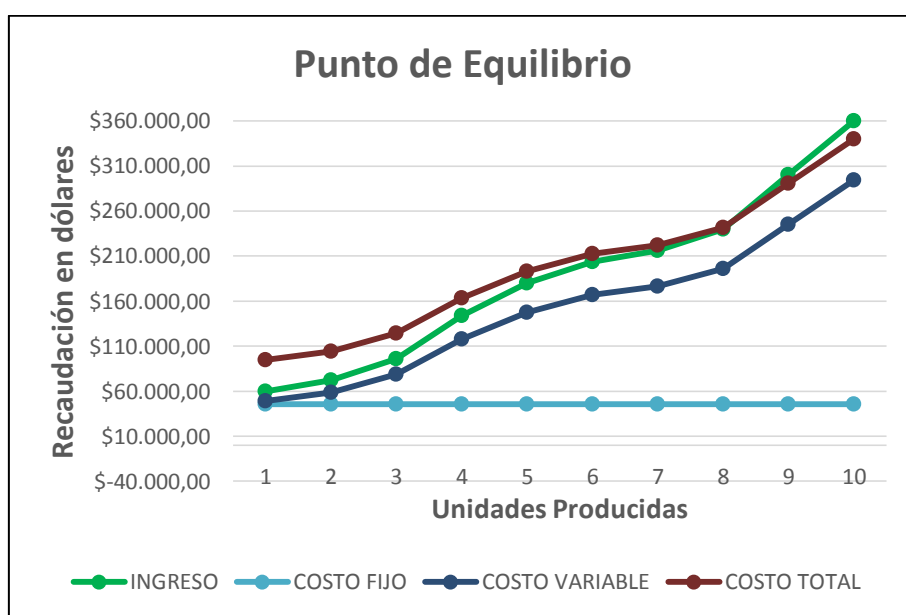


Figura 32: Punto de Equilibrio proyectado
Elaborado por: Carlos Camacho

CAPÍTULO III

3 MARCO METODOLÓGICO

3.1 Tipo de Investigación

La presente investigación de prefactibilidad fue de tipo descriptiva, de campo, bibliográfica.

3.1.1 Descriptiva

Fue de tipo descriptiva debido al nivel de caracterización de las variables y sus dimensiones representadas en las poblaciones estudiadas (estudio socioeconómico y estudio de mercado).

3.1.2 De campo

El estudio de prefactibilidad se desarrolló a partir de las fuentes primarias de información en dos fases diferentes. La primera fase comprendida por una encuesta con preguntas cerradas para el levantamiento de la línea base del estudio socioeconómico del sitio Chaupiyacu. La segunda fase de campo se desarrolló a través de un estudio de mercado con preguntas cerradas direccionado a los cantones de la provincia de Bolívar y Los Ríos.

3.1.3 Bibliográfica

La investigación se sustenta en estudios previos y similares. Adicionalmente, se efectuaron indagaciones sobre emprendimientos, cultivos alternativos, economía popular y solidaria, los procesos que se deben realizar en un estudio de prefactibilidad y por último el valor agregado a la caña guadúa.

3.2 Enfoque de la Investigación

Se estableció un enfoque tipo mixto: Cualitativo-cuantitativo.

3.2.1 Cualitativo

Por ser una investigación que aplicó descripciones interpretativas (palabras) más que estadísticas (números), al describir los significados subyacentes y patrones de relaciones sociales y económicas en la población estudiada. La presente investigación fue de tipo cualitativa por caracterizar variables socioeconómicas en las que el encuestado respondió con características cualitativas cada una de las preguntas aplicadas.

3.2.2 Cuantitativo

El nivel de descripción cualitativo desarrolló algunas dimensiones cuantitativas representadas en escalas y sistemas reconocidas por la academia para efectuar comparaciones y estimaciones en los estudios de este tipo. La presente investigación fue de tipo cuantitativa por transformar las respuestas cualitativas extraídas en datos porcentuales sobre la tendencia de cada pregunta aplicada. Para este fin se utilizaron escalas estandarizadas que utilizaron magnitudes porcentuales.

3.3 Métodos, Técnicas y procedimientos de la Investigación

Durante la fase de extracción de información de campo se aplicaron diversos métodos y técnicas.

3.3.1 Métodos de la investigación

3.3.1.1 Método analítico - sintético

A través del análisis se descompusieron las partes y cualidades de los aspectos investigados y a través de la síntesis se configuró la unión entre las partes analizadas descubriendo las relaciones entre ellas. Se utilizó este método en la elaboración del marco teórico y confrontación de resultados.

3.3.1.2 Método estadístico

El método descriptivo se fundamentó en la estimación de parámetros estadísticos como medidas de centralización, de dispersión y de tendencia central. Estas herramientas fueron aplicadas para las tabulaciones de las encuestas y estimaciones de los porcentajes en cada una de las variables estudiadas.

3.3.2 Técnicas y procedimientos de la Investigación

3.3.2.1 La Observación

El método de la observación fue utilizado para registrar los hechos y/o fenómenos ocurridos durante la aplicación de las encuestas. Con este método se fomentó al proceso investigativo basado fundamentalmente en la experiencia.

3.3.2.2 Entrevista Estructurada

A través de la entrevista cualitativa se extrajo información referente al estado socioeconómico y cultural de los habitantes del sitio Chaupiyacu. Se implementó un instrumento con 10 preguntas cerradas y dimensionadas a través de la escala Likert. El instrumento se aplicó al presidente del gobierno parroquial, teniente político, sacerdote de la parroquia Balsapamba. También se entrevistó al Eco. Juan Mora, productor de la zona y profesional ligado al área productiva en el sitio Chaupiyacu.

3.3.2.3 Encuesta

Para efectos de investigación de datos certeros en el estudio socioeconómico y el de prefactibilidad, se aplicaron dos cuestionarios personalizados y específicos a través del uso de preguntas cerradas, direccionadas a cada uno de los hogares de la parroquia Chaupiyacu.

3.4 Población y Muestra

3.4.1.1 Población

Para la determinación del universo muestral se utilizó a la población total de la parroquia Balsapamba, siendo un total de 3,042 personas (GAD parroquial Balsapamba, 2017)

3.4.1.2 Muestra

Según Carrasco (2014) el universo establecido para investigaciones demográficas con poblaciones finitas (inferiores a 100.000 observaciones), debe utilizar la fórmula universal para este fin. Para establecer el tamaño de la muestra del presente estudio socioeconómico, se aplicó la fórmula mencionada con los siguientes datos:

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

Dónde:

N = Población	3042
z = Intervalo del nivel de confianza 95%	1.96
p = Nivel de Ocurrencia	90%
q = Nivel de No-Ocurrencia	10%
e = Grado de error	5%

n= 238 observaciones

Utilizando un nivel de confianza del 95% se determinó que el tamaño de la muestra apropiada es de 238 encuestas.

3.5. Las Variables y su Operacionalidad

Cuadro 51. Variables y su operacionalización

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTOS
VARIABLE INDEPENDIENTE Estudio de Prefactibilidad.	Normativas jurídicas. Disponibilidad de recursos. Estudio Técnico. Estudio de Mercado. Estudio Económico - Financiero	Recursos disponibles. Análisis de estudio de mercado (oferta, demanda, etc.). Análisis de instrumentos de evaluación financiera (VAN, TIR).	Entrevista Encuesta con escala de Likert
VARIABLE DEPENDIENTE Producción de muebles a base de caña.	Aceptación Adquisición de materia prima	Porcentaje de aceptación de la propuesta de producción. Recursos con los cuales se cuenta	Encuesta con escala de Likert Entrevista Estructurada

Elaborado por: Carlos Camacho

3.6. Análisis y discusión de los Resultados

3.6.1.1. Análisis de las encuestas

Para cumplir con el estudio socioeconómico de la población de Chaupiyacu, fue necesario realizar una encuesta a 238 personas. Estas observaciones se implementaron utilizando el método de muestreo aleatorio simple en el que todos los miembros de la muestra tuvieron la posibilidad de ser encuestados.

Esta aleatorización se desarrolló a través de un sorteo en el que se codificaron previamente los hogares en el mapa y se obtuvieron al azar los hogares para el muestreo. El sorteo se aplicó a través del uso de una bolsa de papel en la que se introdujeron las fichas de cada uno de los hogares codificados. Se procedió a marcar en

un mapa la ubicación de los hogares a la medida que iban saliendo con la finalidad de establecer una ruta de campo para hacer eficiente el tiempo empleado para las visitas.

Género:

Cuadro 52. Género

OPCIÓN	ENCUESTADOS	%
FEMENINO	81	34
MASCULINO	157	66
TOTAL	238	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

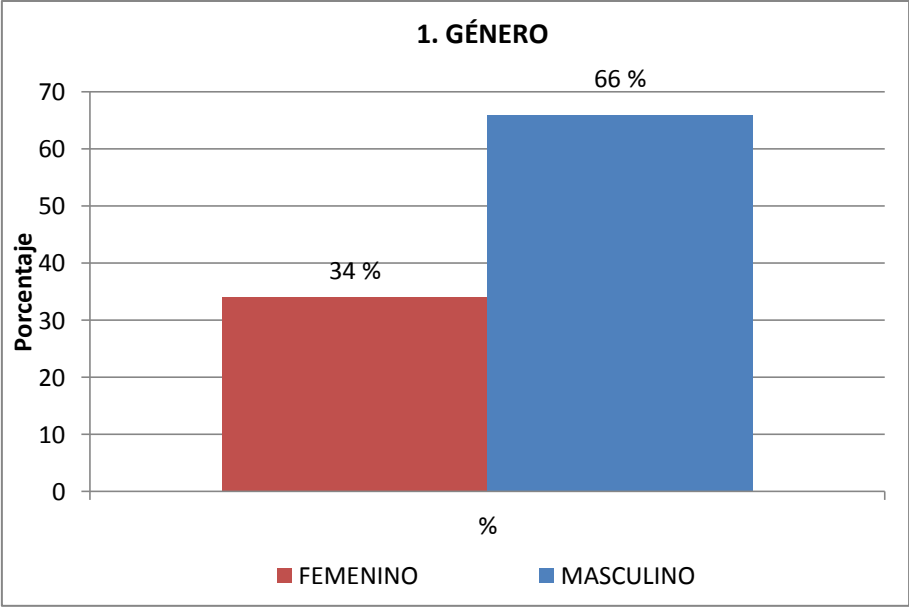


Figura 33: Género
Elaborado por: Carlos Camacho

De los 238 encuestados en total, el 66 % pertenecen al género masculino, mientras que el 34 % pertenece al género femenino.

Número de integrantes de la familia:

Cuadro 53. Número de integrantes de la familia

OPCIÓN	ENCUESTADOS	%
1	29	12
2	19	8
3	81	34
4	71	30
> 4	38	16
TOTAL	238	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

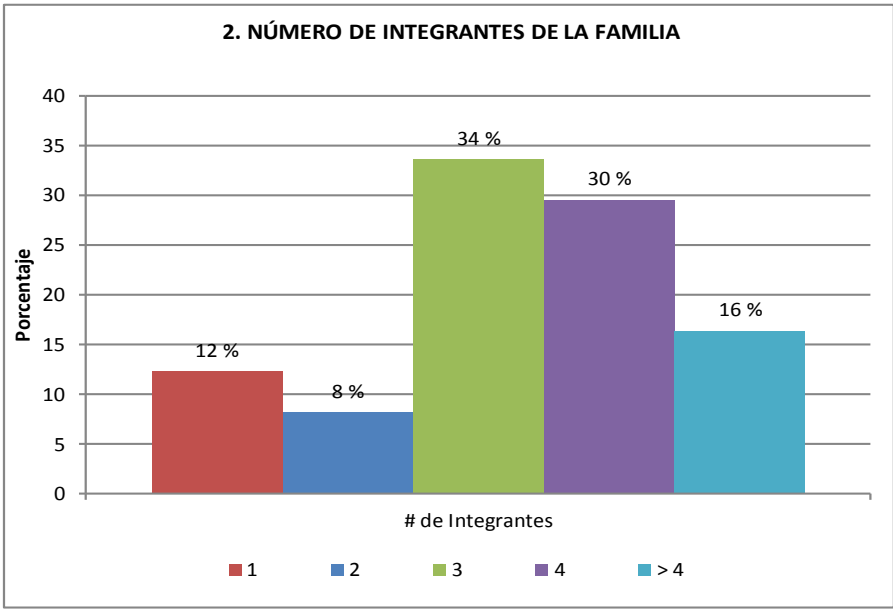


Figura 34: Número de integrantes de la familia

Elaborado por: Carlos Camacho

De los 238 hogares encuestados en total, el 34 % está conformado por tres integrantes; el 30 % tiene al menos cuatro miembros; el 16 % está conformado por más de cuatro integrantes, mientras que el 12 % tiene sólo un integrante y el 8 % tiene sólo a uno.

