

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ORIENTAL  
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS  
SECCION DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**



**Universidad de El Salvador**

*Hacia la libertad por la cultura*

**TRABAJO DE GRADO:**

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN DE MUEBLES DE METAL Y MADERA COMO ALTERNATIVA PARA CUBRIR LA DEMANDA DE LAS EMPRESAS COMERCIALES DE LA CIUDAD DE SAN MIGUEL.”

**PRESENTADO POR:**

CHORRO MOLINA, ELISA AMINADAB  
ESCOBAR ARGUETA, EDGAR DAVID  
FLORES DE REYES, KAREN AIDA

**PARA OPTAR AL GRADO DE:**

LICENCIADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

**DOCENTE ASESOR:**

LIC. RAUL ANTONIO QUINTANILLA PALACIOS

**CIUDAD UNIVERSITARIA ORIENTAL, OCTUBRE 2016.**

**UNIVERSIDAD DEL EL SALVADOR**

**AUTORIDADES**

LIC. JOSÉ ARGUETA ANTILLÓN

**RECTOR INTERINO**

LIC. ROGER ARMANDO ARIAS

**VICE-RECTOR ACADEMICO INTERINO**

ING. CARLOS ARMANDO VILLALTA

**VICE-RECTOR ADMINISTRATIVO INTERINO**

DRA. ANA LETICIA ZAVALA DE AMAYA

**SECRETARIA GENERAL INTERINA**

LIC. NORA BEATRIZ MELENDEZ

**FISCAL GENERAL INTERINA**

**UNIVERSIDAD DEL EL SALVADOR**

**AUTORIDADES**

ING. JOAQUÍN ORLANDO MACHUCA GÓMEZ

**DECANO**

LIC. CARLOS ALEXANDER DÍAZ

**VICEDECANO**

LIC. JORGE ALBERTO ORTEZ HERNÁNDEZ

**SECRETARIO**

## **AGRADECIMIENTOS**

Dios tu amor y tu bondad no tienen fin, me permites sonreír ante todos mis logros que son resultado de tu ayuda y cuando caigo y me pones a prueba aprendo de mis errores y me doy cuenta que los pones en frente mío para que mejore como ser humano y crezca de diversas maneras.

Gracias mi Dios por darme los mejores padres del mundo quienes me han apoyado en todo este proceso, sus maravillosos consejos han sido mi motor para seguir adelante y ser la persona que ahora soy; su amor ha sido incondicional a lo largo de mi vida, gracias por estar siempre conmigo y apoyarme en todo momento este logro es de ustedes.

Papa gracias por animarme siempre y decir que en esta vida no hay recompensa si no hay dedicación y perseverancia, gracias por invitarme a apasionarme de mis sueños y poner a Dios como el eje de mi vida.

Mama gracias por tu amor, tus consejos, tus regañones, gracias por decir siempre "si se puede hija" se que siempre estarás orgullosa de ver la mujer que creaste y a la que le diste la vida.

Gracias a mis preciosos hermanos que de una manera u otra me han dado sus ánimos, Isaac mi futuro colega, Jonathan mi futuro Ingeniero y mi pequeña Ruthy mi futura doctora, ustedes pueden sé que lo lograran.

Agradezco a mi asesor Lic. Raúl Quintanilla por su apoyo en mi proceso de formación, de igual manera a todos mis docentes que estuvieron en mi proceso de formación a lo largo de toda mi carrera, gracias totales.

Agradecimientos especiales a mi amiga y mi compañera de batallas Karen Reyes Dios te puso en mi vida con un propósito y has sido de bendición en ella, gracias al Lic. Juan David por todo su apoyo y dedicación en este largo proceso; y Edgar Escobar gracias por quitar los aburrimientos en las reuniones, se les aprecia.

Este trabajo de tesis ha sido de gran bendición en todo sentido y te lo agradezco mi Dios, y no cesan las ganas de decir que es gracias a ti que esta meta está cumplida.

**Elisa Chorro Molina**

## **AGRADECIMIENTOS**

Principalmente agradezco a Dios ya que reconozco que sin su ayuda y su bondad nada pudiera hacer por mi cuenta; a lo largo de mi vida he visto que Él ha sido con mi familia y conmigo proveyendo de todo lo necesario para cumplir los deseos de nuestro corazón y puedo decir con certeza que el haber culminado con esta parte de mi vida ha sido porque ha estado en su plan hacia mi persona y el ha puesto infinidad de medios para lograrlo. Ahora se que si me propongo otra meta puedo lograr el objetivo, ya que viendo hacia el pasado me doy cuenta que Dios estuvo conmigo y seguirá estando. Por todo ello a Dios sea la honrra y la gloria.

La bendición más grande que Dios me ha dado hasta este día es mi madre, a la cual admiro y respeto; sobrarían las palabras para agradecer a Dios por ello, consiente estoy de que ha sido todo para mi educación y formación ya que soy el resultado de su sacrificio diario por darme lo necesario y sin escatimar lo mejor que ella podría dar. Por consiguiente a mi querida abuela quien fue también base fundamental para este logro creyendo que ella y mi madre han sido los canales de bendición más preciados que Dios me ha podido regalar, agregando a toda mi familia que puso un granito de arena de cualquier índole para hacer posible este grato resultado.

Así también a los docentes de la facultad ya que no solamente imparten sus conocimientos como un fin económico sino que también forman parte del desarrollo de la sociedad empeñándose en dar lo mejor de sí para ofrecer profesionales con las competencias necesarias y muy bien fortalecidas; a los cuales doy el mérito de ser unidades de trasformación de una sociedad que cada día demanda personas preparadas y comprometidas con el bienestar de nuestro país.

Cabe recalcar que el éxito de una persona no se facilita por la cantidad de esfuerzo que este aplique para lograrlo, sino por las personas de las que se rodea y lo acompañan en etapas de su desarrollo; inmensamente agradecido estoy por haber formado parte del mejor y místico equipo (Eliza Molina, Karen Reyes) para realizar el trabajo de tesis a los cuales aprecio, valoro el esfuerzo y dedicación para lograr el objetivo propuesto. Tomando en cuenta el sacrificio

realizado por el Lic. Juan David Reyes que sin esperar pago alguno de nuestra parte tomó a bien asesorarnos y acompañarnos en tan importante proyecto.

**Edgar David Escobar Argueta**

## AGRADECIMIENTOS

El presente trabajo de tesis primero le agradezco a **Dios**, supremo hacedor del universo, quien me permitió culminar un peldaño más en mi vida siempre bendecida y acompañada de su sabiduría y prosperidad ya que sin Él, nada de esto se hubiera podido realizar.

**A mi esposo** por haberse sido mi ayuda idónea y brindarme su apoyo incondicional en cada uno de los momentos más difíciles de mi carrera, logrando así poder celebrar con el un nuevo éxito para nuestras vidas junto a nuestra hermosa hija. Y agradecerle a la vida y a la universidad por haberme dado a mi mejor amigo y esposo.

**A mis padres** que siempre han estado apoyándome, aconsejándome y guiándome en esta etapa de mi vida. **A mis hermanos** agradecerles por su amistad, consejos, ánimo y apoyo es este camino de mi vida.

**A mis compañeros** de tesis quienes se convirtieron en familia durante toda mi carrera y para el resto de mi vida y nunca olvidare cada una de las experiencias que vivimos juntos como olvidarlo gracias Elisa Amimadab mi compañera de guerra y Edgar Escobar por hacernos reír en los peores momentos.

También agradecer a todos los docentes que durante toda mi carrera aportaron con un granito de arena a mi formación, y en especial al Lic. Raúl Quintanilla por sus consejos, orientación, disponibilidad y su apoyo en la elaboración de la tesis y sobre todo por la paciencia que nos brindó.

**Karen Aida Flores de Reyes**

## INDICE

INTRODUCCION	13
<b>CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b>	<b>16</b>
1.1. ANTECEDENTES	16
1.2. SITUACION PROBLEMÁTICA	19
1.3. ENUNCIADO DEL PROBLEMA	21
1.4. DELIMITACION	21
1.5. JUSTIFICACION	22
1.6. OBJETIVOS	24
1.7.SISTEMA DE HIPOTESIS	25
1.7.1. Hipótesis general	25
1.7.2. Hipótesis específicas	25
<b>CAPITULO II: MARCO DE REFERENCIA</b>	<b>27</b>
2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACION	27
2.2. ELEMENTOS TEORICOS	30
2.2.1. Emprendimientos productivos y el desarrollo económico	30
2.2.1. Emprendimientos productivos y el empleo	32
2.2.2 Emprendimientos productivos y la competencia local	33
2.2.3. Emprendimientos productivos y el desarrollo local	35
2.3. MARCO LEGAL	47
2.3.1. Trámites y registros obligatorios para que una empresa inicie operaciones en El Salvador.	47
2.3.2. Tramites a realizar cuando la empresa ya cuenta con empleados.	61
2.3.3. Consideraciones Laborales	66
2.3.4. Consideraciones Ambientales	74
<b>CAPITULO III: METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION</b>	<b>81</b>
3.1.TIPO DE ESTUDIO	81

3.2. METODO	81
3.3. POBLACION Y MUESTRA	82
3.3.1. Población	82
3.3.2. Muestra	84
3.4. TECNICAS E INSTRUMENTO	84
3.4.1. Técnicas de recolección de datos	84
3.4.2. La encuesta	84
3.4.3. El cuestionario	85
3.5. ETAPAS DE LA INVESTIGACION	85
3.5.1. Procedimiento de validación de instrumento	85
3.5.2. Procedimiento para recolección de datos	86
3.6. PROCEDIMIENTO DE ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS	87
3.6.1. Procedimientos para procesar datos	87
3.6.2. Procedimientos para presentar los datos	88
CAPITULO IV: ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS	90
4.1. TABULACION Y ANALISIS DE RESULTADO	90
4.2. CONCLUSIONES	108
4.3. RECOMENDACIONES	109
<b>CAPITULO V: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA ELABORACION DE MUEBLES DE METAL Y MADERA COMO ALTERNATIVA PARA CUBRIR LA DEMANDA DE LAS EMPRESAS COMERCIALES DE LA CIUDAD DE SAN MIGUEL.</b>	111
5.1. RESUMEN	111
5.2. ANALISIS DEL SEGMENTO DE MERCADO	112
5.2.1. Segmento de Mercado	112
5.2.2. Justificación	112
5.2.3. Definición de perfil	114
5.3. ESTUDIO TECNICO	115
5.3.1 Localización optima del Proyecto	115

5.3.1.1. Factores que influyen en la localización óptima del proyecto.	116
5.3.1.2. Método por puntos.	117
5.3.1.3. Localización óptima determinada	119
5.3.2. Tamaño óptimo de la planta.	120
5.3.3. Tipo de maquinaria y equipo a utilizar.	122
5.3.4. Distribución en planta.	127
5.3.5. Competencias técnicas del personal a contratar.	132
5.4. ANÁLISIS FINANCIERO DEL PROYECTO	133
5.4.1 Inversión Inicial del Proyecto	133
5.4.1.1. Presupuesto de Construcción.	133
5.4.1.2. Presupuesto de Equipamiento.	133
5.4.1.3. Calculo de la Inversión Inicial.	134
5.4.2. Determinación de costos Fijos y Variables.	134
5.4.2.1. Detalle de Costos Fijos.	134
5.4.3.1.2. Presupuesto de Personal Requerido	135
5.4.3.1.3 Detalle de Costos Variables	135
5.4.3. Proyección de ventas	137
5.4.4. Determinación de los Flujos de Efectivo	139
5.4.4.1 Determinación de los Flujos de Efectivo (Incremento del 15%).	139
5.4.4.2. Determinación de los Flujos de Efectivo (Incremento del 10%).	140
5.4.5. Punto de equilibrio en unidades producidas y unidades monetarias.	141
5.4.6. Determinación de técnicas financieras.	144
5.4.6.1 Determinación del costo de capital	144
5.4.7. Determinación de Valor Actual Neto (VAN)	145
5.4.8. Determinación de Tasa Interna de Rendimiento (TIR)	147
5.4.9. Determinación de Periodo de Recuperación Descontado (PRD)	149

5.4.10. Análisis de Factibilidad Técnica Financiera.	150
<b>ANEXOS</b>	152
Intrumento dirigido a los clientes potenciales de muebles de metal y de madera en la ciudad de San Miguel.	
Operacionalizacion de Hipótesis	
Terminologia Basica	

## **INTRODUCCION**

Los emprendimientos productivos constituyen uno de los principales dinamizadores de la economía de un país. En El Salvador, las micro y pequeñas empresas conforman el tejido productivo de la economía ya que estas alcanzan el 96% del parque empresarial y son las responsables de proveer el 65% de los empleos en el sector privado no agrícola en el país.

El municipio de San Miguel es la ciudad más importante de la zona oriental del país, y tiene una población estimada de 247,119 (Encuesta de Hogares para propósitos múltiples 2013) habitantes para el año 2013, por lo que, demográficamente, representa la tercera ciudad en importancia de la nación salvadoreña; no obstante, por su actividad comercial y dinamismo económico, bien podría considerarse la segunda ciudad más importante de El Salvador.

A continuación se presentan las partes que constituyen el trabajo realizado:

En el capítulo I se exponen los lineamientos de la investigación como lo son: los objetivos de la investigación, planteamiento del problema, situación problemática, enunciado del problema, justificación y la delimitación de la investigación.

En el capítulo II se presenta toda la base teórica y jurídica requerida para el desarrollo del trabajo de investigación.

El capítulo III, hace referencia a la metodología que se utilizó en la investigación, donde se definió el tipo de investigación utilizada, la descripción de la población analizada, el método de muestreo implementado y la determinación del tamaño de la muestra; además se hizo la definición de las técnicas de recolección de datos y los instrumentos para la obtención de los mismos, así como también el procedimiento que se llevó a cabo para la validación de los instrumentos, recolección y procesamiento de los datos.

El capítulo IV está constituido por el análisis e interpretación de los resultados, conclusiones y recomendaciones.

En el capítulo V se presenta la propuesta del estudio de factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la producción de muebles de metal y madera. Se parte del análisis del segmento de mercado donde se define el perfil de los clientes potenciales. Después se

presenta en Estudio Técnico, que contiene todo lo relativo a la ingeniería del proyecto, tamaño óptimo, localización, tipo de maquinaria a utilizar, distribución en planta y perfil requerido del personal a contratar. El estudio de factibilidad finaliza con el análisis financiero, donde se determina la inversión inicial requerida, los flujos de efectivo proyectados y la aplicación de las técnicas de presupuesto de capital para determinar la viabilidad financiera del proyecto.

Por último se establecen las referencias bibliográficas que fueron utilizadas para la investigación y los respectivos anexos.

# **CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

## **CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **1.1 ANTECEDENTES**

Todo concepto tiene su historia, aunque esa historia zigzagueé o incluso llegue a tener a discurrir por otros problemas o por planos diversos. Parafraseando a los autores, en un concepto hay, las más de las veces, trozos o componentes procedentes de otros conceptos, que respondían a otros problemas y suponían otros planos. Dado lo anterior, se puede comenzar a esbozar el discurso conceptual del emprendimiento.

El "emprendedor es el agente de cambio que reúne y combina los medios de producción, los recursos naturales, humanos y financieros, para construir un ente productivo y encuentra el valor recibido de los productos, la recuperación del capital invertido, de los gastos que incurrió y de las utilidades que busca". A juicio de este economista, el emprendedor desempeña un importante papel en la puesta en marcha y coordinación de todo el proceso productivo; es quien asume la responsabilidad, la dirección y, el riesgo de las actividades. Say fue considerado como uno de los grandes colaboradores del emprendimiento de la época, además comenta que el trabajo humano describe el conjunto de servicios productivos representados por un esfuerzo físico, las aptitudes y la habilidad intelectual y artística del hombre. En consecuencia, para él era un "Trabajo Superior". En general el emprendedor es inteligente, toma decisiones, asume riesgos, innovador, trabajo que lo hace diferente a los demás.<sup>1</sup>

La comprensión del fenómeno del emprendimiento requiere, primero que todo, analizarlo desde su evolución como aspecto económico y social, para luego estudiarlo desde diversas perspectivas, y en última instancia proponer su análisis desde el punto de vista cultural y psicoanalítico. Luego, el estado del arte del emprendimiento exige estudiar de manera inter y trans disciplinaria su naturaleza y sus diversos objetos de estudio para poder comprenderlo.

---

<sup>1</sup> Carmen, César Tulio y otro , Los Emprendedores Evolucionan El Concepto, Marzo 1996

Al describir la evolución histórica del término emprendedor, Verin muestra cómo a partir de los siglos XVII y XVIII se calificaba de emprendedor al arquitecto y al maestro de obra. De esta manera se identificaba en ellos características de personas que emprendían la construcción de grandes obras por encargo, como edificio y casas. Esta concepción se asocia con el concepto de empresa que se identifica como una actividad económica particular, que requiere de evaluación previa sobre la producción y su equivalente en dinero, que en todo momento de la ejecución los criterios para evaluar la empresa ya están determinados en variables de producto y dinero.

La definición del término emprendedor ha ido evolucionando y se ha transformado con base en estas dos concepciones, hasta hoy en día, que caracteriza a la persona en un estado de innovación permanente, altamente motivada y comprometida con una tarea, que reporta unas características de planeación y ejecución, propensa al riesgo, y a la vez esquivada a la comprensión de sus propias dinámicas.<sup>2</sup>

La segunda parte del siglo XX presenta por su parte diferentes etapas en el desarrollo del fenómeno emprendedor. En Europa en particular, la primera de ellas puede situarse durante la reconstrucción económica de la Segunda Guerra Mundial cuando fueron creadas un gran número de nuevas empresas. Este movimiento de

Gente dispuesta a arriesgar y trabajar fuerte para llegar al éxito continuó en dicho continente durante los años cincuenta y principios de los sesenta. Sin embargo, durante el transcurso de los años sesenta surgió una pérdida de fe en el rol del emprendedor. La desmotivación e indiferencia hacia el desarrollo empresarial ocasionó que la tasa de nacimientos de empresas europeas decreciera.

En una segunda etapa la crisis de finales de los años setenta afectó de manera positiva y revalorizó el rol de los emprendedores para hacer frente al decrecimiento de productividad y sostener el crecimiento económico. En esta etapa el emprendedor ganó así un nuevo reconocimiento que se tradujo en numerosas investigaciones europeas, creación de revistas especializadas, fundación de varias instituciones públicas y privadas, ayuda estatal para la

---

<sup>2</sup> Rodríguez Ramírez, Alfonso, Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial, Universidad Libre (Colombia) 2009

creación de nuevas empresas y proyectos de innovación, y publicación de guías para creadores de empresas.

Finalmente y a nivel internacional en general, los años ochenta fueron testigo de cómo el concepto de desarrollo empresarial iba ampliando su campo de acción incorporando nuevos temas e incluso extendiéndose a las empresas existentes generando derivaciones como desarrollo empresarial interno<sup>16</sup>, la estimulación del espíritu empresarial dentro de las grandes organizaciones alentando a los gerentes a actuar como “empresarios”, en tanto que los años noventa profundizaron la idea de que la generación de nuevas empresas podría ser parte de la solución del complejo problema del desempleo que aún hoy enfrentan muchos países; si las empresas existentes reducían crecientemente sus planteles, ¿por qué no plantearse mejorar las

Condiciones contextuales en los diferentes países a fin de que los mismos creen la empresa propia.

Sin embargo, tanto en los países desarrollados como en desarrollo (aunque con más énfasis en estos últimos), existen muchos factores que en una economía pueden inhibir la generación de empresas y dificultar la libre iniciativa y la creatividad que, por otro lado, se plantean como componentes inherentes a la base misma del sistema económico existente.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Cardozo Crowe, Alejandro Pablo, La motivación para emprender. Evolución del modelo de rol en emprendedores argentinos, pág. 23-24, Universidad Nacional de Educación a Distancia año 2010.

## **1.2 SITUACIÓN PROBLEMÁTICA**

La zona oriental de El Salvador se caracteriza por ser una de las zonas de mayor existencia de empresas dedicadas al comercio en sus distintas facetas. Existen empresas que se dedican a comercializar productos de primera necesidad, otras comercializan insumos agropecuarios, calzado, textiles, vehículos y repuestos automotrices, materiales de construcción, entre otros.

Dentro de este amplísimo sector comercio, se encuentran las empresas dedicadas a la comercialización (compra y venta) de mobiliario y equipo para distintos tipos de empresas y hogares en general. Este tipo de muebles son los más demandados por empresas (Escritorios, sillas, mesas, archivadores, etc.), por centros educativos (Pupitres, escritorios, archivadores), Centros de Salud (Sillas de sangrado, canapes, carritos de curación, etc.).

Estas empresas se caracterizan por movilizar grandes volúmenes de mercadería de diferentes características y precios, dado la alta variedad de mobiliario y equipo es factible para ellos recurrir a proveedores locales para obtener ventajas como rapidez de abastecimiento, mejores precios, variedad, mejores condiciones de pago, etc.

En el caso de las empresas de la ciudad de San Miguel, existe un área de abastecimiento que es solicitada por las empresas comercializadoras las que a la vez cubrirán: El rubro de los muebles elaborados a base de metal y madera tanto para empresas públicas como para empresas privadas. Dentro de estas categorías podemos ubicar oficinas, centros educativos y centros asistenciales.

En vista de la demanda de las distintas empresas por ese tipo de muebles, las empresas comercializadoras deben adquirir inventarios para cubrir esa necesidad. El inconveniente con que se encuentran esas empresas es que no existen proveedores locales que abastezcan a las empresas comerciales. Por lo que se ve obligada a recurrir a proveedores de la ciudad de San Salvador, dado que hasta el momento ningún ente se ha enfocado especialmente en la producción de estos.

Esto obliga a las empresas migueleñas a adquirir inventarios a altos costos ya que al precio de compra se le debe sumar el flete de transporte, debido a este punto mencionado las

empresas obtienen bajos márgenes de ganancias, lo que afectada al consumidor final, ya que todos esos fletes y costos deben ser sumados al precio de venta que debe pagar el cliente final. Las empresas dedicadas al comercio de muebles de metal y de madera están obteniendo bajos márgenes de utilidad de los productos en cuestión dado que los costos por traslado de eso muebles hasta los almacenes de inventario son muy altos.

Agregado a esto la alta competitividad en el rubro por parte de otras empresas que en su esfuerzo por obtener ingreso y mantener su cartera de clientes también se ven obligados a bajar los precios para mover el inventario y recurrir a obtener productos más novedosos.

Si se deseara contar con proveedores locales, se requiere realizar una serie de actividades y verificar algunas consideraciones tales como: una predicción lo más exacta posible de la demanda de los bienes a producir.

Así mismo un emprendimiento de esta naturaleza debe considerar la tecnología a utilizar en el proceso productivo, el volumen óptimo de la producción (el cual debe coherente con la proyección de demanda) y por último, la capacidad de adaptación al cambio en el entorno o mercado por medio de un proceso productivo flexible que permita realizar modificaciones cuando sean requeridas.

Además de lo anterior, se deben realizar una correcta planificación de la producción a corto, mediano y largo plazo, ya que en el corto plazo puede existir la necesidad de reestructuración de los programas de trabajo o a la redistribución de las cargas de trabajo a los distintos centros de trabajo. En el mediano plazo puede acudir a horas extras, despidos de personal, utilización de inventarios y subcontratación. En el largo plazo puede llevar a cabo significativas inversiones en equipos e instalaciones o tomar decisiones de carácter estructural. La importancia de dichas decisiones es enorme, ya que, una vez tomadas, son difíciles de alterarlas sin incurrir en altos costes.

Para realizar correctamente lo anterior, se requiere un análisis de las capacidades productivas de la industria manufacturera de la ciudad de San Miguel, para visualizar la factibilidad de contar con un proveedor local de muebles elaborados de metal y madera.

### **1.3 ENUNCIADO DEL PROBLEMA**

¿En qué medida, el identificar las Capacidades Productivas de la Industria Manufacturera permitirá identificar los factores que condicionan las iniciativas de emprendimiento productivo en la industria manufacturera de muebles de metal y madera de la ciudad de San Miguel?

### **1.4 DELIMITACIÓN**

Delimitación Temporal: La investigación se desarrollará en el período comprendido de marzo a septiembre de 2016.

Delimitación Espacial: La investigación se desarrollara en la ciudad de San Miguel y comprenderá el casco urbano de la misma.

## **1.5 JUSTIFICACIÓN**

En la ciudad de San Miguel las empresas comerciales cubren una demanda de empresas públicas y privadas en lo relativo a muebles elaborados de metal y madera con la característica de que el abastecimiento de sus inventarios se realiza a través de compras realizadas a fabricantes ubicados en la ciudad de San Salvador ya que en la zona oriental no existen fábricas que produzcan ese tipo de muebles.

Al adquirirlos en la ciudad de San Salvador las empresas deben asumir además del costo del bien el costo de fletes y transporte generándoles la necesidad de incrementar esos valores en el precio de venta final, afectando al cliente porque se ve obligado a adquirir bienes a un precio más alto, de igual manera los márgenes de beneficios de las empresas comercializadoras se ve afectado impidiéndoles volverse competitiva y diferenciarse así de las otras empresas del mercado.

La creación de una empresa dedicada a la fabricación de muebles de metal y madera permitirá crear beneficios a las empresas comercializadoras en términos de rapidez, costo y menor riesgo. La rapidez se refiere a una mayor velocidad en la reposición de sus inventarios sin los inconvenientes de esperar entregas desde la ciudad capital. El beneficio en costo es porque no se le cargara al precio de venta otros costos más allá que el mismo costo de fabricación. Finalmente las operaciones comerciales de compra y entrega de bienes estarán libres de aquellos riesgos asociados al traslado de bienes tales como: deterioro, robo, accidentes e inconvenientes para cumplir plazos de entrega.

De esta forma se verán beneficiadas las entidades públicas y privadas que adquieran muebles de metal y madera, ya que obtendrán los productos con mayor celeridad y a mejores precios. Esto facilitara hacer un mejor uso de los recursos de las empresas al momento de hacer sus compras y mantener una mayor eficiencia en los gastos.

Por último la creación de una empresa dedicada a la fabricación de muebles de metal y madera traerá beneficios socioeconómicos a la población migueleña. Esto es debido a que esta iniciativa se enfoca dentro de las entidades del tejido productivo de la ciudad

promoviendo la generación de empleo, la dinamización de la economía local y promoviendo en la ciudad de San Miguel como un sitio atractivo y con potencial de desarrollo para emprendimientos de esta naturaleza.

Esta investigación servirá de referencia y fuente de consulta para otras personas que desean realizar investigaciones de esta naturaleza, tales como a personas que desean comenzar a emprender para el sostenimiento de sus vidas económicas, así también a estudiantes de la facultad interesados en emprender o solamente como un insumo para realizar alguno de sus estudios de alguna materia relacionando.

Y por último beneficia en gran medida al grupo de estudiantes responsable de efectuar la tesis para ejecutar todos aquellos conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera y a si optar por el grado de licenciatura en administración de empresas y así el jurado calificador evaluar el nivel de responsabilidad y desempeño de dicho grupo de la Universidad de El Salvador.

## **1.6 OBJETIVOS**

### **1.6.1 Objetivo General:**

Caracterizar los factores que condicionan las iniciativas de emprendimiento productivo en la industria manufacturera de muebles de metal y madera de la ciudad de San Miguel.

### **1.6.2 Objetivos Específicos:**

- 1.- Determinar cómo los emprendimientos productivos en la industria manufacturera de muebles de metal y madera promueven el desarrollo económico local de la ciudad de San Miguel, año 2016.
- 2.- Identificar los beneficios que los emprendimientos productivos en la industria manufacturera de muebles de metal y madera generan en el empleo de las personas que residen en la ciudad de San Miguel
- 3.- Evaluar los efectos de los emprendimientos productivos en la industria manufacturera de muebles de metal y madera en la competencia local de la ciudad de San Miguel.
- 4.- Conocer por medio de los emprendimientos productivos en la industria manufacturera de muebles de metal y madera los tipos de proveedores de la ciudad de San Miguel.

## **1.7 SISTEMA DE HIPÓTESIS**

### **1.7.1 Hipótesis General**

- ✓ Los factores condicionan las iniciativas de emprendimiento productivo en la industria manufacturera de muebles de metal y madera de la ciudad de San Miguel.

### **1.7.2. Hipótesis Específicas**

- ✓ Los emprendimientos productivos en la industria manufacturera de muebles de metal y madera promueven el desarrollo económico local de la ciudad de San Miguel, año 2016.
- ✓ Los emprendimientos productivos en la industria manufacturera de muebles de metal y madera generan beneficios tales como el empleo de las personas que residen en la ciudad de San Miguel.
- ✓ Los efectos de los emprendimientos productivos en la industria manufacturera de muebles de metal y madera impactan en la competencia local de la ciudad de San Miguel.
- ✓ Los emprendimientos productivos en la industria manufacturera de muebles de metal y madera determinan los tipos de proveedores de la ciudad de San Miguel.

# **CAPÍTULO II: MARCO DE REFERENCIA**

## **CAPITULO II: MARCO DE REFERENCIA.**

### **2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN**

Un emprendedor es aquella persona que convierte una idea en un proyecto concreto y conciso, identificando y organizando los recursos necesarios para desarrollarla y hacerla una realidad rentable. Generalmente se describe a una persona emprendedora con términos como visionario, innovador, creativo, arriesgado, dinámico, características que hacen que los emprendedores constituyan el motor económico del país, por lo cual, promover la actitud emprendedora de los ciudadanos, es vital para el desarrollo de El Salvador.

Lamentablemente, de acuerdo con una investigación ejecutada en 69 países por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), nos encontramos por debajo del resto de América Latina en materia de emprendedurismo. Según el GEM hay muy pocos emprendedores nacies en relación al nivel de desarrollo del país, comparado con otros de la región en similares condiciones. El GEM realiza estudios a nivel continental, pero fue hasta 2012 la primera vez que El Salvador fue tomado en cuenta para dicha investigación, misma que fue desarrollada por la Escuela Superior de Economía y Negocios (ESEN).

Los resultados de la investigación afirman que en El Salvador las características de los emprendedores son las siguientes: su edad promedio es de 36.7 años al momento de iniciar su empresa, su nivel educativo es de bachillerato, tienen dos hijos en promedio por lo que su emprendimiento más que por tener un visión comercial, es por "necesidad", lo cual es confirmado al analizar su actividad económica anterior al negocio, la cual usualmente era ama de casa o empleado, constituyendo entonces que los emprendedores en El Salvador son "empujados" a iniciar un negocio principalmente por la situación económica familiar y no por ser motivados por programas que fomenten su desarrollo.

