



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
SEDE MORONA SANTIAGO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
PRODUCTORA DE ELEMENTOS DERIVADOS DEL BAMBÚ EN
EL CANTÓN MORONA

Trabajo de Integración Curricular

Tipo: Emprendimiento

Presentado para optar al grado académico de:

LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

AUTORES:

ALEXIS DANIEL BRITO SALAZAR

BRAYAN ALEXIS LANDI NARANJO

Macas – Ecuador

2023



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

SEDE MORONA SANTIAGO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CARRERA CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
PRODUCTORA DE ELEMENTOS DERIVADOS DEL BAMBÚ EN
EL CANTÓN MORONA**

Trabajo de Integración Curricular

Tipo: Emprendimiento

Presentado para optar al grado académico de:

LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

AUTORES: ALEXIS DANIEL BRITO SALAZAR

BRAYAN ALEXIS LANDI NARANJO

DIRECTOR: ING. JULIO CÉSAR LOPEZ AYALA. MGS.

Macas – Ecuador

2023

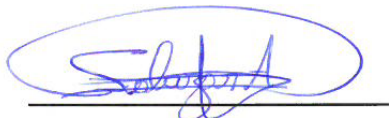
© 2023, Alexis Daniel Brito Salazar; & Brayan Alexis Landi Naranjo.

Se autoriza la reproducción total o parcial, con fines académicos, por cualquier medio o procedimiento, incluyendo la cita bibliográfica del documento, siempre y cuando se reconozca el Derecho de Autor.

Nosotros, Alexis Daniel Brito Salazar, Brayan Alexis Landi Naranjo, declaramos que el presente Trabajo de Integración Curricular es de nuestra autoría y los resultados del mismo son auténticos. Los textos en el documento que provienen de otras fuentes están debidamente citados y referenciados.

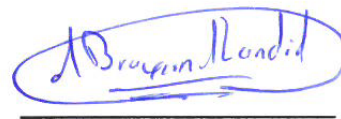
Como autores asumimos la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este Trabajo de Integración Curricular; el patrimonio intelectual pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Macas, 08 de mayo de 2023.



Alexis Daniel Brito Salazar

1450025265



Brayan Alexis Landi Naranjo

1401308463

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

SEDE MORONA SANTIAGO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CARRERA CONTABILIDAD Y AUDITORIA

El Tribunal del Trabajo de Integración Curricular certifica que: El Trabajo de Integración Curricular; Tipo: Emprendimiento, **FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE ELEMENTOS DERIVADOS DEL BAMBÚ EN EL CANTÓN MORONA**, realizado por los señores: **ALEXIS DANIEL BRITO SALAZAR, BRAYAN ALEXIS LANDI NARANJO**, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Tribunal de Integración Curricular, el mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales, en tal virtud el Tribunal Autoriza su presentación.

	FIRMA	FECHA
Ing. Danilo Fernando Fernandez. Mgs. PRESIDENTE DEL TRIBUNAL		2023-05-08
Ing. Julio César López Ayala. Mgs. DIRECTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR		2023-05-08
Ing. Norma del Rocío Toledo Castillo. Mgs. ASESORA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR		2023-05-08

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de emprendimiento a mi madre, hermanos y padrastro, que han sabido formarme con buenos valores y hábitos, ya que sin el apoyo de ellos no hubiera conseguido este logro académico.

Alexis

Dedico este logro primeramente a Dios, mi madre, hermanos y a mis amigos por estar a mi lado brindándome apoyo constante a lo largo de mi trayectoria universitaria.

Brayan

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a los docentes de la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo sede Morona Santiago, en especial a: Ing. Rocio Toledo, Eco. Yolanda Villacis, Ing. Julio López, Ing. Viviana Solis, Ing. Rosa Acosta, Ing. Marcelo Sánchez e Ing. Tania Lara por haber compartido sus conocimientos y experiencias que nos han servido en nuestra trayectoria profesional, académica y personal, también a la Lcda. Jennifer Valencia, gran amiga que nos ha brindado su apoyo incondicional en el transcurso de nuestra vida académica.

Daniel, Brayán

TABLA DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS.....	x
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xiii
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xiv
RESUMEN	xv
ABSTRACT.....	xvi
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	2
1. PROCESO CREATIVO	2
1.1. Determinación de idea de negocio	2
<i>1.1.1. Empatizar.....</i>	<i>2</i>
<i>1.1.2. Definir.....</i>	<i>2</i>
<i>1.1.3. Idear.....</i>	<i>3</i>
<i>1.1.4. Prototipar.....</i>	<i>3</i>
<i>1.1.5. Evaluar</i>	<i>4</i>
1.2. Justificación del emprendimiento.....	4
1.3 Propuesta de valor.....	5
CAPÍTULO II.....	7
2. DIAGNOSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL Y ESTUDIO DE MERCADO.....	7
2.1. Análisis externo	7
2.2. Análisis interno	7
2.3. Análisis estratégico	8
2.4. Estudio de mercado.....	8
<i>2.4.1. Descripción del mercado que atenderá el emprendimiento</i>	<i>8</i>
<i>2.4.2. Resultados de le encuesta</i>	<i>9</i>
<i>2.4.3. Demanda potencial del producto o servicio</i>	<i>17</i>
<i>2.4.4. Tipo de oferta y demanda</i>	<i>18</i>
<i>2.4.5. Tipo de segmentación</i>	<i>19</i>

2.4.6.	<i>Resumen del plan de ventas</i>	19
2.4.6.1.	<i>Canales de distribución</i>	19
2.4.6.2.	<i>Publicidad</i>	19
2.4.7.	<i>Promoción en ventas</i>	21
2.4.8.	<i>Marca</i>	21
2.4.9.	<i>Etiqueta y Slogan</i>	23
2.4.10.	<i>Objetivos de marketing</i>	23
CAPÍTULO III		24
3.	DESCRIPCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO	24
3.1.	Nombre del emprendimiento	24
3.1.1.	<i>Posibles nombres del emprendimiento</i>	24
3.2.	Descripción del emprendimiento	24
3.2.1.	<i>Tipo de emprendimiento</i>	24
3.2.2.	<i>Ubicación y tamaño del emprendimiento</i>	24
3.3.	Modelo de negocio	26
3.4.	Sistema de producción	27
3.4.1.	<i>Proceso de producción</i>	27
3.4.2.	<i>Características generales de la tecnología</i>	29
3.4.3.	<i>Necesidades especiales de equipo, instalaciones, materia prima</i>	30
CAPÍTULO IV		31
4.	ENTORNO JURÍDICO	31
4.1.	Estructura orgánica del emprendimiento	31
4.1.1.	<i>Organigrama</i>	31
4.1.2.	<i>Funciones de la junta general de accionistas</i>	31
4.1.3.	<i>Funciones del gerente general</i>	311
4.1.4.	<i>Operadores</i>	32
4.1.5.	<i>Agente vendedor</i>	32
4.1.6.	<i>Contador</i>	32
4.1.7.	<i>Marco legal</i>	33
4.1.8.	<i>Constitución de compañía</i>	33
4.1.9.	<i>Registro mercantil</i>	33
4.1.10.	<i>Registro Único de Contribuyentes</i>	333

4.1.11.	<i>Patente municipal</i>	34
4.1.12.	<i>Certificado de uso de suelo</i>	34
4.1.13.	<i>Permiso de los bomberos</i>	35
4.1.14.	<i>Gastos de constitución y régimen tributario</i>	35
	CAPÍTULO V	36
5.	ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO	36
5.1.	Plan de financiamiento para el emprendimiento	36
5.2.	Resumen de los estados financieros	37
5.2.1.	<i>Estado de situación inicial</i>	37
5.2.2.	<i>Balance general</i>	37
5.2.3.	<i>Estado de resultados proyectado</i>	38
5.2.4.	<i>Presupuesto de ventas</i>	38
5.2.5.	<i>Presupuesto de producción</i>	40
5.2.6.	<i>Presupuesto de mano de obra y personal</i>	41
5.2.7.	<i>Estado de resultados proyectado</i>	45
5.2.8.	<i>Flujo de caja proyectado</i>	45
5.3.	Resultados de la aplicación de indicadores financieros	46
5.3.1.	<i>Valor actual neto</i>	46
5.3.2.	<i>Tasa interna de retorno</i>	47
5.3.3.	<i>Periodo de recuperación de la inversión</i>	48
5.3.4.	<i>Punto de equilibrio monetario</i>	48
	CAPÍTULO VI	50
6.	CONCLUSIONES RECOMENDACIONES	50
6.1.	Conclusiones	50
6.2.	Recomendaciones	511
BIBLIOGRAFÍA		
ANEXOS		

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1-2. Análisis externo PESTLE.....	7
Tabla 2-2. Análisis interno	7
Tabla 2-3. FODA	8
Tabla 4-2. Género del encuestado	9
Tabla 5-2. Edad del encuestado.....	10
Tabla 6-2. Conocimiento de los beneficios de los muebles y los productos del bambú.....	10
Tabla 7-2. Criterios importantes para el cliente.....	11
Tabla 8-2. Medios informativos más utilizados.....	12
Tabla 9-2. Ambientes de su hogar que decoraría con artículos de bambú	12
Tabla 10-2. Precios.....	13
Tabla 11-2. ¿En qué lugar gustaría adquirir productos fabricados con bambú?.....	14
Tabla 12-2. En su hogar tiene algún objeto de bambú	15
Tabla 13-2. Objetos de bambú que tiene en su hogar	15
Tabla 14-2. Aceptación del producto.....	16
Tabla 15-2. Matriz de decisión.....	17
Tabla 16-2. Proyección de la demanda.....	18
Tabla 17-2. Segmentación	19
Tabla 18-2. Canales de distribución	19
Tabla 19-2. Presupuesto de publicidad.....	21
Tabla 20-2. Paleta cromática	22
Tabla 21-3. Matriz ponderada para elección del nombre.....	24
Tabla 22-3. Factores de localización	24
Tabla 23-3. Análisis de 4 opciones de localización	25
Tabla 24-3. Tamaño	25
Tabla 25-3. Características y descripción general de la tecnología.....	29
Tabla 26-4. Registro mercantil	33
Tabla 27-4. Requisitos - RUC Persona jurídica.....	33
Tabla 28-4. Requisitos - patente municipal	34
Tabla 29-4. Requisito - certificado de uso de suelo	34
Tabla 30-4. Requisitos - permiso de los bomberos.....	35
Tabla 31-4. Gastos de constitución.....	35
Tabla 32-5. Activos fijos y capital de trabajo	36

Tabla 33-5. Fuentes de financiamiento.....	36
Tabla 34-5. Estado de situación inicial.....	37
Tabla 35-5. Balance general	38
Tabla 36-5. Estado de resultados proyectado	38
Tabla 37-5. Presupuesto de ventas en unidades.....	39
Tabla 38-5. Presupuesto de ventas: productos muebles.....	39
Tabla 39-5. Presupuesto de ventas: productos utilitarios.....	40
Tabla 41-5. Presupuesto de los costos producción	40
Tabla 42-5. Presupuesto del sueldo gerente - contador - vendedor.....	42
Tabla 43-5. Presupuesto del sueldo operario 1	43
Tabla 44-5. Presupuesto del sueldo operario 2	44
Tabla 45-5. Estado de resultados proyectado	45
Tabla 46-5. Flujo de caja proyectado	45
Tabla 47-5. Valor actual neto	46
Tabla 48-5. Interpretación valor actual neto	46
Tabla 49-5. Valor actual neto negativo.....	47
Tabla 50-5. Interpretación de la tasa interna de retorno.....	47
Tabla 51-5. Periodo de recuperación de la inversión	48

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1-1. Lluvia de ideas.....	3
Figura 2-1. Prototipo: Jarros	3
Figura 3-1. Prototipo: Portabotellas	4
Figura 4-1. Prototipo: Mesa	4
Figura 5-1. Lienzo de propuesta de valor	6
Figura 6-2. Página de Facebook	20
Figura 7-2. Página de Instagram.....	20
Figura 8-2. Imago tipo	22
Figura 9-2. Elementos distintivos.....	23
Figura 10-2. Etiqueta y Slogan.....	23
Figura 11-3. Modelo de negocio: CANVAS	26
Figura 12-3. Diagrama de flujo: Proceso de producción	28
Figura 13-4. Organigrama general	31

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1-2. Género del encuestado	10
Gráfico 2-2. Edad del encuestado	10
Gráfico 3-2. Criterios importantes para el cliente.....	11
Gráfico 4-2. Medios informativos más utilizados.....	12
Gráfico 5-2. Ambientes de su hogar que decoraría con artículos de bambú	13
Gráfico 6-2. Precios	14
Gráfico 7-2. ¿En qué lugar gustaría adquirir productos fabricados con bambú?.....	14
Gráfico 8-2. En su hogar tiene algún objeto de bambú	15
Gráfico 9-2. Objetos de bambú que tiene en su hogar.	16
Gráfico 10-2. Aceptación del producto	16
Gráfico 11-2. Mercado	18

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO A: POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA.

ANEXO B: FORMATO DE ENCUESTA.

ANEXO C: DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES.

ANEXO D: CRÉDITO.

RESUMEN

En la aplicación de la investigación se buscó dar respuesta a los objetivos planteados, notando que el fin de este trabajo de titulación modalidad emprendimiento fue determinar la factibilidad para la creación de una empresa productora de elementos derivados del bambú en el Cantón Morona. La metodología inició por el planteamiento del problema describiendo el proceso creativo, seguido por el modelo de negocio y sistema de producción, en cuanto al estudio de mercado se determinó la demanda y plan de ventas, en relación al entorno jurídico se estableció que la empresa será una sociedad anónima, por último, el estudio financiero muestra los balances e indicadores de factibilidad del emprendimiento. Como resultados del esquema seguido, utilizando como procedimiento el Design Thinking se eligió una empresa fabricante de productos de bambú nombrada Bramady, la forma de constitución elegida fue sociedad anónima, el estudio de mercado mostró como resultado que el 82% si adquiriera productos realizados de bambú, es decir que existe aceptación del producto, pues al considerar una población económicamente activa de 40.945 habitantes indicó una demanda potencial de 33.575 personas. En cuanto a los resultados del estudio financiero se identificó que el capital para iniciar las actividades de la empresa es de \$ 7.272,70, el cual cubrirá la adquisición de los activos fijos, intangibles y el capital de trabajo, la proyección de ventas fue de \$ 42.060,00 para el primer año y una utilidad neta de \$ 1.705,51; con un VAN de \$ 2.157,43 y una TIR del 19,11%. Obteniéndose una tasa mayor de oportunidad misma que es el resultado de la sumatoria de la inflación y tasa pasiva referencial del 9,95% y el periodo de recuperación de la inversión se obtendrá en 3 años 9 meses, a una proyección y evaluación de 5 años; concluyéndose finalmente que el proyecto de emprendimiento es viable.

Palabras clave: <BAMBÚ (BAMBUSOIDEAE)>, <EMPRENDIMIENTO>, <FACTIBILIDAD>, <PRODUCCIÓN>



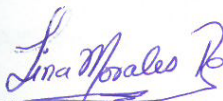
11-05-2023

0840-DBRA-UPT-2023

ABSTRACT

In applying the research, we sought to respond to the objectives set, noting that this degree work modality entrepreneurship aimed to determine the feasibility of creating a company producing elements derived from bamboo in Canton Morona. The methodology began with the problem statement describing the creative process, followed by the business model and production system. The market study determined the demand and sales plan. About the legal environment, it was established that the company would be a corporation. Finally, the financial study shows the venture's balance sheets and feasibility indicators. As a result of the scheme followed, using Design Thinking as a procedure, a bamboo products manufacturing company named Bramady was chosen, the form of incorporation chosen was a corporation, and the market study showed as a result that 82% would purchase products made of bamboo, that is to say, that there is acceptance of the product since considering an economically active population of 40,945 inhabitants indicated a potential demand of 33,575 people. As for the results of the financial study, it was identified that the capital to start the company's activities is \$ 7,272.70, which will cover the acquisition of fixed assets, intangible assets, and working capital. The sales projection was \$ 42,060.00 for the first year and a net profit of \$ 1,705.51, with an NPV of \$ 2,157.43 and an IRR of 19.11%. Obtaining a higher opportunity rate, which is the result of the sum of inflation and the referential passive rate of 9.95%, and the recovery period of the investment will be obtained in 3 years and nine months, at a projection and evaluation of 5 years; finally concluding that the project is viable.

