



Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional, Administrativa y Comercial

Carrera:

Tecnología en Administración de Empresas

TRABAJO DE TITULACIÓN

Tema:

Plan de negocios para el taller artesanal Repisas Flotantes, ubicado en la ciudadela el
Recreo en la ciudad de Duran.

Requisitos previos para la obtención del título de tecnólogo en Administración de
Empresas

Autor:

Carlos Tito Quinde Parra

Tutor:

Msc. César Valenzuela Velasco

Guayaquil – Ecuador

2022



Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional, Administrativa y Comercial

Carrera:

Tecnología en Administración de Empresas

TRABAJO DE TITULACIÓN

Tema:

Plan de negocios para el taller artesanal Repisas Flotantes, ubicado en la ciudadela el
Recreo en la ciudad de Duran.

Requisitos previos para la obtención del título de tecnólogo en Administración de
Empresas

Autor:

Carlos Tito Quinde Parra

Tutor:

Msc. César Valenzuela

Guayaquil – Ecuador

2022

Declaración de Responsabilidad del egresado.

Yo, Carlos Tito Quinde Parra, declaro bajo juramento que el presente trabajo de titulación, valido para optar por el título de Tecnólogo en Administración de Empresas, titulado: **“Plan de negocios para el taller artesanal Repisas Flotantes, ubicado en la ciudadela el Recreo en la ciudad de Duran”**, es de mi autoría: que no lo he presentado en ninguna otra institución educativa para obtener algún título, grado o calificación profesional.

Reconozco que he consultado todas las fuentes bibliográficas que aquí detallo.

De la misma manera, según lo que establece la ley de propiedad intelectual, su reglamento y reglamento interno del Instituto superior tecnológico de formación profesional administrativa y comercial, cede los derechos de propiedad intelectual de este trabajo de investigación, al instituto ya mencionado.

Autorizo la reproducción parcial o total de este trabajo con fines académicos por cualquier forma, medio o procedimiento, siempre y cuando se incluya la cita bibliográfica del documento.

.....
Carlos Tito Quinde Parra

C.I.



Factura: 002-004-000021185



20220907004D00101

DILIGENCIA DE RECONOCIMIENTO DE FIRMAS N° 20220907004D00101

Ante mí, NOTARIO(A) ERNESTO XAVIER PAZOS SANTANA de la NOTARÍA CUARTA , comparece(n) CARLOS TITO QUINDE PARRA portador(a) de CÉDULA 0925813867 de nacionalidad ECUATORIANA, mayor(es) de edad, estado civil CASADO(A), domiciliado(a) en DURÁN-ELOY ALFARO, POR SUS PROPIOS DERECHOS en calidad de COMPARECIENTE: quien(es) declara(n) que la(s) firma(s) constante(s) en el documento que antecede DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD DEL EGRESADO, es(son) suya(s), la(s) misma(s) que usa(n) en todos sus actos públicos y privados, siendo en consecuencia auténtica(s), para constancia firma(n) conmigo en unidad de acto, de todo lo cual doy fe. La presente diligencia se realiza en ejercicio de la atribución que me confiere el numeral noveno del artículo dieciocho de la Ley Notarial -. El presente reconocimiento no se refiere al contenido del documento que antecede, sobre cuyo texto esta Notaría, no asume responsabilidad alguna. – Se archiva un original. DURÁN-ELOY ALFARO, a 25 DE FEBRERO DEL 2022, (13:17)


CARLOS TITO QUINDE PARRA
CEDULA: 0925813867




NOTARIO(A) ERNESTO XAVIER PAZOS SANTANA
NOTARÍA CUARTA DEL CANTÓN DURÁN-ELOY ALFARO





CERTIFICADO DIGITAL DE DATOS DE IDENTIDAD

Número único de identificación: 0925813867

Nombres del ciudadano: QUINDE PARRA CARLOS TITO



Condición del cedulado: CIUDADANO

Lugar de nacimiento: ECUADOR/GUAYAS/GUAYAQUIL/BOLIVAR
(SAGRARIO)

Fecha de nacimiento: 4 DE DICIEMBRE DE 1987



Nacionalidad: ECUATORIANA

Sexo: HOMBRE

Instrucción: BACHILLERATO

Profesión: ESTUDIANTE

Estado Civil: CASADO

Cónyuge: BENAVIDES VERDEZOTO SAMIRA JAHAIRA

Fecha de Matrimonio: 21 DE JUNIO DE 2016

Datos de la Padre: QUINDE VILLAMAR CARLOS VICTOR

Nacionalidad: ECUATORIANA

Datos de la Madre: PARRA AZUCENA

Nacionalidad: ECUATORIANA

Fecha de expedición: 25 DE FEBRERO DE 2019

Condición de donante: SI DONANTE



Información certificada a la fecha: 25 DE FEBRERO DE 2022

Emisor: FABRICE RAFAEL RODRIGUEZ SARMIENTO - GUAYAS-DURAN-NT 4 - GUAYAS - DURAN

Nº de certificado: 223-684-56737



223-684-56737

F. Alvear

Ing. Fernando Alvear C.

Director General del Registro Civil, Identificación y Cedulación

Documento firmado electrónicamente



REPÚBLICA DEL ECUADOR
 DIRECCIÓN GENERAL DE REGISTRO CIVIL, IDENTIFICACIÓN Y CENSALIZACIÓN

092581386-7

CEDULA DE IDENTIFICACIÓN
 CIUDADANIA: ECUATORIANA
 NOMBRE: QUINDE PARRA CARLOS TITO
 LUGAR DE NACIMIENTO: QUAYAS
 QUAYAS (SAGRADO)
 FECHA DE NACIMIENTO: 1997-12-04
 NACIONALIDAD: ECUATORIANA
 SEXO: HOMBRE
 ESTADO CIVIL: CASADO
 SAMIRA JAHARRA
 BENAVIDES VERDEZOTO

INSTRUCCIÓN: BACHILLERATO ESTUDIANTE

643433442

APELLIDOS Y NOMBRES DEL PADRE: QUINDE VILLAMAR CARLOS VICTOR
 APELLIDOS Y NOMBRES DE LA MADRE: PARRA AZUCENA

LUGAR Y FECHA DE EXPEDICIÓN: DURAN 2019-02-25
 FECHA DE EXPIRACIÓN: 2029-02-25

5598889

DELEGACIÓN PROVINCIAL DE QUAYAS - 0018

EL MUSEO DE COLOMBIA 101 USEN 40

EL OY ALFARO DURAN

QUINDE PARRA CARLOS TITO

092581386-7

El Ecuador es un país democrático, libre y soberano. El Estado garantiza el respeto a los derechos humanos y el cumplimiento de las obligaciones internacionales.



DILIGENCIA DE AUTENTICACION
 AB. ERNESTO X. PAZOS SANTANA
 Notario Durán
 Doy FE que la presente es copia fiel y verdadera del documento que se exhibe en original.

Durán, 25 FEB 2022

Ab. Ernesto X. Pazos Santana
 Titular Cuarto
 Durán



Certificación del Tutor del Trabajo de Investigación

Msc. Cesar Andrés Valenzuela Velasco, en calidad de Tutor del trabajo de titulación:

CERTIFICA

Que el trabajo de titulación válido para optar por el título de Administración de Empresa, cuyo tema es: **“Plan de negocios para el taller artesanal Repisas Flotantes, ubicado en la ciudadela el Recreo en la ciudad de Duran”** fue elaborado por el Señor Carlos Quinde ha sido debidamente revisado y está en condiciones de ser entregado para que se siga lo dispuesto por el Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y Comercial, correspondiente a la sustentación y defensa del mismo, previo a la obtención de su título.

.....
Msc. Cesar Andrés Valenzuela Velasco
Tutor del Trabajo de Titulación

Agradecimiento

Gracias a Dios por permitirme tener y disfrutar a mi familia, gracias a mi familia por apoyarme en cada decisión y proyecto, gracias a la vida porque cada día me muestra lo hermosa que es la vida y lo justa que puede llegar a ser; gracias a mi familia por permitirme cumplir con excelencia en el desarrollo de esta tesis. Gracias por creer en mí y gracias a Dios por permitirme vivir y disfrutar de cada día.

No ha sido sencillo el camino hasta ahora, la ayuda que han brindado han sido sumamente importante, pero gracias a sus aportes, a su amor, a su inmensa banda y apoyo, lo complicado de lograr esta meta se ha notado menos. Les agradezco, y hago presente mi gran afecto hacia ustedes, mi hermosa y bella familia.

Dedicatoria

Esta tesis se la dedico a mi Dios quien supo guiarme por buen camino, darme fortalezas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

A mis hijos y esposa quienes por ellos soy lo que soy, por su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles, y por ayudarme a obtener los recursos necesarios para estudiar. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter, mi empeño, mi perseverancia, mi coraje para seguir mis objetivos.

Contenido

Resumen.....	XIII
Introducción	1
1. Capítulo 1 Fundamentación.....	5
1.1 Marco Histórico	5
1.1.1 Antecedentes del Plan de Negocio	5
1.1.2 Historia de los talleres artesanales de la época.	6
1.1.3 Resumen Histórico del taller artesanal de Repisa Flotante	7
1.2 Marco teórico	8
1.2.1 Administración	8
1.2.2 Planeación	9
1.2.3 Plan de Negocios	9
1.2.4 Estructura del plan de negocios	10
1.3 Marco conceptual	12
1.4 Marco Legal	14
1.4.1 La Constitución de la República del Ecuador	14
1.4.2 Plan Nacional de Oportunidades 2021-2025	15
1.4.3 Código de trabajo	16
1.4.4 Ley de Promoción del Artesano	17
1.4.5 Registro único de contribuyente	17
1.4.6 Consejo Nacional de Defensa del Artesano	18
1.4.7 Ley Orgánica de Comunicación.	19
1.4.8 Ley de Propiedad Intelectual	19
1.4.9 Ley de Organización de Protección al Consumidor	20
2. Capítulo II. Metodología Empleada	21
2.1 Tipos de investigación	21
2.1.1 Descriptiva:	21
2.1.2 Explicativa:	21
2.2 Métodos de investigación:	22
2.2.1 Método teórico	22
2.2.2 Método empírico	22
2.2.3 Métodos estadísticos	23
2.3.3.1 Cálculo del tamaño de la muestra	23
2.2.4 Análisis de los resultados	25
2.2.5 Herramientas de análisis	37
2.2.5.1 Análisis PEST	37
2.2.5.2 Análisis FODA	39
2.2.5.3 Modelo CAPA	41
3. Capítulo III. Desarrollo de la propuesta.....	42

3.1 Título de la propuesta	42
3.2 Objeto de la propuesta	42
3.3 Descripción del esquema	42
3.3.1 Fase 1 - Investigación de Mercado	42
3.3.2 Fase 2 Estudio Técnico	47
3.3.2.1 Maquinaria, materiales y herramientas	47
3.3.2.2 Diagrama de flujo del taller de proceso	51
3.3.3 Fase 3 Estudio Financiero	52
3.3.4 Fase 4 - Estudio Organizacional	57
3.4 Factibilidad de la propuesta	61
3.4.1 Evaluación técnica	61
3.4.2 Evaluación ambiental	62
3.4.3 Evaluación socioeconómica	62
3.4.4 Evaluación financiera	62
3.4.5 Cronograma de actividades	63
3.4.6 Resultados esperados de la implementación de la propuesta	63
Conclusión	64
Recomendaciones.....	65
Bibliografía	66

Índice de Tabla

Tabla 1 Estructura del plan de negocio.....	11
Tabla 2 Genero.....	25
Tabla 3 Edad	26
Tabla 4 Pregunta 2 – Frecuencia de compras	28
Tabla 5 Pregunta 3 - Tipos de madera.....	29
Tabla 6 Precios de las diferentes maderas	30
Tabla 7 Pregunta 4 - Accesibilidad de comprar personal.....	30
Tabla 8 Pregunta 5 - Colores de madera.....	31
Tabla 9 Pregunta 6 - Accesibilidad de comprar del mercado.....	32
Tabla 10 Pregunta 7 - Importancia de compra.....	33
Tabla 11 Pregunta 8 - Acogida de compra	34
Tabla 12 Pregunta 9 Lugares de compra	35
Tabla 13 Pregunta 10 Personalización de los artículos	36
Tabla 14 Indicadores	44
Tabla 15 Competencias	44
Tabla 16 Proveedores.....	45
Tabla 17 Maquinarias, materiales y herramientas	47
Tabla 18 Activo Fijos	52
Tabla 19 Activos Diferidos.....	52
Tabla 20 Depreciación	53
Tabla 21 Balance Inicial	53
Tabla 22 Rol de Pago	54
Tabla 23 Gastos Administrativos	54
Tabla 24 Costo	55
Tabla 25 Presupuesto de Venta.....	55
Tabla 26 Ganancia	56
Tabla 27 Flujo de Caja.....	56
Tabla 28 VAN Y TIR	57
Tabla 29 Cronograma de Actividades	63

Índice de Ilustración

Ilustración 1 Género.....	25
Ilustración 2 Edad	26
Ilustración 3 ¿Conoce usted el Taller artesanal Repisas Flotante?.....	27
Ilustración 4 Pregunta 2 – Frecuencia de compras	28
Ilustración 5 Tipos de madera para su hogar	29
Ilustración 6 Accesibilidad de comprar personal.....	30
Ilustración 7 Preferencia de colores en las maderas	31
Ilustración 8 Precios accesibles al mercado.....	32
Ilustración 9 Importancia de compra	33
Ilustración 10 Acogida de compra.....	34
Ilustración 11 Lugares preferenciales de compras	35
Ilustración 12 Personalización de los artículos	36
Ilustración 13 Análisis PEST	37
Ilustración 14 Análisis FODA.....	39
Ilustración 15 Ubicación del Taller artesanal Repisas Flotante	43
Ilustración 16 Mapa de procesos.....	51
Ilustración 17 Organigrama	57

CERTIFICACIÓN

calidad de revisor del trabajo de titulación "Plan de negocios para el taller artesanal Repisas
antes, ubicado en la ciudadela el Recreo en la ciudad de Duran"

CERTIFICO

Que el trabajo del estudiante **CARLOS TITO QUINDE PARRA** ha sido analizado por un sistema
de reconocimiento de texto automático **URKUND ANALYSIS**.