El estudio confirma que los emprendedores nacionales inician su empresa con ahorros personales, lo cual evidencia poco apoyo por parte del Estado o de las instituciones financieras en El Salvador para tales propósitos. Salvo raras excepciones, son muy pocas entidades especializadas en apoyar empresas nacientes, ello debido a que la banca privada difícilmente financia a los emprendedores, ya que usualmente no poseen experiencia previa en negocios o conducción de empresas, ni pueden aportar garantías colaterales para garantizar el pago, lo cual los hace ser considerados como una inversión de alto riesgo. Resulta evidente la urgente necesidad de que existan instituciones estatales que apoyen financieramente las iniciativas empresariales de los ciudadanos, lo cual sería mucho más rentable que gastar importantes recursos del Estado en subsidios que mantienen a la población en la pobreza.

El porcentaje de negocios que se emprenden de esta manera en el país, está por debajo del promedio a nivel latinoamericano, fenómeno que en parte se explica por la violencia que a diario vivimos los salvadoreños. El 7.6 % de los emprendedores con un negocio lo abandonaron en el periodo de 12 meses ya sea por cierre, venta o abandono de la responsabilidad de dirigirlo, esta es la tasa más alta de cierre de empresas en América Latina. El 45 % cerró el negocio porque no le resultaba rentable, siendo una de las razones por la baja rentabilidad las extorsiones que a diario tienen que enfrentar los empresarios; según los emprendedores entrevistados consideran que en una escala del 1 al 10, la violencia en El Salvador se encuentra en un nivel de 8, siendo una de las principales barreras para el éxito en los negocios. De cada 10 nuevos empresarios que se han visto afectados por la violencia, 9 están pensando en cerrar el negocio. Si la actual situación de violencia persiste, 3 de cada 10 empresas podrían cerrar en los próximos meses en El Salvador, lo cual constituye un círculo vicioso que vendría a incrementar la situación de desempleo en el país.

De acuerdo a entidades especializadas, El Salvador tiene la nota más baja o la segunda más baja en la región en indicadores como acceso al financiamiento y

políticas específicas de gobierno que promueven el emprendimiento, lo cual es confirmado por las estadísticas: solo el 9.9 % de la población adulta del país se atreve a fundar una nueva empresa en El Salvador, porcentaje que nos coloca como el segundo país de América Latina y el Caribe con menor tasa absoluta de emprendedores por oportunidad.

Cuando el tema se analiza por áreas geográficas se percibe una importante diferencia respecto al inicio de nuevas empresas entre los departamentos: San Salvador es el departamento con el perfil emprendedor más alto, mientras que Sonsonate y Ahuachapán son los departamentos con menor perfil emprendedor. En cuanto a género, el mejor perfil emprendedor lo tienen las mujeres del departamento de Morazán y los hombres del departamento de San Salvador. Las mujeres de Sonsonate y los hombres de Ahuachapán tienen el perfil emprendedor más bajo de todo el país. En El Salvador, de cada 10 emprendedores, 6 son mujeres y 4 son hombres, por lo que existe una preeminencia del género femenino en la actualidad.

Según el PNUD, los tres obstáculos para el emprendimiento en el país son la dificultad de acceso al financiamiento (22.6 %), las políticas de gobierno y el entorno político y social (16.1 %) y la poca educación para el emprendimiento (con 14.5%), de acuerdo a dicha entidad la estrategia nacional de desarrollo que buscaba convertir a El Salvador en un país de amplio crecimiento, liderado por exportaciones y uso de mano de obra ha fracasado, ya que el nivel de empleo y auge económico que se derivó de las privatizaciones, así como por la estabilidad política y económica que se vivió después de la firma de los Acuerdos de Paz, no ha podido ser igualado por la estructura de los asocio público privados implementada desde el gobierno anterior, la cual no ha dado los resultados esperados para hacer atractivo a El Salvador para la inversión nacional y extranjera, por lo que ya es impostergable revisar a fondo la

estrategia económica que nuestro gobierno ha venido implementando, para hacer los cambios urgentes que el país necesita para su desarrollo.<sup>4</sup>

## **2.2. ELEMENTOS TEÓRICOS**

### **2.2.1 Emprendimientos productivos y el desarrollo económico**

“En 1732, el economista irlandés Richard Cantillon describió el emprendimiento como la voluntad de los individuos de desarrollar formas de intermediación que implican el riesgo económico de una nueva empresa.

Desde entonces, distintos economistas como John Stuart Mill, Jean Baptist Say, Joseph Schumpeter, y William Baumol han sido algunos de los autores que más han contribuido a nuestro entendimiento del comportamiento emprendedor y a sus implicaciones para el crecimiento económico.

La importancia de la figura del emprendedor para el desarrollo económico también ha sido reconocida por las más importantes organizaciones internacionales de ayuda. Tanto el Banco Mundial, como la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) y el Fondo Monetario Internacional (FMI) han abordado iniciativas dirigidas a entender y fomentar el emprendimiento en los países en vías de desarrollo.

Es importante comprender el papel que desempeña el emprendimiento en el crecimiento económico, ya que gobiernos de todo el mundo están invirtiendo enormes sumas de capital en la búsqueda de políticas que, a falta de tal

---

<sup>4</sup> Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, <http://www.undp.org/es/>, Consultado el 28 de mayo

entendimiento, pueden tener un efecto limitado, si lo tienen, en las condiciones macroeconómicas de un país”<sup>5</sup>

“Al involucrarse en actividades productivas, el emprendedor desempeña una función dual. La primera función consiste en descubrir las oportunidades de beneficio no explotadas. Esto traslada la economía desde un punto económicamente (y tecnológicamente) ineficiente hacia un punto de producción más eficiente económicamente (y tecnológicamente).

La segunda función se lleva a cabo a través de la innovación. En este papel de innovador, el emprendedor expande las posibilidades de producción (FPP). Este cambio representa la verdadera naturaleza del crecimiento económico, un aumento del output real debido al aumento de la productividad real.

Los mercados y la competencia son los dos requisitos necesarios para que se produzca el crecimiento económico. No obstante, el mercado y la competencia solamente funcionan gracias a la labor de intermediación y a las actividades que implican un riesgo llevadas a cabo por los emprendedores. De hecho, el emprendedor actúa como elemento facilitador para la actividad económica transformando las oportunidades de beneficio no explotadas en productos y servicios comercializables.”<sup>6</sup>

“Se identifican como rasgos característicos de los emprendedores su estado de alerta ante las oportunidades y su voluntad de afrontar los gastos iniciales, y no su implicación en descubrimientos tecnológicos originales que, en cambio, solamente diferencian sus tipos.

---

<sup>5</sup> Minniti, María; *"El Emprendimiento y el Crecimiento Económico de las Naciones"*. Southern Methodist University. Pág. 23.

<sup>6</sup>Ídem. Pág.24.

El alto crecimiento económico surge cuando aumenta el número de emprendedores-investigadores, emprendedores-imitadores o ambos. De modo concreto sostienen que los emprendedores son el elemento facilitador esencial del proceso de crecimiento.

Ya sea imitando un producto o tecnología existentes o transformando una nueva invención en un cambio tecnológico comercializable, los emprendedores son los actores económicos que, arriesgando sus propios recursos a cambio de un beneficio esperado, hacen que el crecimiento sea posible.

El tipo de emprendedores que resulta más importante depende del tipo de país. Por ejemplo, en un país relativamente rico que se encuentra cerca de su frontera de posibilidades de producción, el crecimiento se genera por el aumento de la productividad. Para seguir siendo competitivo, dicho país necesitará de descubrimientos tecnológicos relativamente más originales.

Por otro lado, un país caracterizado por una gran cantidad de recursos no explotados puede aumentar su riqueza mediante su movilización. Tal país puede especializarse en imitar la tecnología desarrollada en cualquier otro lugar y, dependiendo del nivel de desarrollo del país y del coste del cambio tecnológico, los emprendedores-imitadores pueden ser más importantes que los emprendedores-investigadores”.<sup>7</sup>

### **2.2.2. Emprendimientos productivos y el empleo**

“Las personas deciden entre tres situaciones: desempleo, autoempleo y empleo por cuenta ajena.

---

<sup>7</sup>Ídem 1. Pág. 25.

Del mismo modo, los individuos que se enfrentan a una situación de desempleo y a pocas perspectivas de conseguir un empleo asalariado se pasan al autoempleo como una alternativa viable.

Por consiguiente, un alto nivel de desempleo suele estar asociado a una creciente actividad de start-up, ya que en tal situación los costes de oportunidad de crear una empresa han disminuido.

Pruebas empíricas adicionales de países más pobres y en vías de desarrollo confirman la hipótesis y muestran que ésta es particularmente cierta en el caso de las personas sin formación y de las mujeres.

Por otro lado, las nuevas empresas contratan trabajadores, acceden a mercados con nuevos productos o con nuevos procesos de producción y aumentan la eficacia a través del incremento de la competencia.

En resumen, la situación del mercado parece desempeñar un importante papel para el empleo al actuar de mediador entre la actividad emprendedora y el crecimiento económico, y al determinar el tipo de emprendimiento que predomina (lo que, a su vez, también influye en el crecimiento)<sup>8</sup>.

### **2.2.3. Emprendimientos productivos y la competencia local**

“Schumpeter definió a los emprendedores como a aquellos individuos que con sus actividades generan inestabilidades en los mercados.

Plantea la creación de empresas innovadoras como factor de desarrollo económico en el marco de su teoría de «destrucción creativa». Para este autor, la actividad

---

<sup>8</sup>Ídem 1. Pág. 27.

empresarial es el proceso de desarrollar nuevas combinaciones de medios de producción para aprovechar las oportunidades de beneficio que ofrecen los mercados en un periodo de tiempo limitado.

Estas nuevas combinaciones de conocimientos son las que promueven el cambio tecnológico y contribuyen a la creación de innovaciones y la formación de nuevas empresas, a través de la citada destrucción creativa.

Schumpeter señala que la competencia en la economía capitalista era un proceso dinámico, que resulta incompatible con la concepción neo-clásica del desarrollo como un proceso de progresión armonioso en constante evolución.

Niega la posibilidad de alcanzar un equilibrio estático, puesto que serán precisamente los emprendedores quienes a través de su actividad lo modifiquen para establecer nuevas posiciones monopolísticas a través de la introducción de innovaciones.

Respecto al componente humano de la figura del emprendedor, se refiere a la ineficiencia con la que se combinan los recursos dentro de la empresa, considera al emprendedor como aquel agente capaz de dar una respuesta creativa e innovadora a dicha falta de eficiencia, así como capaz de conectar diferentes mercados para explotar un potencial arbitraje y suplir las deficiencias del mercado.

La figura del emprendedor en el modelo de crecimiento capitalista, considerando que es la figura que está continuamente alerta y sabe aprovechar oportunidades, y añade que aprende de los errores pasados e intenta corregirlos. Sin embargo, no comparte con dicho autor que el emprendedor sea la causa de desequilibrio de la economía,

sino que, al contrario, la conduce al equilibrio a través del proceso de emprendimiento, en un contexto de alternancia sistemática.”<sup>9</sup>

#### **2.2.4. Emprendimientos productivos y el desarrollo local**

“El desarrollo local representa un conjunto de ideas teóricas que tratan de explicar la creciente complejidad de la economía en un contexto territorial y los procesos entendidos como dinámicas de cambio social, basándose en elementos económicos y extraeconómicos. Y que pretende centrar el desarrollo de sus estrategias sobre el conjunto de recursos que definen el territorio en donde se van a implantar. El desarrollo rural, la aplicación del desarrollo local en ámbitos no urbanos y que pretende el aprovechamiento de los recursos ociosos o infrautilizados del territorio. La consideración de recurso hace referencia tanto a los recursos físicos, como los humanos y los intangibles (Ver Ilustración 1).

La valoración de los recursos físicos pretende considerar tanto los de tipo natural, considerando que estos recursos son tanto los de carácter agrícola como toda aquella vegetación y fauna que existe de manera natural o artificial en el territorio. A su vez, los recursos físicos contemplan las diferentes edificaciones, ya sean históricas y de otra índole que conforman el paisaje urbano o rural del territorio, incluyendo también las de carácter industrial. Consiste en tener un inventario de los recursos físicos disponibles y existentes.

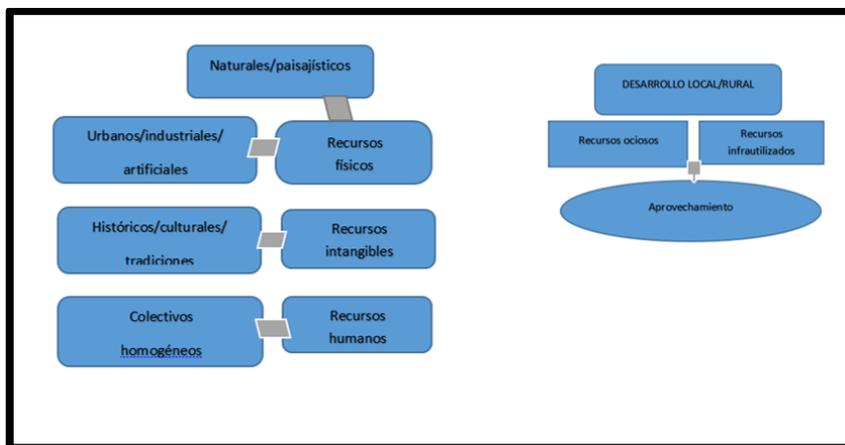
Los recursos humanos son pieza fundamental dentro del desarrollo local. En este ámbito no solo se contempla su distribución edad y otras características, que quizás sean las menos relevantes. Lo que se pretende es identificar colectivos con características homogéneas con la intención de evaluar sus necesidades y/o

---

<sup>9</sup> Boletín Económico de la Información Comercial Española, (ICE) N° 3048, del 01 al 28 de Febrero de 2014. Pág. 56 y 57.

potencialidades. Por lo que cabe distinguir a los emprendedores/empresarios, amas de casa, clubs deportivos, jubilados, parados, ex-toxicómanos y demás colectivos existentes, asociados o no y las relaciones que se dan entre ellos.

Ilustración 1 Los Recursos en el Desarrollo local



Fuente: Cantarero Sanz, Santiago y otro. Emprendimiento a Nivel Local. 2014

En tercer lugar cabe mencionar los recursos intangibles. Estos recursos recogen el pasado del territorio desde una perspectiva histórica, cultural e industrial que justifican la existencia de un municipio en una ubicación determinada. Así mismo, la cultura incide sobre las relaciones sociales y la orientación de los diferentes colectivos de personas existentes y la forma de relacionarse, marca la orientación hacia el emprendimiento y la forma de relacionarse con los recursos físicos.<sup>10</sup>

“Los empresarios resultan pieza clave ya que son ellos los que tienen la capacidad de llevar a cabo acuerdos de cooperación así como la capacidad de contratar trabajadores y poner en marcha nuevas iniciativas empresariales que se traducen en situaciones de mejora local. Generan rentas a través del pago de salarios y del pago

<sup>10</sup> Cantarero Sanz, Santiago y otro. Emprendimiento a Nivel Local. La Necesidad de una Estrategia de Cooperación para el Desarrollo del Territorio. Revista Perspectivas Económicas Alternativas. Valladolid, España, Año 2014. Pág. 77 y 78.

de impuestos, directos e indirectos, además de tasas locales que se traducirán en inversiones en el territorio tendentes a mejorar el bienestar social. La economía actual se sustenta sobre la iniciativa privada que son las empresas.

La coyuntura futura probablemente se seguirá sosteniendo sobre la iniciativa privada, por lo que los empresarios actuales y los emprendedores de futuro son la base del crecimiento y el desarrollo. El ámbito político local es el que debe crear las bases para el cambio cultural y la movilización social tendente a limitar los comportamientos obstruccionistas que pudieran existir y fomentar las nuevas forma de entender la realidad y como enfrentarla para tener éxito.

Incorporar el sentido de la sostenibilidad para el éxito y la necesidad del emprendimiento como algo deseable y positivo para todos. Debe centrar su discurso y comportamiento sobre la realidad local y trabajar por ella.

Conseguir efectos sinérgicos en base a la aportación conjunta de todos y cada uno de los agentes sociales presentes en el medio se convierte en el instrumento clave de mejora a nivel local. De manera que el éxito futuro de las políticas de desarrollo local se sustentan sobre la base de crear una serie de acciones de movilización social que creen el ambiente adecuado para facilitar las acciones de emprendimiento y creación de empresas, que a su vez, permitan asentar los procesos de crecimiento económico y social del territorio.”<sup>11</sup>

### **Qué es un proyecto**

Un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema, la cual tiende a resolver una necesidad humana. En este sentido puede haber diferentes ideas, inversiones de monto distinto, tecnología y metodologías con

---

<sup>11</sup> Ídem 6. Pág. 84 y 85.

diverso enfoque, pero todas ellas destinadas a satisfacer las necesidades del ser humano en todas sus facetas, como pueden ser: educación, alimentación, salud, ambiente, cultura, etcétera.

El proyecto de inversión es un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, producirá un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad. La evaluación de un proyecto de inversión, cualquiera que éste sea, tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable. Sólo así es posible asignar los escasos recursos económicos a la mejor alternativa.<sup>12</sup>

### **Por qué se invierte y por qué son necesarios los proyectos**

Día a día y en cualquier sitio donde nos encontremos, siempre hay a la mano una serie de productos o servicios proporcionados por el hombre: desde la ropa que vestimos hasta los alimentos procesados que consumimos y las modernas computadoras que apoyan en gran medida el trabajo del ser humano. Todos y cada uno de estos bienes y servicios, antes de su venta comercial, fueron evaluados desde varios puntos de vista, siempre con el objetivo final de satisfacer una necesidad humana. Después de ello, alguien tomó la decisión de producirlo en masa, para lo cual tuvo que realizar una inversión económica.

Por tanto, siempre que exista una necesidad humana de un bien o un servicio habrá necesidad de invertir, hacerlo es la única forma de producir dicho bien o servicio. Es claro que las inversiones no se hacen sólo porque alguien desea producir determinado artículo o piensa que al producirlo ganará dinero. En la actualidad una inversión inteligente requiere una base que la justifique. Dicha base es precisamente

---

<sup>12</sup> Baca Urbina, Gabriel. Evaluación de Proyectos. Mc Graw Hill. Sexta edición. 2010. Pág. 2

un proyecto estructurado y evaluado que indique la pauta a seguir. De ahí se deriva la necesidad de elaborar los proyectos.<sup>13</sup>

### **Decisión sobre un proyecto**

Para tomar una decisión sobre un proyecto es necesario someterlo al análisis multidisciplinario de diferentes especialistas. Una decisión de este tipo no puede ser tomada por una sola persona con un enfoque limitado, o ser analizada sólo desde un punto de vista.

Aunque no se puede hablar de una metodología estricta que guíe la toma de decisiones sobre un proyecto, debido a la gran diversidad de proyectos y a sus diferentes aplicaciones, sí es posible afirmar categóricamente que una decisión siempre debe estar fundada en el análisis de un sinnúmero de antecedentes con la aplicación de una metodología lógica que abarque la consideración de todos los factores que participan y afectan al proyecto.

Proyecto de inversión plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, producirá un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad. El realizar un análisis lo más completo posible, no implica que, al invertir, el dinero estará exento de riesgo. El futuro siempre es incierto y por esta razón el dinero siempre se arriesgará.

El hecho de calcular unas ganancias futuras, a pesar de realizar un análisis profundo, no garantiza que esas utilidades se ganen, tal como se calculó. En los cálculos no están incluidos los factores fortuitos como huelgas, incendios, derrumbes, etc.; simplemente porque no son predecibles y no es posible asegurar que una empresa de nueva creación o cualquier otra, estará a salvo de factores fortuitos. Estos factores también provienen del ámbito económico o político, como es el caso de las drásticas devaluaciones monetarias, la atonía económica, los golpes de Estado u otros

---

<sup>13</sup> Idem1. Pág.2

acontecimientos que afectan gravemente la rentabilidad y la estabilidad de la empresa.

Por estas razones, la toma de la decisión acerca de invertir en determinado proyecto siempre debe recaer en grupos multidisciplinarios que cuenten con la mayor cantidad de información posible, no en una sola persona ni en el análisis de datos parciales. A toda actividad encaminada a tomar una decisión de inversión sobre un proyecto se le llama evaluación de proyectos.<sup>14</sup>

### **Evaluación**

Si un proyecto de inversión privada (con fines de lucro) se diera a evaluar a dos grupos multidisciplinarios distintos, con seguridad que sus resultados no serían iguales. Esto se debe a que conforme avanza el estudio, las alternativas de selección son múltiples en el tamaño, la localización, el tipo de tecnología que se emplee, la organización, etcétera.

Por otro lado, considere un proyecto de inversión gubernamental (sin fines de lucro) que evalúan los mismos grupos de especialistas. Sus resultados también serán distintos, debido principalmente al enfoque que adopten en su evaluación, incluso pueden considerar que el proyecto en cuestión no es prioritario o necesario como pueden serlo otros. En el análisis y la evaluación de ambos proyectos se emitirán datos, opiniones, juicios de valor, prioridades, etc., que aplazarán la decisión final. Desde luego, ambos grupos argumentarán que, como los recursos son escasos, desde sus particulares puntos de vista la propuesta que formulan proporcionará los mayores beneficios comunitarios y ventajas. Esto debe llevar necesariamente a quien tome la decisión final, a contar con un patrón o modelo de comparación general que le permita discernir cuál de los dos grupos se apega más a lo razonable, lo establecido o lo lógico.

---

<sup>14</sup> Ídem1. Pág.2 y 3

Tal vez si más de dos grupos evaluaran los proyectos mencionados surgiría la misma discrepancia. Si el caso mencionado llegara a suceder, se puede decir en defensa de los diferentes grupos de evaluación que existen distintos criterios de evaluación, sobre todo en el aspecto social, respecto del cual los gobernantes en turno fijan sus políticas y prioridades, a las que resulta difícil oponer algún criterio o alguna metodología, por buenos que parezcan. Al margen de esta situación, y en el terreno de la inversión privada, se puede decir que lo válido es plantear premisas fundadas en criterios matemáticos universalmente aceptados.

La evaluación, aunque es la parte fundamental del estudio, dado que es la base para decidir sobre el proyecto, depende en gran medida del criterio adoptado de acuerdo con el objetivo general del proyecto. En el ámbito de la inversión privada el objetivo principal no sólo es obtener el mayor rendimiento sobre la inversión. En los tiempos actuales de crisis, el objetivo principal puede ser que la empresa sobreviva, mantener el mismo segmento del mercado, diversificar la producción, aunque no se aumente el rendimiento sobre el capital. Por tanto, la realidad económica, política, social y cultural de la entidad donde se piense invertir, marcará los criterios que se seguirán para realizar la evaluación adecuada, sin importar la metodología empleada. Los criterios y la evaluación son, por tanto, la parte fundamental de toda evaluación de proyectos.<sup>15</sup>

### **Partes generales de la evaluación de proyectos**

Aunque cada estudio de inversión es único y distinto a todos los demás, la metodología que se aplica en cada uno tiene la particularidad de adaptarse a cualquier proyecto.

Las áreas generales en las que se aplica la metodología de la evaluación de proyectos son:

- Instalación de una planta totalmente nueva.

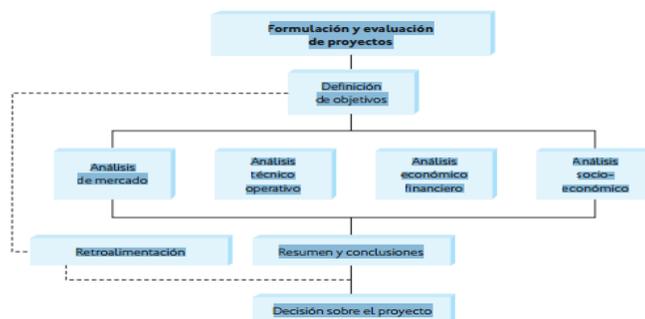
---

<sup>15</sup> Idem1. Pág. 3

- Elaboración de un nuevo producto de una planta ya existente.
- Ampliación de la capacidad instalada o creación de sucursales.
- Sustitución de maquinaria por obsolescencia o capacidad insuficiente.

Incluso, con las adaptaciones apropiadas, esta metodología se ha aplicado con éxito a estudios de implantación de redes de microcomputadoras, sustitución de sistemas manuales de información por sistemas automatizados, etc. Aunque los conceptos de oferta y demanda cambien radicalmente, el esquema general de la metodología es el mismo. En estudios de factibilidad en el área de informática la oferta y la demanda se expresan en términos de bytes, velocidades de procesamiento, velocidades de transmisión, etc. El manejo de información puede medirse fácilmente bajo este concepto. Aunque las técnicas de análisis empleadas en cada una de las partes de la metodología sirven para hacer una serie de determinaciones, tales como mercado insatisfecho, costos totales, rendimiento de la inversión, etc., esto no elimina la necesidad de tomar una decisión de tipo personal; es decir, el estudio no decide por sí mismo, sino que proporciona las bases para decidir, ya que hay situaciones de tipo intangible para las cuales no hay técnicas de evaluación y esto hace, en la mayoría de los problemas cotidianos, que la decisión final la tome una persona y no una metodología, a pesar de que ésta tenga aplicación generalizada. La estructura general de la metodología de la evaluación de proyectos se representa como muestra la figura 1.1.

### Estructura general de la evaluación de proyectos



En este capítulo se describe el proceso global y las interrelaciones de un estudio de factibilidad. Las características propias de cada una de las partes se describen y analizan a lo largo del libro.<sup>16</sup>

## **Estudio de mercado**

Con el nombre de estudio de mercado se denomina a la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización. Aunque la cuantificación de la oferta y la demanda pueda obtenerse fácilmente de fuentes de información secundarias en algunos productos, siempre es recomendable la investigación de las fuentes primarias, ya que proporcionan información directa, actualizada y mucho más confiable que cualquier otra fuente de datos.

El objetivo general de esta investigación es verificar la posibilidad real de penetración del producto en un mercado determinado. El investigador del mercado, al final de un estudio metódico y bien realizado, podrá palpar o sentir el riesgo que se corre y la posibilidad de éxito que habrá con la venta de un nuevo artículo o con la existencia de un nuevo competidor en el mercado. Aunque hay factores intangibles importantes, como el riesgo, que no es cuantificable, pero es perceptible, esto no implica que puedan dejarse de realizar estudios cuantitativos.

Por el contrario, la base de una buena decisión siempre serán los datos recabados en la investigación de campo, principalmente en fuentes primarias. Por otro lado, el estudio de mercado también es útil para prever una política adecuada de precios, estudiar la mejor forma de comercializar el producto y contestar la primera pregunta importante del estudio: ¿existe un mercado viable para el producto que se pretende elaborar? Si la respuesta es positiva, el estudio continúa. Si la respuesta es negativa,

---

<sup>16</sup> Idem1. Pág. 5

se plantea la posibilidad de un nuevo estudio más preciso y confiable; si el estudio hecho ya tiene esas características, lo recomendable sería detener la investigación. Si la intención de invertir en el proyecto es irrenunciable y no se detecta una clara demanda potencial insatisfecha del producto, el camino a seguir es incrementar sustancialmente el gasto en mercadotecnia y publicidad para promover con fuerza la aceptación del nuevo producto.<sup>17</sup>

### **Estudio técnico**

El estudio técnico puede subdividirse a su vez en cuatro partes, que son: determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal. La determinación de un tamaño óptimo es fundamental en esta parte del estudio.

Cabe aclarar que tal determinación es difícil, las técnicas existentes para su determinación son iterativas y no existe un método preciso y directo para hacer el cálculo.

El tamaño también depende de los turnos a trabajar, ya que para cierto equipo la producción varía directamente de acuerdo con el número de turnos que se trabaje. Aquí es necesario plantear una serie de alternativas cuando no se conoce y domina a la perfección la tecnología que se empleará.

Acerca de la determinación de la localización óptima del proyecto, es necesario tomar en cuenta no sólo factores cuantitativos, como los costos de transporte de materia prima y del producto terminado, sino también los factores cualitativos, tales como apoyos fiscales, el clima, la actitud de la comunidad, y otros.

Recuerde que los análisis deben ser integrales, si se realizan desde un solo punto de vista conducirán a resultados poco satisfactorios. Respecto de la ingeniería del

---

<sup>17</sup> Idem1. Pág. 7

proyecto se puede decir que, en términos técnicos, existen diversos procesos productivos opcionales, que son los muy automatizados y los manuales.

La elección de alguno de ellos dependerá en gran parte de la disponibilidad de capital. En esta misma parte se engloban otros estudios, como el análisis y la selección de los equipos necesarios, dada la tecnología elegida; en seguida, la distribución física de tales equipos en la planta, así como la propuesta de la distribución general, en la que se calculan todas y cada una de las áreas que formarán la empresa.

Algunos de los aspectos que no se analizan con profundidad en los estudios de factibilidad son el organizativo, el administrativo y el legal. Esto se debe a que son considerados aspectos que por su importancia y delicadeza merecen ser tratados a fondo en la etapa de proyecto definitivo. Esto no implica que deba pasarse por alto, sino, simplemente, que debe mencionarse la idea general que se tiene sobre ellos, pues de otra manera se debería hacer una selección adecuada y precisa del personal, elaborar un manual de procedimientos y un desglose de funciones, extraer y analizar los principales artículos de las distintas leyes que sean de importancia para la empresa, y como esto es un trabajo delicado y minucioso, se incluye en la etapa de proyecto definitivo.<sup>18</sup>

### **Estudio económico**

La antepenúltima etapa del estudio es el estudio económico. Su objetivo es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elaborar los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica. Comienza con la determinación de los costos totales y de la inversión inicial a partir de los estudios de ingeniería, ya que estos costos dependen de la tecnología seleccionada. Continúa con la determinación de la depreciación y amortización de toda la inversión inicial.

---

<sup>18</sup> Idem1. Pág. 7 y 8

Otro de sus puntos importantes es el cálculo del capital de trabajo, que aunque también es parte de la inversión inicial, no está sujeto a depreciación ni a amortización, dada su naturaleza líquida

Los aspectos que sirven de base para la siguiente etapa, que es la evaluación económica, son la determinación de la tasa de rendimiento mínima aceptable y el cálculo de los flujos netos de efectivo. Ambos, tasa y flujos, se calculan con y sin financiamiento. Los flujos provienen del estado de resultados proyectados para el horizonte de tiempo seleccionado.