Keywords: <BAMBOO (BAMBUSOIDEAE)>, <EMPLOYMENT>, <FITABILITY>, <PRODUCTION>.



Lic. Lina Morales R. Mgs.
Docente Sede Morona Santiago
Cédula: 1707548929

INTRODUCCIÓN

El objetivo de este trabajo de titulación modalidad emprendimiento fue determinar la factibilidad para la creación de una empresa productora de elementos derivados del bambú en el Cantón Morona, para lo cual se realizó cinco capítulos, inicia por el planteamiento del problema el cual describe el proceso creativo, justifica el emprendimiento y muestra la propuesta de valor.

El segundo capítulo es la descripción del emprendimiento donde se analiza los posibles nombres, así como las características básicas, describe el emprendimiento, ubicación, tamaño del emprendimiento, modelo de negocio y sistema de producción.

El tercer capítulo es el estudio de mercado, en el cual se describe e identifica la demanda con un mercado potencial de 33.575 personas, se realiza un resumen de plan de ventas mostrando los canales de distribución en relación a las preferencias del cliente e identifica además la marca de la empresa y las redes en las que se realizará el marketing y promoción.

El capítulo cuatro es el entorno jurídico e inicia indicado la estructura orgánica del emprendimiento, del cual se desglosan las funciones del personal desde la junta general de socios hasta los operadores y vendedor, en cuanto al marco legal el emprendimiento se constituirá como una sociedad anónima y tendrá como socios fundadores a Alexis Daniel Brito Salazar y Brayan Alexis Landi Naranjo, se escogió este tipo de sociedad pues eventualmente se planea negociar acciones para poder tener una fuente de financiamiento con la cual obtener tanto el capital de trabajo como activos fijos.

En el último capítulo se analiza el estudio económico financiero que indicara el capital de trabajo que necesitara la empresa para iniciar las actividades económicas, el cual cubrirá la adquisición de los activos fijos, intangibles y se analizara la proyección de ventas en un rango de 5 años estructurados al proyecto. También se obtendrá indicadores financieros los cuales analizaran la viabilidad del proyecto Bramady.

Por último, se realizaron las conclusiones que indican que el proyecto es factible y las recomendaciones en relación para obtener los resultados proyectados que deben cumplir todos los apartados del estudio.

CAPÍTULO I

1. PROCESO CREATIVO

1.1. Determinación de idea de negocio

El procedimiento para determinar la idea del negocio fue el Design Thinking que es una metodología, cuyo enfoque está direccionado a la resolución de problemáticas, y centrado en el cliente, posee 5 fases las cuales se las aplica a continuación:

1.1.1. Empatizar

El empatizar está relacionado directamente con considerar las necesidades de los clientes y como los mismos se sienten en el contexto actual, es así que para la idea de negocio se han considerado los aspectos como la sostenibilidad, teniendo en cuenta que la Agenda para el Desarrollo Sostenible promovida por la Organización de Naciones Unidas fomenta acciones dirigidas entre otras al cuidado de la naturaleza, así como el consumo y producción responsable. (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2022)

Los objetivos de desarrollo propuestos por las Naciones Unidas son lineamientos que guían el actuar de todos sus países afiliados, entre esos Ecuador y tiene gran repercusión en las políticas y tendencias de producción y consumo, cabe destacar que el Bambú es una planta noble debido a la gran cantidad de beneficios como su rápido crecimiento y propagación, además el hecho de que no necesite ser replantado acarrea grandes beneficios tanto económicos ambientales. (Torres et al., 2019)

Las tendencias de las personas en los últimos años, apunta a la sostenibilidad, es decir la empatía con el medio ambiente y su cuidado, por lo que utilizar alternativas como el bambú para la creación de elementos varios, desde muebles hasta herramientas, es una manera de producir de una manera responsable a la vez que una oportunidad de negocio.

1.1.2. Definir

En la fase de definir se buscan los problemas a los cuales se les proporcionará solución con la idea planteada de negocio, entre los cuales se pueden mencionar:

- Deforestación: La mayoría de los muebles utilizan madera como materia prima, es así que se devastan grandes cantidades de bosques y aunque como medida de remediación existen políticas que indican que se vuelva a sembrar, los mismos poseen periodos de crecimiento largos, afectando al medio ambiente.
- Efectos adversos de los árboles: Los principales árboles utilizados en la fabricación ya sea de muebles o artículos de madera son el eucalipto, ciprés y pino, mismos que al no ser nativos del Ecuador producen efectos negativos como acidez y cambios en la estructura química a través de resinas que afectan a la microfauna del suelo. (Chamorro, 2022)
- Emisiones de carbono: El carbono atmosférico es absorbido por los árboles a través del proceso de fotosíntesis, a través de estudios se ha demostrado que el bambú absorbe un 41%

más que el pino y un 21% más que el eucalipto, por lo que las maderas tradicionales a pesar de absorber una cantidad de Co2 no se compra con el bambú, volviéndola una alternativa ecológica de primer nivel. (Torres et al., 2019)

- Duración: Las maderas tradicionales en la utilización de utilitarios no tienen una buena resistencia frente a factores ambientales externos, lo que no sucede con el bambú, que es utilizado en terrazas y balcones, justamente debido a su durabilidad. (Meza y Nuñez, 2022)

1.1.3. Idear

Dentro de la fase de ideación, con base en las etapas de empatizar y definir, se ha utilizado la técnica de lluvia de ideas.

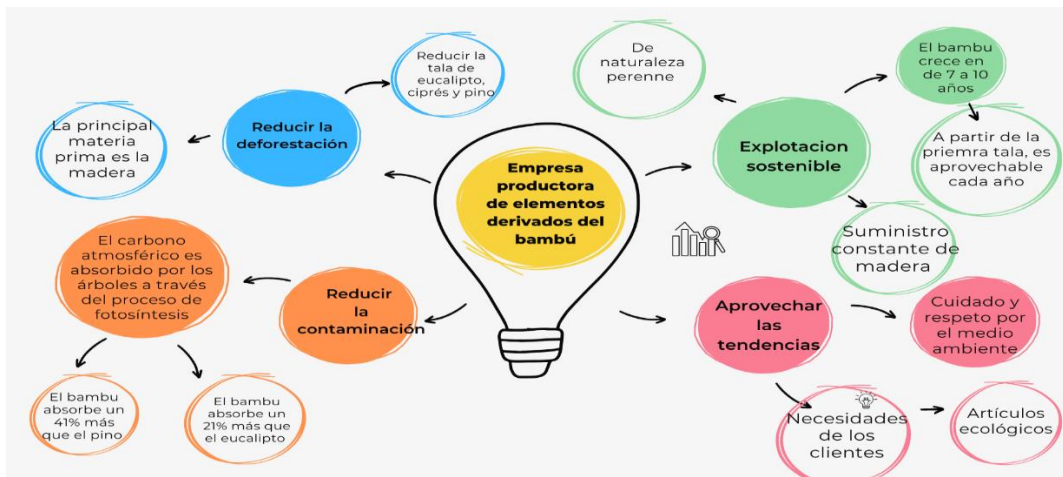


Figura 1-1. Lluvia de ideas

Fuente: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

Como se aprecia en la figura, se pudo idear a través del aprovechamiento de las tendencias y la explotación sostenible, una oportunidad de negocio, y siendo responsables con el medio ambiente en relación a la reducción de la contaminación y deforestación, surge la idea de crear una empresa productora de elementos

1.1.4. Prototipar

Se ha prototipado algunos artículos derivados del bambú con el fin de definir cómo van a ser los productos



Figura 2-1. Prototipo: Jarros

Fuente: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023



Figura 3-1. Prototipo: Portabotellas

Fuente: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023



Figura 4-1. Prototipo: Mesa

Fuente: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

1.1.5. Evaluar

Los productos que se han realizado fueron de bambú, respondiendo a los parámetros de la lluvia de ideas como es el aprovechamiento de las tendencias responsables, la explotación sostenible y la reducción tanto de la deforestación como la contaminación

1.2. Justificación del emprendimiento

El emprendimiento denominado Bramady aprovecha recursos sostenibles con un valor agregado que genera una fuente de ingreso económico, el cual brindara trabajo y aporte a la sociedad; al mismo tiempo aplicaremos a través de los conocimientos adquiridos en la asignatura de emprendimientos el análisis de la factibilidad al proyecto de emprendimientos. Por otro lado utilizaremos el bambú como materia prima para la realización de diferentes artículos que pueden ser desde utilitarios hasta decorativos, es una manera de cambiar el paradigma productivo, pues en la actualidad la mayoría de negocios dedicados a realizar gamas similares de productos, lo realizan con maderas como el pino, laurel y eucalipto, que son recursos forestales que al momento

funcionan como generadores de oxígeno, controlan deslizamientos y proveen un entorno para el hábitat de fauna, pero que requieren mucho tiempo en volver a crecer.

El proyecto de emprendimiento es relevante al utilizar una planta como el bambú, la cual es una alternativa sostenible para el medio ambiente considerado su velocidad de crecimiento en comparación con las maderas que se han utilizado tradicionalmente, su facilidad de propagación, de igual manera tiene ventajas que le prestan versatilidad como son su dureza, flexibilidad, composición fibrosa que facilita los cortes sean transversales como longitudinales.

El emprendimiento analiza su justificación desde el punto de vista de factibilidad, considerando que en Morona existen considerables extensiones sembradas de bambú, de igual manera existen políticas que promueven la siembra del mismo como la estrategia nacional del Bambú 2018 – 2022, que tiene por objetivo la optimización de la cadena productiva, de la misma manera se tiene los conocimientos y experiencia en la realización de varios artículos de bambú, específicamente muebles.

Como sociedad aportaremos con fuentes de empleo, al mismo tiempo generaremos beneficios personales, así como también una economía dinámica basándonos en la estrategia de Economía Popular y Solidaria en donde aplicaremos los conocimientos que hemos venido adquiriendo a lo largo de la carrera de Contabilidad y Auditoría como: marketing, contabilidad general, administración, finanzas, costos, etc.

1.3. Propuesta de valor

La propuesta de valor es la promesa que el emprendimiento le hace al cliente y lo que el mismo espera recibir, está basada en el modelo de negocio Canvas, el cual se lo detalla en el apartado de modelo de negocios. Al mismo tiempo se ha utilizado la herramienta lienzo de propuesta de valor con el fin de que el producto elegido considere las necesidades de los clientes y poder posicionar el producto.

El emprendimiento promete a sus clientes como propuesta de valor las siguientes directrices:

- **Productos innovadores:**
El bambú al ser un producto aun en exploración le convierte en novedoso ya que no hay un mercado amplio que se dedique a trabajar este tipo de material en el cantón Morona.
- **Productos responsables con el medio ambiente:**
Al ser el bambú una planta que se regenera en un lapso de 7 años y teniendo en cuenta nuestra zona geográfica en donde este material abunda, no se considera como deforestación sino más bien como un producto sustituto hacia la madera.
- **Variedad de artículos utilitarios**
En artículos utilitarios son los que utilizamos a diario y nosotros fabricaremos como son: tasas, cucharas, palillos, etc.
- **Atención personalizada**

El presente emprendimiento pretende implementar un servicio de atención personalizada que consiste en asignar un asesor a los clientes para que guíe en la adquisición de los productos de bambú.

La figura 5-1 hace referencia al lienzo de la propuesta de valor de acuerdo a la herramienta Design Thinking.

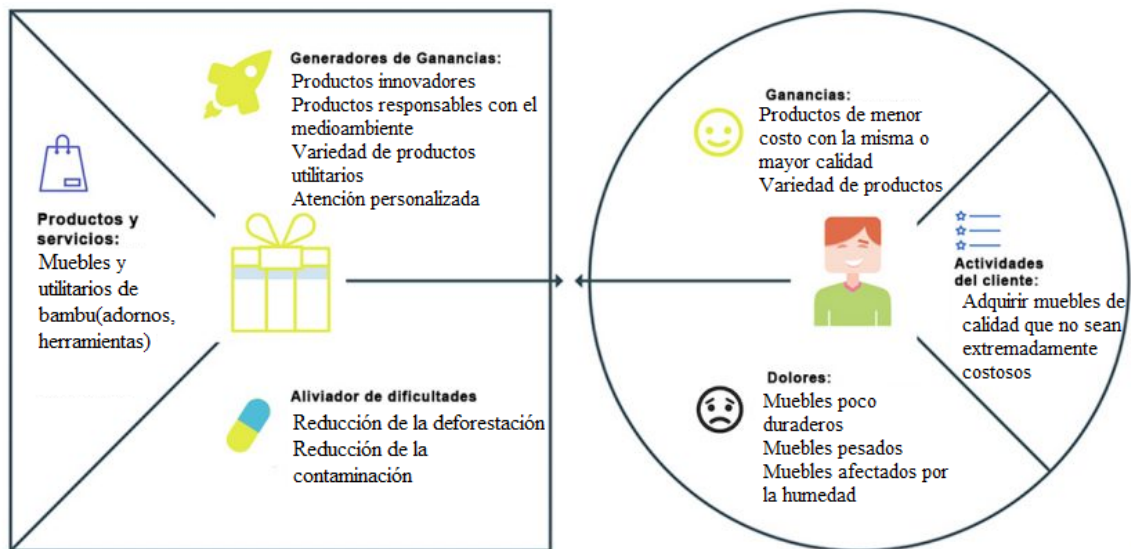


Figura 5-1. Lienzo de propuesta de valor

Fuente: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

CAPÍTULO II

2. DIAGNOSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL Y ESTUDIO DE MERCADO

2.1. Análisis externo

Para el desarrollo del análisis externo se considerará la metodología que analiza los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales (PESTLE); La Tabla 1.2 hace referencia a las variables en función al impacto detallado dentro de una amenaza y oportunidad presentada a continuación.

Tabla 1-2. Análisis externo PESTLE

Variable	Impacto
Política: Riesgo país (Tendencia leve al alza)	Amenaza
Económica: Producto interno bruto (Leve tendencia al alza)	Oportunidad
Económica: Inflación (tendencia a la baja)	Oportunidad
Económica: Impuestos IVA, IR (Estables)	Oportunidad
Económica: Tasas de interés activa (Estables) Pymes 11,26%	Oportunidad
Social: Densidad poblacional Cantón Morona con tasa de crecimiento positiva (2,83%)	Oportunidad
Social: Acceso a electricidad 86,40%	Oportunidad
Social: Acceso a alcantarillado 82,48%	Oportunidad
Tecnológicas: Acceso a telefonía fija 31,62%	Amenaza
Tecnológicas: Acceso a telefonía móvil 68,36%	Oportunidad
Tecnológicas: Acceso a internet 53,93%	Oportunidad
Legales: Ninguna prohibición legal para la actividad	Oportunidad
Ambientales: Alta Promoción para la siembra de bambú	Oportunidad
Ambientales: Amplias extensiones de cultivo de bambú	Oportunidad

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

Fuente: (Plan Cantonal de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Morona, 2020), (Banco Central del Ecuador, 2023) (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2022)

2.2. Análisis interno

El desarrollo del análisis interno identificará las fortalezas y debilidades al momento de poner en marcha el emprendimiento, mismo que es detallado en la Tabla 2.2.

Tabla 2-2. Análisis interno

Fortalezas	Debilidades
Experiencia en la fabricación de producto	Falta de reputación en el mercado
Conocimiento de la materia prima	Capacidad limitada para satisfacer toda la demanda
Precios competitivos al utilizar bambú	Recursos financieros limitados

Diseños únicos	Poca presencia en redes sociales
----------------	----------------------------------

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

2.3. Análisis estratégico

Al poseer la información tanto del análisis externo como interno se procede a realizar el análisis estratégico, del cual se obtendrán estrategias para una adecuada gestión del emprendimiento aprovechando las oportunidades, fortalezas y eliminando o mitigando las debilidades y amenazas, detallada en la Tabla 2-3 análisis FODA, obteniéndose cuatro estrategias, las cuales son planificadas y desarrolladas dentro del presente plan de emprendimiento.

