



**ESCUELA SUPERIOR
POLITÉCNICA DEL LITORAL**



T
658.2
BRU
D-34188

**FACULTAD DE CIENCIAS HUMANÍSTICAS Y
ECONÓMICAS**



**“PROYECTO DE DESARROLLO DE UNA PROPUESTA DE
MERCADO Y FINANCIERA PARA LA EXPORTACIÓN DE
MUEBLES CLÁSICOS DE MADERA HACIA EL MERCADO DE
LOS ESTADOS UNIDOS, CIUDAD DE CHICAGO, POR PARTE
DE MODERMUEBLE CIA. LTDA.”**

**PROYECTO DE GRADO
PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
INGENIERA COMERCIAL ESPECIALIZACIÓN
FINANZAS**

**PRESENTADO POR:
CINTHYA STEPHANY BRUQUE VALLE
MARIA VERÓNICA RAMÍREZ AGUILAR**



GUAYAQUIL - ECUADOR

2005

AGRADECIMIENTO

Un agradecimiento especial a nuestra
Directora Msc. Maria Elena Romero
por todo el apoyo incondicional que
nos ha prestado durante la realización
de este proyecto. A Modernmueble Cía.
Ltda. en especial a su Presidente el
Sr. Bolivar Maldonado, a su Gerente
Comercial la Arq. Anita Almeida y
a todo el personal por toda la
ayuda brindada.



CIB-ESPOL

DEDICATORIA



CIB-ESPOL

A Dios y a mis padres que con su apoyo incondicional, esfuerzo y ejemplo supieron guiarme por el camino del bien, quienes junto a mi hermana Diana, primo José Miguel y tíos estuvieron en todo momento apoyándome para llegar a culminar esta meta, la cual es un paso muy importante en mi vida.

Cynthia

DEDICATORIA



A Dios porque sin él nada fuera posible.

a mis padres quiénes siempre han
estado junto a mi apoyándome y han
sido el pilar fundamental para llegar a
cumplir esta meta, a mis hermanos
quiénes me tuvieron paciencia en mis
momentos difíciles y a todos aquellos
que de una u otra manera han hecho
posible que cumpla este objetivo.

Verónica

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN



CIB-ESPOL

Ing. Oscar Mendoza

Presidente del Tribunal de Graduación

Msc. Maria Elena Romero

Directora del Proyecto

Ing. Horacio Villacis

Vocal

Ing. Manuel Uvidia

Vocal

DECLARACIÓN EXPRESA



CIB-ESPOL

“La responsabilidad del contenido de este proyecto de graduación, nos corresponde exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la Escuela Superior Politécnica del Litoral”.

(Reglamento de Exámenes y Títulos de la ESPOL)

Cinthy Bruque Valle

Maria Verónica Ramirez Aguirre



RESUMEN

CIB-ESPOL

Modermueble es una empresa reconocida a nivel nacional y que se esta dando a conocer en los mercados internacionales como Panamá, Noruega y Milán. Ahora se plantea un nuevo reto que es el de hacerse conocer en los Estados Unidos, se escogió este país porque es el principal consumidor de muebles de madera a nivel mundial, para ello se implementará el método de distribuidores, este método consiste en dejar en la percha de un tercero los productos que la empresa produce y a su vez el intermediario se encargará de la venta al consumidor final. Este método es ventajoso para Modermueble Cia. Ltda. porque se da a conocer de a poco e impulsa a que la marca se posicione y así poder captar un nuevo mercado.

La empresa no incurrirá en costos elevados debido a que se posee la suficiente capacidad instalada para poder satisfacer nuevas demandas. Las fortalezas que tiene este proyecto son: los precios con los que se empezará a negociar son altamente competitivos, el acabado del mueble es 100% artesanal en la etapa del tallado lo que hace que los modelos sean únicos, el costo de la mano de obra es demasiado bajo en comparación con la de los otros países productores de muebles.

NDICE GENERAL

Agradecimiento	i
Dedicatoria	..
Plano de Graduación	III
Declaración Expresa	IV
Índice de Cuadros	V
Indice Figuras	VI
Índice Anexo	VII



	Pág.
Introducción	
I. ESTUDIO DEL MERCADO	
1.1 Mercado Externo	16
1.1.1 Producción y oferta mundial	16
1.1.1.1 Principales países productores	17
1.1.1.2 Demanda Mundial	17
1.1.1.2.1 Perfil del consumidor	21
1.1.1.2.2 Expectativas y preferencias	22
1.1.1.3 Oferta exportable	23
1.1.1.3.1 Principales países exportadores	23
1.1.1.4 Precios	25
1.2 Características del Mercado de Estados Unidos	26
1.2.1 Principales proveedores de Estados Unidos	30
1.2.2 Principales proveedores de Chicago	32
1.2.2.1 Por categoría y procedencia	32
1.2.3 Características cuantitativas y cualitativas de la demanda	33
1.3 Sistemas de comercialización	38
1.3.1 Canales de distribución en los Estados Unidos	38
1.4 Perspectivas de la demanda futura	42
1.5 Requisitos para ser exportador	44
1.6 Certificado Internacional	47



	Pág.
1.7 Transporte, flete y seguro	47
1.7.1 Ecuador	50
1.8 Aranceles, cuotas y licencias	51

II. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DE MODERMUEBLE CÍA. LTDA.

2.1 La empresa	56
2.2 Visión	57
2.3 Misión	57
2.4 Objetivos	58
2.5 Mercado Internacional	58
2.6 Definición del Negocio	58
2.7 Análisis de la cadena de valor	59
2.8 Situación estratégica de la empresa	63
2.9 Planeación estratégica de los negocios	66
2.9.1 Misión de negocios	65
2.9.2 Nivel de competencia	65
2.9.3 Segmento de mercado	65
2.9.4 Posición vertical y horizontal	66
2.9.5 Oportunidades y riesgos	67
2.10 Análisis del entorno interno	68
2.10.1 Fortalezas y debilidades	68
2.11 Formulación de metas del negocio	68
2.12 Formulación de estrategias de negocio	69

III. INGENIERÍA, TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN QUE REQUIERE EL NUEVO PROYECTO

3.1 Ingeniería	70
3.1.1 Descripción del proceso del producto	70
3.1.2 Descripción del equipamiento	78
3.1.3 Insumos de producción	78
3.1.4 Descripción del personal	78

	Pág.
3.2 Tamaño y Localización de la Planta	79
3.2.1 Tamaño	79
3.2.2 Localización	79
3.3 Costos de producción	79
3.3.1 Por producto	79
3.3.2 Productos con mayor demanda	80
 IV. ESTRATEGIAS COMPETITIVAS	
4.1 Análisis FODA	81
4.1.1 Fortalezas	81
4.1.2 Oportunidades	82
4.1.3 Debilidades	82
4.1.4 Amenazas	83
 V. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL NUEVO PROYECTO	
5.1 Requerimientos	84
5.2 Inversiones	84
5.3 Financiamiento	86
5.4 Presupuesto de costos y gastos	86
5.4.1 Costos de Producción	86
5.4.2 Gastos Indirectos de fabricación	87
5.5 Flujo de caja proyectado	87
5.6 Evaluación Económica y financiera	92
5.6.1 Factibilidad Privada, Beneficio/Costo, VAN y TIR	92
5.6.2 Análisis de Sensibilidad	94
 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	96
Anexos	
Bibliografía	





CIB-ESPOL

ÍNDICE DE CUADROS

	Pág.
CUADRO 1: Producción mundial de muebles de madera.	17
CUADRO 2: Países importadores de muebles de madera.	18
CUADRO 3: Estructura de la importación de muebles madera.	18
CUADRO 4: Importaciones de los principales países.	19
CUADRO 5: Tasa de variación anual de las importaciones.	20
CUADRO 6: Países exportadores de muebles de madera.	24
CUADRO 7: Precios en Estados Unidos.	26
CUADRO 8: Tendencia de la demanda de muebles de madera.	29
CUADRO 9: Importaciones de muebles de madera.	30
CUADRO 10: Importación de muebles en Estados Unidos.	31
CUADRO 11: Fabricante de muebles en Estados Unidos.	31
CUADRO 12: Proveedores de muebles en Chicago.	32
CUADRO 13: Mercado del mueble doméstico y su crecimiento.	43
CUADRO 14: Demanda de muebles de madera.	43
CUADRO 15: Aranceles para la exportación.	51
CUADRO 16: Regulaciones arancelarias.	52
CUADRO 17: Descripción del Personal	79
CUADRO 18: Detalle de la Inversión.	84
CUADRO 19: Ventas Anuales de Exportación.	89
CUADRO 20: Costo Venta de la exportación.	90
CUADRO 21: Flujo de Caja Proyectado.	91
CUADRO 22: Análisis de Sensibilidad.	95

ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
FIGURA 1: Producción Mundial de Muebles de Madera.	16
FIGURA 2: Países importadores de muebles de madera.	19
FIGURA 3: Demanda mundial de muebles de madera.	19
FIGURA 4: Países exportadores de muebles de madera.	24
FIGURA 5: Precios de Exportación.	25
FIGURA 6: Consumo Muebles de Madera en Estados Unidos.	27
FIGURA 7: Localización geográfica de la demanda.	29
FIGURA 8: Canales de comercialización de muebles de madera.	38
FIGURA 9: Reparto del mercado entre los mayores canales de minoristas americanos.	39
FIGURA 10: Comercialización de muebles.	50
FIGURA 11: Cadena de valor.	59
FIGURA 12: Situación estratégica Modernmueble Cía. Ltda.	65
FIGURA 13: Posición Vertical y horizontal de Modernmueble Cía. Ltda.	67
FIGURA 14: Etapas del proceso de producción.	71
FIGURA 15: Análisis de sensibilidad.	95



ÍNDICE DE ANEXOS

	Pág.
ANEXO 1: Información sobre Pierl Imports.	32
ANEXO 2: Carta del CBI.	56
ANEXO 3: Listado de Maquinarias.	77
ANEXO 4: Listado de Insumos.	77
ANEXO 5: Costos de Producción por Tipo de Mueble.	78
ANEXO 6: Costo de Muebles con Mayor Demanda.	79
ANEXO 7: Cotización Tradinter S. A.	84
ANEXO 8: Cantidad de bultos a exportar en contendor.	85
ANEXO 9: Análisis beneficio – costo.	91



CIB-ESPOL

INTRODUCCION



El mercado de muebles de madera en los Estados Unidos es considerado uno de los más importantes del mundo con relación a las ventas internas anuales, actualmente su crecimiento está cercano al 3% anual y se encuentra en continuo aumento. Estados Unidos es el primer importador a nivel mundial de muebles de madera, en el año 2004 alcanzó U.S. \$ 10.682 millones de dólares.

En el país mencionado anteriormente el mueble se ha transformado en un producto de moda. Las preferencias del consumidor estadounidense hacia los muebles generalmente es la conservadora, el estilo que sobresale son muebles clásicos específicamente del siglo XVIII, sólo el 25% del mercado se inclina hacia el estilo contemporáneo. La ciudad de Chicago es uno de los principales demandantes de este tipo de muebles y es por ello que se determina como mercado objetivo. Esta ciudad aparte de ser la tercera ciudad más grande e importante de los Estados Unidos por el número de habitantes como por el desarrollo y crecimiento económico, también es uno de los centros comerciales, industriales, financieros y de transporte más importantes del país; posee un puerto de gran capacidad para el comercio local e internacional punto que es importante ya que facilitará el traslado de la mercadería al lugar de destino.

Es por ello que Modernmueble ve en esta ciudad un medio para expandirse a nivel internacional, esto no es nuevo para ellos ya que poseen locales en el exterior como en Panamá, próximamente en Milán y se está estudiando la posibilidad de ingresar al mercado estadounidense por medio de la ciudad de Chicago. Modernmueble es una empresa que cuenta con locales propios ubicados en algunas ciudades del Ecuador

(Guayaquil, Quito, Riobamba, Portoviejo, Manta y Loja) y que actualmente se encuentra en pleno crecimiento.

El siguiente estudio estará dividido en cinco capítulos. El primer capítulo trata sobre el estudio de mercado, es decir como sería la futura oferta y demanda de la empresa si entra a este nuevo mercado dado los antecedentes que ha tenido el mercado de muebles en Estados Unidos, así mismo describirá todos los requerimientos necesarios para la ejecución del nuevo proyecto. El segundo capítulo da a conocer como es el funcionamiento de la empresa a nivel interno y externo, las expectativas tanto a corto como a largo plazo. El tercer capítulo describe los procesos de producción, costos de producción, capacidad instalada, equipos y personal requeridos por el proyecto. En el cuarto capítulo se desarrolla el análisis FODA con el fin de que la empresa tenga una visión de cuales son sus ventajas competitivas y por otra parte cuales son las desventajas que se le presentarán durante la puesta en marcha del proyecto. Por último, en el quinto capítulo se realiza la evaluación financiera en donde se detallará los requerimientos e inversiones adicionales que el proyecto exigirá, con estos datos se podrá proyectar el flujo de caja que generará la ejecución del mismo; para saber si el negocio es factible se tomará enfoques financieros como el VAN, TIR y Beneficio/Costo del nuevo proyecto de la empresa.



CIB-ESPOL

CAPÍTULO I

ESTUDIO DEL MERCADO

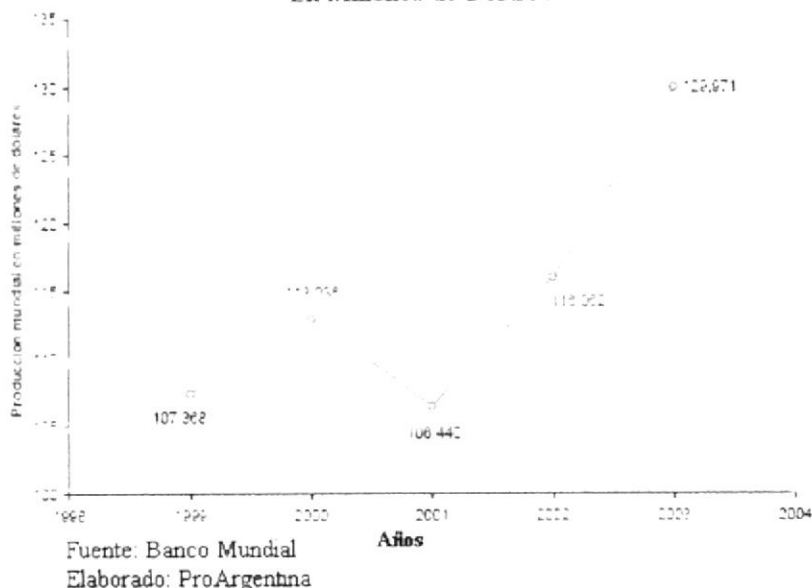
En este capítulo se va a estudiar el mercado objetivo, Estados Unidos, al que la empresa va a exportar para determinar la posibilidad de ingresar a ese mercado por medio de la exportación de muebles clásicos de madera. Este país es uno de los principales consumidores y primer importador de este tipo de producto.

1.1 Mercado Externo

1.1.1 Producción y oferta mundial

El mercado mundial de muebles de madera en el 2004 tuvo importaciones por US \$ 22.560 millones de dólares, durante el año 2003 la producción mundial logró un valor mínimo de US \$ 129.971 millones de dólares¹. En la figura y cuadro n° 1 se muestra la tendencia que ha tenido el mercado en los últimos años:

Figura n° 1
Producción Mundial de Muebles de Madera
En Millones de Dólares



¹ Extraído del documento "Serie de Estudios Sectoriales / Muebles de madera", ProArgentina.

Cuadro nº 1
Producción Mundial
En millones de Dólares Corrientes

Año	Año 1999	Año 2000	Año 2001	Año 2002	Año 2003
Producción mundial de muebles de madera	107,368	113,036	106,440	116,062	129,971

Fuente: Banco Mundial
Elaborado: ProArgentina

Esta industria se encuentra en pleno crecimiento por lo que brinda grandes oportunidades de negocios a pequeñas empresas. La producción y exportación de muebles de madera es una estrategia exitosa con la cual la industria llega a tener integración comercial y desarrollo especialmente en aquellos países emergentes que tienen un alto impacto en materia de empleo. Esto se refleja en que seis de los quince primeros exportadores mundiales son países en vías de desarrollo, destacándose China por su agresiva política exportadora. Este mercado ofrece oportunidades y beneficios que deben ser aprovechados para el desarrollo económico de un país.

1.1.1.1 Principales países productores

Los principales países productores de muebles de madera en el mundo se encuentran Alemania como el principal productor, seguido de Italia, Francia, Reino Unido y España.

1.1.1.2 Demanda mundial

El principal importador de muebles de madera es Estados Unidos, en el 2004 sus importaciones fueron US \$ 10.682² millones de dólares. En segundo y tercer lugar aparecen Alemania y Reino Unido aunque cabe destacar que estos países no alcanzan el

² Según U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA).

nivel de importaciones de Estados Unidos¹. Lo anterior se aprecia a continuación en el cuadro n°2.

Cuadro n° 2
Principales Países Importadores de Muebles de Madera

País	Año 1999	Año 2000	Año 2001	Año 2002	Año 2003
EEUU	5,492	6,723	6,807	8,137	9,289
Alemania	2,074	1,980	1,790	1,779	2,022
Reino Unido	1,062	1,225	1,296	1,582	2,005
Francia	1,284	1,277	1,247	1,313	1,586
Japón	779	1,025	1,068	1,072	1,152
Suiza	714	647	622	666	770
Bélgica-Luxemburgo	675	608	580	611	742
Austria	592	501	482	525	640
Hong Kong	545	636	623	722	626
Canadá	398	468	482	538	601
España	230	259	279	338	487
Suecia	275	257	236	308	402
Italia	238	249	255	285	349
Noruega	337	337	287	303	337
Australia		176	159	203	267
Dinamarca	228	207	205	194	252
Total	14,923	16,575	16,418	18,576	21,527

Fuente: Fundación Export-Ar.
Elaborado: Las Autoras

Estados Unidos aumentó su participación mundial en importaciones de 37% en 1999 a 43% en 2003. Por su parte Reino Unido también mejoró su participación en 7% en 1999 a 9% en 2003. Esto se muestra en el cuadro n° 3 y figura n° 2 que se muestra a continuación.

Cuadro n° 3
Estructura de la Importación de Muebles de Madera
En Millones de Dólares

País Importador	Año 1999	Participación %	Año 2003	Participación %
EEUU	5,492	37%	9,289	43%
Alemania	2,074	14%	2,022	9%
Reino Unido	1,062	7%	2,005	9%
Francia	1,284	9%	1,586	7%
Japón	779	5%	1,152	5%
Suiza	715	5%	770	4%
Bélgica-Luxemburgo	675	5%	742	3%
Austria	592	4%	640	3%
Resto del Mundo	2,250	15%	3,321	15%
Total	14,923	100%	21,527	100%

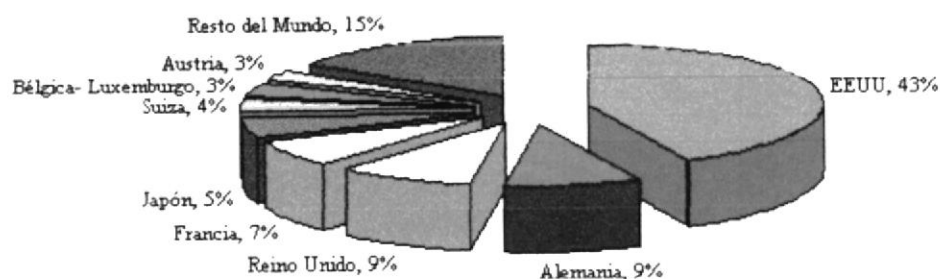
Fuente: Fundación Export-Ar.
Elaborado: ProArgentina



CIB-ESPOL

¹ Extrado del documento "Estudio de producto - mercado - Muebles de madera - Estados Unidos", ProArgentina

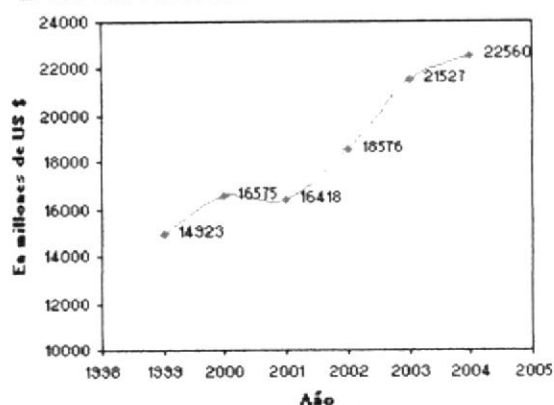
Figura n° 2
Principales Países Importadores de Muebles de Madera
Año 2003



Fuente: Fundación Export-Ar
Elaborado: Las Autoras

En la figura n° 3 y cuadro n° 4 que se encuentra a continuación se muestra las importaciones de los muebles de madera a nivel mundial:

Figura n° 3
Demanda Mundial de Muebles de Madera



Fuente: Fundación Export-Ar
Elaborado: Las Autoras

Cuadro n° 4
Importaciones de los Principales Países

Año	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Importaciones de los principales países, en millones de US \$	14923	16575	16418	18576	21527	22560
Tasa de crecimiento anual	-	11.07%	-0.95%	13.15%	15.88%	4.80%

Fuente: Fundación Export-Ar
Elaborado: ProArgentina

El aumento de las importaciones no fue igual para todos los países, cabe destacar que Estados Unidos y Reino Unido han tenido un comportamiento favorable. En el cuadro n° 5 se muestra la variación que han tenido los países.

Cuadro n° 5
Tasa de Variación Anual de las Importaciones
Principales Países

País Importador	Año 2000	Año 2001	Año 2002	Año 2003
EEUU	22.41%	1.25%	19.55%	14.16%
Alemania	-4.56%	-9.60%	-0.60%	13.64%
Reino Unido	15.39%	5.80%	22.05%	26.76%
Francia	-0.55%	-2.31%	5.31%	20.73%
Japón	31.71%	4.18%	0.33%	7.48%
Total Importaciones Mundiales	11.07%	-0.95%	13.15%	15.88%

Fuente: Fundación Expor-Ar.
Elaborado: ProArgentina



La demanda mundial de muebles de madera, obedece a una diversa gama de factores como la moda, el precio, la calidad del producto y diseño, la eficiencia logística para el rápido abastecimiento del producto.

La demanda se caracteriza por una concentración de grandes cadenas comerciales que controlan el canal de distribución y a la vez actúan como intermediarios entre productores y consumidores finales. Por lo tanto, la cadena de valor del mercado mundial de muebles de madera está dirigida por la demanda la cual decide el precio y la tendencia del diseño ya que ésta tiene poder en el mercado.

Las cadenas de comercialización tienen un rol importante en la transmisión de flujos de información, puesto que ellas recopilan y analizan las demandas de los consumidores para así establecer las directrices de la moda en relación al diseño de muebles de madera. Consecuentemente, se desarrolla una serie de estrategias que son de mutuo beneficio para productores y comercializadores, ya que permite satisfacer de la mejor manera las



expectativas de los consumidores en tiempo y forma. Hay que destacar que surgen conflictos cuando una pequeña empresa desea ingresar al mercado con marca propia y realizar actividades comerciales o de mercadeo.

1.1.1.2.1 Perfil del consumidor

El consumidor de muebles de madera muestra a menudo cierta desorientación al momento de adquirir el bien debido a que este es un producto de consumo casual que conduce a un alto costo. Para solucionar esta situación se acude a revistas especializadas, recomendaciones de amigos o se visitan grandes exposiciones para conocer mejor el producto y su oferta.

Los consumidores en los Estados Unidos toman en consideración ciertos factores como⁴:

- La entrega oportuna
- Diferenciación de los productos y servicios en base a segmentos del mercado internacional, regional, grupos demográficos y nicho en cada población objetivo.
- La búsqueda continúa del cambio tanto en los cambios como de la aparición de nuevos segmentos de mercados.
- Que se cumpla con las normas sobre calidad y seguridad de los productos.
- Productos de la mejor calidad y al mejor precio.
- Los consumidores americanos consideran de alto valor a los artículos importados por su exclusividad, son menos sensibles al precio y más a la calidad.
- Esperan un excelente servicio posventa de los productos.

1.1.1.2.2 Expectativas y preferencias

El mercado mundial de muebles de madera es un mercado que se caracteriza por el diseño, en el cual la calidad del producto y la creación deben llenar las expectativas de los consumidores.

En los diversos estilos de muebles existen ciertas preferencias como:

- Multifuncionalidad, flexibilidad y confort
 - Muebles para personas de edad enfocados en confort y ergonomía.
- Más diseño
 - Los diseñadores enfocan en mejorar la calidad, colores, diseños, etc.
- Tendencias en colores y formas - Actualmente se utiliza tableros en la fabricación de muebles, cubriendo luego con enchapado.
- Tendencias en Maderas
 - La superficie de los muebles es fabricada con maderas finas. Maderas como el roble, arce, abedul y nogal americano.
- Tendencias en Terminación
 - Existe una tendencia hacia los colores brillantes para mesas y cómodas. También se utiliza el pulido brillante y opaco, lámina raso, vidrio pintado, laca opaca.



Hay que tomar en consideración la tendencia de muebles con movimiento ya que posee entre el 25% y el 30% del mercado. Los diseños clásicos pueden venderse realizando adaptaciones de acuerdo al pedido del comprador.

⁴ Extraído del documento: "Plan estratégico exportador a Estados Unidos", Proexport Colombia

Las importaciones de muebles de madera se han presentado de forma creciente desde el año 1998. Entre 1998 y 2003 las importaciones crecieron un 110%. en el 2004 el crecimiento fue del 15% y para el 2005 se estima que el incremento sea del 10%.

Hay una tendencia creciente a la importación de muebles en forma semi-elaborada, lo cual hace que se ajuste las especificaciones y al nivel de calidad requerido por los consumidores.

1.1.1.3 Oferta exportable

El mercado exportable mundial de muebles de madera para los principales países alcanzó 16.600 millones de dólares en el año 2003. Existe diferencias entre las importaciones y exportaciones mundiales y esto se debe a ciertos factores como el costo del seguro y de los fletes.

1.1.1.3.1 Principales países exportadores

Entre los principales países exportadores se encuentran Italia ocupando el primer lugar con exportaciones de 3.114 millones de dólares en el año 2003. En segundo lugar lo ocupa China que utilizando una agresiva política exportadora, obtuvo ingresos por 2.840 millones de dólares en el 2003. Le sigue Alemania y Canadá ocupando el tercer y cuarto lugar respectivamente con exportaciones por 2.106 millones y 2.017 millones de dólares en el 2003⁵. Lo anterior se aprecia a continuación en el cuadro n° 6 y figura n° 4.