Cuando se habla de financiamiento es necesario mostrar cómo funciona y cómo se aplica en el estado de resultados, pues modifica los flujos netos de efectivo. De esta forma se selecciona un plan de financiamiento, y se muestra su cálculo tanto en la forma de pagar intereses como en el pago del capital.

Asimismo, es interesante incluir en esta parte el cálculo de la cantidad mínima económica que se producirá, llamado punto de equilibrio. Aunque no es una técnica de evaluación, debido a las desventajas metodológicas que presenta, sí es un punto de referencia importante para una empresa productiva la determinación del nivel de producción en el que los costos totales igualan a los ingresos totales.<sup>19</sup>

---

<sup>19</sup> <sup>19</sup> Idem1. Pág. 8

## **2.2. MARCO LEGAL**

### **2.2.1. TRAMITES Y REGISTROS OBRIGATORIOS PARA QUE UNA EMPRESA INICIE OPERACIONES EN EL SALVADOR.**

#### **1. CONSTITUCION Y ORGANIZACIÓN DE UNA SOCIEDAD ANONIMA.**

Las Sociedades Anónimas se pueden constituir de dos formas:

- Por fundación simultánea
- Por suscripción sucesiva o pública

La Sociedad se constituye por escritura pública, cuando la constitución se haga por fundación simultánea, no se necesita más trámite para que se le otorgue, sin embargo, se debe tener en cuenta lo siguiente:

- Las aportaciones en efectivo se deben hacer por medio de cheque certificado o certificado de depósito del dinero hecho en una institución bancaria debidamente endosado. En la escritura de constitución, el notario debe relacionar dichas circunstancias.
- Las aportaciones en especie deben ser efectuadas según valúo hecho previamente por dictamen pericial de la Oficina que ejerza la vigilancia del Estado (Art. 362 del C.C.). Esta circunstancia debe hacerse constar en la escritura social.

#### **Procedimiento**

Si el capital se forma por suscripción sucesiva o pública; esta se otorga después de llenar las formalidades siguientes:

a) Los fundadores deben presentar a la oficina que ejerza la vigilancia del Estado, un programa con el proyecto de escritura social que reúna los requisitos mencionados en el artículo 194 del C.C., con excepción de los que, por la propia naturaleza de la fundación sucesiva, no puedan consignarse en el programa. La oficina antes de aprobar o no el programa, debe cerciorarse de la exactitud del avalúo de los bienes aportados en especie y de la suscripción total del capital previsto.

b) Luego de ser aprobado el programa, se debe depositar un ejemplar del mismo en el Registro de Comercio, acompañado de la autorización de la Oficina respectiva, para ofrecer al público la suscripción de acciones. El ejemplar que se deposite debe constar en acta notarial. Todas las acciones deben quedar suscritas dentro del término de un año, contado desde la fecha del depósito del programa, a no ser que en éste se fije un plazo menor. Si vencido este plazo el capital social no ha sido íntegramente suscrito, o por cualquier motivo no se llega a constituir la sociedad, los suscriptores quedan desligados de su obligación y las instituciones bancarias deben devolver las cantidades que hayan depositado. Las promesas de aportaciones en especie quedan sin ningún valor.

Toda la propaganda que se realice para obtener suscripciones, debe ser aprobada previamente, por la mencionada Oficina.

Cada suscripción se debe recoger por duplicado en ejemplares del programa, y contendrá:

I. El nombre y domicilio del suscriptor.

II. La cantidad de las acciones suscritas; su naturaleza, categoría y valor.

III. La forma y plazos en que el suscriptor se obligue a pagar la primera exhibición.

IV. La determinación de los bienes distintos del dinero, cuando las acciones hayan de pagarse con éstos.

V. La manera de hacer la convocatoria para la junta general constitutiva y las reglas conforme a las cuales deba celebrarse.

VI. La fecha de la prescripción.

VII. La declaración de que el suscriptor conoce y acepta el proyecto de la escritura y el de los Estatutos, si los hubiere.

VIII. La circunstancia de estar hecho el depósito del programa en el Registro de Comercio.

Los fundadores deben conservar en su poder un ejemplar de la suscripción y entregar el duplicado al suscriptor. Las firmas de cada suscripción se deben autenticar.

Los fundadores no pueden recibir a título de suscripción cualquiera de las cantidades a que se hubieren obligado los suscriptores a exhibir en efectivo, de acuerdo con el numeral III anterior, las cuales deben ser depositadas en los bancos designados al efecto, para ser entregadas a los representantes de la sociedad, una vez que haya sido constituida.

Las aportaciones en especie se formalizan al constituirse la sociedad; pero al hacerse la suscripción se debe otorgar una promesa de aportación, con las formalidades legales, en documento que sea exigible ejecutivamente. Si un suscriptor falta a su obligación de aportar, los fundadores pueden exigirle judicialmente el cumplimiento o tener por no suscritas las acciones y, en ambos casos, el resarcimiento de daños y perjuicios.

b) Una vez suscrito el capital social y hechas las exhibiciones legales, los fundadores, dentro de un plazo de quince días, deben publicar la convocatoria para la reunión de la junta general constitutiva de la manera prevista en el programa, cumpliéndose en todo caso con lo dispuesto para las Juntas Generales en el artículo 228 del C.C.

La junta general constitutiva se debe hacer constar en acta notarial y se inicia con la elección de un presidente y de un secretario para la sesión, la cual tiene por objeto:

- I. Comprobar que se han satisfecho todos los requisitos que exige la ley y los enumerados en el programa.
- II. Comprobar la existencia de la primera exhibición del capital prevenida en el proyecto.
- III. Examinar, y en su caso aprobar, el avalúo de los bienes distintos del dinero que uno o más socios se hubiesen obligado a aportar. Los suscriptores no tendrán derecho a voto en lo que se refiere a la aceptación del valúo de sus aportaciones en especie.
- IV. Decidir acerca de la participación que los fundadores se hubiesen reservado en las utilidades.
- V. Hacer la elección de los administradores y del auditor que hayan de funcionar durante el plazo señalado por la escritura, con designación de quiénes de los primeros han de usar la firma social.
- VI. Aprobar el proyecto de la escritura de constitución de la sociedad y disponer su protocolización designando a las personas que deban otorgar el instrumento ante Notario, a nombre de los accionistas.

## **1. ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN**

Según el Art. 22 del C.C. la escritura social constitutiva debe contener:

- I. Nombre, edad, ocupación, nacionalidad y domicilio de las personas naturales; y nombre, naturaleza, nacionalidad y domicilio de las personas jurídicas, que integran la sociedad.
- II. Domicilio de la sociedad que se constituye.
- III. Naturaleza.
- IV. Finalidad.

- V. Razón social.
- VI. Duración o declaración expresa de constituirse por tiempo indeterminado.
- VII. Importe del capital social; cuando el capital sea variable se indicará el mínimo.
- VIII. Expresión de lo que cada socio aporte en dinero o en otros bienes, y el valor atribuido a éstos.
- IX. Régimen de administración de la sociedad, con expresión de los nombres, facultades y obligaciones de los organismos respectivos.
- X. Manera de hacer distribución de utilidades y, en su caso, la aplicación de pérdidas, entre los socios.
- XI. Modo de constituir reservas.
- XII. Bases para practicar la liquidación de la sociedad; manera de elegir liquidadores cuando no fueren nombrados en el instrumento y atribuciones y obligaciones de éstos.

Además de los requisitos anteriores, el Art. 194 del mismo código establece que para las Sociedades Anónimas, además son necesarios los siguientes:

- I. La suscripción de las acciones, con indicación del monto que se haya pagado del capital.
- II. La manera y plazo en que deberá pagarse la parte insoluta del capital suscrito.
- III. El número, valor nominal y naturaleza de las acciones en que se divide el capital social.
- IV. En su caso, la determinación de los derechos, prerrogativas y limitaciones en materia de acciones preferidas.
- V. Todo lo relativo a otros títulos de participación, si se pacta la existencia de ellos.
- VI. La facultad de los accionistas para suscribir cualesquiera aportaciones suplementarias o aumentos de capital.

- VII. La forma en que deban elegirse las personas que habrán de ejercer la administración y la auditoría, el tiempo que deban durar en sus funciones y la manera de proveer las vacantes.
- VIII. Los plazos y forma de convocatoria y celebración de las juntas generales ordinarias; y los casos y el modo de convocar y celebrar las extraordinarias.

## **2. INSCRIPCION DE ESCRITURA DE CONSTITUCION AL REGISTRO DE COMERCIO.**

### **Base legal.**

Código de Comercio.

Art. 21.- Se establece que las "Sociedades" se constituyen, modifican, disuelven y liquidan por Escritura Pública, salvo la disolución y liquidación judiciales.

Art. 24.- La escritura de constitución, modificación, disolución, y liquidación de sociedades, lo mismo que las certificaciones de las sentencias ejecutoriadas que contengan disolución o liquidación judiciales de alguna sociedad, se inscribirán en el Registro de Comercio. (Relacionado con Reglamento De la Ley del Registro de comercio Art. 4 numeral 1- Departamento de Registro de Documentos mercantiles)

Art. 25.- La personalidad jurídica de las sociedades se perfecciona y se extingue por la inscripción en el Registro de Comercio de los documentos respectivos.

Dichas inscripciones determinan, frente a terceros, las facultades de los representantes y administradores de las sociedades, de acuerdo a su contenido.

Las sociedades inscritas no pueden ser declaradas nulas con efectos retroactivos, en perjuicio de terceros.

Art. 27.-La omisión de los requisitos señalados en el Art. 22, produce nulidad de la escritura a excepción de los contenidos en los ordinales X, XI, y XII, cuya omisión dará lugar a que se apliquen las disposiciones pertinentes de este Código.

Ley del Registro de Comercio:

Art. 13. En el registro se inscribirán:

3) Las Escrituras de constitución, modificación, fusión, transformación, disolución y liquidación de sociedades; los estatutos de las sociedades anónimas; las ejecutorias de las sentencias o las certificaciones de las mismas, que declaren la nulidad u ordenen la disolución de una sociedad o que ordenen o aprueben la liquidación de ella; y las certificaciones de los puntos de actas, en los casos en que deban inscribirse. (Relacionado con Art. 465 de C. C).

### **Procedimiento.**

#### **Presentar**

- 1-Original y fotocopia debidamente autenticada de escritura de constitución.
- 2-Derechos de Registro.

#### **Documento a obtener:**

Escritura de constitución debidamente inscrita al registro de comercio.

### **3. SOLICITUD DE MATRÍCULA DE EMPRESA Y ESTABLECIMIENTO.**

Las Matriculas son la prueba única para establecer la calidad de comerciante y establecimiento; que contendrá los datos necesarios para su identificación, el cual deberán obtenerlo tanto el comerciante individual como el comerciante social.

#### **Base Legal.**

## Código de Comercio

Art. 411.-Son obligaciones del comerciante individual y social matricular su empresa mercantil y sus respectivos establecimientos.

Art. 413.-Establece que la matrícula de empresa mercantil constituirá el registro único de empresa, y deberá entenderse incorporada a estas las matriculas de establecimiento.

## Ley de registro de comercio

Artículo 63 El registro de matrícula de empresa mercantil de acuerdo a su activo causara los siguientes derechos:

De \$ 2,000.00	hasta \$ 57,150.00	\$ 91.43
De \$ 57,151.00	hasta \$ 114,286.00	\$ 137.14
De \$114,286.00	hasta \$ 228,572.00	\$ 228.57

Si el activo fuere superior a US\$228,572.00, se pagara además US\$ 11.43 por cada millón o fracción de millón, pero en ningún caso los derechos excederán de US\$11,428.57.

Después de registrada la empresa, previo a la solicitud de renovación de la matricula se pagara anualmente en conceptos de derechos de registro de renovación la misma cantidad que determine la tabla anterior.

Por cada establecimiento, sucursal o agencia, \$ 34.29  
Se pagara por el registro de cada uno ellos

Por la renovación de cada uno de los mismos	\$ 34.29
Por el registro de traspaso de matrícula y empresa y sus Establecimientos	\$ 34.29
Si solo se traspasa el establecimiento por cada uno	\$ 34.29

### **Procedimiento.**

#### **Presentar:**

1. Solicitud en papel simple dirigida al Sr. Registrador o jefe de registro de matrícula de comercio, con los requisitos establecidos en el Art. 9 del reglamento de la Ley del Registro de Comercio.
2. Original y copia del Balance Inicial debidamente firmado por un contador público.
3. Recibo de pago de los derechos de registro en original y dos fotocopias.
4. Fotocopia de escritura de constitución debidamente inscrita y autenticada por un notario
5. Solvencia de Estadística y Censo.

#### **Documento a obtener.**

Matricula de comerciante social y establecimiento.

## **4. INSCRIPCION DE BALANCE INICIAL AL REGISTRO DE COMERCIO**

### **Base Legal**

Ley del Registro de Comercio

Art. 13 numeral 18 En el Registro se inscribirán: Los balances generales certificados de comerciantes.

## **Código de Comercio**

Art. 467. Los documentos que se asientan en el Registro serán: Balance de aquellos que están sujetos a tal obligación sin necesidad de que se autentiquen sus firmas.

Art. 474. Los comerciantes cuyo activo exceda de cincuenta mil colones están obligados a presentar anualmente sus balances de fin de ejercicio al Registro de Comercio, debidamente firmados por el propietario o representante legal y el contador para que se hagan figurar en el registro de balances; y cuando el activo exceda de ₡300,000.00 deberán ser certificados además por un auditor externo. (Rel. Art. 290 C.Com.)

### **Procedimiento.**

#### **Presenta:**

1. Balance en original y fotocopia firmado y sellado por contador y auditor autorizado, dicha fotocopia en tamaño oficio con una reducción del 74%
2. Recibo de pago en original y dos copias

#### **Documento a obtener**

Balance inicial certificado por contador público debidamente inscrito en el registro de comercio.

## **5. INCRIPCION A LA DIRECCION GENERAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS (DIGESTYC)**

### **Base Legal.**

## **Ley Orgánica del Servicio Estadístico**

Art. 14.- Todas las oficinas del estado, inclusive las del servicio exterior, los organismos autónomos y en general, todas las personas naturales y jurídicas domiciliadas o residentes en el país, están obligadas a suministrar a la dirección general de estadísticas y censos, con la regularidad y termino prudencial que ella fije, los datos que requiere el servicio estadístico nacional y no podrán excusarse de esta obligación.

### **Plazos y Sanciones por incumplimiento.**

Art. 15 De la ley orgánica de la DIGESTYC, establece la infracción de no suministrar a la DIGESTYC los datos que requiera el servicio estadístico hará incurrir a los respectivos jefes de oficina, organismos, asociaciones, corporaciones y fundaciones; lo mismo que a las personas naturales es una multa de ¢ 10.00 a ¢ 100.00 la primera vez, de ¢100.00 a ¢500.00 segunda vez; de ¢1,000.00 por cada una de las siguientes sin que dicha sanción los exima de la obligación de suministrar los datos que requiere el servicio estadístico nacional.

Art.28 De ley orgánica de la DIGESTYC establece "las multas que de conformidad con el artículo 15 de la misma; son inapelables no obstante podrán dar por la misma dirección general de estadísticas y censos cuando el interesado del tercer día hábil, a contar de la notificación respectiva se negare a rendir lo que se hubiesen solicitado.

### **Procedimiento.**

#### **Presentar:**

1. Completar Formulario de solicitud.
2. Balance Inicial y la fotocopia del NIT de la empresa
3. Escritura de constitución de la empresa.

### **Documento a obtener.**

Solvencia de DIGESTYC

## **6. SOLICITUD DE REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTE**

### **Base Legal.**

Ley de impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios.

Art.20.serán sujetos pasivos o deudores del impuesto, sea en calidad de contribuyentes o de responsables:

- Las personas naturales o jurídicas;
- Las sucesiones;
- Las sociedades nulas, irregulares o de hecho;
- Los fideicomisos; y
- Las asociaciones cooperativas.

### **Plazos y Sanciones por incumplimiento.**

Art. 235. (Código Tributario, inciso 2do.)

- a) No inscribirse en el registro de contribuyentes estando obligados a ello. Sanción: Multa de tres salarios mínimos mensuales.
- b) Inscribirse fuera del plazo establecido para tal efecto (15 días).
- c) Sanción dos salarios mínimos mensuales.

### **Procedimiento.**

#### **Presentar:**

1. Presentar el Formulario F-210.
2. Escritura de constitución, en original y copia autenticada por Notario.

3. DUI y NIT originales del representante legal
4. De no presentarse el representante legal se requiere Autorización autenticado por Notario.

**Documento a obtener:**

Registro Único de Contribuyente

**7. SOLICITUD DE NÚMERO DE IDENTIFICACION TRIBUTARIA.**

**Base Legal.**

Art. 1. Establece el Registro y Control Especial de contribuyentes al fisco, en el cual deberán inscribirse todas las personas naturales o jurídicas, los fideicomisos y las sucesiones que están obligados al pago de los impuestos de Renta y están en la obligación de tener inscritos todos sus bienes

El NIT será de uso obligatorio para quienes se encuentran comprendidos en el Art. I de esta Ley.

**Procedimiento.**

**Presentar:**

1. Presentar el Formulario F-210.
2. Escritura de constitución, en original y copia autenticada por Notario.
3. DUI y NIT originales del representante legal
4. De no presentarse el representante legal se requiere Autorización autenticado por Notario.

**Documento a obtener:**

Número de identificación Tributaria

## **8. INSCRIPCION A ALCALDIA MUNICIPAL DE SAN MIGUEL.**

### **Base Legal.**

Art.90. Inscribirse en los registros tributarios que establezcan dichas administraciones; proporcionándoles los datos pertinentes y comunicarles oportunamente cualquier modificación al respecto.

Solicitar por escrito, a la municipalidad respectiva, la licencia o permisos previos que se requieran para instalar establecimientos y locales comerciales e informar a la autoridad tributaria las fechas de inicios de las actividades dentro de los treinta días siguientes a dicha fecha, informar sobre los cambios de residencia y sobre cualquier otra circunstancia que modifique o pueda hacer desaparecer las obligaciones tributarias, dentro de los treinta días siguientes a la fecha de tales cambios.

### **Según Art. 7**

Inciso cuarto de tarifa de arbitrios de la ciudad de San Salvador, establece que en caso que el contribuyente no haya cumplido con la obligación la alcaldía municipal atendiendo la capacidad económica del contribuyente infractor y a la tardanza en el cumplimiento de la obligación indicada le impondrá una multa de ₡ 25.00 colones a ₡ 1,000.00 colones o su equivalente en dólares, sin perjuicio de que se determine el monto del impuesto mediante la inspección y dictamen del perito.

### **Procedimiento.**

1. Llenar formulario F-4 con la información requerida.
2. Escritura de constitución debidamente inscrita en el Registro de Comercio, en original y -copia autenticada por Notario.
3. Fotocopias de NIT

4. Balance Inicial
5. De no hacerlo el representante legal se presenta autorización autenticada por un notario.

**Documentos a obtener:**

Adscripción a alcaldía municipal y asignación de clave catastral.

**2.3.2. TRAMITES A REALIZAR CUANDO LA EMPRESA YA CUENTA CON EMPLEADOS.**

**9. INSCRIPCION AL MINISTERIO DE TRABAJO.**

**Base Legal.**

Ley de organización y funciones del sector trabajo y previsión social.

Art. 55. "Todo patrono está en la obligación de inscribir su empresa o establecimiento en los registros que llevarán la Dirección General de Inspección de Trabajo y las oficinas regionales de trabajo".

La inscripción deberá hacerse en la Oficina Regional correspondiente.

El interesado solicitara por escrito la inscripción, proporcionando los datos que enseguida se expresan, los cuales deberán consignarse en el asiento respectivo:

- a) Nombre del patrono y de la empresa o establecimiento, así como la dirección de uno y otro.
- b) Nombre del representante legal de la persona jurídica propietaria, cuando proceda, así como los datos relacionados con la personalidad jurídica de la misma.
- c) Actividad principal de la empresa o establecimiento y su activo.

d) Numero de inscripción en el registro de comercio de la escritura de Constitución, si se tratare de una sociedad mercantil, y numero de inscripción de la credencial del representante legal de la misma, en los casos prescrito por la ley.

e) La designación de la persona que representara al titular de la empresa o establecimiento.

La designación lleva implícita la concesión de las facultades generales del mandato y de las especiales que enumera en Art. 113 del Código de Procedimientos Civiles, inclusive la de transigir, y con él se entenderán las demandas y reclamaciones, quedando facultado para intervenir en ellos.

Dicha inscripción deberá actualizarse cada año.

Todo cambio de los datos indicados en este artículo, se informara a la respectiva oficina para la modificación del asiento.

El patrono sustituto esta también obligado a inscribir la empresa o establecimiento respectivo.

### **Procedimiento.**

#### **Presentar:**

1. Formulario de Solicitud en original y copia (en papel membretado)
2. Fotocopia de la escritura de la sociedad.
3. Credencial del representante legal.
4. Fotocopia del Balance General, para nuestro caso Balance Inicial

#### **Arancel a Pagar:**

Para registrarse en el Ministerio de trabajo no se realiza ningún pago.

## **10. INSCRIPCION AL INSTITUTO SALVADOREÑO DEL SEGURO SOCIAL.**

## **Base Legal**

Ley del Seguro Social

Art. 24 inciso 3ro.: "Todos los patronos y trabajadores de la república, y las organizaciones profesionales de cualquier índole estarán obligados a proporcionar al instituto los datos que les solicite para fines estadísticos". Estos datos tendrán carácter confidencial y no podrán usarse para fines distintos que los indicados.

### **Plazos y Sanciones por incumplimiento.**

Art. 7.- del Reglamento para la aplicación del régimen del seguro social: Los patronos que empleen trabajadores sujetos al régimen del seguro social tienen obligación de inscribirse e inscribir a estos, usando los formularios elaborados por el instituto. El patrono deberá inscribirse en el plazo de 5 días contados a partir de la fecha en que asuma la calidad de tal. Los trabajadores deberán ser inscritos en el plazo de 10 días contados a partir de la fecha de su ingreso a la empresa.

Además se rige por el reglamento para afiliación, inspección y estadística del Instituto Salvadoreño del Seguro Social.

El Art. 27 del reglamento para la afiliación, inscripción y estadística del ISSS: Los patronos, trabajadores y las organizaciones de trabajadores profesionales de cualquier índole, que en los territorios y plazos que se les señale, nos proporcionen los datos que para fines estadísticos les solicite el instituto, serán sancionados con una multa no menos de ₡ 5.00 ni mayor de ₡ 200.00 colones de acuerdo con la capacidad económica del infractor

### **Procedimiento.**

#### **Presentar:**

1. Formularios con información requerida
2. DUI del representante legal en original y copia
3. NIT de la sociedad en original y copia.
4. Escritura de constitución legalizada en el registro de comercio en original y copia y si no se tienen los documentos originales se aceptan copias autenticadas por un abogado de boleta de aviso de inscripción del patrono, proporcionada en ISSS en la sección de afiliación.

**Documento a obtener:**

Número de identificación patronal.

**11. INSCRIPCION EN EL ASOCIACION DEL FONDO DE PENSIONES.**

**Base Legal.**

Art 5. La afiliación al Sistema será individual y subsidiaria durante la vida del afiliado, ya sea que este se encuentre o no en actividad laboral. Toda persona deberá elegir, individual y libremente la Institución Administradora a la cual desee afiliarse mediante la suscripción de un contrato y la apertura de una Cuenta Individua de Ahorro para pensiones.

Las Instituciones Administradoras no podrán rechazar la solicitud de afiliación de ninguna persona natural, si procediere conforme esta Ley. En ningún caso el afiliado podrá cotizar obligatoria o voluntariamente a más de una Institución Administración.

Art 7.-La afiliación al Sistema será obligatoria cuando una persona ingrese a un trabajo en relación de subordinación laboral. La persona deberá elegir una Institución Administradora y firmar el contrato de afiliación respectivo.

Todo empleador estará obligado a respetar la elección de la Institución Administradora hecha por el trabajador. En caso contrario, dicho empleador quedará sometido a las responsabilidades de carácter civil y administrativas derivadas de ello.

Art.18.- Para efectos de esta ley, deberá entenderse por cuenta individual de ahorro para pensiones, la sumatoria de los aportes obligatorios del trabajador y empleador, así como los aportes voluntarios de éstos, los rendimientos que se acrediten; además, formarán parte de la cuenta individual de ahorro para pensiones, cualquier otro aporte que esté establecido, para casos específicos, siempre que cumplan los requisitos de la ley.

### **Procedimiento.**

#### **Presentar:**

1. Fotocopia de NIT del propietario o de la sociedad.
2. Fotocopia de DUI y NIT del afiliado.
3. Fotocopia de la tarjeta del ISSS.
4. Presentar formulario por cada afiliado.
5. Llenar el contrato de afiliación.
6. Número del Seguro Social del afiliado.
7. planilla de pago de cotizaciones (ver formulario 15 y 16)

### **2.3.3. CONSIDERACIONES LABORALES**

#### **CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LA REPÚBLICA DE EL SALVADOR.**

**Art.1.-** El Salvador reconoce a la persona humana como el origen y el fin de la actividad del Estado, que está organizado para la consecución de la justicia, de la seguridad jurídica y del bien común.

Así mismo reconoce como persona humana a todo ser humano desde el instante de la concepción. En consecuencia, es obligación del Estado asegurar a los habitantes de la República, el goce de la libertad, la salud, la cultura, el bienestar económico y la justicia social.

**Art. 2.-** Toda persona tiene derecho a la vida, a la integridad física y moral, a la libertad, a la seguridad, al trabajo, a la propiedad y posesión, y a ser protegida en la conservación y defensa de los mismos.

Se garantiza el derecho al honor, a la intimidad personal y familiar y a la propia imagen. Se establece la indemnización, conforme a la ley, por daños de carácter moral.

**Art. 3.-** Todas las personas son iguales ante la ley. Para el goce de los derechos civiles no podrán establecerse restricciones que se basen en diferencias de nacionalidad, raza, sexo o religión. No se reconocen empleos ni privilegios hereditarios.

**Art. 4.-** Toda persona es libre en la República. No será esclavo el que entre en su territorio ni ciudadano el que trafique con esclavos.

Nadie puede ser sometido a servidumbre ni a ninguna otra condición que menoscabe su dignidad.<sup>20</sup>

## **SECCIÓN SEGUNDA: TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL.**

**Art. 37.-** El trabajo es una función social, goza de la protección del Estado, y no se considera artículo de comercio.

El Estado empleará todos los recursos que estén a su alcance para proporcionar ocupación al trabajador, manual o intelectual, y para asegurar a él y a su familia las condiciones económicas de una existencia digna.

De igual forma promoverá el trabajo y empleo de las personas con limitaciones o incapacidades físicas, mentales o sociales.

**Art. 38.-** El trabajo estará regulado por un Código que tendrá por objeto principal armonizar las relaciones entre patronos y trabajadores, estableciendo sus derechos y obligaciones.

Estará fundamentado en principios generales que tiendan al mejoramiento de las condiciones de vida de los trabajadores, e incluirá especialmente los derechos siguientes:

1º- En una misma empresa o establecimiento y en idénticas circunstancias, a trabajo igual debe corresponder igual remuneración al trabajador, cualquiera que sea su sexo, raza, credo o nacionalidad;

2º- Todo trabajador tiene derecho a devengar un salario mínimo, que se fijará periódicamente.

Para fijar este salario se atenderá sobre todo al costo de la vida, a la índole de la labor, a los diferentes sistemas de remuneración, a las distintas zonas de producción y a otros criterios similares.

Este salario deberá ser suficiente para satisfacer las necesidades normales del hogar del trabajador en el orden material, moral y cultural. En los trabajos a destajo, por ajuste o precio alzado, es obligatorio asegurar el salario mínimo por jornada de trabajo;

3º- El salario y las prestaciones sociales, en la cuantía que determine la ley, son inembargables y no se pueden compensar ni retener, salvo por obligaciones alimenticias.

También pueden retenerse por obligaciones de seguridad social, cuotas sindicales o impuestos. Son inembargables los instrumentos de labor de los trabajadores;

4º- El salario debe pagarse en moneda de curso legal. El salario y las prestaciones sociales constituyen créditos privilegiados en relación con los demás créditos que puedan existir contra el patrono;

5º- Los patronos darán a sus trabajadores una prima por cada año de trabajo. La ley establecerá la forma en que se determinará su cuantía en relación con los salarios;

6º- La jornada ordinaria de trabajo efectivo diurno no excederá de ocho horas; y la semana laboral, de cuarenta y cuatro horas.

El máximo de horas extraordinarias para cada clase de trabajo será determinado por la ley.

La jornada nocturna y la que se cumpla en tareas peligrosas o insalubres, será inferior a la diurna y estará reglamentada por la ley. La limitación de la jornada no se aplicara. En casos de fuerza mayor. La ley determinará la extensión de las pausas que habrán de interrumpir la jornada cuando, atendiendo a causas biológicas, el ritmo de las tareas así lo exija, y la de aquellas que deberán mediar entre dos jornadas.

Las horas extraordinarias y el trabajo nocturno serán remunerados con recargo;

7º- Todo trabajador tiene derecho a un día de descanso remunerado por cada semana laboral, en la forma que exija la ley.

Los trabajadores que no gocen de descanso en los días indicados anteriormente, tendrán derecho a una remuneración extraordinaria por los servicios que presten en esos días y a un descanso compensatorio;

8º- Los trabajadores tendrán derecho a descanso remunerado en los días de asueto que señala la ley; ésta determinará la clase de labores en que no regirá esta disposición, pero en tales casos, los trabajadores tendrán derecho a remuneración extraordinaria;

9º- Todo trabajador que acredite una prestación mínima de servicios durante un lapso dado, tendrá derecho a vacaciones anuales remuneradas en la forma que determinará la ley.

Las vacaciones no podrán compensarse en dinero, y a la obligación del patrono de darlas corresponde la del trabajador de tomarlas;

10º- Los menores de catorce años, y los que habiendo cumplido esa edad sigan sometidos a la enseñanza obligatoria en virtud de la ley, no podrán ser ocupados en ninguna clase de trabajo.

Podrá autorizarse su ocupación cuando se considere indispensable para la subsistencia de los mismos o de su familia, siempre que ello no les impida cumplir con el mínimo de instrucción obligatoria.

La jornada de los menores de dieciséis años no podrá ser mayor de seis horas diarias y de treinta y cuatro semanales, en cualquier clase de trabajo. Se prohíbe el trabajo a los menores de dieciocho años y a las mujeres en labores insalubres o peligrosas.