Tabla 2-3. FODA

	Fortalezas	Debilidades
	F1: Experiencia en la fabricación de producto F2: Conocimiento de la materia prima F3: Precios competitivos al utilizar bambú F4: Diseños únicos	D1: Falta de reputación en el mercado D2: Capacidad limitadas para satisfacer toda la demanda D3: Recursos financieros limitados D4: Poca presencia en redes sociales
Oportunidades		
O1: Producto interno bruto O2: Inflación O3: Impuestos IVA, IR O4: Tasas de interés O5: Densidad poblacional O6: Acceso a telefonía móvil O7: Acceso a internet O8: Alta promoción para la siembra de bambú O9: Amplias extensiones de cultivo de bambú	Describir adecuadamente el proceso de producción (F1, F2, F3, O1, O2, O5)	Realizar un estudio económico financiero que detalle las inversiones realizadas y la fuente de financiación de las mismas. (D3, O3, O4)
Amenazas		
A1: Riesgo país A2: Escaso acceso a telefonía fija	Contratar un agente para la venta de los productos (A2, F3, F4)	Realizar un plan de ventas que indique tanto los canales de distribución como la publicidad que se debe hacer basados en una imagen corporativa. (D1, D4, A2)

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

2.4. Estudio de mercado

2.4.1. Descripción del mercado que atenderá el emprendimiento

El mercado al que atenderá inicialmente el emprendimiento es el Cantón Morona, cuya proyección poblacional al año 2023 es de 63.089 habitantes, se tomará en cuenta que el mercado objetivo pertenece a la población económicamente activa (64,9%) (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2022); es decir que tendría los recursos para adquirir los productos representando 40945 personas.

Para obtener información del mercado objetivo se aplica una encuesta, misma que calcula una muestra, en base a la fórmula para población finita. (Hernández y Baptista, 2014).

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

En donde:

N: Población

Z: Valor obtenido mediante niveles de confianza

E: error

p: probabilidad de que ocurra el evento

q: probabilidad de que no ocurra el evento

*Si no se conoce el valor de p y q mediante estudios preliminares, se les asigna el 50% de probabilidad para cada uno.

$$n = \frac{40945 * 0,5 * 0,5 * 1,96^2}{0,05^2 (40945 - 1) + 1,96^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{39323,58}{103,3204}$$

$$n = 380,60$$

Se aplica la encuesta a 381 personas.

2.4.2. Resultados de la encuesta

La encuesta fue aplicada a 381 personas del cantón morona y fue ejecutada mediante un muestreo aleatorio y en relación con la cantidad poblacional de cada parroquia.

A continuación se muestran los resultados de la encuesta conforma a cada una de sus interrogantes.

Pregunta 1.- Genero del encuestado

Tabla 4-2. Género del encuestado

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	251	66%
Femenino	130	34%
Total	381	100%

Fuente: Encuesta realizada

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023.

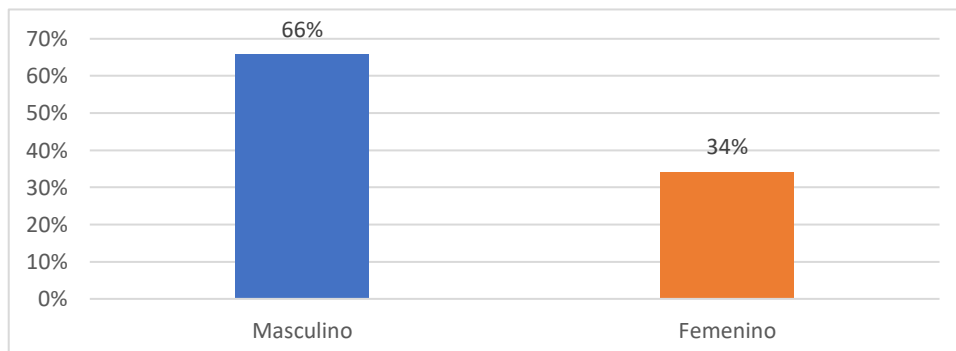


Gráfico 1-2. Género del encuestado

Fuente: Encuesta realizada

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023.

Interpretación y análisis: La mayoría de las personas encuestadas fueron de sexo masculino, siendo un 66%, frente a un 34% que fueron de sexo femenino.

Pregunta 2.- Edad del encuestado

Tabla 5-2. Edad del encuestado

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
15-25	47	12%
26-35	39	10%
36-45	186	49%
46-55	33	9%
55 en adelante	76	20%
Total	381	100%

Fuente: Encuesta realizada

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

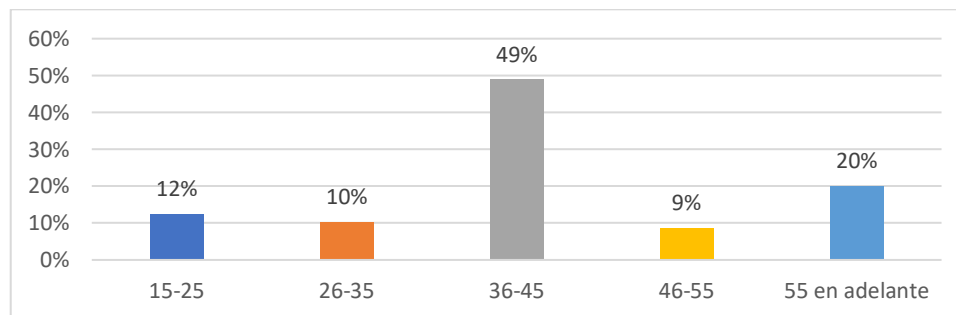


Gráfico 2-2. Edad del encuestado

Fuente: Encuesta realizada

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023.

Interpretación y análisis: Las personas encuestadas estuvieron principalmente en un rango de entre 36 y 45 años, seguidos por los de 55 en adelante, y en menor proporción los demás rangos.

Pregunta 3.- ¿conoce usted lo beneficios de los muebles y productos del bambú, ya sea por su ventaja económica, durabilidad, elegancia o exclusividad?

Tabla 6-2. Conocimiento de los beneficios de los muebles y los productos del bambú

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	312	82%
No	69	18%
Total	381	100%

Fuente: Encuesta realizada

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023



Gráfico 3-2. Conocimiento de los beneficios de los muebles y los productos del bambú

Fuente: Encuesta realizada

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023.

Interpretación y análisis: Un 82% de las personas encuestadas si conocen los beneficios que trae los muebles y artículos de bambú ya sea por su ventaja económica, durabilidad, elegancia, o exclusividad, frente a un 18% que menciona que no.

Pregunta 4.- ¿Al momento de adquirir muebles que criterios considera importantes?

Tabla 7-2. Criterios importantes para el cliente

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Precio	121	32%
Diseño	66	17%
Calidad	86	23%
Durabilidad	57	15%
Comodidad	47	12%
Respeto al medio ambiente	4	1%
Precio	121	32%
Total	381	100%

Fuente: Encuesta realizada

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

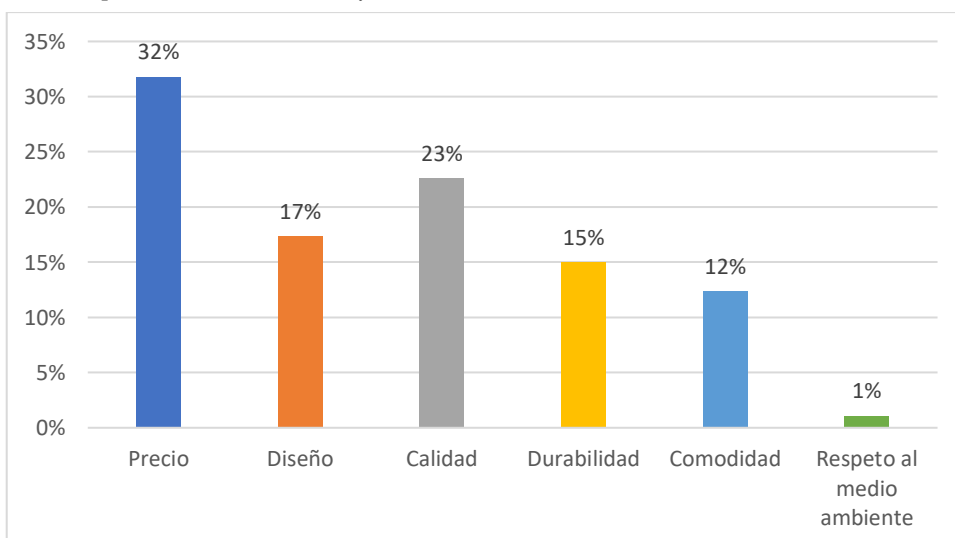


Gráfico 3-2. Criterios importantes para el cliente

Fuente: Encuesta realizada

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023.

Interpretación y análisis: Al momento de adquirir muebles entre los criterios que consideran más importantes los clientes están el precio (32%), seguido por la calidad (23%), diseño (17%) y durabilidad (15%) principalmente, y en menor medida la comodidad (12%) y el respeto al medio ambiente (1%).

Pregunta 5.- ¿Qué medios informativos utiliza con más frecuencia para mantenerse comunicado?

Tabla 8-2. Medios informativos más utilizados

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Redes Sociales (Facebook, Instagram, twitter)	261	69%
Radio	41	11%
Periódico	9	2%
Páginas Web	23	6%
Catálogos	43	11%
Otros: Cuál	4	1%
Total	381	100%

Fuente: Encuesta realizada

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

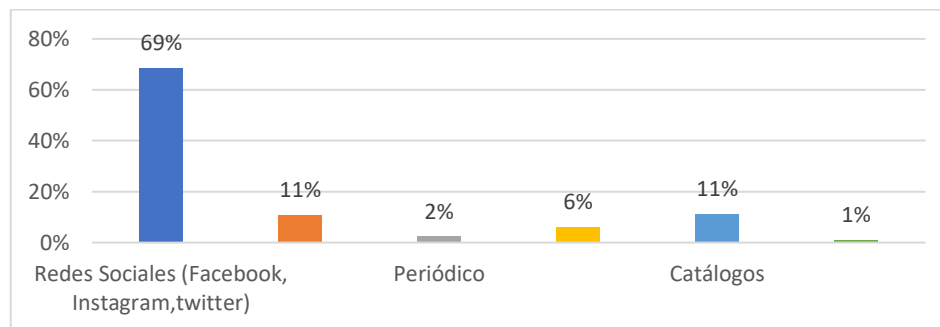


Gráfico 4-2. Medios informativos más utilizados

Fuente: Encuesta realizada

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023.

Interpretación y análisis: De las personas encuestadas el 69% prefiere informarse a través de redes sociales, seguido por la radio y catálogos en la misma medida (11%) y escasamente a través de la página web (6%) o periódico (2%).

Pregunta 6.- ¿Qué ambientes de su hogar le gustaría decorar con artículos de bambú?

Tabla 9-2. Ambientes de su hogar que decoraría con artículos de bambú

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Sala	129	34%
Comedor	76	20%
Cocina	78	20%
Dormitorio	14	4%

Estudio	63	17%
Pasillo	10	3%
Baños	11	3%
Total	381	100%

Fuente: Encuesta realizada

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

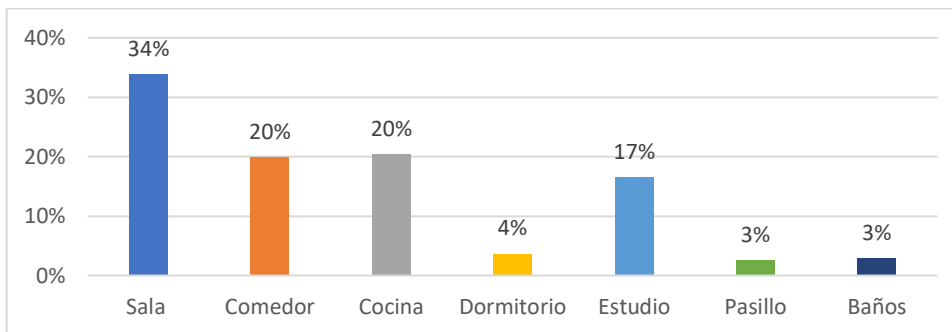


Gráfico 5-2. Ambientes de su hogar que decoraría con artículos de bambú

Fuente: Encuesta realizada

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023.

Interpretación y análisis: La sala (34%) es el principal lugar que los clientes decoraría con artículos de bambú, es decir que los muebles serían uno de los principales productos a producir, seguido de artículos para la cocina (20%), comedor (20%) y estudio (17%), en menor medida artículos para decorar el dormitorio (4%), pasillo (3%) y baños (3%).

Pregunta 7.- Considerando que un juego de sala elaborado con madera de 4 piezas tiene un precio aproximado de \$950,00 ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por el mismo juego de sala, pero elaborado en bambú?

Tabla 10-2. Precios

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
\$450.00	307	81%
\$600.00	55	14%
\$750.00	11	3%
\$900.00	6	2%
\$1050.00	2	1%
Total	381	100%

Fuente: Encuesta realizada

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

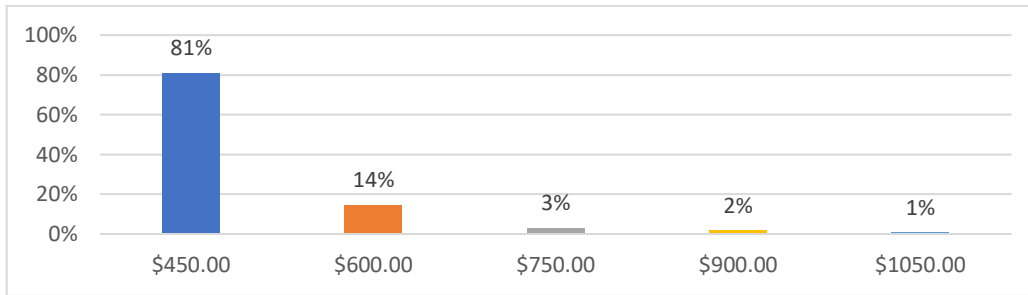


Gráfico 6-2. Precios

Fuente: Encuesta realizada

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023.

Interpretación y análisis: El precio que estaría dispuesto a pagar el posible cliente por un juego de sala elaborado en bambú principalmente está en \$450 (81%), seguidos por los que pagarían \$600 (14%), y escasamente están los clientes que preferirían pagar desde \$750 en adelante (6%), lo que da una idea clara de los productos que la empresa se debe enfocar en producir.

Pregunta 8.- ¿En qué lugar le gustaría adquirir productos fabricados con bambú?

Tabla 11-2. ¿En qué lugar gustaría adquirir productos fabricados con bambú?

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Locales de muebles	97	25%
Directamente del productor	210	55%
A través de la Web	45	12%
Por catálogo digital	29	8%
Otro: Cuál	0	0%
Total	381	100%

Fuente: Encuesta realizada

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

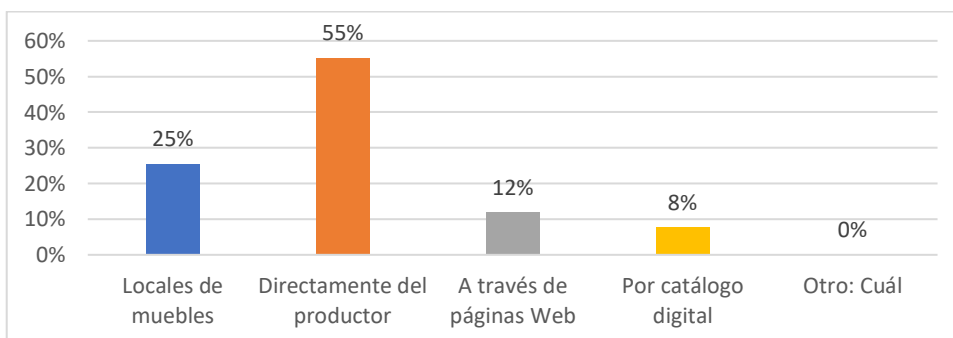


Gráfico 7-2. ¿En qué lugar gustaría adquirir productos fabricados con bambú?

Fuente: Encuesta realizada

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023.