Los resultados alcanzados evidencian el cumplimiento del nivel de coincidencias permitido
hasta el 17%. Por tanto, se autoriza su impresión y presentación al acto de defensa



Dr. C. Rafael Bell Rodríguez

Vicerrector Académico



Resumen

El trabajo de investigación actual incluye el desarrollo de un plan de negocios para el Taller Artesanal Estantería Flotante, ubicado en la ciudadela El Recreo, Ciudad Durán, para mejorar el área administrativa del taller, incluyendo la estructura organizacional y los procesos realizados antes y durante el producción de productos, mejorando así la función a delegar al realizar actividades que contribuyan al crecimiento económico del país. Los tipos de investigación utilizados en el presente trabajo son descriptivos e interpretativos, a través de los cuales se puede comprender la problemática por la que atraviesa el taller y así poder confrontar lo que llevó al hallazgo. Se puede advertir un negocio lucrativo en el futuro por medio de un cuestionario de encuesta a la población requerida por el muestreo realizado.

Palabras Claves: Administración. Plan de Negocio, Planeación.

Absract

The current research work includes the development of a business plan for the Estantería Flotante Artisan Workshop, located in the El Recreo citadel, Ciudad Durán, to improve the administrative area of the workshop, including the organizational structure and the processes carried out before and during the production of products, thus improving the function to be delegated when carrying out activities that contribute to the economic growth of the country. The types of research used in the present work are descriptive and interpretive, through which the problems that the workshop is going through can be understood and thus be able to confront what led to the finding. A lucrative business in the future can be noticed by means of a survey questionnaire to the population required by the sampling carried out.

Keyword: Planning, Business plan, Administration

Introducción

Como todos sabemos, la administración existe desde la antigüedad y la necesidad humana de poder planificar, organizar e incluso comandar no es tan fácil, cuando las personas comienzan a formar pensamientos administrativos, comienza el ciclo de planificación. Tu mente, teniendo en cuenta el enfoque en las necesidades humanas.

Conforme pasaban los años y aumentaba la necesidad de crear e inventar cosas en nuestra vida diaria, nacían nuevos emprendedores y empresarios que querían no solo conquistar el mundo sino alcanzar sus metas y objetivos. Satisfacer sus necesidades y las de los demás, también conocidos como clientes.

En el Ecuador el emprendimiento suele empezar en pequeño, los jóvenes tienen el deseo de ser dueños de una empresa desde temprana edad, es por esta vanidad que a nivel local han surgido grandes empresas, es importante recalcar que no todas las empresas son independientes, pueden ser negocios familiares o aventuras entre amigos, pero también los hay que ya cuentan con un capital considerable y parten con una idea de negocio más refinada.

Actualmente, los jóvenes emprendedores tienden a ser más vanidosos con sus proyectos, suelen tener mayor capital, cuentan con más respaldo de inversión e innumerables aportes, lo que puede ser un poco difícil de conseguir para los emprendedores, pero no es imposible. Las instituciones financieras, a su vez, ayudan a aquellos con buenos planes de negocios o buenos consejos de inversión para iniciar negocios. Cabe mencionar que el mundo de los negocios no es todo viento en popa y miles de negocios han ido a la quiebra después de 3 o 5 años de funcionamiento debido a la mala ejecución de los empleados o a la mala estructura administrativa.

Es importante saber quién está a cargo, desde los puestos de membresía y gerencia hasta el nivel más bajo. Todos los negocios y empresas son un rompecabezas, y mientras una pieza no encaja, simplemente no funcionará.

Hay que tomar en cuenta por lo que está pasando el mundo en este momento, porque el problema de la pandemia del coronavirus Covid19 es bien conocido, es algo muy delicado y está impactando a muchos negocios, tanto macro como micro.

Más de 3.000 empresas en todo el Ecuador se encuentran actualmente en bancarrota a causa de la pandemia, la cual no se toma en cuenta en ningún análisis DAFO, pero de una forma u otra está obligando a la sociedad y al mundo entero a cerrar miles de empresas. La pandemia ha afectado desproporcionadamente a las economías de muchas partes del mundo, incluidas las principales potencias.

Las ventas en línea de todo tipo se han incrementado a nivel mundial debido a la preocupación por la pandemia, teniendo en cuenta las medidas de salud y seguridad que se están considerando para la ejecución del proceso de venta de los diferentes negocios que existen actualmente.

El virus no solo se ha cobrado muchas vidas, sino también muchos negocios que estaban en etapa de crecimiento, pero aun así, tuvieron que quebrar por problemas económicos. Los empresarios saben cómo lidiar con esta situación, el tema laboral determina muchos factores, en el caso de los talleres y negocios artesanales, han logrado enfrentar esta situación, no solo brindando tecnología para brindar productos junto con globalización, han podido visualizar digitalmente una variedad de artículos vendidos por empresas grandes y pequeñas. Dar a los trabajadores la oportunidad de conseguir un trabajo honesto y cercano a su sector.

El sector artesanal en el Ecuador se caracteriza por necesidades prácticas que son responsables de la belleza de la madera, considerada como artesanía de cualquier producto elaborado en pequeños talleres, generalmente dominados por la energía humana, física, complementada con herramientas.

En el Ecuador la artesanía se plasma en los conocimientos ancestrales y las materias primas, teniendo en cuenta la buena ejecución de lo que se va a procesar. En muchos casos, las manualidades pueden satisfacer las necesidades diarias de la familia, incluso en el trabajo.

Esto es aún más cierto en términos de globalización, utilizando los recursos existentes como WhatsApp, Facebook, Instagram, que son redes sociales no solo para publicar imágenes de la vida cotidiana de las personas, actualmente se utilizan para generar ingresos en el tema de ventas y publicidad, Hay que reconocer la visibilidad que

dan estas apps, sobre todo cuando se trata de negocios ubicados en zonas remotas, lo que puede ser de gran ayuda para generar ingresos a través de las conocidas ventas online, y a su vez, publicar imágenes de productos que están al alcance público, satisfaciendo sus deseos de compra.

La investigación desarrollará un plan de negocios para el Taller Artesanal Estantería Flotante, ubicado en la ciudadela El Recreo, Durán, empresa con más de 10 años de trayectoria en el mercado local, produciendo y comercializando productos de madera como roperos, repisas, escritorios, madera, espejos enmarcados y todo lo relacionado con la madera. Las maderas utilizadas son MDP (plywood) y laurel. El Taller de Artesanía de Repisa Flotante en la ciudadela El Recreo, no solo asegura que todos sus productos tengan un excelente acabado.

El Taller Artesanal Repisas Flotante cuenta con 5 artesanos que elaboran todos los productos que ofrece el taller. Afectados por la epidemia mundial, el taller tuvo que estar cerrado por varios meses provocando grandes pérdidas al taller, y cuando el taller reabrió, los dueños decidieron empezar a vender por internet sin dejar la venta presencial en diferentes regiones.

Según el análisis, el taller artesanal no tiene un proceso de producción claro ni una estructura interna, y los trabajadores realizan actividades basadas en la experiencia.

Actualmente, el taller artesanal no se encuentra registrado ante ninguna institución en el Ecuador. Además, no tiene mapa de proceso, misión y visión, y lo más importante, no tiene funciones el colaborador.

Debido a todos los inconvenientes mencionados, muchas veces los artículos salen de la tienda de artesanías sin una revisión final para verificar que los artículos estén en perfectas condiciones de venta, los trabajadores no se desempeñan bien porque no cumplen con los objetivos de la organización, lo que resulta en devoluciones de los compradores e inconvenientes. Por otro lado, la mala comunicación dentro del taller provoca retrasos en el proceso de producción.

Problema Científico

¿En qué medida el plan de negocios beneficia la rentabilidad de Micro empresa Repisas Flotantes?

De esta forma se puede mejorar el proceso productivo, aumentar la rentabilidad de las microempresas, aportar valor agregado al negocio, aumentar la eficiencia y eficacia en las áreas administrativas y financieras.

Mediante la realización de una encuesta a diferentes personas de toda la ciudad de Durán, se puede observar la aceptación de los productos de madera que ofrece el taller artesanal de repisa flotante, ya que se trata de un pequeño comercio.

La ventaja que ofrecen los estudios de artesanía de repisas flotantes no es solo la entrega a domicilio, también pueden elegir el gusto del cliente, lo que significa que tienen la opción de traer sus propias ideas al estudio y los artesanos pueden probar y medir sus necesidades. Así como armarios, estanterías, mesitas de noche, escritorios, alacenas y todo lo relacionado con la madera. No olvides la decoración y el diseño de la casa de los más pequeños, hay una opción más linda para ellos con los artículos de madera que hacen juego con los diseños de sus personajes favoritos que ellos quieran, artículos del Taller.

Objetivo

Elaborar un plan de negocios para el taller de artesanía con repisas flotantes ubicado en la ciudadela el Recreo.

Con el fin de ejecutar la estructura interna del Taller de Artesanía de Estante Flotante, mientras se crea su misión y visión, y finalmente, para ejecutar el mapa de procesos dentro del taller.

El proyecto consta de tres capítulos que permiten una investigación clara y concisa.

En el primer capítulo, denominado Fundamentos, se pueden estudiar e investigar los antecedentes y aspectos teóricos que sustentan el análisis del problema. Es posible encontrar los diferentes conceptos de algunos autores y obtener información sobre cuestiones legales en su país.

En el Capítulo 2 se puede examinar la metodología utilizada, donde se identifican los criterios metodológicos detallados, el contexto y las variables detectadas en el proyecto. Muestra los resultados del análisis aplicado en la investigación (observaciones e investigaciones) y desarrolla una propuesta.

En el Capítulo 3, donde se describe la idea de negocio, los servicios que se brindan, los clientes, los planes financieros, los diagramas de flujo, y sobre todo las estrategias que se pretende aplicar en este estudio. . Al final del capítulo, se resume y sugiere el proyecto.

1. Capítulo 1 Fundamentación

1.1 Marco Histórico

1.1.1 Antecedentes del Plan de Negocio

Durante la evolución humana han surgido diferentes tipos de planes de negocios que son útiles para evaluar diferentes ideas de negocios, para poder brindar información más clara y detallada a los diversos inversionistas, se debe enfatizar que existen varios tipos de planes de negocios una forma muy especial para todo emprendedor y en especial para varias empresas, independientemente del ámbito de su negocio.

A lo largo de los años, el significado de un plan de negocios ha sido interpretado de diferentes formas por diferentes autores en una misma dirección didáctica.

A continuación se muestran los diferentes tipos de planes de negocios más representativos:

- Plan de negocio para empresa en marcha.
- Plan de negocio de la nueva empresa.
- Plan de negocio del inversor.
- Plan de negocio del administrador.

Es importante tener claro el concepto de cada uno de los diferentes tipos de planes de negocios que existen, se detallara un breve concepto:

Plan de negocios de empresa en marcha: Toda empresa tiene la capacidad de crecer, que mejor que hacer un seguimiento de cada decisión que se toma sistemáticamente dentro de la empresa, en cuyo caso no cambiará la función o una de la Teoría, es recomendable desarrollar un plan de negocios para empresas operativas, ya que cada empresa necesita crecer de esta forma tanto como las unidades productivas y de negocio para ser más rentables.

Un plan de negocios para una nueva empresa: incluye el desarrollo de una herramienta en términos textuales que ayudará a desarrollar la idea de negocio en algo más refinado, reflejado de alguna manera en el futuro, también ayudará a corregir, brindar retroalimentación para los cambios futuros que suceden dentro del empresa en un futuro próximo.

Plan de negocios del inversionista debe ser muy clara, precisa, de alguna manera evocar los intereses de los futuros inversionistas, especialmente la parte de financiamiento debe ser auténtica, obtener muchos datos y ser lo más auténtica posible, lo cual muestra la idea de negocio factibilidad financiera, en este plan de negocios por lo general no son más de 30 páginas para que el lector las lea.

Plan de negocio para el Administrador: Por lo general, este plan de negocios contiene la mayor cantidad de información sobre las áreas de operaciones, políticas, estrategias y planes dentro de la empresa y todas las funciones dentro de cada área dentro de la empresa, a diferencia del plan de inversionistas de negocios, que tiene más de 50 páginas, según al plan de negocios Una breve descripción, que puede extenderse hasta 100 páginas.

1.1.2 Historia de los talleres artesanales de la época.

Todo comenzó en 1922, cuando Anglo Ecuatorian Oilfields Limited, una empresa británica con sede en la provincia de Santa Elena, descubrió petróleo en Ecuador.

Antiguos lugareños de la provincia de Santa Elena se dedicaron a la crianza de ganado caprino y ganadero, pero con el tiempo, la sequía acabó con el río y muchos vecinos de la zona se quedaron sin trabajo.

En 1923, gracias a la adquisición de la empresa británica Anglo Ecuadorian Oilfields Limited, la localidad de Ancón se declaró artesanal y todos los lugareños de la zona comenzaron a trabajar para las operaciones de la empresa. La empresa comenzó a desarrollar campamentos dentro de la parroquia, para lo cual primero buscó carpinteros para que comenzaran a trabajar dentro de la fábrica. Terminado el mencionado proyecto de vivienda, se incorporó más personal, y cuando los artesanos de la parroquia entraron con mucha ilusión y dedicación a la empresa, ofrecieron sus servicios de carpintería y empezaron a fabricar sus conocimientos, como mesas, sillas, puertas, todos los anteriores son objetos o productos hechos de madera y el conocimiento proviene de sus antepasados.

Con el paso de los años, el trabajo de los carpinteros se hizo cada vez más oneroso, por lo que la carpintería comenzó a procesarse de manera más desmedida, por lo que se enviaban camiones llenos de mercancías a Quito, Cuenca, Machala, etc. De alguna manera, la producción a gran escala de productos de madera se ha abierto en Ecuador.

1.1.3 Resumen Histórico del taller artesanal de Repisa Flotante

El taller artesanal Repisa Flotante se originó en el año 2008 y lleva el nombre del taller de Carlos, cabe mencionar que el nombre del taller no fue establecido por ninguna orden de gobierno y mucho menos del gobierno municipal, el taller se originó del Sr. Carlos Parra. El conocimiento comenzó, un trabajador de 38 años nació en la ciudad de Guayaquil el 27 de julio de 1982, cuando el señor Carlos Parra tenía 12 años, gracias a un amigo, un joven de su edad, puso un pie en el mundo artesanal . Los dos luego se reunían después de la escuela en un taller de manualidades a la vuelta de la esquina de su casa y todas las tardes pedían permiso a sus padres para ver cómo se hacían los productos.