También se prohíbe el trabajo nocturno a los menores de dieciocho años. La ley determinará las labores peligrosas o insalubres;

11º- El patrono que despida a un trabajador sin causa justificada está obligado a indemnizarlo conforme a la ley;

12º- La ley determinará las condiciones bajo las cuales los patronos estarán obligados a pagar a sus trabajadores permanentes, que renuncien a su

trabajo, una prestación económica cuyo monto se fijará en relación con los salarios y el tiempo de servicio.

La renuncia produce sus efectos sin necesidad de aceptación del patrono, pero la negativa de éste a pagar la correspondiente prestación constituye presunción legal de despido injusto.

En caso de incapacidad total y permanente o de muerte del trabajador, éste o sus beneficiarios tendrán derecho a las prestaciones que recibirían en el caso de renuncia voluntaria.

**Art. 39.-** La ley regulará las condiciones en que se celebrarán los contratos y convenciones colectivos de trabajo.

Las estipulaciones que éstos contengan serán aplicables a todos los trabajadores de las empresas que los hubieren suscrito, aunque no pertenezcan al sindicato contratante, y también a los demás trabajadores que ingresen a tales empresas durante la vigencia de dichos contratos o convenciones.

La ley establecerá el procedimiento para uniformar las condiciones de trabajo en las diferentes actividades económicas, con base en las disposiciones que contenga la mayoría de los contratos y convenciones colectivos de trabajo vigente en cada clase de actividad.

**Art. 40.-** Se establece un sistema de formación profesional para la capacitación y calificación de los recursos humanos.

La ley regulará los alcances, extensión y forma en que el sistema debe ser puesto en vigor.

El contrato de aprendizaje será regulado por la ley, con el objeto de asegurar al aprendiz enseñanza de un oficio, tratamiento digno, retribución equitativa y beneficios de previsión y seguridad social.

**Art. 41.-** El trabajador a domicilio tiene derecho a un salario mínimo oficialmente señalado, y al pago de una indemnización por el tiempo que pierda con motivo del

retardo del patrono en ordenar o recibir el trabajo o por la suspensión arbitraria o injustificada del mismo.

Se reconocerá al trabajador a domicilio una situación jurídica análoga a la de los demás trabajadores, tomando en consideración la peculiaridad de su labor.

**Art. 42.-** La mujer trabajadora tendrá derecho a un descanso remunerado antes y después del parto, y a la conservación del empleo.

Las leyes regularán la obligación de los patronos de instalar y mantener salas cunas y lugares de custodia para los niños de los trabajadores.

**Art. 43.-** Los patronos están obligados a pagar indemnización, y a prestar servicios médicos, farmacéuticos y demás que establezcan las leyes, al trabajador que sufra accidente de trabajo o cualquier enfermedad profesional.

**Art. 44.-** La ley reglamentará las condiciones que deban reunir los talleres, fábricas y locales de trabajo.

El Estado mantendrá un servicio de inspección técnica encargado de velar por el fiel cumplimiento de las normas legales de trabajo, asistencia, previsión y seguridad social, a fin de comprobar sus resultados y sugerir las reformas pertinentes.

**Art. 45.-** Los trabajadores agrícolas y domésticos tienen derecho a protección en materia de salarios, jornada de trabajo, descansos, vacaciones, seguridad social, indemnizaciones por despido y, en general, a las prestaciones sociales.

La extensión y naturaleza de los derechos antes mencionados serán determinadas por la ley de acuerdo con las condiciones y peculiaridades del trabajo.

Quienes presten servicio de carácter doméstico en empresas industriales, comerciales, entidades sociales y demás equiparables, serán considerados como trabajadores manuales y tendrán los derechos reconocidos a éstos.

**Art. 46.-** El Estado propiciará la creación de un Banco de propiedad de los trabajadores.

**Art. 47.-** Los patronos y trabajadores privados, sin distinción de nacionalidad, sexo, raza, credo o ideas políticas y cualquiera que sea su actividad o la naturaleza del

trabajo que realicen, tienen el derecho de asociarse libremente para la defensa de sus respectivos intereses, formando asociaciones profesionales o sindicatos.

El mismo derecho tendrán los trabajadores de las instituciones oficiales autónomas, los funcionarios y empleados públicos y los empleados municipales.

No dispondrán del derecho consignado en el inciso anterior, los funcionarios y empleados públicos comprendidos en el inciso tercero del art. 219 y 236 de esta constitución, los miembros de la fuerza armada, de la policía nacional civil, los miembros de la carrera judicial y los servidores públicos que ejerzan en sus funciones poder decisorio o desempeñan cargos directivos o sean empleados cuyas obligaciones son de naturaleza altamente confidencial.

En el caso del ministerio público, además de los titulares de las instituciones que lo integran, no gozarán del derecho a la sindicación sus respectivos adjuntos, ni quienes actúan como agentes auxiliares, procuradores auxiliares, procuradores de trabajo y delegados. Dichas organizaciones tienen derecho a personalidad jurídica y a ser debidamente protegidas en el ejercicio de sus funciones. Su disolución o suspensión sólo podrá decretarse en los casos y con las formalidades determinadas por la ley.

Las normas especiales para la constitución y funcionamiento de las organizaciones profesionales y sindicales del campo y de la ciudad, no deben coartar la libertad de asociación.

Se prohíbe toda cláusula de exclusión. Los miembros de las directivas sindicales deberán ser salvadoreños por nacimiento y durante el período de su elección y mandato, y hasta después de transcurrido un año de haber cesado en sus funciones, no podrán ser despedidos, suspendidos disciplinariamente, trasladados o desmejorados en sus condiciones de trabajo, sino por justa causa calificada previamente por la autoridad competente.

Asimismo, se reconoce a los trabajadores y empleados mencionados en la parte final del inciso primero de este artículo, el derecho a la contratación colectiva, con arreglo a la ley.

Los contratos colectivos comenzaran a surtir efecto el primer día del ejercicio fiscal siguiente al de su celebración.

Una ley especial regulará lo concerniente a esta materia.

**Art. 48.-** Se reconoce el derecho de los patronos al paro y el de los trabajadores a la huelga, salvo en los servicios públicos esenciales determinados por la ley. Para el ejercicio de estos derechos no será necesaria la calificación previa, después de haberse procurado la solución del conflicto que los genera mediante las etapas de solución pacífica establecidas por la ley.

Los efectos de la huelga o el paro se retrotraerán al momento en que éstos se inicien. La ley regulará estos derechos en cuanto a sus condiciones y ejercicio.

**Art. 49.-** Se establece la jurisdicción especial de trabajo. Los procedimientos en materia laboral serán regulados de tal forma que permitan la rápida solución de los conflictos.

El Estado tiene la obligación de promover la conciliación y el arbitraje, de manera que constituyan medios efectivos para la solución pacífica de los conflictos de trabajo.

Podrán establecerse juntas administrativas especiales de conciliación y arbitraje, para la solución de conflictos colectivos de carácter económico o de intereses.

**Art. 50.-** La seguridad social constituye un servicio público de carácter obligatorio. La ley regulará sus alcances, extensión y forma. Dicho servicio será prestado por una o varias instituciones, las que deberán guardar entre sí la adecuada coordinación para asegurar una buena política de protección social, en forma especializada y con óptima utilización de los recursos.

Al pago de la seguridad social contribuirán los patronos, los trabajadores y el Estado en la forma y cuantía que determine la ley. El Estado y los patronos quedarán excluidos de las obligaciones que les imponen las leyes en favor de los trabajadores, en la medida en que sean cubiertas por el Seguro Social.

**Art. 51.-** La ley determinará las empresas y establecimientos que, por sus condiciones especiales, quedan obligados a proporcionar, al trabajador y a su familia,

habitaciones adecuadas, escuelas, asistencia médica y demás servicios y atenciones necesarias para su bienestar.

**Art. 52.-** Los derechos consagrados en favor de los trabajadores son irrenunciables. La enumeración de los derechos y beneficios a que este capítulo se refiere, no excluye otros que se deriven de los principios de justicia social.

#### **2.3.4. CONSIDERACIONES AMBIENTALES**

El presente proyecto de investigación retomará los siguientes elementos contenidos en la Ley del Medio Ambiente:

#### **PRINCIPIOS DE LA POLÍTICA NACIONAL DEL MEDIO AMBIENTE**

Art. 2.- La política nacional del medio ambiente, se fundamentará en los siguientes principios:

b) El desarrollo económico y social debe ser compatible y equilibrado con el medio ambiente; tomando en consideración el interés social señalado en el Art. 117 de la Constitución

d) Es responsabilidad de la sociedad en general, del Estado y de toda persona natural y jurídica, reponer o compensar los recursos naturales que utiliza para asegurar su existencia, satisfacer sus necesidades básicas, de crecimiento y desarrollo, así como enmarcar sus acciones, para atenuar o mitigar su impacto en el medio ambiente; por consiguiente se procurará la eliminación de los patrones de producción y consumo no sostenible; sin defecto de las sanciones a que esta ley diere

#### **EVALUACIÓN DEL IMPACTO AMBIENTAL**

Art. 18.- Es un conjunto de acciones y procedimientos que aseguran que las actividades, obras o proyectos que tengan un impacto ambiental negativo en el

ambiente o en la calidad de vida de la población, se sometan desde la fase de preinversión a los procedimientos que identifiquen y cuantifiquen dichos impactos y recomienden las medidas que los prevengan, atenúen, compensen o potencien, según sea el caso, seleccionando la alternativa que mejor garantice la protección del medio ambiente.

#### COMPETENCIA DEL PERMISO AMBIENTAL.

Art. 19. - Para el inicio y operación, de las actividades, obras o proyectos definidos en esta ley, deberán contar con un permiso ambiental. Corresponderá al Ministerio emitir el permiso ambiental, previa aprobación del estudio de impacto ambiental.

#### **AUDITORÍAS DE EVALUACIÓN AMBIENTAL**

Art. 27.- Para asegurar el cumplimiento de las condiciones, fijadas en el permiso ambiental, por el titular de obras o proyectos, el Ministerio, realizará auditorías de evaluación ambiental de acuerdo a los siguientes requisitos:

- a) Las auditorías se realizarán periódicamente o aleatoria, en la forma que establezca el reglamento de la presente ley;
- b) El Ministerio, se basará en dichas auditorías para establecer las obligaciones que deberá cumplir el titular o propietario de la obra o proyecto en relación al permiso ambiental; y
- c) La auditoría de evaluación ambiental constituirá la base para los programas de autorregulación para las actividades, obras o proyectos, que se acojan a dicho programa.

#### **CONTROL Y SEGUIMIENTO DE LA EVALUACIÓN AMBIENTAL**

Art. 28.- El control y seguimiento de la Evaluación Ambiental, es función del Ministerio, para lo cual contará con el apoyo de las unidades ambientales.

## **LEY DE CREACIÓN DEL SISTEMA SALVADOREÑO PARA LA CALIDAD**

Art.1.- El objeto de la presente Ley es la Creación y Regulación del Sistema Salvadoreño para la Calidad, que en adelante se denominará "El Sistema o SSC", siendo sus objetivos los siguientes:

- a) Integrar la infraestructura nacional de la calidad, encargada de desarrollar, fortalecer y facilitar la cultura de calidad, promoviendo la competitividad de los sectores productores, importadores, exportadores y comercializadores en general, de bienes y servicios, generando confianza en el intercambio de estos; y
- b) Contribuir a proteger los derechos de los consumidores y el goce a un medio ambiente sano, garantizando la seguridad y calidad de los productos, incluidos los alimentos y servicios, así como todo tipo de equipo e instalaciones, procurando la salud de las personas y la salud animal y vegetal.

Art. 3.- Es la finalidad del Sistema lo siguiente:

- b) Desarrollar una cultura de calidad en las actividades de producción de bienes y la prestación de servicios, así como su mejora continua y promoción de la innovación;
- e) Apoyar técnicamente la ejecución de programas y proyectos orientados al fortalecimiento de la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, especialmente en lo relacionado con los temas de calidad, productividad, innovación o desarrollo tecnológico.

Art. 4.- Esta Ley es aplicable a todas las personas naturales o jurídicas, públicas o privadas, que participen directa o indirectamente en la producción o comercialización

de bienes y servicios, así como en actividades de normalización, reglamentación técnica, acreditación, metrología y evaluación de la conformidad.

## **LEY DE MARCAS Y OTROS SIGNOS DISTINTIVOS**

Art. 1.- La presente Ley tiene por objeto regular la adquisición, mantenimiento, protección, modificación y licencias de marcas, expresiones o señales de publicidad comercial, nombres comerciales, emblemas, indicaciones geográficas y denominaciones de origen, así como la prohibición de la competencia desleal en tales materias.

Art. 2.- Para los efectos de esta ley se entenderá por:

- A) Signo distintivo: Cualquier signo que constituya una marca, una expresión o señal de publicidad comercial, un nombre comercial, un emblema, una indicación geográfica o una denominación de origen;

### **Personas que Pueden Acogerse a la Ley**

Art. 3.- Toda persona natural o jurídica, independientemente de su nacionalidad o domicilio, puede adquirir y gozar de los derechos que otorga la presente ley. Ninguna condición de nacionalidad, domicilio o establecimiento en la República, será exigida para gozar de los derechos que esta Ley establece.

### **Adquisición del Derecho sobre la Marca**

Art. 5.- La propiedad de las marcas y el derecho a su uso exclusivo se adquiere mediante su registro de conformidad con esta Ley. Las cuestiones que se susciten sobre la prelación en la presentación de dos o más solicitudes de registro de una marca serán resueltas según la fecha y hora de presentación de cada solicitud. La propiedad de la marca y el derecho a su uso exclusivo sólo se adquiere con relación a

los productos o servicios para los que haya sido registrada. Sin perjuicio del derecho de oponerse en los casos que regula esta Ley. El titular de una marca protegida en un país extranjero, gozará de los derechos y de las garantías que esta Ley otorga siempre que la misma haya sido registrada en El Salvador, sin perjuicio de la protección de los signos notoriamente conocidos o famosos. Será potestativo emplear una marca para comercializar un producto o servicio, así como registrar la marca que se emplee en el comercio.

## **PROCEDIMIENTO DE REGISTRO DE LAS MARCAS**

### **Solicitud de Registro**

Art. 10.- La solicitud de registro de una marca será presentada ante el Registro y deberá contener lo siguiente:

- a) Designación de la autoridad a que se dirige
  
- b) Nombre, razón social o denominación, nacionalidad, domicilio y demás generales del solicitante y el nombre, profesión y domicilio del representante legal o mandatario cuando la petición se haga por su medio;
  
- c) La marca cuyo registró se solicita, debiendo adherirse un modelo O
  
- d) Una lista que contenga el nombre de los productos o servicios que distinguirá la marca, conforme a la clasificación establecida en el Art. 85 de esta Ley, con indicación de la clase a que correspondan;
  
- e) Las reservas que se hagan respecto del tipo de letra, color o combinación de colores, diseños o características de la marca, en la misma disposición en que

aparezcan en el modelo, cuando fuese el caso. Las reservas que se formulen sobre elementos que no aparezcan en el modelo carecerán de valor;

f) Indicación concreta de lo que se pide;

g) Dirección exacta para recibir notificaciones; y

h) Lugar y fecha de la solicitud y firma autógrafa del solicitante, apoderado o representante legal.

### **Elementos no Protegidos en Marcas Complejas**

Art. 29.- Cuando la marca consista en una etiqueta u otro signo compuesto por un conjunto de elementos, la protección no

### **Indicación de Procedencia de Productos**

Art. 30.- Todos los productos que se comercialicen en el país deberán indicar claramente el lugar de producción o de fabricación del producto, el nombre del productor o fabricante y el vínculo o relación entre dicho productor o fabricante y el titular de la marca que se usa sobre el producto, cuando no fuesen la misma persona, sin perjuicio de las normas sobre etiquetado e información al consumidor que fuesen aplicables.

# **CAPÍTULO III: METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION**

## **CAPITULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.**

### **3.1. TIPO DE ESTUDIO**

La investigación que se realizará es de tipo descriptiva. “Los estudios descriptivos son los que buscan especificar las propiedades, características, y los perfiles de personas, grupos comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, miden, evalúan o recolectan datos sobre diversos conceptos o variables, aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar<sup>21</sup>”.

Se utilizará el tipo de investigación descriptiva porque es útil para mostrar con precisión las dimensiones de un fenómeno, contexto o situación, ya que únicamente pretende medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o a las variables a las que se refiere el estudio.

Por lo que se considera que este es el mejor tipo de estudio para el fenómeno estudiado por ello los estudios exploratorios no son aplicables al fenómeno estudiado ya que no existen investigaciones previas sobre el objeto de estudio o cuando nuestro conocimiento del tema es tan vago e impreciso que nos impide sacar las más provisionarias conclusiones sobre qué aspectos son relevantes y cuáles no, se requiere en primer término explorar e indagar, para lo que se utiliza la investigación exploratoria.

### **3.2. MÉTODO**

La investigación se realizará bajo los preceptos del método Hipotético – Deductivo. “En el método hipotético-deductivo (o de contrastación de hipótesis) se trata de establecer la verdad o falsedad de las hipótesis (que no podemos comprobar directamente, por su carácter de enunciados generales, o sea leyes, que incluyen términos teóricos), a partir de la verdad o falsedad de las consecuencias

---

<sup>21</sup>Sampieri R.H., Metodología de la Investigación, Primera Edición, Pag.102

observacionales, unos enunciados que se refieren a objetos y propiedades observables, que se obtienen deduciéndolos de las hipótesis y, cuya verdad o falsedad estamos en condiciones de establecer directamente”.<sup>22</sup>

Aplicaremos las fases del método hipotético-deductivo en la presente investigación iniciando con el Planteamiento del problema y sus elementos teóricos para luego definir un sistema de hipótesis o supuestos que orientarán el trabajo.

Estas hipótesis que serán sujetas a validación para efectos de aceptarlas o rechazarlas por medio de la contrastación con la realidad obtenida de la investigación de campo.

Por esto se puede afirmar que el método sigue un proceso Inductivo, (En la observación), Deductivo (En el planteamiento de hipótesis y en sus deducciones) y vuelve a la inducción para su verificación.

### **3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA**

#### **3.3.1 Población.**

Para la realización de la investigación se identificaran una serie de unidades de análisis, con lo que se espera obtener información suficiente que permita llevar a cabo un estudio real. Las unidades consideradas son: Gerentes o Propietarios de negocios que se dedican a la comercialización de muebles de metal y madera en la Ciudad de San Miguel.

El detalle de las empresas consideradas es el siguiente:

---

<sup>22</sup>Behar Rivero, Daniel Salomón; Metodología de la Investigación, Primera Edición, Pag.40

Tabla 1 Detalle de empresas comercializadoras de muebles de la ciudad de San Miguel.

<b>Empresa</b>	<b>Dirección</b>	<b>Teléfono</b>
Almacenes Prados	San Miguel Centro	2523-1507
Distribuidora Capri	6ª Calle Oriente, S. M.	2661-4762
Comercial Turcios	6ª Calle Oriente N° 205 S. M.	2660-2393
Comercial Manfredo	6ª Calle Oriente y 4ª Av. Norte S. M.	2661-9255
Comercial René	6ª Calle Oriente N° 306, B° La Cruz S. M.	2645-1400
Almacenes Durán Turcios	6ª Calle Oriente N° 402 S. M.	2661-5871
Comercial Franco Turcios	San Miguel Centro	No fue proporcionado
Almacenes Salgado	2ª Calle Oriente, San Miguel Centro	No fue proporcionado
Comercial Chévez Cruz	San Miguel Centro	No fue proporcionado

Fuente: Unidad de Cuentas Corrientes de la Alcaldía Municipal de San Miguel.

Se ha considerado como nuestro mercado meta a los 9 distribuidores de ciudad de San Miguel dado que la frecuencia con la que adquieren los productos y cantidad es mayor que la de cualquier otro mercado meta.

La naturaleza del producto y la factibilidad del mismo nos limitan a seleccionar a este reducido mercado meta dado que el estudio de mercado refleja que ellos tienen mayor capacidad de adquisición y esto permitiría que el proyecto sea más rentable tanto en el aspecto de mercado como en el aspecto económico.

### **3.3.2 Muestra**

Dado que la población es finita se conoce el número total de casos esperados, por lo que se ubicará el detalle de los negocios de la ciudad de San Miguel que se dedican a la comercialización de muebles de metal y madera. Por ello, se realizará un censo a todos los elementos de la población objetivo.

## **3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTO**

### **3.4.1 Técnica de Recolección de Datos**

Para realizar la recolección de información fue necesario hacer uso de la técnica siguiente:

#### **3.4.2 La encuesta**

Es una de las técnicas de recolección de información más usadas, a pesar de que cada vez pierde mayor credibilidad por el sesgo de las personas encuestadas.<sup>23</sup>

La técnica de la encuesta servirá para recopilar información sobre la población; es decir, datos generales, opiniones, sugerencias o respuestas que se proporcionen a preguntas formuladas sobre los diversos indicadores que se pretenden explorar a través de este medio. La información obtenida se utilizará para el análisis cuantitativo con el fin de identificar y conocer la magnitud de las actividades a realizar y los recursos requeridos para ello. Para poder aplicar esta técnica se utilizará el cuestionario como instrumento de recolección de datos.

Éste se generará tomando en cuenta cada una de las variables desarrolladas a través de los indicadores. Se utilizará este instrumento porque es confiable y porque por medio de este se hará posible la extracción de información directamente de las personas involucradas en la investigación objeto de estudio.

---

<sup>23</sup>Rojas Soriano Raúl, "Guía para realizar investigaciones sociales", Pag.225

### **3.4.3 El Cuestionario**

Es un conjunto de preguntas diseñadas para generar datos necesarios que permitan alcanzar los objetivos del proyecto de investigación. Se trata de un plan formal para recabar información de la unidad de análisis u objeto de estudio y centro del problema de investigación.<sup>24</sup>

Dicho instrumento ira dirigida a nuestro mercado meta los cuales son los 9 distribuidores de la ciudad de san miguel.

## **3.5. ETAPAS DE INVESTIGACIÓN**

### **3.5.1. Procedimientos de Validación de Instrumentos**

Los pasos a realizar para la validación de los instrumentos serán:

- Formulación de los instrumentos iniciales: El instrumento en mención será el cuestionario y este se realizará para cada unidad de análisis tomando como parámetro los indicadores de cada variable.
- Supervisión por profesionales en el área de investigación: El cuestionario será supervisado por el docente asesor quien realizará las modificaciones que considere pertinentes.
- Primera corrección de los instrumentos: Teniendo las respectivas observaciones se haran las correcciones establecidas para lograr una mejor comprensión por parte de los encuestados.
- Prueba piloto: Esta consistirá en someter a una prueba más los instrumentos en la que se encuestaran a 5 personas con el objetivo de medir comprensión de las preguntas a los participantes.
- Segunda corrección de los instrumentos: Una vez llevada a cabo la prueba piloto se corregirán aquellas faltas detectadas en las preguntas. Se corroborará

---

<sup>24</sup><http://es.slideshare.net/pei.ac01/diseo-de-instrumentos-de-investigacin>, Capítulo 8 Instrumentos de recolección de información

la confiabilidad de los instrumentos y luego se harán los ajustes necesarios a dicho instrumento para la aplicación definitiva.

Esto permitirá detectar:

1. Qué preguntas están mal formuladas.
  2. Que preguntas son incomprensibles.
  3. Si las preguntas cansan o molestan al encuestado.
  4. Si es correcto el ordenamiento y la presentación de las preguntas.
  5. Si las instrucciones para contestar el cuestionario son suficientes y precisas.
- Validación final del instrumento: Consistirá en aprobar en la última instancia los instrumentos de recolección de datos y darle el visto bueno por parte del asesor.

### **3.5.2 Procedimiento para recolección de datos.**

La recolección de datos se refiere al uso de una gran diversidad de técnicas y herramientas que pueden ser utilizadas por el analista para desarrollar los sistemas de información.

Después de haber realizado la prueba piloto y su respectiva validación se procederá a cubrir los siguientes pasos para recolectar la información, esto a través del cuestionario.

En este apartado se describe el procedimiento que se llevará a cabo en el campo de acción al momento de recolectar la información. A continuación se describen los pasos:

1. Se coordinará y organizará con el grupo la distribución del cuestionario, es decir; la cantidad de cuestionarios que cada uno tomará para administrar a la población en estudio.
2. nistrarlo a la población en estudio.

3. Nos trasladaremos al lugar donde se recolectará la información. Se buscará a las personas que posean los criterios determinados para poder administrar el instrumento.
4. Presentación personal a las personas a encuestar. Se hará con el fin de que las personas encuestadas tengan conocimiento de quiénes somos y el fin que perseguimos.
5. Se harán las respectivas preguntas a las personas encuestadas, y se anotaran las respuestas de cada una de ellas. Se recolectará la información según las preguntas del instrumento elaborado para tal fin.
6. Obtenida la información, es decir, después de haber terminado de administrar todas las encuestas a la población en estudio en las zonas respectivas se procederá a retirarnos del lugar.

### **3.6. PROCEDIMIENTOS DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

#### **3.6.1 Procedimiento para procesar los datos**

Consiste en procesar los datos obtenidos de la población objeto de estudio es decir; los datos obtenidos del cuestionario, teniendo como finalidad generar resultados.

Para efectuar el procesamiento de los datos se seguirán los siguientes pasos:

- Obtener información de la población objeto de estudio, esto a través del cuestionario.
- Definición de las variables o los criterios para ordenar los datos obtenidos en el trabajo de campo.
- Definición de las herramientas estadísticas y el procesador de texto a utilizar para el procesamiento de datos.
- Introducción de los datos en la computadora para procesar la información.
- Impresión de los resultados.

### **3.6.2 Procedimiento para presentar los datos**

Pasos para presentar los datos:

Después de hacer la valoración de los datos en el procesamiento de la información se elaborará una tabla de contenido.

Luego se utilizará un gráfico de pastel para mostrar los datos expresados en las tablas respectivas.

# **CAPÍTULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS**

#### 4.1. TABULACIÓN DE LAS ITEMS DEL INSTRUMENTO DIRIGIDO A LOS CLIENTES POTENCIALES DE MUEBLES DE METAL Y MADERA EN LA CIUDAD DE SAN MIGUEL.

##### (CLIENTE DISTRIBUIDOR)

Se realizaron visitas directas a 9 distribuidores de muebles de metal y madera del centro de la ciudad de San Miguel para identificar las principales características de su proceder en cuanto a la compra y venta de muebles como los que se desean producir. De ellos, dos se negaron a brindar cualquier información referida a presente sondeo de mercado, por lo que las respuestas presentadas corresponden a los siete distribuidores restantes. En aquellas preguntas de opción múltiple se obtendrán más resultados que los siete originales. En éste caso el 100% lo constituirán todas las respuestas obtenidas.

A continuación se detallan los principales hallazgos y se enriquece el análisis con valoraciones de los investigadores obtenidas durante la aplicación de los instrumentos.

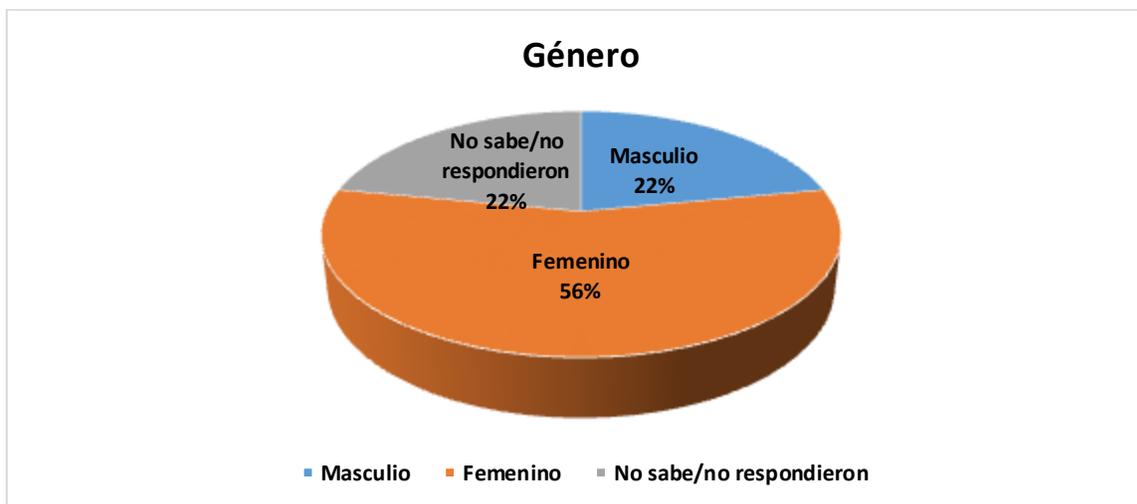
##### 1.- Género

**Objetivo:** Determinar el género de la persona encuestada.

**Cuadro N°1**

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	2	22%
Femenino	5	56%
No sabe/no respondieron	2	22%
Total	9	100%

**Grafica N°1**



**Análisis:** El gráfico muestra que el 56% de las personas encuestadas corresponden al género Femenino. El 22% es de género Masculino y el resto es indeterminado ya que corresponde a los que no respondieron.

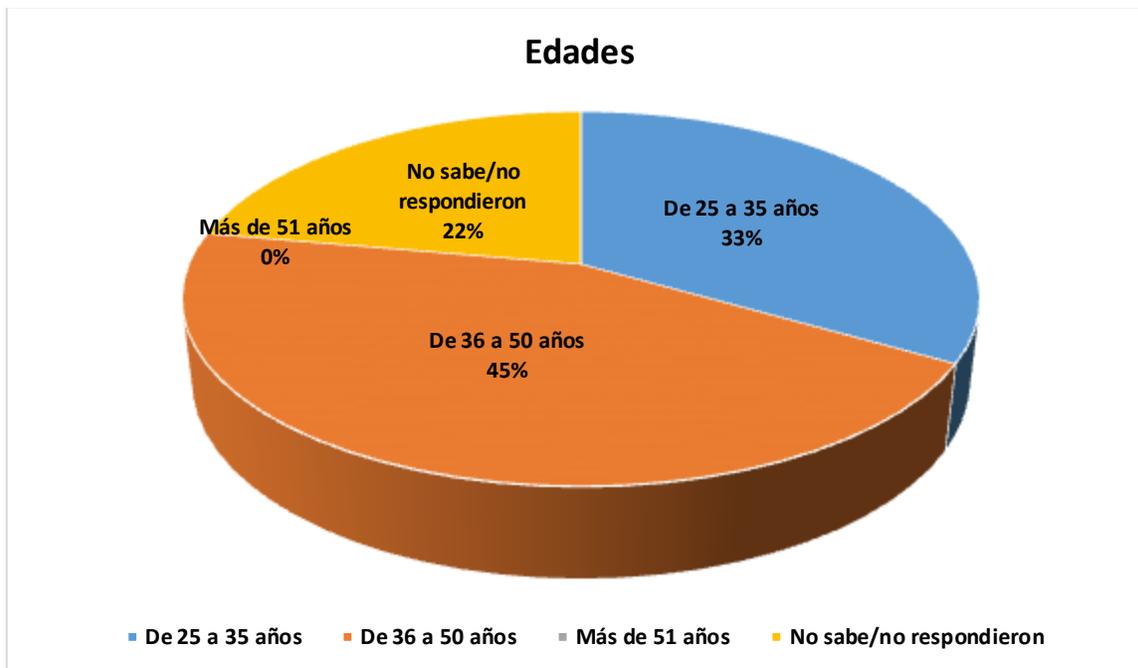
2.- Edad

**Objetivo:** Identificar el rango de edades de las personas encuestadas.

**Cuadro N°2**

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
De 25 a 35 años	3	33%
De 36 a 50 años	4	44%
Más de 51 años	0	0%
No sabe/no respondieron	2	22%
Total	9	100%

**Grafica N°2**



**Análisis:** Las edades de las personas encuestadas muestran el siguiente comportamiento, el 33% oscila entre 25 y los 35 años, el 44% de 36 a 50 años y el 22% no respondieron a la pregunta.