Interpretación y análisis: En relación al lugar en que al cliente le gustaría adquirir productos fabricados con bambú, mencionaron que preferirían directamente del productor (55%), seguido por los locales de muebles (25%) y a través de páginas web (12%), en menor medida lo quieren

por catálogo (8%), lo que beneficia al no tener que imprimir catálogo, de todas maneras, dado las facilidades digitales se puede generar un catálogo electrónico.

Pregunta 9.- Usted en su hogar tiene algún objeto de bambú? ¿Cuáles son?

Tabla 12-2. En su hogar tiene algún objeto de bambú

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	211	55%
No	170	45%
Total	381	100%

Fuente: Encuesta realizada

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

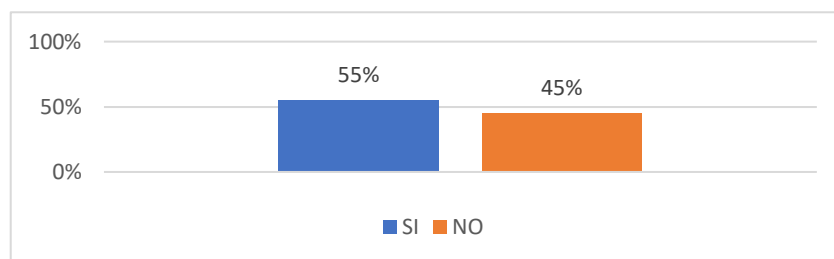


Gráfico 8-2. En su hogar tiene algún objeto de bambú

Fuente: Encuesta realizada

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023.

Interpretación y análisis: Tomando en cuenta la acogida que tiene el producto, se consideró importante saber si los posibles compradores tienen artículos elaborados con bambú en sus hogares en donde el 55% respondió que sí, mientras que el 45% no los tiene.

Tabla 13-2. Objetos de bambú que tiene en su hogar

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Juego de sala	5	1%
Comedor	4	1%
Maceteros	76	20%
Decoraciones	93	24%
Otros	33	9%
Total	211	55%

Fuente: Encuesta realizada

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

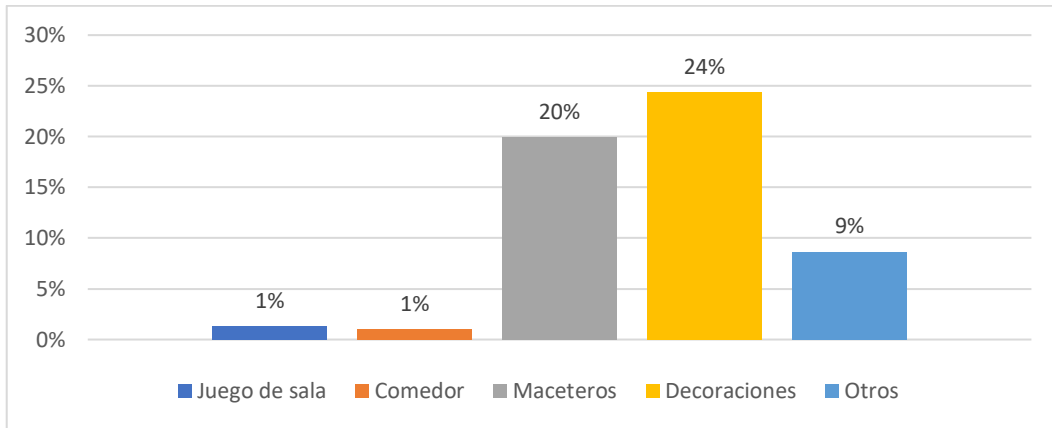


Gráfico 9-2. Objetos de bambú que tiene en su hogar.

Fuente: Encuesta realizada

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023.

Interpretación y análisis: Como se aprecia el 55% de las personas encuestadas tiene algún objeto de bambú en su hogar y de estos un 24% son decoraciones, un 20% maceteros y artículos varios un 9%, en menor medida están los que poseen ya sea juegos de comedor (1%) o sala (1%).

Pregunta 10.- ¿Tomando en cuenta que el bambú es un 50% más económico que la madera, consideraría adquirir productos de bambú?

Tabla 14-2. Aceptación del producto

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	312	82%
Tal vez	63	17%
No	6	2%
Total	381	100%

Fuente: Encuesta realizada

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023.

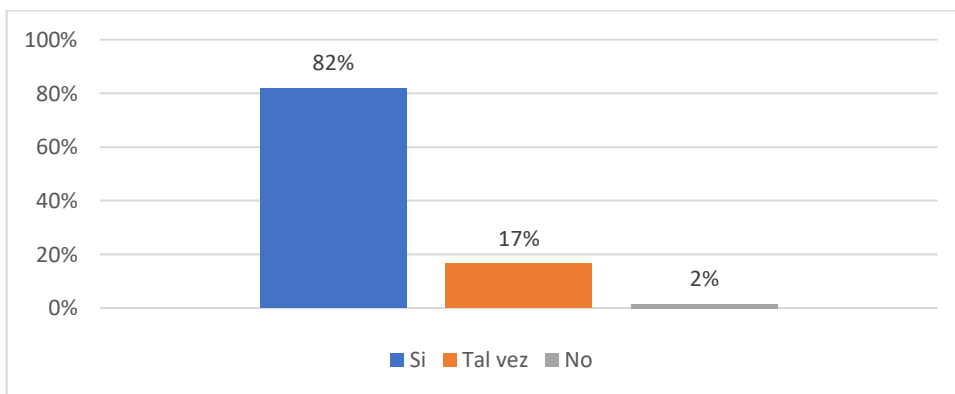


Gráfico 10-2. Aceptación del producto

Fuente: Encuesta realizada

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023.

Interpretación y análisis: De las personas encuestadas el 82% si adquiriría productos realizados de bambú, un 17% talvez y apenas un 2% dice que no, por lo que hay una gran aceptación para la compra de productos realizados de bambú

2.4.3. Demanda potencial del producto o servicio

El mercado establecido para la demanda potencial del producto es la población del Cantón Morona que actualmente consta con 63.089 habitantes, y obteniéndose un mercado potencial de acuerdo a una población económicamente activa que es denotada con un 64,9%, según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (2022). Lo que representa 40945 personas que serían para este caso los principales clientes potenciales.

Por otro lado, el mercado disponible es analizado conforme a las encuestas realizadas a partir de una de las principales preguntas, siendo la siguiente “¿Tomando en cuenta que el bambú es un 50% más económico que la madera, consideraría adquirir productos de bambú?”, el resultado represento un 82%; finalmente se obtuvo un mercado objetivo considerado en dos escenarios siendo estos la aceptación del producto y el conocimiento de los beneficios de los productos elaborados de bambú.

La tabla 15-2 hace referencia a un escenario planteado que esta vinculado a un análisis optimista y pesimista, para efectos de nuestro análisis mencionamos una capacidad máxima de 34 productos derivados del bambú por cada cien habitantes, obteniéndose el 0,3% de acuerdo con el resultado del mercado disponible.

Tabla 15-2. Matriz de decisión

Escenario	Mercado disponible (33575 habitantes)	
Optimista cada 1000 habitantes, fabricación de 34 productos al mes	$100000/33575=2,97\%$	997 habitantes
Cada 100 habitantes fabricación de 34 productos al mes	$10000/33575=0,297\%$	99,71 habitantes

Fuente: Encuesta realizada, INEC (2023)

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023



Gráfico 11-2. Mercado

Fuente: Encuesta realizada, INEC(2023)

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023.

2.4.4. Tipo de oferta y demanda

La demanda es de tipo creciente, considerandose que existe una tasa de crecimiento poblacional del 2,83%, según Instituto Nacional de Estadística y Censo, 2022 es decir que al existir más población la demanda también crecerá; frente al producto/precio, es una demanda de tipo elástica, dado que los productos derivados del bambú mientras que se incrementan las ventas se podrá reducir el precio.

La tabla 16-2 analiza la proyección de la demandan considerando un periodo entre el año 2023 y 2027

Tabla 16-2. Proyección de la demanda

Año	Demanda
2023	33.575
2024	34.525
2025	35.502
2026	36.507
2027	37.540

Fuente: INEC(2023)

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

En cuanto a la oferta, existe escasa información de la cantidad de negocios de venta de muebles y fabricantes derivados del bambú, pero a través de observación se estima que existen 37 negocios que se dedican a la venta y comercialización de muebles para sala y comedor en el Cantón

Morona, por lo que en relación al tipo de oferta se la cataloga como competitiva, donde todos participan en las mismas condiciones en base al diseño y precio.

2.4.5. Tipo de segmentación

Dentro del análisis de segmentación se tomaron parámetros considerando criterios a nivel de geografía, demografía, psicográfica y aspectos conductuales, la Tabla 17-2 desarrolla criterios a continuación señalados:

Tabla 17-2. Segmentación

Segmentación	Criterio considerado
Geográfica	Ecuador – Provincia de Morona Santiago – Cantón Morona
Demográfica	Edad: 18 años en adelante Ingresos: Población económicamente activa Género: Indiferente Ocupación: Indiferente
Psicográfica	Tendencia: Cuidado del medio ambiente Clase social: Indiferente
Conductual	Beneficio buscado: Generación de productos derivado del bambú con nuevas alternativas de diseño con un menor costo.

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

2.4.6. Resumen del plan de ventas

2.4.6.1. Canales de distribución

El plan de ventas inicia mostrando los canales de distribución en relación a las preferencias del cliente la tabla 18-2 genera una perspectiva entre el producto y el consumidor final donde se usara un canal mixto, es decir que la empresa venderá directamente en fabrica, así como como a través de su local y desde redes sociales.

Tabla 18-2. Canales de distribución

Productor	Minorista	Consumidor final
Bramady S.A.	Bramady S.A.	Clientes
Bramady S.A.		Clientes

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

2.4.6.2. Publicidad

En cuanto a la publicidad la misma está enfocada principalmente en las redes sociales considerando su alcance en relación con su costo y teniendo en cuenta las preferencias del mercado objetivo, como indican las encuestas. Las Figuras 2-1 y 2-2 muestran el desarrollo conforme al diseño generado dentro del marketing digital en páginas tanto de Facebook como en Instagram..

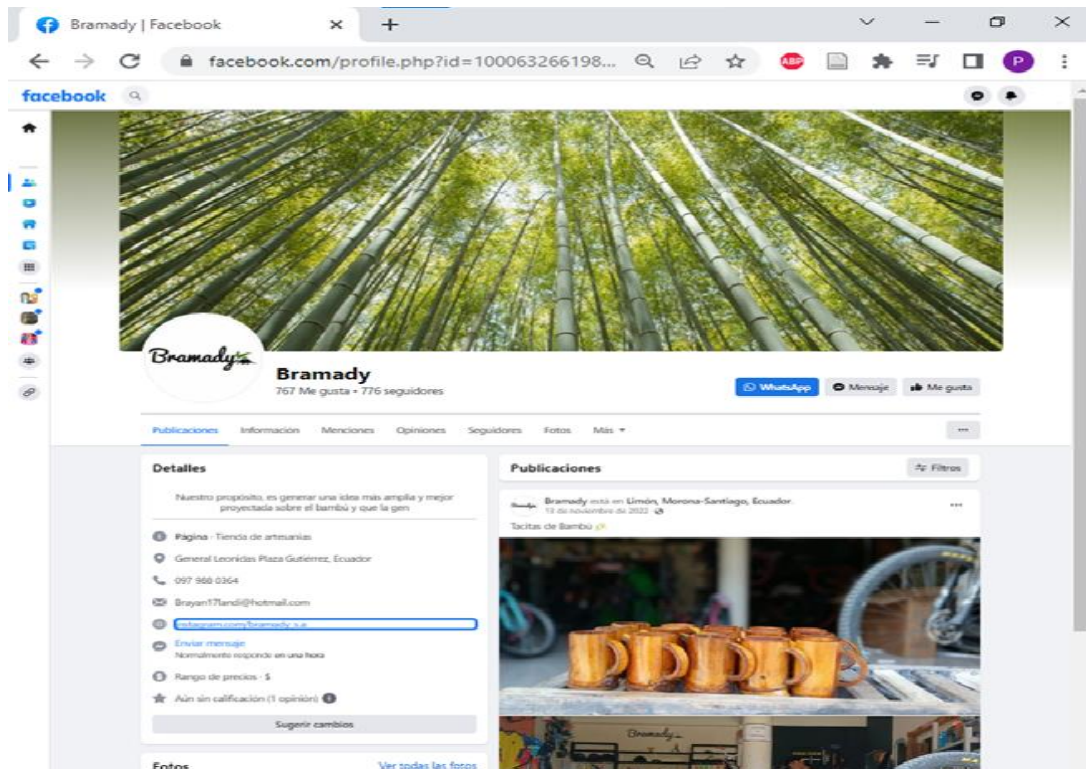


Figura 6-2. Página de Facebook

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023



Figura 7-2. Página de Instagram

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

El presupuesto de publicidad anual en redes sociales será de 1200 dólares, el cual será repartido en los meses según la estacionalidad observada en las ventas del emprendimiento, dado que las campañas de publicidad estarán vinculadas al gasto en redes sociales, la Tabla 19-2 efectúa la proyección de los gastos a ejecutar dentro de un presupuesto de publicidad,

Tabla 19-2. Presupuesto de publicidad

Mes	Presupuesto
Enero	\$91,74
Febrero	\$84,40
Marzo	\$102,75
Abril	\$91,74
Mayo	\$91,74
Junio	\$91,74
Julio	\$91,74
Agosto	\$102,75
Septiembre	\$102,75
Octubre	\$102,75
Noviembre	\$106,42
Diciembre	\$139,45
TOTAL	\$1.200,00

Fuente: Encuesta realizada, INEC(2023)

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

2.4.7. Promoción en ventas

Como estrategia de introducción de los productos fabricados por la empresa al mercado objetivo, se ofrecerán incentivos para la compra de los mismos, entre estos se detallan:

- Promociones de descuento en los meses que existan una menor estacionalidad de productos
- Promociones en las fechas importantes como:
 - Día de la madre
 - Día del padre
 - Cantonización de Macas
 - Noviembre negro (Black Friday)
- Participación en ferias de emprendedores o ferias nacionales.

2.4.8. Marca

Considerando que uno de los canales de distribución y medio de publicidad son las redes sociales se diseñó la imagen corporativa, iniciando por el logo detallado en la figura 8-2.

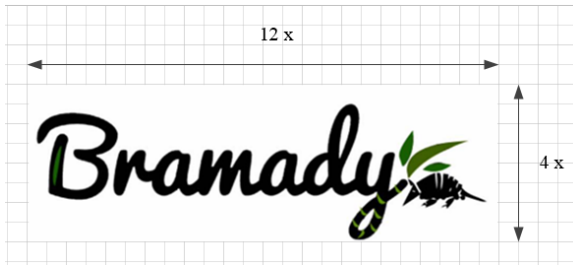


Figura 8-2. Imago tipo

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

La marca no requiere un rediseño, ya que la publicidad está considerada y posee un reconocimiento de la población, por tanto, se seguirá utilizando y aprovechado esta fortaleza. Como combinación cromática se han elegido 3 colores que podemos observar en la Tabla 20-2 misma que nos muestra una paleta de colores.

Tabla 20-2. Paleta cromática

Nombre	Color	Características
Verde 1 3f5c04		<input checked="" type="radio"/> H: 80 ° <input type="radio"/> L: 36 <input type="radio"/> S: 96 % <input type="radio"/> a: -21 <input type="radio"/> B: 36 % <input type="radio"/> b: 40 <input type="radio"/> R: 63 C: 55 % <input type="radio"/> G: 92 M: 27 % <input type="radio"/> B: 4 Y: 94 % # 3f5c04 K: 48 %
Verde 2 1c5c04		<input checked="" type="radio"/> H: 104 ° <input type="radio"/> L: 34 <input type="radio"/> S: 96 % <input type="radio"/> a: -33 <input type="radio"/> B: 36 % <input type="radio"/> b: 38 <input type="radio"/> R: 28 C: 69 % <input type="radio"/> G: 92 M: 25 % <input type="radio"/> B: 4 Y: 98 % # 1c5c04 K: 44 %
Negro 010101		<input checked="" type="radio"/> H: 0 ° <input type="radio"/> L: 1 <input type="radio"/> S: 0 % <input type="radio"/> a: 0 <input type="radio"/> B: 1 % <input type="radio"/> b: 0 <input type="radio"/> R: 1 C: 63 % <input type="radio"/> G: 1 M: 52 % <input type="radio"/> B: 1 Y: 51 % # 010101 K: 98 %

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

Como elementos distintivos se encuentra el armadillo, que es un animal propio de la Amazonía y que comparte hábitat con el bambú, se colocan distintivos verdes en la caracterización manuscrita final de la letra “Y” haciendo alusión al bambú en cuanto a flexibilidad y fuerza, por último, las hojas de bambú en referencia a la naturaleza. Por su parte en la letra “B” inicial se pinta una línea verde meramente compositiva, es decir para que no exista un mayor peso al lado derecho, la Figura 9-2 exhibe el diseño de los elementos distintivos del logotipo.



