

**ANEXOS**

## ANEXO N° 1

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI**  
**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y**  
**HUMANÍSTICAS**  
**CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**ENCUESTA PARA DETERMINAR LA PERCEPCIÓN DE LOS CLIENTES**  
**POTENCIALES DE “MUEBLERÍA ANDRADE”**

**OBJETIVO DE LA ENCUESTA:**

- Determinar la percepción de los clientes potenciales sobre los productos ofertados por “MUEBLERÍA ANDRADE”.

**NOTA:** SEÑOR@ ENCUESTAD@ SÍRVASE LEER TODAS Y CADA UNA DE LAS PREGUNTAS Y CONTESTAR CON UNA (X) EN LOS ESPACIOS SEÑALADOS, SEGÚN CREA CONVENIENTE.

### CUESTIONARIO

**1. ¿USTED ADQUIERE MUEBLES POR?**

- Necesidad ( )
- Comodidad ( )
- Vanidad ( )
- Otro ( )

Especifique.....

**2. ¿QUÉ TIPO DE PRODUCTOS PRIORIZA EN SU HOGAR?**

- Juegos de dormitorio ( )
- Juegos de sala ( )
- Aparadores ( )
- Cómodas ( )
- Armarios ( )
- Colchones ( )
- Peinadoras ( )
- Otros ( )

Especifique.....

**3. ¿QUÉ LE MOTIVA PARA ESCOGER DETERMINADOS MUEBLES?**

- Diseño ( )
- Calidad ( )
- Terminados ( )
- Precio ( )
- Otros ( )

Especifique.....

**4. ¿QUÉ OTROS PRODUCTOS ADICIONALES LE GUSTARÍA ENCONTRAR EN UNA MUEBLERÍA?**

- Colchones ( )
- Almohadas ( )
- Sabanas ( )
- Manteles ( )
- Adornos ( )
- Cobijas ( )
- Otros ( )

Especifique.....

**5. ¿AL ADQUIRIR UN PRODUCTO, QUÉ TIPO DE BENEFICIOS CONSIDERARÍA?**

- Crédito ( )
- Descuentos ( )
- Promociones ( )
- Otros ( )

Especifique.....

**6. ¿EN QUÉ LUGAR USTED ADQUIERE FRECUENTEMENTE MUEBLES?**

- Centros Comerciales ( )
- Locales Comerciales ( )
- Plazas y Mercados ( )
- Fábricas ( )
- Otros ( )

Especifique.....

**7. ¿QUÉ NEGOCIO DE COMERCIALIZACIÓN DE MUEBLES USTED CONOCE O RECUERDA?**

- Muebles EL DORADO ( )
- Centro Producción ESPE ( )
- Muebles FERIA DE CUENCA ( )
- COLINEAL ( )
- Muebles ROYAL ( )
- Muebles Artesanales ( )
- Fábricas ubicadas en Pujilí ( )
- IMPAL (Línea Oficinas y Negocios) ( )
- Mueblería Andrade ( )

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

## **ANEXO N° 2**

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI**  
**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS**  
**CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**ENTREVISTA DIRIGIDA A LOS PROPIETARIOS DE MUEBLERÍA**  
**ANDRADE PARA DETERMINAR SUS POTENCIALIDADES**

**OBJETIVO:** Recabar información relevante sobre la situación actual de la empresa en el mercado de muebles del cantón Latacunga.

### **GUIA DE ENTREVISTA**

1. ¿Usted considera que Mueblería Andrade es una empresa líder en el mercado local?
2. ¿Cuál es la principal línea de muebles que comercializan?
3. ¿Quiénes son sus principales competidores?
4. ¿Cuáles son las principales fortalezas que tiene Mueblería Andrade?
5. ¿Del mismo modo podría mencionar las debilidades que tiene Mueblería Andrade?
6. ¿Considera usted que su empresa tiene las ventas y la utilidad deseada?
7. ¿Invertiría dinero para reactivar su negocio?

**ANEXO N° 3**

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI  
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
HUMANÍSTICAS**

**FORMULARIO PARA LA DECLARACIÓN DE LA MISIÓN  
INSTITUCIONAL**

1. ¿Qué función principal desempeña Mueblería Andrade?

---

---

2. ¿A qué mercado meta está dirigido Mueblería Andrade?

---

---

3. ¿Cuál es la finalidad de Mueblería Andrade al comercializar muebles?

---

---

4. ¿Cuáles son los principales medios que utiliza Mueblería Andrade para ofertar sus productos?

---

---

**ANEXO N° 4**

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI**

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS**

**FORMULARIO PARA LA DECLARACIÓN DE LA VISIÓN INSTITUCIONAL**

1. ¿Qué pretende alcanzar en el futuro Mueblería Andrade?

---

---

2. ¿Cuál sería el mercado meta que desea alcanzar Mueblería Andrade?

---

---

3. ¿Cuáles serán los productos que Mueblería Andrade ofertara en el 2015?

---

---

4. ¿Qué nivel de posicionamiento desearía alcanzar en el futuro?

---

---

5. ¿Qué tipo de tecnología utilizaría para una producción de calidad?

---

---

6. ¿Para ofertar productos de calidad con qué tipo de recurso humano trabajara Mueblería Andrade?

---

---

## ANEXO N° 5

### VALOR ACTUAL NETO (VAN<sub>2</sub>)

AÑOS	FLUJOS DE EFECTIVO	FACTOR DE ACTUALIZACION	FLUJOS DE EFECTIVO ACTUALIZADOS	FLUJOS DE EFECTIVO ACTUALIZADOS ACUMULADOS
0	-14.356,96	1	-14.356,96	-14.356,96
1	-4.650,23	0,874508089	-4.066,67	-18.423,63
2	2.869,15	0,764764398	2.194,22	-16.229,41
3	11.510,17	0,668792652	7.697,91	-8.531,49
4	22.187,39	0,584864585	12.976,62	4.445,13
5	34.883,41	0,51146881	17.841,78	22.286,91

Elaborado por: Grupo de Investigación

Para sacar el segundo valor actual neto se ha trabajado con una tasa de descuento del 14.35%, es decir al sumar la tasa activa promedio del sistema financiero del país más la tasa pasiva promedio, esto dividido para 2 y a esta respuesta le sumamos un porcentaje de riesgo del negocio que en esta ocasión es del 8%.