⁵ Extraído del documento "Serie de Estudios Sectoriales / Muebles de madera" Dec. Argentino

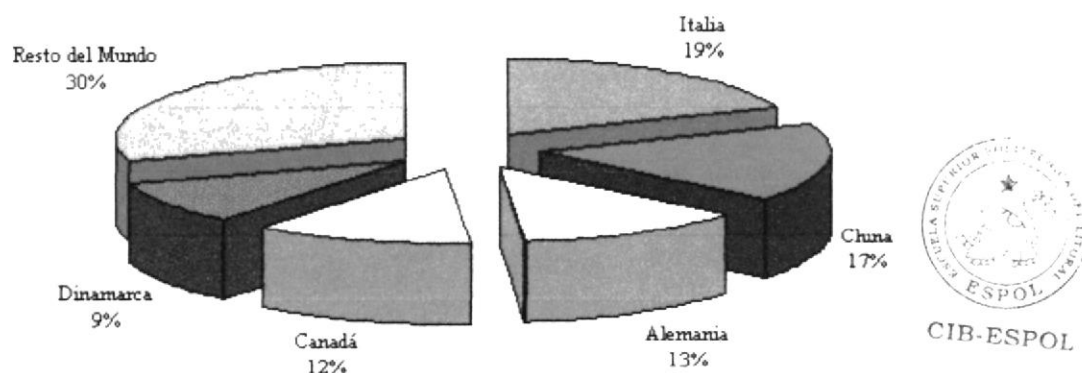


Cuadro n° 6
Principales Países Exportadores de Muebles de Madera
En Millones de Dólares

País	Año 1999	Año 2000	Año 2001	Año 2002	Año 2003
Italia	2,843	2,787	2,808	2,876	3,114
China	1,004	1,286	1,417	2,085	2,840
Alemania	1,905	1,873	1,849	1,918	2,106
Canadá	1,719	2,011	1,944	1,958	2,017
Dinamarca	1,321	1,262	1,231	1,315	1,552
Francia	823	792	749	810	891
España	665	663	636	640	729
Belgica-Luxemburgo	690	596	563	584	644
Estados Unidos	611	690	641	606	627
Suecia	542	541	464	485	561
Brasil	295	372	354	411	502
Reino Unido	599	539	521	476	490
Austria	327	276	269	277	326
Taiwan	425	417	335	274	202
Total	13.709	14.105	13.781	14.715	16.601

Fuente: ProArgentina
 Elaborado: Las Autoras

Figura n° 4
Principales Países Exportadores de Muebles de Madera
Año 2003



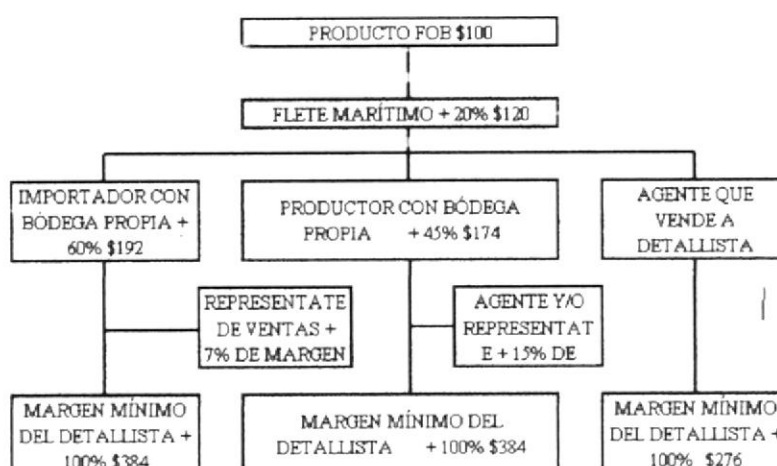
Fuente: Fundación Export-Ar.
 Elaborado: Las Autoras

1.1.1.4 Precios

La determinación de un precio de exportación implica una evaluación de los costos (costos de producción, costos de distribución o venta y costos de administración) pero además un análisis de la situación del mercado para el producto. Se deberán emplear los datos de costos para determinar si se puede satisfacer ese mercado y obtener beneficios.

Lo anterior se aprecia a continuación en la figura n°5.

Figura n° 5
Precios de Exportación



Fuente: Corpei
Elaborado: Las Autoras



La estructura de precios depende de varios factores como:

- Tipo de vendedor / canal
- Localización geográfica
- Calidad de manufactura
- Accesorios (herrajes, tapicerías, etc.)

El importador pone un precio entre 15% y 25%, dependiendo del canal de distribución este valor se puede incrementarse entre un 80% y 120% en el cual puede incluir los impuestos estatales. A continuación en el cuadro n° 7 se detallan los precios promedios en los Estados Unidos.

Cuadro n° 7
Precios en Estados Unidos

Tipo de mueble	Precio promedio
Mesa de Comedor	339 - 1649
<u>Juego de Sala</u>	
Sofá	949 - 2499
Sillones	614 - 1849
Sofá - cama	849 - 2214
Almacenaje	99.95 - 2529
<u>Camas</u>	599 - 1499
Mesas de noche	224 - 599
Cómodas	499 - 1399
Cajoneras	699 - 1314
Armarios	1297 - 2199
Espejos	99.95 - 399
<u>Muebles de oficina</u>	
Escritorios	264 - 724
Sillas	94 - 614
Biblioteca	349.48 - 1059
Archivador documentos	264 - 879
<u>Almacenaje</u>	
Aparador	524 - 2499
Centro entretenimiento	899 - 3299
Bar	395 - 1299



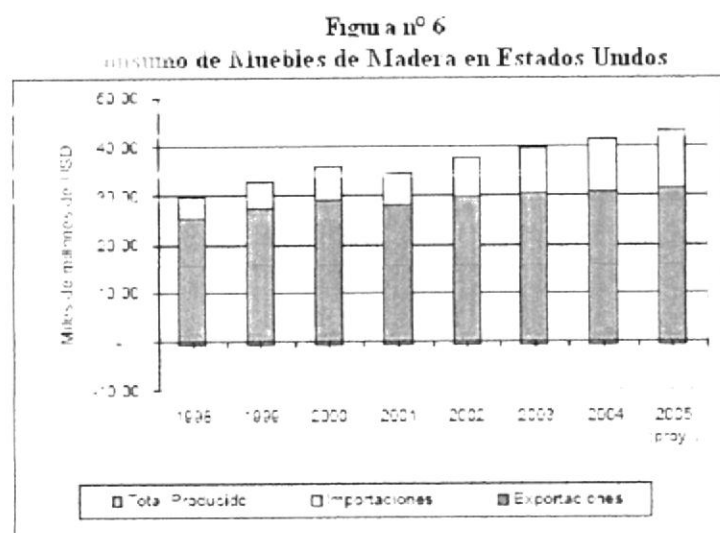
Fuente: Ethan Allen, Pier1 Imports, Wal Mart, Office Max,
HomeLife Furniture, May Department Stores, etc
Elaborado: Las Autoras

1.2 Características del Mercado de Estados Unidos

El mercado de muebles en Estados Unidos se muestra como el más importante a nivel mundial en relación a ventas internas anuales, que en 2004 alcanzaron 41.000 millones de dólares. Actualmente su crecimiento está cercano al 3% y se encuentra en continuo aumento. Este sector tiene una industria muy desarrollada y a su vez tiene fuerte una

competencia del producto importado. De la producción total el 40% son muebles para hogar, el 40% muebles de cocina y un 20% muebles de la oficina.

Este país es el principal importador del mundo, año a año ha incrementado el nivel importaciones considerablemente, del total de muebles de madera vendidos en Estados Unidos la mayor parte es de origen extranjero. El mercado americano es muy extenso, por lo tanto el exportador debe centrarse en algún Estado o gran ciudad; también es necesario definir el tipo de estrategia competitiva, ya sea por precio o por diferenciación del producto, dependiendo del segmento de mercado que se tenga como objetivo. Lo anterior se aprecia a continuación en la figura n° 6.



Fuente: U.S. Department of Commerce
Elaborado: ProArgentina



La competencia a afrontar, será básicamente la de los fabricantes locales, oferta extranjera especialmente de Italia, Canadá, China y Sudeste Asiático. Hay que tener en

cuenta que el mercado crece al 3% anual⁶ lo cual permite la entrada a nuevos oferentes quienes podrán ingresar a este mercado con precios bajos, competitivos y diferenciados.

Desde el año 1998 la oferta de muebles para el hogar en los Estados Unidos se ha comportado de manera estable mientras que la producción para muebles de oficina ha disminuido. El crecimiento de la producción local desde el año 1998 hasta el 2002 fue de 1.18% anual. Se estima que para el año 2005 sea del 2% anual.

La demanda de muebles tiene una elevada correlación entre la evolución y el comportamiento de la economía. Otros factores que intervienen para determinar la demanda son el nivel de ingresos y la facilidad de endeudamiento de los consumidores. En momentos en que la tasa de interés es baja, los consumidores estarán dispuestos a aumentar sus gastos y así reducir su nivel de ahorro; esto hace que se revaloricen mercados como muebles, bonos y acciones; todo esto incentiva al consumidor norteamericano a incrementar sus gastos, entre los cuales se encuentra el mobiliario ya que tiene una sensibilidad considerable a estos cambios. El único factor que podría afectar de manera negativa a la demanda de muebles es que la tasa de interés suba debido a que gran parte de los consumidores que adquieren muebles realizan las compras a crédito. En el cuadro n° 8 se muestra la tendencia que tiene la demanda de los muebles.



⁶ Fuente: del documento "Estudio de producto / mercado Muebles de madera / Estados Unidos", ProArgentina.

Cuadro n° 8
Indicadores de la Tendencia de la Demanda de Muebles

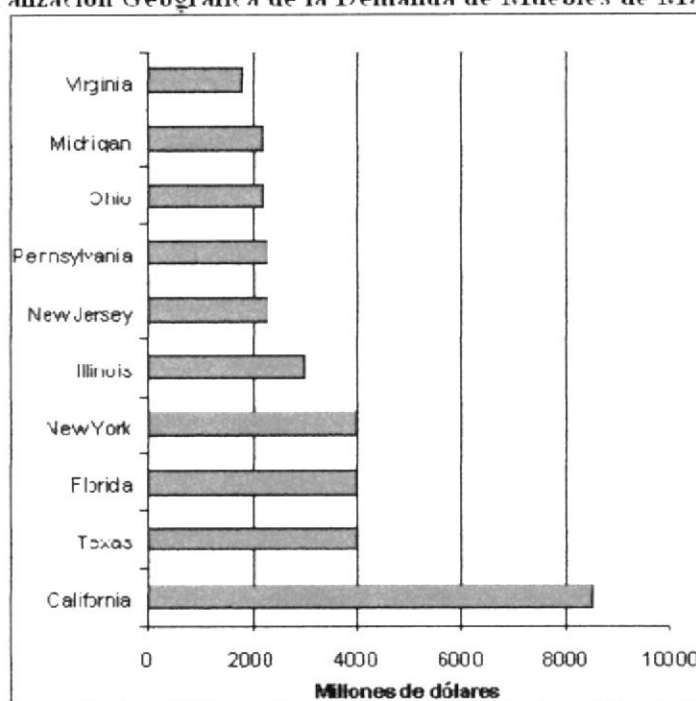
RUBRO	JUN 2004	DESDE MAYO 2004	DESDE JUN. 2004
1. Ventas de nuevas viviendas (Sales of new single-family homes) Miles de unidades y cambio porcentual	1.326	-0.60%	11.10%
2. Inicio de construcciones de viviendas (Privately owned housing) Millones de unidades y cambio porcentual	1.802	-8.50%	-2.60%
3. Gasto de consumo en mobiliario (Consumer spending for furniture) Miles de millones de dólares y cambio porcentual	72.5	-0.30%	4.40%
4. Índice de precio de mobiliario (Furniture producer price index) Mobiliario hogareño, 1982=100 y cambio porcentual	160.8	0.70%	1.60%
5. Empleo en fábricas de mobiliario (Furniture factory employment) Miles de trabajadores y cambio porcentual	575.1	-0.20%	0.70%
6. Capacidad utilizada en fábricas de mobiliario (Furniture factory) Porcentaje de capacidad utilizada y cambio porcentual	69.6%	-0.40%	3.00%

Fuente: U.S. Depts. of Commerce, Housing & Urban Dev, U.S. Bureau of the Census, U.S. Bureau of Labor Statistics, Federal Reserve Board.

Elaborado: ProArgentina

En la figura n° 7 se presenta los Estados que más demanda muebles de madera dentro de los Estados Unidos en los diez estados más importantes:

Figura n° 7
Localización Geográfica de la Demanda de Muebles de Madera



Fuente: US Bureau of Labor Statistics Consumer Expenditure Survey de 1999
 Elaborado: ProArgentina



1.2.1 Principales proveedores de Estados Unidos

Los principales proveedores de Estados Unidos son los países de Canadá, China, Indonesia, Malasia e Italia⁷.

A continuación en el cuadro n° 9 se aprecia las importaciones de Estados Unidos por origen y tipo de mueble:

Cuadro n° 9
Importaciones de Estados Unidos de Muebles de Madera por Origen

Miles de Dólares

Posición Arancelaria	País de Origen	1999	2000	2001	2002	2003
940330	Muebles de Madera de los tipos utilizados en oficinas⁸					
	Canadá	392.613	451.412	392.164	375.510	403.009
	China	68.206	87.210	52.311	107.720	167.993
	Dinamarca	22.923	25.453	18.702	33.965	39.179
	Taiwan	7.840	18.564	16.227	17.753	25.734
	México	23.155	29.559	19.745	21.210	15.711
	Brasil	7.797	10.725	9.102	11.547	10.640
	Resto del Mundo	53.876	93.721	74.616	74.794	87.133
	Total	576.409	715.643	592.967	642.498	749.389
940350	Muebles de Madera de los tipos utilizados en dormitorios					
	China	203.119	434.417	568.709	959.954	1.406.415
	Canadá	367.152	416.225	414.958	402.965	395.091
	Italia	179.695	190.052	185.553	199.135	197.245
	Indonesia	115.922	130.863	130.477	151.785	150.190
	Brasil	26.000	43.394	73.498	99.124	111.351
	Malasia	23.611	50.151	44.994	68.060	115.819
	México	161.161	170.908	145.423	128.160	99.676
	Resto del Mundo	221.567	251.434	276.375	309.749	337.892
	Total	1.298.227	1.687.445	1.839.888	2.318.932	2.802.668
940360	Los demás Muebles de Madera					
	China	867.816	1.150.000	1.246.616	1.808.297	2.206.681
	Canadá	529.667	624.449	579.751	584.539	572.558
	Indonesia	197.563	228.811	236.900	246.653	249.798
	Malasia	200.547	200.439	189.023	219.571	223.943
	Italia	161.282	214.994	214.436	223.341	213.605
	Taiwan	255.206	216.453	196.634	164.430	126.878
	Tailandia	134.998	163.635	168.128	210.924	224.211
	México	150.847	163.685	151.698	165.702	164.093
	Resto del Mundo	565.387	690.584	675.689	733.566	844.444
	Total	3.063.313	3.653.038	3.648.776	4.357.022	4.826.210
Total Partida		5.492.108	6.722.808	6.906.701	8.137.210	9.289.481

Fuente: Tradstatweb

Elaborado: Fundación Export-Ar



En el cuadro n° 10 se aprecia las importaciones de muebles en Estados Unidos por país.

Cuadro n° 10
Importación de Muebles en Estados Unidos
En Miles de Millones de Dólares

Países	Ene-Mar / 04	Ene-Mar / 03	% Cambio
China	1,477	1,195	23.6%
Canadá	632	605	4.3%
Italia	288	293	-1.7%
México	176	152	15.8%
Malasia	167	137	21.9%
Indonesia	158	156	1.3%
Tailandia	113	91	24.2%
Brasil	84	61	37.7%
Vietnam	63	37	70.3%
Filipinas	53	58	-8.6%
Top 10	3,211	2,785	15.3%
Total Mundo	3,601	3,143	14.6%

Fuente: U.S. Department of Commerce
 Elaborado: ProArgentina



CIB-ESPOL

En el cuadro n° 11 se puede apreciar las principales compañías fabricantes de muebles en los Estados Unidos.

Cuadro n° 11
Fabricante Muebles En Estados Unidos

COMPAÑÍA	
1	Ethan Allen
2	Office Depot
3	Heilig - Meyers
4	Rooms To Go
5	Wal Mart
6	Federated Department Stores
7	Berkshire Hathaway furniture division
8	La - Z - Boy
9	Sam's Club
10	JCPenney
11	Kmart
12	Staples
13	Havertys
14	HomeLife Furniture
15	Office Max
16	Costco
17	Value City
18	Wards
19	Art Van
20	Pier 1 Imports
21	Levitz
22	Ikea
23	May Department Stores
24	Thomasville Home Furnishing Stores
25	Rhodes

Fuente: Furniture Today
 Elaborado: Corpei

⁷ Extraído del documento "Tendencias en el mercado internacional de Muebles de madera", Fundación Exportar.

1.2.2 Principales proveedores de Chicago

En el cuadro n° 12 se puede apreciar las diferentes empresas proveedoras de muebles de madera en la ciudad de Chicago.

Cuadro n° 12
Proveedores de Muebles en Chicago

Empresa	Estado	Ciudad
Bretford Manufacturing	Illinois(IL.)	Chicago
Bridge Heller Financial	Illinois(IL.)	Chicago
Fashion Bed Group Inc	Illinois(IL.)	Chicago
Pier 1 Imports	Illinois(IL.)	Chicago

Fuente: Furniture Today

Elaborado: Las Autoras



CIB-ESPOL

Luego de haber investigado a los principales distribuidores de la ciudad de Chicago se determina a **Pier1 Imports** (Pier 1 fue fundado en 1962 como solo almacén en San Mateo, California y ahora funciona sobre 1.200 almacenes en los 50 estados, Canadá, México, Puerto Rico y el Reino Unido) como la mejor opción debido a que es una cadena reconocida en los Estados Unidos. Una vez seleccionada la cadena se realizó el debido acercamiento con los ejecutivos que son encargados de las negociaciones en el exterior.

1.2.2.1 Por categoría y procedencia

Los muebles que llegan a Chicago lo hacen desde puerto de Illinois que es el más importante de los Estados Unidos. Ingresan tipos de muebles como: sala, dormitorio, cocina, oficina, entre otros; todos estos proceden de países como China, Canadá, Italia, Dinamarca, entre otras.

1.2.3 Características cuantitativas y cualitativas de la demanda

El consumidor estadounidense no puede definirse hacia una sola tendencia, que se los consideran como los de más alto poder adquisitivo. Otra diferencia entre los habitantes americanos es en cuanto a su geografía; puesto que es uno de los países más extensos del mundo, con todas las estaciones climáticas; en cada región las costumbres son diferentes; esto se debe a las características étnicas de muchos de los habitantes y a diferencias culturales por su origen de inmigración o por su religión.

En este país se segmenta a los consumidores en base a los siguientes criterios:

- Segmento por diseño y proceso de fabricación del mueble

- Muebles de diseño:

Existen los estilos clásicos europeos, los de diseño moderno y los regionales o también llamado étnicos.

- Muebles estandarizados:

Son muebles sin un estilo en particular, no tienen ningún tipo de diferenciación en lo que se refiere a su apariencia. Su finalidad es satisfacer al cliente que compra dependiendo del precio, al ofrecer un mueble barato.

- Segmento por precio

- Precio medio – alto → representa el 20% del mercado.

- Precio medio → representa el 40% del mercado.

- Precio medio – bajo → representa el 40% del mercado.



CIB-ESPOL



CIB-ESPOL

- Segmentación por estilo

- Muebles coloniales o étnicos:

Los muebles coloniales pueden variar desde decorativo hasta lujoso. Los muebles étnicos que hace referencia a toda clase de muebles exóticos de países en desarrollo y que van desde lo clásico hasta lo contemporáneo; sin embargo es importante que los muebles mantengan su autenticidad de origen para mantener su carácter de especial.

- Muebles de estilo clásico europeo

Se tratan de muebles de estilos francés e inglés.

- Muebles de diseño moderno

Son muebles de origen italiano con diseños de vanguardia con tendencias artísticas y culturales.

- Segmento por destino de uso del mueble

- Dormitorios

- Camas

- Mesas de luz

- Cómodas

- Marcos espejo

- Placares y armarios

- Placares

- Armarios

- Roperos

- Muebles de vestidores

- Muebles juveniles

- Escritorios
- Bibliotecas
- Comedores (excepto mesas y sillas)
 - Modulares
 - Aparadores
 - Vajilleros
- Muebles de cocina
 - Bajo mesada
 - Alacenas
 - Armarios para cocina
 - Escoberos
- Muebles de baño
 - Vanitorys
 - Botiquines
 - Armarios de baño
- Sillas y sillones
- Mesas
 - Rectangulares
 - Circulares
 - Otras formas
 - Con tablas adosadas
- Muebles accesorios
 - Mesas de centro
 - Rinconeras



CIB-ESPOL

- Mesas para tv
- Mesas para computación
- Botineros
- Muebles de oficina
 - Escritorios
 - Mesas de reuniones
 - Bibliotecas
 - Armarios
 - Puestos de trabajo
- Muebles especiales
 - Decoración
 - Instalación de negocios
 - Hoteles
 - Bancos
 - Casas de culto
- Otros tipos de muebles
- Segmentos por usuario y nivel de vida
 - Solteros jóvenes (16 – 29 años)

Estas personas optan por los muebles contemporáneos que resultan prácticos, funcionales y de bajo precio.
 - Solteros adultos (20 – 45 años)

Comprende a personas que suelen comprar muebles prácticos, multifuncionales, fáciles de transportar y de última hora en interiores.
 - Padres / Parejas jóvenes (25 – 40 años)



Es un grupo muy sensible a las modas. sus gustos son una combinación de estilos clásicos.

➤ Padres de media edad (35 – 55 años)

Son consumidores que le dan un alto grado de importancia a los muebles, suelen tener muebles contemporáneos.

➤ Padres adultos (Mayores a 65 años).

Este es un grupo que tiene un estilo interior particular (muebles de madera dura y pesados) y poco cambiante, prefieren estilos clásicos y a veces por los de estilo contemporáneos.

➤ Adultos

Optan por los muebles de estilo contemporáneo⁸.

En Estados Unidos el mueble se ha transformado en un producto de auge, que se ha impuesto dado los patrones marcados por las preferencias artísticas. Es tan notoria esta situación que los materiales empleados y la combinación de los mismos dependen en gran medida de este factor. Las preferencias del consumidor estadounidense hacia los muebles generalmente es la conservadora, el estilo que sobresale son muebles clásicos específicamente del siglo XVIII, sólo el 25% del mercado se inclina hacia el estilo contemporáneo⁹.

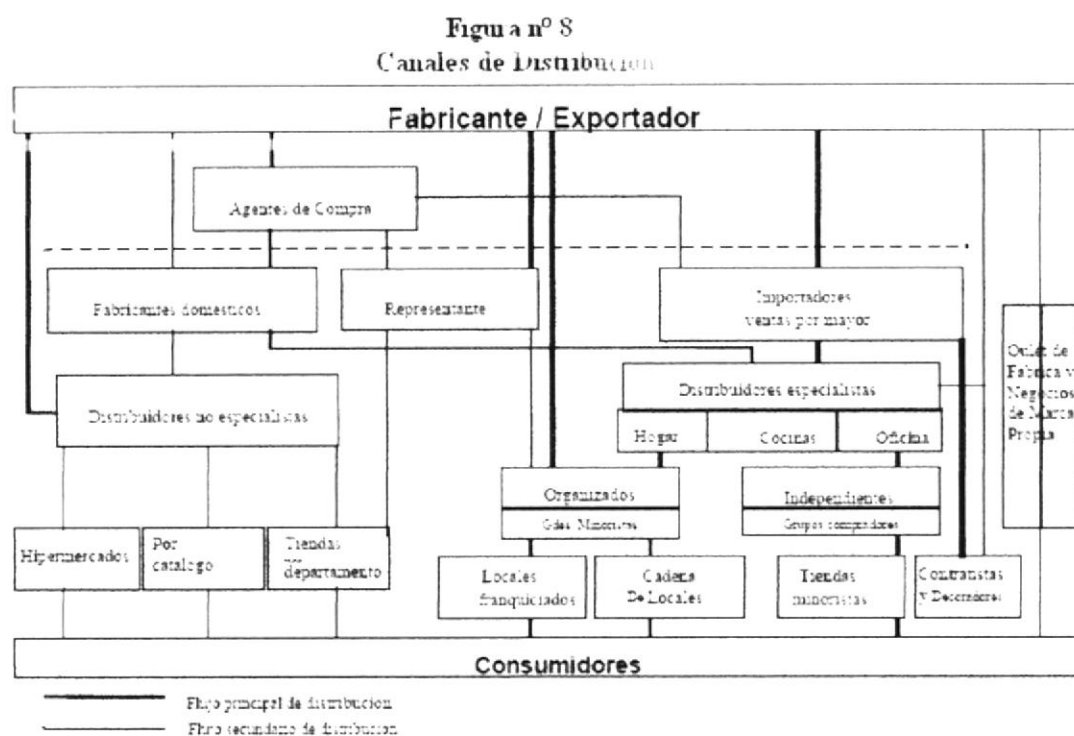


⁸ Extraído del documento "Estudio de producto / mercado- Muebles de madera / Estados Unidos", Dec Argentina
⁹ Según la Embajada de España - Oviedo - 2000.

1.3 Sistemas de comercialización

1.3.1 Canales de distribución en los Estados Unidos

En la figura n° 8 que se encuentra a continuación se aprecia los canales de distribución más usados para comercializar productos hacia los Estados Unidos.



Fuente: Internacional Furniture Suppliers Association
Elaborado: ProArgentina

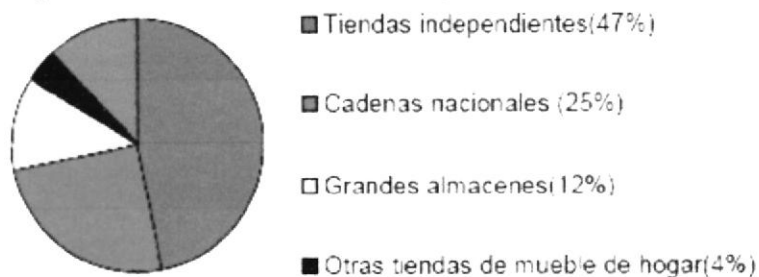


CIB-ESPOL

Principales canales:

- Para muebles de oficina, de cocina y dormitorio:
 - Distribuidores especializados
 - Grandes minoristas. En la figura n° 9 se puede apreciar el reparto entre los canales minoristas americanos.

Figura nº 9
Reparto del Mercado entre los Mayores Canales de Minoristas



Fuente: Furniture Today

Elaborado: Oficina Comercial España - Miami



- Mayoristas
- Importador
- Representante

Para exportadores de países en vías de desarrollo, la distribución física de muebles es compleja, se recomienda tener un representante en Estados Unidos.

Los siguientes canales también representan posibles métodos de distribución:

Importadores / Distribuidores

Comprando por cuenta propia, el importador es responsable de la distribución y venta en Estados Unidos. Puede ofrecer considerable información como los procedimientos de comercio exterior y mantenimiento de las existencias debido a que éste está familiarizado con los mercados de dicho país. Si hay una buena relación comercial entre el fabricante y el importador, el fabricante puede obtener elemental información sobre los diseños correctos para el mercado, las tendencias nuevas y calidad requeridos.

La mayoría de los muebles de madera entran a Estados Unidos vía importadores o distribuidores (es el camino más aconsejable para los productos que quieran ingresar por primera vez al mercado americano). Los importadores americanos exigen entre 30% y 35% como margen de ganancia sobre las ventas, en este porcentaje está incluido almacenaje y mantenimiento de la mercadería.

En el mercado existen un sin número de importadores/distribuidores y día a día sigue aumentando. Establecen relaciones comerciales de largo plazo pero incluyen estrictas condiciones como exclusividad, diseño, calidad, términos de distribución, etc.

Fabricantes domésticos

Puesto que los costos de producción han incrementado, los fabricantes han asumido el rol de importador, esto lo hacen para ser más competitivos en precios. Se está volviendo frecuente que los fabricantes estadounidenses complementen sus productos con muebles extranjeros. En ciertas ocasiones esto conlleva a que el producto extranjero pierda identidad, para ello una solución es crear un estilo de diseño.



CIB-ESPOL

Agentes de compra

Son empresas independientes que realizan transacciones por cuenta de terceros y actúan como intermediarios entre compradores y vendedores. La mayoría son representantes de los fabricantes. Normalmente los agentes de compra tienen su propia oficina en el país a vender.

Representantes

Son empresas independientes que trabajan sobre contactos con uno o más fabricantes. Trabajan en base a comisiones. El stock de las mercaderías es en base a consignación.

Organización propia en los Estados Unidos

Esto es conveniente cuando el mercado objetivo es amplio pero esto conlleva gastos de establecimiento y marketing que podrán mantener si se obtiene grandes ganancias. Esta vía permite tener el control total sobre el producto.

Venta directa a los minoristas de gran tamaño

Los problemas que enfrentan los importadores y los distribuidores pueden ser solucionados si existen asociaciones con los minoristas de gran tamaño del mueble.

Canales no convencionales

Es la venta directa al consumidor a través de catálogos, contactos telefónicos o comercio electrónico; todo esto para evitar gastos por concepto de pagos a minoristas.

Compras grupales / Cooperativas

Son un grupo de minoristas que adquieren los productos a través de fabricantes nacionales o extranjeros en grandes cantidades para obtener mejores precios. Existen compradores que prefieren comprar directamente al oferente con el fin de minimizar costos. El objetivo de los miembros es poder competir con cadenas comerciales que pueden conseguir grandes descuentos por la cantidad que ellas comercializan. Estos grupos de compras se centran en pocos oferentes para promocionar las ventas. Esta modalidad es conocida como “partner shopping” y tiene su origen en los Estados Unidos.

Ventas a través de diseñadores de interiores

Estos buscan muebles con diseños únicos. El método del negocio es similar al empleado con los grandes minoristas, aunque se pueda obtener un precio más alto. Generalmente los diseñadores carecen de depósitos lo que ocasiona que estos realicen pequeñas compras con frecuencia.