Figura 9-2. Elementos distintivos

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

2.4.9. Etiqueta y Slogan

Todo producto elaborado de bambú incluirá una etiqueta misma que servirá para dar personalidad a la marca y diferenciarlo de las demás empresas, etiqueta que se muestra en la figura 10-2 que contará con el logotipo, slogan de la marca, así como la dirección y teléfonos de contacto.



Figura 10-2. Etiqueta y Slogan

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

2.4.10. Objetivos de marketing

Los objetivos que guiarán el marketing de la empresa se definen en diferentes plazos que se detallarán a continuación.

- Corto plazo

Introducir la marca y los productos en el mercado, es decir que toda la publicidad al primer año estará direccionada en promocionar estos dos parámetros y ofrecer descuentos por las compras.

- Mediano plazo

Una vez establecida la marca se tratará de afianzar las ventas con el fin de lograr sostenibilidad y poder incrementar la capacidad de producción, por lo cual se seguirá con las estrategias de publicidad mostrando principalmente los productos que más se venden al igual que la marca.

- Largo plazo

A partir del 3 año al 5 año, previo a tener unas ventas estables, se insertará en el mercado nuevos productos que sean innovadores y que presten utilidad a los usuarios, se reducirá la publicidad sin descuidar la publicidad en los productos estrella y se mantendrá el presupuesto de la marca.

CAPÍTULO III

3. DESCRIPCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO

3.1. Nombre del emprendimiento

3.1.1. Posibles nombres del emprendimiento

El nombre del emprendimiento surgió de diferentes alternativas, para la elección de su nombre se utilizó una matriz ponderada de acuerdo con los siguientes criterios y nombres:

- Recordable
- Sentido de pertenencia
- Único/Originalidad
- Atractivo
- Simpleza

En la Tabla 1.3 se observa el resultado de elección para el nombre del emprendimiento, siendo este Bramady selección que posee los valores más altos en calificación en referencia a los criterios planteados.

Tabla 21-3. Matriz ponderada para elección del nombre

Criterio	Peso	Bramady		Bamburona		BambuFactory		Innobambu	
		Calif.	Pond.	Calif.	Pond.	Calif.	Pond.	Calif.	Pond.
Recordable	20%	9	1,8	7	1,4	10	2	9	1,8
Sentido de pertenencia	20%	10	2	8	1,6	8	1,6	8	1,6
Único/Originalidad	20%	10	2	7	1,4	6	1,2	6	1,2
Atractivo	20%	10	2	5	1	9	1,8	9	1,8
Simpleza	20%	9	1,8	9	1,8	10	2	8	1,6
TOTAL			9,6		7,2		8,6		8

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

3.2. Descripción del emprendimiento

3.2.1. Tipo de emprendimiento

El giro del emprendimiento se refiere al orden que pertenecen las actividades que se realizan, para este proyecto será un giro de negocio de producción y comercialización.

3.2.2. Ubicación y tamaño del emprendimiento

Para la correcta localización del proyecto de emprendimiento se diseñó la Tabla 2-3 que contiene criterios mismos que cuenta con una ponderación utilizada para el análisis de cuatro opciones de localización, obteniéndose finalmente la ubicación más acorde al emprendimiento.

Tabla 22-3. Factores de localización

Factores	Peso
Legal	0,250

Mano de obra	0,150
Costo de suministros	0,200
Local con área de comercialización	0,150
Espacio adecuado para la planta de producción	0,250

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

Se observaron los locales disponibles en el Cantón Morona, determinando las siguientes opciones:

Opción 1 (O1): Don Bosco y 10 de agosto

Opción 2 (O2): Aura Cozar y Miguel Noguera

Opción 3 (O3): Calle 24 de mayo frente al coliseo la loma

Opción 4 (O4): Luisa Jaramillo y Delfín Aguayo

Dentro de la Tabla 3-3 se califican las opciones (O1, O2, O3, O4) y una vez multiplicado por el peso del factor de localización, que resulta en el total ponderado (TP) se procede a sumar y elegir la opción más adecuada. La mejor opción de localización es la 3, pues tiene un adecuado espacio para la planta de producción, además de contar con un local con área de comercialización, en cuanto al costo de los suministros es igual que el de las otras opciones y no posee restricciones legales para la producción y comercialización del producto.

Tabla 23-3. Análisis de 4 opciones de localización

RESULTADOS DE ANÁLISIS (MÉTODO CUALITATIVO)									
Factor	Peso	O 1	TP	O 2	TP	O 3	TP	O 4	TP
Legal	0,25	8	2	8	2	8	2	5	1,25
Mano de obra	0,15	7	1,05	8	1,2	8	1,2	7	1,05
Costo de suministros	0,20	8	1,6	8	1,6	8	1,6	8	1,6
Local con área de comercialización	0,15	6	0,9	5	0,8	9	1,35	8	1,2
Espacio adecuado para la planta de producción	0,25	9	2,25	6	1,5	9	2,25	7	1,75
			7,8		7,1		8,4		6,85

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

En cuanto al tamaño del emprendimiento, se utilizó inicialmente los fundamentos de la normativa de la Superintendencia de Compañías del Ecuador, se la considerará dentro de la categoría microempresa, pues tendrá menos de 9 trabajadores, las ventas proyectadas son menores a cien mil dólares y los activos de igual manera no superaran los cien mil dólares en relación con la demanda y producción. En la Tabla 4-3 se muestra la capacidad máxima de producción, mediante un escenario propuesto, sus límites a porcentajes de producción en el primer año, incremento de producción y el periodo de vida de proyecto; observándose a una proyección de 5 años la inexistencia de una sobreproducción a un 5% de incremento anual.

Tabla 24-3. Tamaño

Propuestas:	Estimación del tamaño óptimo de la demanda	
Capacidad máxima de producción en máquinas:	409	Unidades anuales
Escenario propuesto para la producción:	Alto	Optimista
% de escenario propuesto:	2,97%	Según el estudio de mercado (Mercado Objetivo)
Límite de producción en el año 1:	327	Unidades
Incremento de producción propuesto:	5%	Sostenido
Periodo de vida del proyecto:	5	Años

Incremento en unidades 5 %	1,05				
AÑOS	1	2	3	4	5
Producción	327	344	361	379	398
Capacidad de producción	80%	84%	88%	93%	97%

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

3.3. Modelo de negocio

El modelo de negocio se lo ha definido a través de la metodología Canvas, la cual está conformado de nueve fases, metodología que indica la propuesta de valor en correspondencia al mercado, la relación con los clientes, los canales, recursos, socios y actividades clave, estructura de costos y fuente de ingresos, en la Figura 5-2 podemos observar la aplicación del modelo de negocio CANVAS aplicado a nuestro proyecto de emprendimiento.



Figura 11-3. Modelo de negocio: CANVAS

3.4. Sistema de producción

3.4.1. Proceso de producción

El emprendimiento se ha enfocado en varios productos, por lo que cada uno de estos tendrá un proceso de producción específico, en donde se realiza una generalización de los procesos de tal manera que el mismo pueda ser utilizado en todos los artículos que se planea fabricar, así como en los futuros productos que surjan de la necesidad de los clientes, en la Figura 6-2 se muestra el diagrama del proceso para la producción de los productos elaborados a base de bambú.

Fase: Diseño

- Esbozo del artículo
- Definición del estilo
- Diseño estructural
- Definición de medidas

Fase: Selección del material

- La selección del material depende del artículo que se quiera realizar y se deben considerar aspectos como:
 - Cantidad de piezas a utilizar,
 - Piezas rectas o curvas según corresponda,
 - Piezas manchadas o sin manchas dependiendo si lo admite el artículo y las preferencias del consumidor,
 - Elección de tintes

Es necesario señalar que existen materias primas como la goma blanca, lija o mimbre que son de carácter genérico.

Fase: Corte

En esta fase se cortan las diferentes piezas del artículo en función del diseño, para lo cual se consideran los siguientes pasos:

- Medida de las piezas en función del diseño,
- Corte de las piezas,
- Perforaciones requeridas,
- Verificación de los ángulos.

Fase: Limpieza de las piezas y residuos de corte

- Limpiar las piezas y residuos con machete en los entrenudos,
- Aplicar papel lija (100 / 120).

Fase: Ensamblado

- Armar las piezas según el diseño,
- Espichar las uniones aplicando goma blanca (pinchar con instrumento agudo).

Fase: Acabado final

- Aplicación de sellador,
- Aplicación de tinte dependiendo del diseño,
- Dejar secar a la sombra.

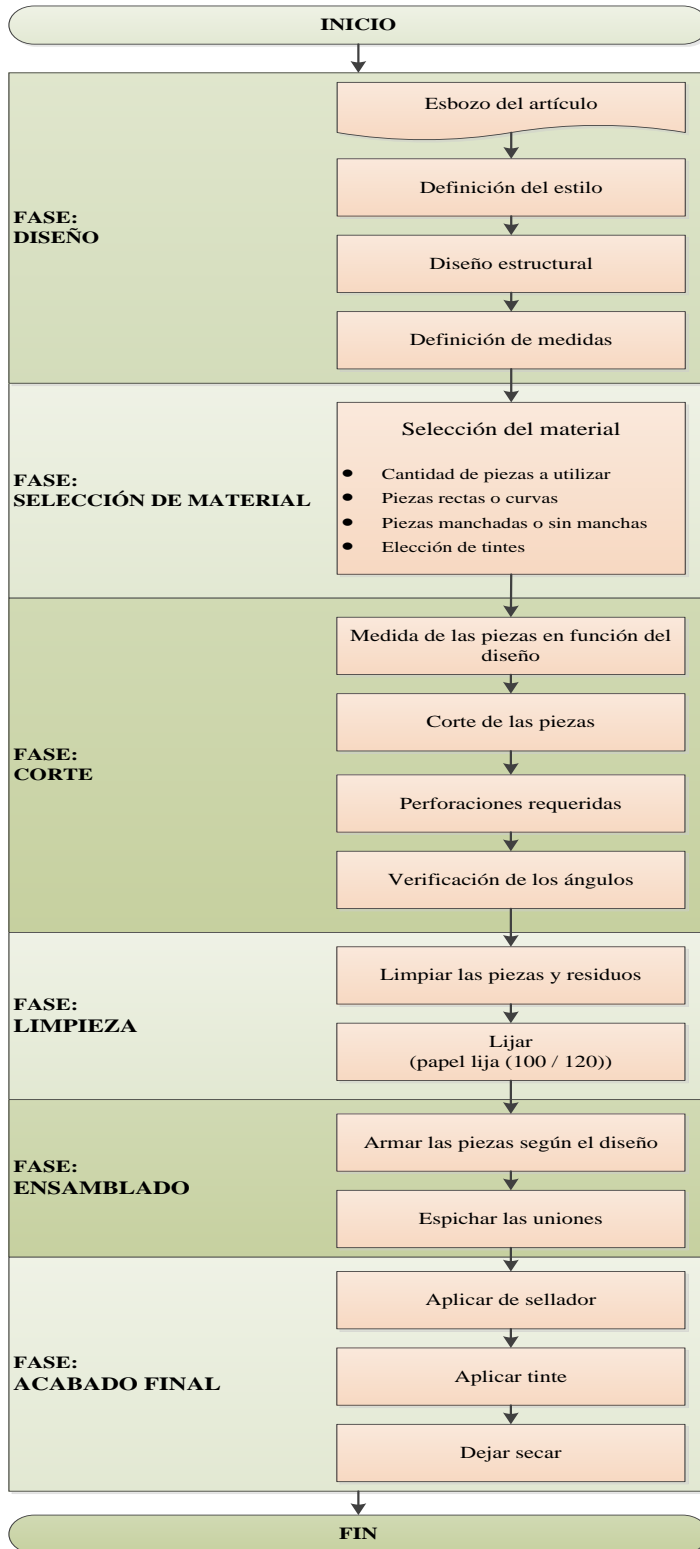


Figura 12-3. Diagrama de flujo: Proceso de producción

Fuente: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

3.4.2. Características generales de la tecnología

Para la fabricación de los diferentes artículos de bambú se requiere de varias herramientas y maquinarias especializadas mismas que se encuentran descritas en la Tabla 5-3 donde se observa la función que cumple cada herramienta o maquinaria para la elaboración de los productos de bambú.

Tabla 25-3. Características y descripción general de la tecnología.

Nombre	Figura	Descripción
Lijadora		Dentro del proceso productivo la lijadora se utilizará para obtener un buen acabado en los productos al alisar, pulir y abrillantar.
Taladro		El taladro facilita la realización de agujeros, los que serán utilizados para la colocación de pernos y tornillos para la fijación de las partes del mueble o artículo a realizar
Compresor		Se lo utiliza en la fase de acabados, para aplicar las capas de barniz, laca o pintura a los artículos ya terminados, sus principales ventajas frente a la brocha son la uniformidad de aplicación y el ahorro de tiempo
Machete		Se lo utiliza en la fase de limpieza de las piezas y quitar los residuos en los entrenudos del bambú
Serrucho		Se lo utiliza en el corte del bambú, para casos específicos o cuando no se requiera la utilización de la ingletadora.

Martillo		Aunque la mayoría de las uniones se las realiza con tornillos y pernos eventualmente se utiliza el martillo y clavos como herramienta auxiliar de diseño, así como para la colocación de piezas
Ingletadora		La Ingletadora es un tipo de sierra con la cual se cortará el bambú de una manera fácil, evitando el desprendimiento y las fisuras de los mismos, además permite realizar cortes a diferentes grados de inclinación
Metro / reglas metálicas		El metro y las reglas metálicas ayudan en las diversas mediciones que se deben realizar, tanto en extensión como de precisión.
Formón		El formón tiene varias utilidades entre las principales puede ser utilizado para: <ul style="list-style-type: none"> • Espichar las uniones • Cortes • Rebajes • Muecas

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

3.4.3. Necesidades especiales de equipo, instalaciones, materia prima

En relación a las necesidades especiales en cuanto a las instalaciones, se requiere que sean amplias, pues los productos ocuparan espacio, de igual manera es necesario que el área de acopio de los productos terminados este separado del área de producción para evitar la contaminación de los artículos con el polvo que se genera al momento de fabricar los productos de bambú.

En cuanto a la materia prima, como necesidad especial de adquisición se considerará que los tallos de bambú deben estar secos, es decir que se haya drenado el agua de los mismos y haber pasado al menos de 60 días desde su corte.

CAPÍTULO IV

4. ENTORNO JURÍDICO

4.1. Estructura orgánica del emprendimiento

4.1.1. Organigrama

En relación a la estructura orgánica del proyecto de emprendimiento será una sociedad anónima, su órgano superior será la junta general de accionistas, existirá un gerente general para gestionar la empresa, área de producción y una de comercialización, la Figura 1-4 hace referencia al organigrama general del emprendimiento.