En 2008, Carlos Parra se ofreció como voluntario para comenzar a hacer el producto propio y con la ayuda de sus amigos, se embarcaron en esta aventura. En un principio empezaron con poco capital y una máquina cortadora, pudieron empezar con la apertura del taller.

Carlos estaba emocionado de comprar más materias primas, y una máquina cortadora, y ya tenía las bases, momento en el que decidieron llamar al taller "Taller Artesanal de Repisa Flotante" y el negocio despegó y aumentó las ventas. La mercancía

de Carlos tenía más demanda debido a su diseño y acabado de calidad, lo que lo convertía en un gran distribuidor dentro de Durán.

En 2020, la tienda de artesanías con estantes flotantes tuvo que cerrar durante varios meses debido a la pandemia mundial. Teniendo muchas pérdidas y despidos en el área de mano de obra, la tienda de artesanía actualmente se administra a través de redes sociales como Facebook y WhatsApp.

1.2 Marco teórico

1.2.1 Administración

Según Chiavenato, la administración "es el proceso de planificar, organizar, dirigir y controlar el uso de los recursos para lograr las metas de la organización". (Chiavenato, 2006).

Para los autores Koontz, H., Weihrich, H. y Cannice, M., es "el proceso de diseñar y mantener entornos en los que las personas que trabajan en equipo pueden lograr objetivos específicos de manera efectiva". (Koontz, 2014)

Thompson define la administración como "un proceso, en términos generales, que incluye planificar, organizar, dirigir y controlar el uso adecuado de los diferentes recursos financieros, técnicos, humanos, materiales y de información para llevar a cabo las actividades laborales. ...". (Thompson, 2021).

Para el autor de la tesina, la gestión es un proceso que debe llevarse a cabo tanto en la vida diaria como en las empresas, que permite planificar, organizar, comandar y controlar de manera eficiente y eficaz para lograr mejores resultados crecimiento y rentabilidad. Como se mencionó anteriormente, la administración es una ciencia social que se enfoca en la organización humana.

1.2.2 Planeación

Para Salazar Zabala, la planificación es “un puente entre donde estamos hoy y donde queremos estar mañana”. (Salazar, 2015)

Para Morales, la planificación “significa la selección de misiones y metas y acciones para lograr esas metas, y requiere una decisión para elegir entre diferentes cursos de acción futuros. De esta forma, el plan constituye el medio para alcanzar las metas preseleccionadas. Método razonable. (Morales, 2021).

Para el autor de la tesina, la planificación es el acto de formular estrategias para lograr una meta u objetivo. Para lograr este objetivo, se deben analizar y comprender objetivos específicos.

1.2.3 Plan de Negocios

No cabe duda que un plan de negocios es un documento de referencia completamente útil y fundamental que te ayudará a ponerte en la planificación organizacional y conocer más sobre tu empresa o futuro negocio.

Según el autor Sergio Viniegra, un plan de negocios es "un plan de negocios que es crucial en el entorno actual, no solo desde el punto de vista empresarial, sino también para asegurarse de que se hace bien para aclarar las expectativas que se quieren lograr. Los objetivos pueden categorizar el libro de jugadas empresariales a seguir de diferentes maneras, con ciertas pautas de planificación para asegurar el uso adecuado de los recursos de la empresa” (Viniegra, 2007)

El plan de negocios se escribe de forma clara y precisa para que haya un buen proceso de planificación, que se realiza a través de la documentación. Este plan de negocios se utiliza para guiar el negocio, ya que muestra todo, desde los objetivos que se deben alcanzar hasta las actividades del día a día que se deben llevar a cabo para lograr esos objetivos. (Villaran, 2009)

Un plan de empresa, también conocido como proyecto empresarial o plan de empresa, puede ser una representación empresarial del modelo a seguir. Recopilar información verbal y gráfica sobre la situación actual o futura del negocio. También se considera un resumen de cómo un empresario, gerente o empresario tratará de organizar el negocio y realizar las actividades necesarias y suficientes para que sea exitoso. El plan es una descripción escrita del modelo de negocio de la próxima empresa. (Olivares, 2021).

Para Julia Mir, un plan de negocios es un documento que no solo analiza sino que define oportunidades de negocios. Para poder desarrollar una buena estrategia, los procedimientos necesarios para concretar esta oportunidad en un proyecto real. (Julia, 2019) .

Para el autor de la tesina define a un plan de empresa, también conocido como proyecto empresarial o plan de empresa, es un documento que describe y explica el negocio que se va a realizar y los diferentes aspectos relacionados con el mismo.

Tener un plan de negocios te da una idea de la viabilidad y rentabilidad del negocio antes de iniciarlo, lo que te puede servir de guía para la puesta en marcha y operaciones posteriores, y te ayudará a obtenerlo si buscas financiamiento.

1.2.4 Estructura del plan de negocios

Este aspecto es crítico e importante a la hora de presentar y comunicar la propuesta construida a los potenciales inversores. Los inversores querrán conocer los detalles de la empresa antes de invertir dinero en una propuesta, pero es entonces cuando los propietarios de ideas o planes de negocios no dudan en comenzar, deben sentirse confiados y mostrar seguridad frente a su proyecto. (Diaz, 2021).

Cada plan de negocios contiene una estructura, la cual se detalla a continuación:

Tabla 1 Estructura del plan de negocio

Estructura del plan de negocio	¿Qué debe contener?
Resumen ejecutivo	Deberá contener los aspectos más importantes del plan de negocio, para poder captar el interés de los futuros inversionistas.
Descripción del producto y valor distintivo	Es importante comenzar por este punto en el plan de negocio, ya que es aquí donde se va a detallar el concepto básico de producto o servicio que se ofrecerá.
Mercado potencial	En esta parte del plan de negocio es recomendable detallar la descripción del mercado, tamaño del mercado (rentabilidad), ritmo del crecimiento futuro e histórico.
Competencia	Se deberá contener información de la competencia existente, y competidores potenciales, a su vez una breve reseña de las fortalezas y debilidades y estudiar las ventajas de la competencia.
Modelo de negocio y plan financiero	Para este punto es muy importante tener hipótesis de cifras razonables, detallando todas las líneas de ingresos, de una manera mensual o trimestral con respecto a los primeros 2 años.
Equipo directivo y organización	Al igual que el resumen ejecutivo, también se observa mucho el tema de los inversores, porque es aquí donde se dan cuenta si el equipo directivo es capaz de sobrellevar el negocio.
Estado de desarrollo y plan de implantación	En esta parte del plan de negocio se deberán mostrar hasta el mínimo plan piloto que se tenga en mente
Alianzas estratégicas	Cabe recalcar que para tener una alianza estratégica es importante saber cuántas, con quién, a qué nivel de involucrado se encuentra, condiciones y objetivos
Estrategia de marketing y ventas	Hay que tener en cuenta dos factores muy importantes dentro de la estrategia de marketing y venta: - Posicionamiento: Tener una distintiva notaría al de la competencia. - Estrategia de marketing: ser breve con respecto a la estrategia que se vaya seguir para captar el volumen de los usuarios, de esta manera poder saber el coste de esta publicidad.
Principales riesgos y estrategias de salida	Varían de dos formas: Riesgos básicos que afectan al mercado: Costos mayores a los estudiados. Acogida del producto negativa. Bajo Crecimiento según lo estimado. Riesgos del negocio en sí: Aumento de competencia. No satisfacer las necesidades del público.

Elaborado por Carlos Quinde
Fuente: (Diaz, 2021)

1.3 Marco conceptual

Administración

La administración es una actividad humana a través de la cual las personas buscan resultados. Esta actividad humana se inicia cuando se llevan a cabo programas como planificar, organizar, dirigir, coordinar y controlar. (Cardona, 2010).

Análisis de la competencia

Para Balaguer, el análisis competitivo es un método de evaluación de las fortalezas y debilidades de los competidores que existen en un mismo mercado, con el objetivo de obtener una ventaja sobre ellos. Este es un factor clave al iniciar un nuevo negocio. (Balanguer, 2021).

Cadena de valor

Según Michael Porter en su libro, una cadena de valor significa que toda empresa o asociación, organización que crea valor y quiere aumentar su productividad, puede lograr sus objetivos si se basan en una cadena de valor. El modelo permite a las organizaciones interesadas analizar continuamente sus actividades con el objetivo de mejorar en lo posible cada etapa para construir y optimizar una ventaja competitiva, (Porter, 2016).

Emprendedor

Para Sánchez, un emprendedor es alguien que identifica oportunidades y organiza los recursos necesarios para aprovecharlas. De hecho, en la etimología de la palabra, hay una palabra latina prenderé, que literalmente significa capturar o quitar. El término se usa a menudo para referirse a alguien que crea una empresa o busca una oportunidad de negocio, o alguien que inicia un proyecto de manera proactiva. (Sanchez, 2021)

Emprendimiento

El emprendimiento es un activo intangible fundamental dentro de una organización que, luego de un adecuado proceso de gestión dirigido por el departamento de gestión del conocimiento, puede transformarse en un negocio rentable luego de completar el procedimiento anterior, lo que conducirá al éxito. (Stuardo, 2011).

investigación de mercado

Para Huerta, la investigación de mercado es un conjunto sistemático de acciones destinadas a proporcionar datos para mejorar las técnicas de mercado para vender un producto o gama de productos que satisfagan las necesidades del consumidor. Analice la demanda y la oferta, así como los precios y los canales de distribución, al comprender cómo los mercados, los proveedores y las capacidades responden a un producto o servicio. (Huerto, 2021)

Modelo Canvas

Los modelos Canvas son ideales para entender los modelos de negocio de una forma más directa y estructurada. Úselo para ayudarlo a visualizar la información de sus clientes, la propuesta de valor que ofrece, qué canales están disponibles y cómo gana dinero su empresa. Además, puede utilizar el modelo Canvas para comprender no solo su propio modelo de negocio, sino también el de sus competidores. (Clavijo, 2021)

Modelo de negocio

Según Osterwalder & Pigneur, un modelo de negocio describe la base sobre la cual una empresa crea, entrega y captura valor. La mejor manera de describirlo es a través de una división de nueve módulos que siguen la lógica que guía a una empresa para obtener ingresos, cubriendo áreas importantes del negocio como clientes, suministro, infraestructura, viabilidad económica. (Pigneur, 2010).

Rentabilidad

La rentabilidad económica está diseñada para medir la capacidad de los activos de una empresa para generar beneficios, que es, después de todo, lo que realmente importa a la hora de recompensar a los accionistas pasivos y corporativos. (Eslava, 2021).

1.4 Marco Legal

1.4.1 La Constitución de la República del Ecuador

Título II Derechos

Sección Octava

Trabajo y seguridad social

Artículo 33.- El trabajo es un derecho y un deber social, así como un derecho económico, fuente de realización personal y fundamento de la economía. El Estado garantizará al pueblo trabajador el pleno respeto a su dignidad, una vida digna, una justa retribución e indemnización, y un trabajo sano y libremente elegido o aceptado.

Artículo 34.- El derecho a la seguridad social es un derecho inalienable de todas las personas, y es deber y responsabilidad primordial del Estado. La seguridad social se guiará por los principios de solidaridad, obligatoriedad, universalidad, equidad, eficiencia, subsidiariedad, adecuación, transparencia y participación con el fin de centrarse en las necesidades individuales y colectivas. El Estado garantiza y ejerce de manera efectiva el derecho a la seguridad social, incluyendo a quienes realizan trabajos no remunerados en el hogar, quienes realizan actividades de autosuficiencia en las zonas rurales, todas las formas de trabajo por cuenta propia y quienes se encuentran desempleados.

Título VI: Régimen de desarrollo

Capítulo IV: Soberanía Económica

Parte 1: Sistema Económico y Política Económica

Artículo 283 - El sistema económico es social y solidario; reconoce al hombre como sujeto y fin; tiende a establecer relaciones dinámicas y equilibradas entre la sociedad, el Estado y el mercado, en armonía con la naturaleza; su fin es asegurar que el bien La producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que hacen posible la vida. El sistema económico se integrará en forma de

Las organizaciones económicas públicas, privadas, mixtas, de masas y solidarias, así como las demás previstas por la Constitución. Las economías de masas y solidarias serán reguladas por ley, incluyendo cooperativas, asociaciones y sectores comunitarios.

Capítulo sexto: Trabajo y producción

Parte 1: Forma de organización de la producción y su gestión

Artículo 319 - Reconocimiento de las diversas formas de organización productiva en la economía, que incluyen comunidades, cooperativas, empresas públicas o privadas, asociaciones, familias, hogares, autogobierno e híbridos. El Estado promoverá formas de producción que aseguren el buen vivir de las personas y disuadan a quienes vulneren sus derechos o derechos naturales, fomentará la producción que satisfaga las necesidades internas y garantice la participación activa del Ecuador en el ámbito internacional.

Artículo 320: En todas las formas de organización del proceso productivo se fomentará la gestión participativa, transparente y eficiente. La producción en cualquiera de sus formas se regirá por principios y normas de calidad, sustentabilidad, productividad del sistema, valor del trabajo y eficiencia económica y social.

Sección 3: Formas de trabajo y su remuneración

Artículo 325 - El Estado garantizará el derecho al trabajo. Se reconocen todas las formas de trabajo, dependiente o autónomo, incluyendo el trabajo de autosuficiencia y cuidado humano, como actores sociales productivos, para todos los trabajadores.

1.4.2 Plan Nacional de Oportunidades 2021-2025

Este trabajo de investigación está dentro del ámbito del plan nacional de desarrollo y es de por vida.

Objetivos de desarrollo nacional

Eje 2: La Economía al Servicio de la Sociedad

Objetivo 5: Promover la productividad y la competitividad para el crecimiento económico sostenible a través de la redistribución y el apoyo

5.1 Generar empleo y empleo decente fomentando el uso de la infraestructura establecida y la capacidad instalada.

5.2 Promover la educación, la investigación, la capacitación, el desarrollo y la transferencia de tecnología, la innovación y el emprendimiento, proteger los derechos de propiedad intelectual y promover cambios en la matriz productiva conectando al público, los sectores productivos y las universidades.