Edad:

Cuadro 54. Edad

OPCIÓN	ENCUESTADOS	%
ENTRE 18 Y 30	38	16
ENTRE 31 Y 40	89	37
ENTRE 41 Y 50	24	10
ENTRE 51 Y 65	48	20
MAS DE 65	39	16
TOTAL	238	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

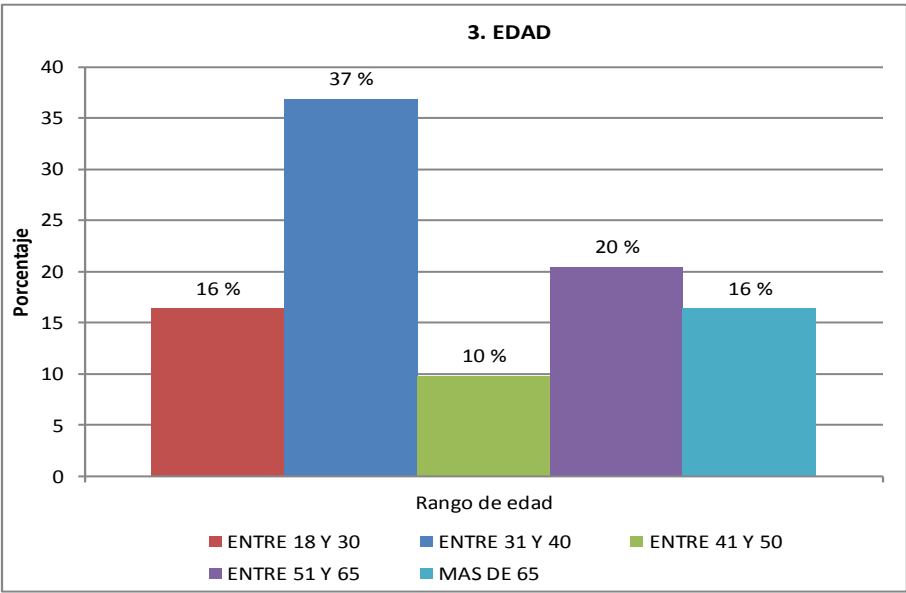


Figura 35: Edad

Elaborado por: Carlos Camacho

De los 238 encuestados en total, el 37 % está entre los 31 y 40 años de edad; el 20 % se ubica entre los 51 y 65 años de edad; el 16 % está entre los 18 y 30; más de 65 años de edad y el 10 % está entre los 41 y 50 años de edad.

Estado civil:

Cuadro 55. Estado civil

OPCIÓN	ENCUESTADOS	%
CASADO	80	34
SOLTERO	59	25
UNIÓN LIBRE	92	39
VIUDO	7	3
OTRO	0	0
TOTAL	238	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

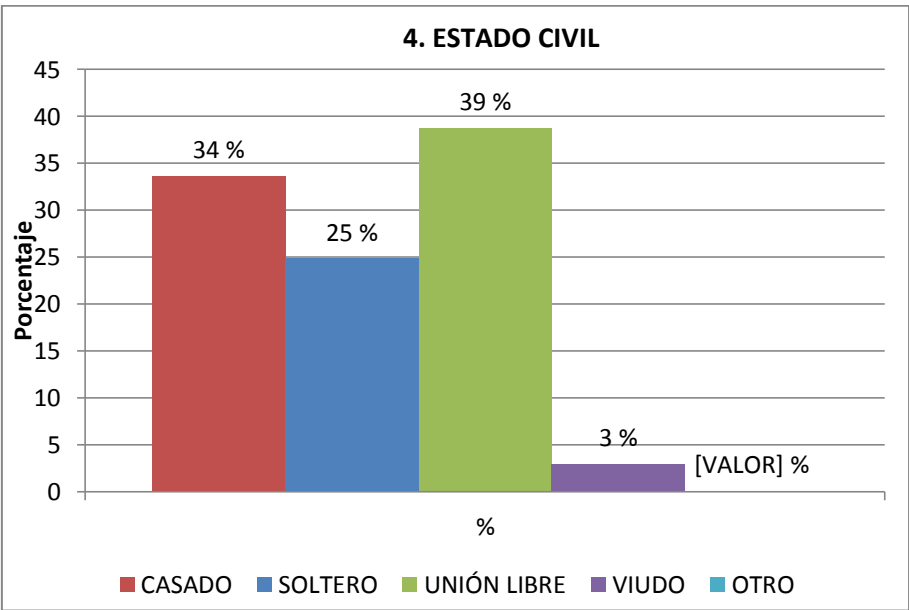


Figura 36: Estado civil

Elaborado por: Carlos Camacho

De los 238 encuestados en total, el 39 % está en unión libre; el 34 % está casado; el 25 está soltero, mientras que el 3 % es viudo.

Nivel de estudios:

Cuadro 56. Nivel de estudios

OPCIÓN	ENCUESTADOS	%
NINGUNO	0	0
PRIMARIA	78	33
SECUNDARIA	101	42
SUPERIOR	59	25
OTRO	0	0
TOTAL	238	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

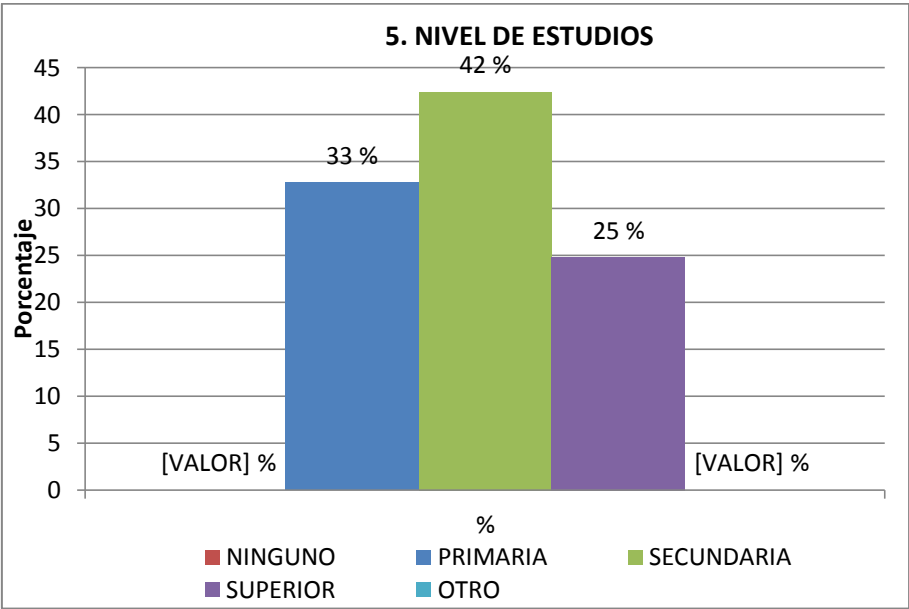


Figura 37: Nivel de estudios

Elaborado por: Carlos Camacho

De los 238 encuestados en total, el 42 % tiene nivel secundario; el 33 % terminó la primaria y el 25 % nivel superior.

Situación laboral:

Cuadro 57. Situación laboral

OPCIÓN	ENCUESTADOS	%
TRABAJA EN RELACIÓN DE DEPENDENCIA	60	25
TRABAJA POR SU PROPIA CUENTA	149	63
NO TRABAJA	29	12
TOTAL	238	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

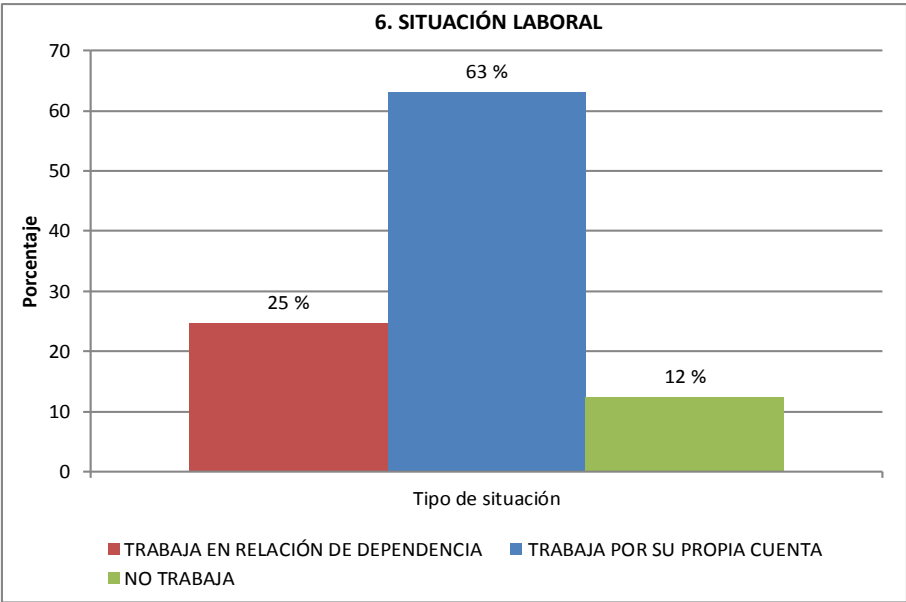


Figura 38: Situación laboral

Elaborado por: Carlos Camacho

En cuanto a la situación laboral, el 63 % trabaja por su propia cuenta; el 25 % trabaja en relación de dependencia y el 12 % no trabaja.

Origen de ingresos económicos:

Cuadro 58. Origen de ingresos económicos

OPCIÓN	ENCUESTADOS	%
AGRICULTURA	118	50
GANADERÍA	19	8
COMERCIO	29	12
TURISMO	12	5
EMPLEO	60	25
OTRO	0	0
TOTAL	238	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

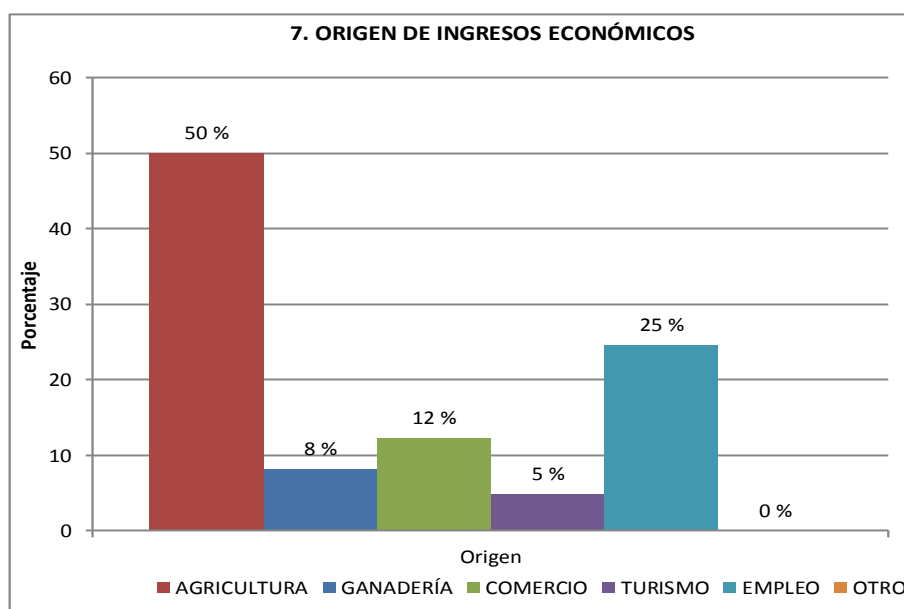


Figura 39: Origen de ingresos económicos

Elaborado por: Carlos Camacho

De los 238 encuestados en total, el 50 % obtiene sus ingresos de la agricultura; el 25 % de un empleo formal; el 12 % del comercio; el 8 % de la ganadería, mientras que, el 5 % del turismo.

¿Qué cultiva en su finca?

Cuadro 59. ¿Qué cultiva en su finca?

OPCIÓN	ENCUESTADOS	%
PASTOS	29	12
CACAO	58	24
CAFÉ	5	2
FRUTALES	76	32
HORTALIZAS	0	0
MAÍZ	31	13
FORESTAL	2	1
YUCA	6	3
CAÑA GUADÚA	31	13
TOTAL	238	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

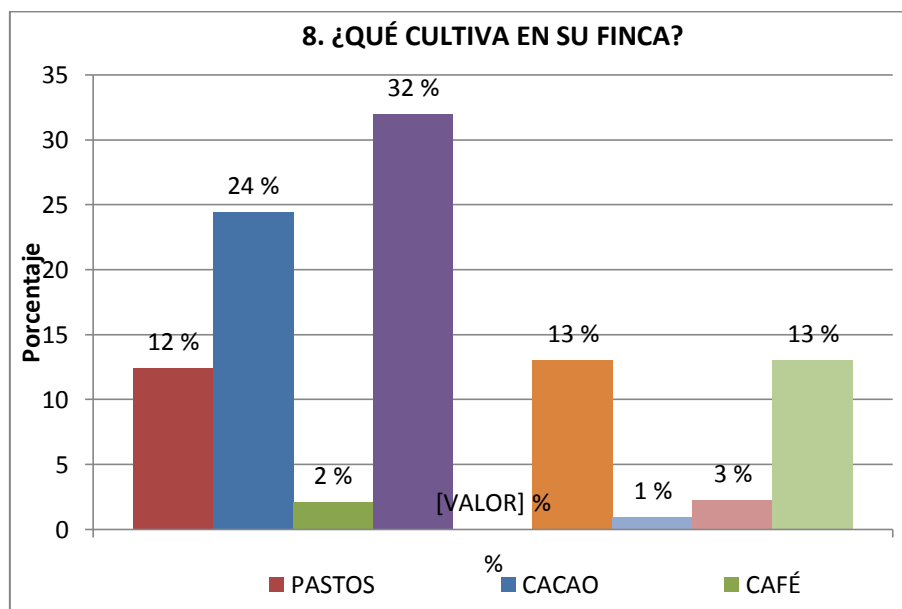


Figura 40: Qué cultiva en su finca (escala del 1 al 10)

Elaborado por: Carlos Camacho

Entre los cultivos más frecuentes en las propiedades están: frutales (32 %); cacao (24 %); maíz (13 %); caña guadúa (13 %); pastos (12 %); café (2 %); yuca (2 %) y forestales (1 %).