1.4 Perspectivas de la demanda futura

El mercado de muebles de madera es un sector maduro que se caracteriza por el fortalecimiento de las empresas ubicadas en él, con una amplia trayectoria en el mercado, donde se encuentran establecimientos especializados según la línea de mueble que venden. Es un sector que ha avanzado en cuanto a calidad y diseño pero que debe adecuarse a las necesidades del mercado.

El crecimiento del mercado de muebles de madera no se refleja de igual forma en todos los Estados, ya que ciertas zonas como la Noreste y los Grandes lagos tienen una menor crecimiento, por contrario existe zonas como la central y la sur que tienen una mayor crecimiento debido a la inmigración hispana.

Entre los mayores mercados de muebles se encuentran ciudades como Nueva York, Los Angeles, Chicago, San Francisco y Washington, los cuales representan el 23% de mercado¹⁰. Lo anterior se puede apreciar a continuación en el cuadro n° 13.

Cuadro n° 13
Mercado del Mueble Domestico y su Crecimiento hasta el 2010

Estadísticas Áreas Metropolitanas	Estado	Población (En miles)	Participación	Ranking	Muebles (Millones de US \$)	Ranking	Crecimiento Real Mercado Mueble 2000 - 2010 (%)
New York-North New Jersey-Long Island	NY-NJCT-PA	19,921	7.3	1	8.9	1	29.7
Los Angeles- Riverside- Orange	CA	15,862	5.8	2	6.8	2	40.5
Chicago- Gary- Kenosha	WI	8,716	3.2	3	3.9	3	28.1
San Francisco- Oakland- San José	CA	6,822	2.5	4	3.9	4	29.0
Washington-Baltimore	DC-MDVA- WV	7,339	2.7	5	3.6	5	29.8

Fuente: U.S. Department of Commerce y U.S. Bureau of the Census
 Elaborado: ProArgentina



La demanda de Estados Unidos de muebles de madera ha ido creciendo en los últimos años. En el año 1998 hasta el 2004 ha crecido en promedio un 39% y con expectativas de crecimiento para los próximos años¹¹. Lo anterior se puede apreciar a continuación en el cuadro n° 14.

Cuadro n° 14
Demanda de Muebles de Madera
Miles de Millones de Dolares

Año	Consumo	Variación Anual	Variación Acumulada
1998	29.17		
1999	32.16	10.25%	10.25%
2000	34.96	8.71%	18.96%
2001	34.12	-2.40%	16.55%
2002	37.18	8.97%	25.52%
2003	38.9	4.63%	30.15%
2004	40.83	4.96%	35.11%
2005 (Proy)	42.48	4.04%	39.15%

Fuente: U.S. Census Bureau
 Elaborado: Las Autoras

¹⁰ Extraído del documento "Estudios de producto/ mercado- Muebles de madera/Estados Unidos". ProArgentina.

¹¹ Extraído del documento "Estudios de producto/ mercado- Muebles de madera/Estados Unidos". ProArgentina.

El mercado de muebles de madera a futuro apuesta por productos que tengan un mínimo impacto ambiental. Se está tomando como alternativa reutilizar los residuos de madera y sus derivados. Así mismo implementar nuevas tecnologías para sustituir las materias primas naturales; todo esto conlleva a la adecuación del diseño y la producción.

El sector tiende hacia la diferenciación por líneas de producto consiguiendo que la especialización sea alta, esto hace que el mercado dé un valor agregado al ofrecer productos personalizados.

En este sector se observan las siguientes debilidades y amenazas:

- Creciente competencia.
- Empresas tienen una débil capacidad competitiva y con escasos recursos comerciales.
- Cambios en los hábitos de consumo que priorizan otras necesidades y otras fórmulas de compra.



También existen oportunidades fortalezas, estas son:

- Mayor poder adquisitivo y aumento de la sensibilidad hacia la decoración del hogar por parte del consumidor y la continua innovación en los muebles fabricados que persiguen un mayor confort, funcionalidad y diseño, acorde con las necesidades de la vivienda moderna.

1.5 Requisitos para exportar

Para exportar productos en general se debe seguir los siguientes pasos:

- Registro de datos en las tarjetas de identificación proporcionadas por los bancos corresponsales autorizados por el Banco Central del Ecuador.

a) Personas Naturales: Cédula de ciudadanía (para exportadores por una sola vez); RUC para exportadores habituales.

b) Sector Público: Código de catastro

c) Personas Jurídicas: R.U.C (dirección, teléfono, etc.); Afiliación a una de las Cámaras de la producción.

De acuerdo a la nueva Ley de Comercio Exterior y como aporte a la Corporación de Exportaciones e Inversiones -CORPEI, el exportador aportará con el 1.5 por mil sobre el valor FOB de sus exportaciones; las ventas de petróleo y derivados con el 0.50 por mil sobre el valor FOB y las importaciones con el 0.25 por mil sobre el valor FOB. Estas cuotas redimibles serán entregadas por los exportadores de bienes y servicios al momento de la venta de las divisas; el aportante recibirá un cupón por el valor de su cuota, los que una vez acumulados y llegar a un valor equivalente en sucres a US \$ 500,00 serán canjeados por la CORPEI por certificados de aportación, emitidos por la Corporación en dólares norteamericanos y redimidos a partir de los diez años.

Tramites para exportar productos en general:

a) Obtención del visto bueno del formulario único de exportación en los bancos corresponsales



- Presentar la declaración de exportación en el Departamento de Comercio Exterior del Banco corresponsal adjuntando la factura comercial numerada en original y 5 copias.

- El formulario único de exportación, tiene un plazo indefinido; excepto, cuando el producto tiene restricciones de algún tipo (cupos, autorizaciones o precio referencial), que tendrá un plazo de 15 días y es válido para un solo embarque.

b) Trámite en la aduana y embarque

1. ADUANA: Para el acto único de aforo deberá presentarse:

- FUE con visto bueno del Banco corresponsal.
- Factura comercial (4 copias), si existen diferencias entre el valor declarado y el valor exportado, se deberá presentar una nueva factura en original y cuatro copias para liquidación.
- Registro y certificación de la recaudación aduanera en el FUE.
- Entrega de la mercadería en las bodegas de Aduana o Autoridad Portuaria.



2. EMBARQUE

- Constatación del pago de derechos y gravámenes arancelarios, de ser el caso.
- Recibo de pago de tasas por almacenamiento, carga, muellaje, vigilancia, etc.

- Entrega a la Aduana de cuatro copias del documento de embarque definitivo emitido por el transportista, que deberá contener el número de FUE¹².



1.6 Certificado Internacional

En la actualidad los importadores exigen el certificado Forest Stewardship Council (FSC), el cual garantiza que la madera proviene de un bosque de manejo sostenible. Existen etapas de certificación:

- Certificación de la gestión forestal que es un procedimiento de verificación en base de juicios anticipados y una valoración independiente.
- Etiqueta o declaración medio ambiental muestra los aspectos ambientales del producto.
- Etiqueta de productos forestales indica la calidad del bosque o de la unidad de explotación de donde proviene la materia prima.
- La cadena de custodia hace referencia a las diversas fases de los productos forestales durante el traslado, procesamiento y distribución¹³.

1.7 Transporte, flete y seguro

Los puertos principales puertos de contenedores de los Estados Unidos se encuentran en la costa del Pacífico: Los Angeles, Long Beach, Oakland y Seattle. Si bien estos puertos son los más grandes en tráfico de contenedores, el manejo de carga en los puertos del Golfo de México, y desde Miami hasta los puertos de New York y New Jersey, ha aumentado, especialmente por el incremento del comercio con América Latina. Los

¹² www.ecuador.fedexpor.com/exportar.html

puertos de New York y de New Jersey son los más importantes de la Costa este, a pesar de sus costos operativos.

El puerto de Charleston, en Carolina del Sur, se ha transformado en uno de los más activos con América Latina, pues mueve todo tipo de carga, con capacidad de transferirla a camiones y trenes, barcazas y al transporte aéreo. Otros puertos de importancia en la Costa este son: Baltimore – Maryland; Filadelfia - Pennsylvania; Hampton Roads - Virginia, Miami, Florida; Savannah - Georgia, y Boston - Massachusetts.

Cualquier compañía internacional de transportes puede realizar el servicio, incluyendo los trámites aduaneros. Debe utilizarse un embalaje apropiado para asegurar que el producto no sufra daños durante el almacenamiento, transporte y distribución. En el caso de los muebles, se refiere a roturas, golpes, raspaduras, abrasión, impresión, manchas, decoloraciones, daños por humedad o temperatura.

Los paquetes a transportar deben ser marcados claramente con el nombre y dirección del exportador e importador, el país de origen, el puerto de embarque sobre el contenido, así como toda aquella información que permita al importador identificar que el lote de productos ha arribado a su destino.

Al momento de empacar muebles es importante:



¹³ Documento para el manejo forestal sostenible FAO, 2001

- Escoger un medio de transporte y distribución que abarque el mínimo posible de transbordos y operaciones de carga y descarga.
- Usar contenedores de carga internacionales, cargados con las señales del fabricante para ser descargados al final de la cadena de distribución para así reducir el número de operaciones de manipulación.
- Utilizar diseños de embalajes adaptados a los espacios del contenedor y usar pallets de medidas estándar, especialmente para muebles pesados de madera sólida.
- Mostrar en el paquete, con símbolos internacionalmente reconocidos, la cantidad máxima de paquetes encimados.
- Crear situaciones necesarias para minimizar daños al mueble durante el almacenamiento fuera de su embalaje, durante el proceso de embalaje o durante el almacenamiento en el sector de despacho de fábrica.
- Tener el adecuado equipo para la manipulación de las cargas.
- Tener el adecuado almacén y mantenimiento.
- Tener el adecuado entrenamiento del personal.



CIB-ESPOL

Los muebles pueden llegar a ser pesados, frágiles y difíciles de manipular por eso deben ser empacados cuidadosamente para resistir el impacto al momento de ser transportados y de la misma forma durante la descarga.

En los contratos se debe especificar quien asume los costos de transporte, ya sea el importador o exportador, para ello se utiliza los sistemas FOB y CIB. Habitualmente el exportador paga los gastos de almacenaje y el importador los gastos de transporte interno.

Los gastos por daños en la mercadería ocasionada por el traslado son asumidos por el importador, por eso estos piden un 2% de descuento para el seguro de defectos. De la misma manera piden descuentos por la entrada de nuevas líneas de producto, o aportaciones para el gasto por concepto de publicidad de 5%.

El Estado de Illinois debido a su ubicación geográfica posee una importante red de transporte y un sistema de comunicaciones. La proximidad que tiene con el resto de mercados permite a las industrias locales embarcar o recibir bienes, sin incurrir en costos elevados en el transporte, haciéndolos más competitivos. El puerto interior más importante de Estados Unidos está localizado en Chicago, las facilidades portuarias son parte de la clave del sistema de transporte. La transportación marítima, cuenta con 25 terminales fluviales que brindan servicios a embarcaciones con gran capacidad.



1.7.1 Ecuador

Los muebles requieren para su comercialización del servicio al cliente, por lo que se hace necesario contar con mecanismos de distribución en el mercado de destino. Estos servicios pueden ser proporcionados por el agente, el mayorista o el distribuidor al detalle. Lo anterior se aprecia a continuación en la figura n° 10.

Figura n° 10
Comercialización de Muebles



Fuente: Bancomex
Elaborado: Corpei



1.8 Aranceles, cuotas y licencias

Aranceles y cuotas

En el proceso de exportación de muebles de madera se incluyen el tipo utilizados en dormitorios; los demás muebles de madera; los muebles de otras materias, incluidos el roten (ratán), mimbre, bambú o materias similares y las partes de madera.

Como puede apreciarse en el cuadro nº 15 los muebles de madera no tienen gravamen de importación a los Estados Unidos. Esto representa un estímulo más para que se desarrolle la industria mueblera en el Ecuador.

Cuadro nº 15
Aranceles

Facción arancelaria	Descripción del producto	Arancel general (nación más favorecida)	Arancel especial (ATPA: acuerdo andino)	Arancel otros (Cuba, Afganistán, Laos, Korea del Norte, Vietnam)
94.03	Los demás muebles y sus partes			
9403.50	Muebles de madera del tipo de los utilizados en dormitorios			
9403.50.40	De madera doblada	Libre	Libre	42,50%
9403.50.90	Los demás	Libre	Libre	40%
9403.60	Los demás muebles de madera			
9403.60.40	De madera doblada	Libre	Libre	40%
9403.60.80	Los demás	Libre	Libre	40%
9403.80	Muebles de otras materias, incluidos el roten (ratán), mimbre, bambú o materiales similares			
9403.80.30	Muebles que no sean asientos	Libre	Libre	60%
9403.80.60	Muebles que no sean asientos no de partida 9402	Libre	Libre	45%
9403.90	Partes			
9403.90.70	De madera	Libre	Libre	40%
9403.90.80	Las demás	Libre	Libre	45%

Fuente: Bancomex, Corpei, US Department of Commerce.
Elaborado: Corpei

En el cuadro n° 16 se aprecia el tipo de regulaciones arancelarias para la exportación de muebles hacia los Estados Unidos.

Cuadro n° 16
Regulaciones No Arancelarias

Regulaciones no arancelarias cuantitativas	Permiso de importación o exportación
	Cuotas
	Impuestos antidumping
	Precios oficiales
	Impuestos compensatorios
Regulaciones no arancelarias cualitativas	Regulaciones sanitarias
	Regulaciones fitosanitarias
	Requisitos de etiquetado
	Marca de país de origen
	Requisitos de empaque
	Regulaciones de toxicidad
	Normas técnicas
	Regulaciones ecológicas
	Normas de calidad

Fuente: Bancomex

Elaborado: Corpei



Existen ciertos tipos de documentos exigidos para la entrada y estos son:

- Manifiesto de entrada (Entry manifest) / Customs form 7533. Lo completa la empresa transportista.
- Permiso especial para despacho inmediato (Application and Special Permit for Immediate Delivery) / Customs form 3461 lo completa el despachante de aduanas cuando realiza la declaración reglamentaria.
- Factura comercial (commercial invoice) o factura pro forma cuando la factura comercial no puede ser producida. La ley arancelaria de los EEUU requiere que la factura comercial informe de:
 - Puerto de entrada al cual se destina la mercadería.
 - Fecha, lugar y nombre del comprador y vendedor, si la mercadería es para la venta, consignación o resulta del contrato de una venta.

- Descripción detallada de la mercadería, incluyendo nombre, calidad, marcas, etc.
- Cantidad en dólares y medidas.
- Precio de compra de cada artículo en la moneda de venta.
- Cargos y costos adicionales a los de la mercadería como flete, seguros, comisiones, etc.
- Reintegros, rebajas y subvenciones que se reciban al exportarse la mercadería y país de origen.
- Lista de bienes (packing list), si corresponde.

La factura comercial deberá describir el producto para poder verificar la posición arancelaria correcta, incluir cantidades, valor FOB de la mercadería, país de origen, nombre de comprador, vendedor, valor de la transacción de entrada, etc.¹⁴

En los últimos tiempos el American Furniture Manufacturers Committee for Legal Trade y el Furniture Retail Group han solicitado al US Department of commerce que aumente los aranceles a los muebles chinos debido a que ingresan al mercado americano con precios bajos¹⁵.

Licencias

Dentro del mercado de muebles de madera existen normas ISO que si bien no son obligatorias es conveniente cumplirlas, a continuación se detallan¹⁶:

¹⁴ <https://www.ebo.gov/xp/cgov/toolbox/publications/>
[doc.gov](https://www.doc.gov)

¹⁶ Para más información consultar la página <http://www.iso.org/iso/en/cataloguedetailpage>



- ISO 4211:1979 → Muebles – Test de superficies – Resistencia de las superficies a los líquidos fríos.
- ISO 4211-2:1993 → Muebles – Test de superficies – Parte 2: Resistencia de las superficies a los líquidos calientes.
- ISO 4211-3:1993 → Muebles – Test de superficies – Parte 3: Resistencia de la superficie al calor seco.
- ISO 4211-4:1988 → Muebles – Test de superficies – Parte 4: Resistencia a los impactos.
- ISO 7170:1993 → Muebles – Unidades de almacenamiento – Determinación de fortaleza y durabilidad.
- ISO 7171:1988 → Muebles – Unidades de almacenamiento – Determinación de estabilidad.
- ISO 7172:1988 → Muebles – Mesas – Determinación de estabilidad.
- ISO 7173:1989 → Muebles – Sillas y taburetes – Determinación de fortaleza y durabilidad.
- ISO 7174-1:1988 → Muebles – Sillas – Determinación de estabilidad – Parte 1: taburetes y banquetas.
- ISO 7174-2:1992 → Muebles – Sillas – Determinación de estabilidad – Parte 2: Sillas con respaldo reclinable y sillas giratorias.
- ISO 8191-1:1987 → Muebles – Determinación de la inflamabilidad de los muebles tapizados – Parte 1: Fuente de calor: cigarrillos.
- ISO 8191-2:1988 → Muebles – Determinación de la parte 1: Fuente de calor: de los muebles tapizados – Parte 2: Fuente de calor: llamas.



- ISO 9221-1:1992 → Muebles – Sillas altas para niños – Parte 1: Requerimientos de seguridad.

No existen patentes sobre el mobiliario común, la diferenciación se da a través del diseño. En Estados Unidos la agencia encargada del registro de las marcas y patentes es el U.S. Patent and Trademark Office¹⁷.

Las cadenas de comercialización están exigiendo certificados de calidad como las normas ISO 9000 pero especialmente el Forestry Sustainability Council e ISO 14000. En relación a la adaptación de los proveedores a dichas normas han optado por utilizar pinturas de agua en sustitución de pinturas y solventes nocivos ya que producen efectos negativos en el medio ambiente¹⁸.



¹⁷ Consultar página Web: <https://www.uspto.gov>

Extraído del documento "Serie de Estudios Sectoriales - MUEBLES"



CAPÍTULO II

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DE MODERMUEBLE CÍA. LTDA.

Evaluable los mercados internacionales se procederá a dar una visión general de la empresa, su situación actual y perspectiva a futuro.

2.1 La empresa

Modermueble, nace como empresa en la ciudad de Guayaquil, en julio de 1995, por iniciativa de su presidente Sr. Bolívar Maldonado Alvarez, esto se da después de realizar un estudio de mercado en el que se determinó que existían una variedad y cantidad de muebles importados pero carentes de originalidad en el trabajo artesanal, es así que se concluyó que el país si está en capacidad de ofrecer tanto a clientes nacionales y extranjeros una producción nacional con calidad internacional. La empresa ofrece muebles de madera de línea clásica, esto es lo que la distingue de otras líneas de muebles.

A principios del año 95, la empresa se inició con 25 personas; en la actualidad es una compañía que cuenta con más de 120 personas altamente capacitados lo que hace de Modermueble una de las compañías de muebles con mayor proyección dentro y fuera del país, se han producido cambios estructurales debido a la constante variabilidad en la demanda de los productos.

Su estructura es departamentalizada y dividida en tres partes importantes como lo son: administración, producción y control de calidad; las cuales están íntimamente ligadas.

Modermueble se basa fundamentalmente en la línea clásica que resalta aún más con su enchape y marquetería (tallados sobre la madera), una gran variedad de modelos como: salas, dormitorios, comedores, oficinas y complementos, etc.

La empresa poco a poco se ha ido estructurando, en la actualidad cuenta con todas las áreas necesarias y con una capacidad instalada de producción de 10.000 unidades anuales, cabe recalcar que ya se ha exportado a países como Panamá y Noruega, con proyección de exportaciones futuras a otros países.

Es de suma importancia destacar que la empresa cuenta con el respaldo internacional de la CBI¹⁹ (Company Matching Programme), el cual es un organismo que ayuda a las empresas de países subdesarrollados a abrirse campo en mercados internacionales. Gracias a este organismo Modermueble Cía. Ltda. es invitado a ferias internacionales donde mayoristas acuden para ver potenciales productos a vender en sus respectivos países.

2.2 Visión

La empresa busca posicionar la marca Modermueble a nivel internacional, esto es posible ya que los muebles que fabrica son altamente competitivos a nivel internacional en relación a precio y calidad.

2.3 Misión

Modermueble Cía. Ltda. es una empresa que tiene como finalidad satisfacer las necesidades de los consumidores tanto nacionales e internacionales cuyo gusto tiende



CIB-ESPOL

¹⁹ Memorando n.º 2 "Corta del CBI"

hacia los muebles clásicos de madera, con un alto grado de calidad en la producción de sus muebles, utilizando en 100% mano de obra en la etapa de tallado.

2.4 Objetivos

Modermueble Cía. Ltda. tiene como objetivos:

- Fabricar muebles de alta calidad para así satisfacer los requerimientos de los consumidores.
- Buscar socios estratégicos que sirvan como intermediarios entre el productor y el consumidor final en el mercado externo.
- Abrirse a nuevos mercados en los cuales no se han incursionado para buscar nuevas oportunidades de negocios.



2.5 Mercado Internacional

El mercado internacional de muebles de madera se ha comportado de forma creciente en los últimos años es por ello que su producción también ha aumentado. Los ofertantes actuales de este tipo de producto muchas veces no pueden satisfacer a toda la demanda es por eso que últimamente han ingresado al mercado nuevos oferentes. Entre los principales países productores, exportadores e importadores de muebles de madera son países en vías de desarrollo.

2.6 Definición del negocio

Modermueble Cía. Ltda. se dedica a la producción y comercialización de muebles clásicos de madera en el mercado interno y externo con la mejor calidad y precio en el producto. Los productos que la empresa comercializa en el mercado son de alta calidad y con diseños tradicionales dado que los materiales empleados en la producción reúnen

requerimientos de calidad proporcionados por sus proveedores con los cual se logra una buena comercialización en el mercado.



2.7 Análisis de la cadena de valor

En la cadena de valor se describen actividades con las cuales se le da un valor agregado al producto para que pueda ser mejor comercializado en el mercado. En la figura n° 11 que se encuentra a continuación se puede apreciar la cadena de valor.

Figura n° 11
Cadena de Valor

Elección de Valor			Proporcionar Valor			Comunicar el Valor					
Segmentación de Compradores	Selección del Mercado	Posicionamiento del Valor	Desarrollo del Producto	Desarrollo del Servicio	Precio	Proveedores	Empaque	Transporte	Distribución	Promoción	Publicidad

Fuente: Marketing - Kotler
Elaborado: Las Autoras

ELECCIÓN DEL VALOR

Segmentación de Compradores

Los productos están enfocados principalmente a los consumidores finales en cuanto al mercado interno, referente al mercado externo el segmento de compradores son las empresas importadoras quienes son los que comercializan el producto en ese mercado.

Segmentación del Mercado

Los mercados a los que apunta la empresa son aquellos que demandan muebles, que tengan alto poder adquisitivo, en los que se refleje oportunidades de ingresar cada vez con

mayor volumen y en los que se pueda en un futuro cercano construir locales que
 va no tener que buscar intermediarios.



CIB-ESPOL

Posicionamiento del valor

Muebles clásicos de madera producidos con 100% mano de obra en el tallado lo que garantiza su calidad a precios altamente competitivos a nivel internacional y sobre todo satisfacen las necesidades de los consumidores.

PROPORCIONAR EL VALOR

Desarrollo del producto

Los muebles serán comercializados a nivel internacional inicialmente por medio de distribuidores (llamados también intermediarios). Una vez que haya sido posicionada la marca se espera ingresar directamente al mercado con locales propios en el país americano.

Desarrollo de los servicios

Modernmueble Cía. Ltda. tiene como finalidad que los distribuidores americanos se sientan completamente asesorados sobre las ventajas y beneficios que es comercializar el tipo de mueble que la empresa produce, por ello se cuenta con un departamento de comercialización en el cual están dispuestos a asesorarlos.



CIB-ESPOL

Precio

Los precios son los internacionalmente establecidos en las terminales comerciales de los mercados de destino de dicho producto. Inicialmente se establece un precio base pero los que fijan el precio finalmente es la oferta y la demanda.²⁰

Proveedores

Modermueble Cía. Ltda. tiene como objetivo estar en constante búsqueda de proveedores para la línea de mueble que la empresa produce, que reúnan los requisitos o necesidades que exigen los mercados internacionales.

COMUNICAR EL VALOR

Empaque

Los muebles requieren de un empaque resistente que garantice la protección del producto y mantengan su integridad física hasta su llegada al consumidor final.

Para proteger los muebles de un impacto, se necesitan materiales más resistentes y capaces de amortiguar el golpe, como espuma de polietileno o plástico de burbujas. Se recomienda a los exportadores de muebles que se refieran al Código Internacional para las Cajas de Cartón (International Fiderboarb Case Code) antes de realizar sus diseños. Es importante también utilizar alguna forma de relleno (bolsas de aire o paneles de cartón) y fijar firmemente cualquier pieza móvil (puertas, extensiones, etc.) para reducir al mínimo movimiento que pueda producirse dentro del embalaje. Por último, se recomienda el uso de contenedores de carga internacional.

Transporte

Los muebles son almacenados en la fábrica, luego dependiendo de la demanda de cada tipo de mueble son trasladados hacia el puerto de Guayaquil y posteriormente se lo envía por vía marítima hacia los Estados Unidos, donde serán recibidas por los mayoristas quienes se encargarán de la distribución a los consumidores finales.

Distribución

Los canales de comercialización en Estados Unidos se llevan a cabo a través de agentes distribuidores, mayoristas o importadores directos para la venta al detalle, que compran del exportador o fabricante para realizar la venta directa en centros de exhibición, tiendas especializadas, mueblerías, ventas por catálogo, ventas electrónicas.

Promoción

La estrategia de introducción al mercado se hará promoviendo los vínculos en el exterior con los importadores, mostrando la calidad y el precio competitivo del mueble.

Publicidad

Se hará publicaciones en revistas especializadas de muebles (Furniture Today como la más importante en el área de muebles). A través de la página Web que tiene la empresa (www.modermueble.com) se hará conocer la empresa a importadores interesados de adquirir la línea de producto que se produce, hacer contactos en el exterior.

²⁰ Extraído del documento "Perfil Producto Mercado – Muebles en Estados Unidos" Corrao

2.8 Situación estratégica de la empresa

Clientes

Los principales socios comerciales del Ecuador son: Estados Unidos, La Unión Europea y Canadá.

Una vez estudiado el mercado objetivo de la empresa se ha llegado a la conclusión de que es una buena opción exportar a los Estados Unidos dado que este país es uno de los primeros importadores a nivel mundial de muebles, además de que la ciudad de Chicago posee un puerto de gran capacidad para el comercio local e internacional punto que es importante ya que facilitaría el traslado de la mercadería al lugar de destino.

Los productos fabricados por Modernmueble Cia. Ltda. estarán destinados a los mayoristas de muebles de madera en el mercado de Estados Unidos y los intermediarios mayoristas.

Proveedores

La empresa obtiene la materia prima de varios proveedores de madera ubicados a lo largo de la región costa, específicamente en las provincias de Los Ríos y Esmeraldas, otros insumos son importados como los tapices, laca y chapa; la importación se la hace por medio de comercializadoras.²¹

La provisión de las materias primas se la hace en base a contratos con empresas oficiales con lo cual aseguran tener un stock de madera para la producción de los muebles.

Distribuidores

Los distribuidores en el exterior son los importadores directos los cuales se encargan de entregar el producto a ese mercado en óptimas condiciones al consumidor final.

En la actualidad las condiciones del negocio ve como posibilidad la comercialización del producto por medio de distribuidores, a medida que la marca sea conocida se estudiará la posibilidad de ingresar al mercado directamente. En este caso se puede decir que los clientes son a la vez los distribuidores.

Competencia

Dado que la empresa tiene como objetivo comercializar productos hacia el exterior se puede considerar como competencia a las empresas nacionales como:

- Ah Diseño Cia. Ltda.*
- Colineal Corporation Cia. Ltda.*
- Fadel S.A. *
- La Carpintería Cia. Ltda. *
- Madeclas Cia. Ltda. *
- Sadecom Sistemas Aéreos De Comercio *

* Estos comercializan muebles de madera en el mercado de Estados Unidos²¹.