1.4.3 Código de trabajo

Título III

Métodos de trabajo Capítulo 3 Artesanos

Art. 285.- Quien se considera artesano. - Las disposiciones de este capítulo incluyen a los maestros de taller, operarios, aprendices y artesanos autónomos, sin perjuicio de lo dispuesto en el Capítulo 1, Capítulo 8 relativo a los aprendices.

Se consideran artesanos a los trabajadores manuales, maestros de taller o artesanos por cuenta propia que inviertan en herramientas de trabajo, maquinarias o materias primas en sus talleres, en montos que no excedan los montos establecidos por la ley, y apoyándose en no más de quince trabajadores y cinco aprendices; producidos en su estudio son comercializados. Asimismo, los trabajadores manuales son considerados artesanos aunque no inviertan dinero en las herramientas de trabajo o no tengan trabajadores.

Art 295.- Responsabilidades del artesano. - Todo artesano es responsable de entregar la obra que promete realizar. Si la entrega no se realiza en la fecha indicada, el contratista tiene derecho a un descuento del 1% por cada día de retraso sobre el precio acordado hasta la fecha de entrega. El importe del descuento no puede exceder del precio de la obra.

Art. 302.- Obligaciones de los Artesanos Calificados. - Los artesanos calificados por la Junta Nacional de Protección del Artesano no están sujetos a las obligaciones impuestas a los patrones por este Código. Sin embargo, el artesano jefe de taller está sujeto a normas como el salario, salario base y remuneración básica mínima uniforme de sus trabajadores, así como a las indemnizaciones legales por despido anticipado. Los operadores también disfrutarán de vacaciones y jornada máxima de trabajo en los términos de este código.

1.4.4 Ley de Promoción del Artesano

Codificación de la Ley del Artesano

Artículo 15.- Los maestros calificados y los artesanos por cuenta propia podrán dedicarse a la artesanía, iniciar y mantener sus talleres previo registro ante la Junta Nacional de Protección del Artesano, la cual a su vez les otorgará una Tarjeta de Artesano Profesional con base en sus antecedentes.

Los aprendices y operarios pueden formar parte de cooperativas de producción y consumo, cuya promoción y promoción se encomienda de manera especial al Consejo Nacional de Defensa de los Artesanos.

Artículo 16: Los artesanos a que se refiere esta ley no están sujetos a las obligaciones que con carácter general imponen a los patrones las leyes vigentes.

Para sus trabajadores, sin embargo, los artesanos clave del taller deben acatar el salario mínimo y pagar una indemnización legal si no son despedidos a tiempo.

De acuerdo con el Código del Trabajo, los operadores también gozarán del derecho a vacaciones y al máximo de horas de trabajo.

El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social será responsable de las indemnizaciones por accidentes de trabajo y demás derechos de los trabajadores, utilizando los fondos que determine esta ley y los que se le asignen en el futuro.

Artículo 18 - Los trabajadores artesanales deberán afiliarse al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

1.4.5 Registro único de contribuyente

El Registro Único de Contribuyentes (comúnmente conocido como RUC) es la herramienta fundamental que utiliza el Servicio de Rentas Internas (SRI) para identificar a los contribuyentes, las personas naturales o jurídicas que están obligadas a reportar información sobre sus actividades. Cumplir con ciertos criterios para pagar el impuesto correspondiente.

Las personas naturales que se dediquen a cualquier actividad económica deberán

inscribirse en el registro del RUC, emitir y entregar comprobantes de venta autorizados por el Instituto de Responsabilidad Social para todas sus transacciones y presentar declaraciones de impuestos con base en su actividad económica. Presentar significa notificar al SRI de sus ingresos y gastos para determinar cuánto pagará de impuestos.

Todo nacional o extranjero que inicie un negocio (es decir, realice una actividad económica) deberá seguir los siguientes pasos:

- Registro Único de Contribuyentes, cuya sigla RUC corresponde al número de cédula más 001 al final.
- Identificar a las personas naturales legalmente dedicadas a la actividad económica.

Las sociedades bajo control de supervisión societaria se registrarán y renovarán sus RUC en las oficinas de los organismos antes mencionados.

Trámites para obtener el RUC

Artículo 6.- Para realizar los trámites inherentes al Registro Único de Contribuyentes, el contribuyente persona natural deberá acreditar su identidad mediante documento legal autorizado.

Queda terminantemente prohibida la aceptación de trámites a personas distintas del titular autorizado. Para entidades o empresas, el trámite será realizado por el representante legal o persona encomendada expresamente por el representante legal por escrito adjuntando copia de la cedula de identidad.

1.4.6 Consejo Nacional de Defensa del Artesano

Capítulo 1 Dirección Estratégica

Artículo 1.- El Consejo Nacional de Defensa del Artesano es un organismo autónomo de derecho público con personalidad jurídica, objeto social, en cumplimiento de las normas jurídicas establecidas por el Estado ecuatoriano, y con fundamento en conceptos y métodos regidos por procedimientos, por los siguientes órganos para determinar los derechos de los usuarios, productos y servicios. Identificación, cuya finalidad es asegurar el orden orgánico y funcional.

1.4.7 Ley Orgánica de Comunicación.

Título VI

Publicidad, Producciones Nacionales y Espectáculos Públicos Parte 1

Art 91.6.- Publicidad. Cualquier forma de comunicación en el marco de la actividad comercial, industrial, artesanal o libre para facilitar el suministro de bienes o servicios, incluidos los inmuebles y sus derechos y obligaciones.

1.4.8 Ley de Propiedad Intelectual

Capítulo dos

Patente de Invención Sección 1

Requisitos de patentabilidad

Artículo 121 Se concederán patentes para cualquier invención en todos los campos técnicos, ya sea de productos o de procedimientos, siempre que sea nueva, inventiva y susceptible de aplicación industrial.

Artículo 122 Son nuevas las invenciones que no pertenecen al estado de la técnica. El estado de la técnica incluye todo lo que fue accesible al público por el uso o por cualquier otro medio con anterioridad a la fecha de presentación de la solicitud de patente o, en su caso, prioridad otorgada, por descripción escrita u oral, uso o cualquier otro medio.

Capítulo VIII Marcas Sección 1

Requisitos de registro

Artículo 194.- Se entenderá por marca cualquier signo utilizado para distinguir productos o servicios en el mercado. Pueden registrarse como marcas los signos que cuenten con suficiente distintividad y representación gráfica. También podrán registrarse como marcas los eslóganes comerciales, siempre que no contengan productos o marcas similares o expresiones que puedan dañar el producto o la marca de que se trate. Una asociación legalmente establecida de productores, fabricantes, proveedores de servicios, organizaciones o grupos puede registrar marcas colectivas para diferenciar los productos o servicios de sus miembros en el mercado.

1.4.9 Ley de Organización de Protección al Consumidor

Capítulo dos

Derechos y obligaciones del consumidor

Artículo 5 - Obligaciones de los consumidores. - Son obligaciones del consumidor:

1. Promover y ejercer el consumo racional y responsable de bienes y servicios;
2. Preocupados por no afectar el medio ambiente con el consumo de bienes o servicios potencialmente peligrosos;
3. Evitar riesgos que puedan afectar su salud y vida y la de otros al consumir bienes o servicios legítimos, sí,
4. Comprender responsablemente las condiciones de uso de los bienes y servicios que consume.

Capítulo V Responsabilidades y Obligaciones de los Proveedores

Artículo 17 - Obligaciones del proveedor. - Cada proveedor está obligado a proporcionar a los consumidores información veraz, suficiente, clara, completa y oportuna sobre los bienes o servicios para que los consumidores puedan tomar decisiones adecuadas y razonables.

Artículo 27 - Servicios Profesionales. - Los proveedores de servicios profesionales son responsables de brindar servicios de calidad a los clientes y cumplir estrictamente con la ética profesional, las leyes profesionales y otros asuntos relacionados. En materia de cargos, los proveedores deberán informar a sus clientes desde el inicio de su administración, el monto o parámetros que serán regulados, con el fin de enmarcar esta materia dentro del marco legal vigente y mantener la equidad de los servicios prestados.

Capítulo VII Protección del Contrato

Artículo 45.- Derecho de Devolución. - Los consumidores que adquieran bienes o servicios por teléfono, catálogo, televisión, internet o a domicilio tendrán un derecho de devolución, el cual deberá ejercerse dentro de los tres días siguientes a la recepción del bien o servicio. El artículo está en las mismas condiciones que cuando lo recibiste. En el caso de servicios, el derecho de devolución se ejercerá mediante la resolución inmediata del contrato de prestación de servicios.

2. Capítulo II. Metodología Empleada

El enfoque del estudio es mixto ya que se utilizan dos tipos de herramientas para recopilar información que proporciona ambos tipos de datos, en este caso los datos cualitativos serán datos obtenidos de entrevistas y los datos cuantitativos se obtendrán de datos obtenidos de encuestas. Entrevistas, encuestas, serán tabuladas, graficadas y analizadas.

2.1 Tipos de investigación

Los estudios se pueden clasificar de diferentes formas según la clasificación que proporcionen las técnicas de investigación, descriptivas y explicativas según la investigación que se lleve a cabo en el estudio.

2.1.1 Descriptiva:

Se utiliza el tipo de investigación descriptiva, ya que consiste en describir los problemas que se presentan en el taller artesanal de repisa flotante, analizando las falencias mencionadas anteriormente, y así poner en práctica los resultados obtenidos para su mejora.

2.1.2 Explicativa:

Se utilizó el tipo de investigación interpretativa para obtener una comprensión detallada de los problemas que existían en el Estudio Artesanal Estantería Flotante, lo que facilitó el tratamiento de los cambios que se estaban produciendo en esta microempresa y su impacto. ; por ejemplo, un negocio que lleva más de 5 años operando ilegalmente en el mercado y no tiene una estructura organizativa ni un organigrama que guíe a los artesanos y colaboradores del taller para trabajar más eficientemente en él, porque no tienen funciones específicas , y no hay un apoyo claro a corto o largo plazo en el taller. Esto dificulta la coordinación y se espera que el mal uso de los recursos económicos aborde los problemas identificados a través de esta investigación.

2.2 Métodos de investigación:

2.2.1 Método teórico

Análisis - Síntesis:

Este enfoque se aplicó a la hora de implementar el marco teórico, ya que fue una época en la que se relevaron e indagaron diferentes conceptos y perspectivas de diferentes autores, siendo el trabajo investigativo actual enfocado en la importancia de la planificación empresarial en las microempresas, lo que permitirá una visión más amplia. Manera eficiente de identificar las principales causas de las debilidades identificadas en la investigación para que se puedan aplicar las mejoras correspondientes en el proyecto.

Historia - Lógico:

Se utilizó un enfoque histórico-lógico en la ejecución del marco histórico en la investigación, al ahondar en cuestiones ancestrales relacionadas con todo lo relacionado con la madera, la planificación empresarial, la administración y la artesanía. A través de los conocimientos adquiridos en las encuestas anteriores, se puede constatar la importancia y relevancia de cada diferente tipo de madera o artesano que existe, valorando así a cada trabajador y materia prima a lo largo de la historia.

2.2.2 Método empírico

En este enfoque, se utilizan técnicas de recopilación de información, como observaciones y encuestas, que pueden recopilar datos para desarrollar un plan de negocios para un taller artesanal.

Observación

En una guía se utilizó la observación directa ya que cuenta con una guía de observación, la cual se puede ver en el Anexo #1, la cual brindará un acceso único para que el investigador pueda observar claramente al cliente, la cual es capaz de ser utilizada de una manera más amplia, las mismas instalaciones de la misma manera. La observación no es encubierta porque el personal del taller sabe que está siendo observado, y también es no participativa porque los investigadores no están involucrados en las actividades que se están llevando a cabo.

Encuesta

En esta encuesta encuestamos a clientes potenciales de la tienda de artesanías con perchas flotantes para conocer sus dudas sobre la calidad de nuestros productos de madera y la atención que ofrece la tienda. El cuestionario constaba de 10 preguntas dicotómicas y de múltiples puntos sobre las que se aplicó una escala tipo Likert. (Ver Anexo #2)

2.2.3 Métodos estadísticos

En esta encuesta se utilizan métodos estadísticos debido a que es una herramienta básica para tabular datos numéricos sobre los gustos y preferencias de los consumidores, además se realizan los mismos gráficos estadísticos debido a los valores porcentuales obtenidos.

Muestreo

El muestreo aplicado fue probabilístico y simplemente aleatorio, y para determinar el tamaño de la muestra se utilizó un nivel de confianza del 95% con un margen de error del 5%, teniendo en cuenta los 235.769 habitantes de Durán, con base en datos del INEC. (INEC, 2021).

2.3.3.1 Cálculo del tamaño de la muestra

Para calcular el tamaño de la muestra con respecto al muestreo aleatorio simple, se utilizó la siguiente fórmula:

Fórmula de la muestra

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

En donde:

N= Total de la población

Z α^2 = Nivel de Confianza

p= probabilidad a favor

q= probabilidad en contra

d= precisión

En correspondencia a los datos antes descritos se procederá a efectuar el cálculo de la respectiva muestra con los siguientes valores:

N= 235.769

Z= 95% (1,96)

p= 0,5

q= 0.5

d= 0.03

Al proceder a remplazar dicha fórmula con los valores determinados con anterioridad se obtiene el valor correspondiente a la muestra del proyecto:

$$n = \frac{235.769 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{(235.769 - 1) * (0.05)^2 + (1.96)^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{226.432,548}{590,3804} = 384$$

Una vez realizada la muestra se pudo obtener como resultado la cantidad de 384 personas por encuestar dentro de la ciudad de Duran.

2.2.4 Análisis de los resultados

Género

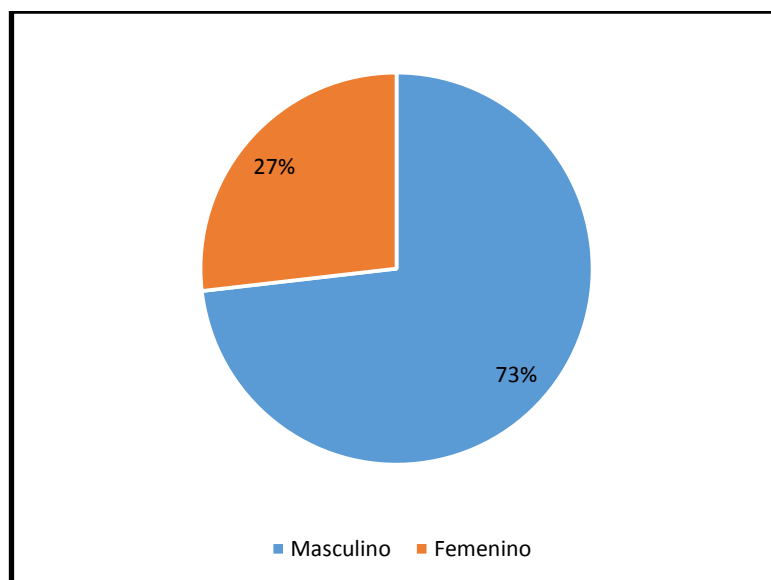
Tabla 2 Género

Género	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	281	73%
Femenino	103	27%
Total	384	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Carlos Quinde

Ilustración 1 Género



Fuente: Cuestionario aplicado.