Superficie sembrada con caña guadúa:

Cuadro 60. Superficie sembrada con caña guadúa

OPCIÓN	ENCUESTADOS	%
NO SIEMBRA	62	26
HASTA MEDIA HECTÁREA	116	49
HASTA UNA HECTÁREA	60	25
HASTA 2 HECTÁREAS	0	0
MÁS DE 2 HECTÁREAS	0	0
TOTAL	238	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

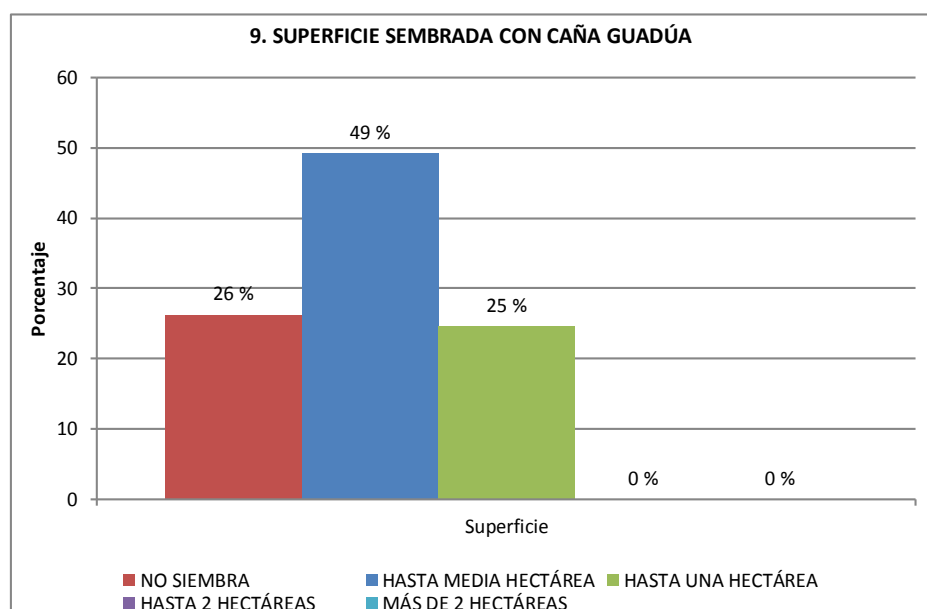


Figura 41: Superficie sembrada con caña guadúa

Elaborado por: Carlos Camacho

El 49 % de los productores siembran hasta media hectárea de caña guadúa; el 26 % no siembra la especie, mientras que el 25 % siembra hasta una hectárea. En total, 176 se identificaron a 176 productores de caña guadúa.

Nivel de ingresos (mensual):

Cuadro 61. Nivel de ingresos (mensual)

OPCIÓN	ENCUESTADOS	%
< DE 500	157	66
ENTRE 500 Y 1000	81	34
ENTRE 1000 Y 2000	0	0
MAS DE 2000	0	0
TOTAL	238	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

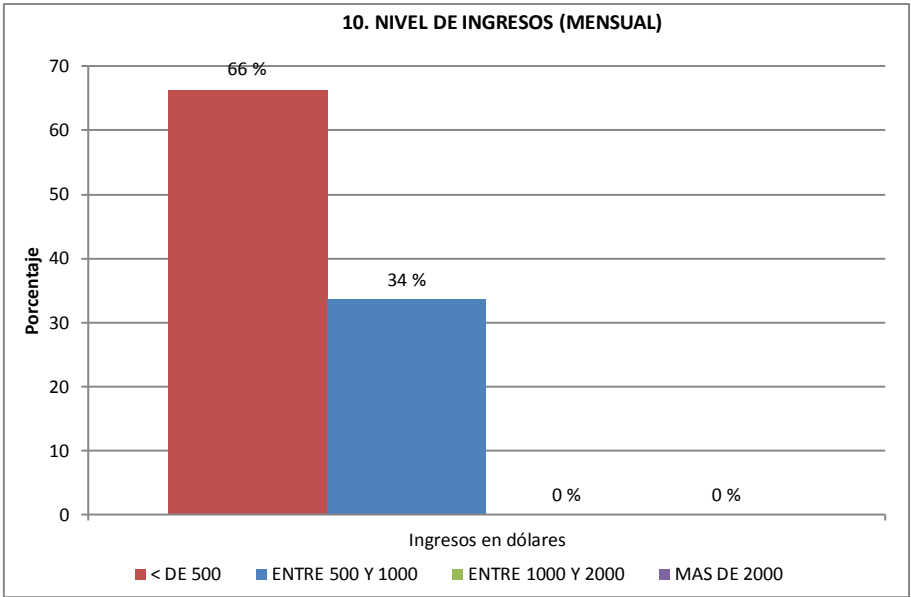


Figura 42: Nivel de ingresos (mensual)

Elaborado por: Carlos Camacho

En cuanto al nivel de ingreso mensual, el 66 % de los hogares percibe menos de 500 dólares mensuales y el 34 % recibe entre 500 y 1000 dólares mensuales.

Nivel de egresos (mensual):

Cuadro 62. Nivel de egresos (mensual)

OPCIÓN	ENCUESTADOS	%
< DE 300	157	66
ENTRE 300 Y 500	81	34
ENTRE 500 Y 1000	0	0
MAS DE 1000	0	0
TOTAL	238	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

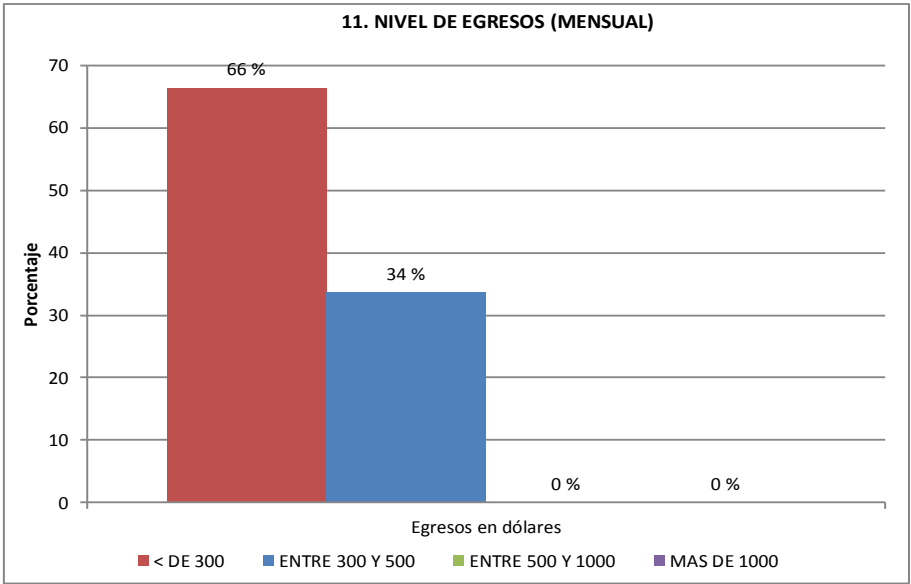


Figura 43: Nivel de egresos (mensual)

Elaborado por: Carlos Camacho

En cuanto al nivel de egreso mensual, el 66 % de los hogares gasta menos de 300 dólares mensuales y el 34 % entre 300 y 500 dólares mensuales.

Destino de la producción de caña guadúa:

Cuadro 63. Destino de la producción de caña guadúa

OPCIÓN	ENCUESTADOS	%
BANANERO	102	58
COMERCIALIZACIÓN LOCAL	44	25
MUEBLES	0	0
ARTESANÍAS	12	7
CONSUMO PROPIO	18	10
TOTAL	176	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

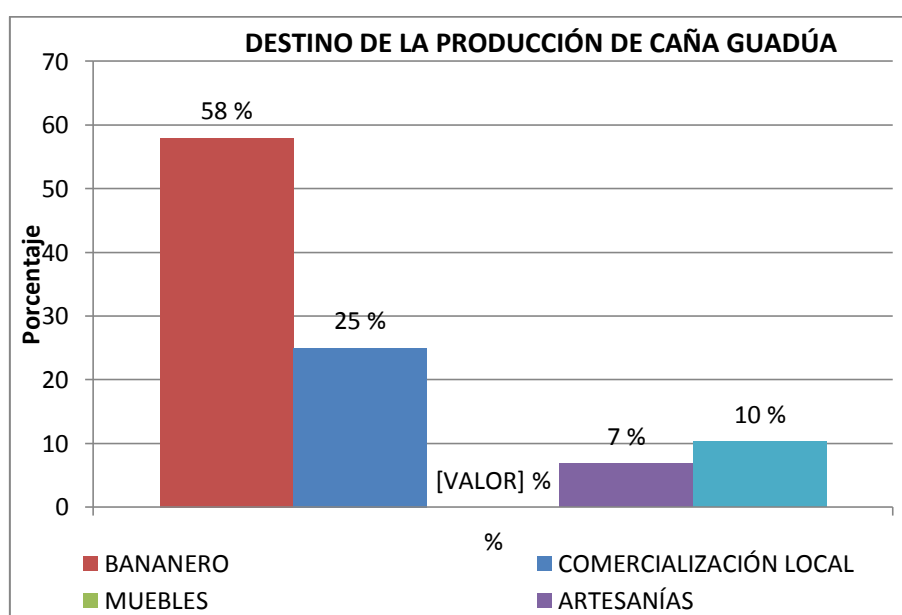


Figura 44: Destino de la producción de caña guadúa

Elaborado por: Carlos Camacho

El principal destino de la producción de caña guadúa es el bananero (58 %); el 25 % destina la producción a la comercialización local; el 10 % consumo propio y el 7 % lo dedica a las artesanías. Ninguna de las familias dedica la producción a la fabricación de muebles.

¿La producción de muebles a base de caña guadúa genera ingresos a su familia?

Cuadro 64. ¿La producción de muebles a base de caña guadúa genera ingresos a su familia?

OPCIÓN	ENCUESTADOS	%
SI	11	6
NO	165	94
TOTAL	176	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

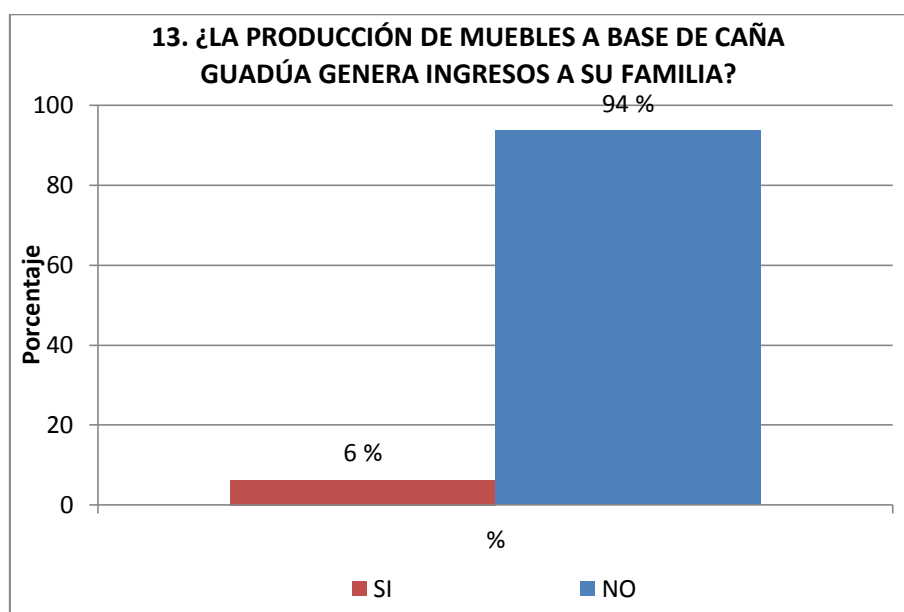


Figura 45: La producción de muebles a base de caña guadúa genera ingresos a su familia

Elaborado por: Carlos Camacho

Al consultarles sobre la incidencia del cultivo sobre la economía de la familia, el 6 % respondió que sí, mientras que el mayoritario 94 % dijo que no tiene incidencia. La existencia de este pequeño porcentaje responde a familias que comercializan de manera informal muebles a base de caña guadúa que se producen en otros sectores.

¿Estos ingresos permiten sostener a su familia?

Cuadro 65. ¿Estos ingresos permiten sostener a su familia?