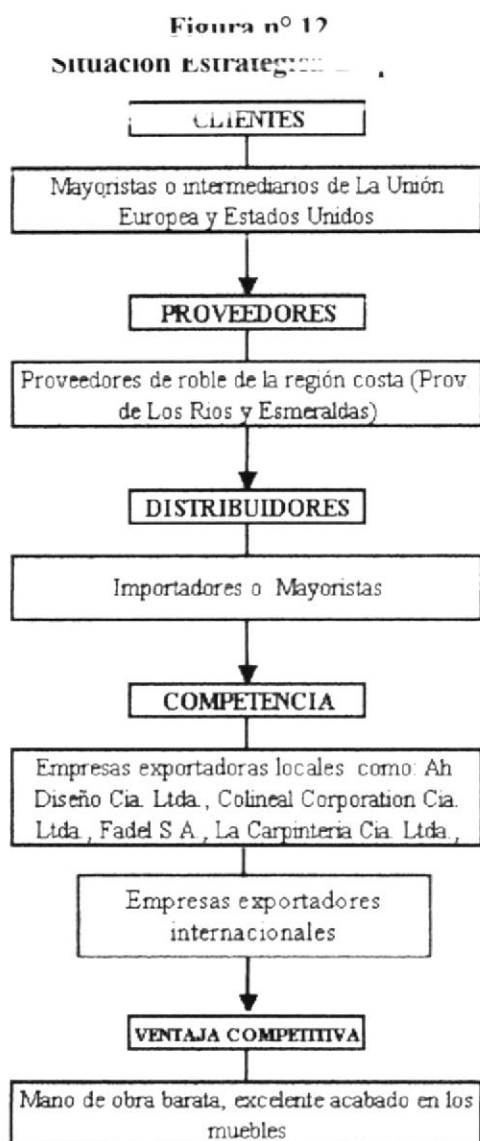
Los principales competidores a nivel internacional son países como Canadá, China y Dinamarca quienes ocupan los primeros puestos como proveedores de muebles en el país anglosajón.

²¹ Datos proporcionados por Medermueble Cia. Ltda.
Datos obtenidos de la CIB-ESPOL

Ventaja competitiva

Modermueble Cía. Ltda. posee mano de obra barata lo que hace que el precio del mueble en comparación con la competencia internacional sea menor. Otra ventaja es que los diseños de los muebles son minuciosamente elaborados lo que hace que estos tengan un excelente acabado.

En la figura n° 12 se muestra de forma resumida la situación estratégica de la empresa:



Fuente: Modermueble Cía. Ltda. y Corpei
Elaborado: Las Autoras

2.9 Planeación estratégica de los negocios

2.9.1 Misión de negocios

Satisfacer las necesidades de los consumidores potenciales en el mercado internacional, para ello tenemos una amplia línea de productos como: salas, dormitorios, comedores, oficinas, complementos, etc.

2.9.2 Nivel de competencia

Las exportaciones de muebles de madera se han ido incrementando en los últimos años, de la misma manera la competencia. Los principales competidores son países desarrollados en donde no se usa mano de obra sino que todo es maquinizado, es aquí en donde la empresa posee una ventaja competitiva ya que se usa 100% mano de obra en el tallado.

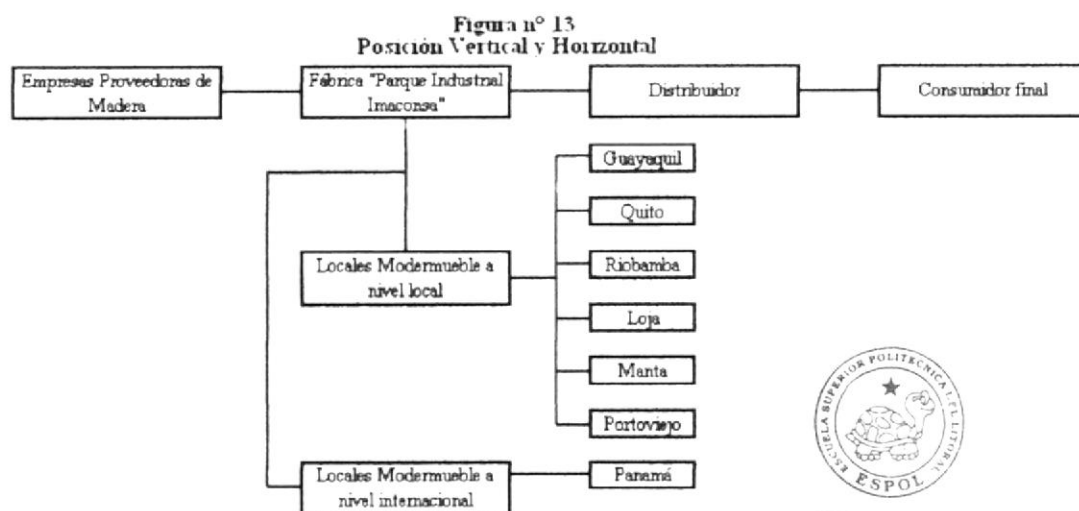
2.9.3 Segmento de mercado

El segmento de mercado en el que se va a incursionar es el mercado de muebles de madera específicamente en la ciudad de Chicago, Estados Unidos; este país es uno de los principales importadores de muebles. Este un mercado con gran poder adquisitiva.

2.9.4 Posición vertical y horizontal

Como se aprecia en el figura n° 13 que se encuentra a continuación se aprecia que hay posición horizontal en la adquisición de la materia prima para la elaboración de los muebles, luego de terminado el producto se lo envía a los diferentes locales a nivel nacional e internacional ya que estos son locales propios de la empresa. Con la incursión al nuevo mercado que es el americano se espera tener una posición horizontal ya que en

primera instancia se busca distribuidor para poder comercializar el producto. en un futuro se espera cambiar de posición horizontal a vertical.



Fuente: Modernmueble Cía. Ltda.
Elaborado: Las Autoras



CIB-ESPOL

2.9.5 Oportunidades y riesgos

Oportunidades

- Comercializar muebles bajo el nombre de Modernmueble Cía. Ltda.
- Es limitada y poco variada la venta de los muebles clásicos de madera en el país anglosajón.
- Cada vez es más alto el número de consumidores que tienden hacia la línea clásica.

Riesgos

- No encontrar al distribuidor que se ajuste a las expectativas de la empresa.
- No llegar a satisfacer las expectativas del consumidor final.

2.10 Análisis del entorno interno

En el Ecuador existen 10²³ empresas exportadoras de muebles de madera a diferentes países. Localmente hay un sin número de empresas en las cuales nuestros precios no son competitivos ya que la mayoría de empresas usa un tipo de madera laminado que hace que los costos sean menores a que fabricar con 100% madera, el tipo de madera que usa Modernmueble es roble.



2.10.1 Fortalezas y debilidades

Fortalezas

- Bajo costo de mano de obra lo que hace que a nivel internacional los precios sean competitivos.
- Los diseños elaborados son 100% artesanal en el tallado lo que hace que los acabados sean laboriosos.
- Cero aranceles para los muebles que se exporta a los Estados Unidos.
- Capacidad suficiente para satisfacer nuevas demandas.
- Capital propio suficiente para incrementar la producción requerida por el nuevo proyecto.

2.11 Formulación de metas del negocio

Para el primer año de exportación de muebles a Estados Unidos se espera:

- Determinar el consumo promedio de muebles de madera por tipo de producto en el mercado del país a exportar.
- Si se logra captar una cantidad considerable de consumidores con el producto, se estudiaría la posibilidad de abrir un local propio.

- Una vez posicionada la marca Modernmueble en la ciudad de Chicago, se vería la posibilidad de abrir nuevos mercados hacia otros estados del país.

2.12 Formulación de estrategias de negocio

Ingresar en el mercado americano iniciando con la distribución a través de intermediarios de muebles clásicos de madera. A mediano plazo se espera fijar estrategias que permitan en su totalidad una integración vertical en la empresa, es decir, desde que se siembra el roble hasta que el producto llegué al consumidor final internacional ya que en el sector nacional la empresa cuenta con locales propios; ampliar la línea de producto para así llegar a nuevos consumidores.



CIB ESPOL

CAPÍTULO III

INGENIERÍA, TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN QUE REQUIERE EL

NUEVO PROYECTO

En este capítulo se va a determinar cuales son los insumos adicionales necesarios en los que se incurrirá si se lleva a cabo la ejecución del nuevo proyecto. La empresa exporta muebles a Milán y Panamá en donde en este último país posee local y bodega propio. A Milán se manda muebles única y exclusivamente bajo pedido en cambio en Panamá se envía cada 3 meses diversos tipos de muebles con el fin de mantener un stock disponible para satisfacer a la demanda existente. En cuanto a los costos generados por insumos se incrementó en un 30%, se espera que este porcentaje aumente con la producción adicional que se originará con la ejecución del proyecto. La mayor parte de la producción es para el consumo nacional que se la distribuye de forma equitativa a cada uno de los almacenes propios que posee la empresa ubicados en las diferentes ciudades del Ecuador (Guayaquil, Quito, Riobamba, Loja, Manta y Portoviejo).

3.1 Ingeniería

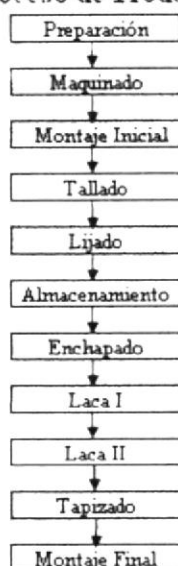
3.1.1 Descripción del proceso del producto

El proceso productivo se compone de 11 pasos. Cabe destacar que en cada uno de los procesos a detallar no hay incremento en mano de obra ni de maquinaria porque la capacidad actual podrá abastecer a la producción adicional que se dará. En la figura n° 14 que se encuentra a continuación se observa cada una de las etapas.



CIB-ESPOL

Figura n° 14
Proceso de Producción



CIB-ESPOL

Fuente: Modernmueble Cía. Ltda.
Elaborado: Las Autoras

1.- Preparación

En el primer paso del proceso de producción, es en el cual el trabajador recibe de parte del área de programación el contrato y solicita a bodega que le entreguen los materiales necesarios para producir dichos muebles determinados en aquel contrato. La parte técnica da la orden de fabricación de los muebles en el cual se describe las cualidades del mueble en la hoja técnica, en esta hoja se detalla las piezas de que esta compuesto el mueble con características como largo, ancho, espesor, cantidad y el tipo de material a utilizar.

Estos materiales son:

Madera roble curada contra hongos y polillas secadas en los hornos con una humedad del 12%, Mdf de 4, 6, 9, 12, 15, 18, según la necesidad. Luego de eso se procede al cepillado de la madera, cortado a lo largo y ancho, encolado con epoxicol importado.



CIB-ESPOL

2.- Máquinas

En este paso se procede al encuadrado de la madera, ranurado, moldurado y perforado para lo cual se utilizan maquinarias especializadas para dar el acabado necesario. Se trabaja con plantillas estandarizadas para la elaboración de todo tipo de muebles.

En esta etapa se utilizan maquinarias como:

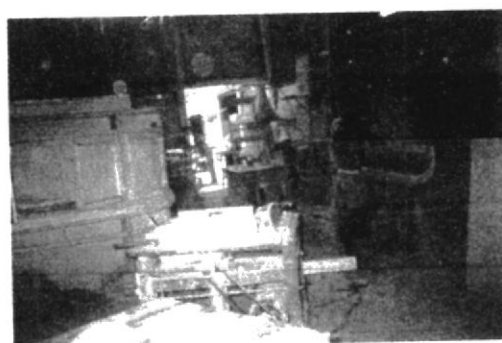
- **Sierra circular de riel**, con la cual se saca cortes exactos tanto rectos como diagonales.
- **Máquina Tupí de mesa**, la cual sirve para hacer ranuras, rebajes, molduras y matrices
- **Máquina ruter**, se utiliza para hacer molduras y vaciados.
- **Máquina perforadora múltiple**, hace todo tipo de perforaciones.
- **Lijadora de banda**, sirve para lijar piezas rectas, tableros entre otras.





3.- Montaje Inicial

Se procede al armado de los muebles, se escuadran y se acoplan las puertas así como las gavetas.



4.- Tallado

Como adicional a estos procesos, se contrata los servicios de un tallador profesional, el cual según el tipo de mueble procede a tallar las piezas o el mueble por completo. Este proceso el 100% manual lo que le da una característica especial el mueble.

5.- Lijado

Ya realizado el montaje se deja un tiempo prudencial para su secamiento, es aquí donde se corrigen esas pequeñas fallas mediante masillado, lijando el mueble completamente. Después del lijado final para garantizar la calidad del mueble se aplica maderol para darle protección al mueble contra polillas, humedad, entre otras.



CIB-ESPOL

6.- Almacenaje en blanco

Se trasladan los muebles ya revisados a la bodega en blanco para ser almacenados.

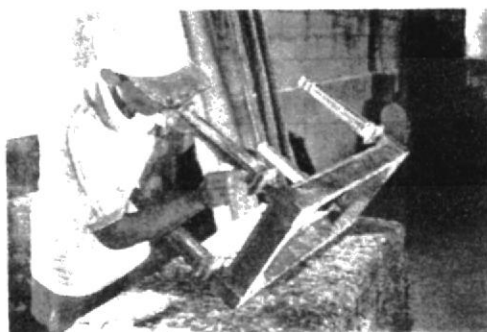
7.- Enchapado

Esta sección recibe órdenes del departamento de programación y procede al corte y pegado de la chapa, sea esta raíz o cedro, la cual es importada desde España.



8.- Laca I

Así también como enchapado recibe instrucciones del departamento de programación y se procede al desarmado de las partes que deben ser lascadas individualmente como fondos de gavetas, traspatas, se retiran las bisagras y los rieles de los muebles que llevan puertas y cajonería. Se lijan las piezas, se les da tinte, base, poliéster, masilla, sello, y se entregan a laca II.

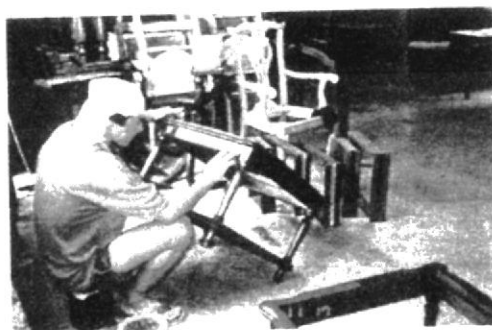


CIB-ESPOL

9.- Laca II

Iguala el color de los muebles mediante el retoque de los mismos, da una mano de sello, lija el sello, pule los tableros superiores para darles el brillo requerido y termina con

el lacado final. Concluido esto se colocan los muebles en el espacio asignado para el secado. Se utilizan productos importadores de Perú para darle un mejor acabado al mueble.

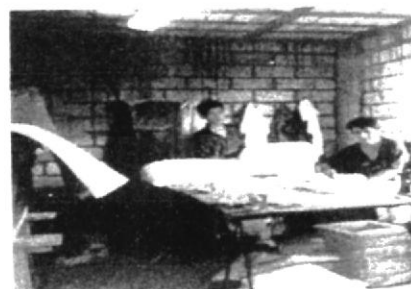


10.- Tapizado

Esta sección recibe órdenes del departamento de programación y solicita los muebles para ser tapizados, para esto se alimenta de 3 fuentes:

- De la bodega de producto terminado
- De Laca II
- De Bodega en blanco

Una vez que recibe el mueble solicita los materiales a bodega y procede a pretapizar, mediante la colocación de la reata y pegado de la esponja, se corta el tapiz, se cosen los asientos, espaldares y cojines, éstos se colocan en el mueble terminado y así se termina con el tapizado propiamente dicho. Los tapices son importados de Panamá.



CIB-ESPOL

11.- **Montaje final (Ensamble)**

Esta etapa se selecciona y clasifica las piezas y partes lacadas. Así mismo solicita a bodega los materiales necesarios para el mueble como: tiraderas, bisagras, tornillos, resbalones, vidrios, etc.

Todas estas piezas se acoplan hasta armar el producto, luego se nivela, se limpia y entrega al departamento de control de calidad para su revisión y colocación de la etiqueta de control y autorización de entregar a bodega de producto terminado para su posterior comercialización.



3.1.2 Descripción del equipamiento

Para la ejecución del nuevo proyecto la empresa no requerirá equipamiento adicional para la producción se utilizará el que actualmente posee. (Ver anexo n° 3).

3.1.3 Insumos de producción

El nuevo proyecto no requerirá de insumos adicionales para la producción por lo que se producirá con materiales existentes. (Ver anexo n° 4).

3.1.4 Descripción del personal

Todas las etapas requieren personal quienes elaborarán los muebles a continuación en el cuadro n° 17 se describe el número de personas en cada etapa.

Cuadro n° 1°
Descripción del Personal

Etapas Proceso	Nº Personas
Preparación	6
Maquinado	24
Montaje Inicial	6
Tallado	10
Lijado	7
Almacenamiento	2
Enchape	5
Laca I	10
Laca II	18
Tapizado	6
Montaje Final	10

Fuente: Modernmueble Cía. Ltda.
Elaborado: Las Autoras



3.2 Tamaño y Localización de la Planta

3.2.1 Tamaño

El tamaño de la planta es de 2775 mts², en el cual cada galpón tiene medidas de 37 x 25 mts. La planta cuenta con una capacidad instalada de producción de 10.000 unidades anuales.

3.2.2 Localización

La planta se encuentra ubicada en el Parque Industrial Imaconsa, calle Tecas y Pechiches.

3.3 Costos de producción

3.3.1 Por producto

Modernmueble Cía. Ltda. cuenta con 328 tipos de muebles los cuales son comercializados en los diferentes almacenes con los que la empresa cuenta. La ejecución

del nuevo proyecto no afectará a los costos producción por tipo de mueble actual. (Ver anexo n° 5).

3.3.2 Producto con mayor demanda

De los diferentes tipos de muebles existente 56 son los que tienen mayor demanda a nivel internacional de igual manera no se verá afectado el costo de producción. (Ver anexo n° 6).





CIB-ESPOL

CAPITULO IV

ESTRATEGIAS COMPETITIVAS

En este capítulo se va a determinar las posibles estrategias para conseguir futuros v potenciales demandantes.

4.1 Análisis FODA

En este análisis se presenta las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas existentes si se ejecuta el nuevo proyecto, esto se lo hace con la finalidad de que Modernmueble Cía. Ltda. trate de aprovechar sus puntos fuertes y a si mismo corrija o reduzca los riesgos a los cuales se enfrenta.

4.1.1 Fortalezas

- El costo de producción de muebles de madera que se produce en el Ecuador es bajo en relación con las de los países productores.
- El costo de la mano de obra en el país es relativamente barata en relación con la de otros países productores.
- Se cuenta con el apoyo del CBI lo cual facilita la exportación de los muebles de madera hacia los Estados Unidos.
- La empresa ya ha incursionado en mercados internaciones en países como: Panamá, Noruega y Milán.



CIB-ESPOL

4.1.2 Oportunidades

- Estados Unidos es uno de los principales países importadores de muebles de madera a nivel mundial.
- Existe gran demanda de muebles de madera en el mercado de los Estados Unidos y especialmente en el tipo clásico.
- Disponibilidad de insumos y gran cantidad de mano de obra.
- No se necesita de mano de obra calificada para la elaboración de muebles de madera, ni de mayor preparación.
- Los precios son altamente competitivos en los mercados internacionales.
- La demanda de muebles de madera en los Estados Unidos ha ido aumentando en los últimos años.
- No existe mayor cantidad de aranceles, lo cual facilita la entrada del producto a los Estados Unidos.

4.1.3 Debilidades

- Los muebles de madera son productos de consumo esporádico.
- La elaboración del producto requiere de un proceso muy largo en la etapa de tallado.

- Existe una agresiva competencia de los principales países exportadores de muebles de madera los cuales son reconocidos internacionalmente en ese mercado y en ese tipo de producto.

4.1.4 Amenazas

- Restricciones en la tala de madera en las diferentes ciudades que proveen la materia prima.
- La comercialización depende del broker del exterior que es quien recibe el producto para distribuirlo (esto se daría en el caso de trabajar con intermediarios).
- La inestabilidad política y económica del país hace que no haya credibilidad de los futuros distribuidores hacia los empresarios ecuatorianos.



CIRCULO

CAPITULO V

EVALUACIÓN FINANCIERA DEL NUEVO PROYECTO

En este capítulo se va a determinar cuales son los requerimientos, perspectivas financieras e impacto financiero en la empresa con la implementación del nuevo proyecto.

5.1 Requerimientos

Los requerimientos para la ejecución del nuevo proyecto son solo en insumos para la producción adicional, no habrá incremento de mano de obra, de maquinaria ni de espacio físico ya que con la cantidad actual es suficiente para cubrir la nueva demanda. En el anexo n° 4 se detallan el listado de insumos a requerir.

5.2 Inversiones

Se requerirá una inversión de \$ 83,355.89 esta cantidad abarcará los costos de producción de los muebles, gastos de envío al país de destino y de todos aquellos gastos indirectos que están inmersos. A continuación en el cuadro n° 18 se detalla los rubros necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

Cuadro n° 18

Detalle de inversión

Rubros	Valor
Elaboración y materiales	\$ 63,098.76
Gastos de Fabricación	\$ 13,461.32
Promoción y Publicidad	\$ 2,600.00
Combustibles y lubricantes	\$ 410.00
Gastos de Gestión	\$ 2,985.81
Gastos de Viaje	\$ 800.00
Total Inversión	\$ 83,355.89

Fuente: Modernmueble Cía. Ltda.

Elaborado: Las Autoras



CIB ESPOL

Elaboración y materiales.- Corresponde a la elaboración y de todos los materiales que se necesitarán para la producción de los muebles, cabe resaltar que este rubro es el más alto de la inversión.

Gastos de fabricación.- Incluyen energía, materiales indirectos, mano de obra indirecta, alquiler de la planta, seguros de la planta, impuestos prediales sobre las instalaciones y sueldos de administradores.

Promoción y publicidad.- Son todos los gastos necesarios para que la empresa de a conocer sus productos, esto se lo hace por medio de afiches, broshure, etc. Hay que resaltar que se expone en ferias importantes a nivel mundial en las que asisten potenciales compradores mayoristas, la empresa expone en estas ferias gracias al apoyo del CBI del cual Modernmueble Cía. Ltda. es miembro.

Combustibles y lubricantes.- Este gasto viene derivado de la utilización de las maquinarias.

Gastos de gestión.- Son todos aquellos valores que se incurren por concepto de envío del producto al país de destino, en este caso Modernmueble utiliza los servicios de la naviera Tradinter S.A. empresa con la cual trabaja la exportaciones actuales. Este rubro incluye la transportación desde el puerto de Guayaquil hasta el almacén de Pier1 Imports de la ciudad de Chicago. En el Anexo n° 7 se encuentra la cotización de la naviera.

Gastos de viaje.- Son gastos de traslado hacia los Estados Unidos de los altos ejecutivos para realizar todas las negociaciones, hay que resaltar que se incurren en este

rubro cuando la situación realmente sea necesaria ya que el principal medio de comunicación es el Internet por medio de correos electrónicos o video conferencias.

5.3 Financiamiento

El financiamiento será 100% capital propio, se invertirá solamente en el incremento de insumos para la nueva producción. No se invertirá en alquiler de locales debido a que la estrategia de introducción será la de conseguir un distribuidor estratégico que venda nuestro producto en sus tiendas.

5.4 Presupuesto de costos y gastos

Los presupuestos dependerán del tipo de mueble que más se demande. La cantidad a exportar también dependerá de lo que alcance en el contenedor, en el anexo n° 8 se puede ver un ejemplo de cantidad a enviar.

Se decide enviar un contenedor porque dadas las exportaciones históricas que la empresa ha realizado con un solo contenedor de 40 pulgadas se puede incluir los muebles que tienen mayor aceptación a nivel internacional.

5.4.1 Costos de Producción

Los costos de producción de cada tipo de mueble no variarán ya que son precios competitivos a nivel internacional. En el anexo n° 6 se puede ver los precios de los muebles que tienen más salida tanto a nivel nacional como internacional.



5.4.2 Gastos Indirectos de fabricación

Estos gastos no variarán en mayor proporción es por eso que se lo incrementará a la tasa de inflación anual proyectada para el año 2006 que es del 2%²⁴ y al crecimiento promedio esperado del mercado de muebles que es del 3%²⁵.

5.5 Flujo de Caja Proyectado

El flujo de caja es la diferencia entre los dólares pagados y cobrados, se calculan únicamente cuando se originan y no cuando el trabajo se ejecuta o se incurre en una deuda; deben estimarse después de los impuestos. El valor del proyecto depende de todos los flujos de caja adicionales que se derivan de la aceptación del proyecto²⁶.

En el flujo de caja proyectado sólo se incluye aquellos rubros que son un costo de oportunidad para la empresa y se descartan los costos hundidos. Un costo de oportunidad es un rendimiento sobre el mejor uso alternativo de un activo; el rendimiento más alto que no se logrará, si los fondos se invierten en un proyecto en particular. Costo hundido es un desembolso de efectivo en el que se ha incurrido y no puede recuperarse independientemente de que el proyecto sea o no factible²⁷.

Supuestos del flujo de caja proyectado:

Los supuestos a considerar para realizar las proyecciones del flujo de caja son los siguientes:

- El crecimiento promedio del mercado para los próximos años es del 3% anual, rubro que se ha incrementado en los valores de las proyecciones de los futuros años. La

²⁴ Según pronósticos del Banco Central del Ecuador.

²⁵ Extraído del documento "Estudios de producto/mercado- Muebles de madera Estados Unidos".

²⁶ Extraído del libro: "Principios de Finanzas Corporativas", Brealey - Myers.



inflación anual proyectada para el 2006 es del 2% y según las tendencias no variará en mayor proporción por lo que se la ha mantenido durante todas las proyecciones.

- Se considerará una TMAR del 18% esta es la tasa mínima requerida por la empresa como costo de oportunidad dada la tasa de la deuda y por la relación mayor riesgo mayor rentabilidad.
- En el flujo de caja de caja proyectado no se ha considerado el valor de la depreciación puesto que se asumió que es un costo hundido dado que la producción que generará es una pequeña proporción del total. Otro motivo por el cual no se incluye la depreciación en el flujo es porque la producción del nuevo proyecto se la hará con la capacidad inactiva de la maquinaria.
- Además se asumió como costo de oportunidad los rubros de promoción y publicidad, combustibles y lubricantes, gastos de gestión, impuesto y contribuciones adicionales. Los demás valores del Estado de Resultados se los considero como costo hundidos ya que en estos deberá incurrir la empresa indiferentemente de la ejecución del proyecto.
- Dentro de los valores que abarca los gastos de fabricación se encuentran: energía, materiales indirectos, mano de obra indirecta, alquiler de la planta, seguros de la planta, impuestos prediales sobre las instalaciones y sueldos de administradores.

²⁷ Extraído del libro: "Fundamentos de Administración Financiera". Beslev - Brigham.

Uno de los factores a considerar es como fue determinado el rubro de la inversión inicial. A continuación en los cuadros n° 19 y n° 20 se describe como se han desglosado estos valores.

En el cuadro n° 19 se detalla la cantidad de muebles de madera por tipo a exportar a la ciudad de Chicago, esta cantidad es la que generalmente envían a los otros países a los cuales la empresa exporta.

Cuadro n° 19
Ventas Anuales de Exportación

Bultos	Descripción	Cant.
44	Aparadores	20
12	Banqueta Inglesa	12
48	Biblioteca Modular	44
16	Bib.Mod.Term.Ovalada	8
4	Bufetero	4
72	Butacas	72
8	Butacón Sgabellone	8
36	Camas 2 1/2	8
4	Canapé	4
8	Cómoda Houston	4
20	Escritorios	20
16	Espejos para cómoda	16
8	Esquinero c/Vid.	4
32	Mesas Circulares	8
56	Mesas Comedor	12
8	Mesa de Centro c/Vid.	4
12	Pedestales	12
84	Sillas	168
28	Sillones	28
8	Sofá Doble	8
8	Sofá Triple	8
8	Taburetes de bar	8
32	Veladores	24
12	Vitrina 2 Cuerpos	4
584	TOTAL	508



CIB-ESPOL

Fuente: Modernmueble Cía. Ltda.
Elaborado: Las Autoras

En el costo de ventas se incluye aquellos valores como: insumos, mano de obra, etc. necesarios para la producción que se va a exportar. En los gastos de fabricación contiene

todos aquellos rubros que no se pueden cuantificar con exactitud pero que hay que cargarlos al producto. A continuación en el cuadro n° 20 se detalla estos valores según el tipo de muebles de madera que van a exportar.