Elaborado por: Carlos Quinde

Análisis: El gráfico muestra los resultados generales por género de los encuestados, mostrando que los encuestados eran 73% hombres y 27% mujeres.

Edad

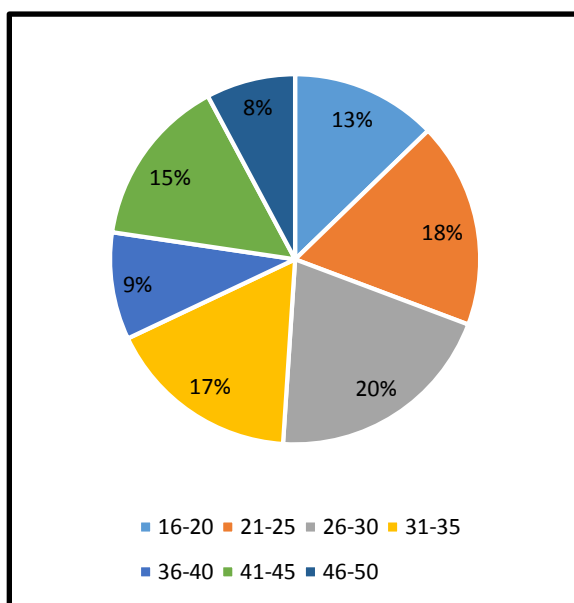
Tabla 3 Edad

Edad	Frecuencia	Porcentaje
16-20	49	13%
21-25	69	18%
26-30	78	20%
31-35	65	17%
36-40	36	9%
41-45	57	15%
46-50	30	8%
Total	384	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Carlos Quinde

Ilustración 2 Edad



Fuente: Cuestionario aplicado.

Elaborado por: Carlos Quinde

Análisis: La tabla muestra la edad de las personas que completaron el cuestionario, a diferencia de la gráfica que muestra el porcentaje de personas, se muestra que el 20% tiene entre 26 y 30 años que sería el mercado objetivo.

1. ¿Conoce usted el Taller artesanal Repisas Flotante?

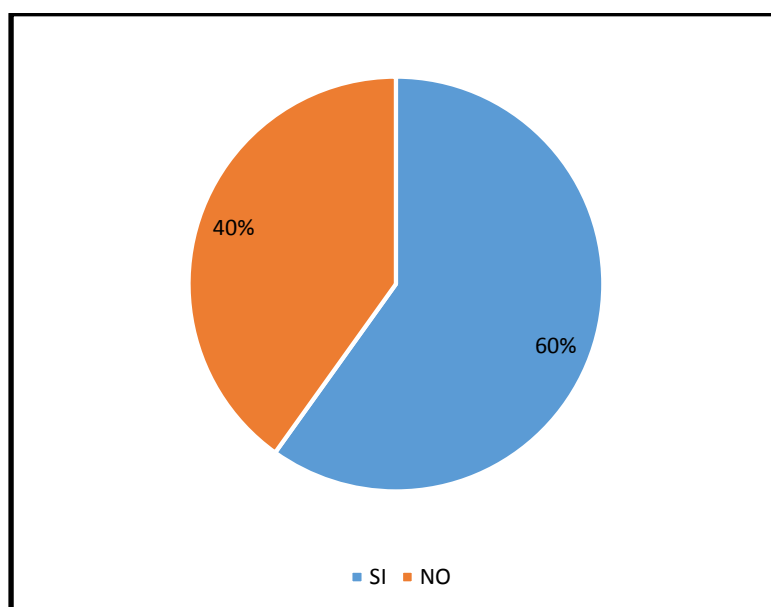
Tabla 8 Pregunta 1 – Conocimiento del local

	Frecuencia	Porcentaje
SI	230	60%
NO	154	40%
Total	384	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Elaborado por: Carlos Quinde

Ilustración 3 ¿Conoce usted el Taller artesanal Repisas Flotante?



Fuente: Cuestionario aplicado.

Elaborado por: Carlos Quinde

Análisis: Según los datos recogidos por el cuestionario, el 60% de los encuestados conocían el taller artesanal y el 40% restante lo conocían cuando estaban en el taller.

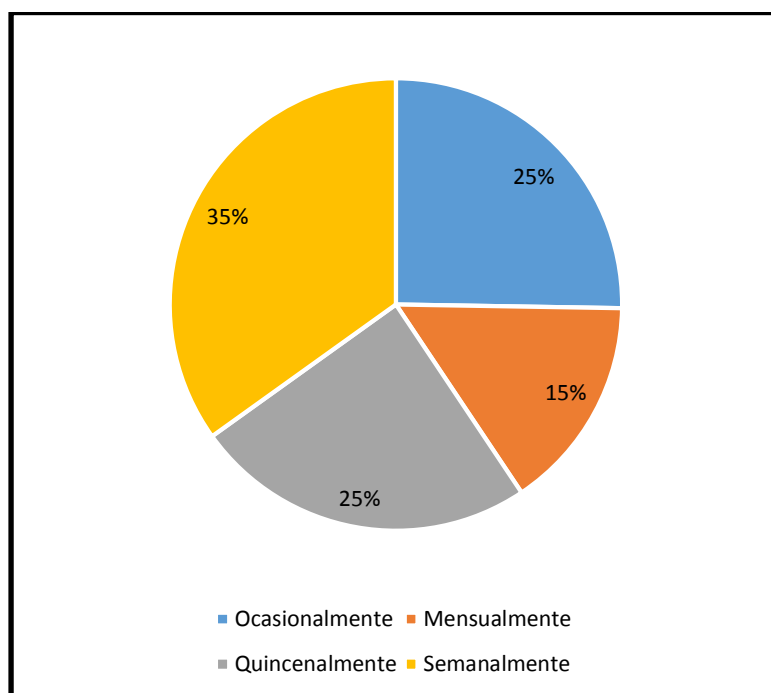
2. ¿Con qué frecuencias usted adquiere productos de madera para la casa?

Tabla 4 Pregunta 2 – Frecuencia de compras

	Frecuencia	Porcentaje
Ocasionalmente	97	25%
Mensualmente	59	15%
Quincenalmente	94	24%
Semanalmente	134	35%
Total	384	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.
Elaborado por: Carlos Quinde

Ilustración 4 Pregunta 2 – Frecuencia de compras



Fuente: Cuestionario aplicado.
Elaborado por: Carlos Quinde

Análisis: El gráfico muestra que actualmente el 35% de los encuestados compra artículos para el hogar semanalmente, específicamente 134 personas, y el 15% de los encuestados dijo que compran artículos para el hogar mensualmente.

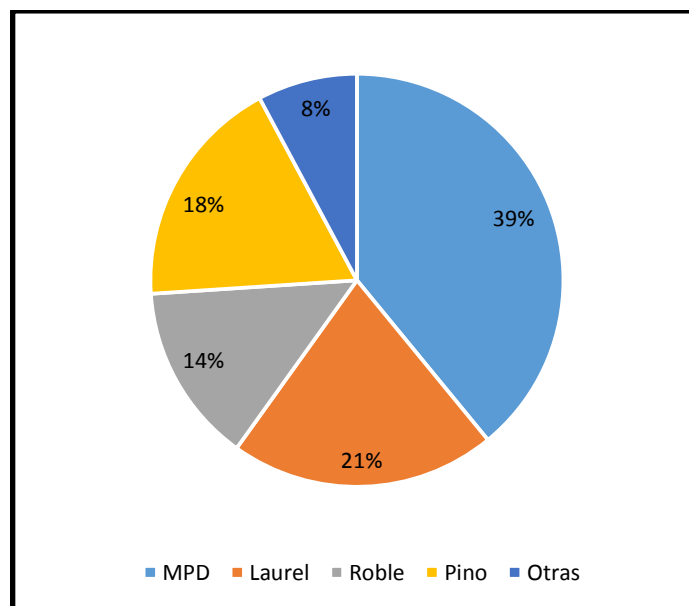
3. ¿Considerando las diferentes maderas existentes, cual usted utiliza con frecuencia en sus productos para el hogar?

Tabla 5 Pregunta 3 - Tipos de madera

	Frecuencia	Porcentaje
MPD	150	39%
Laurel	80	21%
Roble	54	14%
Pino	70	18%
Otras	30	8%
Total	384	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.
Elaborado por: Carlos Quinde

Ilustración 5 Tipos de madera para su hogar



Fuente: Cuestionario aplicado.
Elaborado por: Carlos Quinde

Análisis: Como se puede observar en el gráfico, el 8% utiliza madera no tiene específico una madera pero el 39% utiliza MPD, por lo que existe una cierta rentabilidad para el taller artesanal porque es considerando la madera, que es la más se utiliza en el taller.

4. ¿Considera usted que estos precios son accesibles, tomando en cuenta la calidad de la madera?

Tabla 6 Precios de las diferentes maderas

	PRECIOS ESTANDARES			
MEDIDAS	ANAQUELES	VELADORES	ESCRITORIOS	ROPEROS
MADERAS	100*60*40	50*40*30	110*100*45	170*70*42
Pino	\$ 40,00	\$ 20,00	\$ 45,00	\$ 80,00
MPD	\$ 50,00	\$ 25,00	\$ 60,00	\$ 90,00
Laurel	\$ 75,00	\$ 35,00	\$ 75,00	\$ 110,00
Roble	\$ 90,00	\$ 50,00	\$ 90,00	\$ 125,00

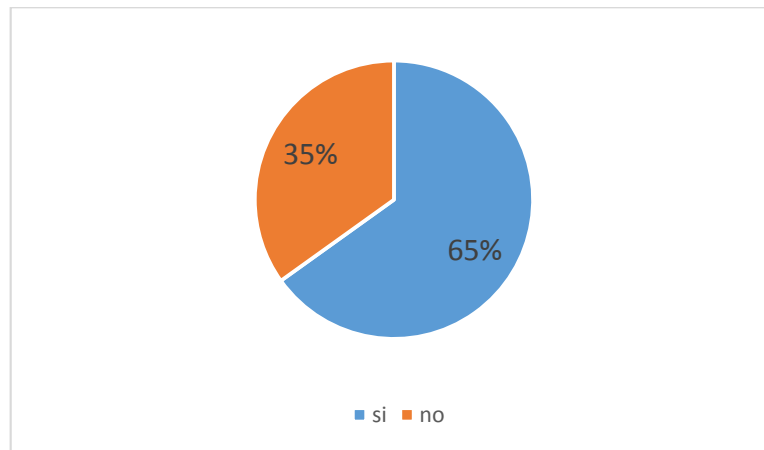
Elaborado por: Carlos Quinde

Tabla 7 Pregunta 4 - Accesibilidad de comprar personal

	Frecuencia	Porcentaje
si	250	65%
no	134	35%
Total	384	100%

Fuente: Cuestionario aplicado. Elaborado por: Carlos Quinde

Ilustración 6 Accesibilidad de comprar personal



Fuente: Cuestionario aplicado.

Elaborado por: Carlos Quinde

Análisis: De acuerdo con los datos obtenidos del cuestionario, el 65% de las personas cree que el precio de la madera que brinda el taller es accesible, el 35% de los encuestados dijo que no está disponible.

5. El taller artesanal Repisas Flotante, da la oportunidad de que usted elija el color de sus productos, según los colores observados en la siguiente tabla, **¿marque con una x los colores que usted considera más atractivos para sus productos?**

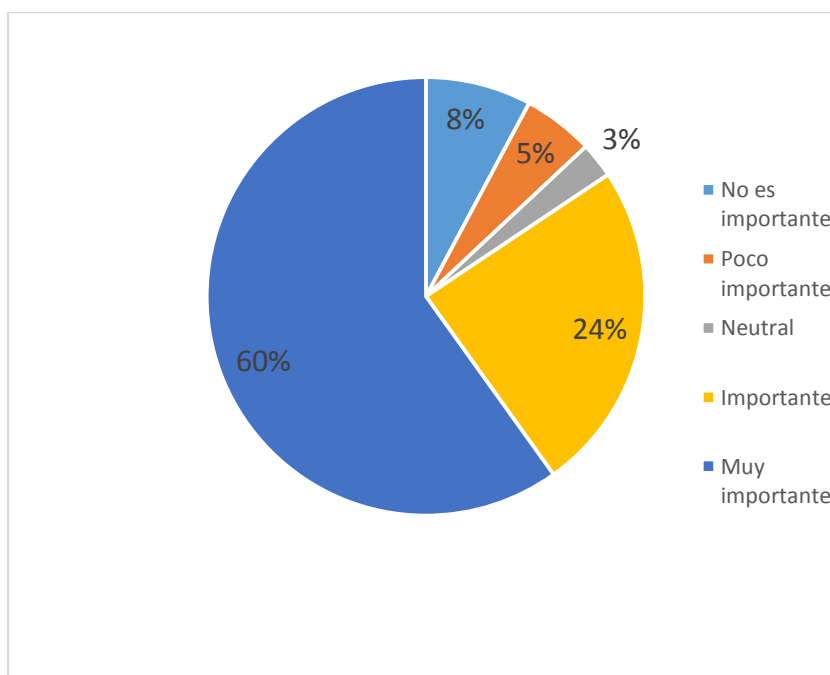
Tabla 8 Pregunta 5 - Colores de madera

	Frecuencia	Porcentaje
Beige	104	27%
Azul	60	16%
Negro	80	21%
Blanco	60	16%
Amarillo	50	13%
Otros	30	8%
Total	384	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.

Elaborado por: Carlos Quinde

Ilustración 7 Preferencia de colores en las maderas



Fuente: Cuestionario aplicado.