OPCIÓN	ENCUESTADOS	%
SI	2	1
NO	174	99
TOTAL	176	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

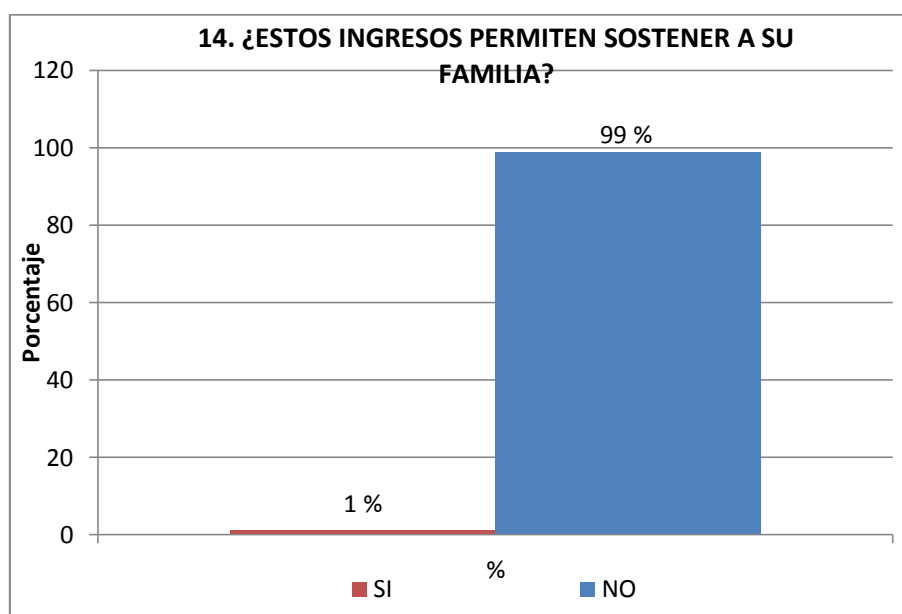


Figura 46: Estos ingresos permiten sostener a su familia

Elaborado por: Carlos Camacho

El 99 % de los hogares no percibe ingresos por la producción de muebles a base de caña guadúa, mientras que el 1 % recibe ingresos que le permite sostener a la familias.

Canal de comercialización:

Cuadro 66. Canal de comercialización

OPCIÓN	ENCUESTADOS	%
CONSUMO PROPIO	7	4
LLEVA A MERCADO	0	0
VENTA DIRECTA	153	87
ACOPADOR RURAL	16	9
TOTAL	176	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

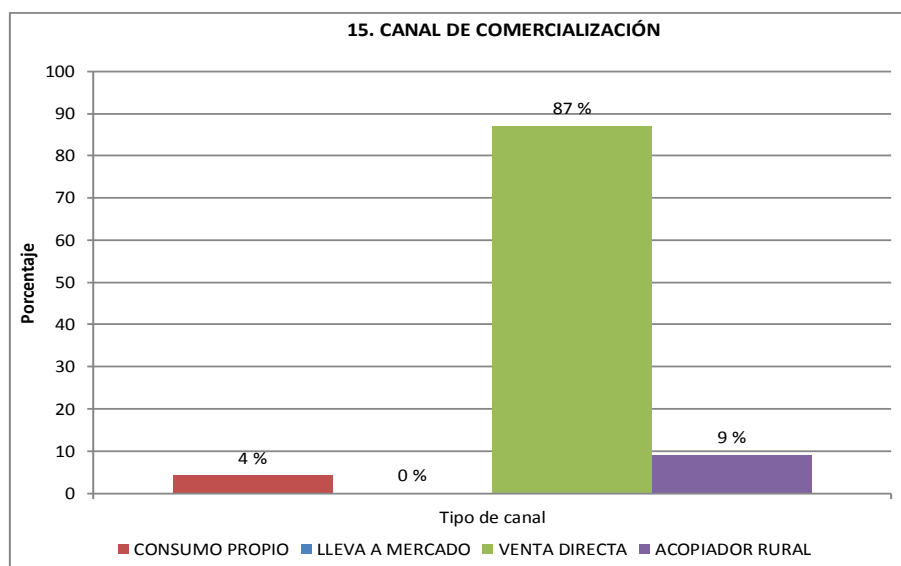


Figura 47: Canal de comercialización

Elaborado por: Carlos Camacho

En cuanto el canal de comercialización, el 87 % prefiere la venta directa; el 9 % opta por el acopiador rural, mientras que, el 4 % prefiere el consumo propio.

Costos de comercialización \$/semana:

Cuadro 67. Costos de comercialización \$/semana

OPCIÓN	ENCUESTADOS	%
CERO	172	98
ENTRE 1 Y 5	4	2
ENTRE 6 Y 10	0	0
MÁS DE 10	0	0
TOTAL	176	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

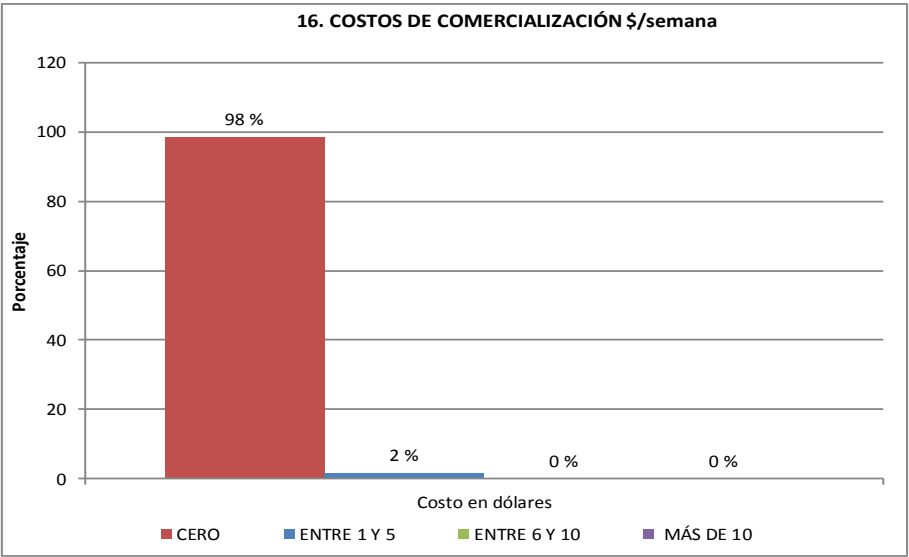


Figura 48: Costos de comercialización \$/semana

Elaborado por: Carlos Camacho

El 98 % no cubre gastos de comercialización, mientras que el 2 % gasta entre 1 y 5 dólares.

¿Le gustaría constituir algún tipo de emprendimiento para la fabricación de muebles con caña guadúa?

Cuadro 68. ¿Le gustaría constituir algún tipo de emprendimiento para la fabricación de muebles con caña guadúa?

OPCIÓN	ENCUESTADOS	%
SI	116	66
NO	60	34
TOTAL	176	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

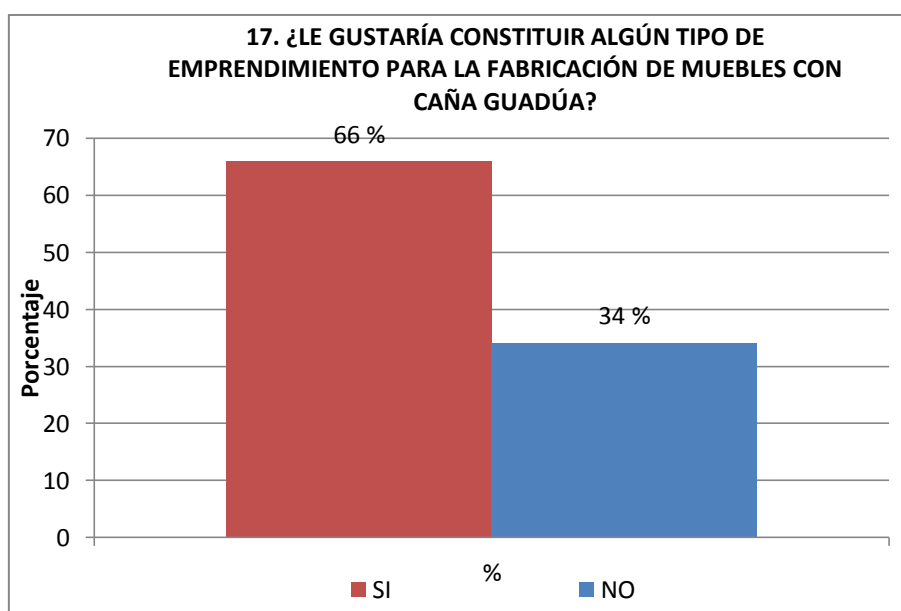


Figura 49: Le gustaría constituir algún tipo de emprendimiento para la fabricación de muebles con caña guadúa

Elaborado por: Carlos Camacho

Al 66 % de los encuestados les gustaría constituir algún tipo de emprendimiento para la fabricación de muebles, mientras que el 34 % no está de acuerdo con esta iniciativa.

¿Considera que se debe formar algún tipo de Asociación de Productores de caña guadúa?

Cuadro 69. ¿Considera que se debe formar algún tipo de asociación de productores de caña guadúa?

OPCIÓN	ENCUESTADOS	%
SI	116	66
NO	60	34
TOTAL	176	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

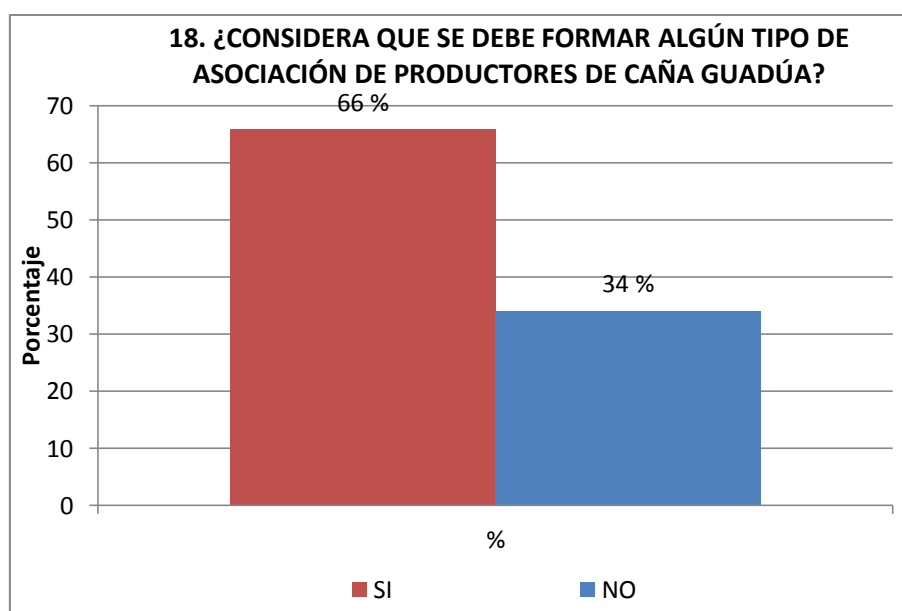


Figura 50: Considera que se debe formar algún tipo de asociación de productores de caña guadúa

Elaborado por: Carlos Camacho

Según el 66 % considera se debe formar algún tipo de asociación de productores de caña guadúa, mientras que el 34 % no lo considera necesario.

¿Tiene vehículo?

Cuadro 70. ¿Tiene vehículo?

OPCIÓN	ENCUESTADOS	%
SI	90	38
NO	148	62
TOTAL	238	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

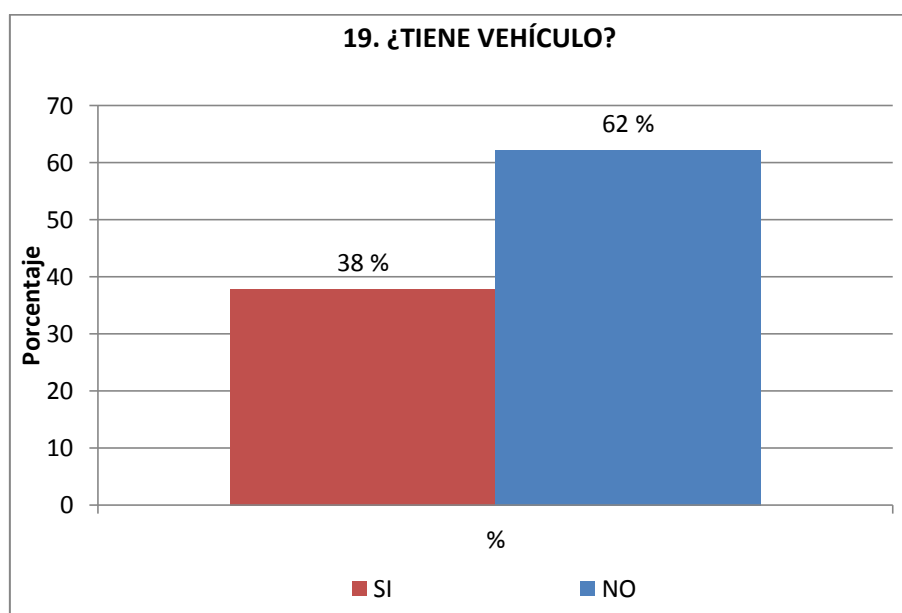


Figura 51: Tiene vehículo

Elaborado por: Carlos Camacho

El 62 % de los productores no tiene vehículo, mientras que el 38 % sí tiene este tipo de beneficios.

¿Cobra bono?

Cuadro 71. ¿Cobra bono?