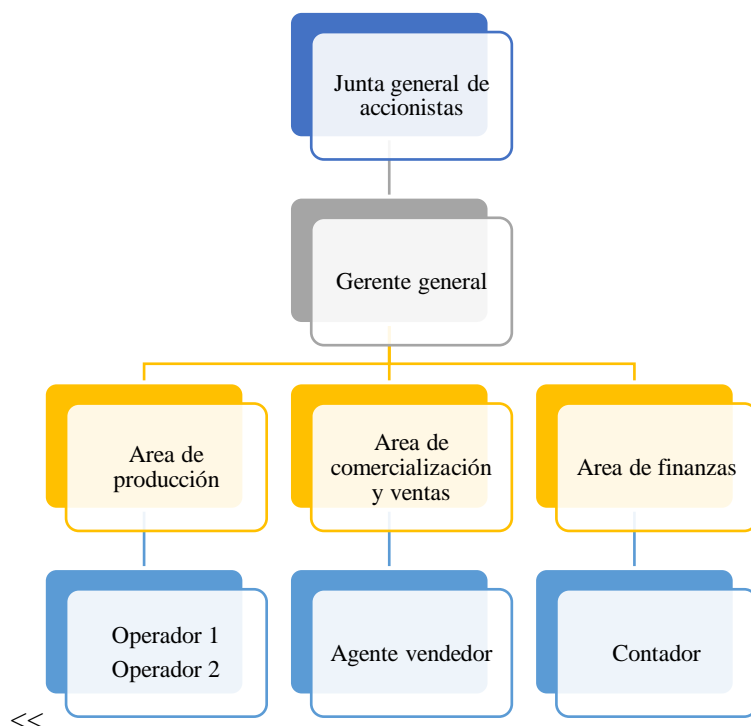


Figura 13-4. Organigrama general

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

4.1.2. Funciones de la junta general de accionistas

La junta de accionistas está conformada por los actuales socios y lo que pudieran eventualmente unirse a la compañía, sus funciones son:

- Nombrar al gerente general
- Conocer anualmente los balances
- Fijar sueldo del gerente
- Resolver sobre las distribuciones en relación a los beneficios sociales, amortización de las acciones y pago de dividendos
- Resolver asuntos de fusión o disolución de la compañía

4.1.3. Funciones del gerente general

El gerente general es escogido por la junta general de accionistas (JGA) para desempeñar las siguientes funciones:

- Encargarse del libro de actas de la junta general y de administración
- Indicar la situación de la compañía a la junta general cuando esta lo requiera, incluido los informes financieros.
- Realizar las convocatorias a la JGA en función de lo que indiquen los estatutos.
- Cumplir como secretario de la JGA
- Planificar las actividades y producción de la empresa
- Organizar al personal a su mando
- Dirigir las actividades y al personal en función de cumplimiento de los objetivos empresariales
- Controlar que los objetivos y actividades se desarrollen de manera oportuna y eficiente.

4.1.4. Operadores

Los operadores son los encargados de producir todos los productos de la empresa en función de los pedidos y plan de producción, entre sus funciones específicas están:

- Realizar los esbozos del artículo
- Definir del estilo, estructura y medidas
- Medida, perforación y cortes de las piezas en función del diseño
- Verificación de los ángulos
- Limpiar las piezas y residuos
- Armar las piezas según el diseño
- Espichar las uniones
- Aplicación de sellador y tintes dependiendo del diseño

4.1.5. Agente vendedor

El agente vendedor está encargado de las ventas en el local y a través de los medios electrónicos, entre sus funciones específicas están:

- Atender a los clientes
- Cerrar ventas en el local
- Cerrar ventas a través de la página web, y redes sociales
- Administrar las redes sociales
- Recibir pedidos de clientes

4.1.6. Contador

Al ser constituida como una sociedad anónima, se está obligado a llevar contabilidad, de igual manera es necesario para poder gestionar de una manera adecuada la empresa, entre las funciones específicas del puesto de contador están.

- Registros en el libro diario
- Llevar un libro mayor
- Pago de impuestos
- Realización de los estados financieros

4.1.7. Marco legal

La empresa Bramady deberá cumplir con los siguientes requisitos para su funcionamiento:

- Constitución de compañía
- Registro Mercantil
- Registro Único de Contribuyentes
- Patente municipal
- Uso de suelos
- Permiso de bomberos

4.1.8. Constitución de compañía

El presente emprendimiento se constituirá como una sociedad anónima y tendrá como accionistas fundadores a Alexis Daniel Brito Salazar y Brayan Alexis Landi Naranjo. Para la constitución legal del presente emprendimiento se realizará el registro en la SUPERCIAS a partir del siguiente proceso:

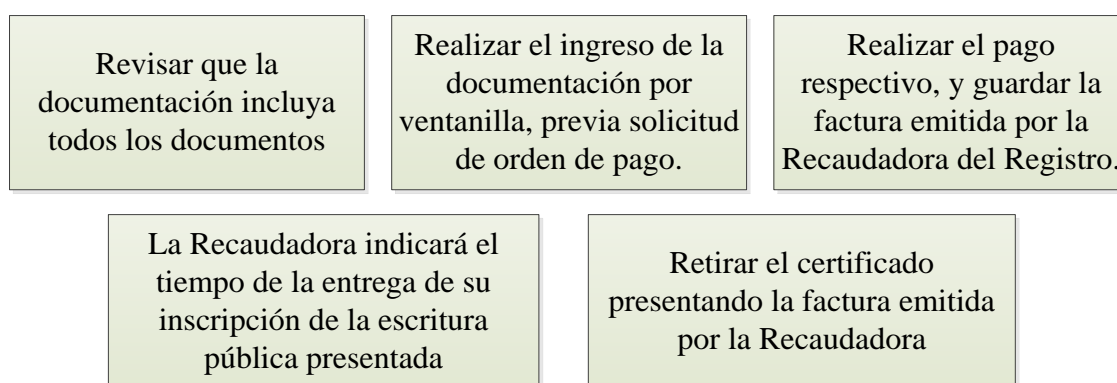
- Reserva de dominio en la página web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros
- Elaboración de los estatutos
- Abrir una cuenta de integración de capital
- Elevar a escritura pública el estatuto

(Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2023)

4.1.9. Registro mercantil

Para elevar la escritura pública el estatuto se lo realizará mediante el registro mercantil, que deberá cumplir con requisitos, mismos que son mostrados en la Tabla 1-4.

Tabla 26-4. Registro mercantil



Fuente: (Gobierno municipal del Cantón Morona, 2023)

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

4.1.10. Registro Único de Contribuyentes

El emprendimiento deberá obtener el Registro Único de Contribuyentes, para lo cual deberá cumplir con los siguientes requisitos detallados en la Tabla 2-4.

Tabla 27-4. Requisitos - RUC Persona jurídica

Formulario 01-A debidamente lleno y suscrito por el representante legal de la Compañía contribuyente.	Original y copia de la escritura de constitución de la compañía, inscrita en el Registro Mercantil.	Original y copia del nombramiento del representante legal de la compañía, inscrito en el Registro Mercantil.
Copia de cédula y certificado de votación del representante legal de la compañía.	Contrato de arrendamiento inscrito, si es el caso, o carta de uso gratuito de inmueble, en caso de que el local esté a nombre de terceros.	Planilla de servicio básico de los últimos tres meses, del lugar en donde operará el establecimiento, a nombre de la compañía.

Fuente: (Servicio de Rentas Internas, 2023)

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

4.1.11. *Patente municipal*

Para el funcionamiento dentro del cantón Morona se deberá obtener la patente municipal, para lo cual el proyecto cumplirá con los siguientes requisitos suscritos presentados en la Tabla 3-4.

Tabla 28-4. Requisitos - patente municipal

Formulario de declaración de patente para persona natural, debidamente lleno y firmado	Copia del RUC	Original y copia o copia certificada del documento que sustente la creación de la sociedad de acuerdo a cada tipo de sociedad.
Copia del nombramiento del representante legal.	Copia de cédula y certificado de votación del Representante legal	Acuerdo de responsabilidad de uso de medios electrónicos

Fuente: (Gobierno municipal del Cantón Morona, 2021)

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

4.1.12. *Certificado de uso de suelo*

Otro proceso requerido es la obtención del certificado de uso de suelo para el funcionamiento dentro del cantón Morona, para lo cual se cumpliría con los siguientes requisitos especificados en la Tabla 4-4.

Tabla 29-4. Requisito - certificado de uso de suelo

Solicitud dirigida al Director Departamental Arq. Diego Garcés adjuntando su número telefónico	Cédula y certificado de votación del propietario de la actividad comercial	Certificado de no adeudar al municipio del propietario de la actividad comercial
Copia del pago del impuesto predial donde funcionara la actividad comercial	Protocolo de bioseguridad	

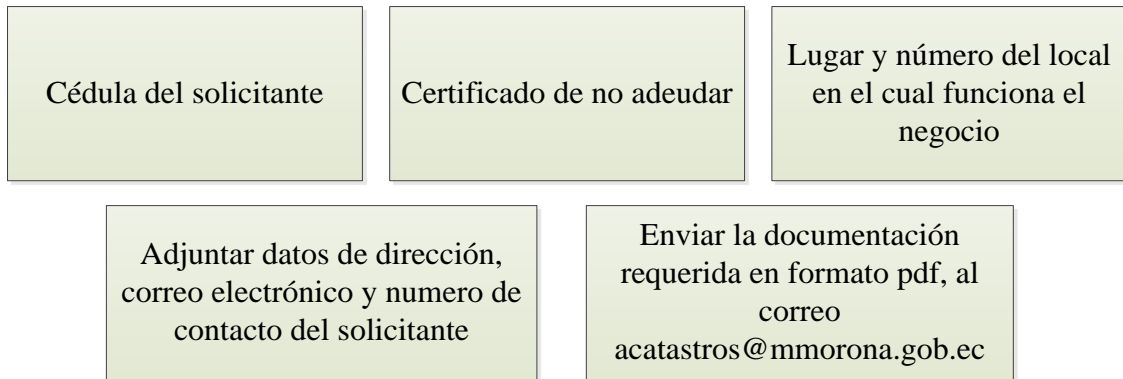
Fuente: (Gobierno municipal del Cantón Morona, 2021)

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

4.1.13. Permiso de los bomberos

Dentro de los permisos habilitantes para el funcionamiento del emprendiendo en el cantón Morona es el del Cuerpo de Bomberos, el mismo que se obtiene cumpliendo con los siguientes requisitos emitidos en la Tabla 5-4.

Tabla 30-4. Requisitos - permiso de los bomberos



Fuente: (Gobierno municipal del Cantón Morona, 2020)

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

4.1.14. Gastos de constitución y régimen tributario

El proyecto de emprendimiento al ser una sociedad anónima está obligada a pagar el impuesto a la renta del 25%, y el impuesto al valor agrado en todos sus productos del 12%, la Tabla 6-4 detalla los gastos de constituciones mencionados en los apartados anteriores obteniéndose el total por gastos de constitución mismos que serán considerados dentro del análisis financiero.

Tabla 31-4. Gastos de constitución

Detalle	Costo estimado
Constitución de compañía	\$200,00
RUC	\$20,00
Registro Mercantil	\$40,00
Permiso de bomberos	\$10,00
Patente municipal	\$25,00
Uso de suelos	\$15,00
Total	\$310,00

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

5.1. Plan de financiamiento para el emprendimiento

El plan de financiamiento para el proyecto de emprendimiento está en función del capital requerido para iniciar las actividades económicas mismas que, cubrirá la adquisición de los activos fijos, intangibles y el capital de trabajo. La Tabla 1-5 detalla todos los activos fijos necesarios para su ejecución, detallando sus costos unitarios y valores finales.

Tabla 32-5. Activos fijos y capital de trabajo

Cantidad	Detalle	Costo unitario	Valor final
1	Muebles de oficina	\$1.200,00	\$1.200,00
	Maquinaria y equipo		\$1.326,87
2	Lijadoras	\$69,89	\$139,78
2	Taladros	\$108,07	\$216,14
1	Compresor	\$358,00	\$358,00
4	Machetes	\$5,00	\$20,00
4	Serruchos	\$6,00	\$24,00
4	Martillos	\$6,00	\$24,00
1	Ingletadora	\$459,95	\$459,95
Varios	Metro / reglas metálicas		\$45,00
6	Formones	\$6,67	\$40,00
	Equipo de computo		\$1.200,00
1	Computadora	\$800,00	\$800,00
1	Impresora	\$400,00	\$400,00
Total Activos Fijos			\$3.726,87
Capital de trabajo			\$3.235,83
Total de capital de trabajo			\$3235,83

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

El capital de trabajo para el proyecto de emprendimiento cubrirá los costos directos de materia prima, mano de obra; costos indirectos de fabricación y gastos administrativos, ventas y financieros para el primer periodo mensual, tomándose en cuenta los gastos por activos intangibles son señalados en la Tabla 6-4 gastos de constitución. Por otro lado, la Tabla 2-5 hace referencia a las fuentes de financiamiento que el proyecto hará uso para poner en marcha sus actividades económicas, donde se detalla el aporte de los socios y préstamo que se realizará.

Tabla 33-5. Fuentes de financiamiento

Fuente	Valor	%
Socios	\$ 4.272,70	58,75%
Préstamo	\$ 3.000,00	41,25%

Total Financiamiento	\$ 7.272,70	100%
-----------------------------	-------------	-------------

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

5.2. Resumen de los estados financieros

A continuación, se detalla los principales estados financieros que el proyecto de emprendimiento aplicará para verificar su viabilidad.

5.2.1. Estado de situación inicial

El estado de situación inicial muestra de forma detallada los valores de las actividades económicas, tanto como los activos, pasivos y patrimonio del emprendimiento mismo que es señalado en la Tabla 3-5.

Tabla 34-5. Estado de situación inicial

Activo		Pasivo	
Activo Corriente	\$3.235,83	Pasivo Corriente	
Caja	\$3.235,83	Obligaciones bancarias	\$444,95
Activo Fijo	\$3.726,87	Pasivo no corrientes	
<u>Muebles de oficina</u>	\$1.200,00		
<u>Maquinaria y equipo</u>	\$1.326,87	Obligaciones bancarias	\$2.555,05
Lijadora	\$139,78	Total de pasivo	\$3.000,00
Taladro	\$216,14		
Compresor	\$358,00		
Machete	\$20,00		
SERRUCHO	\$24,00		
Martillo	\$24,00		
Ingletadora	\$459,95		
Metro / reglas metálicas	\$45,00		
Formón	\$40,00	Patrimonio	
<u>Equipo de computo</u>	\$1.200,00	Capital	\$4.272,70
Computadoras	\$800,00		
Impresora	\$400,00	Total de patrimonio	\$4.272,70
Activos intangibles	\$310,00		
Gastos de constitución y permisos	\$310,00		
Total de activo	\$7.272,70	Total de pasivo y patrimonio	\$7.272,70

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

5.2.2. Balance general

El balance general presenta las cuentas del estado de situación inicial, adicional los resultados en cuanto a las utilidades del primer año y las depreciaciones de los equipos, señalados en la Tabla 4-5.

Tabla 35-5. Balance general

Activo		Pasivo	
Activo Corriente	\$5.051,09	Pasivo Corriente	
Caja	\$5.051,09	Obligaciones bancarias	\$511,69
Activo Fijo	\$3.234,18	Pasivo no corrientes	
<i>Muebles de oficina</i>	\$1.200,00	Obligaciones bancarias	\$2.043,36
<i>Maquinaria y equipo</i>	\$1.326,87	Total de pasivo	\$2.555,05
<i>Equipo de computo</i>	\$1.200,00		
(-) Depreciación	\$492,69	Patrimonio	
Activos intangibles	\$248,00	Capital	\$4.272,70
Gastos de constitución y permisos	\$310,00	Utilidad	\$1.705,51
(-) Amortización activos intangibles	\$62,00	Total de patrimonio	\$5.978,22
Total de activo	\$8.533,27	Total de pasivo y patrimonio	\$8.533,27

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

5.2.3. Estado de resultados proyectado

El estado de resultados fue proyectado con una tasa de crecimiento del 5% anual en el mercado, la Tabla 5-5 presenta la cantidad de dinero proyectado a cinco obteniéndose como resultado final la utilidad neta.