Elaborado por: Carlos Quinde

Análisis: Según los datos obtenidos del cuestionario, las personas tienen diferentes preferencias por el color, de las cuales el 27% prefiere el beige en artículos bonitos para el hogar y el 8% prefiere otros colores.

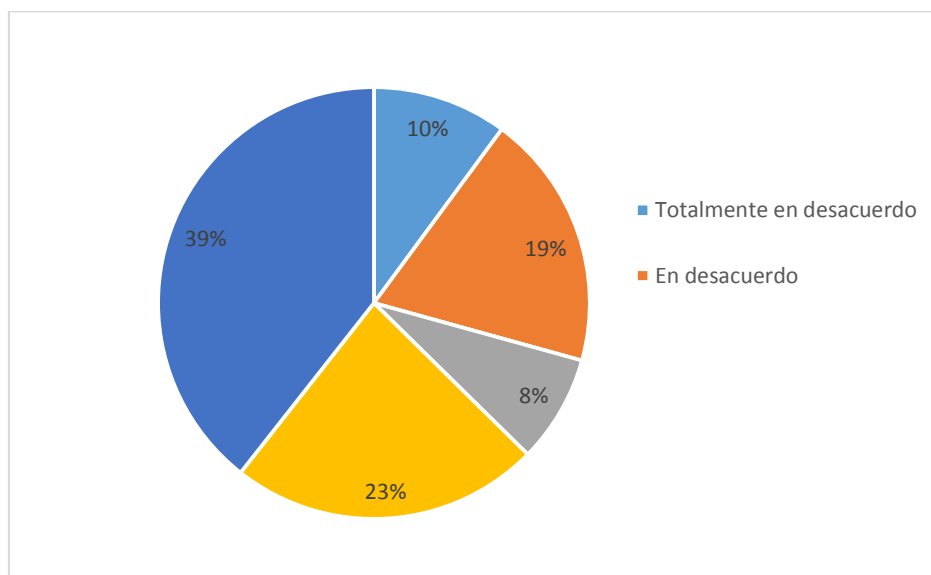
6. ¿Considera que los precios observados anteriormente del taller artesanal Repisas Flotantes son accesibles al mercado?

Tabla 9 Pregunta 6 - Accesibilidad de comprar del mercado

	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	40	10%
En desacuerdo	74	19%
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	30	8%
De acuerdo	90	23%
Totalmente de acuerdo	150	39%
Total	384	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.
Elaborado por: Carlos Quinde

Ilustración 8 Precios accesibles al mercado



Fuente: Cuestionario aplicado.
Elaborado por: Carlos Quinde

Análisis: La visualización muestra que el 39 % de los encuestados está completamente de acuerdo con los precios ofrecidos por los talleres artesanales, por lo que el 10 % no está de acuerdo.

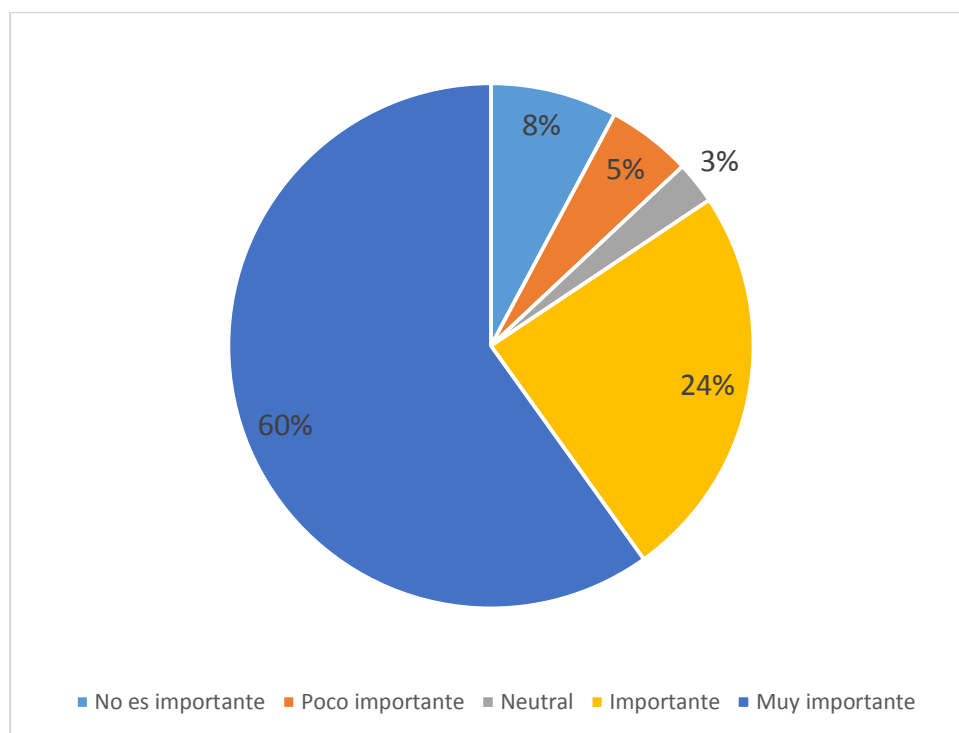
7. ¿Qué tan importante considera usted, estos productos para el mercado?

Tabla 10 Pregunta 7 - Importancia de compra

	Frecuencia	Porcentaje
No es importante	30	8%
Poco importante	20	5%
Neutral	10	3%
Importante	94	24%
Muy importante	230	60%
Total	384	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.
Elaborado por: Carlos Quinde

Ilustración 9 Importancia de compra



Fuente: Cuestionario aplicado.
Elaborado por: Carlos Quinde

Análisis: De los que completaron el cuestionario, el 60% dijo que los productos de madera para el hogar eran muy importantes, mientras que el 8% dijo que no, considerando que el 3% de los encuestados dijo que eran de manera neutral.

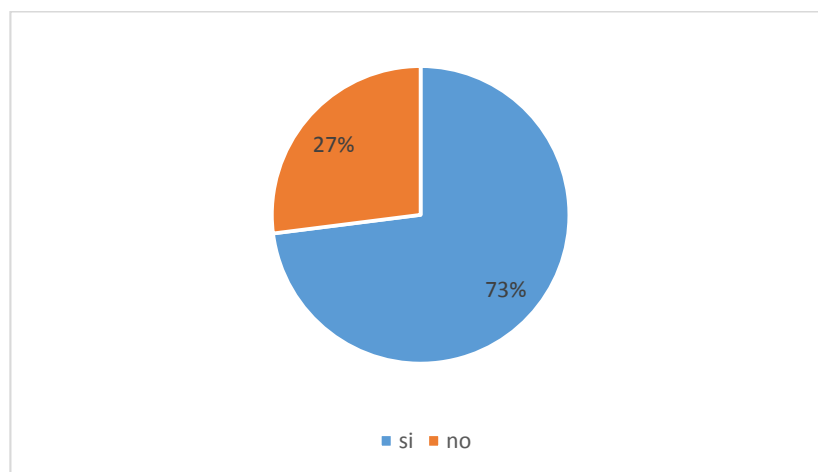
8. ¿Compraría usted un producto en un lugar donde no haya comprado antes?

Tabla 11 Pregunta 8 - Acogida de compra

	Frecuencia	Porcentaje
si	280	73%
no	104	27%
Total	384	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.
Elaborado por: Carlos Quinde

Ilustración 10 Acogida de compra



Fuente: Cuestionario aplicado.
Elaborado por: Carlos Quinde

Análisis: Con base en las instrucciones y análisis de quienes completaron el cuestionario, el 73% dijo que si compraría en algún lugar que no ha comprado antes, creo que es bueno para el taller porque hay cierta cantidad de personas que no conozcan este lugar, tal vez con un poco de publicidad pueda llegar a este público objetivo.

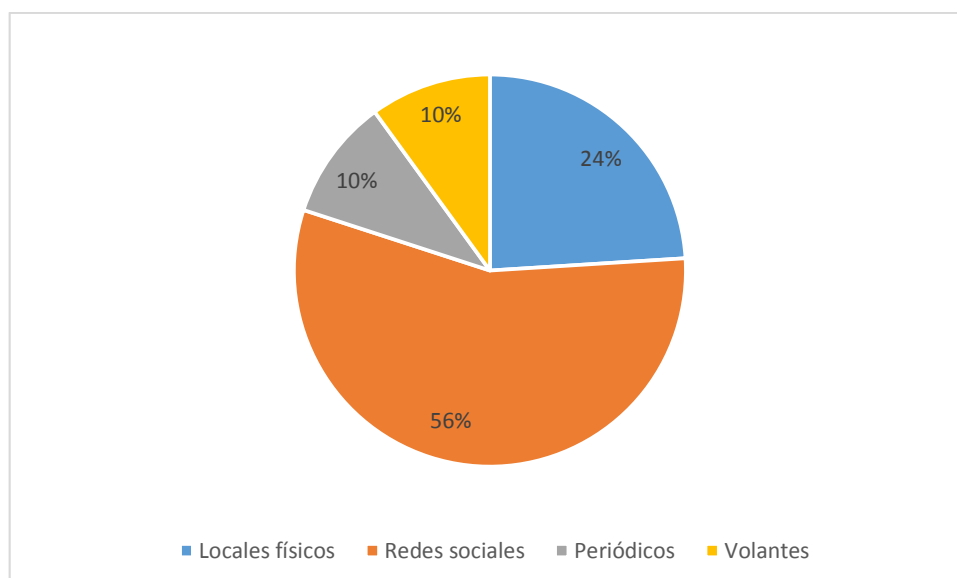
9. ¿Cuáles son los sitios a los que usted acude cuando necesita de uno de los productos antes mencionados?

Tabla 12 Pregunta 9 Lugares de compra

	Frecuencia	Porcentaje
Locales físicos	90	24%
Redes sociales	214	56%
Periódicos	40	10%
Volantes	40	10%
Total	384	100%

Fuente: Cuestionario aplicado. Elaborado por: Carlos Quinde

Ilustración 11 Lugares preferenciales de compras



Fuente: Cuestionario aplicado.

Elaborado por: Carlos Quinde

Análisis: el 56% de los que completaron el cuestionario del Taller de Artesanía dijeron que acudían a las redes sociales cuando necesitaban un producto de madera para el hogar, y otro 24% acudía a una tienda física, red social que ayudó a empezar a promocionar activamente la publicidad a través del taller.

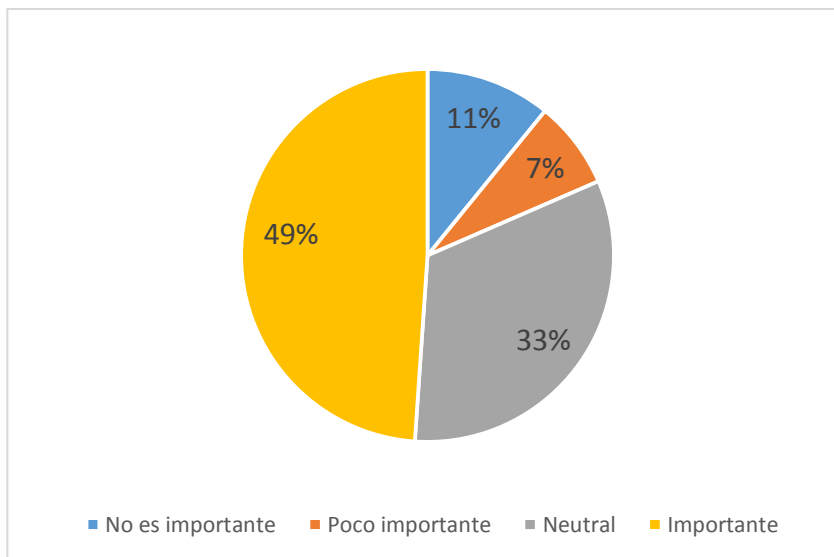
10 ¿Qué tan importante considera usted que los compradores tengan la oportunidad de indicar el color, diseño, incluso algún dibujo para los más pequeños del hogar, antes de solicitar su producto?

Tabla 13 Pregunta 10 Personalización de los artículos

	Frecuencia	Porcentaje
No es importante	42	11%
Poco importante	31	8%
Neutral	123	32%
Importante	188	49%
Total	384	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.
Elaborado por: Carlos Quinde

Ilustración 12 Personalización de los artículos



Fuente: Cuestionario aplicado.
Elaborado por: Carlos Quinde

Análisis: Según los datos recogidos en el cuestionario, el 49% cree que es muy importante la oportunidad de que los consumidores indiquen color, diseño e incluso la oportunidad de solicitar dibujos para la casa más pequeña, el 7% cree que no es importante, por lo que es muy importante para el taller de artesanía. Es un poco de ventaja porque está dedicado a este tipo de trabajo de alta calidad.

2.2.5 Herramientas de análisis

2.2.5.1 Análisis PEST

Se realiza un análisis PEST (políticas, económicas, sociales y técnicas) para identificar todos los factores ambientales que, en general, afectan de alguna manera a una tienda de artesanía.

Ilustración 13 Análisis PEST



Elaborado por Carlos Quinde

Factores Políticos

El Ecuador es un país social de derecho, soberano, unitario, independiente, democrático, pluricultural y multiétnico. Su gobierno es republicano, presidencial, electo, representativo, responsable, alternativo, participativo y descentralizado. La soberanía corresponde al pueblo, y la voluntad del pueblo es la base del poder, que se ejerce a través de los órganos del poder público y los medios democráticos previstos en esta Constitución.

Sin embargo, la industria de la madera está avalada por la Ley de Defensa del Artesano, por lo que gozan de varios beneficios, tales como: los artesanos calificados eximen a sus operarios y aprendices de la decimotercera, decimocuarta y utilidades, en cuyo caso el taller artesanal de plataforma flotante no puede inscribir libremente a sus trabajadores en la seguridad social de manera obligatoria. No es necesario acumular reservas.

Factores sociales

Según datos del INEC, la tasa de desempleo pasó de 3,8% en diciembre del año pasado a 13,3% en mayo-junio de 2020, un aumento de 9,5 puntos porcentuales, todo por la epidemia de este año.

Las mujeres son las más afectadas por la crisis, que se presentó entre mayo y junio, con tasas de desempleo del 15,7% para las mujeres y del 11,6% para los hombres, lo que refleja el impacto económico del coronavirus en el país, según cifras del INEC.

De esta manera, el Taller de Artesanía, pues a pesar del desempleo, la gente sigue viviendo en sus casas y es ahí cuando quieren remodelar sus departamentos, casas o casas, y durante la pandemia aumentaron agresivamente sus ventas en línea.