OPCIÓN	ENCUESTADOS	%
SI	59	25
NO	179	75
TOTAL	238	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

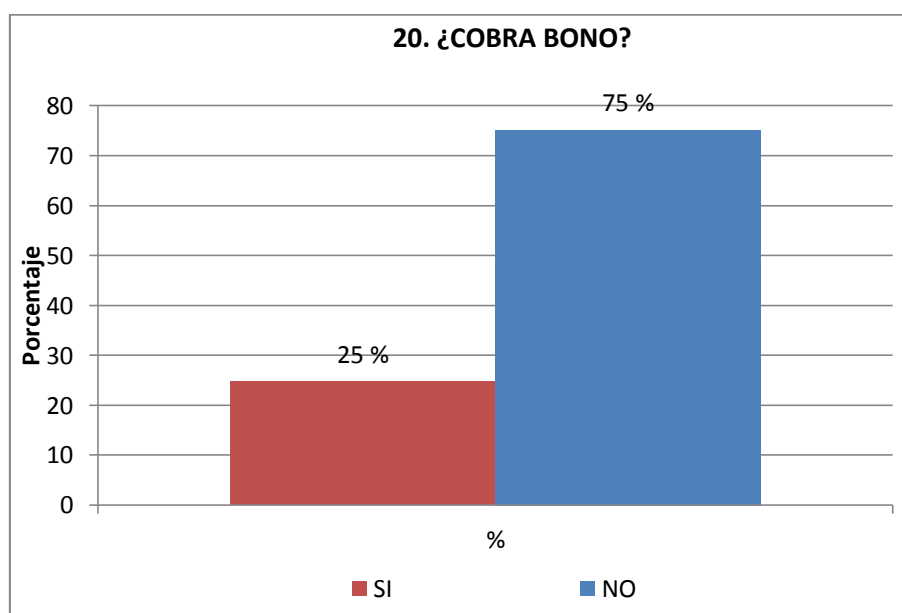


Figura 52: Cobra bono

Elaborado por: Carlos Camacho

El 75 % de los productores no cobra bono, mientras que el 25 % sí tiene este tipo de beneficios.

¿Tiene cuenta bancaria?

Cuadro 72. ¿Tiene cuenta bancaria?

OPCIÓN	ENCUESTADOS	%
SI	138	58
NO	100	42
TOTAL	238	100

Fuente: Camacho, C. (2017)

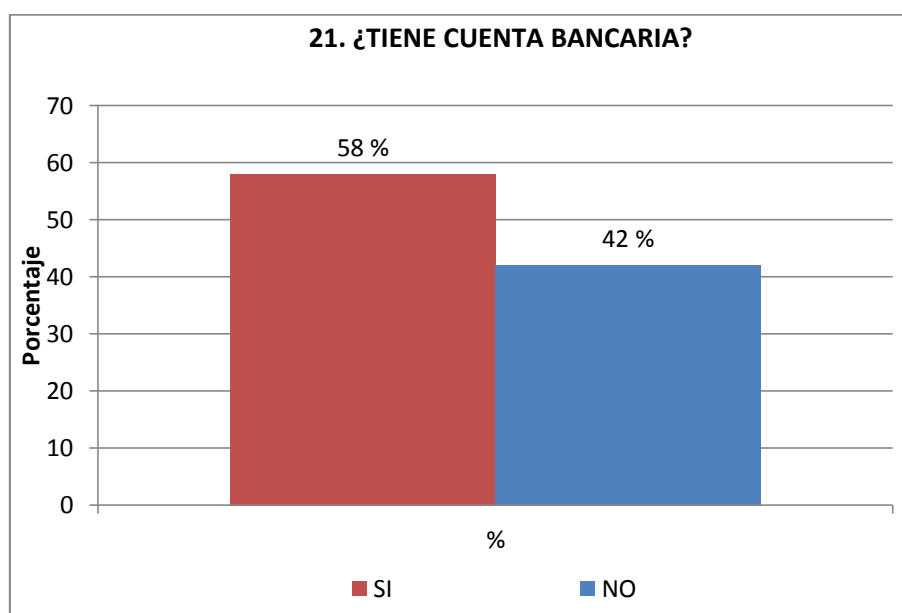


Figura 53: Cuenta bancaria

Elaborado por: Carlos Camacho

El 58 % de los productores tiene cuenta bancaria, mientras que el 42 % no tiene este tipo de beneficios.

¿Qué electrodomésticos tiene en casa?

Cuadro 73. ¿Qué electrodomésticos tiene en casa?

OPCIÓN	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
EQUIPO DE MÚSICA	56	46
TV	119	98
NEVERA	111	91
COCINA	122	100
AIRE ACONDICIONADO	6	5
MICROONDAS	56	46
COMPUTADOR	23	19
LAVADORA	56	46

Fuente: Camacho, C. (2017)

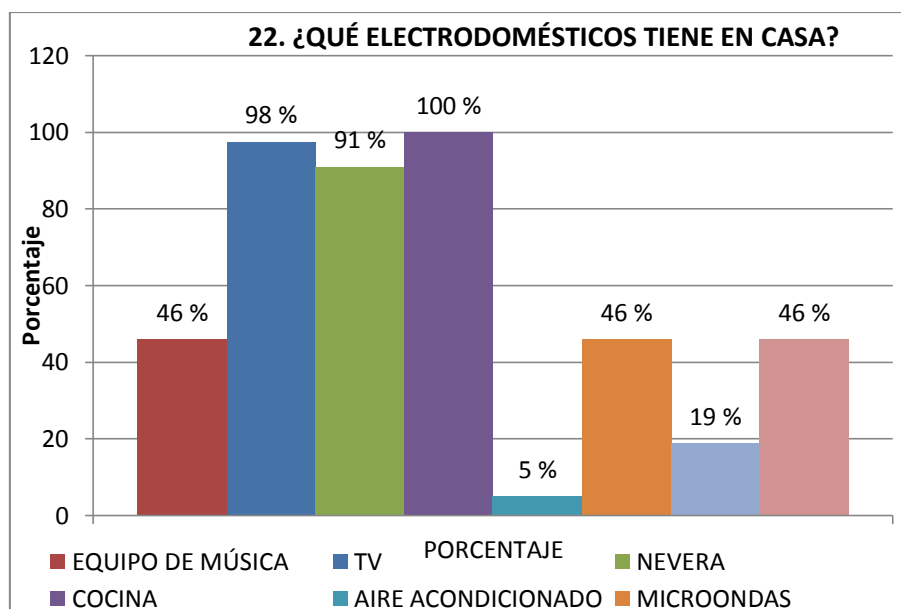


Figura 54: Electrodomésticos en casa

Elaborado por: Carlos Camacho

En cuanto a los electrodomésticos en casa, los encuestados respondieron: cocina (100 %); televisión (98 %); nevera (91 %); cocina (100 %); equipo de música, microondas, lavadora (46 %); computador (19 %) y aire acondicionado (5 %).

¿Qué servicios básicos tiene en casa?

Cuadro 74. ¿Qué servicios básicos tiene en casa?

OPCIÓN	ENCUESTADOS	%
AGUA POTABLE	12	10
LUZ	122	100
TELÉFONO FIJO	5	4
CELULAR	87	71
TV SATELITAL	67	55

Fuente: Camacho, C. (2017)

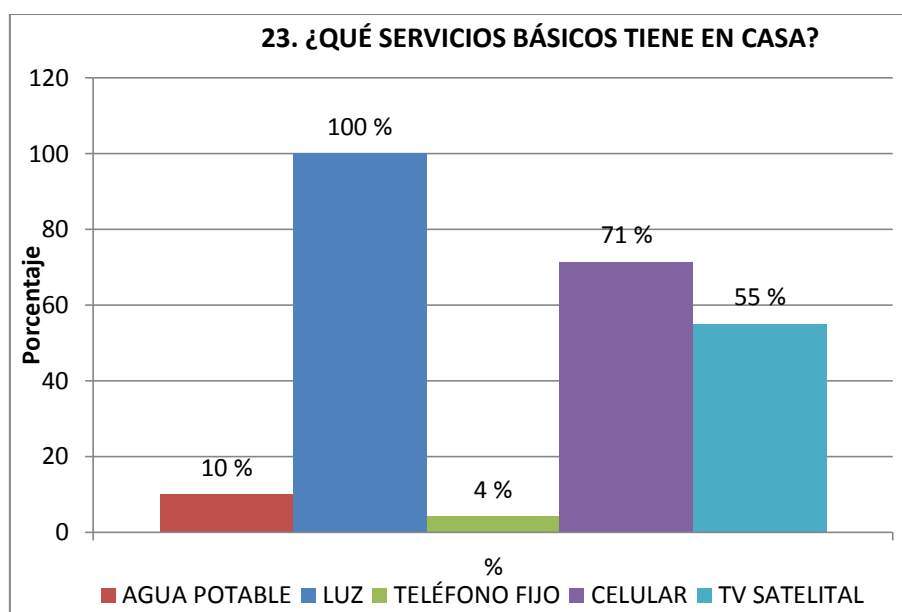


Figura 55: Servicios básicos

Elaborado por: Carlos Camacho

En cuanto a los servicios básicos con los que cuenta el productor, se pudo evidenciar: luz (100 %); celular (71 %); televisión satelital (55 %); agua potable (10 %) y teléfono fijo (4 %).

3.6.1.2. Resultados de las encuestas.

El sitio Chaupiyacu se caracteriza por una población principalmente del sexo femenino, con familias constituidas prioritariamente por 3 a 4 integrantes y rango de edad entre 31 y 40 años. En la comunidad predominan hogares en unión libre y casados; con grado académico de secundaria y primaria.

La situación laboral predominante es la actividad laboral por propia gestión (63 %) y con relación de dependencia (25 %). Existe un desempleo del 12 %. Los ingresos económicos provienen principalmente de la agricultura (50 %), de un empleo (25 %), del comercio (8 %) y del turismo (5 %). En el sitio se produce principalmente frutales (32 %), cacao (24 %), maíz y caña guadúa (13 %) y pastos (12 %). La superficie sembrada con caña guadúa no excede la media hectárea (49 %) y hasta una hectárea (25 %).

El ingreso promedio mensual familiar no supera los \$ 500, teniendo un 34 % de familias entre 500 y 1000 dólares. El nivel de egresos promedio no supera los \$ 300, existiendo un 34 % con egresos entre 300 y 500 dólares. La producción de caña tiene como principal destino al sector bananero (58 %) y comercialización local (25 %), evidenciando a familias con ingresos provenientes de la comercialización de caña guadúa, sin que estos ingresos sean suficientes para sostener económicamente a la familia.

El principal canal de comercialización es la venta directa (87 %), sin que los productores asuman costos por este concepto. Al 66 % de las familias les gustaría constituir algún tipo de emprendimiento para la fabricación de muebles con caña guadúa con un sistema productivo fundamentado en la asociatividad productiva.

Entre las variables socioeconómicas se evidenció que el 62 % de productores no cuenta con vehículo, ni cobra bono (75 %) y el 58 % tiene cuenta bancaria. Entre los principales electrodomésticos en casa están el televisor, la nevera y la cocina. Los habitantes no cuentan con agua potable ni telefonía fija.

3.6.1.3. Análisis de la entrevista

Condiciones socioeconómicas de la población de Chaupiyacu

Las condiciones socioeconómicas de la población son regulares. Esto se da en primer lugar por la idiosincrasia de los habitantes, es decir no tratan de organizarse para ser mas competitivos. Las características generales de las propiedades son minifundios productivos que no ofrecen cantidades suficientes para ofertar a los grandes compradores y consumidores, en consecuencia están sujetos a las imposiciones de los comerciantes.

Principales actividades de la población de Chaupiyacu

En la actualidad Chaupiyacu es un sector comercial por su ubicación el pie de la vía. Esta característica ha desencadenado ventajas comerciales para los hogares y pobladores quienes ofertan productos tradicionales de la zona convirtiéndolo en un sector de cualidades turísticas. Esta condición ha determinado un tipo de comercialización directo eludiendo la acción de los comerciantes.

Factores de bajo rendimiento de actividades productivas

Los factores de bajo rendimiento tienen su origen en el problema de la organización. Todos tienen un accionar individualista motivo por el que trabajan en función de las utilidades propias sin pensar en el bienestar organizativo común.

Considera que el principal problema de la población de Chaupiyacu es el desempleo

Los factores de bajo rendimiento tiene su origen en el problema de la organización. Todos tienen un accionar individualista motivo por el que trabajan en función de las utilidades propias sin pensar en el bienestar organizativo común.

Considera que el principal problema de la población de Chaupiyacu es el desempleo

Totalmente en desacuerdo, no existe desempleo porque no existe personas para que trabajen. La falta de mano de obra, es un gran problema también existe la migración de la población a las grandes ciudades.

¿La explotación de caña guadúa puede considerarse como una actividad rentable?

Se explotan más de 50 hectáreas de caña guadúa anuales a través de un modelo productivo incontrolable. Una de las consecuencias es la destrucción de los bosques a cambio de una limitada rentabilidad. En consecuencia, no puede considerarse una actividad rentable.

La población conoce sobre elaboración de muebles a base de caña guadúa

Si por eso estoy totalmente de acuerdo, porque la población conoce sobre elaboración de muebles. Sin embargo, el principal inconveniente existente es la falta de financiamiento o alguien que invierta para la producción y elaboración de muebles.

¿Considera que la instalación de una empresa para la fabricación de muebles en el recinto Chaupiyacu mejoraría las condiciones socioeconómicas del sector?

Totalmente de acuerdo. La instalación de una fábrica de muebles correctamente financiada, idónea gestión tecnológica y el fomento de la generación de productos de calidad, el recinto Chaupiyacu mejoraría en sus condiciones socioeconómicas

¿Existen condiciones para la instalación de un sistema productivo asociativo?