Tabla 36-5. Estado de resultados proyectado

	2023	2024	2025	2026	2027
Ventas	\$ 42.060,00	\$ 44.163,00	\$ 46.371,15	\$ 48.689,71	\$ 51.124,19
Costo de producción	\$ 28.895,69	\$ 30.340,47	\$ 31.857,49	\$ 33.450,37	\$ 35.122,89
Utilidad Bruta	\$ 13.164,31	\$ 13.822,53	\$ 14.513,66	\$ 15.239,34	\$ 16.001,30
(-) Gastos de Administración	\$ 4.779,50	\$ 5.018,48	\$ 5.269,40	\$ 5.532,87	\$ 5.809,51
(-) Gasto de Ventas	\$ 5.259,50	\$ 5.522,48	\$ 5.798,60	\$ 6.088,53	\$ 6.392,96
(-) Gasto Financiero	\$ 450,00	\$ 383,26	\$ 306,50	\$ 218,24	\$ 116,73
Utilidad antes de Part. Trab.	\$ 2.675,31	\$ 2.898,32	\$ 3.139,15	\$ 3.399,70	\$ 3.682,11
Participación trabajadores	\$ 401,30	\$ 434,75	\$ 470,87	\$ 509,96	\$ 552,32
Utilidad antes de impuestos	\$ 2.274,02	\$ 2.463,57	\$ 2.668,28	\$ 2.889,75	\$ 3.129,79
Impuestos	\$568,50	\$615,89	\$667,07	\$722,44	\$782,45
Utilidad neta	\$ 1.705,51	\$ 1.847,68	\$ 2.001,21	\$ 2.167,31	\$ 2.347,34

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

5.2.4. Presupuesto de ventas

En base a la demanda y estacionalidad mensual, conforme a la capacidad de producción tanto de los muebles y artículos derivados del bambú, se proyecta el presupuesto de ventas anual descrito en la Tabla 7-5.

Tabla 37-5. Presupuesto de ventas en unidades

Mes	Juego de Muebles	Artículos utilitarios
Enero	5	20
Febrero	5	18
Marzo	6	22
Abril	5	20
Mayo	5	20
Junio	5	20
Julio	5	20
Agosto	6	22
Septiembre	6	22
Octubre	6	22
Noviembre	7	22
Diciembre	8	30
TOTAL	69	258

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

Para la fabricación de muebles derivados del bambú se consideran los dos precios con mayor acogida en función a las encuestas realizadas, es decir, los precios más accesibles denotados por los potenciales clientes se encuentran en un rango de precios entre \$450 a \$600, este cálculo lo podemos observar en la Tabla 8-5.

Tabla 38-5. Presupuesto de ventas: productos muebles

Cantidad	Pvp	Ventas	Cantidad	Pvp	Ventas	Total
2	\$450	\$900,00	3	\$600	\$1.800,00	5
2	\$450	\$900,00	3	\$600	\$1.800,00	5
3	\$450	\$1.350,00	3	\$600	\$1.800,00	6
2	\$450	\$900,00	3	\$600	\$1.800,00	5
2	\$450	\$900,00	3	\$600	\$1.800,00	5
2	\$450	\$900,00	3	\$600	\$1.800,00	5
2	\$450	\$900,00	3	\$600	\$1.800,00	5
3	\$450	\$1.350,00	3	\$600	\$1.800,00	6
3	\$450	\$1.350,00	3	\$600	\$1.800,00	6
3	\$450	\$1.350,00	3	\$600	\$1.800,00	6
3	\$450	\$1.350,00	4	\$600	\$2.400,00	7
3	\$450	\$1.350,00	5	\$600	\$3.000,00	8
30		\$13.500,00	39		\$23.400,00	

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

En cuanto a los productos utilitarios derivados del bambú se valora un rango de precios entre \$1 a \$80 dólares, con una media de \$20 dólares ya que, los productos de menor valor son más demandados en el mercado. Este análisis es denotado en la tabla 9-5.

Tabla 39-5. Presupuesto de ventas: productos utilitarios

Cantidad	PVP	Ventas
20	20	\$ 400
18	20	\$ 360
22	20	\$ 440
20	20	\$ 400
20	20	\$ 400
20	20	\$ 400
20	20	\$ 400
22	20	\$ 440
22	20	\$ 440
22	20	\$ 440
22	20	\$ 440
22	20	\$ 440
30	20	\$ 600
258		\$ 5160

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

Tabla 40-5 ventas totales

Muebles de bambú	
Utilitarios de bambú	\$5160,00

5.2.5. Presupuesto de producción

En función a la cantidad de ventas planificadas, se procede a realizar el cálculo de los costos fijos y variables, denotados en la Tabla 10-5.

Tabla 41-5. Presupuesto de los costos producción

	Fijo	Variable	Total
Costo de producción			\$ 28.895,69
Materia prima			
Materia prima directa		\$ 9.673,80	
Materia prima indirecta		\$ 2.103,00	
Mano de obra	\$ 14.704,20		
Costos indirectos de fabricación			
Servicios básicos agua	\$ 60,00		
Servicios básicos luz	\$ 600,00		
Arriendo	\$ 1.200,00		

Depreciación	\$ 492,69		
Amortizaciones intangibles	\$ 62,00		
Gastos Administrativos			\$ 4.779,50
Sueldos	\$ 4.059,50		
Servicios básicos agua	\$ 60,00		
Servicios básicos luz	\$ 60,00		
Arriendo	\$ 600,00		
Gastos de venta			\$ 5.259,50
Sueldos	\$ 4.059,50		
Publicidad	\$ 1.200,00		
Gasto financiero			\$ 450,00
Intereses por crédito de financiamiento	\$ 450,00		
Costos	\$ 27.607,89	\$ 11.776,80	
Costo Total	\$ 39.384,69		\$ 39.384,69

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

5.2.6. Presupuesto de mano de obra y personal

Dentro del presupuesto de mano de obra y personal se analiza un sueldo que será efectuado hacia el Gerente, Contador y Vendedor en el primer año de arranque del proyecto de emprendimiento, mismo que se detalla en la Tabla 11-5 detallados los salarios del gerente- contador – vendedor y la Tabla 12-5 y la Tabla 13-5 referente a los salarios de los operadores 1-2.

Tabla 42-5. Presupuesto del sueldo gerente - contador - vendedor

Mes	Sueldo	Aporte Patronal (11,15%)	Aporte Personal (9,45%)	Sueldo	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondo de reserva	Presupuesto Mensual
Enero	\$500,00	\$55,75	\$47,25	\$555,75	\$0,00	\$0,00	\$41,67	\$597,42
Febrero	\$500,00	\$55,75	\$47,25	\$555,75	\$0,00	\$0,00	\$41,67	\$597,42
Marzo	\$500,00	\$55,75	\$47,25	\$555,75	\$0,00	\$0,00	\$41,67	\$597,42
Abril	\$500,00	\$55,75	\$47,25	\$555,75	\$0,00	\$0,00	\$41,67	\$597,42
Mayo	\$500,00	\$55,75	\$47,25	\$555,75	\$0,00	\$0,00	\$41,67	\$597,42
Junio	\$500,00	\$55,75	\$47,25	\$555,75	\$0,00	\$0,00	\$41,67	\$597,42
Julio	\$500,00	\$55,75	\$47,25	\$555,75	\$0,00	\$0,00	\$41,67	\$597,42
Agosto	\$500,00	\$55,75	\$47,25	\$555,75	\$0,00	\$450,00	\$41,67	\$1.047,42
Septiembre	\$500,00	\$55,75	\$47,25	\$555,75	\$0,00	\$0,00	\$41,67	\$597,42
Octubre	\$500,00	\$55,75	\$47,25	\$555,75	\$0,00	\$0,00	\$41,67	\$597,42
Noviembre	\$500,00	\$55,75	\$47,25	\$555,75	\$0,00	\$0,00	\$41,67	\$597,42
Diciembre	\$500,00	\$55,75	\$47,25	\$555,75	\$500,00	\$0,00	\$41,67	\$1.097,42
Total Anual								\$8.119,00

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

Tabla 43-5. Presupuesto del sueldo operario 1

Mes	Sueldo	Aporte Patronal (11,15%)	Aporte Personal (9,45%)	Sueldo	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondo de reserva	Presupuesto Mensual
Enero	\$450,00	\$50,18	\$42,53	\$500,18	\$0,00	\$0,00	\$37,50	\$537,68
Febrero	\$450,00	\$50,18	\$42,53	\$500,18	\$0,00	\$0,00	\$37,50	\$537,68
Marzo	\$450,00	\$50,18	\$42,53	\$500,18	\$0,00	\$0,00	\$37,50	\$537,68
Abril	\$450,00	\$50,18	\$42,53	\$500,18	\$0,00	\$0,00	\$37,50	\$537,68
Mayo	\$450,00	\$50,18	\$42,53	\$500,18	\$0,00	\$0,00	\$37,50	\$537,68
Junio	\$450,00	\$50,18	\$42,53	\$500,18	\$0,00	\$0,00	\$37,50	\$537,68
Julio	\$450,00	\$50,18	\$42,53	\$500,18	\$0,00	\$0,00	\$37,50	\$537,68
Agosto	\$450,00	\$50,18	\$42,53	\$500,18	\$0,00	\$450,00	\$37,50	\$987,68
Septiembre	\$450,00	\$50,18	\$42,53	\$500,18	\$0,00	\$0,00	\$37,50	\$537,68
Octubre	\$450,00	\$50,18	\$42,53	\$500,18	\$0,00	\$0,00	\$37,50	\$537,68
Noviembre	\$450,00	\$50,18	\$42,53	\$500,18	\$0,00	\$0,00	\$37,50	\$537,68
Diciembre	\$450,00	\$50,18	\$42,53	\$500,18	\$450,00	\$0,00	\$37,50	\$987,68
Total Anual								\$7.352,10

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

Tabla 44-5. Presupuesto del sueldo operario 2

Mes	Sueldo	Aporte Patronal (11,15%)	Aporte Personal (9,45%)	Sueldo	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondo de reserva	Presupuesto Mensual
Enero	\$450,00	\$50,18	\$42,53	\$500,18	\$0,00	\$0,00	\$37,50	\$537,68
Febrero	\$450,00	\$50,18	\$42,53	\$500,18	\$0,00	\$0,00	\$37,50	\$537,68
Marzo	\$450,00	\$50,18	\$42,53	\$500,18	\$0,00	\$0,00	\$37,50	\$537,68
Abril	\$450,00	\$50,18	\$42,53	\$500,18	\$0,00	\$0,00	\$37,50	\$537,68
Mayo	\$450,00	\$50,18	\$42,53	\$500,18	\$0,00	\$0,00	\$37,50	\$537,68
Junio	\$450,00	\$50,18	\$42,53	\$500,18	\$0,00	\$0,00	\$37,50	\$537,68
Julio	\$450,00	\$50,18	\$42,53	\$500,18	\$0,00	\$0,00	\$37,50	\$537,68
Agosto	\$450,00	\$50,18	\$42,53	\$500,18	\$0,00	\$450,00	\$37,50	\$987,68
Septiembre	\$450,00	\$50,18	\$42,53	\$500,18	\$0,00	\$0,00	\$37,50	\$537,68
Octubre	\$450,00	\$50,18	\$42,53	\$500,18	\$0,00	\$0,00	\$37,50	\$537,68
Noviembre	\$450,00	\$50,18	\$42,53	\$500,18	\$0,00	\$0,00	\$37,50	\$537,68
Diciembre	\$450,00	\$50,18	\$42,53	\$500,18	\$450,00	\$0,00	\$37,50	\$987,68
Total Anual								\$7.352,10

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

5.2.7. Estado de resultados proyectado

El estado de resultados fue proyectado con una tasa de crecimiento del 5% anual en el mercado, la Tabla 5-5 presenta la cantidad de dinero proyectado a cinco obteniéndose como resultado final la utilidad neta.

Tabla 45-5. Estado de resultados proyectado

	2023	2024	2025	2026	2027
Ventas	\$ 42.060,00	\$ 44.163,00	\$ 46.371,15	\$ 48.689,71	\$ 51.124,19
Costo de producción	\$ 28.895,69	\$ 30.340,47	\$ 31.857,49	\$ 33.450,37	\$ 35.122,89
Utilidad Bruta	\$ 13.164,31	\$ 13.822,53	\$ 14.513,66	\$ 15.239,34	\$ 16.001,30
(-) Gastos de Administración	\$ 4.779,50	\$ 5.018,48	\$ 5.269,40	\$ 5.532,87	\$ 5.809,51
(-) Gasto de Ventas	\$ 5.259,50	\$ 5.522,48	\$ 5.798,60	\$ 6.088,53	\$ 6.392,96
(-) Gasto Financiero	\$ 450,00	\$ 383,26	\$ 306,50	\$ 218,24	\$ 116,73
Utilidad antes de Part. Trab.	\$ 2.675,31	\$ 2.898,32	\$ 3.139,15	\$ 3.399,70	\$ 3.682,11
Participación trabajadores 15%	\$ 401,30	\$ 434,75	\$ 470,87	\$ 509,96	\$ 552,32
Utilidad antes de impuestos	\$ 2.274,02	\$ 2.463,57	\$ 2.668,28	\$ 2.889,75	\$ 3.129,79
Impuestos	\$568,50	\$615,89	\$667,07	\$722,44	\$782,45
Utilidad neta	\$ 1.705,51	\$ 1.847,68	\$ 2.001,21	\$ 2.167,31	\$ 2.347,34

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

5.2.8. Flujo de caja proyectado

El flujo de caja proyectado detalla los movimientos de dinero y la cantidad exacta que existirá al final de cada uno de los periodos, este flujo será utilizado para la evaluación de indicadores como el valor actual neto, tasa interna de retorno y periodo de recuperación de la inversión como se puede observar en la Tabla 6-5.

Tabla 46-5. Flujo de caja proyectado

Flujo de caja	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Saldo inicial	0	\$ 1.815,25	\$ 4.217,62	\$ 6.773,52	\$ 9.495,51
Ventas	\$ 42.060,00	\$ 44.163,00	\$ 46.371,15	\$ 48.689,71	\$ 51.124,19
Total de ingresos	\$ 42.060,00	\$ 45.978,25	\$ 50.588,77	\$ 55.463,22	\$ 60.619,71
Costos	\$ 28.341,00	\$ 29.785,78	\$ 31.302,81	\$ 32.895,68	\$ 34.568,20
Gastos	\$10.489,00	\$10.924,21	\$11.374,50	\$11.839,64	\$12.319,20
Participación trabajadores	\$401,30	\$434,75	\$470,87	\$509,96	\$552,32
Impuestos	\$ 568,50	\$ 615,89	\$ 667,07	\$ 722,44	\$ 782,45
Total de egresos	\$ 444,95	\$ 511,69	\$ 588,44	\$ 676,71	\$ 778,21
Flujo neto	\$40.244,75	\$41.760,63	\$43.815,25	\$45.967,71	\$48.222,16

Flujo por año	\$1.815,25	\$4.217,62	\$6.773,52	\$9.495,51	\$12.397,54
---------------	------------	------------	------------	------------	-------------

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

5.3. Resultados de la aplicación de indicadores financieros

5.3.1. Valor actual neto

Para el cálculo del valor actual neto se considera una tasa de oportunidad en base a la inflación acumulada al mes de diciembre 2022, siendo esta el 3,60% y por otro lado una tasa pasiva referencial fijada por el Banco Central del Ecuador 6,35%, dando una tasa final 9,95%.

La Tabla 14-5 muestra el cálculo VAN, indicador financiero que hace referencia a la viabilidad del proyecto y la Tabla 15-5 presenta la correcta interpretación del VAN.

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

Tabla 47-5. Valor actual neto

Años	Flujo de caja	Factor de actualización	Flujo de efectivo actual	Flujo de efectivo acumulado
		$1 / (1 + i)^n$		
0	-\$ 7.272,70	1	-\$ 7.272,70	-\$ 7.272,70
1	\$ 1.815,25	0,90950432	\$ 1.650,98	-\$ 5.621,72
2	\$ 1.890,68	0,827198108	\$ 1.563,97	-\$ 4.057,76
3	\$ 1.967,46	0,752340253	\$ 1.480,20	-\$ 2.577,56
4	\$ 2.045,29	0,68425671	\$ 1.399,50	-\$ 1.178,06
5	\$ 5.359,65	0,622334434	\$ 3.335,49	\$ 2.157,43

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

Tabla 48-5. Interpretación valor actual neto

Valor	Significado	Decisión
VAN>0	La inversión produciría ganancias por encima de la rentabilidad exigida	El proyecto se puede aceptar
VAN=0	La inversión no produciría ganancias ni pérdidas	Dado que el proyecto es indiferente y no produce la rentabilidad requerida, se debería considerar otros criterios en relación al mercado producción y reducción de costos con el fin de mejorar el resultado

VAN<0	La inversión produciría ganancias por debajo de la rentabilidad exigida	El proyecto se debería rechazar
-------	---	---------------------------------

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

El valor actual neto es de \$ 2.157,43 al ser mayor que cero, el emprendimiento se considera factible, pues tendrá flujos mayores a los que pagaría el banco en inversiones a largo plazo además de considerar la inflación.