Cuadro n° 20
Costo de Ventas

Descripción	Cant	Costo Primo	Gastos Fabrica
Aparador Imperio	1	285.60	62.83
Aparador Prince	2	513.10	112.88
Aparador York	2	551.90	120.00
Banqueta Inglesa	3	214.20	47.13
Bib.Mod.Esq.Rep.Gav.	1	287.03	63.15
Bib.Mod.Gav.Vit.88 CM.	6	1,491.24	328.08
Bib.Mod.Inter. 15 CM.	1	48.42	10.65
Bib.Mod.Pta.Rep.88 CM	1	201.36	44.30
Bib.Mod.Repisa 63 CM.	2	363.88	80.06
Bib.Mod.Term.Oval.Pta.Rep.	1	149.58	32.91
Bib.Mod.Term.Oval.Pta.Vit.	1	171.05	37.63
Bufetero Versale	1	182.85	40.23
Butaca Houston	4	293.32	64.52
Butaca Houston Girt.a/c r/c	2	238.88	52.56
Butaca Mediterráneo	6	404.04	88.86
Butaca Splendor	4	230.40	50.68
Butaca Winsor	2	115.90	25.50
Butacón Sgabellone	2	246.20	54.16
Cama Imperio XL 2 1/2 C/Raiz	1	217.05	47.75
Cama Mónaco 2 1/2 Pl	1	200.45	44.10
Canapé Medallón	1	166.49	36.63
Cómoda Houston	1	278.50	61.27
Escritorio Dinastía	1	369.76	81.35
Escritorio Presidente	2	410.32	90.28
Escritorio Senador	2	347.54	76.46
Espejo 39" modelo York	2	131.84	24.92
Espejo de Cómoda Houston	1	62.95	13.85
Espejo de Cómoda Imperio	1	50.30	11.07
Esquinero Sgabellone c/Vid.	1	81.45	17.92
Mesa Circ. Imperio 1.80	1	291.97	38.10
Mesa Circ. Colonial	1	152.54	38.11
Mesa Com. York 3.40	1	435.60	45.37
Mesa Com. Mediterráneo 2.20 c/raiz	1	296.52	37.83
Mesa Com. York 2.40 C/Raiz	1	297.06	65.35
Mesa De Centro Sgabellone c/Vid.	1	154.43	33.97
Pedestal. Roma c/raiz	3	189.12	41.61
Silla Dinastía	8	622.72	136.96
Silla Mediterráneo	28	1,802.64	396.48
Silla Sgabellone	6	420.48	92.52
Sillón Dinastía Fijo c/Cuero	3	343.92	75.66
Sillón Dinastía Gir. c/Cuero	1	133.56	29.38
Sillón Houston	2	179.88	39.58
Sillón Sgabellone	1	156.87	34.51
Sofá Doble Sgabellone	2	427.30	94.00
Sofá Triple Sgabellone	2	546.66	120.26
Taburete bar Imperio	2	84.74	18.64
Velador Houston c/raiz	2	252.08	55.46
Velador Imperio XL c/raiz	2	183.66	40.40
Velador Mónaco	2	185.66	40.84
Vitrina Capri 2 Cuerpos	1	311.68	68.57
TOTAL	127	15,774.69	3,365.33

Fuente: Modernmueble Cía. Ltda.

Elaborado: Las Autoras



CIB-ESPOL



CIB-ESPOL

Cuadro n° 21
Flujo de Caja Proyectado

	2006	2007	2008	2009	2010
INGRESOS					
Ingresos operacionales					
Exportaciones (sólo a Estados Unidos)	\$ 129,146.65	\$ 133,021.05	\$ 137,011.68	\$ 141,122.03	\$ 145,355.69
Ingresos no operacionales					
Otras rentas	\$ 1,029.55	\$ 1,060.43	\$ 1,092.25	\$ 1,125.01	\$ 1,158.76
Total Ingresos	\$ 130,176.20	\$ 134,081.48	\$ 138,103.93	\$ 142,247.04	\$ 146,514.45
COSTOS Y GASTOS					
Costos de ventas	\$ 64,991.72	\$ 66,941.47	\$ 68,949.72	\$ 71,018.21	\$ 73,148.76
Total Costos	\$ 64,991.72	\$ 66,941.47	\$ 68,949.72	\$ 71,018.21	\$ 73,148.76
Gastos de Fabricación	\$ 13,865.16	\$ 14,281.11	\$ 14,709.55	\$ 15,150.83	\$ 15,605.36
Gastos Administrativos					
Promoción y Publicidad	\$ 2,678.00	\$ 2,758.34	\$ 2,841.09	\$ 2,926.32	\$ 3,014.11
Combustibles y lubricantes	\$ 400.00	\$ 412.00	\$ 424.36	\$ 437.09	\$ 450.20
Gastos de Gestión	\$ 3,075.38	\$ 3,167.64	\$ 3,262.67	\$ 3,360.55	\$ 3,461.37
Gastos de Viaje	\$ 800.00	\$ 824.00	\$ 848.72	\$ 874.18	\$ 900.41
Impuestos, contribuciones y otros	\$ 280.00	\$ 288.40	\$ 297.05	\$ 305.96	\$ 315.14
Total Gastos	\$ 21,098.54	\$ 21,731.50	\$ 22,383.44	\$ 23,054.94	\$ 23,746.59
Total Gastos y Costos	\$ 86,090.26	\$ 88,672.97	\$ 91,333.16	\$ 94,073.15	\$ 96,895.35
Inversión Inicial	\$ -83,355.89				
Elaboración y materiales	\$ -63,098.76				
Gastos de Fabricación	\$ -13,461.32				
Promoción y Publicidad	\$ -2,600.00				
Combustibles y lubricantes	\$ -410.00				
Gastos de Gestión	\$ -2,985.81				
Gastos de Viaje	\$ -800.00				
Utilidad del ejercicio		\$ 45,408.51	\$ 46,770.77	\$ 48,173.89	\$ 49,619.11
(-) 15% de participación trabajadores		\$ 6,811.28	\$ 7,015.61	\$ 7,226.08	\$ 7,442.87
Utilidad gravable		\$ 38,597.23	\$ 39,755.15	\$ 40,947.81	\$ 42,176.24
Impuesto a la renta (25%)		\$ 9,649.31	\$ 9,938.79	\$ 10,236.95	\$ 10,544.06
Flujo Neto (Utilidad neta)	\$ 28,104.78	\$ 28,947.93	\$ 29,816.36	\$ 30,710.85	\$ 31,632.18

Fuente: Modernmueble Cia Ltda.

Elaborado: Las Autoras



CIB-ESPOL

5.6 Evaluación Financiera del nuevo proyecto

5.6.1 Factibilidad Privada, Beneficio/Costo, VAN y TIR

Análisis Beneficio - Costo

Se realizó un análisis beneficio – costo con el fin de determinar si los beneficios generados por el nuevo proyecto superan a los costos esta se toma una medida económica para corroborar los resultados obtenidos anteriormente. En este caso el Beneficio/Costo es igual a 1.53 dado que es mayor a 1 indica que el proyecto es ventajoso. En el anexo n° 9 se detalla el análisis beneficio – costo, en el cual se toman los valores de los costos de producción de la exportación como costos en el análisis beneficio/costo, los ingresos por ventas son los beneficios positivos y por último el valor del flete por envío del producto como un beneficio negativo del proyecto.

$$B/C = \frac{\text{Beneficios Positivos} - \text{Beneficios Negativos}}{\text{Costos}}$$

$$B/C = \frac{32,286.66 - 2,985.81}{19,140.02} = 1.53$$

Análisis de los Resultados del VAN y TIR

Una vez realizadas las respectivas proyecciones del flujo de caja se obtuvieron los siguientes resultados:

- El VAN del Proyecto es de \$ 7,682.94 con lo cual la empresa podría considerar la ejecución del proyecto dado que es positivo y por lo tanto rentable, aunque demasiado bajo en relación a la inversión inicial pero hay que considerar que Modernmueble Cía.

Ltda. es nueva en el mercado, además hay que recalcar que esta va a tener flujos positivos en los 5 años lo que ya lo hace beneficioso.

- También hay que considerar que se ha tomado como crecimiento el mínimo esperado según las expectativas del mercado (3%) por lo cual podría haber un rendimiento mayor en esos 5 años.
- La TIR, es decir, que la tasa de interés producida por el proyecto de inversión con pagos (valores negativos) e ingresos (valores positivos) que ocurren en los 5 años es del 23%. Dado que la economía ecuatoriana se encuentra dolarizada una TIR con ese porcentaje es una tasa aceptable para la ejecución del proyecto. La TIR (23%) obtenida es mayor a la TMAR (18%) por lo tanto se considera desde este punto que también el proyecto es rentable.

Rentabilidad

Para comparar la rentabilidad histórica de la empresa se utilizó los siguientes criterios: ROE y ROA.

Rentabilidad sobre el patrimonio (ROE)

Este resultado se obtiene dividiendo el beneficio neto para los recursos propios de la empresa. Este ratio indica que la empresa gana el 14.65% del capital contable, es decir que el patrimonio se incrementará.

$$ROE = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{recursos propios}}$$



$$ROE = \frac{\$ 16.690.93}{\$ 113.926.6}$$

$$\mathbf{ROE = 0.14650598}$$



Rentabilidad sobre activos (ROA)

El ROA es el resultado de dividir el beneficio neto de explotación para el activo total de la empresa. Este ratio indica la rentabilidad proporcional que genera los beneficios netos sobre los activos totales. En este caso el ROA es 2.37%.

$$ROA = \frac{\text{Beneficio neto de explotación}}{\text{Activo total}}$$

$$ROA = \frac{\$ 15.681.57}{\$ 661.761.92}$$

$$\mathbf{ROA = 0.02369669}$$

5.6.2 Análisis de Sensibilidad

Para el análisis de sensibilidad de la tasa interna de retorno (TIR) se toman en cuenta las dos variables: precio de venta y costo de producción. El análisis consiste en determinar cual será el valor de la TIR si se producen variaciones en estas variables. A continuación en el cuadro n° 22 se puede apreciar las variaciones de la TIR.

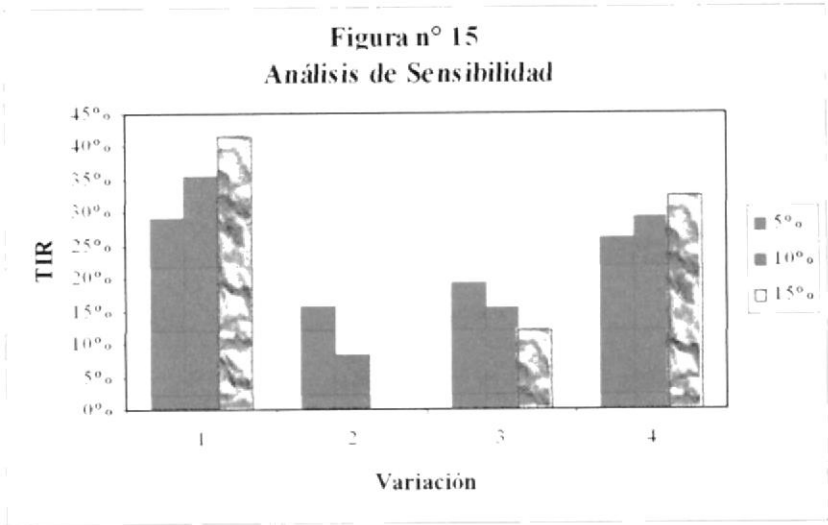


Cuadro n° 22
Análisis de Sensibilidad

CASO	SUPUESTOS	%	TIR
1	Incremento del precio del producto	5%	29%
		10%	36%
		15%	42%
2	Reducción del precio del producto	5%	16%
		10%	8%
		15%	0%
3	Incremento de costos de producción	5%	19%
		10%	16%
		15%	12%
4	Reducción de costos de producción	5%	26%
		10%	29%
		15%	32%

Elaborado: Las Autoras

En la figura n° 15 se puede observa gráficamente las variaciones de la TIR en los porcentajes detallados en el cuadro n° 22.



Elaborado: Las Autoras

En el análisis de sensibilidad se puede observar que la TIR es más sensible a las variaciones de precios que a los costos de producción del producto.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES



CONCLUSIONES

1. Estados Unidos es el primer mercado de muebles de madera con importaciones de US \$ 10.682 millones de dólares en el año 2004 por lo que resulta beneficioso a cualquier empresa ingresar.
2. El mercado de muebles de madera es considerado uno de los más importantes del mundo con relación a las ventas anuales, actualmente su crecimiento está cercano al 3% anual y se encuentra en continuo crecimiento por lo que brinda grandes oportunidades de negocios.
3. Las preferencias del consumidor estadounidense hacia los muebles generalmente es la conservadora, el estilo que sobresale son muebles clásicos específicamente del siglo XVIII con un 75%. Una de las preferencias de los consumidores de la ciudad de Chicago es la del mejoramiento del hogar.
4. Chicago es un punto estratégico para ingresar al país americano debido a que es uno de los centros comerciales, industriales, financieros y de transporte más importantes del país; posee un puerto de gran capacidad para el comercio local e internacional punto que es importante ya que facilitaría el traslado de la mercadería al lugar de destino.

5. La demanda de muebles de madera a nivel mundial tiene diversas características como la moda, el precio, la calidad del producto diseño, la eficiencia logística para el rápido abastecimiento del producto.
6. Existen varios métodos para distribuir los muebles a Estados Unidos pero la mejor forma de ingresar al mercado es por medio del *método de distribuidores* ya que ellos se encargan de la distribución y venta del producto. Por lo que se escoge a *Pier 1 Imports* como la empresa distribuidora que se encargará de la venta de los muebles en el país americano.
7. La competencia que la empresa deberá afrontar será la de los fabricantes locales, oferta extranjera especialmente de Italia, Canadá, China, Indonesia y Malasia.
8. El mercado de muebles de madera es un sector maduro que se caracteriza por el fortalecimiento de las empresas ubicadas en él, donde se encuentran establecimientos especializados según la línea de mueble que venden.
9. La exportación de los muebles hacia Estados Unidos no tiene aranceles.
10. El VAN del Proyecto es de \$ 7,682.94 con lo cual la empresa podría considerar la ejecución del proyecto dado que es positivo y por lo tanto rentable, además hay que recalcar que esta va a tener flujos positivos en los 5 años lo que ya lo hace beneficioso.



11. La TIR producida por el proyecto es 23%, desde el punto de vista de este criterio de decisión de inversión el proyecto es rentable puesto que la TIR es mayor a la TMAR (18%).
12. En el análisis beneficio – costo, los beneficios generados por el nuevo proyecto superan a los costos con un valor igual a 1.53 dado que es mayor a 1 indica que el proyecto es ventajoso.
13. En el análisis de sensibilidad de la tasa interna de retorno (TIR) de las dos variables: precio de venta y costo de producción, se pudo llegar a la conclusión de que la TIR es más sensible a las variaciones de precios que a los costos de producción del producto.



CIB-ESPOL

RECOMENDACIONES

1. La empresa debería implementar estrategias con el fin de que en un futuro su marca se posicione en ese mercado.
2. Después de los cinco años en que los muebles serán vendidos por intermediarios, sería importante estudiar la posibilidad de abrir local propio; esto es significativo según especialistas ya que en un futuro la tendencia del mercado de muebles será el tener tiendas especializadas.
3. En todas las publicidades y promociones que se implementen se debería recalcar que los muebles son tallados con 100% mano de obra y sus diseños son únicos.
4. Una vez posicionada la marca Modernmueble la empresa debería cambiar el método de distribuidores por el de organización propia, esto aumentará los ingresos ya que no habrá intermediarios.
5. Hacer un estudio de mercado a las empresas competidoras y hacerles un análisis para saber cuales son sus fortalezas y debilidades, con esta información Modernmueble Cía. Ltda. podrá aplicar estrategias en las que saque ventajas y así quitarles de a poco la participación que tienen en el mercado las otras empresas.



CIB-ESPOL



CIB-ESPOL

ANEXOS

ANEXO N° 1
INFORMACIÓN SOBRE PIER1 IMPORTS.

Pier1 imports

<http://www.pier1.com>



CIB-ESPOL



Pier 1 fue fundado en 1962 como solo almacén en San Mateo, California y ahora funciona sobre 1.200 almacenes en los 50 estados. Planean ampliarse a 1.800 almacenes para el final de la década entrando solo-almacenamos mercados y áreas de crecimiento de centros metropolitanas importantes. Esta estrategia crea nuevos trabajos y proporciona la conveniencia de un almacén del embarcadero 1 en comunidades al por menor activas. Con 43 años de experiencias como minorista de especialidad más grande de América del norte de mobiliarios caseros y de la decoración importados.

La Compañía

Las importaciones de pier1 se dedican a ofrecer a los clientes distintos, mobiliarios caseros y la decoración ocasionales en un buen valor. El pier 1 es una compañía público poseída que se negocia en la bolsa de acción de York nueva bajo símbolo que negocia PIR. El ejercicio económico comienza en marcha y extiende con febrero. Utilizan 5-4-4 (semana) periodos de contabilización trimestrales con el ejercicio económico de 52

semanas que terminan el sábado lo más cerca posible el día pasado de febrero. Las ventas netas por el ejercicio económico 2004 que terminó eran US \$1.86 mil millones.

La Mercancía

El surtido de la mercancía se extiende de los accesorios caseros tales como velas, floreros y marcos a los muebles del mismo tamaño, tapizados, de los mejores mano-tallados, a los floreros en grande. Tanto como 75 por ciento del surtido de la mercancía incluye las introducciones de producto nuevo cada año. Después de que se desarrolla y se empaquete la mercancía, el equipo de comercialización visual de pier 1 trabaja junto para desarrollar las estrategias que exhiben la mercancía de una manera que showcases con eficacia nuestro producto único y abogue a e inspire a clientes de pier 1.

Las importaciones de pier 1 han pasado sobre 40 años que construían una organización que se especializa en la importación directa. Pier 1 es uno de los importadores más grandes del mundo. Como los clientes cambian, así que hacen los almacenes; el 65% de la mercancía es diferente cada año.

Locales en Chicago

1. Pier 1 imports - #0023 1350 north wells st Chicago, IL 60610	2. Pier 1 Imports - #0276 2112 North Chicago, IL 60614
3. Pier 1 Imports - #0072 651 West Diversey Chicago, IL 60614	4. Pier 1 Imports - #0208 2862-2902 North Ashland Ave Chicago, IL 60657
5. Pier 1 Imports - #0409 5304 North Broadway Chicago, IL 60640	6. Pier 1 Imports - #1458 2532 North Narragansett Ave Chicago, IL 60639



CIB-ESPOL

ANEXO N° 2 CARTA DEL CBI



Centre for the Promotion of
Imports from developing countries

MODERMUEBLE
Attn. Mr. Bolivar Maldonado,
V. E. Estrada 1230 y Costanera,
Guayaquil
ECUADOR

Date: 02.05.2005
Ref.: CBI/MB/GD/74160

Re.: CBI company matching programme

Dear Mr. Maldonado,

Your company is currently participating in a CBI market entry activity. Therefore, I am pleased to inform you that your company will be included in CBI's exclusive company matching database. This on-line company matching facility is accessible via the CBI website: <http://www.cbi.nl/>. It takes a few weeks before access to this database is enabled. You will be informed on your password by email as soon as access is arranged. In addition your company name and product offer will be published in the next CBI News Bulletin. Your company name is now included in CBI's mailing list for publications.

Furthermore, I would suggest to visit the CBI website at <http://www.cbi.nl/> regularly for information on the EU market, the CBI publications and interesting links. For information on European non - tariff trade barriers in the field of environmental, health, safety and social issues, CBI has an online database called AccessGuide at <http://www.cbi.nl/accessguide>.

Finally, to secure an optimal cooperation, it is essential the CBI is informed on any company related changes as soon as possible (i.e. change of address/ email/telnr/faxnr, branch offices in Europe, representatives/ agents, joint ventures, license agreements, product).

Yours sincerely,

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'Sana Cherdal'.

Sana Cherdal.
Market Information and
Trade Intermediary Section



CIB-ESPOL

ANEXO N° 3

LISTADO DE EQUIPOS

- 5 sierras circulares de riel: 2 eléctricas y 3 automáticas 7 hp
- 2 maquinas de trompo tupi de mesa 5hp
- 2 ruter de banco 5hp.
- 1 perforadora múltiple
- 1 cepilladora automática 7hp
- 2 cortadoras 5hp
- 2 sierras de cinta 5hp
- 2 extractores de polución de viruta 2hp
- 1 torno copiador de 5 series 3hp
- 1 torno normal 2hp
- 1 lijadora de banco circular 5hp
- 3 lijadoras de banda para tablero 3hp
- 6 clavilla doras
- 16 amoladoras eléctricas
- 1 compresor 15hp
- 1 compresor 10hp
- 1 compresor 5hp
- 1 compresor 3hp
- 10 lijadoras orbitales manuales
- 12 lijadoras orbitales grandes
- 11 lijadoras orbitales pequeñas
- 20 pistolas para sopletear.
- 2 cámaras para poliéster



CIB-ESPOL

- 7 extractores de aire 2hp
- 1 cámara de secado
- 2 máquinas de coser industrial
- 1 cortadora de tela
- 10 grapas neumáticas
- 12 taladros manuales eléctricos.
- 8 taladros inalámbricos a batería.
- 8 destornilladores eléctricos a batería.
- 1 sierra de cinta 2hp
- 3 trompos lijadoras de banco.
- 3 sierras manuales 3^{1/4}hp.



CIB-ESPOL

ANEXO N° 4

LISTADO DE INSUMOS

- Agarradera Kenedy Pequeña, Grande, Mariposa Calada, Troquelada, Gotas Doradas, Pomo Placas, Oro Blanco, Oro, Asa Grande.
- Botón Ovalado Pequeño, Ovalado Grande, Plano B036-20PL, Largo 2012PL, Pequeño, Grande, Pomo Bronce Antiguo 11/32, Pomo Patinado 11/20, Latón Satinado Pequeño, Latón Satinado Grande
- Placa Botón Patín, Medallón Pequeño, Unid. Medallón "Windsor", Dorada Pequeña
- Tiradera Acero Inox 96mm
- Manija Latón Satinado Pequeño, Grande
- Argolla Latón Satinado Pequeño, Grande
- Péndulo Latón Satinado "Gota", "Pomo Placa"
- Capitel Lat. Satín. "Placa Consl"
- Applique Patine Bronce (Placa)
- Tiradera de Zamac Pequeña, Grande
- Bisagra de Presión, Escondida, 1 ½ C/Pasador, 2" 2Hueco C/Pasador, PoVID, Codo/Recta 95, Pivote Tipo Pesado BP-40, Recto BP-40, 2 ½ Dorada
- Tope Imán Sencillo Café, Doble
- Cerradura Paleta, Barra, Presión, Tubo (Portacubiertero), tubo (Vitrina), Baúl
- Perno ¼*1 ½, ¼*3 ½, ¼*2 ½, ¾*5, ¾*6, ¼*3, ¼*2
- Tuerca Tambor Bronce ¼
- Arandela P/Perno D/Cama
- Tornillo Negro 8*1", PM 10*1 ½, PM 10*2, Negro 8*2 ½, PoEstufa 5/32*3, Avell. ½*6, Avell. ¾*8, Avell. 1/2*8, TP ½*8, TP 5/8*8, TP ½*4, TP ¾*8, TP 1*7, TP ½*4



Chiquito, PM 5/8*6, Avell. Bronce 1/2*6, Negro PM 1 1/2*8, Negro PM 2*8, Avell. Dorado 3/4*4, Avell. 5/8*4,

- Riel Metálica 14", 16", 18", Extensión/Mesa, de Clip Delg. 20", de TV Audio, para Mesa Extensión, Porta CD-Mble Audio, con Base TV Audio y Video, PoTV Audio y Video, Bolsillo 16", Bolsillo 18", de Extensión 20", Metálica 20" P/Cajón

- Colgador Ropa

- Garra de Bronce

- Portacopa dorada, bronce

- Picaporte dorado

- Llave dorada

- Soporte sencillo

- Rodachina pequeña

- Garrucha 2"

- Plato giratorio

- Tope Imán Café, plástico café, dorado c/café, blanco, 1/4*1, 5/16*3

- Tapatornillo 13mm 3 patas

- Tapitas café

- Cáncamo cerrado 1 1/2*18, 2 1/2*16, L 2", L 2 1/2"

- Soporte para espejo

- Platina para espejos XL

- Oro de bronce 7/8

- Pie de amigo

-Separador metal L

- Brazo Radiola

- Pasacable cuadrado, redondo



CIB-ESPOL

- Niveladores
- Spray negro
- Cera Rally
- Cono Dorado
- Paño gris, verde
- Ojales "Bocallave"
- Botón dorado para cama
- Base negra para tablero
- Fibra alemana (moqueta)
- Sierra Sanflex
- Limpia vidrio
- Aceite para mueble
- Franela roja
- Vaselina sólida
- Spray dorado
- Abrazadera de platina
- Tubo 7/8 1.08mts
- Bocallave
- Ojalillo Soporte
- Trampa 6", 15" 3pestil, P/escritorio, 7" 3pest, archivador Senior 2/G 17", 26"
- Base giratoria
- Bordo Caucho negro
- Angulo para silla, para mesa mediterráneo, para cama, cantinero imperio, sala modular.
- Placa 12 perforaciones
- Tubo corrugado mesa bar dinastía, curvo bronce 7/8



- Bisagra PoMble audio
- Tope de engrampe
- Mecanismo reclinable butaca
- Ojal de carpa
- Brazo extensibles
- Tuerca P/niveladores $\frac{1}{4}$
- Preservante de cuero
- Silicón gris, Transparente
- Garra latón satinado
- Péndulo bocallave satinado
- Resbalones plástico $\frac{3}{4}$
- Bisagra P/mesa TV Bar C/Per
- Carpetero P/escrt. y Arch, P/Archiv Senior
- Tirafondos $\frac{1}{4} \times 2 \frac{1}{2}$
- Ojal bocallave bronce espuma, oro valen 20mm, oro valen 24mm
- Brazo brillo metal (pasta)
- Soporte repisa pavonado
- Cadena dorada
- Cinta autoadhesiva doble faz de espuma, transparente, café, masking, papel
- Felpa 6"
- Cable 2x18
- Alógenos 12V-50W, dicroico 120V-50W
- Enchufe Tcino
- Transformador 12V-60W
- Interruptor blanco, verde



CIB-ESPOL

- Tomacorriente 2 huecos

- Placa 2 huecos Tcino

- Oio de Buey

- Portalámpara

- Dimer 600W-120VAC

- Vidrios

- Espejos

- Suncho plástico ½

- Single face (cartón)

- Etiquetas adhesivas

- Láminas cartón de segunda 100*120, Láminas cartón 1era.

- Plástico stretch film 4kl 50 Egas, natural 40*02

- Cortavidrio

- Llave Exag.

- Machuelo ½

- Cepillo #5 carpintero

- Clavo ½ *18cc, 1""*16cc, 1 ½""*16cc, 2""*14cc, ¾*19 SC, 1""*18sc, 1 ½""*16sc, 2""*14sc, 1 ¼""*16sc, ¾""*16cc

- Clavillos #18 20mm (3/4)0707, #18 30mm (1 ¼)0709, #18 38mm (1 ½)0710, # 18 50mm (2") 0711, SP6—15mm G (SP0603) ½", SPG- 18mm (SPO604) ¾"

- Epoxicol (2comp) A-B

- Cola Blanca HB fuller 4020, Adheplast

- Lija banda # 40 Resp. Tela, # 60 Cartón, Fand. Resp. Tela # 80, Fand. Resp. Tela #100, Fand. Resp. Tela # 120, Fand. Resp. Tela # 180, Fand x-86 # 36 Resp. Tela, Fand Rep.



CIB-ESPOL

Tela Flex # 120, Fand Rep. Tela Flex # 180, Fand. Roll x-88/12" #100 tela, Fand. Roll x-88/12" #80 tela.