Factores técnicos

La tecnología es buena para los emprendedores ya que las redes sociales y sus publicaciones se actualizan constantemente, lo que permite un mayor crecimiento en las ventas online y presencial vía chat y entrega a domicilio. Recuerda que internet hoy en día es uno de los medios más utilizados por todas las empresas ya que ayuda a aumentar el reconocimiento de las grandes organizaciones para obtener enormes beneficios de la rentabilidad de los productos que ofrecen los talleres y negocios.

Factores económicos

Los cambios en los precios en la industria de la madera conducen a cambios en los precios debido a la inflación anual.

Según datos proporcionados por el Director Forestal, Juan Carlos Palacios, “Actualmente se invierten más de \$1,150 millones, la mayor parte de inversión estatal, se exportan maderas como teca y balsa, además de productos procesados como tableros y muebles cada año. Alrededor de 160 millones de dólares estadounidenses”.

De los datos obtenidos del INEC, se puede apreciar que el negocio de la madera va bien encaminado en el desarrollo del país, por lo que el taller artesanal de plataforma flotante, que tiene una buena acogida tanto en la industria como a nivel nacional, puede obtener un patrón doméstico rentable.

2.2.5.2 Análisis FODA

En el análisis FODA, uno puede enfocarse en los factores externos e internos de una empresa, identificar fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas para determinar sus objetivos para ejecutar mejor las tareas a corto y largo plazo, FODA es un análisis que debe hacerse en todo tipo de planes de negocios uno para asistirlos completamente en su investigación.

Ilustración 14 Análisis FODA



Elaborado por Carlos Quinde

Factores internos

Los siguientes factores analizan la disponibilidad de recursos de una empresa, como el personal, la calidad del servicio e incluso los productos que se ofrecen dentro de una tienda de artesanía. El análisis interno permite la identificación de propiedades dentro del mismo. De esta manera tiene una ventaja competitiva con el resto del mercado existente.

Debilidades:

El taller artesanal de repisa flotante tiene ciertas falencias o debilidades que dificultan en cierta medida su funcionamiento interno, especialmente en la estructura interna del taller, rotación de horarios y desarrollo del personal, lo que le permite establecer su propio

Posición de mercado actual y futura ya que desempeña el papel de desarrollar las necesidades del cliente.

Ventaja:

Los talleres artesanales de estantes flotantes demuestran una variedad de aspectos positivos, que permiten que todos y los clientes estén satisfechos con el servicio y la entrega, aumentando así su ventaja sobre los futuros competidores, logrando así un mejor crecimiento dentro del mercado con los productos de calidad que ofrecen y un alto crecimiento para el público. .

Factor externo

Dentro de los factores externos se pueden materializar las oportunidades que se encuentran dentro de una empresa, que son situaciones positivas que suelen presentarse en el entorno, mientras que las amenazas son situaciones negativas que se presentan en el entorno, y es aquí donde se debe considerar desarrollar estrategias suficientes para poder desarrollarse de la mejor manera posible.

Amenazas:

En el caso de los talleres artesanales de estantería flotante, el factor externo que supondrá una amenaza será la aparición de nuevos talleres artesanales que se dediquen al mismo oficio de crear productos para el hogar ya que reducirá las ventas, dependiendo también de cuántas empresas les están anunciando el producto.

Oportunidad:

En el espacio laboral existen muchas oportunidades de crecimiento en todo tipo de mercados, como talleres artesanales que se elaboran al gusto y preferencia del cliente, se pueden desarrollar estrategias con los proveedores de madera para generar algún tipo de ventaja frente a la competencia, ya sea En términos de costos de materia prima, también lo es en términos de actividades de promoción para su gestión.

2.2.5.3 Modelo CAPA

Corregir debilidades

Adquirir madera suficiente para abastecer el taller y satisfacer las necesidades del cliente, y no rechazar ofertas de fabricación de productos por insuficiencia de oferta.

Fidelice al cliente para que cuanto más compre, menor será el valor del producto a medida que aumente la cantidad.

Incentivar a los colaboradores de tal manera que cuantas más ventas realicen, más será recompensado por el trabajo realizado en base a las ventas.

Responder a las amenazas

Mantener precios acordes a los productos vendidos e informar a los clientes de la calidad de nuestra madera.

Desarrollar nuevas estrategias para contrarrestar el impacto de nuevos talleres que puedan surgir en la industria.

Utilizar las materias primas de forma bastante equitativa y evitar desechar residuos de madera, evitando así la extinción de futuros fragmentos.

Ventaja mejorada

Brindar un servicio excelente y de calidad.

Implementar estrategia de fidelización de clientes.

Mantener la calidad de la madera al 100%

Ayudar a futuros clientes con diseños personalizados.

Aproveche las oportunidades

Ampliar la sede a diferentes sectores de la ciudad.

Utilizar las redes sociales para aumentar las ventas.

3. Capítulo III. Desarrollo de la propuesta

3.1 Título de la propuesta

Plan de negocio del taller de artesanía de estantería flotante, ubicado en el castillo de El Recreo.

3.2 Objeto de la propuesta

Realización de un plan de negocio para un taller artesanal de estantería flotante ubicado en el castillo de El Recreo.

3.3 Descripción del esquema

Para implementar la siguiente propuesta, se desarrollará en cuatro fases, divididas en las siguientes fases:

- Fase 1 - Estudio de mercado
- Fase 2 - Estudio técnico
- Fase 3 - Estudio financiera
- Fase 4 - Estudio Organizacional

3.3.1 Fase 1 - Investigación de Mercado

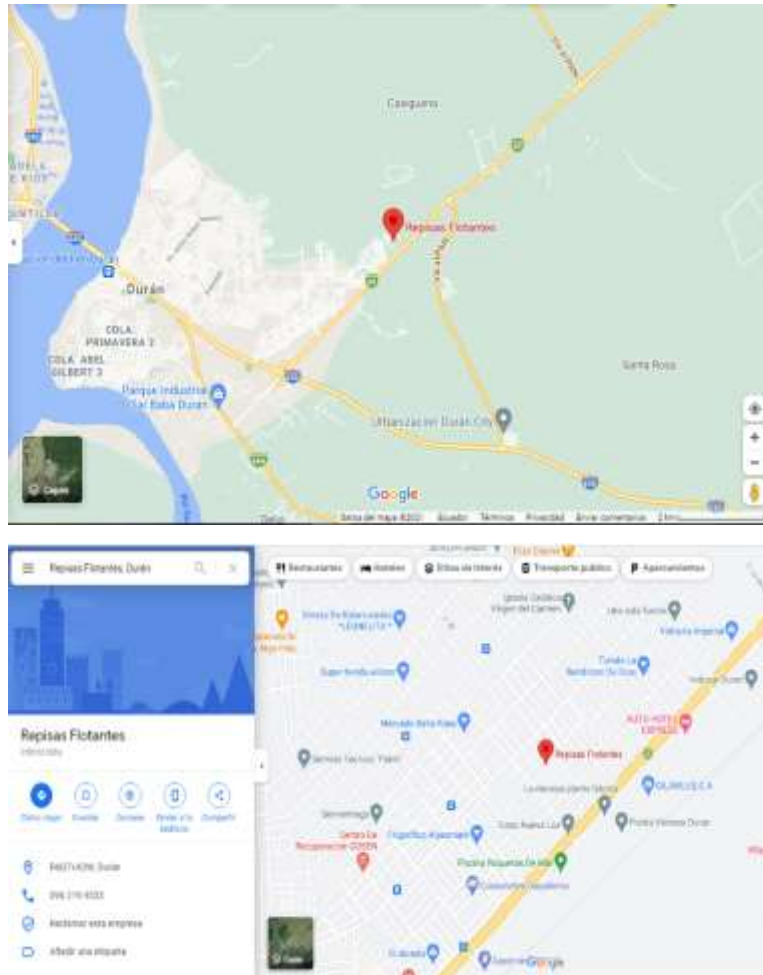
En esta investigación de mercado se requiere información relacionada con la industria del entretenimiento, para que esto funcione quieres llegar a tu público objetivo, un buen comienzo es la segmentación del mercado.

El estudio, que se realizará en la ciudadela del estado El Recreo en la provincia de Guayas Durán, no tendrá diferencias de género y edad entre los 16 y 45 años, con una población objetivo estimada de clase social baja y media.

Ubicación Geográfica

La ubicación del negocio es en el Cantón Durán en la ciudadela el Recreo, coordenadas de búsqueda R6Q7+X2W.

Ilustración 15 Ubicación del Taller artesanal Repisas Flotante



Descargado por Google Maps

Análisis de la competencia

La competencia se define como aquellas empresas que ofrecen lo mismo o satisfacen las mismas necesidades que las empresas, por lo que compiten en el mismo segmento de mercado.

Para entender esta investigación se formularán variables y precios como:

Tabla 14 Indicadores

Variedad y Atención al Cliente	Precios
B - Bueno	A – Alto
R – Regular	M – Medio
M – Mala	B – Bajo

Elaborado por: Carlos Quinde

Tabla 15 Competencias

Talleres	Sector	Tiempo en el Mercado	Horarios de Atención	Variedad	Precio	Atención al Cliente	Comentario
Taller artesanal Byron	Los Helechos	8 años en el mercado	09:00 Am-18:00 Pm	B	M	R	Solo distribuyen dentro de Duran, vende los mismos productos que el taller artesanal Repisas Flotante, el taller está en la calle.
Taller artesanal Nueva Unión	Cerro Redondo	6 años en el mercado	08:30 Am-21:00 Pm	R	A	R	No tiene mucha variedad en cuanto a las otras tiendas, sus precios son muy elevados, tienen un taller súper amplio lo cual permite que los clientes puedan visualizar bien toda la mercadería en el taller.
Placa centro Masisa Hermaprove Durán	Autopista Duran Boliche km 3	10 años en el mercado	08:30 Am-19:00 Pm	B	M	B	Tiene poco personal en su taller, con los años que tienen en el mercado ya es para que tenga un taller más organizado y con un área de elaboración mejor estructurada.

Elaborado por: Carlos Quinde

Proveedores

Tabla 16 Proveedores

Proveedores										
Descripción de Proveedores				Análisis			Características			
Nombre de la Empresa	País	Ciudad	Ubicación	Tipo de Proveedor			Precio y Promoción	Calidad	Servicio	Observación
				Distribuidor Local	Pequeño distribuidor	Otros				
CreatiPixel	Ecuador	Guayaquil	García Moreno 2204 y Huancavilca 090303	x			Descuentos por pronto pagos	Productos en excelentes condiciones	Servicio de impresión de alta calidad e instalación de vinil adhesivo, Gigantografías, etc.	Personalizan tu Stickers de preferencia, cuenta con una variedad en diseños infinitos.
REPINSA	Ecuador	Guayaquil	Av. Assad Bucaram Elmalin, Guayaquil 090413	x			Descuentos por compras mayores a 100\$	Productos en excelentes condiciones	Almacén de Pinturas de todo tipo	Excelente servicio, productos garantizados y asesoramiento gratuito en todos los productos que comercializan.
Novocentro	Ecuador	Guayaquil	Avenida Raúl Clemente Huerta, Cooperativa 7 de septiembre	x			10% en mercadería seleccionada cada fin de mes	Productos en excelentes condiciones	Establecimiento de venta de madera de diferentes calidades.	Esta empresa ayuda a la elaboración de los productos del taller siendo el único proveedor de madera que tiene el taller.

Ferretería Tamami	Ecuador	Guayaquil	Isla Trinitaria, Coop. luchar y vencer		x		Precios moderados	Productos en excelentes condiciones	Es un centro ferretero que ofrece materiales de construcción, herramientas y complementos indispensables para la elaboración de los productos en el taller.	Se tiene dos ferreterías de Proveedor ya que, si no se encuentran un producto en una, se la consigue en la otra, por motivo que son distribuidoras pequeñas.
Ferretería Sur	Ecuador	Guayaquil	Domingo Comín y, avenida Roberto Serrano Rolando		x		Precios costosos, se encuentran en constante promociones de precios.	Productos en excelentes condiciones	Es un centro ferretero que ofrece materiales de construcción, herramientas y complementos indispensables para la elaboración de los productos en el taller.	Se tiene dos ferreterías de Proveedor ya que, si no se encuentran un producto en una, se la consigue en la otra, por motivo que son distribuidoras pequeñas.

Elaborado por: Carlos Quinde


3.3.2 Fase 2 Estudio Técnico



Según Rosales (2013), los estudios técnicos describen los insumos, materiales, herramientas y talento que son esenciales para el proceso productivo de una empresa.








3.3.2.1 Maquinaria, materiales y herramientas

Las herramientas necesarias para fabricar los productos del Taller de Artesanía de Estantería Flotante, algunas de las maquinarias utilizadas en el taller se muestran en el Anexo #3

Tabla 17 Maquinarias, materiales y herramientas

Materiales para la Elaboración de los productos del taller artesanal Repisas Flotante				
	Materiales	Und.	Función	Ilustración
Maquinarias	Mesa cortadora de madera	1	La sierra (cortadora) es un instrumento que sirve para cortar madera, es por ello que se utiliza la mesa para hacer de una manera más práctica el procedimiento de corte.	
	Compresor	2	Es una máquina diseñada para tomar el aire del ambiente, almacenarlo y comprimirlo dentro de un tanque.	
	Taladro	2	Sirve para realizar agujeros	

	Taladro inalámbrico	2	Sirve para realizar agujeros sin necesidad de estar conectado a un enchufe.	
	Pistola de Pintura	2	Esta maquinaria sirve especialmente junto al compresor.	
	Pistola Clavadora	3	Sirve para empujar clavos en la madera o en algún otro tipo de material.	
Herramientas	Espátula	4	Se utiliza para limpiar, alisar, raspar (la pintura, por ejemplo), levantar incrustaciones, etc.	
	Martillo	3	Su uso más común es para clavar, o romper objetos.	
	Flexómetro	2	Es utilizado Especialmente para medir metros.	