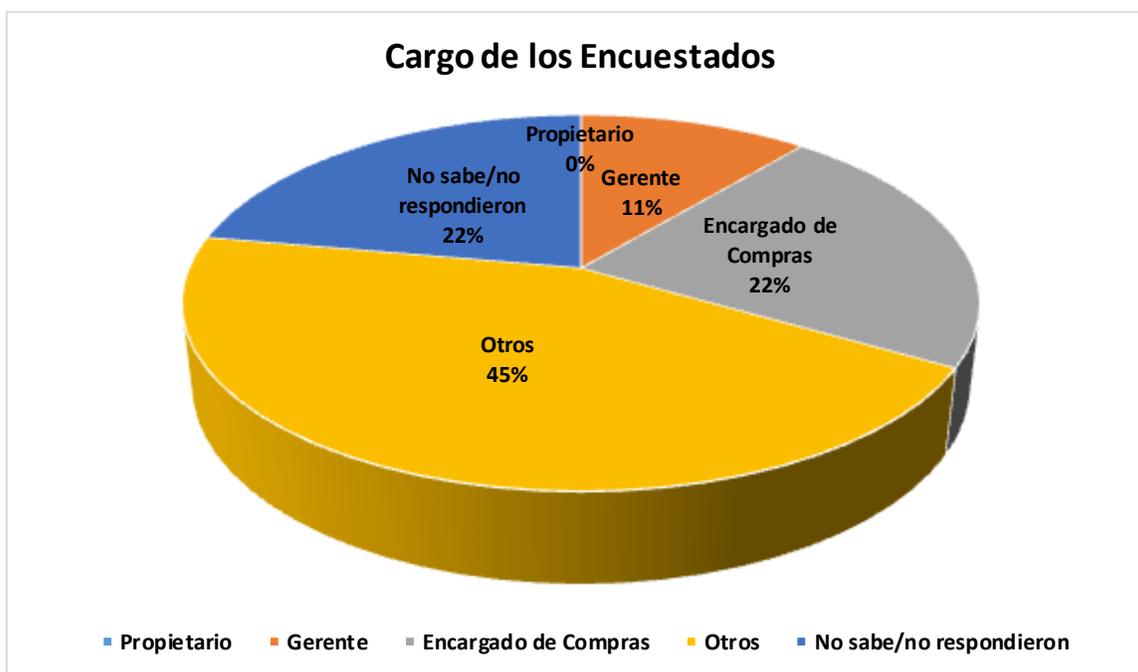
3.- ¿Cuál es su cargo dentro de la empresa o institución?

**Objetivo:** Identificar el cargo de la persona encuestada dentro de la empresa.

**Cuadro N°3**

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Propietario	0	0%
Gerente	1	11%
Encargado de Compras	2	22%
Otros	4	45%
No sabe/no respondieron	2	22%
Total	9	100%

**Grafica N°3**



**Análisis:** El 11% de los encuestados (una persona) tiene cargo de gerente, el 22% (dos personas) son los Encargados de Compras, el 22% no respondieron y el resto 45% (cuatro personas) corresponden a otros cargos. Estos fueron Asistente de Gerencia, Empleado Administrativo, Jefe de Tienda y Auxiliar Contable.

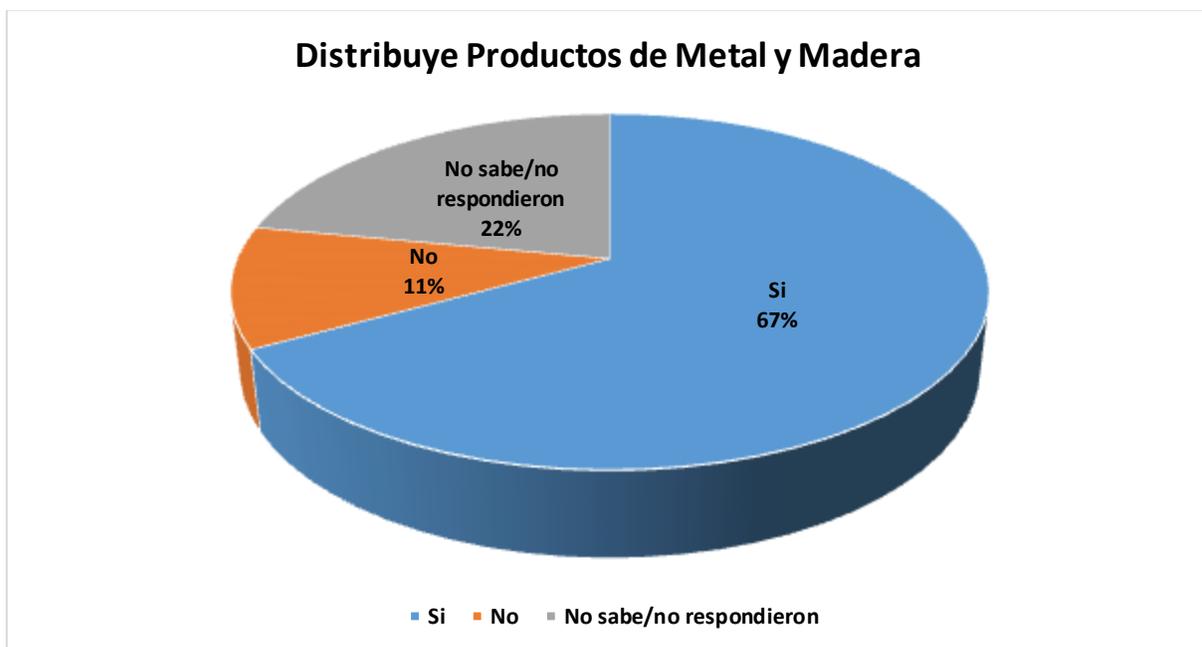
4.- ¿Distribuye su empresa productos elaborados de metal y madera?

**Objetivo:** Identificar si en las empresas encuestadas distribuyen muebles elaborados de metal y madera.

**Cuadro N°4**

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	6	67%
No	1	11%
No sabe/no respondieron	2	22%
Total	7	100%

**Grafica N°4**



**Análisis:** El 67% de los encuestados manifestaron que en sus empresas distribuyen muebles de metal y madera. El 22% no respondieron la pregunta y el resto (11%) indicó que no comercializan muebles de ese tipo.

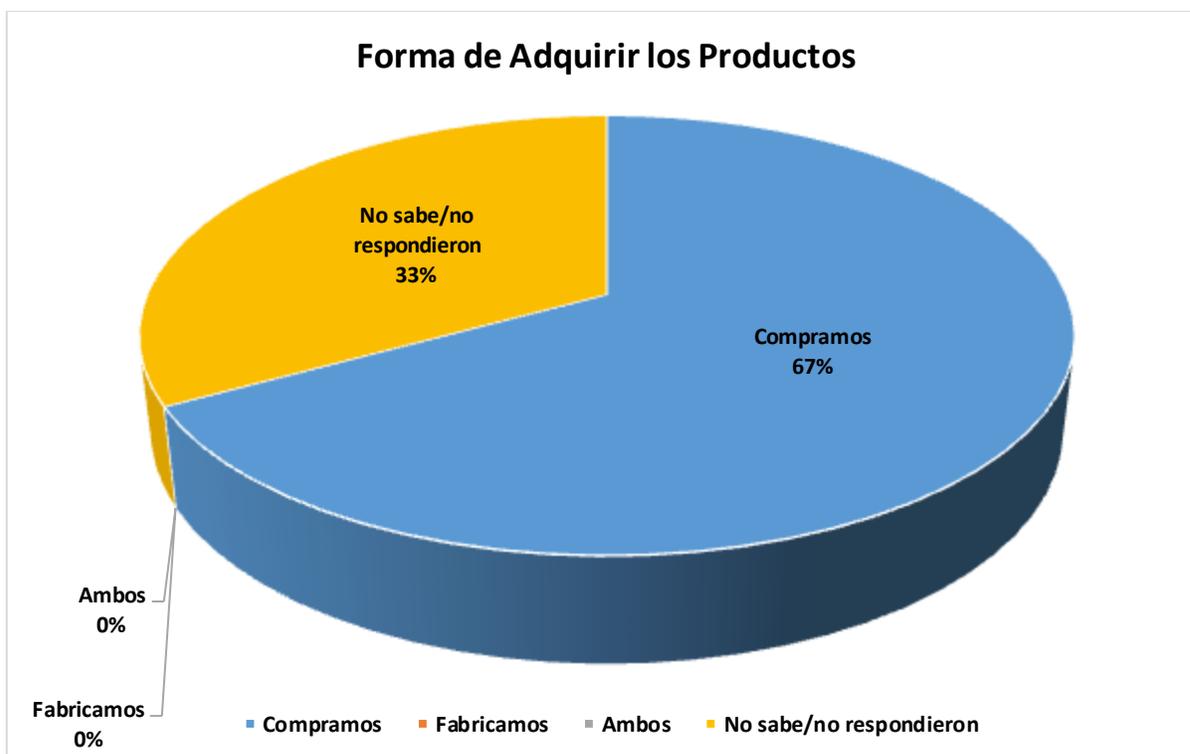
Si respondió Sí, ¿Compra los productos a proveedores o ustedes los elaboran?

**Objetivo:** Determinar si las empresas que distribuyen muebles elaborados de metal y madera los compran o los fabrican.

**Cuadro N°4b**

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Compramos	6	67%
Fabricamos	0	0%
Ambos	0	0%
No sabe/no respondieron	3	33%
Total	9	100%

**Grafica N°4b**



**Análisis:** Del total de respuestas afirmativas obtenidas (6), el 67% respondió que los muebles de metal y madera que distribuyen los adquieren ya elaborados a otras empresas, mientras que el 33% no respondieron nada.

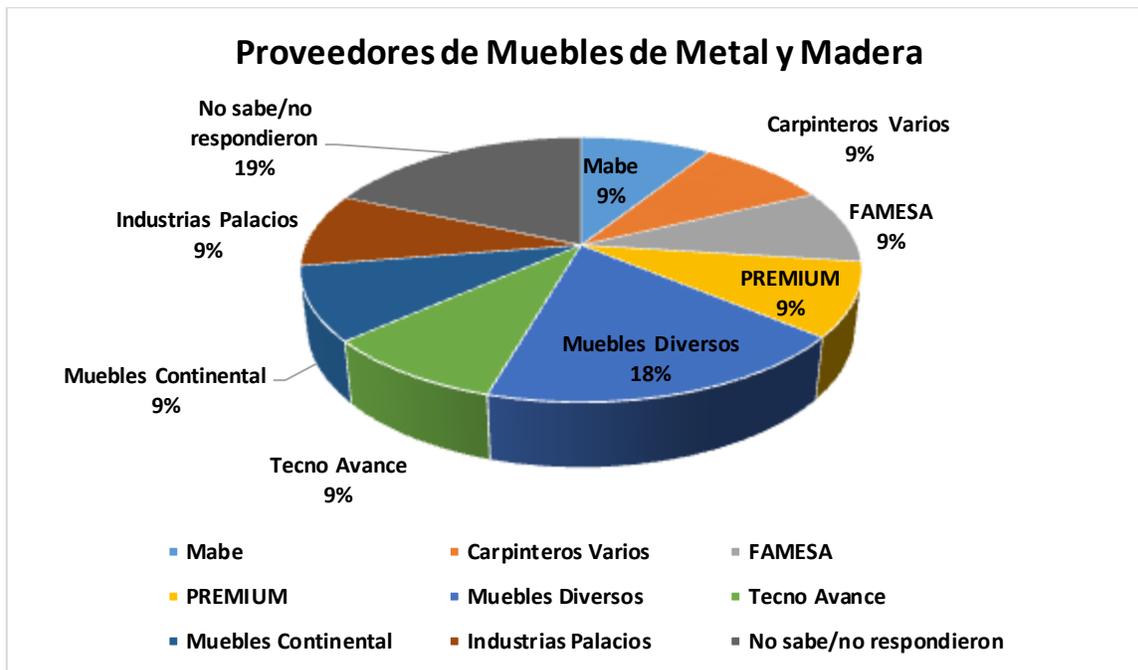
Si respondió que los compran, ¿A qué empresa o proveedor lo compra? (Opción múltiple)

**Objetivo:** Identificar los principales proveedores a los cuales les adquieren los muebles de metal y madera.

**Cuadro N°4c**

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Mabe	1	9%
Carpinteros Varios	1	9%
FAMESA	1	9%
PREMIUM	1	9%
Muebles Diversos	2	18.5%
Tecno Avance	1	9%
Muebles Continental	1	9%
Industrias Palacios	1	9%
No sabe/no respondieron	2	18.5%
Total	11	100%

**Grafica N°4c**



**Análisis:** De todas las opciones mencionadas por los entrevistados, sólo Muebles Diversos fue mencionada por dos distribuidores. El resto de opciones sólo fue considerado una vez por todos los encuestados y tomando siempre en cuenta que dos de los proveedores no quisieron dar respuesta. En el caso de los Carpinteros Varios, presentan la característica que son de la zona oriental, sin nombre o dirección específico. Las demás empresas están ubicadas en San Salvador.

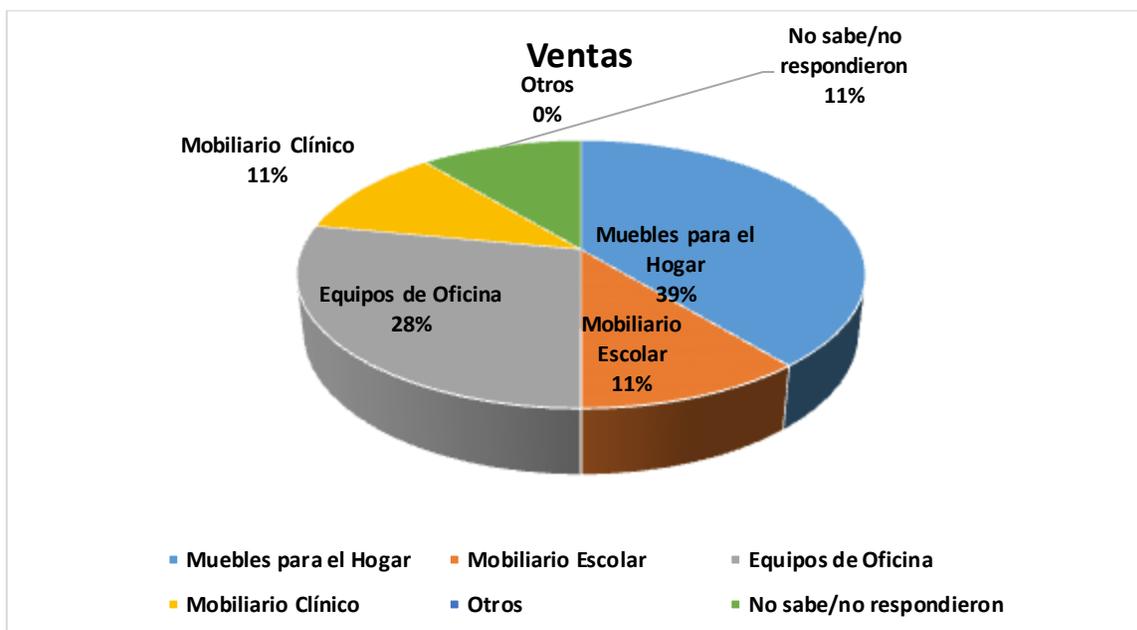
5.- ¿Qué tipos de productos de metal y madera ofrece al mercado? (Opción múltiple)

**Objetivo:** Identificar los productos de metal y madera que los distribuidores encuestados ofrecen al mercado.

**Cuadro N°5**

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Muebles para el Hogar	7	39%
Mobiliario Escolar	2	11%
Equipos de Oficina	5	28%
Mobiliario Clínico	2	11%
Otros	0	0%
No sabe/no respondieron	2	11%
<b>Total</b>	<b>18</b>	<b>100%</b>

**Grafica N°5**



**Análisis:** Los encuestados manifiestan que distribuyen mayormente Muebles para el Hogar (39%), después ofrecen Equipos de Oficina (28%) y el Mobiliario Clínico y Mobiliario Escolar presentan la misma proporción (11% cada uno). Se finaliza mencionando que un 11% no respondió la interrogante.

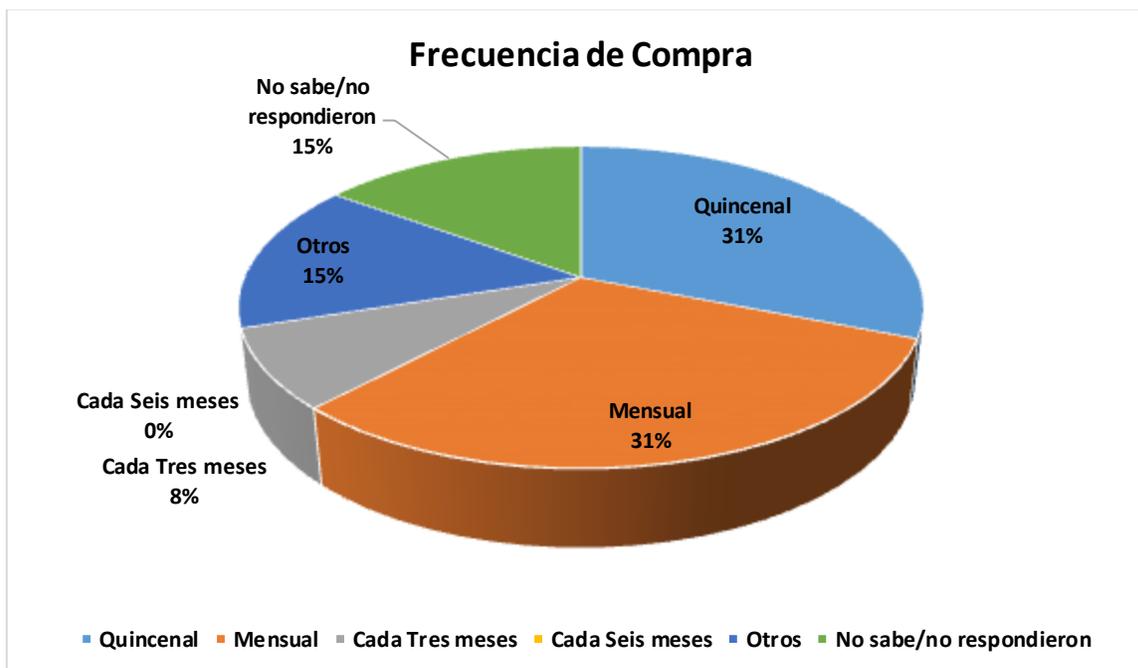
6.- ¿Con que frecuencia los adquiere? (Opción múltiple)

**Objetivo:** Conocer la frecuencia de compra de muebles de metal y madera de los distribuidores encuestados.

**Cuadro N°6**

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Quincenal	4	31%
Mensual	4	31%
Cada Tres meses	1	8%
Cada Seis meses	0	0%
Otros	2	15%
No sabe/no respondieron	2	15%
Total	13	100%

**Grafica N°6**



**Análisis:** Los resultados indican que los distribuidores adquieren muebles de metal y madera mayormente con frecuencia Quincenal y Mensual, cada una de ellas con un 31%. Un 8% indica que compran cada Tres meses y un 15% no respondió la pregunta y el 15% restante indicó la opción Otros. Entre éstos tenemos un distribuidor que No compra muebles de metal y madera porque solo distribuye muebles elaborados en madera y un proveedor que compra cada dos meses.

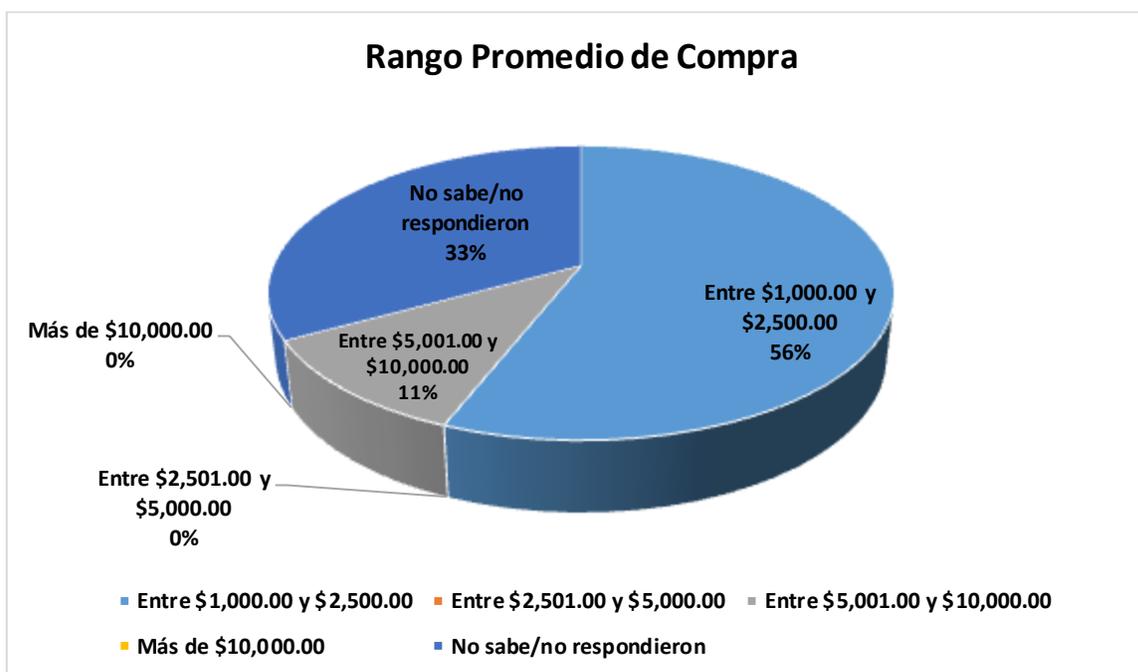
7.- ¿Cuánto gasta cada vez que adquiere los productos?

**Objetivo:** Descubrir el rango promedio de compra de los distribuidores al momento de adquirir muebles elaborados en metal y madera.

**Cuadro N°7**

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Entre \$1,000.00 y \$2,500.00	5	56%
Entre \$2,501.00 y \$5,000.00	0	0%
Entre \$5,001.00 y \$10,000.00	1	11%
Más de \$10,000.00	0	0%
No sabe/no respondieron	3	33%
Total	9	100%

**Grafica N°7**



**Análisis:** Del total de respuestas afirmativas obtenidas (6), el 56% manifiesta que el rango de valores de compra oscila entre los \$1,000.00 y \$2,500.00. Sólo el 11% respondió que el rango de compra se encuentra entre \$5,001.00 y \$10,000.00. Siendo el 33% restante los que no dieron respuesta.

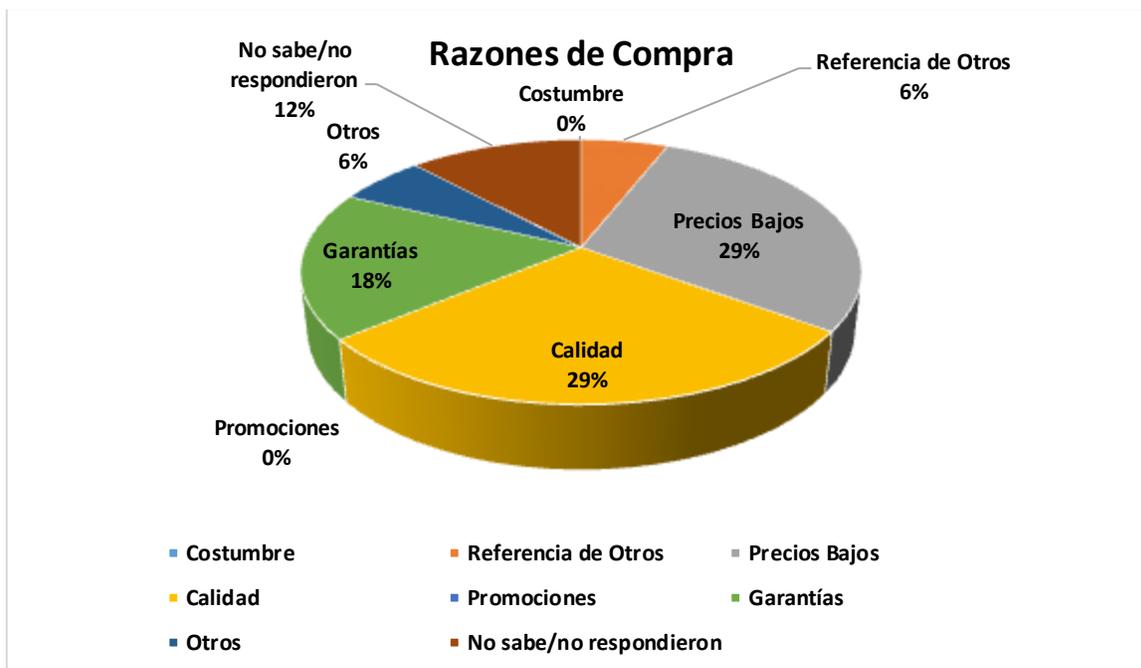
8.- ¿Por qué compra los productos de metal y madera a sus proveedores actuales?  
(Opción múltiple)

**Objetivo:** Identificar las causas por las cuales los distribuidores encuestados prefieren comprar muebles de metal y madera a sus proveedores actuales.

**Cuadro N°8**

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Costumbre	0	0%
Referencia de Otros	1	6%
Precios Bajos	5	29%
Calidad	5	29%
Promociones	0	0%
Garantías	3	18%
Otros	1	6%
No sabe/no respondieron	2	12%
Total	17	100%

**Grafica N°8**



**Análisis:** Las respuestas más determinantes en cuanto a la razón de compra de los encuestados se ubica en Precios Bajo y Calidad (Cada una con 29% de respuestas). Continúan las Garantías ofrecidas por el proveedor (18%), el 12% no dieron

respuesta y finalmente con un 6% cada una de las siguientes: Otros y Referencia de Otros.

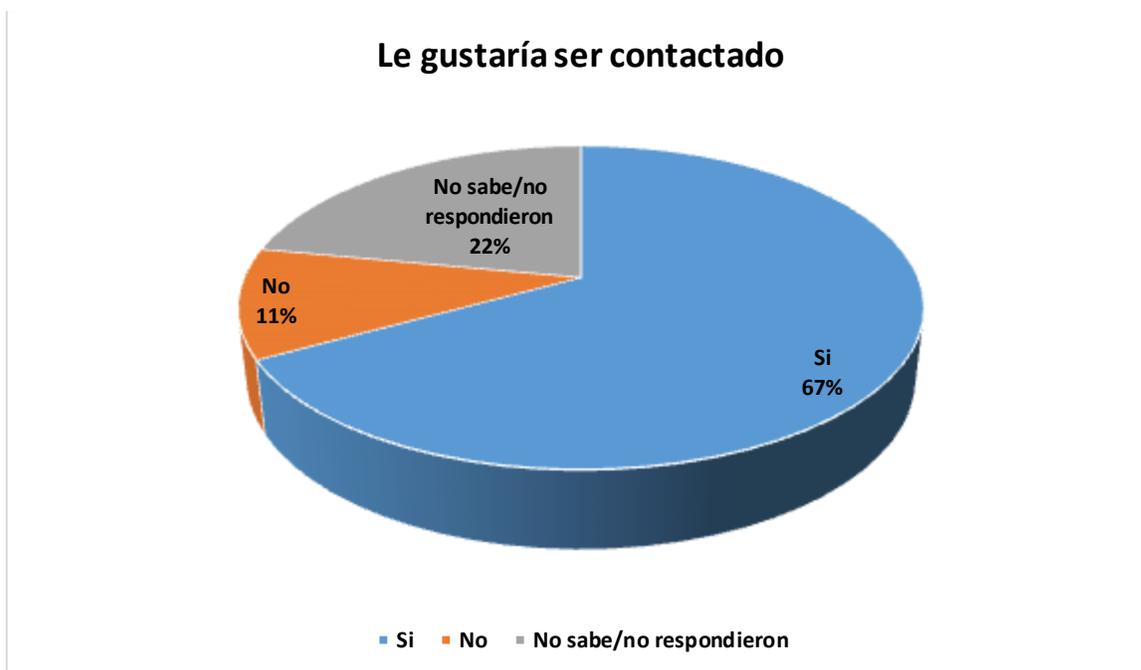
9.- ¿Le gustaría adquirir productos de metal y madera elaborados por un proveedor local?

**Objetivo:** Conocer el nivel de interés de los distribuidores en adquirir muebles de metal y madera fabricados por un proveedor local.

**Cuadro N°9**

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Si	6	67 %
No	1	11 %
No sabe/no respondieron	2	22 %
Total	9	100%

**Grafica N°9**



**Análisis:** De los siete distribuidores encuestados, el 67% manifestó estar interesado en ser contactado posteriormente para ofrecerles alternativas de muebles de metal y madera. El 11% restante indicó que no, pese a haber llenado la encuesta.

A ese número de distribuidores que manifestó su negativa de ser contactados (1), se deben sumar los instrumentos de las dos empresas que no quisieron facilitar información.