- Preservante II

- Sierra Cinta 5/8*4, 1/2*6, Flex 3/4*.032*3TPI*5700mm (sm-37)

- Carbón 6541283 Ryobi/Tupi

- Rulimán 6304 Koyo

- Gasolina Extra

- Kered

- Plaquitas de Madera #20 *Lamello* Cj/ 10000un

- Enchape Mascarey, Marfil, Laurel, Nogal, Carapacho, Cedro, Cerezo, Sapely Rayado, Radesa de Sapely, Roble Francés, Etimoe, Roble,

- Raíz Choppo, Frezno, Olmo, Pomele de Sapely, de roble, de Nogal

- Marq. Greca, Sher. Cab. 1 ½plz., Cab 2plz., Sher.Cab 2 ½plz., Sher.Cab 3plz., Sher.Piec 1 ½plz., Sher.Piec 2plz., Sher.Piec 2 ½plz., Sher.Piec 3plz., Patas Bufeteros, Murciélago P/Bufetero, Peineta Esp. Cons. Imperio, Consola Imperio, Ovalad. Esp. Cons. Imperio, Copas Cantin. Imperio, Pedestal c/cara, Bar (JG. 1Botel. Cola+2copas), Copete Cab. Mónaco, Copete Piec. Mónaco, Resp. Cab. Mónaco (Cortina), Aplique. Veladores Mónaco, Botella Champang Cant.Imp., Espejo dinastía, Espejo Splendor, Cómoda Mónaco, Semanero Mónaco, Esquin. Mesa Dinastía 3.20, Espejo Mónaco, Tocador para Cama beaker, para cama beaker, Veladores y Semanero beaker, para silla

- Laca Mate, Brillante, Negra, Rojo Oxido derrite, Catal. Caobavitrflex*Pintuco, Laca decorlac. Transp. Mate, decorlac. Transp. Brillante, blanca, Amarillo Ocre

- Cobalto Ph-888

- Auto brillo

- Felpa para pulir



CIB-ESPOL



CIB-ESPOL

- Masilla Plástica
- Teknipol (Poliéster / madera)
- Fondo Anclaje A+B 3lt+1lt
- Sellador Poliurt.Unidas As-Fi+As, Catalizado Decorlac, Laca, Poliuret. 110010 Vanrresa, poliéster Koreano.
- Estireno Monómero
- Removedor de Laca
- Diluyente Disther, Lada Unidas, Especial, Acrílico, Cóndor
- Poliéster Parafinado Vidriotek, Transp. Pu-377, Terno, PF-6209, Indicon
- Catalizador Ph-999, Sellador Poliur. 190025Q Vanrresa
- Resina Poliéster Brillo Valresa 620040, Mate Valresa 610009, PU—6019, 33000, Parafínico Tekno
- Poliuretano DD Valresa 110009
- Tanques Varios de diluyente
- Mezcla Condorlac. Pastel
- Laca Poliéster Brill P/Madera (Lp—7944)
- Tinte Amarillo Eukesolar G-150, Naranja, pardo Eukesolar R-150*, Amarillo Unidas
- Lija Agua Fand. #180, Agua Fand. #220, Agua Fand. #240, Agua Fand. # 360, Agua Fand. #500, Agua Fand. #600, Agua Fand. #1200, Banda # 80 Resp. Cartón, Banda # 100 Resp. Cartón, Fand. # 120 Resp. Cartón
- Polvo Amarillo, Café, Caoba, Tiza
- Poliuretano DD (A&B) Tekno
- Color Flat+Endureced + disolvente
- Pulimento blanco Terno
- Toque final Tekno (autobrillo)



- Tapiz 2, # 3,* 5 Textiles, # 6 –Deco
- Cuerina
- Cuero Hamburgo Ladrillo, Hamburgo Miel(Be-31u—O8P-S), Hamburgo Ocre, Verde Toledo 5736.7 CI-31U-AKP-S, Lemans Blanco, Ladrillo Toledo CI- 31U-HXP-S, Japiada, Verde Botella, Negro Toledo
- Esponja 2cm 100*200, 3cm 100*208, 4cm 140*200, 6cm 100*200, 5cm 100*200, 1cm 100*200, 6cm 135*190, 8cm 135*190, 10cm 135*190, 14cm 135*190, Azul 225 9cm 140*200, blanca Econ. 1cm 100*200, AX Gris 3cm 140*200 19kg, habana Espec.30 14cm 140*200, Ap Oliva 5cm 140*200 25kg, Látex 7cm 140*200 (21kg.), Blanca Econ. 2cm 100*200, Sanduche 10cm 175*120 Plumón Fibra Sintética M-40
- Fleco para Cojines
- Cemento de Contacto
- Estoperoles 9h BR 0619001
- Cierre Beige Cad/Cont/*5 CCTS, Negro
- Cursor Beige * Leng /Larga S/Freno, Negra*Leng/ Larga S/Freno
- Tela Diana *Popelina*, Cambrela 75grs, Cambrela 50grs
- Banda Elástica 2775 058
- Cordón Cortina 3110 – 000-01010504, PVC plástico, Carolino Pest, café.
- Cabo 7/16 (Valor Kg. 271) 280mts.
- Hilo Kaki wonder B-46(60). Negro
- Cartón gris # 40 75*100
- Borlas y botones (escoceses)
- Agujas # 130 (21) para máquinas, # 110 (18) recta cabo grueso
- Plumón para relleno desmenuzado, Plumón M-20 (180grs.)
- Grapa 84/10 BG (20x10MI) PN8416 (10000U), Alex 26/6mm, galvanizadas ½, 5/16.



CIB-ESPOL

ANEXO N° 5

COSTO DE PRODUCCIÓN POR TIPO DE MUEBLE

COD	MUEBLE	COSTO PRIMO	GASTOS FABRICA	COSTO TOTAL	PRECIO DISTRIB
76A	Aparador Chippendale	296.89	65.32	362.21	629.44
1196	Aparador Dinastia	279.40	61.47	340.87	582.08
74	Aparador francés I c/cedro	240.43	52.89	293.32	512.68
74B	Aparador francés II c/raiz	255.63	56.24	311.87	528.95
1197	Aparador Imperio	285.60	62.83	348.43	599.12
74D	Aparador Mediterráneo c/raiz	255.99	56.32	312.31	546.41
1192	Aparador Prince	256.55	56.44	312.99	539.27
1194	Aparador y Vitrina Imperio	541.20	119.06	660.26	1.113.87
1195	Aparador York	275.95	60.00	335.95	576.46
202D	Archivo 2 0. Gerente Ingles	87.32	19.21	106.53	182.46
202E	Archivo 4 3 Gerente Ingles	154.10	33.90	188.00	317.95
1571	Archivo Senior 2/GAV.	105.80	23.28	129.08	223.29
1349	Armario Imperio	312.90	68.84	381.74	656.29
118C	Asta de bandera	37.14	8.17	45.31	77.03
202F	Aux. Escrit. Gerente Ingles	94.45	20.78	115.23	205.44
136C	Banco Chippendale	65.35	14.38	79.73	138.88
1300K	Banco de Tocador Mónaco	35.20	7.74	42.94	72.38
89	Banco de Tocador Sheraton	29.10	6.40	35.50	60.47
136A	Banco Ingles	51.01	11.22	62.23	116.03
136B	Banqueta Inglesa	71.40	15.71	87.11	148.30
200E	Biblio. Mod. Esquin 2 Piezas	155.23	34.15	189.38	322.14
200	Biblio. Mod. Gaveta	97.02	21.34	118.36	201.26
200A	Biblio. Mod. Puerta	91.01	20.02	111.03	188.87
200B	Biblio. Mod. Repisas	89.84	19.76	109.60	186.44
200C	Biblio. Mod. Terminales	85.20	18.74	103.94	176.81
200D	Biblio. Mod. Vitrina	120.91	26.60	147.51	248.84
1525	Bib. Mod. OD Vitrina 63 Rep/Vid	225.81	49.68	275.49	471.81
1551	Bib. Mod. Angulo Decor. Dinastia	16.12	3.55	19.67	32.50
1550	Bib. Mod. Computación Dinastia	86.66	19.07	105.73	198.65
1511	Bib. Mod. Esq. Rep. Gav.	287.03	63.15	350.18	602.13
1524	Bib. Mod. Gav. Vit. 63 CM.	210.18	46.24	256.42	434.04
1518	Bib. Mod. Gav. Vit. 88 CM.	248.54	54.68	303.22	516.44
1533	Bib. Mod. Inter. 15 CM.	48.42	10.65	59.07	105.52
1515	Bib. Mod. Pta. Rep. 88 CM	201.36	44.30	245.66	428.24
1523	Bib. Mod. Repisa 63 CM.	181.94	40.03	221.97	371.56
1534	Bib. Mod. Terminal Recto 1 Lado	75.00	16.50	91.50	155.56
1535	Bib. Mod. Terminal Recto 2 Lados	83.00	18.26	101.26	167.32
1512	Bib. Mod. Term. Oval. Pta. Rep.	149.58	32.91	182.49	313.53
1513	Bib. Mod. Term. Oval. Pta. Vit.	171.05	37.63	208.68	344.82
1548	Bib. Mod. Zocalo 0.88	36.67	8.07	44.74	73.92
1543	Bib. Mod. Zocalo 2.00	84.84	18.66	103.50	171.85
211	Botapapeles	16.81	3.70	20.51	38.40
74A	Bufetero Ingles	211.81	46.60	258.41	426.99
78A	Bufetero Versale	182.85	40.23	223.08	368.73
1450	Bull Mónaco	173.91	38.26	212.17	350.67
1450A	Bull Sgabellone	175.70	38.65	214.35	354.20

1122B	Butaca Capri	63.61	13.99	77.60	127.82
67	Butaca Castellon	73.93	16.26	90.19	166.70
11343	Butaca Copenhagen	67.34	14.81	82.15	135.75
11278	Butaca Estocolmo	63.74	14.02	77.76	135.75
243	Butaca Estudio c/cuero	65.68	14.45	80.13	136.30
242	Butaca Estudio c/tapiza	60.43	13.29	73.72	125.41
16A	Butaca Florencia	65.12	14.33	79.45	140.70
11258	Butaca Frankfurt	73.46	16.16	89.62	154.02
11313	Butaca Gema	65.20	14.34	79.54	139.68
1631	Butaca Grease	84.79	18.65	103.44	175.96
1123B	Butaca Houston	73.33	16.13	89.46	144.83
1123E	Butaca Houston Girt. a/c r/c	119.44	26.28	145.72	232.86
11288	Butaca Luiggi	79.93	17.58	97.51	165.95
68C	Butaca Mediterráneo	67.34	14.81	82.15	139.83
11198	Butaca Mónaco	57.98	12.76	70.74	120.32
67A	Butaca Pensilvania	82.90	18.24	101.14	163.84
11303	Butaca Perugini II	76.25	16.78	93.03	150.78
11205	Butaca Praga	58.05	12.77	70.82	130.74
2078	Butaca Prince	62.98	13.86	76.84	130.70
53C	Butaca Renancy	56.28	12.38	68.66	116.79
63A	Butaca Sevilla	60.48	13.31	73.79	127.53
69B	Butaca Sheraton	56.98	12.54	69.52	118.25
223B	Butaca Splendor	57.60	12.67	70.27	119.53
68B	Butaca Winsor	57.95	12.75	70.70	120.26
1121B	Butaca York	81.15	17.85	99.00	169.73
114038	Butacón Sgabellone	123.10	27.08	150.18	243.29
241D	But. Inglesa Doble a/c nc	155.41	34.19	189.60	322.59
241G	But. Inglesa Doble a/t/ r/t	121.39	26.71	148.10	197.75
241H	But. Inglesa Simple Fija a/c r/c	96.88	21.31	118.19	201.05
241I	But. Inglesa Simple Fija A/T R/P	80.53	17.72	98.25	167.11
241	But. Inglesa Simple Girat. A/C R	97.45	21.44	118.89	196.45
241k	But. Inglesa Simple Girat. A/T R/T	86.20	18.96	105.16	173.78
12370	Cama Beaker 2 1/2 Pl 0/Cedro	194.05	42.69	236.74	392.49
1237E	Cama Beaker 2 Pl C/Cedro	171.88	37.81	209.69	348.73
1237D	Cama Beaker 3 Pl 0/Cedro	212.80	46.82	259.62	42.656.00
81	Cama Carla 1 1/2 Pl.	108.02	23.76	131.78	224.16
81k	Cama Carla 2 Pl.	136.84	30.10	166.94	283.97
82	Cama Dinastia 1 1/2 Pl.	131.66	28.97	160.63	273.23
82A	Cama Dinastia 2 1/2 Pl.	162.37	35.72	198.09	336.95
82	Cama Dinastia 2 Pl.	153.38	33.74	187.12	318.30
82E	Cama Dinastia 3 Pl	176.72	38.88	215.60	366.74
1233C	Cama Houston 2 1/2 Pl. C/Raiz	365.46	80.40	445.86	758.41
1233D	Cama Houston 3 Pl c/Raiz	404.06	88.89	492.95	838.51
1236U	Cama Imperio XL 2 1/2 C/Raiz	217.05	47.75	264.80	460.08
1236T	Cama Imperio XL 2 Pl c/Raiz	200.80	44.18	244.98	395.95
1236V	Cama Imperio XL 3 Pl c/Raiz	239.05	52.59	291.64	491.47
1239C	Cama Marcella 2 1/2 Pl Ced.	221.76	48.79	270.55	455.01
1239M	Cama Marcella 2 1/2 Pl c/Raiz	222.68	48.99	271.67	462.11
1239B	Cama Marcella 2 Pl Ced.	198.32	43.63	241.95	411.56
1239L	Cama Marcella 2 P C/Raiz	203.23	44.71	247.94	421.75
1239D	Cama Marcella 3 Pl C/Cedro	244.17	53.72	297.89	510.06
1239N	Cama Marcella 3 Pl C/Raiz	248.12	54.59	302.71	514.92

300C	Cama Mónaco 2 1/2 Pl	200.45	44.10	244.55	434.67
300B	Cama Mónaco 2 Pl	186.85	41.11	227.96	409.20
1300D	Cama Mónaco 3 Pl.	219.72	48.34	268.06	508.60
89A	Cama Sheraton 1 1/2 Pl.	124.24	27.33	151.57	248.69
89C	Cama Sheraton 2 1/2 Pl	174.20	38.32	212.52	352.37
89B	Cama Sheratom 2 Pl	158.50	34.87	193.37	321.13
89H	Cama Sheraton 3 Pl.	191.20	42.06	233.26	405.61
1235C	Cama Splendor 2 1/2 Pl	195.99	43.12	239.11	402.45
1235B	Cama Splendor 2 Pl	185.70	40.85	226.55	380.18
1240C	Cama Versalle 2 1/2 Pl	211.45	46.52	257.97	468.10
95	Canapé Medallón	166.49	36.63	203.12	352.80
95B	Canapé Versalle	194.20	42.72	236.92	354.67
1384A	Cantinerio Dinastia II	343.86	75.65	419.51	716.04
1386	Cantinerio Imperio	488.78	107.53	596.31	1,014.09
1237F	Cómoda Beaker	184.98	40.70	225.68	387.63
82I	Cómoda Dinastia Grande	205.53	45.22	250.75	415.65
82B	Cómoda Dinastia Pequeña	173.37	38.14	211.51	351.71
1233F	Cómoda Houston	278.50	61.27	339.77	581.69
1236P	Cómoda Imperio C/Raíz	212.22	46.69	258.91	427.90
1239F	Cómoda Marcella Grande C/Cedro	238.67	52.51	291.18	521.05
1239O	Cómoda Marcella Grande. C/raíz.	239.33	52.65	291.98	482.47
1239I	Cómoda Marcella Peq.Ced	187.10	41.16	228.26	398.47
1239Q	Cómoda Marcella Peq.C/raíz.	181.11	39.84	220.95	403.86
1300F	Cómoda Mónaco	223.97	49.27	273.24	468.68
89D	Cómoda Sheraton	220.69	48.55	269.24	451.51
1235F	Cómoda Splendor	208.15	45.79	253.94	440.05
1362	Consola Contempo C/Esp.	175.82	38.68	214.50	363.95
1392	Consola Empire C/Esp.	157.87	34.73	192.60	330.67
10	Consola España C/Espejo	187.11	41.16	228.27	412.09
1385	Consola Imperio Despejo	288.88	63.55	352.43	624.60
104	Consola Queen Anne E/Espejo	97.25	21.40	118.65	226.18
1443	Consola Sgabellone Despejo	156.40	34.41	190.81	242.77
202	Credenza Gerente Ingles	144.25	31.74	175.99	297.05
205A	Credenza Presidente	148.74	32.72	181.46	384.49
1383	Curio Capri	281.82	62.00	343.82	671.52
106	Curio Reina Elizabeth	135.30	29.77	165.07	287.11
107	Curio Rubens	284.19	62.52	346.71	572.90
108	Desvestidor Colonial	32.73	7.20	39.93	68.30
1540	Escritorio Dinastia	369.76	81.35	451.11	744.38
202A	Escritorio Gerente Ingles	324.28	71.34	395.62	668.01
205B	Escritorio Presidente	205.16	45.14	250.30	413.59
203	Escritorio Senador	173.77	38.23	212.00	350.31
1196A	Espejo de Aparador Dinastia	125.11	27.52	152.63	252.22
1197A	Espejo de Aparador Imperio	100.11	22.02	122.13	201.82
75P	Espejo de Aparador Prince	186.17	40.96	227.13	375.31
1237G	Espejo de Como Beaxer	41.97	9.23	51.20	93.76
82F	Espejo de Cómoda Dinastia	55.59	12.23	67.82	115.23
1233G	Espejo de Cómoda Houston	62.95	13.85	76.80	130.64
1236K	Espejo de Cómoda Imperio	50.30	11.07	61.37	103.99
1239G	Espejo de Cómoda Marcella XL	61.93	13.62	75.55	144.90
1300G	Espejo de Cómoda Mónaco	51.83	11.40	63.23	109.88
89E	Espejo de Cómoda Sheraton	46.04	10.13	56.17	90.53



2350	Espejo De Cómoda Splendor	58.50	12.87	71.37	120.90
50	Espejo De Pie Boston	79.31	17.45	96.76	165.90
7SF	Espejo De Pie Mónaco	80.31	17.67	97.98	160.12
1300J	Espejo De Tocador Mónaco	52.93	11.64	64.57	109.88
103	Espejo De Tocador Sheraton	44.76	9.85	54.61	92.45
75C	Espejo Francés II XL	189.24	41.63	230.87	406.68
10□OB	Esquinero Capri	86.70	19.07	105.77	174.78
10040	Esquinero Carolina 6	102.44	22.54	124.98	203.04
1021B	Esquinero Clásico	70.68	15.55	86.23	161.09
1026C	Esquinero Houston	105.18	23.14	128.32	212.12
1025C	Esquinero Imperio	60.57	13.33	73.90	122.10
24C	Esquinero Queen Anne Mad. Cedro	49.86	10.97	60.83	100.51
10	Esquinero Queen Anne Mad. Raíz	52.28	11.50	63.78	105.48
24A	Esquinero Queen Anne Vidrio	56.26	12.38	68.64	113.50
1026F	Esquinero Sgabellone c/tab.	85.49	18.81	104.30	184.78
1126C	Esquinero Sgabellone c/Vid.	81.45	17.92	99.37	164.02
110	Gabinete Francés	181.99	40.04	222.03	368.33
112	Gabinete Roma	164.25	36.14	200.39	341.37
1347	Mesa Auxiliar Capri 60 cm.	55.04	12.11	67.15	120.75
1347A	Mesa Auxiliar Capri 70 cm.	56.54	12.44	68.98	123.93
1027A	Mesa Auxiliar Perugine	106.54	23.44	129.98	236.61
1342	Mesa Auxiliar Prince G/Bronce	66.62	14.66	81.28	137.95
113A	Mesa Auxiliar Prince G/Madera	54.26	11.94	66.20	112.60
1126D	Mesa Auxiliar Sgabellone	117.58	25.87	143.45	237.09
113C	Mesa Auxiliar Versalle	86.00	18.92	104.92	180.63
43	Mesa Circ. Chippendale 1.22	173.20	38.10	211.30	353.26
1094	Mesa Circ. Chippendale 1.60	184.89	40.68	225.57	384.68
1096	Mesa Circ. Dinastía 1.40 C/Ced.	173.23	38.11	211.34	364.47
42D	Mesa Circ. York 1.15 E/Cuero	187.28	41.20	228.48	370.64
42F	Mesa Circ. York 1.15 E/Tapiz	171.96	37.83	209.79	356.94
42C	Mesa Circ. York 1.40 E/Cuero	206.24	45.37	251.61	423.18
42B	Mesa Circ. York 1.40 E/Tapiz	158.40	34.85	193.25	389.20
1102	Mesa Com. Copenhague 240	310.04	68.21	378.25	700.59
1099C	Mesa Com. Dinastía 1.90 O/Cedro	233.32	51.33	284.65	484.36
1099J	Mesa Com. Dinastía 2.40 C/Cajón	261.72	57.58	319.30	526.28
1099	Mesa Com. Dinastía 2.40 O/Cedro	253.56	55.78	309.34	543.17
1098C	Mesa Com. Imperio 3.55 X 1.55 C/Cedro	235.32	51.77	287.09	464.78
1098D	Mesa Com. Imperio 1.90 C/Raíz	266.57	58.65	325.22	553.52
1096A	Mesa Com. Imperio 2.40 C/Raíz	316.89	69.72	386.61	657.78
49B	Mesa Com. Mediterráneo 1.90 C/Raíz	241.52	53.13	294.65	501.29
49	Mesa Com. Mediterráneo 2.40 C/Raíz	268.49	59.07	327.56	557.26
1081	Mesa Com. Mónaco 1.90 C/Cedro	244.57	53.81	298.38	507.58
1080	Mesa Com. Mónaco 2.40 O/Cedro	273.81	60.24	334.05	568.34
1072C	Mesa Com. Prince 1.90 C/ Raíz	245.17	53.94	299.11	508.78
1072A	Mesa Com. Prince 2.40 C/ Raíz	266.61	58.65	325.26	553.28
1062B	Mesa Com. Sheraton 1.90 C/ raíz	241.75	53.19	294.94	501.77
1082	Mesa Com. Sheraton 2.40 c/ Raíz	271.93	59.82	331.75	564.40
1101	Mesa Com. York 1.90 C/ Raíz	260.32	57.27	317.59	540.31
1100	Mesa Com. York 2.40 C/ Raíz	297.06	65.35	362.41	616.63
1028A	Mesa De Centro Capri	111.99	24.64	136.63	221.34
29E	Mesa De Centro Clásica Alto	99.75	21.95	121.70	197.87
23	Mesa De Centro Francés	81.00	17.82	98.82	168.09



CIB-ESPOL

1026A	Mesa De Centro Houston	160.42	35.29	195.71	292.28
1025A	Mesa De Centro Imperio 1 X 1	85.04	18.71	103.75	171.43
162	Mesa De Centro Queen Anne Madgecro	71.30	15.69	86.99	149.79
1022A	Mesa De Centro Queen Anne Mad. Raíz	74.80	16.46	91.26	156.84
24B	Mesa De Centro Queen Anne Vid.	79.64	17.52	97.16	166.60
1026D	Mesa De Centro Sgabellone C/Tad.	164.43	36.17	200.60	384.30
1026B	Mesa De Centro Sgabellone 0/Vid.	154.43	33.97	188.40	363.30
202B	Mega De Maquina Gerente Ingles	100.67	22.15	122.82	208.89
205C	Mesa De Maquina Presidente	101.55	22.34	123.89	210.68
1344	Mesa P Bar Dinastía	73.53	16.18	89.71	153.05
118C	Mesa P Sofá Queen Anne Mad C/Raíz	77.59	17.07	94.66	156.42
21SB	Mesa P Sofá Queen Anne Mad.C/Cedro	74.99	16.50	91.49	151.17
116A	Mesa P Sofá Queen Anne Vid	82.47	18.14	100.61	166.25
119A	Mega P Telf. Chippendale	88.10	19.38	107.48	198.31
119	Mesa P Telf. Francés	88.12	19.39	107.51	202.73
122	Mesa P TV Bar	161.63	35.56	197.19	350.92
121A	Mesa P TV Francés	76.40	16.81	93.21	185.78
118	Mesa Para Sofá Medallón	77.07	16.96	94.03	159.94
553026	Mesa Para TV Francés Alta	81.10	17.84	98.94	189.78
1140	Mueble Entretenimiento C/Base	391.19	86.06	477.25	773.15
1145	Mueble Entretenimiento 5/Base	361.19	79.46	440.65	713.86
114A	Mueble Modular Audio video	622.49	136.95	759.44	1.230.29
115A	Mueble Para Audio II	167.44	36.84	204.28	346.14
219	Papelera Doble	19.11	4.20	23.31	39.66
220	Papelera Simple	14.00	3.08	17.08	29.05
2SOA	Pedestal Roma c/Cedro	59.04	12.99	72.03	122.52
250	Pedestal. Roma c/raíz	63.04	13.87	76.91	130.82
1240F	Pedestal Versalle C/Raíz	58.00	12.76	70.76	120.36
1448	Pedestal Viena	50.04	11.01	61.05	103.84
125	Perchero Boston	40.84	8.98	49.82	72.57
74C	Portacubiertero Francés	144.56	31.80	176.36	301.01
127	Portamacetas Gales	36.86	8.11	44.97	74.31
200F	Portaparlantes	39.29	8.64	47.93	81.51
1441	Secreter Dinastía	152.43	33.53	185.96	316.28
1442	Secreter Imperio	154.17	33.92	188.09	319.89
1237H	Semanero Beaker	173.91	38.26	212.17	354.89
1238H	Semanero Dinastía	167.03	36.75	203.78	339.36
1233H	Semanero Houston	202.91	44.64	247.55	421.37
12361	Semanero Imperio c/Cedro	172.29	37.90	210.19	360.68
1236N	Semanero Imperio c/Raíz	175.22	38.55	213.77	363.94
1239H	Semanero Marcella Ced.	180.61	39.73	220.34	379.12
1239P	Semanero Marcella c/Raíz	183.09	40.28	223.37	388.42
1300H	Semanero Mónaco	176.12	38.75	214.87	370.92
89K	Semanero Sheraton	164.06	36.09	200.15	337.27
1235H	Semanero Splendor	177.02	38.94	215.96	363.14
1122A	Silla Capri	58.65	12.90	71.55	121.71
1134A	Silla Copenhagen	62.34	13.71	76.05	157.16
1118A	Silla Dinastía	77.84	17.12	94.96	161.53
1127A	Silla Estocolmo	55.74	12.26	68.00	110.16
16	Silla Florencia	61.28	13.48	74.76	117.75
1125A	Silla Frankfurt	63.16	13.90	77.06	143.21
1131A	Silla Gema	65.24	14.35	79.59	126.84



GIR ESPOL

23A	Silla Houston	65.69	14.45	80.14	129.83
23C	Silla Houston a/c r/c	90.84	19.98	110.82	188.52
1115	Silla Imperio c/Cedro	64.98	14.30	79.28	135.74
1115A	Silla Imperio c/raiz	65.38	14.38	79.76	136.55
1128A	Silla Luiggi	72.67	15.99	88.66	158.74
58C	Silla Mediterráneo	64.38	14.16	78.54	133.60
1119A	Silla Mónaco	54.98	12.10	67.08	115.47
1130	Silla Perugine II	73.19	16.10	89.29	144.65
1120A	Silla Praga	61.24	13.47	74.71	127.09
207	Silla Prince	63.18	13.90	77.08	135.09
53A	Silla Renancv	53.24	11.71	64.95	102.38
53B	Silla Sevilla	58.48	12.87	71.35	121.36
1124A	Silla Sgabellone	70.08	15.42	85.50	143.35
59	Silla Sheraton	56.63	12.46	69.09	117.52
223	Silla Splendor	54.25	11.94	66.19	112.58
58A	Silla Winsor	55.69	12.25	67.94	115.59
1121A	Silla York	72.34	15.91	88.25	150.12
1002A	Sillón Capri	111.33	24.49	135.82	208.39
1004A	Sillón Carolina 6	55.21	12.15	67.36	101.51
1005A	Sillón Darelis c/Tapiz	138.83	30.54	169.37	274.74
1000A	Sillón Devo	122.12	26.87	148.99	255.44
300U	Sillón Dinastía Fijo c/Cuero	114.64	25.22	139.86	237.90
300V	Sillón Dinastía Gir. c/Cuero	133.56	29.38	162.94	277.17
300X	Sillón Dinastía Gir.c/Tapiz	104.16	22.92	127.08	216.16
SC	Sillón Gales a/c r/c	106.52	23.43	129.95	210.52
5D	Sillón Gales a/t r/t	69.88	15.37	85.25	157.47
233B	Sillón Gerente Ingles Fijo a/c r/c	101.04	22.23	123.27	209.68
233A	Sillón Gerente Ingles Fijo a/t r/t	73.04	16.07	89.11	151.57
233	Sillón Gerente Ingles Gir.a/c r/c	123.90	27.26	151.16	257.12
233C	Sillón Gerente Ingles Gir.a/t r/t	96.72	21.28	118.00	200.71
1154	Sillón Houston	89.94	19.79	109.73	187.67
68A	Sillón Luis XV a/t r/t	90.94	20.01	110.95	188.72
109	Sillón Marcella	114.14	25.11	139.25	237.96
1008A	Sillón Sgabellone	156.87	34.51	191.38	310.31
1006A	Sillón Sheraton # 6	119.58	26.31	145.89	204.42
1003A	Sillón Winsor	121.46	26.72	148.18	205.77
1002E	Sofá Doble Capri	140.25	30.86	171.11	271.30
1004B	Sofá Doble Carolina	108.44	23.86	132.30	203.04
1005B	Sofá Doble Darelis c/tapiz	183.38	40.34	223.72	363.40
1000B	Sofá Doble Devo	167.30	36.81	204.11	350.07
5B	Sofá Doble Gales a/c r/c	164.45	36.18	200.63	341.27
5E	Sofá Doble Gales a/t r/t	105.66	23.25	128.91	219.27
105	Sofa Doble Luis XV a/t r/t	125.55	27.62	153.17	260.54
109A	Sofá Doble Marcella	160.49	35.31	195.80	335.02
1008B	Sofa Doble Sgabellone	213.65	47.00	260.65	423.79
1006B	Sofá Doble Sheraton # 6	150.57	33.13	183.70	266.30
1003E	Sofá Doble Winsor	152.91	33.64	186.55	268.00
1002C	Sofa Triple Capri	188.37	41.44	229.81	363.95
1004C	Sofá Triple Carolina 6	159.66	35.13	194.79	304.55
1005C	Sofá Triple Darelis /Tapiz	232.44	51.14	283.58	461.49
1000C	Sofá Triple Devo	208.16	45.80	253.96	435.78
109B	Gofa Triple Marcella	207.28	45.60	252.88	432.58

		275.55	60.13	333.46	550.09
		202.51	44.51	246.82	327.99
1003C	Sofá Triple Winsor	205.43	45.19	250.62	359.51
136	Taburete Bar Giratorio	57.60	12.67	70.27	113.84
1387	Taburete Bar Imperio	42.37	9.32	51.69	83.74
1300I	Tocador Mónaco	123.89	27.26	151.15	260.02
89F	Tocador Sheraton	99.60	21.91	121.51	213.02
1237E	Velador Beaker	92.50	20.35	112.85	178.71
81D	Velador Carla	60.59	13.33	73.92	137.13
82D	Velador Dinastia	79.48	17.49	96.97	157.17
1233E	Velador Houston c/raíz	126.04	27.73	153.77	268.55
1236I	Velador Imperio c/cedro	94.93	20.88	115.81	168.00
1236M	Velador Imperio XL c/raíz	91.83	20.20	112.03	187.56
1239K	Velador Marcella XL Ced.	108.09	23.78	131.87	226.18
1239S	Velador Marcella XL c/raíz	109.94	24.19	134.13	240.40
1300E	Velador Mónaco	92.83	20.42	113.25	207.30
89I	Velador Sheraton XL	77.79	17.11	94.90	169.65
1235E	Velador Splendor c/raíz	90.51	19.91	110.42	185.05
1321A	Vitrina Capri 2 Cuerpos	311.68	68.57	380.25	659.48
1321B	Vitrina Capri 3/C	398.50	87.67	486.17	850.93
138	Vitrina Rubens 2 Cuerpos	302.82	66.62	369.44	636.41
138A	Vitrina Rubens 4 Cuerpos	428.48	94.27	522.75	905.15

Fuente: Modernmueble Cía. Ltda.