5.3.2. Tasa interna de retorno

La tasa interna de retorno representa porcentualmente cuanto se devolverá el proyecto en función a la inversión realizada, para su cálculo se requiere una tasa o costo de oportunidad. Para ello, la TIR se compara con una tasa mínima o tasa de corte, el costo de oportunidad de la inversión (si la inversión no tiene riesgo, el costo de oportunidad utilizado para comparar la TIR será la tasa de rentabilidad libre de riesgo), siendo para el proyecto de emprendimiento presentado la sumatoria de la inflación y tasa pasiva referencial cuyo resultado es 9,95%, por lo que se afirma que el proyecto es viable. La fórmula y el cálculo de la misma se detallan a continuación en la Tabla 16-5.

$$TIR = i_1 + (i_2 - i_1) \left(\frac{VAN 1}{VAN 1 - VAN 2} \right)$$

Tabla 49-5. Valor actual neto negativo

Años	Flujo de caja	Factor de actualización	Flujo de efectivo actual	Flujo de efectivo acumulado
		$1 / (1 + i)^n$		
0	-\$ 7.272,70	1	-\$ 7.272,70	-\$ 7.272,70
1	\$ 1.815,25	0,83955203	\$ 1.524,00	-\$ 5.748,70
2	\$ 1.890,68	0,70484761	\$ 1.332,64	-\$ 4.416,06
3	\$ 1.967,46	0,59175624	\$ 1.164,25	-\$ 3.251,81
4	\$ 2.045,29	0,49681015	\$ 1.016,12	-\$ 2.235,69
5	\$ 5.359,65	0,41709797	\$ 2.235,50	-\$ 0,19

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

$$TIR = 9,95\% + (19,111\% - 9,95\%) \left(\frac{\$ 2.157,43}{\$ 2.157,43 - (-0,19)} \right)$$

$$TIR = 19,11\%$$

Tabla 50-5. Interpretación de la tasa interna de retorno

Valor	Significado	Decisión
TIR>TO	El proyecto obtiene una rentabilidad mayor que la rentabilidad mínima	El proyecto se puede aceptar

	requerida en función del costo de oportunidad	
TIR < TO	El proyecto no obtiene una rentabilidad mayor que la rentabilidad mínima requerida en función del costo de oportunidad	El proyecto se debería rechazar

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

5.3.3. Periodo de recuperación de la inversión

El periodo de recuperación de la inversión (PRI) indica el tiempo en que a través de los flujos devueltos por el giro del negocio permitirán que se recupere la inversión. Lo cual se detalla a continuación en la Tabla 18-5, el periodo de recuperación de acuerdo al flujo de efectivo anual.

Tabla 51-5. Periodo de recuperación de la inversión

Periodos	Inversión	Flujos	Flujos Acumulados
0	\$ 7.272,70		
1		\$ 1.815,25	\$ 1.815,25
2		\$ 1.890,68	\$ 3.705,93
3		\$ 1.967,46	\$ 5.673,39
4		\$ 2.045,29	\$ 7.718,67
5		\$ 5.359,65	\$ 13.078,32
Flujos	Años	meses	
\$ 2.045,29	1	12	
\$ 1.599,32	0,781952251	9,383427013	

Realizado por: Brito, Alexis; Landi, Brayan, 2023

El cálculo del periodo de recuperación inicia determinando el año en que el flujo acumulado máximo no supera la inversión, dentro de nuestro resultado se observa que la recuperación del proyecto de emprendimiento será a partir del tercer año y nueve meses en una proyección de cinco años, concluyéndose que el emprendimiento es viable.

5.3.4. Punto de equilibrio monetario

El punto de equilibrio monetario indica la cantidad de ventas que se deberá realizar para no tener pérdidas, dentro del periodo elegido. La fórmula de cálculo es la siguiente:

$$\text{Punto de equilibrio monetario} = \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable}}{\text{Ingresos}}}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} = \frac{\$ 32.756,58}{1 - \frac{\$ 11.776,80}{\$ 42.060,00}}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} = \$ 38.344,29$$

El punto de equilibrio monetario para el proyecto de emprendimiento será de \$38.344,29, considerando que el total de ingresos es de \$ 42.060,00, obteniéndose una holgura económica de \$ 3.715,71, observándose un punto de equilibrio relativamente alto.

CAPÍTULO VI

6. CONCLUSIONES RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

El proyecto de emprendimiento “Bramady” producirá y comercializará elementos derivados del bambú, mediante un proceso creativo analizó la descripción de ideas de negocio innovadoras que relacionan la responsabilidad con el medio ambiente y generan una estrategia hacia el cliente con la personalización del producto.

Mediante una metodología de análisis de mercado, ubicación y tamaño el proyecto de emprendimiento estará localizado en Ecuador, Provincia de Morona Santiago, Cantón Morona, Ciudad Macas y se considerará dentro de la categoría de microempresa, pues tendrá menos de nueve trabajadores y las ventas proyectadas serán menores a trecientos mil dólares.

Dentro del estudio de mercado se concluye que la mayoría de las personas encuestadas si conocen los beneficios de los productos derivados del bambú por diferentes ventajas, tales como: económica, durabilidad, elegancia o exclusividad, lo que se considera una ventaja competitiva dentro de los productos tradicionales.

En cuanto a criterios relacionados con la compra se consideró a los más importantes como: precio, calidad, diseño y durabilidad, obteniéndose como clientes potenciales el 82% de la muestra seleccionada en el cantón Morona, esto permitió observar la aceptación del producto por parte de la población económicamente activa, obteniéndose un mercado objetivo de 997 habitantes.

Dentro del entorno jurídico la empresa deberá conformarse como una sociedad anónima con el fin de poder negociar eventualmente las acciones e ingresar más accionista sin límite de socios, por tanto, el organigrama obedece a un emprendimiento mediante la figura legal de una sociedad anónima en relación con su estructura orgánica.

El proyecto de emprendimiento es viable financieramente de acuerdo a los resultados de los indicadores siendo un Valor Actual Neto de \$ 2.157,43, pues al ser mayor que cero indica que la inversión produce ganancias por encima de la rentabilidad exigida, de igual manera la Tasa Interna de Retorno es de 19,11% valor que supera la Tasa de Oportunidad correspondiente a 9,95%, esto indica que el proyecto obtiene una rentabilidad mayor requerida en función del costo de oportunidad.

El periodo de recuperación de la inversión al proyecto de emprendimiento será de 3 años 9 meses considerando un horizonte de evaluación proyectada de 5 años, en cuanto al punto de equilibrio monetario el valor obtenido es de \$38.344,29, considerando que el total de ingresos es de \$ 42.060,00, obteniéndose una holgura económica de \$ 3.715,71, observándose un punto de equilibrio relativamente alto, de igual manera el resultado del proyecto es viable financieramente pues la proyección de ventas es de \$ 42.060,00 para el primer año dejando una utilidad neta de \$ 1.705,51.

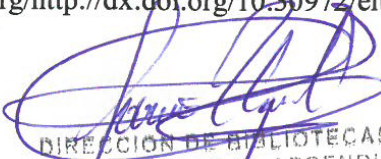
6.2. Recomendaciones

- Se recomienda que para realizar trabajos de titulación modalidad emprendimiento, sea utilizado la metodología Design Thinking dentro del proceso creativo ya que ayuda a determinar las 5 fases fundamentales dentro de la fijación de un negocio, las cuales son: empatizar, definir, idear, prototipar y evaluar las pautas de ideas de negocios direccionadas a la resolución de problemáticas, y centrado en el cliente.
- Se recomienda la aplicación del modelo de negocio Canvas, la cual indica de manera resumida la propuesta de valor, el mercado, la relación con los clientes, los canales, los recursos, los socios y las actividades clave, la estructura de costos y las fuentes de ingresos, pues facilita y guía el desarrollo del proyecto de una manera clara en función de sus componentes.
- Se recomienda para trabajos de emprendimiento similares, que, dentro del análisis de tipo de empresa o marco jurídico, considerar si los socios de la organización quieren que la misma solo les pertenezca a ellos o existe la posibilidad de poder vender sus acciones en el futuro o integrar a nuevos socios, considerando que estos elijan al gerente el cual debería tener la misma idea y principios sobre la visión del negocio tanto a corto como largo plazo.
- Se recomienda que el proyecto se ponga en marcha, considerando que es viable financieramente como lo demuestran las ventas y utilidades sostenibles, así como los indicadores de viabilidad como un VAN positivo, una Tasa Interna de Retorno mayor a la Tasa de Oportunidad Esperada y un Periodo de Recuperación de la Inversión menor a los 5 años.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Central del Ecuador. (2023). *Inflación*.
<https://contenido.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=inflacion>
- Chamorro, C. (2022). *El Tiempo*. <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-569185>
- Dirección de gestión de planificación y ordenamiento territorial. (2017). *Plan estratégico institucional del gobierno autónomo descentralizado del Cantón Morona*.
- Gobierno municipal del Cantón Morona. (13 de Agosto de 2020). *Certificados de Avalúo para Bomberos*. <http://www.morona.gob.ec/?p=17119>
- Gobierno municipal del Cantón Morona. (26 de Marzo de 2021). *Obtenga su certificado de uso de suelo*. <http://www.morona.gob.ec/?p=19978>
- Gobierno municipal del Cantón Morona. (2023). *Para la inscripción de Escrituras públicas*.
http://www.morona.gob.ec/?page_id=15930
- Hernández, R. F., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación*. México: Mc Graw Hill. <https://doi.org/978-607-15-0291-9>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2022). *Encuesta nacional de empleo, desempleo y subempleo (enemdu)*. https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2022/Marzo-2022/202203_Mercado_Laboral.pdf
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2022). *Población y demografía*.
http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Poblacion_y_Demografia/CPV_aplicativos/modulo_cpv/CIU4.0.pdf
- Meza, J., & Nuñez, P. (2022). *Uso del bambú y su rentabilidad como material de construcción en la ciudad de Iquitos, Loreto, 2022 [Tesis de pregrado]*. Universidad Científica del Perú.
- Plan Cantonal de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Morona. (2020).
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2022). *Desarrollo sostenible*. Retrieved 2022, from <https://www.paho.org/es/temas/agenda-para-desarrollo-sostenible>
- Servicio de Rentas Internas. (2023). *Inscripción del Registro Único de Contribuyente (RUC) para persona jurídica privada (civiles y comerciales)*.
<https://www.gob.ec/sri/tramites/inscripcion-registro-unico-contribuyente-ruc-persona-juridica-privada-civiles-comerciales>
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2023). *Constitución de compañías*.
<https://www.supercias.gob.ec/portalscvsvportalConstitucionElectronica.html>

Torres, B., Segarra, M., & Bragança, L. (2019). El bambú como alternativa de construcción sostenible. *Extensionismo, innovación y transferencia tecnológica - claves para el desarrollo*, 5, 389-400. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.30972/eitt.503787>



DIRECCION DE BIBLIOTECAS
Y RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE
Y LA INVESTIGACION
Ing. Jhonatan Parreño Uquillas MBA
OBTENI ANALISTA DE BIBLIOTECA 1

ANEXOS

ANEXO A: POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA.



Composición de la población Nacional

- De la población total, el **71,1%** estuvo en edad de trabajar.
- El **64,9%** de la población en edad de trabajar fueron económicamente activos.
- De la población económicamente activa, el **95,2%** tuvieron empleo*.



PET= Población en edad de trabajar; PEA= Población económicamente activa; PEI= Población económicamente inactiva
*La categoría de empleo incluye a todas las personas ocupadas: asalariados, independientes y no remunerados.

ANEXO B: FORMATO DE ENCUESTA.



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
ENCUESTA

Tema: Factibilidad para la creación de una empresa productora de elementos derivados del bambú en el Cantón Morona

Objetivo de la encuesta: **Determinar** el grado de aceptación de los productos realizados en base a bambú, así como los gustos y preferencias de los consumidores.

1. Género del encuestado.

- Masculino
- Femenino

2. Edad del encuestado.

- 15 – 25
- 26 – 35
- 36 – 45
- 46 – 55
- 55 en adelante.

3. ¿Conoce usted los beneficios de los muebles y productos del bambú, ya sea por su ventaja económica, durabilidad, elegancia o exclusividad?

- Si
- No

Opinión:

4. ¿Al momento de adquirir muebles que criterios considera importantes?

- Precio
- Diseño
- Calidad
- Durabilidad
- Comodidad
- Respeto al medio ambiente
- Otro: Cuál.....

5. ¿Qué medios informativos utiliza con más frecuencia para mantenerse comunicado?

- Redes Sociales (Facebook, Instagram, twitter)
- Radio
- Periódico
- Páginas Web
- Catálogos
- Otros: Cuál.....

6. ¿Qué ambientes de su hogar le gustaría decorar con artículos de bambú?

- Sala
- Comedor
- Cocina
- Dormitorio
- Estudio
- Pasillos
- Baños

7. Considerando que un juego de sala elaborado con madera de 4 piezas tiene un precio aproximado de \$950,00 ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por el mismo juego de sala, pero elaborado en bambú?

- \$450,00
- \$600,00
- \$750,00
- \$900,00
- \$1050,00

8. ¿En qué lugar le gustaría adquirir productos fabricados con bambú?

- Locales de muebles
- Directamente del productor
- A través de páginas web
- Por catálogo digital
- Otro: Cuál.....

9. ¿Usted en su hogar tiene algún objeto de bambú? ¿Cuáles son?

- Si
- No
- Juego de sala
- Comedor

- Maceteros
- Decoraciones
- Otros.....

10. ¿Tomando en cuenta que el bambú es un 50% más económico que la madera, consideraría adquirir productos de bambú?

- Si
- Tal vez
- No

Gracias por su colaboración

ANEXO D: CRÉDITOS

Tabla de Amortización				
Periodo	Deuda	Interés	Amortización	Cuota Fija
2023	\$ 3.000,00	\$ 450,00	\$ 444,95	\$ 894,95
2024	\$ 2.555,05	\$ 383,26	\$ 511,69	\$ 894,95
2025	\$ 2.043,36	\$ 306,50	\$ 588,44	\$ 894,95
2026	\$ 1.454,92	\$ 218,24	\$ 676,71	\$ 894,95
2027	\$ 778,21	\$ 116,73	\$ 778,21	\$ 894,95
Total		\$ 1.474,73	\$ 3.000,00	\$ 4.474,73

Fuente	Valor	%
Socios	\$ 4.272,70	59%
Préstamo	\$ 3.000,00	41%
Total Financiamiento	\$ 7.272,70	100%



epoch

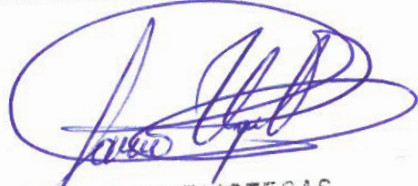
Dirección de Bibliotecas y
Recursos del Aprendizaje

UNIDAD DE PROCESOS TÉCNICOS Y ANÁLISIS BIBLIOGRÁFICO Y
DOCUMENTAL

REVISIÓN DE NORMAS TÉCNICAS, RESUMEN Y BIBLIOGRAFÍA

Fecha de entrega: 23 / 05 / 2022

INFORMACIÓN DE LOS AUTORES
Nombres – Apellidos: ALEXIS DANIEL BRITO SALAZAR BRAYAN ALEXIS LANDI NARANJO
INFORMACIÓN INSTITUCIONAL
Facultad: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
Carrera: CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
Título a optar: LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
f. Analista de Biblioteca responsable: Ing. CPA. Jhonatan Rodrigo Parreño Uquillas. MBA.


DIRECCION DE BIBLIOTECAS
Y RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE
Y LA INVESTIGACION
Ing. Jhonatan Parreño Uquillas MBA
ANALISTA DE BIBLIOTECA 1

0840-DBRA-UPT-2023