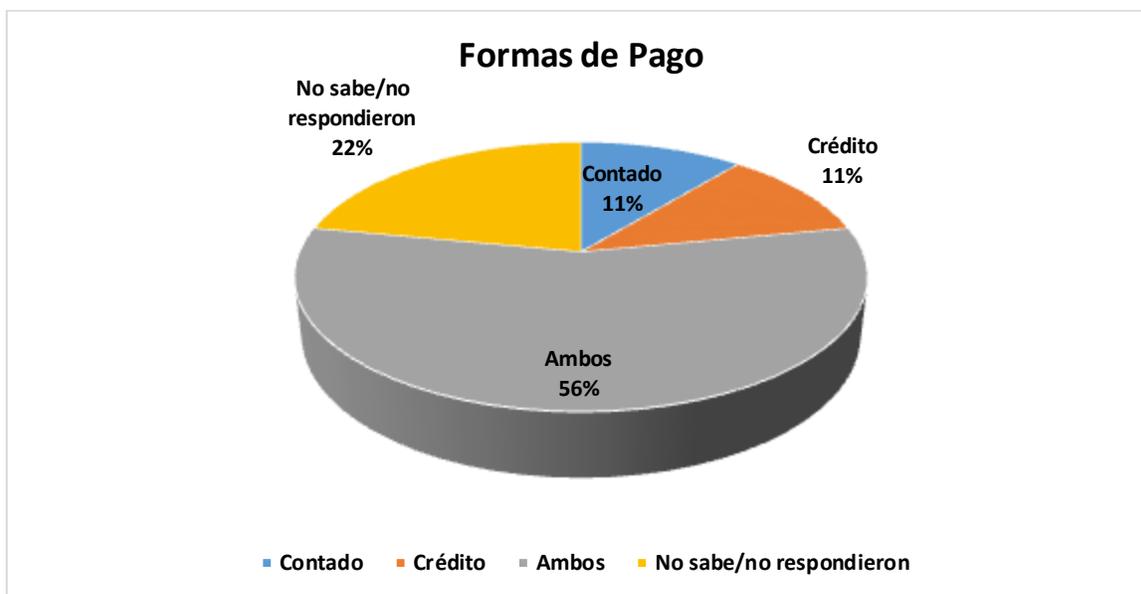
10.- ¿Cómo suele pagar sus compras de ese tipo de productos?

**Objetivo:** Conocer la forma en que los distribuidores cancelan a sus proveedores.

**Cuadro N°10**

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Contado	1	11%
Crédito	1	11%
Ambos	5	56%
No sabe/no respondieron	2	22%
Total	9	100%

**Grafica N°10**



**Análisis:** La forma preferida de pago de los distribuidores es la que combina ambos tipos de pago (crédito y contado), con un 56% de respuestas. Un 14% prefiere hacerlo estrictamente de contado y el 14% restante sólo al crédito. El 22% siendo dos empresas no respondieron.

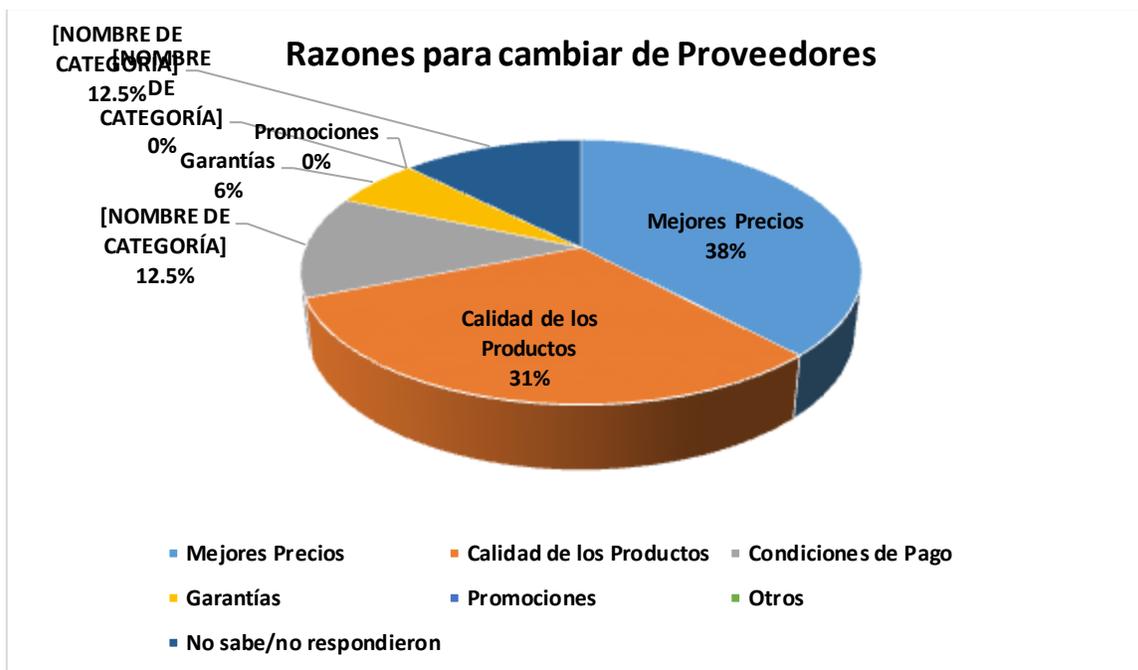
11.- ¿Qué le motivaría adquirir productos de metal y madera en un establecimiento diferente al que los suele comprar? (Opción múltiple)

**Objetivo:** Identificar las razones por las cuales un distribuidor adquiriría muebles de metal y madera a un proveedor distinto del actual.

**Cuadro N°11**

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Mejores Precios	6	38%
Calidad de los Productos	5	31%
Condiciones de Pago	2	12.5%
Garantías	1	6%
Promociones	0	0%
Otros	0	0%
No sabe/no respondieron	2	12.5%
Total	16	100%

**Grafica N°11**



**Análisis:** Los resultados indican que los principales motivos por los que un distribuidor cambiaría de proveedor son Mejores Precios (38%) y Calidad de los Productos (31%). Le siguen Las Condiciones de Pago con un 12.5% y los que no respondieron (12.5%), las Garantías ofrecidas por el proveedor presentan un 6%. Las demás opciones no fueron consideradas por los encuestados.

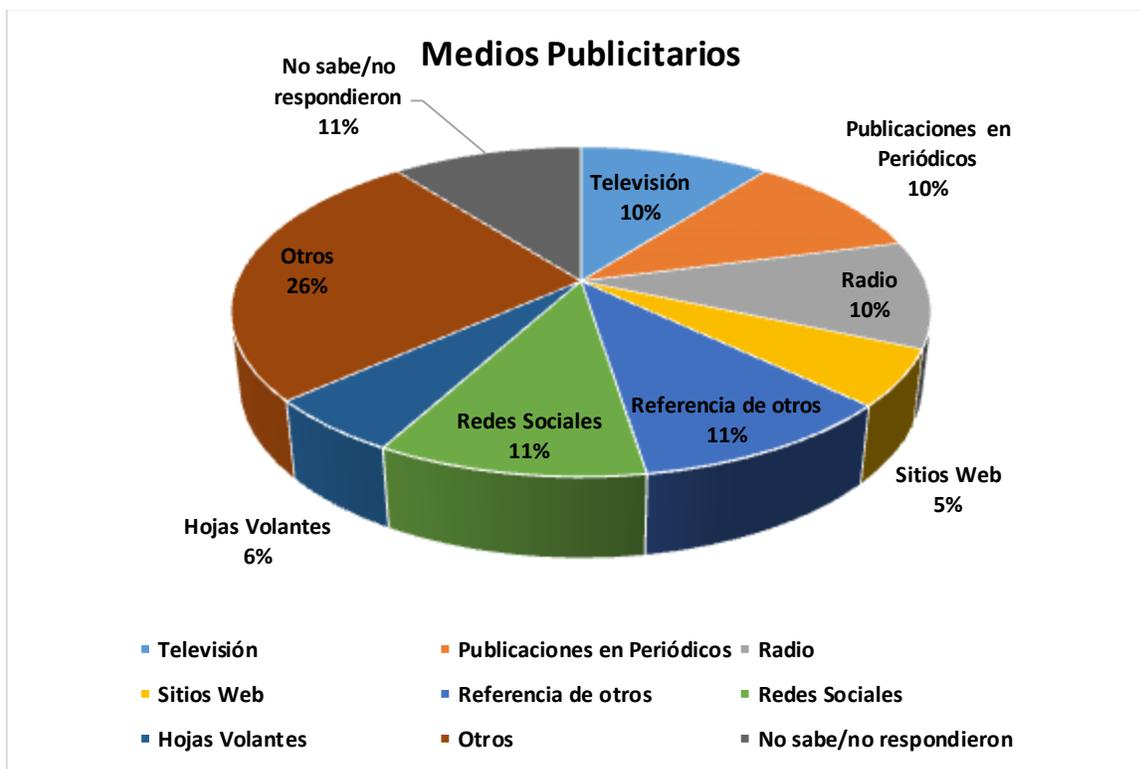
12.- ¿Por qué medio publicitario le gustaría saber sobre ofertas y promociones de ventas de productos de metal y madera? (Opción múltiple)

**Objetivo:** Conocer el medio de publicidad más eficaz para informar a los distribuidores sobre ofertas y promociones de la venta de muebles de metal y madera.

**Cuadro N°12**

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Televisión	2	10.5%
Publicaciones en Periódicos	2	10.5%
Radio	2	10.5%
Sitios Web	1	5.5%
Referencia de otros	2	10.5%
Redes Sociales	2	10.5%
Hojas Volantes	1	5.5%
Otros	5	26%
No sabe/no respondieron	2	10.5%
Total	19	100%

**Grafica N°12**



**Análisis:** Los distribuidores indicaron que la mejor forma en que se les puede hacer saber sobre ofertas y promociones es a través de Otra forma de promoción, específicamente Visita Directa del proveedor al distribuidor. Esta respuesta obtuvo el porcentaje más alto, 26%.

En segunda opción consideraron las redes sociales, referencia de otros y los que no respondieron con un 11%. Por lo que la televisión, publicaciones de periódicos y radio toman consideración con un porcentaje de 10%. Y por último los sitios web y hojas volantes tienen una aceptación del 6% y 5% respectivamente.

13.- ¿Le gustaría ser contactado para ofrecerle promociones y ofertas de productos de metal y madera?

**Objetivo:** Conocer el nivel de interés de los distribuidores en ser contactados para ofrecerles promociones y ofertas de productos de metal y madera.

**Cuadro N°13**

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Si	6	67%
No	1	11%
No sabe/no respondieron	2	22%
Total	7	100%

**Grafica N°13**



**Análisis:** De los siete distribuidores encuestados, el 67% (6 de ellos) manifestó estar interesado en ser contactado posteriormente para ofrecerles alternativas de muebles de metal y madera. El 11% restante indicó que no, pese a haber llenado la encuesta.

A ese número de distribuidores que manifestó su negativa de ser contactados (1), se deben sumar los instrumentos de las dos empresas que no quisieron facilitar información.

## 4.2. CONCLUSIONES.

El perfil de las personas que nos brindaron acceso a la información de las empresas donde laboran son en su mayoría de género femenino, con edades que oscilan entre los 25 a 35 y de los 36 a los 50 años. Las personas encuestadas ocupan puestos de Gerentes, Encargados de Compras, asistentes de Gerencia, Jefes de Tienda, Auxiliar Contable y Empleado Administrativo. Casi la totalidad de encuestados distribuyen muebles elaborados en metal y madera. De los encuestados, sólo uno indicó que no los distribuyen, pero manifestó estar interesado en conocer sobre ofertas y promociones. La totalidad en encuestados que distribuyen muebles de metal y madera expresaron que los adquieren a otros proveedores, es decir, ninguna los produce.

Los proveedores a los que les adquieren los muebles son: **En San Salvador:** Muebles Diversos, Tecno Avance, Mabe, Muebles Continental, FAMESA, PREMIUM e Industrias Palacios. **En San Miguel:** Carpinteros Varios, de los cuales no brindaron ninguna referencia o información.

El inventario de muebles ofrecidos al público lo componen principalmente Muebles para el Hogar y Equipos de Oficina. Algunos ofrecen Mobiliario Escolar y Mobiliario Clínico (Almacenes Durán Turcios y Comercial Manfredo). Las empresas indican que el rango temporal de compra se da frecuentemente cada quince días o cada mes a lo sumo. El rango de compra más usual ronda entre los \$1,000.00 y \$2,500.00. Los Precios Bajos y la Calidad del Producto son los criterios principales para las compras realizadas a los proveedores actuales. La forma de pago preferida es la combinación de Contado y Crédito. Las razones antes indicadas son las que serían relevantes para el cambio de un proveedor actual por uno nuevo.

Casi la totalidad de encuestados indicó estar interesados en ser contactados posteriormente para conocer de ofertas y promociones sobre la venta de muebles de metal y madera. Se determinó que el medio publicitario más eficaz para hacerlo es la Visita Directa al negocio por parte de un representante del proveedor. Los demás medios publicitarios, Televisión, Publicaciones en Periódicos, Radio, Redes Sociales y Referencia de Otros fueron mencionados moderadamente.

### **4.3. RECOMENDACIONES.**

Se debe elaborar el estudio de factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la elaboración de muebles de metal y madera. Esta empresa debe ofrecer al público Muebles para el Hogar, Equipos de Oficina, Mobiliario Escolar y Mobiliario Clínico. Los precios bajos y la calidad ofrecida deben ser los principales elementos diferenciadores de la competencia.

Se requiere considerar que los productos ofrecidos sean cancelados tanto de contado como al crédito, con volúmenes de producción proyectados a ser rotados cada quince días o cada mes como máximo.

Es necesario cubrir la demanda insatisfecha detectada en el estudio, ya que casi todas las empresas encuestadas distribuyen muebles elaborados en metal y madera. Así mismo, manifestaron estar interesados en conocer sobre ofertas y promociones ya que las empresas en estudio expresaron que los adquieren a proveedores ubicados en la ciudad capital, es decir, ninguna los produce.

Se debe garantizar el acceso a aquellas personas con poder de toma de decisiones en las empresas a visitar, para que se puedan persuadir de adquirir los muebles de metal y madera explicándoles las ventajas en costos y facilidades de hacer negocios con la empresa a crear. Dado que casi todos los encuestados manifestaron interés en ser contactados para conocer ofertas y promociones sobre la venta de muebles de metal y madera, se debe hacer uso de la Visita Directa a cada cliente potencial.

**CAPÍTULO VI:  
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA  
LA CREACION DE UNA EMPRESA  
DEDICADA A LA ELABORACION DE  
MUEBLES DE METAL Y MADERA  
COMO ALTERNATIVA PARA  
CUBRIR LA DEMANDA DE LAS  
EMPRESAS COMERCIALES DE LA  
CIUDAD DE SAN MIGUEL.**

## 5.1. Resumen.

El uso más habitual del concepto emprendimiento aparece en el ámbito de la economía y los negocios. En este caso, un **emprendimiento** es una iniciativa de un individuo que asume un riesgo económico o que invierte recursos con el objetivo de aprovechar una oportunidad que brinda el mercado. El sujeto que inicia un negocio o que crea una pequeña empresa por su propia iniciativa se conoce como **emprendedor**. En épocas de crisis, los emprendimientos suelen representar una salida (o, al menos, una posibilidad de crecimiento) para las personas que se encuentran en situación de desempleo.

En ese sentido, esta investigación se realizó con el propósito de contribuir a las iniciativas de emprendimiento productivo, que son los que generan empleo y riqueza para el país y sus habitantes. De acuerdo a lo anterior, se diseñó una propuesta enfocada en el desarrollo de proyectos de inversión dirigidos a la creación de iniciativas productivas en el ramo de la fabricación de muebles de metal y madera en la Ciudad de San Miguel. Esta propuesta tiene la estructura de un esquema técnico sencillo, de fácil adaptación y aplicación para todo aquél que desee emprender una iniciativa de esta naturaleza.

En el Análisis del Segmento de Mercado se determinó el perfil del cliente potencial en términos de gustos y preferencias, ya que la calidad y mejores precios son los principales atractivos que evalúan de un producto, se identificaron sus patrones de compra, caracterizados por comprar cada quince días o una vez al mes a lo sumo, que prefieren cancelar todo de crédito como de contado, entre otros elementos.

El Estudio Técnico permitió identificar la ubicación idónea para la empresa a crear, el tamaño óptimo y la planta arquitectónica, considerando que se recomienda un enfoque de producción por lotes, los equipos y maquinaria requeridos para operar en las cinco etapas del proceso productivo (Corte, doblado, pintado, armado y tapizado)

y el perfil del personal requerido, desde el Jefe de taller, su apoyo administrativo (Secretaria), el personal operativo y el vendedor.

EL Análisis Financiero permitió calcular la inversión inicial requerida, partiendo del Costo de Capital del 16.47%, ggse establecieron las premisas para las proyecciones de los flujos de efectivo, los cuales fueron evaluados a la luz de las diversas técnicas del presupuesto de capital y se determinó que el proyecto es financieramente viable de implementar.

## **5.2 Análisis del segmento de mercado de la empresa**

### **5.2.1. Segmento de mercado.**

Según los datos recopilados por medio de las encuestas se determinó que la orientación que tendrá la fábrica de muebles será hacia un tipo de segmento de mercado o cliente:

- **Cliente Distribuidor:** Conformado por aquellas empresas que se dedican a la compra y venta de muebles en la Ciudad de San Miguel. Es decir, aquellas empresas que adquieren muebles para abastecer su inventario de productos ofrecidos al mercado.

### **5.2.2. Justificación.**

- **Cliente Distribuidor:** La competencia de empresas que se dedican a la compra y venta de muebles elaborados de metal y madera en la Ciudad de San Miguel es elevada por el alto número de empresas dedicadas a éste rubro.

Por lo tanto, resulta atractiva la oportunidad de volverse proveedor de ellas en materia de muebles de metal y madera, ya que su frecuencia de compra oscila entre cada 15 días a un mes.

Detalle de empresas comercializadoras de muebles de la ciudad de San Miguel.

<b>Empresa</b>	<b>Dirección</b>	<b>Teléfono</b>
Almacenes Prados	San Miguel Centro	2523-1507
Distribuidora Capri	6ª Calle Oriente, S. M.	2661-4762
Comercial Turcios	6ª Calle Oriente N° 205 S. M.	2660-2393
Comercial Manfredo	6ª Calle Oriente y 4ª Av. Norte S. M.	2661-9255
Comercial René	6ª Calle Oriente N° 306, B° La Cruz S. M.	2645-1400
Almacenes Durán Turcios	6ª Calle Oriente N° 402 S. M.	2661-5871
Comercial Franco Turcios	San Miguel Centro	No fue proporcionado
Almacenes Salgado	2ª Calle Oriente, San Miguel Centro	No fue proporcionado
Comercial Chévez Cruz	San Miguel Centro	No fue proporcionado

Fuente: Unidad de Cuentas Corrientes de la Alcaldía Municipal de San Miguel.

Demanda proyectada mensual en unidades

<b>LINEA DE HOGAR</b>	
<b>ARTICULO</b>	<b>CANTIDAD</b>
Camarotes	10
Camas	10
Comedores para 4 perosnas	6

<b>LINEA DE OFICINA</b>	
<b>ARTICULO</b>	<b>CANTIDAD</b>
Escritorios	6
Sillas de espera	12

<b>LINEA DE MOVILIARIO CLINICO</b>	
<b>ARTICULO</b>	<b>CANTIDAD</b>
Canapes	10
Sillas de sangrado	6

### **5.2.3. Definición del perfil.**

- **Cliente Distribuidor:** La mayoría de entrevistados son de género femenino, con edades que oscilan entre los 25 a 35 y de los 36 a los 50 años. Las encuestadas son Gerentes, Encargados de Compras, Asistentes de Gerencia, Jefes de Tienda, Auxiliares Contables y Empleados Administrativos con poder de decisión para efectuar compras de ésta naturaleza.

Son empresas cuyo inventario de muebles ofrecidos al público lo componen principalmente muebles para el hogar y equipos de oficina. Algunos ofrecen mobiliario escolar y mobiliario clínico. Su rango de compra se da frecuentemente cada quince días o cada mes a lo sumo. El rango de compra más usual ronda entre los \$1,000.00 y \$2,500.00.

### **Lista de proveedores actuales**

<b>PROVEEDORES</b>
Mabe

Carpinteros Varios
FAMESA
PREMIUM
Muebles Diversos
Tecno Avance
Muebles Continental
Industrias Palacios

Los resultados del estudio de mercado demuestran que la presente iniciativa es técnicamente viable, ya que existe demanda por cubrir en la Ciudad de San Miguel, los clientes potenciales han manifestado interés en adquirir productos elaborados por proveedores locales por las ventajas que eso ofrece y existe un nivel de compras constantes a lo largo del tiempo.

### **5.3 Estudio Técnico**

#### **5.3.1 Localización óptima del proyecto**

La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en gran medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital u obtener el costo unitario mínimo.

En este punto, es importante analizar cuál es el sitio idóneo donde se puede instalar nuestro proyecto, incurriendo en costos mínimos y en mejores facilidades de acceso a recursos, equipo, etc. Con el objetivo de lograr una posición competitiva basada en menores costos de transporte y en la rapidez del servicio. Esta parte es fundamental para nuestra empresa debido a que una localización óptima se podrá obtener un negocio a largo plazo, ya que una vez instalada la empresa en el lugar seleccionado, no es cosa simple cambiar de domicilio.

Es por ello, que para evitar esos terribles errores, es de suma importante localizar la planta el lugar óptimo donde se puedan aprovechar al máximo los recursos de la planta y los recursos del entorno.

### **5.3.1.1 Factores que influyen en la localización.**

Para determinar la localización óptima de nuestra planta se tomaran en cuenta los aspectos Geográficos, sociales y económicos:

- **Geográfico:**

- **Vías de Acceso:** Las vías de Acceso son de mucha importancia para facilitar el traslado de la materia prima, mano de obra y los productos terminados, es por ello que la localización de la planta debe de tener vías de acceso en excelentes condiciones.
- **Cercanía del Mercado Meta:** La localización de la planta deberá estar lo más cerca posible del mercado meta, ya que si se encuentra cerca de este y con vías de acceso favorables para el flujo de los insumos y productos terminados, ayudara a reducir costos de distribución.
- **Calidad del Terreno:** el terreno además de tener excelentes vías de acceso y de estar cerca del mercado meta. Debe de estar libre de riesgos, es decir libre de inundaciones, derrumbes, estancamiento de aguas lluvias, que no sea fangoso; ya que estos factores podrían afectar las operaciones normales de la planta.

- **Social:**

- **Seguridad:** La localización de la planta deberá estar en un lugar donde no sea demasiado peligroso dado las condiciones de inseguridad que se vive actualmente en nuestro país, es por ello que deberá darse mayor importancia a aquel lugar donde exista menos inseguridad, para evitar problemas delincuenciales y estos nos puedan obligar a cerrar la planta y a cambiar de

domicilio, este cambio requeriría costos adicionales que posiblemente no serían fáciles de cubrir.

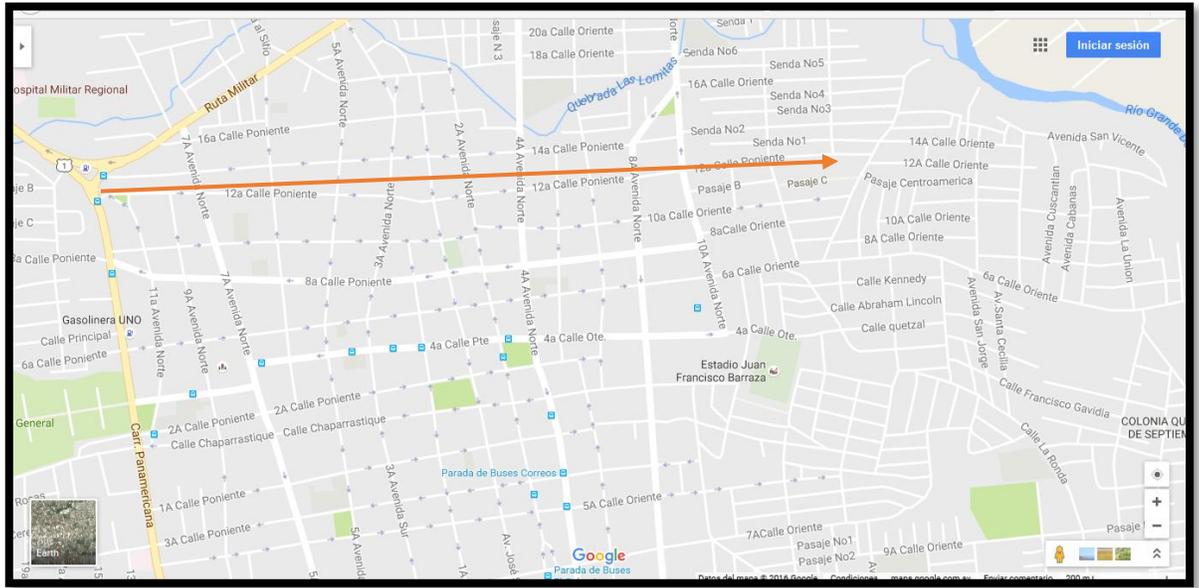
- **Económico:**

- **Materia Prima disponible:** El costo de transportar la materia prima hasta la planta tiene que ser bajo, es por ello que la planta deberá ser localizada cerca de donde se encuentra la materia prima, esto para evitar que los costos de producción sean demasiado altos, es por ello que la cercanía de la planta con la materia prima deberá ser la más mínima posible.
- **Mano de Obra Disponible:** se debe de dar una importancia significativa a la mano de obra calificada es decir con los conocimientos requeridos para la producción de nuestro producto, ya que la planta deberá estar ubicada donde se encuentre la mano de obra calificada que se requiere para poder poner nuestro proyecto en marcha.
- **Costo de los insumos básicos:** Deberá considerarse la posibilidad de los servicios de energía eléctrica y de agua donde se considera que estará ubicada la planta, al igual que los costos de estos.
- **Precio del Terreno:** En el terreno además de considerar los diferentes riesgos antes mencionados deberá tomarse muy en cuenta el precio de este, ya que un precio elevado da como resultado una inversión inicial mayor, y con el objetivo de contribuir a que esta inversión sea menor deberá de darse mayor importancia a aquel terreno de menor costo.

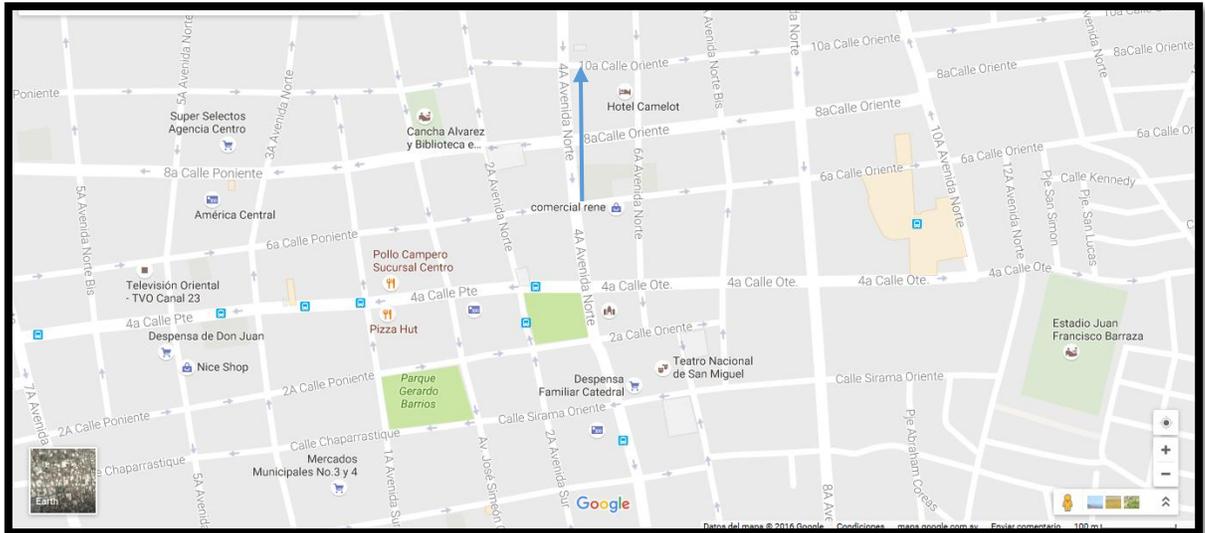
### **5.3.1.2. Método por puntos.**

Para determinar la localización óptima del proyecto se empleara el método por puntos, para ello se evaluarán dos lugares para encontrar el más idóneo para la planta, los cuales son:

- 12<sup>a</sup> Calle Poniente de la Ciudad de San Miguel. 



➤ 6ª Avenida Norte de la Ciudad de San Miguel.



## MÉTODO POR PUNTOS

Factores Relevantes	Peso Asignado	12a Calle Poniente de la Ciudad de San Miguel		6ª Avenida Norte de la Ciudad de San Miguel	
		Calificación	Calificación Ponderada	Calificación	Calificación Ponderada
Materia Prima Disponible.	20%	9	1.80	7	1.40
Mano de Obra Disponible.	18%	9	1.60	7	1.26
Costo de los Insumos Básicos.	10%	8	0.80	6	0.60
Cercanía del Mercado Meta	15%	8	1.20	6	0.90
Disponibilidad de locales	10%	7	0.70	5	0.50
Precios de alquiler	10%	8	0.80	5	0.50
Vías de Acceso	7%	8	0.56	8	0.56
Seguridad	10%	7	0.70	6	0.60
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>		<b>8.16</b>		<b>6.32</b>

### 5.3.1.3. Localización óptima determinada:

El implementar este emprendimiento permitirá generar una diversidad de productos en el mercado local, lo cual permitirá una mayor cobertura en diferentes empresas de la Zona Oriental.

Según los resultados obtenidos por medio del método por puntos una zona estratégica se encuentra sobre la 12a Calle Poniente de la Ciudad de San Miguel. Es

una zona de fácil acceso, lo cual permitirá la distribución efectiva de los productos ya que en esa zonas hay muchos locales disponibles para alquilar y el sonido que generaría la elaboración de los productos no afectaría dado que la zona está bastante aislada del centro de la ciudad.

### **5.3.2. Tamaño óptimo de la planta.**

El tamaño óptimo de un proyecto es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año. Se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica.

Se han clasificados cinco tipos genéricos de procesos de manufactura:

1. Por proyecto
2. Por órdenes de producción
3. Por lotes
4. En línea, y
5. Continuos.

En atención al tipo de empresa que se desea montar y el tipo de productos a elaborar, se opta por el tipo de manufactura **Por Lotes**.