Elaborado: Las Autoras



CIB ESPOL



CIB-ESPOL

ANEXO N° 6 COSTO DE MUEBLES CON MAYOR DEMANDA

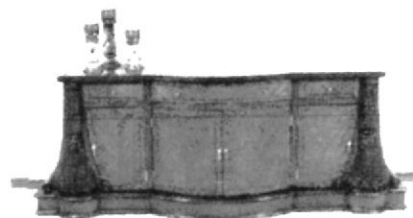
COSTO ARTÍCULO		Aparador Dinastia	
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	120.00	120.00
Laca	1.00	97.71	97.71
Enchape	1.00	42.73	42.73
Tallado	1.00	8.00	8.00
Bisagras 2" 2huecos Esc	8.00	0.14	1.12
Tapa tornillos 13mm 3pt	8.00	0.01	0.08
Paño gris	0.80	2.00	1.60
Rieles Metálicos 16"	3.00	1.02	3.06
Tornillos Avell. 3/5*13	30.00	0.01	0.30
Tope Iman Café Engrape	4.00	0.38	1.52
Gota Satinada	4.00	0.41	1.64
Boton pequeño satinado	4.00	0.29	1.16
Topes dorados con café	12.00	0.04	0.48
		Subtotal	279.40
		Gastos Administ.	61.47
		Total	340.87



COSTO ARTÍCULO		Aparador Prince	
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	120.00	120.00
Laca	1.00	97.71	97.71
Enchape	1.00	29.00	29.00
Bisagras 2" 2hueco Esc.	8.00	0.14	1.12
Tapa tornillos 13mm 3pt	8.00	0.01	0.08
Paño gris	0.80	2.00	1.60
Rieles Metálicos 18"	3.00	1.18	3.54
Tornillos Avell. 3/5*13	30.00	0.01	0.30
Tope Imán Café Engrape	4.00	0.10	0.40
Gota Satinada	4.00	0.41	1.64
Botón pequeño satinado	4.00	0.29	1.16
		Subtotal	256.55
		Gastos Administ.	56.44
		Total	312.99



COSTO ARTÍCULO		Aparador York c/raíz	
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	120.00	120.00
Laca	1.00	97.71	97.71
Enchape	1.00	34.00	34.00
Tallado c/raíz	1.00	15.00	15.00
Bisagras 2" 2huecos Esc.	8.00	0.14	1.12
Tapa tornillos 13mm 3pt	8.00	0.01	0.08
Paño gris	0.50	2.00	1.00
Rieles Metálicos 18"	3.00	1.18	3.54
Tornillos Avell. 3/5*13	30.00	0.01	0.30
Tope Imán Café	4.00	0.10	0.40
Gota Satinada	4.00	0.41	1.64
Botón pequeño satinado	4.00	0.29	1.16
		Subtotal	275.95
		Gastos Administ.	60.71
		Total	336.66





CIR ESPOL

COSTO ARTICULO Archivo 2 Gav. Ingles

DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	40.00	40.00
Laca	1.00	30.00	30.00
Enchape	1.00	6.00	6.00
Agar. Kennedy Grande	2.00	0.85	1.70
Tapa tornillos 13mm 3pts	4.00	0.01	0.04
Cerradura de presión 352	1.00	3.58	3.58
Paño gris	0.50	2.00	1.00
Rieles Metálicos 16"	2.00	1.02	2.04
Tornillos Negros 6x1	4.00	0.01	0.04
Resbalones	4.00	0.01	0.04
Tornillos TP 5/8*8	8.00	0.01	0.08
Separador Metal Rect 17"	4.00	0.70	2.80
Subtotal			87.32
Gastos Administ.			19.21
Total			106.53



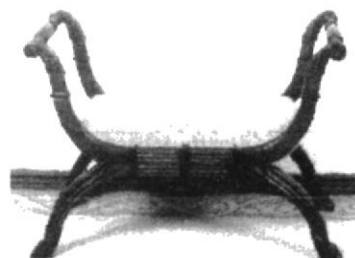
COSTO ARTICULO Archivo 4 Gav. Ingles

DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	80.00	80.00
Laca	1.00	46.52	46.52
Enchape	1.00	8.00	8.00
Agar. Kennedy Grande	4.00	0.85	3.40
Tapa tornillos 13mm 3patas	8.00	0.01	0.08
Cerradura de presión 352	1.00	3.58	3.58
Paño gris	1.00	2.00	2.00
Rieles Metálicos 18"	4.00	1.18	4.72
Resbalones	4.00	0.01	0.04
Tornillos TP 5/8*8	16.00	0.01	0.16
Separador Metal Recto 17"	8.00	0.70	5.60
Subtotal			154.10
Gastos Administ.			33.90
Total			188.00

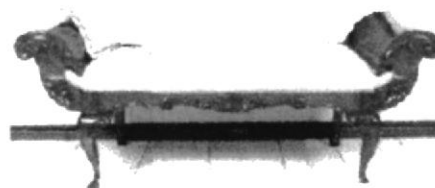


COSTO ARTICULO Banco Chippendales

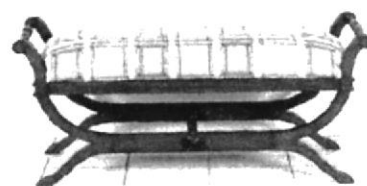
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	25.00	25.00
Tallado	1.00	10.00	10.00
Laca	1.00	19.50	19.50
Tapiz	1.00	7.00	7.00
Tapiz 2 con Almohada	0.70	5.50	3.85
Subtotal			65.35
Gastos Administ.			14.38
Total			79.73



COSTO ARTICULO		Banco Tocador Mónaco	
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	20.00	20.00
Laca	1.00	6.86	6.86
Tapiz	1.00	5.00	5.00
Tornillo Negro PM 2x8	4.00	0.01	0.04
Tapiz 2 con Almohada	0.60	5.50	3.30
Subtotal			35.20
Gastos Administ.			7.74
Total			42.94



COSTO ARTÍCULO		Banqueta Inglesa	
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	30.00	30.00
Laca	1.00	24.96	24.96
Tapiz	1.00	8.00	8.00
Tallado	1.00	4.00	4.00
Tornillo Negro PM 2x8	4.00	0.01	0.04
Tapiz 2 con Almohada	0.80	5.50	4.40
Subtotal			71.40
Gastos Administ.			15.71
Total			87.11



COSTO ARTICULO		Bufetero Versalle	
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	80.00	80.00
Laca	1.00	61.59	61.59
Enchape	1.00	13.00	13.00
Tallado	1.00	16.00	16.00
Bisagras escondidas	4.00	0.44	1.76
Agar. Gotas	2.00	1.45	2.90
Agar. Asas grandes	4.00	0.96	3.84
Tapa tornillos 13mm 3pt	10.00	0.01	0.10
Paño gris	0.45	2.00	0.90
Tope Imán café	2.00	0.10	0.20
Rieles Metálicos 18"	2.00	1.18	2.36
Tornillos Avell. 3/5*13	20.00	0.01	0.20
Subtotal			182.85
Gastos Administ.			40.23
Total			223.08



CIB-ESPOL



COSTO ARTICULO		Bull Mónaco	
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	80.00	80.00
Laca	1.00	60.00	60.00
Enchape	1.00	10.00	10.00
Tallado	1.00	14.00	14.00
Agar. Asas grandes	6.00	0.96	5.76
Tapa tornillos 13mm 3pt	12.00	0.01	0.12
Paño gris	0.80	2.00	1.60
Rieles Metálicos 14"	3.00	0.71	2.13
Tornillos Avell. 3/5*13	30.00	0.01	0.30
Subtotal			173.91
Gastos Administ.			38.26
Total			212.17



COSTO ARTICULO		Butaca Gema	
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	28.00	28.00
Tallado	1.00	6.00	6.00
Lacado	1.00	23.10	23.10
Tapizado	1.00	5.00	5.00
Tapiz 2 con Almohada	0.40	5.50	2.20
Greca	3.00	0.30	0.90
Subtotal			65.20
Gastos Administ.			14.34
Total			79.54



COSTO ARTICULO		Butaca Mediterráneo	
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	32.00	32.00
Lacado	1.00	23.10	23.10
Tapizado	1.00	5.00	5.00
Enchape	1.00	5.00	5.00
Tapiz 2 con Almohada	0.40	5.50	2.20
Tornillos PM 10*2	4.00	0.01	0.04
Subtotal			67.34
Gastos Administ.			14.81
Total			82.15



COSTO ARTICULO		Butacón Sgabellone	
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	40.00	40.00
Enchape	1.00	3.50	3.50
Tallado	1.00	15.00	15.00
Laca	1.00	33.00	33.00
Tapizado	1.00	25.00	25.00
Tapiz # 2	1.20	5.50	6.60
Subtotal			123.10
Gastos Administ.			27.08
Total			150.18





CIB-1001-11

COSTO ARTICULO Cama Dinastía 2 Pl.

DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	83.00	83.00
Laca	1.00	59.88	59.88
Enchape	1.00	4.70	4.70
Soporte para cama	2.00	1.20	2.40
Tornillos TP 3/4*7	6.00	0.01	0.06
Grapa-cama	1.00	3.02	3.02
Tornillos Negros 6x1	32.00	0.01	0.32
Subtotal			153.38
Gastos Administ.			33.74
Total			187.12



COSTO ARTICULO Cama Houston 3 Pl.

DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	200.00	200.00
Laca	1.00	93.60	93.60
Enchape	1.00	43.52	43.52
Tallado	1.00	54.00	54.00
Soporte para cama	2.00	1.20	2.40
Tornillos TP 5/8*8	6.00	0.01	0.06
Placas 12 Perforaciones	4.00	2.50	10.00
Tornillos Negros 6x1	48.00	0.01	0.48
Subtotal			404.06
Gastos Administ.			88.89
Total			492.95



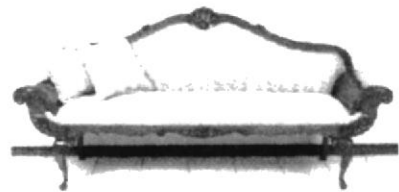
COSTO ARTÍCULO Cama Mónaco 2 1/2Pl.

DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	90.00	90.00
Laca	1.00	82.65	82.65
Enchape	1.00	6.00	6.00
Tallado	1.00	5.00	5.00
Soporte para cama	2.00	1.20	2.40
Copetes de Cabecera	1.00	5.50	5.50
Copetes de Piecera	1.00	5.50	5.50
Tornillos TP 5/8*8	6.00	0.01	0.06
Grapa - cama	1.00	3.02	3.02
Tornillos Negros 6x1	32.00	0.01	0.32
Subtotal			200.45
Gastos Administ.			44.10
Total			244.55

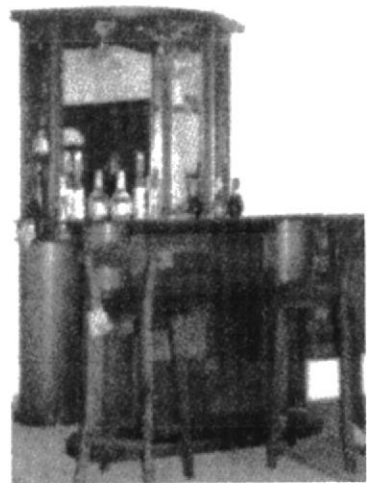


COSTO ARTÍCULO Canapé Versalle

DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	60.00	60.00
Tallado	1.00	30.00	30.00
Laca	1.00	40.00	40.00
Tapizado	1.00	30.00	30.00
Enchape	1.00	4.00	4.00
Tapiz 2 con Almohada	5.00	5.50	27.50
Greca	9.00	0.30	2.70
Subtotal			194.20
Gastos Administ.			42.72
Total			236.92

**COSTO ARTÍCULO Cantinero Imperio**

DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	180.00	180.00
Laca	1.00	103.48	103.48
Enchape	1.00	46.66	46.66
Topes Dorados con café	30.00	0.04	1.20
Ángulos para Cantinero	8.00	0.30	2.40
Ojos de buey peq.	2.00	1.27	2.54
Portalámparas 13828	2.00	0.26	0.52
Cable 2*18	5.00	0.16	0.80
Interruptores blancos	1.00	0.50	0.50
Enchufes Teino	1.00	0.40	0.40
Fibra Alemana	1.50	4.00	6.00
Bisagras 2" 2 Huecos Esc. 1B	2.00	0.14	0.28
Terminales P" Tubo 7/8 *Bolas*	2.00	8.29	16.58
Tornillos Negros 6x1	32.00	0.01	0.32
Portacopas de bronce	3.00	10.75	32.25
Esp. 4mm 29*98.2 Cantinero	6.00	3.32	19.92
Marquetería de Copas	2.00	4.00	8.00
Tubo Curvo Bronce 7/8	1.00	6.00	6.00
Pernos 1/4*2"	10.00	0.03	0.30
Soporte Tubo 7/8 (ganchos)	3.00	9.52	28.56
Vid. 3mm 13*92 Cantinero	2.00	0.99	1.98
Vid. 4mm 57*22Canteo1/2Cant	6.00	4.40	26.40
Alógeno 110v-50w	2.00	0.71	1.42
Tornillos Negros PM 2x8	2.00	0.01	0.02
Tope Imán café engrape	1.00	0.38	0.38
Pernos 1/4*3	1.00	0.06	0.06
Ojalillo P" Soporte 5622.BP.07	1.00	0.01	0.01
Marquetería Botella Champan	1.00	1.80	1.80
Subtotal			488.78
Gastos Administ.			107.53
Total			596.31



CIB-ESPOL

COSTO ARTÍCULO Cómoda Dinastía Grande			
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	85.00	85.00
Laca	1.00	78.89	78.89
Enchape	1.00	13.00	13.00
Paño Gris	1.30	2.00	2.60
Tapo tornillos 13mm 3 pt	12.00	0.01	0.12
Botón Ovalada Grande	12.00	1.52	18.24
Rieles Metálicos 18"	6.00	1.18	7.08
Tornillos Avell. 3/5*13	60.00	0.01	0.60
Subtotal			205.53
Gastos Administ.			45.22
Total			250.75



COSTO ARTÍCULO Cómoda Mónaco			
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	93.00	93.00
Laca	1.00	78.89	78.89
Enchape	1.00	16.00	16.00
Tallado	1.00	8.00	8.00
Paño Gris	2.10	2.00	4.20
Tapo tornillos 13mm 3 patas	8.00	0.01	0.08
Botón Grande Satinado	8.00	0.32	2.56
Rieles Metálicos 18"	8.00	1.18	9.44
Marq. Cómoda Mónaco	2.00	5.50	11.00
Tornillos Avell. 3/5*13	80.00	0.01	0.80
Subtotal			223.97
Gastos Administ.			49.27
Total			273.24



COSTO ARTÍCULO Consola España c/Espejo			
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	65.00	65.00
Laca	1.00	58.97	58.97
Enchape	1.00	16.00	16.00
Paño Gris	0.40	2.00	0.80
Tapatornillos 13mm 3 patas	4.00	0.01	0.04
Placa Dorada Grande	4.00	2.63	10.52
Esp. 4mm Bisc 2.5 92.8*69	1.00	14.67	14.67
Esp. 3mm 104.6*58.3 Cons.	1.00	6.63	6.63
Rieles Metálicos 12"	2.00	1.08	2.16
Agar. Asas Grandes	2.00	0.96	1.92
Placa Dorada Peq.	4.00	1.80	7.20
Cancamos Cerrados 1 1/2*18	2.00	0.02	0.04
Cordón Café 3207-000-291116	300.00	0.01	3.00
Tornillos Avell. 3/5*13	16.00	0.01	0.16
Subtotal			187.11
Gastos Administ.			41.16
Total			228.27



CIB-ESPOL

COSTO ARTÍCULO		Consola Imperio c/Espejo		
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL	
Madera	1.00	115.00	115.00	
Laca	1.00	65.28	65.28	
Enchape	1.00	20.00	20.00	
Tallado	1.00	8.00	8.00	
Soporte de espejo	14.00	0.11	1.54	
Tornillos TP 1/2*4	28.00	0.01	0.28	
Silicón Transparente	1.00	2.45	2.45	
Botones Planos B036-20Pl.28	2.00	0.58	1.16	
Agar.Gotas	2.00	1.45	2.90	
Tapa tornillos 13mm 3patas	4.00	0.01	0.04	
Paño gris	0.40	2.00	0.80	
Bisagras 2" 2 Huecos Escond.	4.00	0.14	0.56	
Rieles Metálicos 12"	1.00	1.08	1.08	
Esp.4mm B/1.5 46*17 Esp.	2.00	2.54	5.08	
Esp.4mm B/1.5 73*18 Esp.	2.00	2.64	5.28	
Esp.4mm B/1.5 130*32 Esp.	1.00	15.15	15.15	
Esp.4mm B/1.5 104*94.5 Esp	1.00	26.24	26.24	
Mar. P° Peinetas Esp. Cons.	2.00	4.00	8.00	
Marquetería Central Esp.	1.00	2.50	2.50	
Marq. P° Consola Imperio	2.00	3.50	7.00	
Tornillos PM 10*1 ½	8.00	0.01	0.08	
Tope Imán Café	2.00	0.10	0.20	
Topes Dorados con Café	4.00	0.04	0.16	
Tornillos Avell. 3/5*13	10.00	0.01	0.10	
Subtotal			288.88	
Gastos Administ.			63.55	
Total			352.43	



COSTO ARTÍCULO		Curio Capri		
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL	
Madera	1.00	75.00	75.00	
Laca	1.00	56.75	56.75	
Enchape	1.00	7.00	7.00	
Tallado	1.00	18.00	18.00	
Esp. 4mm 86*149	1.00	15.43	15.43	
Vid. 6mm 40x85	3.00	8.95	26.85	
Topes Dorados -café	12.00	0.04	0.48	
Ojos de buey Peq.	1.00	1.27	1.27	
Enchufes Teino	1.00	0.40	0.40	
Cable 2*18	3.00	0.16	0.48	
Vid. Curvo 4mm(2-277x1468)	4.00	19.44	77.76	
Ojalillo P° Soporte 5622.BP.07	1.00	0.01	0.01	
Portalámparas 13828	1.00	0.26	0.26	
Bisagras P°Vid/(2Placas+1 To)	2.00	0.31	0.62	
Interruptores Blancos	1.00	0.50	0.50	
Alógeno 110v-50w	1.00	0.71	0.71	
Tope Imán Sencillo Café	2.00	0.15	0.30	
Subtotal			281.82	
Gastos Administ.			62.00	
Total			343.82	

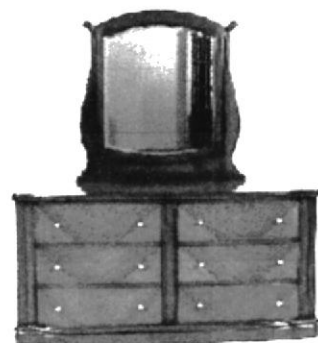


CIB-ESPOL

COSTO ARTÍCULO		Escritorio Senador	
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	80.00	80.00
Laca	1.00	49.74	49.74
Enchape	1.00	10.00	10.00
Tornillos Negros 6x1	8.00	0.01	0.08
Paño Gris	0.50	2.00	1.00
Tapo tornillos 13mm 3 patas	8.00	0.01	0.08
Cerradura Paleta 401	1.00	2.85	2.85
Rieles Metálicos 18"	3.00	1.18	3.54
Cuero Europeo Cal. Verde Bo	192.00	0.12	23.04
Resbalones	4.00	0.01	0.04
Agar. Kennedy Grande	4.00	0.85	3.40
Subtotal			173.77
Gastos Administ.			38.23
Total			212.00



COSTO ARTÍCULO		Espejo Cómoda Dinastía	
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	20.00	20.00
Laca	1.00	12.58	12.58
Botón Español	2.00	0.98	1.96
Esp. 4mm B12.5 0.67*79	1.00	20.95	20.95
Tornillos Negros 6x1	6.00	0.01	0.06
Tornillos P° Estufa 5/32*3"	2.00	0.02	0.04
Subtotal			55.59
Gastos Administ.			40.96
Total			96.55



COSTO ARTÍCULO		Espejo Aparador Prince	
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	65.00	65.00
Laca	1.00	36.06	36.06
Enchape	1.00	5.00	5.00
Soporte de espejo	10.00	0.11	1.10
Tornillos TP 3/4 *7	44.00	0.01	0.44
Tornillos TP 1/2 *4	20.00	0.01	0.20
Silicón Transparente	1.00	2.45	2.45
Esp. 4mm 92*97.5 Bisc.	2.00	22.58	45.16
Esp. 4mm B2.5Y1 26*97.5	2.00	8.91	17.82
Esp. 4mm Bisel 2.5Y1.5 89*26	2.00	4.82	9.64
Platinas P° Esp. XL	11.00	0.30	3.30
Subtotal			186.17
Gastos Administ.			40.96
Total			227.13



CIB-ESPOL

COSTO ARTICULO Esq. Queen Anne Mad. c/raíz

DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	20.00	20.00
Laca	1.00	24.28	24.28
Enchape	1.00	5.00	5.00
Tallado	1.00	3.00	3.00
Subtotal			52.28
Gastos Administ.			11.50
Total			63.78

**COSTO ARTICULO Esquinero Sgabellone**

DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	26.00	26.00
Tallado	1.00	5.00	5.00
Enchape	1.00	13.60	13.60
Laca	1.00	28.00	28.00
Vidrio 6mm B2.5 48x48	1.00	8.85	8.85
Subtotal			81.45
Gastos Administ.			17.92
Total			99.37

**COSTO ARTICULO Mesa Auxiliar Perugini**

DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	50.00	50.00
Laca	1.00	36.00	36.00
Enchape	1.00	5.50	5.50
Tallado	1.00	15.00	15.00
Tornillo Negro PM 2x8	4.00	0.01	0.04
Subtotal			106.54
Gastos Administ.			23.44
Total			129.98

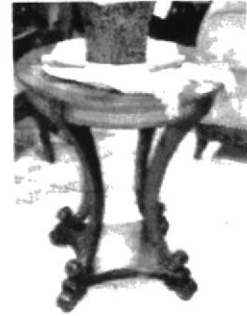
**COSTO ARTICULO Mesa Auxiliar Sgabellone**

DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	50.00	50.00
Laca	1.00	36.00	36.00
Enchape	1.00	11.54	11.54
Tallado	1.00	20.00	20.00
Tornillo Negro PM 2x8	4.00	0.01	0.04
Subtotal			117.58
Gastos Administ.			25.87
Total			143.45



CIB-ESPOL

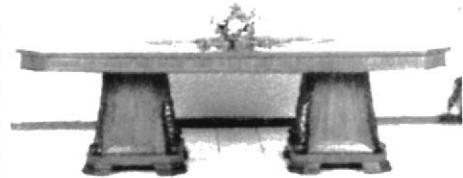
COSTO ARTÍCULO		Mesa Auxiliar Versalle	
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	30.00	30.00
Laca	1.00	35.00	35.00
Enchape	1.00	13.00	13.00
Tallado	1.00	8.00	8.00
Subtotal			86.00
Gastos Administ.			18.92
Total			104.92



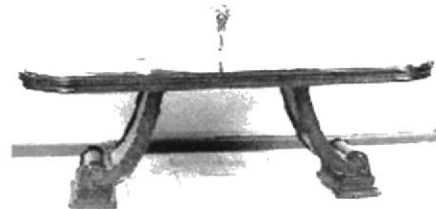
COSTO ARTÍCULO		Mesa Com. Dinastia	
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	115.00	115.00
Laca	1.00	112.73	112.73
Enchape	1.00	30.75	30.75
Tapa tornillos 13mm 3patas	4.00	0.01	0.04
Paño Gris	0.40	2.00	0.80
Botones Plano B036-20Pl.2	4.00	0.58	2.32
Tornillos Negros PM8*21/2	4.00	0.02	0.08
Subtotal			261.72
Gastos Administ.			57.58
Total			319.30



COSTO ARTÍCULO		Mesa Com. Imperio 1.90	
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	105.00	105.00
Laca	1.00	106.49	106.49
Enchape	1.00	55.00	55.00
Tornillos Negros PM 8*2 1/2	4.00	0.02	0.08
Subtotal			266.57
Gastos Administ.			58.65
Total			325.22



COSTO ARTÍCULO		Mesa Mediterráneo 1.90 C	
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	100.00	100.00
Laca	1.00	106.49	106.49
Enchape	1.00	28.75	28.75
Tallado	1.00	4.40	4.40
Angulos P' Mesa	4.00	0.30	1.20
Tornillos TP 3/4*7	24.00	0.01	0.24
Pernos 3/8*5	4.00	0.09	0.36
Tornillos Negros PM 8*2 1/2	4.00	0.02	0.08
Subtotal			241.52
Gastos Administ.			53.13
Total			294.65



CIR ESPOL



CIB-ESPOL

COSTO ARTÍCULO Mesa de Centro Capri

DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	40.00	40.00
Laca	1.00	40.00	40.00
Enchape	1.00	16.55	16.55
Tallado	1.00	12.00	12.00
Botón Pequeño Satinado	2.00	0.29	0.58
Tapa tornillos 13mm 3pts	2.00	0.01	0.02
Paño Gris	0.30	2.00	0.60
Rieles Metálicos 16"	2.00	1.02	2.04
Tornillos Avell. 3/5*13	20.00	0.01	0.20
Subtotal			111.99
Gastos Administ.			24.64
Total			136.63