De acuerdo. Existen las condiciones infraestructurales para la implementación del negocio.

¿Cuál es el sector con mejor disposición para la instalación de una planta para la fabricación de muebles de caña guadúa?

En la parte interior del sitio Chaupiyacu, parte alta del río, cerca de los accesos a las vías rurales que conducen a fincas y haciendas desde donde se extrae la materia prima.

3.7. Posible solución al problema

Se plantea la formulación, planeación, creación y desarrollo de una empresa en el área de la mueblería y ornato del hogar. La organización dedicará su producción a base de caña guadúa, utilizando diseños y modelos agradables a la vista de los potenciales clientes. A través de este criterio se extrajeron resultados en los diferentes estudios de prefactibilidad como: técnicos, normativas legales, mercado y financiero, así como el cumplimiento de principios y normas ambientales.

La propuesta desarrollada se estructura con base a cada etapa del estudio de prefactibilidad. El emprendimiento se plantea a través del cumplimiento de las

normativas legales vigentes en el Ecuador en el área respectiva. La presente propuesta cumple con los principios consagrados en la Constitución Política del Ecuador y el Plan de Buen Vivir, fomentando la gestión de las cadenas productivas fortaleciendo a los sectores económicos vulnerables y necesitados como estrategia territorial para la potencialización de las capacidades de la población. El desarrollo del negocio beneficiará a los pobladores del recinto Chaupiyacu, parroquia Balsapamba, cantón San Miguel, provincia Bolívar.

El estudio técnico determinó la viabilidad del proceso constructivo de los muebles a base de caña guadúa, utilizando diseños y modelos exclusivos. Esta condición se asegura en función de la georreferenciación del sitio Chaupiyacu, rodeado de zonas plantadas por cañaverales. Esta condición asegura la disponibilidad de la materia prima como fundamento del emprendimiento y el idóneo flujo productivo.

A través del estudio de mercado se evidenció la existencia de la demanda adecuada para asegurar la comercialización de los productos previstos en los diferentes modelos planteados. Los potenciales clientes pertenecen a la provincia de Los Ríos y Bolívar, en función de que el sector es una zona de paso entre ambas poblaciones.

El estudio financiero estimó un nivel de rentabilidad adecuado para la implementación de una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de muebles a base de caña guadúa. Los indicadores de rentabilidad VAN, TIR, Payback y Punto de Equilibrio, demostraron la prefactibilidad financiera para la implementación del emprendimiento en el recinto Chaupiyacu, parroquia Balsapamba, cantón San Miguel, provincia Bolívar.

CONCLUSIONES

1. De la elaboración del marco teórico referencial de la fabricación de muebles a base de la caña guadúa en el sector Chaupiyacu, se extrajeron las siguientes conclusiones:

- El estudio normativo-legal evidenció la viabilidad jurídica requerida para la explotación sostenible del cultivo. La caña guadúa es considerada como una especie vegetal de crecimiento silvestre y espontáneo, lo que facilita el uso de la materia prima para la industrialización sin que existan indicios de extinción.¹
- A través del estudio técnico se determinó la factibilidad constructiva, logística y práctica en la generación de muebles a base de caña guadúa. Se estimaron cálculos para localización, determinando la idónea ubicación por la cercanía de la fuente de materia prima y zona de paso de los potenciales clientes. Se demostró la óptima ingeniería estructural por contar con un galpón disponible para la instalación de la maquinaria pertinente. Se evidenció la viabilidad procesal debido a la factibilidad en la adquisición de maquinaria requerida por el proceso y capacidad de producción que es proporcional a la necesidad evidenciada en el estudio de mercado. Se diseñó un análisis organizacional en función a la disponibilidad de mano de obra necesaria para la implementación del proyecto.²
- La implementación del estudio de mercado determinó la suficiencia comercial para la implementación de un emprendimiento en producción y

¹ Evidenciado en estudio normativo-legal, apartado 2.3.6

² Evidenciado en estudio técnico 2.3.7

comercialización de muebles a base de caña guadúa. Se calculó el tamaño de la demanda insatisfecha, mercado potencial, objetivo y meta.³

- El estudio económico-financiero reveló la prefactibilidad del emprendimiento comunitario. Se efectuaron proyecciones a través de instrumentos para medir la rentabilidad del proyecto: Tasa interna de retorno (TIR) 18 %, estimación de un VNA con márgenes positivos (\$ 64,540), estimación de una recuperación de la inversión a través del Payback de 3 años, 2 meses y 16 días y el respectivo análisis de sensibilidad con margen superior a uno, lo que demuestra el retorno de la inversión con un precio óptimo del 100 % al costo de los productos. De esta manera se evidenció la prefactibilidad del emprendimiento en el escenario vigente.⁴
2. El estudio socioeconómico desarrollado caracterizó a la población del recinto Chaupiyacu de la siguiente manera:
- El sitio Chaupiyacu se caracteriza por poseer una población con bajos recursos económicos. Depende principalmente de la actividad turística y comercial por tratarse de una localidad ubicada en la zona limítrofe entre las provincias de Bolívar y Los Ríos. Existe un desempleo del 12 %, siendo la principal fuente ingresos económicos es la agricultura. El promedio de ingreso familiar mayoritario no supera los \$ 500 mensuales, existiendo un limitado poder adquisitivo.
 - Existe un 13 % de propiedades que cultivan caña guadúa, cuyas proporciones mayoritariamente no superan la media hectárea del cultivo. La producción de caña tiene como principal destino al sector bananero (58 %) y comercialización local (25 %). Se evidenció un 54 % de familias con

³ Evidenciado en estudio de mercado 2.4

⁴ Evidenciado en estudio de mercado 2.5

ingresos provenientes de la comercialización de muebles a base de caña guadúa, sin que estos ingresos sean suficientes para mantener económicamente a la familia.

- El principal canal de comercialización de la caña es la venta directa, sin que los productores asuman costos por este concepto. Las familias de Chaupiyacu están de acuerdo de constituir algún tipo de emprendimiento asociativo para la fabricación de muebles a base de caña guadúa.
3. La estructuración del marco metodológico respondió a la necesidad del diagnóstico objetivo de la realidad existente. Se diseñaron instrumentos apropiados para la recolección de información a nivel de campo, evidenciando la validez de las técnicas y los métodos empleados en función de los objetivos del presente estudio.
 4. El análisis de la información extraída a través del presente estudio determinó la viabilidad jurídica, técnica, comercial, económica y financiera del presente proyecto. En consecuencia, se evidenció la prefactibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la fabricación de muebles a base de caña de guadúa en el recinto Chaupiyacu, parroquia Balsapamba, cantón San Miguel, provincia Bolívar.

RECOMENDACIONES

A partir de las conclusiones obtenidas por el presente estudio, se establecieron las siguientes recomendaciones:

- Establecer estudios normativos que aseguren el establecimiento de futuros emprendimientos relacionados con la explotación de recursos vegetales. De este modo se asegurará el fomento de nuevas alternativas productivas para los sectores rurales existentes en la zona.
- Fundamentar las futuras investigaciones de prefactibilidad con estudios de mercado de alto nivel de fiabilidad. De esta manera se incrementarán las probabilidades de éxito de los emprendimientos, a través de la determinación de la demanda existente por los productos y servicios a ofertar.
- Establecer futuros emprendimientos utilizando instrumentos para la estimación de la rentabilidad de los proyectos. La medición de la tasa interna de retorno, valor actual neto, Payback y análisis de sensibilidad, viabilizará el establecimiento de negocios sostenibles y con menor grado de riesgo en el retorno del capital invertido.
- Se recomienda implementar la microempresa dedicada a la fabricación de muebles a base de caña de guadúa en el recinto Chaupiyacu, parroquia Balsapamba, cantón San Miguel, provincia Bolívar, una vez que se ha demostrado la prefactibilidad jurídica, técnica, comercial, económica y financiera del proyecto.

BIBLIOGRAFÍA

Boza Valle, J. (2015). *Economía Popular y Solidaria*. Obtenido de

<http://www.eumed.net/rev/oidles/18/economia-popular.html>

ISO 9001. (s.f.). *Normas Internacionales*. Obtenido de

[http://www.umc.edu.ve/pdf/calidad/normasISO/ISO_9001\(ES\)_CERT_2008_final.pdf](http://www.umc.edu.ve/pdf/calidad/normasISO/ISO_9001(ES)_CERT_2008_final.pdf)

Kotler , P. (2013). *Fundamentos de marketing* . Obtenido de

http://es.slideshare.net/ContaFinanciera1_G05/fundamentos-de-marketing-11-edicin-kotler-armstrong

Alcaraz. (2011). *Emprendimiento*. Obtenido de

http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/lopez_t_cr/capitulo1.pdf

Armendariz, G. (2014). *Gestión del emprendimiento*. Santiago: Sudamericana.

ARQHYS. (Abril de 2011). *ARQHYS.com*. Obtenido de <http://www.arqhys.com/que-es-una-microlocalizacion.html>

Arteaga, E., Torres, L., & Tobalina, C. (2015). *Análisis de la cadena productiva y comercializadora del maíz y como fuente de exportación*. Guayaquil: ESPOL.

Artesanías en caña. (15 de Febrero de 2007). *Artesanias en caña*. Obtenido de

<http://artescana.blogspot.com/2007/02/todo-lo-que-necesitas-saber-sobre-la.html>

Asamblea Nacional. (2008). *Constitución Política del Ecuador*. Quito: Registro Oficial.

Asamblea Nacional. (2013). *Ley de Desarrollo de la Cultura del Emprendimiento, la Creación y Fortalecimiento de Empresas Sociales en el Ecuador como*

- Mecanismo de Generación de Empleo y Crecimiento Económico*. Quito:
Asamblea Nacional.
- Asamblea Nacional del Ecuador;. (2006). *Código Orgánico del Ambiente*. Quito:
Registro Oficial.
- Asociación de Emprendedores Artesanales de Bolívar. (2017). *Informe de Gestión gremial*. Guaranda: AEAB.
- Asociación de Emprendedores Artesanales de Los Ríos. (2016). *Informe de gestión gremial*. Babahoyo: AEALR.
- Aucapiña , E., & Rivera , C. (2014). *Propuesta de factibilidad para la creacion de una empresa*. Obtenido de
<http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/6421/1/UPS-CT002997.pdf>
- BAMBÚ Ecuador. (Julio de 2016). *El Bambú en Ecuador*. Obtenido de
<https://bambu.com.ec/bambu/el-bambu-en-ecuador/>
- Banco Central del Ecuador. (2010).
repositorio.espe.edu.ec:800/jspui/bitstream/21000/4115/5/T-ESPE-057049.pdf.
- Banco Central del Ecuador, (. (2010). *Exportación del Almidón de Yuca*. Quito: INIAP
– MAGAP - CIAT.
- Becerra. (2014). Economías de aglomeración y desarrollo tecnológico.
- Beker, M. y. (2010). Competitividad, redes de empresas y cooperación empresarial.
CEPAL.
- Berguesio, M. (2014). *Estudios de factibilidad en microempresas iniciales*. Buenos
Aires: UNA.

Bermúdez , C., Cobarrubia , C., & Cuicas , Y. (2014). *Factibilidad Económica*.

Obtenido de

http://www.academia.edu/6494527/FACTIBILIDAD_TECNICA_ING_ECONOMICA

Betancourt, W. (2015). *Análisis de factores de emprendimiento exitosos: Empresarios y emprendimiento*. Ilustrada.

Bonta, P., & Farber, M. (Diciembre de 2005). *Preguntas Sobre Marketing y Publicidad*.

Obtenido de <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/mercado-definicion-concepto.html>

Breanley. (2010). *Principios de Finanzas Corporativas*. Barcelona, España:: McGraw Interamericana.

Calva Chuquimarca, L. (Julio de 2015). *Tesis* . Obtenido de

file:///C:/Users/Tatiana/Downloads/TESIS_LUIS%20CALVA-BIBLIOTECA_2015.pdf

Camino Solorzano , A. (Septiembre de 2011). *Construcción con tierra* . Obtenido de

https://www5.uva.es/grupotierra/publicaciones/digital/libro2011/2011_9788469481073_p205-212_camino.pdf

Cantillón, R. (Agosto de 1732). *Naturaleza del Comercio en General*. Obtenido de

<http://biblioteca.libertyfund.org/sites/default/files/naturaleza-del-comercio-electronico.pdf>

Carrasco, F. (2013). *Administración de proyectos agropecuarios*. Quito: ESPE.