Un proceso de manufactura por lotes se presenta cuando se fabrica un producto similar en grandes cantidades sobre la base de operaciones repetitivas. En los lotes el producto se elabora en grandes volúmenes y en la órdenes de trabajo rara vez se ejecutan.

En la manufactura por lotes es tan alto el volumen de producción que el proceso permanece vigente por años, por lo cual es posible dividir el proceso en operaciones sencillas y de esta forma pueden ser muy bien estudiadas y optimizadas.

Es el tipo de manufactura que más se utiliza en los productos de consumo popular. Un mismo equipo puede utilizarse para fabricar varios artículos distintos y es aquí donde más se aplica la programación de la producción por lotes.

De acuerdo a los resultados obtenidos en los instrumentos, se definió que los productos a elaborar se agruparán en tres tipos o lotes:

1. Muebles para el Hogar: Camarotes, Camas, Comedores de 4 personas.
2. Equipos para Oficina: Escritorios, Sillas de Espera.
3. Mobiliario Clínico: Canapés, Sillas de Sangrado.

Los productos antes mencionados cuentan con la característica que con las mismas materias primas y herramientas consideradas se pueden producir todos, sólo es necesario realizar mínimos ajustes al proceso productivo, dependiendo del tipo de producto a elaborar. Lo anterior permite eficientizar el uso de la maquinaria a utilizar y la especialización de la mano de obra a contratar.

**El tamaño óptimo a considerar para el presente proyecto se detalla a continuación:**

<b>Categoría</b>	<b>Tipo</b>	<b>Unidades Mensuales</b>	<b>Unidades Anuales</b>
Muebles para el Hogar			
	Camarotes	10	120
	Camas	10	120
	Comedores de 4 personas	6	72
Equipos para Oficina			
	Escritorios	6	72

	Sillas de Espera	12	144
Mobiliario Clínico			
	Canapés	10	120
	Sillas de Sangrado	6	72
		TOTAL	720

Se debe contar con conexiones de energía de 220 amperios para la uso de los equipos cotizados y el local cuenta con iluminación natural, la cual debe ser complementada con lámparas incandescentes halógenas, ya que estas tiene una luz más clara y brillante además de ser más duraderas.

### 5.3.3. Tipo de maquinaria y equipo a utilizar.

1.- KN 7410-15· 10841 DOBLADOR HIDRAULICO P/TUBO 15 TON

#### Datos Comerciales

Capacidad: 15 Toneladas

Garantía: 1 Año

Empaque: Caja

Volumen: 0.107756 m3

Peso: 45.2 kgs.

Volumen Master: 0.107756 m3

Peso Master: 45.2 kgs.



Esta herramienta se utiliza generalmente para doblar tubos de escape, coundit y de pared

gruesa.

## Contenido

8 Zapatas de: 12.7, 19.0, 25.4, 31.8, 38.1, 50.8, 63.5 y 76.2mm (1/2", 3/4", 1", 1-1/4", 1-1/2", 2", 2-1/2" y 3")

### 1.- TRONZADORA DE DISCO / PARA METALES Ø 12" - 14" | LC1230, 2414NB

#### Datos Comerciales

- La lámina Carburo-inclinada dura más de largo las ruedas que abrasivas 50x;
- Los cortes limpios, exactos y virtualmente libres de rebaba.
- El tornillo del lanzamiento rápido para la retención material segura y ayuna, los atajos repetidos. Botón de la Cerradura-apagado para la conveniencia del usuario.
- La cerca de la ayuda del lanzamiento rápido ajusta 0-45° según el corte del inglete.
- La cerradura del eje para la lámina fácil cambia con apenas una llave.
- Motor de gran alcance de 15.0 amperios para los usos más exigentes un corte más rápido 4x en pipa ligera, hierro de ángulo, tubería, conducto y canal que atajo abrasivo asierra.
- Manija en forma de D para la



comodidad del usuario.

- Los almacenes de la llave de zócalo en la base para la lámina conveniente cambian.
- Bandeja de la colección de las virutas para la disposición inútil fácil y un ambiente más limpio del trabajo.
- Base grande de la fundición de aluminio para la estabilidad.
- Cepillos externamente accesibles para la mayor utilidad.
- La profundidad de corte máxima de 4-1/2 ".

### 3.- SIERRA DE MESA PARA MADERA DE 12" KNRXW-12M

#### **Datos Comerciales**

- Motor 3-1/2 H.P. 120/240 V. 60 Hz.
- Máximo espesor de corte a 90° 101.6 mm (4")
- Máximo espesor de corte a 45° 73.03 mm (2-7/8")
- Inclinación del disco 0° - 45° a la izquierda
- Diámetro del disco (D.C.T.) 304.8 mm (12")
- Diámetro del eje 15.8 mm (5/8")
- Velocidad 4,200 R.P.M.
- Mesa de trabajo 511.2 x 685.8 mm (20-

1/8 x 27"=

- Escala para ingletes 30° izquierda y derecha
- Dimensiones de la valla 914.4 x 44.5 x 66.7 mm (36 x 1-3/4 x 2-5/8")
- Dimensiones de la máquina 1,251 x 1,194 x 1,016 mm (49-1/4 x 47 x 40")
- Peso neto/peso bruto 151 Kg/190Kg
- Cubierta metálica de banda y poleas.
- Sistema de tensión constante en la banda.
- Campana para polvo con salida de 4".
- Base metálica.
- Con calibrador de ingletes hasta 3° izquierda y derecha para trabajo pesado.
- Volantes metálicos para trabajo pesado con manijas cromadas.



#### 4.- COMPRESOR DE 3.5 H. P. CON

TANQUE DE 25 LITROS

##### Datos Comerciales

**Potencia:** 3.5 H.P. (2 609.9W)

**Peso:** 24 kg (53 lb)

**Dimensiones:** 58,6 x 29 x 61 cm (23 x 11,4 x 24 in)

**Presión:** 116 PSI (800 kPa)

Capacidad del tanque: 25 l (6.6 gal)

**Entrega de aire:** 252 l/min (8.9 cfm)



**R.P.M.: 3000**

## 5.- PISTOLA PRESURIZADA CON BOQUILLA DE MEZCLA INTERNA

### Datos Comerciales

- Pistola presurizada con boquilla de mezcla interna que permite trabajar con un bajísimo consumo -sólo 65 L/min- y muy baja presión -1-2 bar-.
- Está diseñada para aplicaciones multiuso, consiguiendo siempre la mejor calidad de acabado incluso con productos de alta viscosidad.
- Sistema de pulverización de mezcla interna en sus dos boquillas de aire. Nuevas boquillas con una perfecta uniformidad y calidad de abanico: Chorro plano y chorro redondo. Ideal para productos de 1 componente.
- Facilidad de manejo y portabilidad total.
- Pulverización huella interna. Flujo continuo de aire. Bajo nivel de niebla y ruido. Aire limpio - sin aceite. Aplicación



de esmaltes e imprimaciones.

#### 6.- SOLDADOR INVERSOR 220A 110/220V ELITE

Referencia	CF-SI9220DV
Fabricante	Sweiss Equipos Para Soldar
Alimentación	MULTIVOLTAJE DE 100 A 270 VOLTIOS
Ciclo Trabajo	60% @ 220 AMPERIOS @ 220 VOLTIOS
Consumo AMP	23 AMP
Rango de Salida	10-200 AMPERIOS
Velocidad Alim	VOLTAJE EN VACIO 78
Otros 1	SOLDA TODOS LOS ELECTRODOS HASTA 3/16"
Otros 2	USO PESADO HASTA 5/32" DE DIAMETRO
Otros 3	DISPLAY DIGITAL DE CONTROL DE AMPERAJE
Otros 4	CONTRO DE FUERZA DE ARCO
Garantía	12 MESES
Peso	7.5 KG



#### 5.3.4. Distribución en planta.

La distribución en planta se define como la ordenación física de los elementos que constituyen una instalación sea industrial o de servicios. Ésta ordenación comprende los espacios necesarios para los movimientos, el almacenamiento, los colaboradores directos o indirectos y todas las actividades que tengan lugar en dicha instalación.

La distribución en planta propuesta es aquella que proporcione condiciones de trabajo aceptable y permite la operación más económica, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores.

Los principios a considerar en la determinación de la organización en planta son:

1.- **Integración Total:** Consiste en integrar todos los factores que afectan la distribución con el fin de tener una visión global de la misma.

2.- **Mínima Distancia de Recorrido:** Se busca reducir en lo posible el manejo de materiales.

3.- **Utilización del Espacio Cúbico:** Se refiere al mejor uso de las cuatro dimensiones, para ubicar personas, procesos y maquinaria. Se considera que es eficiente cuando el espacio es reducido.

4.- **Seguridad y Bienestar para el Trabajador:** Se debe garantizar las condiciones de seguridad e higiene para el personal que labora en la empresa.

5.- **Flexibilidad:** La distribución a utilizar debe ser fácilmente ajustable a los cambios exigidos en el medio.

Una vez considerados, se opta por la distribución en planta por Proceso, ya que esta agrupa a las personas y equipos que realiza funciones similares. Sus características son:

- a) Sistemas flexibles para trabajo rutinario.
- b) Equipo utilizado es poco costoso.
- c) Se requiere de mano de obra especializada.

Para la fábrica de muebles a implementar, se determinaron las siguientes etapas del proceso productivo:

**1.- Corte** (Tanto de Madera como de Metal): En éstas áreas estarán ubicadas a la entrada de la Bodega de Materias Primas. Dependiendo del material a utilizar así será la ubicación a la que se debe dirigir el operario para iniciar el proceso de corte. Comprenderá dos Sierras de Mesa para Madera y dos Cortadoras de Disco para Metal.

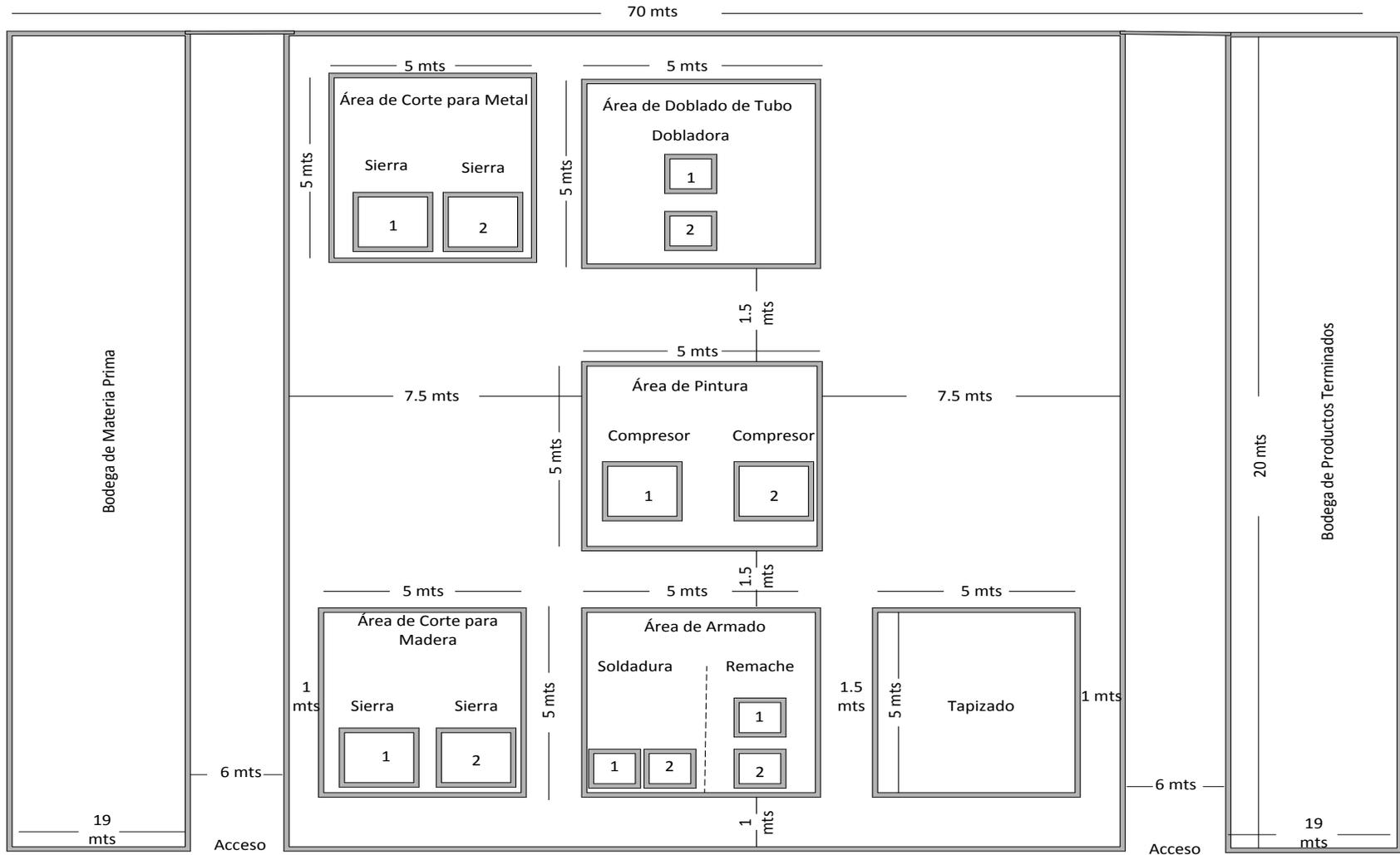
**2.- Doblado:** Ésta área es exclusiva para que el operario modifique la estructura de los tubos de metal que forman parte de los muebles a producir. Estarán ubicadas dos Dobladoras de Tubos de 15 Toneladas en ésta área.

**3.- Pintura:** Área donde se le aplicará la pintura a todas las piezas metálicas que conforman en mueble, previo a su armado. Comprenderá dos compresores con capacidad de 25 litros cada uno y cuatro pistolas para pintar.

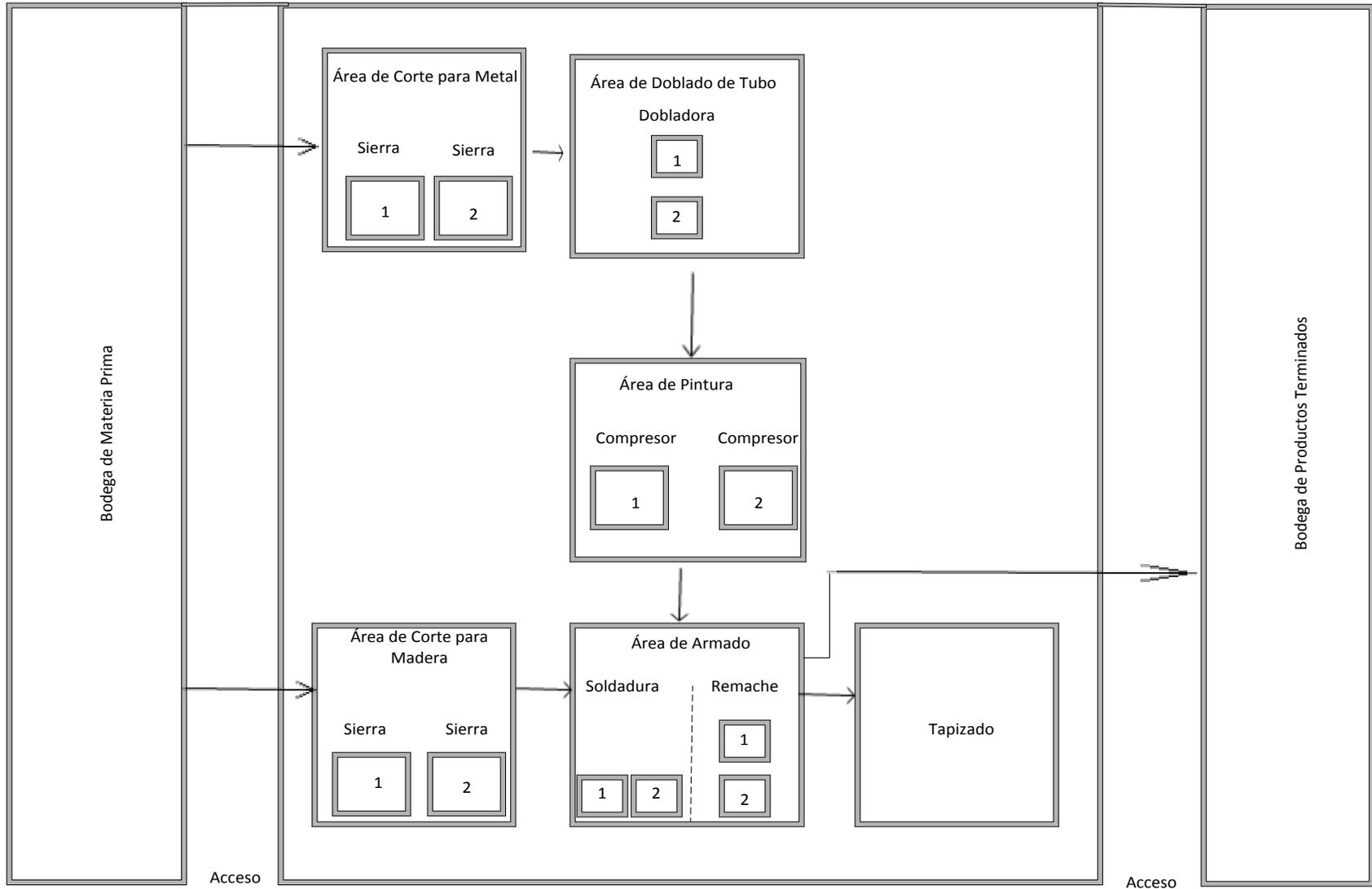
**4.- Armado:** (Tanto con soldadura como Remachado): Es el área donde se unirán los componentes en proceso ya pintados. Dependiendo el tipo de mueble en cuestión, así será ubicado en el área de soldadura o en el área de remachado. Estarán ubicados dos equipos de soldadura y dos remachadoras.

**5.- Tapizado:** Área donde se ubicarán los muebles que requieren ser finalizados con la adhesión de componentes como espuma y/o cuero. Aplica más que todo para sillas de espera y sillas de sangrado. Ante la imposibilidad de realizar esta etapa con personal de la fábrica, en un primer momento se buscará un tercero para que realice los tapizados en la misma fábrica para que se capacite a los operarios en el manejo de herramientas de tapicería.

**A continuación se presenta la planta arquitectónica propuesta de la fábrica de muebles:**



### Diagrama de Recorridos Propuesto:



### 5.3.5. Competencias técnicas del personal a contratar.

Para la implementación de la fábrica de muebles se requiere del siguiente personal:

Número	Cargo	Perfil Deseado
1	Jefe de Taller	De preferencia que sea un Mecánico de Banco, con formación de Bachiller Industrial, Opción Mecánica y con un mínimo de 5 años de experiencia en el ramo y con evidencias de éxito.
4	Operarios	Bachilleres Industrial, con Opción en Mecánica o Eléctrica, con un mínimo de un año de experiencia en puestos similares.
1	Secretaria	Bachiller Opción Secretariado, con un mínimo de un año de experiencia en puestos similares.
1	Vendedor	Como mínimo Noveno Grado, con un mínimo de un año de experiencia en la venta de muebles o sus similares. Su labor será eminentemente de campo.

## 5.4. ANÁLISIS FINANCIERO DEL PROYECTO

### 5.4.1 Inversión Inicial del Proyecto

#### 5.4.1.1. Presupuesto de Construcción.

El primer apartado para el cálculo de la Inversión Inicial es el detalle de los costos requeridos para el acondicionamiento del local seleccionado como más adecuado en base al estudio de la localización óptima del proyecto. El detalle es el siguiente:

<i>DETALLE</i>	<i>UNIDAD DE MEDIDA</i>	<i>CANTIDAD</i>	<i>PRECIO UNITARIO</i>	<i>COSTO TOTAL</i>
<b>TECHOS</b>				
Capote de Lamina Zinc Alum	ML	20	\$ 5.60	\$ 112.00
Lamina Zinc Alum sin Estructurar	M2	280	\$ 12.00	\$ 3,360.00
Vigas Macombre y Tijeras	ML	40	\$ 48.29	\$ 1,931.60
Polines "C" 6 pulgadas encajuelado	ML	200	\$ 15.62	\$ 3,124.00
<b>PISOS</b>				
Acondicionamiento de Piso	M2	1400	\$ 1.50	\$ 2,100.00
<b>INSTALACIONES ELECTRICAS</b>				
Instalaciones Electricas	Sg.	1	\$5,000.00	\$ 5,000.00
<b>TOTAL CONSTRUCCION</b>				<b>\$ 15,627.60</b>

#### 5.4.1.2. Presupuesto de Equipamiento.

Posteriormente, se presenta el detalle del costo del equipamiento mínimo para iniciar operaciones:

<i>DETALLE</i>	<i>CANTIDAD</i>	<i>PRECIO UNITARIO</i>	<i>COSTO TOTAL</i>
Doblador Hidráulico para Tubos	2	\$ 352.42	\$ 704.84
Trozadora de Metal	2	\$ 342.83	\$ 685.66
Sierra de Disco de Piso para Madera	2	\$ 1,768.50	\$ 3,537.00
Compresor de 3.5 HP Tanque de 25LT	2	\$ 254.54	\$ 509.08
Pistola para Pintar	4	\$ 29.57	\$ 118.28
Soldador Inversor Arc 220	2	\$ 676.18	\$ 1,352.36
<b>TOTAL EQUIPAMIENTO</b>			<b>\$ 6,907.22</b>

### 5.4.1.3. Calculo de la Inversión Inicial.

<b>Costo Instalado (Valor a Depreciar)</b>		
	Costo de Construcción	\$ 15,627.60
	+Costo de Equipamiento	\$ 6,907.22
	=Costo Instalado Total	\$ 22,534.82
<b>(-) Ingresos Después de Impuestos (Activo Actual)</b>		
	Ingresos por Venta de Activo Actual	\$ -
	- Impuestos por Venta de Maquina Actual	\$ -
	=Ingresos después de Impuestos	\$ -
<b>(+) Cambio en el Capital Neto de Trabajo</b>		
		\$ -
	= <i>Inversión Inicial</i>	\$ 22,534.82

En el detalle anterior se presentan los cálculos de la Inversión Inicial (II) y es necesario aclarar que el valor del componente de los Ingresos después de Impuestos por la venta del Activo Actual es cero porque **al momento del presente análisis no existen activos actuales a liquidar.**

### 5.4.2. Determinación de costos Fijos y Variables.

#### 5.4.2.1. Detalle de Costos Fijos.

Se refiere a aquellos costos que no están asociados a los niveles de producción, dado que por su naturaleza son permanentes independientemente de si se produce o no.

<b>DETALLE</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
Energia Electrica	\$ 250.00	\$ 3,000.00
Agua	\$ 100.00	\$ 1,200.00
Comunicaciones	\$ 50.00	\$ 600.00
Seguro contra Daños	\$ 166.67	\$ 500.00
Depreciacion de Maquinaria	\$ 115.12	\$ 1,381.44
Depreciacion de Edificio	\$ 65.12	\$ 781.38
	<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>\$ 7,462.82</b>

Este costo corresponde a los primeros cinco años de vida del proyecto, porque a partir del año seis no se incluirán el monto en concepto de Depreciación de la Maquinaria ya que esta estará totalmente depreciada.

#### 5.4.3.1.2. Presupuesto de Personal Requerido

<b>PUESTOS</b>	<b>NUMERO DE PUESTOS</b>	<b>SUELDO MENSUAL</b>	<b>SUELDO ANUAL</b>	<b>APORTES (15.25%)</b>	<b>TOTAL DE NOMINA</b>
Jefe de taller	1	\$ 400.00	\$ 4,800.00	\$ 732.00	\$ 5,532.00
Secretaria	1	\$ 251.70	\$ 3,020.40	\$ 460.61	\$ 3,481.01
Vendedor	1	\$ 251.70	\$ 3,020.40	\$ 460.61	\$ 3,481.01
Operarios	4	\$ 251.70	\$ 3,020.40	\$ 460.61	\$ 3,481.01
<b>TOTAL GENERAL</b>					<b>\$ 15,975.03</b>

#### 5.4.3.1.3 Detalle de Costos Variables

Los costos variables son definidos en base a lo consultado con propietarios de empresas locales dedicadas a la comercialización de muebles de metal y madera, así como a los precios de mercado vigentes de las materias primas al momento de realizar la investigación.

<b>Categoría</b>	<b>Tipo</b>	<b>Costo Promedio de Fabricación</b>	<b>Materia Prima y Materiales</b>
Muebles para el Hogar			
	Camarotes	\$113.00	Tubos, láminas, colchonetas.
	Camas	\$90.00	Tubos, láminas, colchonetas.
	Comedores de 4 personas	\$100.00	Tubos, láminas, colchonetas.
Equipos para Oficina			

	Escritorios	\$60.00	Tubos, láminas, madera.
	Sillas de Espera	\$15.00	Tubos, madera, espuma, tapizado de tela.
<b>Mobiliario Clínico</b>			
	Canapés	\$60.00	Tubos, láminas, espuma, tapizado de cuero o cuerina.
	Sillas de Sangrado	\$60.00	Tubos, láminas, madera, espuma y tapizado de cuero o cuerina.

En base a los resultados de la investigación y al análisis del segmento de mercado en base a la demanda esperada de cada producto considerado, se considera que la demanda esperada en unidades es la siguiente:

<b>Línea de Hogar</b>	<b>Demande Esperada (Unidades)</b>
Camarotes	10
Camas	10
Comedores de 4 personas	6
<b>Línea de Oficina</b>	<b>Unidades</b>
Escritorios	6
Sillas de Espera	12
<b>Línea de Mobiliario Clínico</b>	<b>Unidades</b>
Canapés	10
Sillas de Sangrado	6

A continuación se presenta el detalle de cálculos de los costos variables anuales esperados:

<b>Línea de Hogar</b>	<b>Costo</b>	<b>Unidades</b>	<b>Costo Mensual</b>	<b>Costo Anual</b>
Camarones	\$ 113.00	10	\$ 1,130.00	\$ 13,560.00
Camas	\$ 90.00	10	\$ 900.00	\$ 10,800.00
Comedores de 4 personas	\$ 100.00	6	\$ 600.00	\$ 7,200.00
<b>Línea de Oficina</b>	<b>Costo</b>	<b>Unidades</b>	<b>Costo Mensual</b>	<b>Costo Anual</b>
Escritorios	\$ 60.00	6	\$ 360.00	\$ 4,320.00
Sillas de Espera	\$ 15.00	12	\$ 180.00	\$ 2,160.00
<b>Línea de Mobiliario Clínico</b>	<b>Costo</b>	<b>Unidades</b>	<b>Costo Mensual</b>	<b>Costo Anual</b>
Canapés	\$ 60.00	10	\$ 600.00	\$ 7,200.00
Sillas de Sangrado	\$ 60.00	6	\$ 360.00	\$ 4,320.00
			<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>\$ 49,560.00</b>

#### 5.4.3. Proyección de ventas

<b>Línea de Hogar</b>	<b>Precio</b>	<b>Unidades</b>	<b>Ingreso Mensual</b>	<b>Ingreso Anual</b>
Camarones	\$ 200.00	10	\$2,000.00	\$24,000.00
Camas	\$ 140.00	10	\$1,400.00	\$16,800.00
Comedores de 4 personas	\$ 150.00	6	\$900.00	\$10,800.00
<b>Línea de Oficina</b>	<b>Precio</b>	<b>Unidades</b>	<b>Ingreso Mensual</b>	<b>Ingreso Anual</b>
Escritorios	\$ 90.00	6	\$540.00	\$6,480.00
Sillas de Espera	\$ 25.00	12	\$300.00	\$3,600.00
<b>Línea de Mobiliario Clínico</b>	<b>Precio</b>	<b>Unidades</b>	<b>Ingreso Mensual</b>	<b>Ingreso Anual</b>
Canapés	\$ 120.00	10	\$1,200.00	\$14,400.00
Sillas de Sangrado	\$ 120.00	6	\$720.00	\$8,640.00
			<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>\$ 84,720.00</b>

Para la generación de los Flujos de Efectivo, se considerará un incremento del 10% anual, según lo manifestaron los clientes potenciales, ya que según su experiencia, este segmento de mercado crece en promedio en ese valor. El análisis se considerará severo en el sentido de solo manejar un incremento en ventas y costos variables en un 10%.

Así mismo, se prepara un segundo análisis con un escenario más moderado, donde se considera un incremento de 15% anual. Esto comprende un valor agregado a la investigación ya que se plantea un escenario no considerado anteriormente para el análisis.

#### 5.4.4. Determinación de los Flujos de Efectivo

##### 5.4.4.1 Determinación de los Flujos de Efectivo (Incremento del 15%).

<b>DETALLE</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Ingresos		\$ 84,720.00	\$ 97,428.00	\$ 112,042.20	\$ 128,848.53	\$ 148,175.81
Costo Variable		\$ 49,560.00	\$ 56,994.00	\$ 65,543.10	\$ 75,374.57	\$ 86,680.75
Costos Fijos		\$ (23,437.86)	\$ (23,437.86)	\$ (23,437.86)	\$ (23,437.86)	\$ (23,437.86)
Intereses		\$ (3,377.76)	\$ (2,826.79)	\$ (2,180.90)	\$ (1,423.75)	\$ (536.16)
Utilidad		\$ 8,344.38	\$ 14,169.35	\$ 20,880.34	\$ 28,612.36	\$ 37,521.04
Impuesto (25%)		\$ (2,086.10)	\$ (3,542.34)	\$ (5,220.08)	\$ (7,153.09)	\$ (9,380.26)
Utilidad Neta		\$ 6,258.29	\$ 10,627.02	\$ 15,660.25	\$ 21,459.27	\$ 28,140.78
Depreciación		\$ 2,162.82	\$ 2,162.82	\$ 2,162.82	\$ 2,162.82	\$ 2,162.82
Abono a Capital		\$ (3,198.28)	\$ (3,749.25)	\$ (4,395.13)	\$ (5,152.29)	\$ (6,039.87)
Inversión fija	\$ 22,534.82					
<b>Flujo</b>	<b>\$ (22,534.82)</b>	<b>\$ 5,222.83</b>	<b>\$ 9,040.59</b>	<b>\$ 13,427.95</b>	<b>\$ 18,469.81</b>	<b>\$ 24,263.73</b>

#### 5.4.4.2. Determinación de los Flujos de Efectivo (Incremento del 10%).

<b>DETALLE</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Ingresos		\$ 84,720.00	\$ 93,192.00	\$ 102,511.20	\$ 112,762.32	\$ 124,038.55
Costo Variable		\$ 49,560.00	\$ 54,516.00	\$ 59,967.60	\$ 65,964.36	\$ 72,560.80
Costos Fijos		\$ (23,437.86)	\$ (23,437.86)	\$ (23,437.86)	\$ (23,437.86)	\$ (23,437.86)
Intereses		\$ (3,377.76)	\$ (2,826.79)	\$ (2,180.90)	\$ (1,423.75)	\$ (536.16)
Utilidad		\$ 8,344.38	\$ 12,411.35	\$ 16,924.84	\$ 21,936.35	\$ 27,503.74
Impuesto (25%)		\$ (2,086.10)	\$ (3,102.84)	\$ (4,231.21)	\$ (5,484.09)	\$ (6,875.93)
Utilidad Neta		\$ 6,258.29	\$ 9,308.52	\$ 12,693.63	\$ 16,452.26	\$ 20,627.80
Depreciación		\$ 2,162.82	\$ 2,162.82	\$ 2,162.82	\$ 2,162.82	\$ 2,162.82
Abono a Capital		\$ (3,198.28)	\$ (3,749.25)	\$ (4,395.13)	\$ (5,152.29)	\$ (6,039.87)
Inversión fija	\$ 22,534.82					
<b>Flujo</b>	<b>\$ (22,534.82)</b>	<b>\$ 5,222.83</b>	<b>\$ 7,722.09</b>	<b>\$ 10,461.32</b>	<b>\$ 13,462.80</b>	<b>\$ 16,750.75</b>

#### 5.4.5. Punto de equilibrio en unidades producidas y unidades monetarias.

Es necesario aclarar que por estar conformado el flujo de efectivo por una variedad heterogénea de ingresos provenientes de la venta de diferentes productos, se requiere un tratamiento especial para el cálculo del punto de equilibrio.