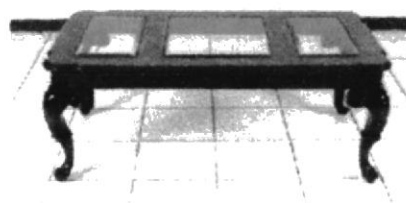
COSTO ARTÍCULO Mesa de Centro Houston

DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	60.00	60.00
Laca	1.00	51.69	51.69
Enchape	1.00	22.69	22.69
Tallado	1.00	26.00	26.00
Resbalones	4.00	0.01	0.04
Subtotal			160.42
Gastos Administ.			35.29
Total			195.71



COSTO ARTÍCULO Mesa Centro Queen Anne

DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	25.00	25.00
Laca	1.00	37.96	37.96
Enchape	1.00	8.50	8.50
Tallado	1.00	3.30	3.30
Resbalones	4.00	0.01	0.04
Subtotal			74.80
Gastos Administ.			16.46
Total			91.26



COSTO ARTICULO Mesa Sofá Queen Anne/ raiz

DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	34.00	34.00
Laca	1.00	35.00	35.00
Enchape	1.00	6.10	6.10
Tallado	1.00	2.45	2.45
Resbalones	4.00	0.01	0.04
Subtotal			77.59
Gastos Administ.			17.07
Total			94.66



COSTO ARTÍCULO Mesa Teléfono Chippendale

DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Laca	1.00	35.00	35.00
Enchape	1.00	3.00	3.00
Tallado	1.00	2.45	2.45
Rieles Metálicos 16"	2.00	1.02	2.04
Tornillos Avell. 3/5*13	20.00	0.01	0.20
Tornillos Negros PM 8*2 1/2	4.00	0.02	0.08
Tapizado	1.00	2.45	2.45
Paño Gris	0.40	2.00	0.80
Agar Mariposa Grande	2.00	1.80	3.60
Tapa tornillos 13mm 3patas	4.00	0.01	0.04
Tapiz 2 con Almohada	0.80	5.50	4.40
Resbalones	4.00	0.01	0.04
Madera	1.00	34.00	34.00
Subtotal			88.10
Gastos Administ.			19.38
Total			107.48


COSTO ARTÍCULO Pedestal Roma c/raíz

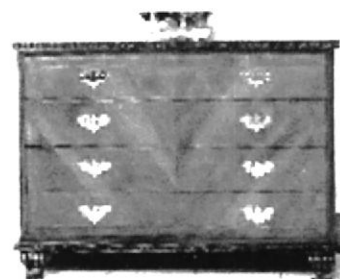
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	25.00	25.00
Laca	1.00	20.00	20.00
Enchape	1.00	13.00	13.00
Resbalones	4.00	0.01	0.04
Tallado	1.00	5.00	5.00
Subtotal			63.04
Gastos Administ.			13.87
Total			76.91


COSTO ARTÍCULO Perchero Boston

DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	20.00	20.00
Laca	1.00	15.00	15.00
Resbalones	4.00	0.01	0.04
Colgadores de Ropa K206PI/K20	4.00	1.45	5.80
Subtotal			40.84
Gastos Administ.			8.98
Total			49.82


COSTO ARTÍCULO Semanero Beaker

DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	90.00	90.00
Enchape	1.00	8.00	8.00
Laca	1.00	56.32	56.32
Tapa tornillos 13mm 3patas	15.00	0.01	0.15
Paño Gris	2.10	2.00	4.20
Bisagras 2" 2 Huecos esc.	2.00	0.14	0.28
Tope Imán Café	2.00	0.10	0.20
Rieles Metálicos 16"	7.00	1.02	7.14
Tornillos Avell. 3/5*13	70.00	0.01	0.70
Argollas Latón Satinado Peq.	14.00	0.45	6.30
Péndulo Pomo Plata Satinada	1.00	0.62	0.62
Subtotal			173.91
Gastos Administ.			38.26
Total			212.17





UESP

COSTO ARTÍCULO		Semanero Dinastía	
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	80.00	80.00
Enchape	1.00	8.00	8.00
Laca	1.00	56.32	56.32
Tapa tornillos 13mm 3patas	7.00	0.01	0.07
Paño Gris	1.50	2.00	3.00
Botón Ovalado Grande	7.00	1.52	10.64
Rieles Metálicos 18"	7.00	1.18	8.26
Tornillos Avell. 3/5*13	70.00	0.01	0.70
Resbalones	4.00	0.01	0.04
Subtotal			167.03
Gastos Administ.			36.75
Total			203.78



COSTO ARTÍCULO		Silla Gema	
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	25.00	25.00
Enchape	1.00	4.00	4.00
Tallado	1.00	5.00	5.00
Laca	1.00	23.10	23.10
Tapiz	1.00	5.00	5.00
Tapiz 2 con Almohada	0.40	5.50	2.20
Greca	3.00	0.30	0.90
Resbalones	4.00	0.01	0.04
Subtotal			65.24
Gastos Administ.			14.35
Total			79.59



COSTO ARTÍCULO		Silla Imperio c/cedro	
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	30.00	30.00
Enchape	1.00	1.60	1.60
Laca	1.00	23.10	23.10
Tapiz	1.00	5.00	5.00
Tallado	1.00	3.00	3.00
Resbalones	4.00	0.01	0.04
Tornillos PM 10*2	4.00	0.01	0.04
Tapiz 2 con Almohada	0.40	5.50	2.20
Subtotal			64.98
Gastos Administ.			14.30
Total			79.28



COSTO ARTÍCULO		Silla Mediterráneo	
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	30.00	30.00
Enchape	1.00	4.00	4.00
Laca	1.00	23.10	23.10
Tapiz	1.00	5.00	5.00
Resbalones	4.00	0.01	0.04
Tornillos PM 10*2	4.00	0.01	0.04
Tapiz 2 con Almohada	0.40	5.50	2.20
Subtotal			64.38
Gastos Administ.			14.16
Total			78.54





CIB-ESPOL

COSTO ARTICULO		Sillón Devo	
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	26.00	26.00
Tapiz	1.00	50.00	50.00
Tela Diana Kaky*Popelina	1.00	1.32	1.32
Flecos para cojines	2.40	0.05	0.12
Niveladores	4.00	0.17	0.68
Tapiz 2 con Almohada	8.00	5.50	44.00
		Subtotal	122.12
		Gastos Administ.	26.87
		Total	148.99



COSTO ARTÍCULO		Sofá Doble Devo	
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	28.00	28.00
Tapiz	1.00	70.00	70.00
Tela Diana Kaky*Popelina	1.80	1.32	2.38
Flecos para cojines	4.80	0.05	0.24
Niveladores	4.00	0.17	0.68
Tapiz 2 con Almohada	12.00	5.50	66.00
		Subtotal	167.30
		Gastos Administ.	36.81
		Total	204.11

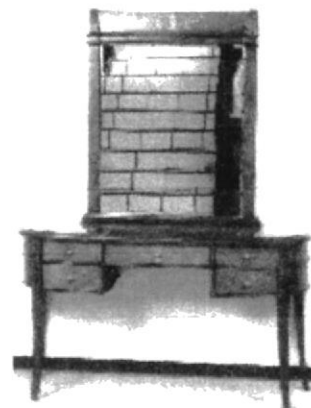
COSTO ARTÍCULO		Sofá Triple Devo	
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	32.00	32.00
Tapiz	1.00	95.00	95.00
Tela Diana Kaky*Popelina	2.20	1.32	2.90
Flecos para cojines	4.80	0.05	0.24
Niveladores	6.00	0.17	1.02
Tapiz 2 con Almohada	14.00	5.50	77.00
		Subtotal	208.16
		Gastos Administ.	45.80
		Total	253.96



COSTO ARTÍCULO		Taburete Imperio	
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	22.00	22.00
Laca	1.00	11.79	11.79
Tapiz	1.00	2.50	2.50
Resbalones	4.00	0.01	0.04
Tornillos PM 10*2	4.00	0.01	0.04
Cuero Negro	50.00	0.12	6.00
		Subtotal	42.37
		Gastos Administ.	9.32
		Total	51.69



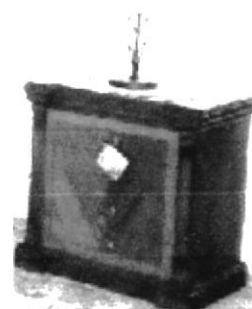
COSTO ARTICULO		Tocador Sheraton	
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	50.00	50.00
Laca	1.00	38.94	38.94
Enchape	1.00	5.00	5.00
Paño Gris	0.40	2.00	0.80
Tapa tornillos 13mm 3pts	6.00	0.01	0.06
Rieles Metálicos 14"	3.00	0.71	2.13
Tornillos Avell. 3/5*13	30.00	0.01	0.30
Manija Latón Satinado Peq.	3.00	0.79	2.37
Subtotal			99.60
Gastos Administ.			21.91
Total			121.51



COSTO ARTICULO		Velador Carla M.H.	
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	30.00	30.00
Laca	1.00	20.00	20.00
Enchape	1.00	5.00	5.00
Paño Gris	0.60	2.00	1.20
Tapa tornillos 13mm 3patas	4.00	0.01	0.04
Rieles Metálicos 14"	1.00	0.71	0.71
Resbalones	4.00	0.01	0.04
Agar. Mariposa Grande	2.00	1.80	3.60
Subtotal			60.59
Gastos Administ.			13.33
Total			73.92

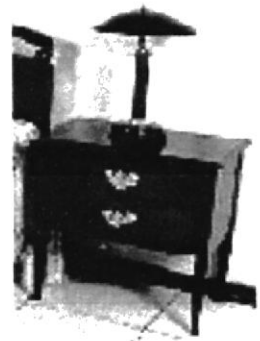


COSTO ARTICULO		Velador Dinastía	
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	35.00	35.00
Laca	1.00	30.00	30.00
Enchape	1.00	5.00	5.00
Paño Gris	0.50	2.00	1.00
Tapa tornillos 13mm 3pat	4.00	0.01	0.04
Rieles Metálicos 14"	4.00	0.71	2.84
Tornillos Avell. 3/5*13	40.00	0.01	0.40
Botón Ovalado Pequeño	4.00	1.30	5.20
Subtotal			79.48
Gastos Administ.			17.49
Total			96.97



CIB-ESPOL

COSTO ARTICULO		Velador Houston	
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	50.00	50.00
Laca	1.00	42.00	42.00
Enchape	1.00	14.28	14.28
Tallado	1.00	18.00	18.00
Gota Satinada	2.00	0.41	0.82
Tapa tornillos 13mm 3pats	2.00	0.01	0.02
Bisagras 2" 2 Huecos Esc.	4.00	0.14	0.56
Topes Dorados con café	4.00	0.04	0.16
Topes Imán Café	2.00	0.10	0.20
Subtotal			126.04
Gastos Administ.			27.73
Total			153.77

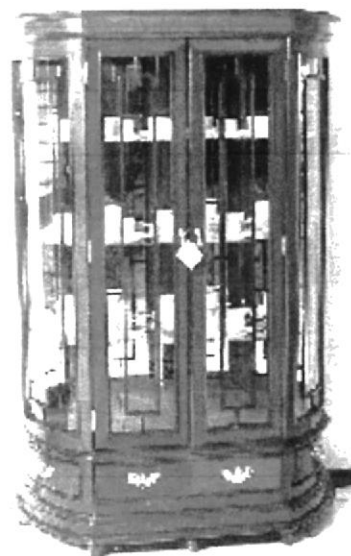


COSTO ARTICULO		Vitrina Capri 3/C	
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	140.00	140.00
Laca	1.00	87.10	87.10
Enchape	1.00	23.00	23.00
Tapa tornillos 13mm 3pats	10.00	0.01	0.10
Cerradura Cajón Dorados	2.00	0.88	1.76
Paño Gris	1.00	2.00	2.00
Ojos de buey Pequeño	3.00	1.27	3.81
Topes Dorados con café	21.00	0.04	0.84
Topes Imán Café	2.00	0.10	0.20
Portalámparas 13828	3.00	0.26	0.78
Interruptores Blancos	1.00	0.50	0.50
Enchufes Teino	1.00	0.40	0.40
Cable 2*18	4.00	0.16	0.64
Ojajillo	1.00	0.01	0.01
Vid. 4mm 272x1096 2 c c	2.00	15.38	30.76
Vid. 3mm 110.7*27 Vitrin	3.00	2.15	6.45
Vid.6mm147*29.5Cant.1 2	3.00	21.48	64.44
Rieles Metálicos 12"	4.00	1.08	4.32
Tornillos Avell. 3/5*13	40.00	0.01	0.40
Esp. 3mm 73*122 Vitrin. 3	2.00	11.35	22.70
Péndulo Bocallave Satinad	2.00	0.62	1.24
Manija Latón Satinado Peq	4.00	0.79	3.16
Bisagras Escondidas	4.00	0.44	1.76
Alógeno 110v-50w	3.00	0.71	2.13
Subtotal			398.50
Gastos Administ.			87.67
Total			486.17



CIB ESPOL

COSTO ARTICULO		Vitrina Ruben's	
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO	TOTAL
Madera	1.00	100.00	100.00
Laca	1.00	67.42	67.42
Enchape	1.00	9.00	9.00
Tapa tornillos 13mm 3patas	6.00	0.01	0.06
Cerradura Cajón Dorados	1.00	0.88	0.88
Paño Gris	0.40	2.00	0.80
Ojos de buey Pequeño	1.00	1.27	1.27
Topes Dorados con café	12.00	0.04	0.48
Picaportes Dorados	2.00	0.30	0.60
Portalámparas 13828	1.00	0.26	0.26
Interruptores Blancos	1.00	0.50	0.50
Enchufes Teino	1.00	0.40	0.40
Cable 2*18	3.00	0.16	0.48
Ojalillo P° Soporte 5622BP07	3.00	0.01	0.03
Vid. Curvo 4mm 34.5x125.7	2.00	30.25	60.50
Vid. 3mm 24x138	2.00	2.38	4.76
Vid. 6mm 30*113	3.00	9.51	28.53
Manija Latón Satinado Peq.	4.00	0.79	3.16
Tornillos Bronce 1/2x6	24.00	0.02	0.48
Esp. 4mm 138*111.3	1.00	20.42	20.42
Péndulo Bocallave Satinado	1.00	0.62	0.62
Péndulo Pomo Plata Satinada	1.00	0.62	0.62
Bisagras 2" 2 Huecos Esc.	6.00	0.14	0.84
Alógeno 110v-50w	1.00	0.71	0.71
		Subtotal	302.82
		Gastos Administ.	66.62
		Total	369.44



CIR ESPOL

ANEXO N° 7
COTIZACIÓN TRADINTER S.A.

MLC SERVICIOS GENERALES
COTIZACIÓN



CIB-ESP01

DE: Pamela Roca

FECHA: 29 /07/05

OBSERVACIÓN: COTIZACIÓN DE CONTENEDOR 40' CONTENIDO MUEBLES
DE MADERA TERMINADOS.

A continuación estamos detallando nuestra propuesta de flete en USD

Desde: PUERTO DE GUAYAQUIL- CHICAGO- ILLINOIS VÍA NEW YORK

FLETE DE UN CONTENEDOR 40' NORMAL

MARÍTIMO:

FLETE DE UN CONTENEDOR 40' NORMAL (PUERTO A PUERTA).....	\$	2,100.00
B/L.....	\$	25.00
Eccho.....	\$	25.00
Manejo.....	\$	25.00
Transporte.....	\$	810.81
TOTAL.....	\$	2,985.81

Peso Máx. 44,000 Lb. Brutas

Tiempo de transito 24 días

NOTA: NUESTRO AGENTE EN GUAYAQUIL ES

TRADINTER S.A.
Pamela Roca
Ejecutiva Comercial
TELÉFONO: 593-42454 300
FAX: 593-4450 810
E-MAIL: proca@tradinter-ec.com

CLÁUSULAS

Esta cotización es válida por 30 días a partir de esta fecha.

Cualquier diferencia o cambio en el PESO o VOLUMEN, ya sea mayor o menor la cotización esta sujeta a cambios



ANEXO N° 8
CANTIDAD DE BULTOS A EXPORTAR EN CONTENEDOR CIR ESPOL

BULTOS	MUEBLE	CANT	P. UNIT.	P. TOTAL
2	Aparador Imperio	1	599.12	599.12
4	Aparador Prince	2	539.27	1,078.54
5	Aparador York	2	576.46	1,152.92
3	Banqueta Inglesa	3	148.30	444.90
2	Bib.Mod.Esq.Rep.Gav.	1	602.13	602.13
3	Bib.Mod.Gav.Vit.88 CM.	6	516.44	3,098.64
2	Bib.Mod.Inter. 15 CM.	1	105.52	105.52
2	Bib.Mod.Pta.Rep.88 CM	1	428.24	428.24
3	Bib.Mod.Repisa 63 CM.	2	371.56	743.12
2	Bib.Mod.Term.Oval.Pta.Rep.	1	313.53	313.53
2	Bib.Mod.Term.Oval.Pta.Vit.	1	344.82	344.82
1	Bufetero Versale	1	368.73	368.73
4	Butaca Houston	4	144.83	579.32
2	Butaca Houston Girt a/c r/c	2	232.86	465.72
6	Butaca Mediterráneo	6	139.83	838.98
4	Butaca Splendor	4	119.53	478.12
2	Butaca Winsor	2	120.26	240.52
2	Butacón Sgabellone	2	243.29	486.58
5	Cama Imperio XL 2 1/2 C/Raiz	1	460.08	460.08
4	Cama Mónaco 2 1/2 Pl	1	434.67	434.67
1	Canapé Medallón	1	352.80	352.80
2	Cómoda Houston	1	581.69	581.69
1	Escritorio Dinastia	1	744.38	744.38
2	Escritorio Presidente	2	413.59	827.18
2	Escritorio Senador	2	350.31	700.62
2	Espejo 39" modelo York	2	124.62	249.25
1	Espejo de Cómoda Houston	1	130.64	130.64
1	Espejo de Cómoda Imperio	1	103.99	103.99
2	Esquinero Sgabellone c/Vid.	1	164.02	164.02
4	Mesa Circ. Imperio 1.80	1	524.81	524.81
4	Mesa Circ. Colonial	1	303.13	303.13
5	Mesa Com. York 3.40	1	764.74	764.74
4	Mesa Com. Mediterráneo 2.20 c/raiz	1	531.62	531.62
5	Mesa Com. York 2.40 C/Raiz	1	616.63	616.63
2	Mesa De Centro Sgabellone c/Vid.	1	363.30	363.30
3	Pedestal. Roma c/raiz	3	130.82	392.46
4	Silla Dinastia	8	161.53	1,292.24
14	Silla Mediterráneo	28	133.60	3,740.80
3	Silla Sgabellone	6	143.35	860.10
3	Sillón Dinastia Fijo c/Cuero	3	237.90	713.70
1	Sillón Dinastia Gir. c/Cuero	1	277.17	277.17
2	Sillón Houston	2	187.67	375.34
1	Sillón Sgabellone	1	310.31	310.31
2	Sopa Doble Sgabellone	2	423.79	847.58
2	Sofá Triple Sgabellone	2	550.09	1,100.18
2	Taburete bar Imperio	2	83.74	167.48
4	Velador Houston c/raiz	2	268.55	537.10
2	Velador Imperio XL c/raiz	2	187.56	375.12
2	Velador Mónaco	2	207.30	414.60
3	Vitrina Capri 2 Cuerpos	1	659.48	659.48
146	TOTAL	127	16,842.61	32,286.66
Peso Bruto	8010 Kg.			
Peso Neto	3990 Kg.			

Fuente: Modernmueble Cia. Ltda.

Elaborado: Las Autoras

ANEXO N° 9
ANÁLISIS COSTO – BENEFICIO

Bultos	Descripción	Cant.	Costo Primo	Costo Primo Total	Gastos Fábri-ca	Total Gastos Fábri-ca	Costo Unitario	Precio Distribuidor	Costo Total Export	Precio Total Export
2	Aparador Imperio	1	285.60	285.60	62.83	62.83	348.43	599.12	348.43	599.12
4	Aparador Prince	2	256.55	513.10	56.44	112.88	312.99	539.27	625.98	1,078.54
5	Aparador York	2	275.95	551.90	60.00	120.00	335.95	576.46	671.90	1,152.92
3	Banqueta Inglesa	3	71.40	214.20	15.71	47.13	87.11	148.30	261.33	444.90
2	Bib. Mod. Esq. Rep. Gav.	1	287.03	287.03	63.15	63.15	350.18	602.13	350.18	602.13
3	Bib. Mod. Gav. Vit. 88 CM.	6	248.54	1,491.24	54.68	328.08	303.22	516.44	1,819.32	3,098.64
2	Bib. Mod. Inter. 15 CM.	1	48.42	48.42	10.65	10.65	59.07	105.52	59.07	105.52
2	Bib. Mod. Pta. Rep. 88 CM	1	201.36	201.36	44.30	44.30	245.66	428.24	245.66	428.24
3	Bib. Mod. Repisa 63 CM.	2	181.94	363.88	40.03	80.06	221.97	371.56	443.94	743.12
2	Bib. Mod. Term. Oval. Pta. Rep.	1	149.58	149.58	32.91	32.91	182.49	313.53	182.49	313.53
2	Bib. Mod. Term. Oval. Pta. Vit.	1	171.05	171.05	37.63	37.63	208.68	344.82	208.68	344.82
1	Bufetero Versale	1	182.85	182.85	40.23	40.23	223.08	368.73	223.08	368.73
4	Butaca Houston	4	73.33	293.32	16.13	64.52	89.46	144.83	357.84	579.32
2	Butaca Houston Girt. a/c r/c	2	119.44	238.88	26.28	52.56	145.72	232.86	291.44	465.72
6	Butaca Mediterráneo	6	67.34	404.04	14.81	88.86	82.15	139.83	492.90	838.98
4	Butaca Splendor	4	57.60	230.40	12.67	50.68	70.27	119.53	281.08	478.12
2	Butaca Winsor	2	57.95	115.90	12.75	25.50	70.70	120.26	141.40	240.52
2	Butacón Sgabellone	2	123.10	246.20	27.08	54.16	150.18	243.29	300.36	486.58
5	Cama Imperio XL 2 1/2 C/Raíz	1	217.05	217.05	47.75	47.75	264.80	460.08	264.80	460.08
4	Cama Mónaco 2 1/2 PL	1	200.45	200.45	44.10	44.10	244.55	434.67	244.55	434.67
1	Canapé Medallón	1	166.49	166.49	36.63	36.63	203.12	352.80	203.12	352.80
2	Cómoda Houston	1	278.50	278.50	61.27	61.27	339.77	581.69	339.77	581.69
1	Escritorio Dinastia	1	369.76	369.76	81.35	81.35	451.11	744.38	451.11	744.38
2	Escritorio Presidente	2	205.16	410.32	45.14	90.28	250.30	413.59	500.60	827.18
2	Escritorio Senador	2	173.77	347.54	38.23	76.46	212.00	350.31	424.00	700.62

CIB-ESPOL



2	Espejo 39" modelo York	2		65.92	131.84	12.46	24.92	78.38	124.62	156.76	249.25
1	Espejo de Cómoda Houston	1		62.95	62.95	13.85	13.85	76.80	130.64	76.80	130.64
1	Espejo de Cómoda Imperio	1		50.30	50.30	11.07	11.07	61.37	103.99	61.37	103.99
2	Esquinero Sgabellone c/Vid.	1		81.45	81.45	17.92	17.92	99.37	164.02	99.37	164.02
4	Mesa Circ. Imperio 1.80	1		291.97	291.97	38.10	38.10	330.07	524.81	330.07	524.81
4	Mesa Circ. Colonial	1		152.54	152.54	38.11	38.11	190.65	303.13	190.65	303.13
5	Mesa Com. York 3.40	1		435.60	435.60	45.37	45.37	480.97	764.74	480.97	764.74
4	Mesa Com. Mediterráneo 2.20c/raiz	1		296.52	296.52	37.83	37.83	334.35	531.62	334.35	531.62
5	Mesa Com. York 2.40 C/Raiz	1		297.06	297.06	65.35	65.35	362.41	616.63	362.41	616.63
2	Mesa De Centro Sgabellone c/Vid.	1		154.43	154.43	33.97	33.97	188.40	363.30	188.40	363.30
3	Pedestal. Roma c/raiz	3		63.04	189.12	13.87	41.61	76.91	130.82	230.73	392.46
4	Silla Dinastia	8		77.84	622.72	17.12	136.96	94.96	161.53	759.68	1,292.24
14	Silla Mediterráneo	28		64.38	1,802.64	14.16	396.48	78.54	133.60	2,199.12	3,740.80
3	Silla Sgabellone	6		70.08	420.48	15.42	92.52	85.50	143.35	513.00	860.10
3	Sillón Dinastia Fijo c/Cuero	3		114.64	343.92	25.22	75.66	139.86	237.90	419.58	713.70
1	Sillón Dinastia Gir. c/Cuero	1		133.56	133.56	29.38	29.38	162.94	277.17	162.94	277.17
2	Sillón Houston	2		89.94	179.88	19.79	39.58	109.73	187.67	219.46	375.34
1	Sillón Sgabellone	1		156.87	156.87	34.51	34.51	191.38	310.31	191.38	310.31
2	Sofá Doble Sgabellone	2		213.65	427.30	47.00	94.00	260.65	423.79	521.30	847.58
2	Sofá Triple Sgabellone	2		273.33	546.66	60.13	120.26	333.46	550.09	666.92	1,100.18
2	Taburete bar Imperio	2		42.37	84.74	9.32	18.64	51.69	83.74	103.38	167.48
4	Velador Houston c/raiz	2		126.04	252.08	27.73	55.46	153.77	268.55	307.54	537.10
2	Velador Imperio XL c/raiz	2		91.83	183.66	20.20	40.40	112.03	187.56	224.06	375.12
2	Velador Mónaco	2		92.83	185.66	20.42	40.84	113.25	207.30	226.50	414.60
3	Vitrina Capri 2 Cuerpos	1		311.68	311.68	68.57	68.57	380.25	659.48	380.25	659.48
146	TOTAL	127		8,281.03	15,774.69	1,719.62	3,365.33	10,000.65	16,842.61	19,140.02	32,286.66

Fuente: Modernmueble Cia. Ltda.

Flaborado: Las Autoras

B/C=	1.53
-------------	-------------

Costos	Beneficios +	Beneficios -
19,140.02	32,286.66	2,985.81



CIB-ESPOL

BIBLIOGRAFÍA

1. Besley – Brighan, “Fundamentos de Administración Financiera”, 12ava Edición, México, Mc. Graw Hill, Año 2000), pp. 111-123.
2. Emery – Finnerty, “Administración Financiera Corporativa” Prentice Hall, (Prentice Hall, Año 2000) pp. 484-487.
3. Brealey – Myers, “Principios de Finanzas Corporativas”, Quinta Edición, Mc. Graw Hill.
4. Kotler – Armstrong, “Marketing”, Octava Edición, Prentice Hall, Año 2001, pp. 601-603.
5. Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones, “Perfil Producto Mercado– Muebles en Estados Unidos”, Año 2001.
6. Aumento del Crecimiento Económico en Estados Unidos. www.anif.org
7. Estadísticas de Población y Fuerza Laboral. www.bls.gov
8. U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA). www.census.gov
9. Departamento de Comercio de los Estados Unidos. www.commerce.gov
10. Comercio Exterior de los Estados Unidos. www.ita.doc.gov
11. Embajada de España – Oficina Comercial, “El mercado del mueble en los Estados Unidos”. Año 2002. www.miami.ofcomes.mex.es
12. Proexport Colombia, “Plan estratégico exportador a Estados Unidos”, Año 2002, www.proexport.com.co



CIB-ESPOL

13. Proexport Colombia, "Perfil sectorial – Estados Unidos, manufactura – muebles", Año 2002. www.proexport.com.co

14. Proexport Colombia, "Plan estratégico exportador a Estados Unidos, perfil de Estados. Illinois", 2002. www.proexport.com.co

15. ProArgentina, "Estudio de Mercado / Producto – Muebles de Madera / Estados Unidos", Enero 2005. www.proargentina.gov.ar

16. ProArgentina, "Serie de Estudios Sectoriales – Muebles de Madera", Enero 2005, www.proargentina.gov.ar



CIB-ESPOL