- Carrasco, F. (2014). *Proyectos Agropecuarios. Presentación de Proyectos Agropecuarios* (págs. 35-37). Guayaquil: UAE.
- Castañeda, C. (2006). *Los emprendimientos industriales*. México D.F.: Latinoamericana.
- Castellano. (2010). *Planificación: Herramienta para enfrentar la complejidad incertidumbre y el conflicto*. Caracas: Vadell Hermanos. .
- Castro, L. (2016). *Análisis de segmentación de mercado de las tiendas de conveniencia en estaciones de servicio del norte de Guayaquil (Master's thesis, Universidad de Guayaquil)*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Cepeda, R. (2014). *Visión metodológica del modelo de gestión de los emprendimientos mexicanos*. México D.f.: Limusa.
- Cerda, Jefferson. (Noviembre de 2010). *Tesis*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/JeffersonCerda/defensa-tesis-guadua>
- Cervilla. (2012). *Redes de empresas y tecnologías de información: opciones para el desarrollo de la PYME*.
- Chase, R. (2011). *Administración de Producción y Operaciones: manufactura y servicios*. . Bogota: Edit. Mc. Gran Hill.
- Chiavenato. (2010).
- Chiluiza Benitez, C., & Hernández Lara , J. (Octubre de 2009). *Tesis*. Obtenido de <http://bibdigital.epn.edu.ec/handle/15000/1901>

- Código del Trabajo . (2015). *Código del Trabajo* . Obtenido de <http://www.justicia.gob.ec/wp-content/uploads/2015/05/CODIGO-DEL-TRABAJO.pdf>
- Código Orgánico de la Producción. (Diciembre de 2010). Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/02/1-Codigo-Organico-de-la-Produccion-Comercio-e-Inversiones-pag-37.pdf>
- Conforme, G. (2015). *Diseño de un sistema asociativo de producción y comercialización agrícola para su aplicación como política municipal del cantón Bolívar*. Guayaquil: Universidad Agraria del Ecuador.
- Conforme, G. (2015). *Diseño de un sistema asociativo de producción y comercialización agrícola para su aplicación como política municipal del cantón Bolívar*. Guayaquil: UAE.
- Constitución de la República del Ecuador. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Obtenido de http://www.inocar.mil.ec/web/images/lotaip/2015/literal_a/base_legal/A._Constitucion_republica_ecuador_2008constitucion.pdf
- Córdoba, M. (2014). *Formulación y evaluación de proyectos*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- CORPEI-CBI. (2005). *Perfil de producto bambú. Expansión de la oferta exportable del Ecuador*. Quito: CORPEI-CBI.
- Corporación Financiera Nacional. (2018). *Actividades financiables CFN 2018*. Guayaquil: CFN.

Correa, R. (2009). *Ecuador: de la Banana Republic a la No República*. . Quito: Random House.

De Marzo, G. (2010). *Buen Vivir para una democracia de la tierra*. La Paz: Plural.

Definiciones. (2014). *Normativa*. Obtenido de <http://conceptodefinicion.de/normativa/>

Delgado, A., & Sacón, M. (2014). *Propuesta de mejora del sistema de evaluación de desempeño para el talento humano del Gobierno Autónomo Descentralizado Provincial de Manabí*. Tesis de Ingeniería en Administración Pública. Calceta: ESPAM.

Díaz, R. (2012). Estudios de Impacto ambiental.

Diez, I., Martín, G., & Montoro, M. (2014). *Economía de la empresa*. Madrid: Paraninfo.

Douglas, E. &. (2012). Fundamentos de administración financiera. . México:.

ECOHABITAR. (2013). La guadua: una maravilla natural de grandes bondades y prometedor futuro. *ECOHABITAR*, <http://www.ecohabitar.org/la-guadua-una-maravilla-natural-de-grandes-bondades-y-prometedor-futuro/>.

EKOS. (09 de 09 de 2015). *Elaboración de alimentos y bebidas*. Obtenido de www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=6443.

Elio, Z. R. (2010). Introducción a la Administración de Organizaciones. Segunda Edición, Editorial Maktub,.

Erazo, F. (2014). Análisis y perspectiva del emprendimiento empresarial ecuatoriano en el contexto de la política económica del buen vivir. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 201.

- Escobar Aguilera, M. (22 de Agosto de 2013). *Administración Financiera*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/administracion-financiera-y-analisis-financiero-para-la-toma-de-decisiones/>
- Estudio Tecnico*. (2011). Obtenido de <http://e-tecnico.webnode.es/servicios/>
- Fenn. (2011). "Inside the Lab: IBM Gartner Research.
- Fernández, D. (2010). Contabilidad III: Análisis Final.
- Fernández, E. (2012). *Cadenas de valor*. La Habana: Revolucionaria.
- Figuerola Girón, J., & Sempértegui Torres, S. (2015). *Estudio de factibilidad para la implementacion de una empresa*. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/4635/1/T-UCSG-PRE-ECO-GES-209.pdf>
- Filion, L. (2003). Emprendedores y propietarios-dirigentes de pequeña y mediana empresa (PME). *Revista de Administración de Empresas*, 34(2), 5-28.
- Foriscot, F. (2014). Compensación de deuda para la pequeña empresa. *Emprendedores*, Contenido web: <http://www.emprendedores.es/ideas-de-negocio/deudas-pymes-autonomos>.
- Formichella, M. (2004). *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local*. Bueno Aires.
- GAD parroquial Balsapamba. (2017). *Plan de Ordenamiento Territorial de Balsapamba*. San Miguel: GADPB.
- García. (2012).

Garrido. (2015). Dirección Estratégica.

Gestión empresarial. (2017). *tipos de empresas*. Obtenido de

<http://www.tiposde.org/empresas-y-negocios/4-tipos-de-empresas/>

Gobierno Autónomo Descentralizado. Municipio de Mocache. (2013). *La Yuca en el Ecuador* . Cantón Mocache.

Gómez Iñiguez, G. (Octubre de 2012). *Tesis*. Obtenido de

<http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/4040/1/UPS-QT03255.pdf>

González, Ó. (2014). *Caracterización del bambú Guadua (Guadua Angustifolia) para el diseño e industrialización en España*. Almería: Universidad de Almería.

Gooderl, J. (2012). *Administración de Pequeñas Empresas: lanzamiento y crecimiento de iniciativas de emprendimiento*. México D.F.: Cengage Learning.

Haro Pastor, G. (Junio de 2015). *Modelos de emprendimiento* . Obtenido de

<http://www.emprendedoresocial.org/3-modelos-basicos-para-entender-el-emprendimiento-social/>

Hernández, F. (2014). *El emprendimiento*. México D.F.: Lexus.

Hernández, L. (2016). *La Dinámica de las 4 Aes: Metodología para el emprendimiento corporativo basado en la innovación*. Naucalpan: Innovación Editorial.

Hernández, L. (2017). *La Dinámica de las 4 Aes: Metodología para el emprendimiento corporativo basado en la innovación*. Naucalpan: Lagares.

Hernández, M. (2013). *Historia del emprendimiento*. México D.F.: Santander Ediciones.

Holguín Cabezas, R. (2010).

Horngren & Harrison. (2012). Contabilidad. Mexico: Prentice Hall.

IICA. (2004). *La Organización de la empresa asociativa*. Caracas: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura.

INEC - ECUADOR, I. N. (2010). *CENSO DE POBLACION Y VIVIENDA*. Procesado con Redatam+SP.

INEC. (2010). *Población Promedio por Hogar*.

http://www.inec.gob.ec/tabulados_CPV/28_Promedio%20de%20Personas%20por%20Hogar.xls: INEC. Unidad de Procesamiento (UP) de la Dirección de Estudios Analíticos Estadísticos (DESAE).

INEC. (2012). *Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico NSE 2011*. Quito: INEC.

INEC. (2013). *Distribución poblacional por zonas*. Quito: SENPLADES.

INEC. (22 de junio de 2017). *Ecuadorencifras*. Obtenido de www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/Empleo-mar-2014/10_anios/201403_Enemdu_Indicadores_Laborales_NU_10anios.xls

INEC-SENPLADES. (2014). *PROYECCIONES REFERENCIALES A NIVEL CANTONAL POR GRUPOS DE EDAD 2010-2020*. app.sni.gob.ec/sni-link/sni/Portal%20SNI%202014/ESTADISTICA/Proyecciones_y_estudios_demograficos/Proyectos%20y%20Estudios%20demogr%c3%a1ficos%202014/PROYECCIONES%20REFERENCIALES%20A%20NIVEL%20CANTONAL%20POR%20GRUPOS%20DE%20EDAD%202010-2020.xl.xlsx: SENPLADES.

- Instituto Nacional de Tecnología . (Enero de 2004). *Monografía realizada en el marco de la Beca de Iniciación del INTA*. Obtenido de <http://municipios.unq.edu.ar/modules/mislibros/archivos/MonografiaVersionFinal.pdf>
- International Organization for Standardization. (2017). *Quality management ISO 9001:2015*. Obtenido de <https://www.iso.org/iso-9001-quality-management.html>
- Javieres, M. (2015). *Materiales alternativos para el urbanismo*. Madrid: LIMUSA.
- Juan de Dios . (enero de 2012). *Micro Localización*. Obtenido de <http://macroymicrolocalizacin.blogspot.com/>
- Kloter. (1992). *Comercialización*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/marketing-comercializacion-orientacion-mercado-definicion-tendencias-principales/>
- Longenecker, Moore , & Petty . (2001). *Plan de negocios*. Obtenido de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/rosas_r_f/capitulo2.pdf
- López, C. (11 de Abril de 2001). *Conceptos básicos de producción*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/conceptos-basicos-produccion/>
- Mankiw, G. (2014). *Macroeconomía*. Barcelona: Antoni Bosch.
- Mantilla , J., & Olaya , O. (2004). *Estudio de factibilidad para creacion de empresa*. Obtenido de <http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/ingenieria/tesis59.pdf>
- María Eugenia , M. (2006). *Analisis economicos*. Obtenido de <http://www.redem.buap.mx/acrobat/eugenia1.pdf>

Messina, M., & Hochsztain, E. (2015). Factores de éxito de un emprendimiento: Un estudio exploratorio con base en técnicas de Data Mining. *Tec Empresarial*, Vol 9 Núm 1 / p. 31-40.

Meza, O. (2013). *Evaluación de proyectos*. México DF: IMESA.

Miklos, & T. (2012). Planeación Interactiva: Nueva Estrategia para el Logro Empresarial. México D.F.: Limusa. .

Miranda , A., Zambrano , M., & Yaguana, J. (2009). *Implementación de fabrica*.
Obtenido de <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/10675/1/D-39734.pdf>

Naranjo, M. (2013). Macroeconomía ecuatoriana. *Memoria de módulo de Macroeconomía* (págs. 12-13). Guayaquil: UAE.

Nieto, A., & Iglesias, F. (2000). *La empresa informativa*. Barcelona: Ariel Comunicación.

Osorio, M. C. (2010). INDUSTRIALIZACIÓN POR SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES (1940-1982) Y MODELO ¿SECUNDARIO-EXPORTADOR¿ (1983-2006) EN PERSPECTIVA COMPARADA .

Otero, A. (Febrero de 2005). *Tesis*. Obtenido de https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/item/5295/1/Tesis_maestria.pdf

Palomeque, H. (2015). *Tesis*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/7906/1/TESIS%20MASTERAL%20>

ECON%20HARRY%20PALOMEQUE%20BUSTAMANTE%20junio%202015.pdf

Pasquel, H. (2014). *Modelo de gestión empresarial para pequeños emprendimientos*.

Lima: Escritores peruanos.

Pazmiño Garcia , C. (2013). *Tesis* . Obtenido de

<http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/6595/1/T-ESPE-037577.pdf>

Pino, S. (2014). Evaluación de proyectos. *Memoria de módulo* (págs. 22-23).

Guayaquil: UAE.

Pinto. (2013). *Planeación Estratégica de Capacitación Empresarial*. McGraw Hill. .

Porter, M. (2004). *Cadena de valor*.

Productos de Garcia Reinoso. (2016). www.quiminet.com/shr/es/garcia-reinoso-3127430875/productos.htm?pp=3858363367.

Pulido, D., & Toledano, N. (2014). *Invitación al emprendimiento: Una aproximación a la creación de empresas*. Barcelona: UOC.

Robles, M. (2013). *Agroindustria en sudamérica*. Quito: ECS.

Romero, R. (2010). *Marketing*. Editora Palmir E.I.R.L.,.

Salvador, G. (2010). *Evaluación de impacto ambiental*. Edit.Lobudi,.

Samuelson, P., & William, N. (2011). *Economía*. Mc Graw Hill,Decimoséptima Edición,.

Sánchez, E. F. (2010). *Administración de empresas : un enfoque interdisciplinar*.

- Sandoval , V. (25 de julio de 2013). *Impacto Ambiental*. Obtenido de https://prezi.com/ldde_hcr8wrf/definicion-impacto-ambiental-varios-autores-parte-i/
- SENA. (2006). *Caracterización ocupacional de la guadua*. Bogotá: SENA.
- SENPLADES. (2013). *Plan Nacional del buen Vivir 2013-2017*. Quito: Registro Oficial.
- Servicio de Rentas Internas. (16 de julio de 2017). *SRI*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/10138/92>
- Stanton Etzel y Walker. (2009).
- Staton. (2015). *Fundamentos de Marketing*. México D.F: McGraw Hill.
- Suárez, M. (2015). *Análisis jurídico de los emprendimientos* . México D.F.: Limusa.
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2011). *Que es la Economía Popular y Solidaria*. Obtenido de <http://www.seps.gob.ec/noticia?que-es-la-economia-popular-y-solidaria-eps->
- Talaya, Á., & Collado, A. (2014). *Investigación de mercados*. Esic Editorial.
- Talín, J., & Cuesta, S. (2013). El emprendimiento y la innovación como fundamento de la creación de pequeñas y medianas empresas. *Revista de Extensión Universitaria*, 1(3), 48-55.
- Tandazo Regalado, J., & Flores Díaz, G. (Octubre de 2012). *Tesis* . Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/5892/1/T-ESPE-034425.pdf>
- Thompson. (2010). *Adiministración Estratégica: conceptos y casos*. Mc Graw Hill.