La mayoría de los costos fijos, por ejemplo: arrendamiento, depreciación, salarios básicos, entre otros, no pueden relacionarse directamente con los diferentes productos que puede llegar a producir. Esta es la principal dificultad que se tiene a la hora de calcular el Punto de Equilibrio para la mezcla de productos. Sin embargo, existe un proceso matemático que puede llevar al empresario a determinar su cálculo y poder así, tomar decisiones más inteligentes y generadoras de valor. Esta herramienta es llamada el Promedio Ponderado.

Para aplicar esta técnica de evaluación, primero se debe determinar el “peso” que cada producto tiene en el total de productos considerados. Para ello se preparó la siguiente matriz:

<b>Línea de Hogar</b>	<b>Unidades</b>	<b>Unidades</b>
Camarotes	10	17%
Camas	10	17%
Comedores de 4 personas	6	10%
Escritorios	6	10%
Sillas de Espera	12	20%
Canapés	10	17%
Sillas de Sangrado	6	10%
Total	60	100%

Posteriormente, se debe preparar el detalle para el cálculo del Margen de Contribución Unitario para cada uno de los elementos que conforman la mezcla de productos:

Costos	Líneas de productos						
	Camarotes	Camas	Comedores de 4 personas	Escritorios	Sillas de Espera	Canapés	Sillas de Sangrado
Precio de Venta Unitario	\$ 200.00	\$140.00	\$ 150.00	\$ 90.00	\$ 25.00	\$120.00	\$120.00
Costos Variables Unitarios	\$ 113.00	\$ 90.00	\$ 100.00	\$ 60.00	\$ 15.00	\$ 60.00	\$ 60.00
Margen de Contribución Unitario (Precio de Venta menos Costo Variable Unitario)	\$ 87.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 30.00	\$ 10.00	\$ 60.00	\$ 60.00

Una vez identificado el margen de contribución unitario, se procede a relacionarlos con el porcentaje asociado a cada producto, y así obtener el margen de contribución ponderado total:

Costos	Líneas de productos						
	Camarotes	Camas	Comedores de 4 personas	Escritorios	Sillas de Espera	Canapés	Sillas de Sangrado
Precio de Venta Unitario	\$ 200.00	\$140.00	\$ 150.00	\$ 90.00	\$ 25.00	\$120.00	\$120.00
Costos Variables Unitarios	\$ 113.00	\$ 90.00	\$ 100.00	\$ 60.00	\$ 15.00	\$ 60.00	\$ 60.00
Margen de Contribución Unitario (Precio de Venta menos Costo Variable Unitario)	\$ 87.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 30.00	\$ 10.00	\$ 60.00	\$ 60.00
Porcentaje de Participación	17%	17%	10%	10%	20%	17%	10%
Margen de Contribución Ponderado	\$ 14.79	\$ 8.50	\$ 5.00	\$ 3.00	\$ 2.00	\$ 10.20	\$ 6.00

La sumatoria de todos los márgenes de contribución ponderados unitarios es \$ 49.49. Ese es el Margen de Contribución Ponderado Total.

Adicional a ese resultado necesitamos recordar que los Costos Fijos Totales son \$23,437.85. Se retoma la fórmula para el cálculo del Punto de Equilibrio en Unidades:

$$PE = \frac{CFT}{PV - CVU}$$

Dado que la fórmula anterior es viable de utilizar cuando se calcula el punto de equilibrio para un producto en específico, y ese no es nuestro caso, debemos reemplazar el denominador por el Margen de Contribución Ponderado Total:

$$PE = \frac{CFT}{MCPT}$$

Al sustituir los datos tenemos:

$$PE = \frac{\$23,437.84}{\$49.49} = 473.59 = 474 \text{ productos Aprox.}$$

Con esta información identificamos cuantos productos deben elaborarse de cada tipo para obtener el punto de equilibrio:

<b>Línea de Hogar</b>	<b>Unidades (%)</b>	<b>Unidades (a Producir)</b>
Camarotes	17%	79
Camas	17%	79
Comedores de 4 personas	10%	47
Escritorios	10%	47
Sillas de Espera	20%	95
Canapés	17%	79
Sillas de Sangrado	10%	47
Total	100%	474

Relacionamos las cantidades anteriores con sus respectivos precios para obtener el Punto de Equilibrio en dólares:

<b>Línea de Hogar</b>	<b>Unidades (%)</b>	<b>Unidades (a Producir)</b>	<b>Precio de Venta</b>	<b>Venta Esperada</b>
Camarotes	17%	79	\$ 200.00	\$ 15,800.00
Camas	17%	79	\$ 140.00	\$ 11,060.00
Comedores de 4 personas	10%	47	\$ 150.00	\$ 7,110.00
Escritorios	10%	47	\$ 90.00	\$ 4,266.00
Sillas de Espera	20%	95	\$ 25.00	\$ 2,370.00
Canapés	17%	79	\$ 120.00	\$ 9,480.00
Sillas de Sangrado	10%	47	\$ 120.00	\$ 5,688.00
Total	100%	474		\$ 55,774.00

Al relacionar el punto de equilibrio en dólares con la proyección de ventas de \$84,720, se obtiene que \$55,774 / \$84,720, se obtiene un ratio de 0.6667. Este valor indica que con solo que el proyecto genere el 66.67% de los ingresos proyectados se logra cubrir la totalidad de costos asociados a la operación.

#### **5.4.6. Determinación de técnicas financieras.**

##### **5.4.6.1. Determinación del Costo de Capital**

Por tratarse de un **inversionista privado**, el costo de capital lo determina el Costo de Oportunidad en que este incurriría si invirtiera en el presente proyecto y no en una inversión segura y de bajo riesgo.

Como el punto de partida del cálculo de este costo depende de que tanta aversión al riesgo tenga el inversionista, a criterio de los propietarios se decidió optar por el perfil de un inversionista que tiene moderada aversión al riesgo. Por lo tanto, se refiere a un nivel de riesgo medio, promovido por lo atractivo de la iniciativa y el carácter del proyecto. Puntualmente, la mezcla de rendimientos y riesgos que se adecúan a la realidad del proyecto, son:

La **Tasa Promedio de Créditos Empresariales** es la tasa de interés promedio que el sistema bancario otorga a iniciativas privadas a plazos mayores de un año.

La **Tasa de Riesgo Empresarial**, la que será obtenida considerando el promedio de los retornos de los Depósitos a Plazo Fijo del Sistema Bancario.

La **Tasa Promedio de Inflación**, calculada en base al comportamiento que la inflación de la economía salvadoreña ha experimentado en los últimos cinco años.

Por lo tanto la estructura de la tasa de capital queda determinada de la siguiente manera:

**Costo de Capital =** Tasa Promedio de Créditos Empresariales + Tasa de Riesgo Empresarial + Tasa Promedio de Inflación.

A continuación, se detalla la forma en que se calcula cada una de las tasas mencionadas anteriormente:

**Tasa Promedio de Créditos a Empresas:** Se tomara de acuerdo a la información del sitio web de la **Asociación Bancaria Salvadoreña (ABANSA)**, de fecha 25/08/16. En esta publicación indica que la tasa promedio para créditos empresariales a más de un año es de **9.63%**.

**Tasa de Riesgo Empresarial:** Se tomara de base la tasa que el Sistema Bancario paga por los Depósitos a Plazo Fijo a 360 días, según publicación del sitio web de ABANSA de fecha 25/08/16, el porcentaje otorgado es el **4.53%**.

**Tasa de inflación Esperada:** Se calcula en base a las variaciones esperadas de esta variable de acuerdo a su comportamiento pasado. Según sitio web del Banco Central de Reserva, consultado el 25/08/16 el valor estimado de inflación con el que cerrara el año es de 2.31%.

<b>COSTO DE CAPITAL</b>	<b>2015</b>
TASA PROMEDIO DE CREDITOS A EMPRESAS	9.63%
TASA DE RIESGO EMPRESARIAL: TASA DPF	4.53%
TASA PROMEDIO DE INFLACIÓN ESPERADA	2.31%
<b>COSTO DE CAPITAL (O DE OPORTUNIDAD)</b>	<b>16.47%</b>

#### **5.4.7. Determinación de Valor Actual Neto (VAN)**

El valor actual neto se calcula al sustraer la inversión inicial al valor presente de las entradas de efectivo por operaciones descontadas a una tasa igual al costo de capital de la empresa.

$$\text{VAN} = \text{Sumatoria de VPExO} - \text{II}$$

$$VAN = \left( \frac{FLE_1}{(1+i)} + \frac{FLE_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{FLE_n}{(1+i)^n} \right) - II$$

Criterio de Decisión:

- Si el Valor Presente Neto es **mayor** que cero, se **acepta** el proyecto.

- Si el Valor Presente Neto es **menor** que cero, se **rechaza** el proyecto.

Si el valor presente neto es mayor que cero, la empresa recibirá un rendimiento mayor que su costo de capital.

Retomando la información de los flujos de efectivo proyectados con un incremento del 10% se tiene:

$$VAN = \left( \frac{\$5,222.83}{(1.1647)} + \frac{\$7,722.09}{(1.1647)^2} + \frac{\$10,461.32}{(1.1647)^3} + \frac{\$13,462.80}{(1.1647)^4} + \frac{\$16,750.75}{(1.1647)^5} \right) - \$22,534.82$$

$$VAN = \$9,395.04$$

Realizando el mismo procedimiento para los flujos de efectivo proyectados con un incremento del 15%, obtenemos el siguiente resultado:

$$VAN = \left( \frac{\$5,222.83}{(1.1647)} + \frac{\$9,040.59}{(1.1647)^2} + \frac{\$13,427.95}{(1.1647)^3} + \frac{\$18,469.81}{(1.1647)^4} + \frac{\$24,263.73}{(1.1647)^5} \right) - \$22,534.82$$

$$VAN = \$18,471.07$$

Como el valor obtenido es mayor que cero, **el proyecto se acepta**. Este valor indica que si se ejecuta el proyecto, el valor de la entidad facilitadora de los fondos aumentara.

#### 5.4.8. Determinación de Tasa Interna de Rendimiento (TIR)

Este se define como la tasa de descuento que iguala el valor presente neto de las entradas de efectivo por operaciones con la inversión inicial relacionado con un proyecto. En otras palabras, es la tasa de descuento que iguala el valor presente de una oportunidad de inversión a cero, ya que  $VPNEExO = II$ .

$$\$0.00 = \text{Sumatoria de VPExO} - II$$

$$\$0.00 = \left( \frac{FLE_1}{(1+tir)} + \frac{FLE_2}{(1+tir)^2} + \dots + \frac{FLE_n}{(1+tir)^n} \right) - II$$

Criterio de Decisión:

- Si la Tasa Interna de Retorno es **mayor** que el Costo de Capital, se **acepta** el proyecto.
- Si la Tasa Interna de Retorno es **menor** que el Costo de Capital, se **rechaza** el proyecto.

Este criterio garantiza que la empresa obtenga por lo menos su rendimiento requerido.

Al igual que en el caso del VAN, se calcularán las tasas internas de rendimiento asociadas a los flujos de efectivo proyectados con los incrementos del 10% y 15%.

Para los flujos de efectivo proyectados con un 10% de crecimiento:

$$\$0.00 = \left( \frac{\$5,222.83}{(1+tir)} + \frac{\$7,722.09}{(1+tir)^2} + \frac{\$10,461.32}{(1+tir)^3} + \frac{\$13,462.80}{(1+tir)^4} + \frac{\$16,750.75}{(1+tir)^5} \right) - \$22,534.82$$

Después de realizar un proceso iterativo considerando varias tasas de descuento se obtienen los siguientes resultados:

$$VPN(30\%) = \$ 38.83$$

$$VPN(31\%) = (\$481.42)$$

Para encontrar la tasa que iguala la inversión inicial a la sumatoria de las entradas de efectivo descontadas, se procede a interpolar entre los extremos encontrados:

$$\text{VPN}(30\%) = \$ 38.83$$

$$\text{VPN}(31\%) = \frac{\$481.42}{\$520.25}$$

$$\text{TIR} = 30\% + \frac{\$ 38.83}{\$520.25} = \mathbf{30.07\%}$$

$$\text{TIR} = 31\% - \frac{\$481.42}{\$520.25} = \mathbf{30.07\%}$$

De igual manera se realiza el mismo detalle para los flujos de efectivo proyectados con un 15% de crecimiento:

$$\$0.00 = \left( \frac{\$5,222.83}{(1 + \text{tir})} + \frac{\$9,040.59}{(1 + \text{tir})^2} + \frac{\$13,427.95}{(1 + \text{tir})^3} + \frac{\$18,469.81}{(1 + \text{tir})^4} + \frac{\$24,263.73}{(1 + \text{tir})^5} \right) - \$22,534.82$$

Obtenemos las siguientes tasas y resultados:

$$\text{VPN}(40\%) = \$ 21.19$$

$$\text{VPN}(41\%) = (\$466.52)$$

Interpolando entre los extremos encontrados:

$$\text{VPN}(40\%) = \$ 21.19$$

$$\text{VPN}(41\%) = \frac{\$466.52}{\$487.71}$$

$$\text{TIR} = 40\% + \frac{\$ 21.19}{\$487.71} = \mathbf{40.04\%}$$

$$\text{TIR} = 41\% - \frac{\$466.52}{\$487.71} = \mathbf{40.04\%}$$

Dado que la Tasa Interna de Retorno es mayor que el Costo de Capital, **el proyecto se acepta**. Este valor indica el rendimiento que se espera el proyecto genere si se desarrolla.

#### 5.4.9. Determinación de Periodo de Recuperación Descontado (PRD)

Es el número de años que se requiere para que una empresa recupere su inversión inicial de acuerdo a sus entradas de efectivo, descontadas al costo de capital.

En el caso de una **Anualidad** el periodo de recuperación se calcula al dividir la inversión inicial entre la entrada de efectivo anual. En el caso de un **Flujo Mixto** las entradas de efectivo deben acumularse hasta que se recupere la inversión.

Criterio de Decisión:

- Si el período de recuperación es **menor o igual** al período de recuperación establecido por la empresa (según sus metas) se **acepta** el proyecto.
- Si el período de recuperación es **mayor** al período de recuperación establecido por la empresa se **rechaza** el proyecto.

Calculando el período de recuperación de nuestro proyecto, considerando las dos proyecciones de flujos de efectivo, se obtiene:

Crecimiento del 10% anual:

$$\begin{aligned} \text{Año 1} &= \$4,484.27 & + \\ \text{Año 2} &= \$5,692.55 & + \\ \text{Año 3} &= \$6,621.32 & = \$16,798.14 \text{ (3 años)} \end{aligned}$$

En este punto se encuentra que al cabo de tres años la empresa recupera \$16,798.14, por lo que hacen falta \$5,736.68 para cubrir la inversión inicial. La entrada de efectivo descontada del año 4 es de \$7,316.09, por lo que se debe relacionar el valor que se necesita para completar la inversión inicial con el valor de la entrada de efectivo del año 4:

$$\text{PRD} = 3 + \frac{\$5,736.68}{\$7,316.09} = \mathbf{3.78 \text{ años}}$$

Crecimiento del 15% anual:

$$\text{Año 1} = \$4,484.27 +$$

$$\begin{aligned}
 \text{Año 2} &= \$6,664.52 + \\
 \text{Año 3} &= \$8,498.99 = \$19,647.78 \text{ (3 años)} \\
 \text{PRD} &= 3 + \frac{\$ 2,887.04}{\$10,037.05} = \mathbf{3.29 \text{ años}}
 \end{aligned}$$

La inversión inicial necesaria para comenzar las operaciones será recuperada ya sea en el primer trimestre o en el décimo mes del cuarto año, según el criterio de crecimiento considerado. Este dato es relevante solo si se compara con los parámetros definidos por el financiador en materia de lo atractivo o riesgoso de cubrir sus inversiones en un tiempo determinado.

#### **5.4.10. Análisis de Factibilidad Técnica Financiera.**

El presente proyecto de implementación resulta técnica y financieramente viable ya que los resultados indican que el negocio puede ponerse en marcha y mantenerse, mostrando evidencias de que se ha planeado cuidadosamente considerando los elementos mínimos para mantenerlo en funcionamiento.

El proyecto es factible económicamente, porque la Inversión inicial se recupera antes del período de evaluación de 5 años considerado. Lo que significa que la inversión que se está realizando es justificada por la ganancia que se generará.

A nivel financiero, los principales indicadores son favorables, tanto para el análisis de crecimiento del 15% como del 10%:

Indicadores al 15% de Incremento en Ventas:

<b>Valor Actual Neto</b>	<b>\$ 18,471.07</b>
<b>Tasa Interna de Retorno</b>	<b>40.04%</b>
<b>P. de R. Descontado</b>	<b>3.29 años</b>

Indicadores al 10% de Incremento en Ventas:

<b>Valor Actual Neto</b>	<b>\$ 9,395.04</b>
<b>Tasa Interna de Retorno</b>	<b>30.07%</b>
<b>P. de R. Descontado</b>	<b>3.78 años</b>

Por lo tanto, el proyecto resulta viable de ejecutar ya que el VPN es mayor que cero, la TIR es mayor que el Costo de Capital y el PRD es menos que los cinco años considerados para el análisis.

# **ANEXOS**



**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ORIENTAL  
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS  
SECCION DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**TEMA:** ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN DE MUEBLES DE METAL Y MADERA COMO ALTERNATIVA PARA CUBRIR LA DEMANDA DE LAS EMPRESAS COMERCIALES DE LA CIUDAD DE SAN MIGUEL. AÑO 2016.

**OBJETIVO:** Conocer el perfil del cliente distribuidor en términos de patrones de compra y gustos y preferencias para identificar la demanda potencial de muebles elaborados en metal y madera en la ciudad de San Miguel.

**INSTRUMENTO DIRIGIDO A LOS CLIENTES POTENCIALES DE MUEBLES DE METAL Y  
MADERA EN LA CIUDAD DE SAN MIGUEL.  
(CLIENTE DISTRIBUIDOR)**

**Objetivo:** Identificar las necesidades de distribuidores de muebles de metal y madera de la Ciudad de San Miguel.

**Indicación:** Conteste con la mayor sinceridad posible las siguientes preguntas.

1.- Género

Masculino \_\_\_\_\_

Femenino \_\_\_\_\_

2.- Edad

De 25 a 35 años \_\_\_\_\_

De 36 a 50 años \_\_\_\_\_

Más de 51 \_\_\_\_\_

3.- ¿Cuál es su cargo dentro de la empresa o institución?

Propietario \_\_\_\_\_

Gerente \_\_\_\_\_

Encargado de Compras \_\_\_\_\_

Otros \_\_\_\_\_

Explique \_\_\_\_\_

4.- ¿Distribuye su empresa productos elaborados de metal y madera?

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

Si respondió Sí, ¿Compra los productos a proveedores o ustedes los elaboran?

Compramos \_\_\_\_\_ Elaboramos \_\_\_\_\_ Ambos \_\_\_\_\_

Si respondió que los compran, ¿A qué empresa o proveedor lo compra?

---

5.- ¿Qué tipos de productos de metal y madera ofrece al mercado?

Muebles para el hogar \_\_\_\_\_ Mobiliario escolar \_\_\_\_\_

Equipos para oficina \_\_\_\_\_ Mobiliario clínico \_\_\_\_\_

Otros \_\_\_\_\_

Explique \_\_\_\_\_

6.- ¿Con que frecuencia los adquiere?

Quincenal \_\_\_\_\_ Mensual \_\_\_\_\_

Cada tres meses \_\_\_\_\_ Cada seis meses \_\_\_\_\_

Otros \_\_\_\_\_

Explique \_\_\_\_\_

7.- ¿Cuánto gasta cada vez que adquiere los productos?

Entre \$1,000.00 y \$2,500.00 \_\_\_\_\_

Entre \$2,501.00 y \$5,000.00 \_\_\_\_\_

Entre \$5,001.00 y \$10,000.00 \_\_\_\_\_

Más de \$10,000.00 \_\_\_\_\_

8.- ¿Por qué compra los productos de metal y madera a sus proveedores actuales?

Costumbre \_\_\_\_\_ Referencia de otros \_\_\_\_\_

Precios Bajos \_\_\_\_\_ Calidad \_\_\_\_\_

Promociones \_\_\_\_\_ Garantías \_\_\_\_\_

Otros \_\_\_\_\_

Explique \_\_\_\_\_

9.- ¿Le gustaría adquirir productos de metal y madera elaborados por un proveedor local?

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

10.- ¿Cómo suele pagar sus compras de ese tipo de productos?

Contado \_\_\_\_\_ Crédito \_\_\_\_\_ Ambos \_\_\_\_\_

11.- ¿Qué le motivaría adquirir productos de metal y madera en un establecimiento diferente al que los suele comprar?

Mejores Precios _____	Calidad de Productos _____
Condiciones de Pago _____	Garantías _____
Promociones _____	Otros _____

Explique \_\_\_\_\_

12.- ¿Por qué medio publicitario le gustaría saber sobre ofertas y promociones de ventas de productos de metal y madera?

Televisión _____	Publicaciones en Periódicos _____
Radio _____	Sitios Web _____
Referencia de otros _____	Redes Sociales _____
Hojas Volantes _____	Otros _____

Explique \_\_\_\_\_

13.- ¿Le gustaría ser contactado para ofrecerle promociones y ofertas de productos de metal y madera?

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

Si respondió Sí, por favor facilite la información siguiente:

Nombre: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_

Empresa: \_\_\_\_\_

## Operacionalización de Hipótesis

<b>Tema</b>				
Estudio de Factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la Elaboración de Muebles de Metal y Madera Como alternativa para cubrir la Demanda de las Empresas Comerciales de la Ciudad de San Miguel. Año 2016.				
<b>Objetivo General</b>				
Caracterizar los factores que condicionan las iniciativas de emprendimiento productivo en la industria manufacturera de Muebles de Metal y Madera de la ciudad de San Miguel.				
<b>Hipótesis General</b>				
Los factores condicionan las iniciativas de emprendimiento productivo en la industria manufacturera de muebles de metal y madera de la ciudad de San Miguel.				
<b>Objetivos Específicos</b>	<b>Hipótesis Específicas</b>	<b>Variables</b>	<b>Concepto</b>	<b>Indicadores</b>
Determinar cómo los emprendimientos productivos en la industria manufacturera de muebles de metal y madera promueven el desarrollo económico local de la ciudad de San Miguel, año 2016.	Los emprendimientos productivos en la industria manufacturera de muebles de metal y madera promueven el desarrollo económico local de la ciudad de San Miguel, año 2016.	Estudio de Mercado	Determinación de un grupo de compradores potenciales homogéneos en términos de gustos, preferencias y necesidades.	Diagnóstico de Mercado.  Información Demográfica.  Análisis de Precios.
		Demanda	Registros sobre demografía e Información de clientes actuales y potenciales.	Aspectos demográficos Expectativas del cliente Precio del bien competitivo Comportamiento

				de compra
Identificar los beneficios que los emprendimientos productivos en la industria manufacturera de muebles de metal y madera generan en el empleo de las personas que residen en la ciudad de San Miguel	Los emprendimientos productivos en la industria manufacturera de muebles de metal y madera generan beneficios tales como el empleo de las personas que residen en la ciudad de San Miguel.	Recursos Productivos	Insumos principales para la producción tradicionalmente clasificados como: Trabajo, tierra y capital	Materias Primas  Estudio geográfico  Nº Proveedores
		Tecnología	Es la Demanda que no ha sido cubierta en el mercado y puede ser cubierta, al menos en parte, por un Proyecto.	Tipos de Bienes a Producir  Ubicación estratégica  Abastecimiento
Evaluar los efectos de los emprendimientos productivos en la industria manufacturera de muebles de metal y madera en la competencia local de la ciudad de San Miguel.	Los efectos de los emprendimientos productivos en la industria manufacturera de muebles de metal y madera impactan en la competencia local de la ciudad de San Miguel.	Evaluación Económica	Integra en su análisis tanto los costos monetarios como los beneficios expresados en otras unidades relacionado con las mejoras en las condiciones de vida de un grupo.	Clasificación de Costos  Cadena de Valor.  Viabilidad Económica.
		Adaptación al cambio	Generalmente se denomina precio al pago o	Costos del Producto del Mercado

			recompensa asignado a la obtención de bienes o servicio o, más en general, una mercancía cualquiera.	Márgenes de Ganancia del Mercado.  Ventajas competitivas
Conocer por medio de los emprendimientos productivos en la industria manufacturera de muebles de metal y madera los tipos de proveedores de la ciudad de San Miguel.	Los emprendimientos productivos en la industria manufacturera de muebles de metal y madera determinan los tipos de proveedores de la ciudad de San Miguel.	Óptimo de la producción	Es el nivel donde se es más eficiente, de acuerdo a los recursos disponibles y requerimientos	Materia prima automatización de la producción Abastecimiento
		Recursos productivos	Insumos principales para la producción tradicionalmente clasificados como: Trabajo, tierra y capital	Materias Primas  Estudio geográfico  Número de Proveedores

## **DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACION DE TÉRMINOS BÁSICOS**

### **Estudio de Mercado**

El estudio de mercado consiste en una iniciativa empresarial con el fin de hacerse una idea sobre la viabilidad comercial de una actividad económica<sup>25</sup>

### **Demanda**

Cantidad máxima de un Bien o servicio que un individuo o grupo de ellos está dispuesto a adquirir a un determinado Precio, por unidad de Tiempo.<sup>26</sup>

### **Emprendimientos Productivos**

Su iniciativa es promover y apoyar el desarrollo de unidades productivas, en especial aquellas de pequeño y mediano porte, incluso las provenientes de la economía social y otras figuras de trabajo asociados, empresas recuperadas y en proceso de reconversión, a nivel nacional y local.<sup>27</sup>

### **Industria manufacturera**

Se denomina como industria manufacturera a aquella industria que se dedica exclusivamente a la transformación de diferentes materias primas en productos y bienes terminados y listos para que ser consumidos o bien para ser distribuidos por quienes los acercarán a los consumidores finales.<sup>28</sup>

### **Desarrollo económico local**

En realidad, el enfoque del desarrollo económico local viene a destacar fundamentalmente los valores territoriales, de identidad, diversidad y flexibilidad que han existido en el pasado en

---

<sup>25</sup> <http://www.eco-finanzas.com/diccionario/D/DEMANDA.htm>,, Estudio de Mercado

<sup>26</sup> <http://www.eco-finanzas.com/diccionario/D/DEMANDA.htm>, Demanda.

<sup>27</sup> <http://www.mtss.gub.uy/web/mtss/emprendimientos-productivos>, Ministerio de trabajo y seguridad social de Uruguay

<sup>28</sup> <http://www.definicionabc.com/economia/industria-manufacturera.php>, definición ABC

las formas de producción no basadas tan sólo en la gran industria, sino en las características generales y locales de un territorio determinado.<sup>29</sup>

## **Recursos Productivos**

Recursos de que dispone una determinada unidad económica y de los que se sirve para la producción de bienes y servicios. En general suelen englobarse en tierra, trabajo y capital.<sup>30</sup>

## **Tecnología**

Es el conjunto de saberes que comprende aquellos conocimientos prácticos, o técnicos, de tipo mecánico o industrial, que posibilitan al hombre modificar las condiciones naturales para hacer su vida más útil y placentera.<sup>31</sup>

## **Evaluación Económica**

La evaluación económica es un método de análisis útil para adoptar decisiones racionales ante diferentes alternativas.<sup>32</sup>

## **Adaptación al Cambio**

Es la capacidad para adaptarse a los cambios, modificando si fuera necesario su propia conducta para alcanzar determinados objetivos cuando surgen dificultades, nueva información o cambios del medio, ya sean del entorno exterior, de la propia organización, del cliente o de los requerimientos del trabajo en sí.<sup>33</sup>

---

<sup>29</sup>Albuquerque, Francisco; Desarrollo económico local y descentralización en América Latina, Revista de la CEPAL 82. Abril 2004.

<sup>30</sup><http://www.economia48.com/spa/d/recursos-productivos/recursos-productivos.htm>, La gran enciclopedia de economía.

<sup>31</sup><http://deconceptos.com/general/tecnologia#ixzz4AL0PI8Cc>, Concepto de tecnología - Definición en DeConceptos.com

<sup>32</sup>[www.dhl.hegoa.ehu.es/iedl/Materiales/19 Evaluacion economica.pdf](http://www.dhl.hegoa.ehu.es/iedl/Materiales/19_Evaluacion_economica.pdf), *Iniciativas económicas para el desarrollo local: viabilidad y planificación*

<sup>33</sup>[http://www.csintranet.org/competenciaslaborales/index.php?option=com\\_content&view=article&id=150:adaptacion-al-cambio&catid=55:competencias](http://www.csintranet.org/competenciaslaborales/index.php?option=com_content&view=article&id=150:adaptacion-al-cambio&catid=55:competencias), plataforma para la formación , cualificación y certificación de las competencias profesionales