- Torres, F. (2014). *Arquitectura vernácula*. Santiago: UC.
- Trading, P. (2016). *Quienes Somos*. Peacock.com/about_us.php/
info@peacocktrade.com.
- Truño. (2010). *La responsabilidad social corporativa en la gestión empresarial*.
Barcelona.
- Valverde, C. (2015). *Empresas y empresarios*. Madrid: Planeta.
- Villegas, F. (2005). *Tesis*. Obtenido de
<http://www.bdigital.unal.edu.co/988/1/felipevillegasgonzalez.2005.pdf>
- Vinueza, H. (2013). *Industrialización de Latinoamérica*. Santiago: Visión.
- Vivas, E. (23 de junio de 2016). Normativas Internacionales para la construcción de
invernaderos. (E. Díaz, Entrevistador)
- Vivek, W. (2012). The Magic Happens When You Focus on People. *Innovations* , 7.
www.quiminet.com/shr/es/velez-almidonmanabita-6874033876. (s.f.).
www.quiminet.com/shr/es/velez-almidonmanabita-6874033876/productos.htm?pp=3858363367.
- Zornoza, C., Navarro, B., & Villar, M. (2010). Los factores de crecimiento de las
empresas innovadoras y de base.

ANEXOS

ANEXO 1. MODELO DE ENCUESTA PARA ESTUDIO DE MERCADO

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL										
ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACION DE MUEBLES A BASE DE CAÑA DE GUADUA EN EL RECINTO CHAUIYACU PARROQUIA BALSAPAMBA CANTÓN SAN MIGUEL PROVINCIA BOLÍVAR.										
LUGAR DE RESIDENCIA										
DATOS PERSONALES										
GÉNERO	MASCULINO		FEMENINO		NÚMERO DE INTEGRANTES DE LA FAMILIA	1	2	3	4	>4
EDAD	ENTRE 18 Y 30		ENTRE 31 Y 40		ENTRE 41 Y 50		ENTRE 51 Y 65		MAS DE 65	
ESTADO CIVIL	CASADO		SOLTERO		UNIÓN LIBRE		VIUDO		OTRO	
NIVEL DE ESTUDIOS	NINGUNO		PRIMARIA		SECUNDARIA		SUPERIOR		OTRA	
SITUACIÓN LABORAL	TRABAJA EN RELACIÓN DE DEPENDENCIA			TRABAJA POR SU PROPIA CUENTA			NO TRABAJA			
INFORMACIÓN ECONÓMICA										
SUS INGRESOS ECONÓMICOS PROVIENEN DE	AGRICULTURA	GANADERÍA	COMERCIO	SERVICIOS	EMPLEO	OTRO				
NIVEL DE INGRESOS (MENSUAL)	< DE 500		ENTRE 500 Y 1000		ENTRE 1000 Y 2000		MAS DE 2000			
NIVEL DE EGRESOS (MENSUAL)	< DE 300		ENTRE 300 Y 500		ENTRE 500 Y 1000		MAS DE 1000			
DESTINO DEL INGRESO (ESCALA DEL 1 AL 10)	COMIDA	ROPA	EDUCACIÓN	SALUD	CONSUMO	INVERSIÓN	OTRO			
DATOS DEL PRODUCTO										
CONOCE LA CAÑA GUADUA	SI		NO		COMPRARÍA MUEBLES A BASE DE CAÑA GUADUA	SI		NO		
QUE ASPECTOS CONSIDERA AL COMPRAR MUEBLES	PRECIO	FORMA DE PAGO	ATENCIÓN	DISEÑOS	GARANTÍA	CALIDAD				
ARTÍCULOS QUE COMPRARÍA	JUEGOS DE SALA		JUEGOS DE COMEDOR		MOBILIARIOS DE JARDÍN		OTROS			
CON QUÉ FRECUENCIA ADQUIRIRÍA MUEBLES DE CAÑA GUADUA	2 VECES AL AÑO		CADA AÑO		CADA 2 AÑOS		OTRA			
CUÁNTO PAGARÍA POR MUEBLES DE CAÑA GUADUA	HASTA \$ 100		HASTA \$ 200		HASTA \$ 500		MAS DE \$ 500			

ANEXO 2. MODELO DE ENTREVISTA PARA ESTUDIO SOCIOECONÓMICO

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL					
ENTREVISTA ESTRUCTURADA PARA ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN DE MUEBLES A BASE DE CAÑA DE GUADUA EN EL RECINTO CHAUPYACU PARROQUIA BALSAPAMBA CANTÓN SAN MIGUEL PROVINCIA BOLÍVAR.					
CONDICIONES SOCIOECONÓMICAS DE LA POBLACIÓN DE CHAUPYACU	EXCELENTES	BUENAS	REGULARES	MALAS	MUY MALAS
PRINCIPALES ACTIVIDADES DE LA POBLACIÓN DE CHAUPYACU	AGRICULTURA	GANADERÍA	COMERCIO	TURISMO	OTRA
FACTORES DE BAJO RENDIMIENTO DE ACTIVIDADES PRODUCTIVAS	FALTA FINANCIAMIENTO	PROBLEMAS DE MERCADO	POCO FOMENTO FISCAL	PROBLEMAS DE MERCADEO	OTRO
CONSIDERA QUE EL PRINCIPAL PROBLEMA DE LA POBLACIÓN DE CHAUPYACU ES EL DESEMPLEO	TOTALMENTE EN DESACUERDO	EN DESACUERDO	NI DE ACUERDO, NI EN DESACUERDO	DE ACUERDO	TOTALMENTE DE ACUERDO
CONSIDERA QUE EL PRINCIPAL PROBLEMA DE LA POBLACIÓN DE CHAUPYACU ES EL DESEMPLEO	TOTALMENTE EN DESACUERDO	EN DESACUERDO	NI DE ACUERDO, NI EN DESACUERDO	DE ACUERDO	TOTALMENTE DE ACUERDO
LA EXPLOTACIÓN DE CAÑA GUADUA PUEDE CONSIDERARSE COMO UNA ACTIVIDAD RENTABLE	TOTALMENTE EN DESACUERDO	EN DESACUERDO	NI DE ACUERDO, NI EN DESACUERDO	DE ACUERDO	TOTALMENTE DE ACUERDO
LA POBLACIÓN CONOCE SOBRE ELABORACIÓN DE MUEBLES A BASE DE CAÑA GUADUA	TOTALMENTE EN DESACUERDO	EN DESACUERDO	NI DE ACUERDO, NI EN DESACUERDO	DE ACUERDO	TOTALMENTE DE ACUERDO
¿CONSIDERA QUE LA INSTALACIÓN DE UNA EMPRESA PARA LA FABRICACIÓN DE MUEBLES EN EL RECINTO CHAUPYACU MEJORARÍA LAS CONDICIONES SOCIOECONÓMICAS DEL SECTOR?	TOTALMENTE EN DESACUERDO	EN DESACUERDO	NI DE ACUERDO, NI EN DESACUERDO	DE ACUERDO	TOTALMENTE DE ACUERDO
¿EXISTEN CONDICIONES PARA LA INSTALACIÓN DE UN SISTEMA PRODUCTIVO ASOCIATIVO?	TOTALMENTE EN DESACUERDO	EN DESACUERDO	NI DE ACUERDO, NI EN DESACUERDO	DE ACUERDO	TOTALMENTE DE ACUERDO
¿CUÁL ES EL SECTOR CON MEJOR DISPOSICIÓN PARA LA INSTALACIÓN DE UNA PLANTA PARA LA FABRICACIÓN DE MUEBLES DE CAÑA GUADUA?	AL LADO DE LA IGLESIA	CERCANO AL RÍO	EN LA SALIDA DEL SITIO	SOBRE LA CARRETERA, LEJOS DEL CENTRO	OTRA

ANEXO 3. MODELO DE ENCUESTA PARA ESTUDIO SOCIOECONÓMICO

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL														
ENCUESTA PARA ESTUDIO SOCIOECONÓMICO EN EL RECINTO CHAUIYACU PARROQUIA BALSAPAMBA CANTÓN SAN MIGUEL PROVINCIA BOLÍVAR.														
DATOS PERSONALES														
GÉNERO					NÚMERO DE INTEGRANTES DE LA FAMILIA									
	MASCULINO		FEMENINO				1	2	3	4	>4			
EDAD														
	ENTRE 18 Y 30		ENTRE 31 Y 40		ENTRE 41 Y 50		ENTRE 51 Y 65		MAS DE 65					
ESTADO CIVIL														
	CASADO		SOLTERO		UNIÓN LIBRE		VIUDO		OTRO					
NIVEL DE ESTUDIOS														
	NINGUNO		PRIMARIA		SECUNDARIA		SUPERIOR		OTRA					
SITUACIÓN LABORAL														
	TRABAJA EN RELACIÓN DE DEPENDENCIA		TRABAJA POR SU PROPIA CUENTA		NO TRABAJA									
INFORMACIÓN ECONÓMICA														
ORIGEN DE INGRESOS ECONÓMICOS														
	AGRICULTURA		GANADERÍA		COMERCIO		TURISMO		EMPLEO		OTRO			
QUÉ CULTIVA EN SU FINCA (ESCALA DEL 1 AL 10)														
	PASTOS	CACAO	CAFÉ	FRUTALES	HORTALIZAS	MAÍZ	FORESTAL	YUCA	CAÑA GUADUA					
NIVEL DE INGRESOS (MENSUAL)														
	< DE 500		ENTRE 500 Y 1000		ENTRE 1000 Y 2000		MAS DE 2000							
NIVEL DE EGRESOS (MENSUAL)														
	< DE 300		ENTRE 300 Y 500		ENTRE 500 Y 1000		MAS DE 1000							
SECTOR AL QUE SE DIRECCIONA PRODUCCIÓN DE CAÑA GUADUA														
	BANANERO		ARTESANÍAS		MUEBLES		COMERCIALIZACIÓN LOCAL		CONSUMO PROPIO					
LA PRODUCCIÓN DE MUEBLES A BASE DE CAÑA GUADUA GENERA INGRESOS A SU					ESTOS INGRESOS PERMITEN SOSTENER A SU FAMILIA									
	SI		NO				SI		NO					
DESTINO DEL INGRESO (ESCALA DEL 1 AL 10)														
	COMIDA		ROPA		EDUCACIÓN		SALUD		CONSUMO		INVERSIÓN		OTRO	
COMERCIALIZACIÓN														
CANAL DE COMERCIALIZACIÓN														
	CONSUMO PROPIO		LLEVA A MERCADO		VENTA DIRECTA		ACOPIADOR RURAL							
COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN \$/semana														
	CERO		ENTRE 1 Y 5		ENTRE 6 Y 10		MAS DE 10							
LE GUSTARÍA CONSTITUIR ALGÚN TIPO DE EMPRENDIMIENTO PARA LA FABRICACIÓN DE MUEBLES CON CAÑA GUADUA					CONSIDERA QUE SE DEBE FORMAR ALGÚN TIPO DE ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE CAÑA GUADUA									
	SI		NO				SI		NO					
DATOS SOCIALES														
TIENE VEHICULO					COBRA BONO						CUENTA BANCARIA			
	SI	NO	SI	NO			SI	NO	SI	NO				
ELECTRODOMÉSTICOS EN CASA	EQUIPO DE MÚSICA		SI	NO	TV		SI	NO	NEVERA		SI	NO	COCINA	
	AIRE ACOND.		SI	NO	MICROONDAS		SI	NO	COMPUTADOR		SI	NO	OTRO	
SERVICIOS BÁSICOS														
	AGUA POTABLE		LUZ		TELÉFONO FIJO		CELULAR		TV SATELITAL		OTRO			

ANEXO 4. DISEÑO DE MUEBLES

MUEBLE CLEOPATRA



MUEBLE ESMERALDA



MUEBLE ELECTRA



MUEBLE ESPERANZA



DORMITORIO CLAUDIA



DORMITORIO TANIA



DISEÑO DE DORMITORIO MARÍA



DISEÑO PARA EXTERIORES SAMIRA



DISEÑO PARA EXTERIORES NATURE



ANEXO 5. EVIDENCIAS DEL ESTUDIO DE MERCADO







ANEXO 6. EVIDENCIAS DE APLICACIÓN DEL ESTUDIO SOCIOECONÓMICO





ANEXO 7. CERTIFICACIÓN DE ANÁLISIS GRAMATICAL

Licenciada en Ciencias de la Educación, Mención Administración Educativa

Landy Zambrano Zambrano

CERTIFICADO DE GRAMATOLOGÍA

A petición del interesado, tengo a bien certificar que he realizado la revisión y análisis del contenido de la presente Tesis de Grado, con el tema **“ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN DE MUEBLES A BASE DE CAÑA DE GUADÚA EN EL RECINTO CHAUPIYACU PARROQUIA BALSAPAMBA CANTÓN SAN MIGUEL PROVINCIA BOLÍVAR.”**, del Egresado Carlos Aníbal Camacho Chuquizan, de la Facultad de Ciencias Sociales y Derecho de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad y autorizo a la interesada hacer uso del presente como estime conveniente.

CERTIFICA


Lic. Landy Zambrano Zambrano, MSc.
CL 1310475353

**LICENCIADA EN CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN, MENCIÓN ADMINISTRACIÓN
EDUCATIVA
MAGISTER EN GERENCIA EDUCATIVA**