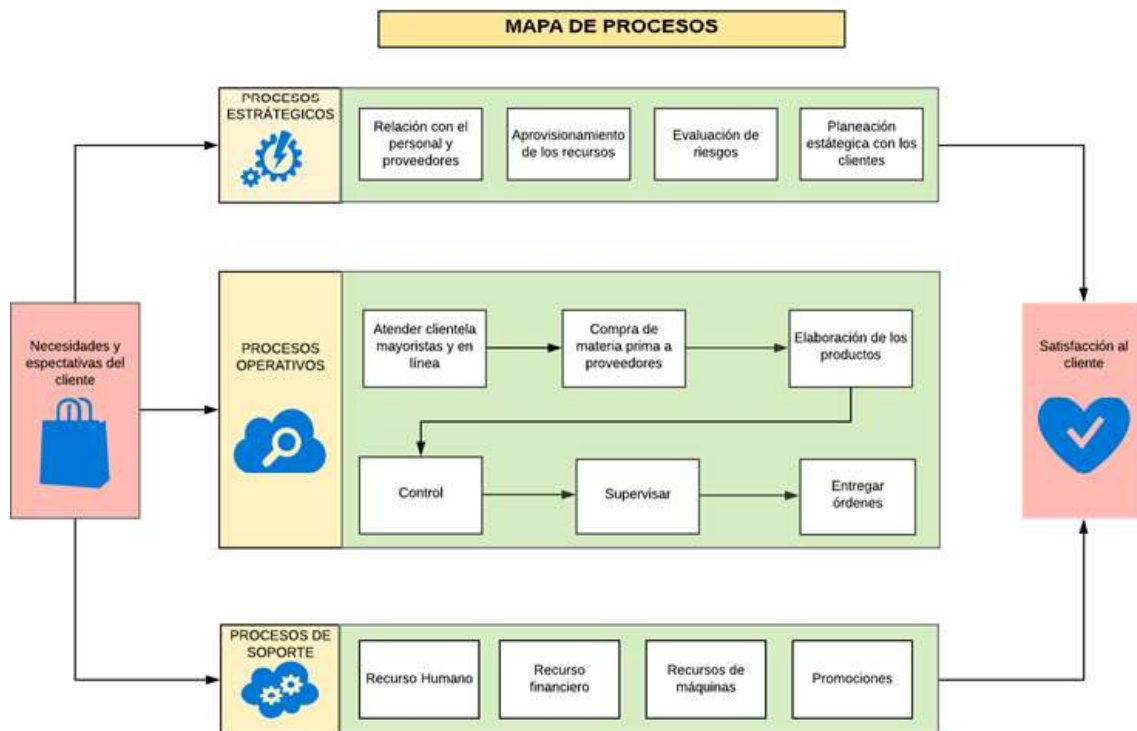
	Regla cuadrada	4	Es posible comenzar y finalizar el trazo en el lugar exacto que marca la escala.	
	Destornillador	6	Sirva para Destornillar algunas truecas como, por ejemplo, en las bisagras.	
Materiales	Masilla		sirva para tapar o cubrir imperfecciones siendo esto un yeso instantáneo.	
	Diluyente		Se utiliza para disolver pintura que se encuentra en lugares innecesarios	
	Goma (Pegamento)		Su uso más común es pegar de manera instantánea los lugares donde fue disuelta.	
	Rieles Correderas		Usualmente sirven para que las puertas o cajones rueden de manera ligera.	
	Pinturas		Dentro del taller son utilizadas de acuerdo a la preferencia del comprador.	

sellador rojo	Este material es utilizado de manera constante en todo el artículo del taller, ya que con ello se sella la madera.	
Papel film	Su función consiste en ser embalado sobre los productos ya terminados, para ser entregados de una manera más de paquete.	
Cerraduras de cajón	Su función principal es darle privacidad a los productos que se vayan a encontrar dentro del cajón que se encuentre con una cerradura.	
Bisagras para puertas	Son utilizadas en los anaqueles o todo artículo que vaya a abrirse de manera constante de izquierda a derecha.	
Stikers (Imprenta)	Este tipo de materia es el enviado por CreatiPixel, de acuerdo a lo solicitado.	
Vidrios	Suelen ser utilizados en los anaqueles o muebles de entretenimiento.	
Espejos	Por lo general se utilizan en los Roperos.	

Elaborado por: Carlos Quinde

3.3.2.2 Diagrama de flujo del taller de proceso

Ilustración 16 Mapa de procesos



Elaborado por: Carlos Quinde

3.3.3 Fase 3 Estudio Financiero

Tabla 18 Activo Fijos

ACTIVOS FIJOS			
CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO	PRECIO TOTAL
MUEBLES DE OFICINA			
Escritorio	1	62	\$ 62,00
Silla ejecutiva	1	35	\$ 35,00
Archivador	2	80	\$ 160,00
TOTAL:			\$ 257,00
EQUIPO DE COMPUTO			
Laptops HP core i5	1	450	\$ 450,00
Impresora HP	1	200	\$ 200,00
TOTAL			\$ 650,00
MAQUINARIA			
Mesa cortadora de madera	2	386	\$ 772,00
Compresor	2	150	\$ 300,00
Taladro	2	60	\$ 120,00
Taladro inalámbrico	2	75	\$ 150,00
Pistola de Pintura	2	12,5	\$ 25,00
Pistola Clavadora	2	49	\$ 98,00
TOTAL			\$ 1.465,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS			\$ 2.372,00

Elaborado por: Carlos Quinde

Tabla 19 Activos Diferidos

ACTIVOS DIFERIDOS	
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	
DESCRIPCIÓN	PRECIO
Registro del nombre comercial	\$ 208,00
Permisos municipales	\$ 275,00
Gastos de constitución	\$ 300,00
TOTAL	\$ 783,00
GASTOS DE ADECUACIÓN	
DESCRIPCIÓN	PRECIO
Adecuación del taller	\$ 250,00
TOTAL	\$ 250,00
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 1.033,00

Elaborado por: Carlos Quinde

Tabla 20 Depreciación

DEPRECIACIÓN DE MUEBLE DE OFICINA						
Descripción	Cantidad	Precio unitario	Valor total	Vida útil	Depreciación Anual	Depreciación Mensual
Escritorio	1	62	\$ 62,00	10	\$ 6,20	\$ 0,52
Silla ejecutiva	1	35	\$ 35,00	10	\$ 3,50	\$ 0,29
Archivador	2	80	\$ 160,00	10	\$ 16,00	\$ 1,33
TOTAL					\$ 9,70	\$ 0,81
DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN						
Descripción	Cantidad	Precio unitario	Valor total	Vida útil	Depreciación Anual	Depreciación Mensual
Laptops HP Core i5	1	450	\$ 450,00	3	\$ 150,00	\$ 12,50
Impresora HP	1	200	\$ 200,00	3	\$ 66,67	\$ 5,56
TOTAL					\$ 216,67	\$ 18,06
MAQUINARIA						
Descripción	Cantidad	Precio unitario	Valor total	Vida útil	Depreciación Anual	Depreciación Mensual
Mesa cortadora de madera	2	386	\$ 772,00	10	\$ 77,20	\$ 6,43
Compresor	2	150	\$ 300,00	10	\$ 30,00	\$ 2,50
Taladro	2	60	\$ 120,00	10	\$ 12,00	\$ 1,00
Taladro inalámbrico	2	75	\$ 150,00	10	\$ 15,00	\$ 1,25
Pistola de Pintura	2	12,5	\$ 25,00	10	\$ 2,50	\$ 0,21
Pistola Clavadora	2	49	\$ 98,00	10	\$ 9,80	\$ 0,82
TOTAL					\$ 146,50	\$ 12,21

Elaborado por: Carlos Quinde

Tabla 21 Balance Inicial

"TALLER ARTESANAL REPISAS FLOTANTE" BALANCE INICIAL AL 01 DE MAYO DEL 2020			
ACTIVOS			PATRIMONIO
ACTIVO FIJO			Capital
Muebles de oficina	\$ 257,00		\$ 3.405,00
Equipo de computación	\$ 650,00		TOTAL PATRIMONIO
Maquinaria	\$ 1.485,00		\$ 3.405,00
TOTAL ACTIVO FIJO		\$ 2.372,00	
ACTIVO DIFERIDO			
Gastos de constitución y Adecuación	\$ 1.033,00		
TOTAL ACTIVO DIFERIDO		\$ 1.033,00	
TOTAL ACTIVOS		\$ 3.405,00	TOTAL PASIVO+PATRIMONIO
			\$ 3.405,00

Elaborado por: Carlos Quinde

Tabla 22 Rol de Pago

ROL DE PAGOS							
"TALLER ARTESANAL REPISAS FLOTANTE"							
CANTIDAD	CARGO	SALARIO	FONDO DE RESERVA 8.33%	TOTAL DE INGRESOS	APORTE AL IEES 9.45%	VALOR NETO A RECIBIR	FIRMAS
1	Supervisor (Vendedor)	\$ 500,00	\$ 41,65	\$ 541,65	\$ 47,25	\$ 494,40	
1	Administrador	\$ 600,00	\$ 49,98	\$ 649,98	\$ 56,70	\$ 593,28	
1	Artesano 1	\$ 420,00	\$ 33,32	\$ 433,32	\$ 37,80	\$ 395,52	
1	Artesano 2	\$ 420,00	\$ 33,32	\$ 433,32	\$ 37,80	\$ 395,52	
1	Artesano 3	\$ 420,00	\$ 33,32	\$ 433,32	\$ 37,80	\$ 395,52	
TOTAL		\$ 2.300,00	\$ 191,59	\$ 2.491,59	\$ 217,35	\$ 2.274,24	

ROL DE PROVISIONES								
"TALLER ARTESANAL REPISAS FLOTANTE"								
CANTIDAD	CARGO	SALARIO	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	VACACIONES	APORTE PATRONAL 11.15%	TOTAL	FIRMAS
1	Supervisor (Vendedor)	\$ 500,00	\$ 41,67	\$ 33,33	\$ 20,83	\$ 55,75	\$ 651,58	
1	Administrador	\$ 600,00	\$ 50,00	\$ 33,33	\$ 25,00	\$ 66,90	\$ 775,23	
1	Artesano 1	\$ 420,00	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 16,67	\$ 44,60	\$ 527,93	
1	Artesano 2	\$ 420,00	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 16,67	\$ 44,60	\$ 527,93	
1	Artesano 3	\$ 420,00	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 16,67	\$ 44,60	\$ 527,93	
TOTAL		\$ 1.900,00	\$ 158,33	\$ 133,33	\$ 79,17	\$ 211,85	\$ 2.482,68	

Elaborado por: Carlos Quinde

Tabla 23 Gastos Administrativos

"TALLER ARTESANAL REPISAS FLOTANTE"		
ADMINISTRATIVOS		
GASTOS	MENSUAL	ANUAL
Sueldo	\$ 2.300,00	\$ 27.600,00
Aporte patronal 11.15%	\$ 256,45	\$ 3.077,40
Beneficios sociales	\$ 645,76	\$ 7.749,08
Servicios básicos	\$ 60,00	\$ 720,00
Depreciación de activos fijos	\$ 372,87	\$ 4.474,40
Arriendo	\$ 250,00	\$ 3.000,00
SUBTOTAL	\$ 3.885,07	\$ 46.620,88
VENTAS		
Publicidad	\$ 25,00	\$ 100,00
SUBTOTAL	\$ 25,00	\$ 100,00
TOTAL DE GASTOS	\$ 3.910,07	\$ 46.720,88

Elaborado por: Carlos Quinde

Tabla 24 Costo

"TALLER ARTESANAL REPISAS FLOTANTE"							
DESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3	
		UNIDADES	COSTO VENTAS TOTALES	UNIDADES	COSTO VENTAS TOTALES	UNIDADES	COSTO VENTAS TOTALES
Veladores de 3 cajones	\$ 12,50	125	\$ 1.562,50	250	\$ 3.125,00	300	\$ 3.750,00
Veladores de 4 cajones	\$ 14,50	125	\$ 1.812,50	250	\$ 3.625,00	300	\$ 4.350,00
Escritorio 65cm x 80cm con 1 cajón	\$ 35,00	125	\$ 4.375,00	250	\$ 8.750,00	300	\$ 10.500,00
Ropero de 170x70 con 6 cajones sin espejo	\$ 65,00	125	\$ 8.125,00	250	\$ 16.250,00	300	\$ 19.500,00
Ropero de 170x70 con 6 cajones con espejo	\$ 75,00	125	\$ 9.375,00	250	\$ 18.750,00	300	\$ 22.500,00
Ropero de 175x80 con 8 cajones sin espejo	\$ 90,00	125	\$ 11.250,00	250	\$ 22.500,00	300	\$ 27.000,00
Ropero de 175x80 con 8 cajones con espejo	\$ 100,00	125	\$ 12.500,00	250	\$ 25.000,00	300	\$ 30.000,00
Anaqueles de 100x60 2 puertas	\$ 35,00	125	\$ 4.375,00	250	\$ 8.750,00	300	\$ 10.500,00
Anaqueles de 100x120 4 puertas 2 cajones	\$ 60,00	125	\$ 7.500,00	250	\$ 15.000,00	300	\$ 18.000,00
Anaqueles de 100x120 4puertas 1 cajón	\$ 50,00	125	\$ 6.250,00	250	\$ 12.500,00	300	\$ 15.000,00
Armario de 160x40 2 puertas con espejo	\$ 90,00	125	\$ 11.250,00	250	\$ 22.500,00	300	\$ 27.000,00
Armario de 160x40 2 puertas sin espejo	\$ 80,00	125	\$ 10.000,00	250	\$ 20.000,00	300	\$ 24.000,00
TOTAL			\$ 88.375,00		\$ 176.750,00		\$ 212.100,00

Elaborado por: Carlos Quinde

Tabla 25 Presupuesto de Venta

"TALLER ARTESANAL REPISAS FLOTANTE"									
VENTAS	AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3		
	PVP	CANTIDAD	VENTAS TOTALES	PVP	CANTIDA	VENTAS TOTALES	PVP	CANTIDAD	VENTAS TOTALES
Veladores de 3 cajones	\$ 25,00	125	\$ 3.125,00	\$ 25,00	250	\$ 6.250,00	\$ 25,00	300	\$ 7.500,00
Veladores de 4 cajones	\$ 30,00	125	\$ 3.750,00	\$ 30,00	250	\$ 7.500,00	\$ 30,00	300	\$ 9.000,00
Escritorio 65cm x 80cm con 1 cajón	\$ 60,00	125	\$ 7.500,00	\$ 60,00	250	\$ 15.000,00	\$ 60,00	300	\$ 18.000,00
Ropero de 170x70 con 6 cajones sin espejo	\$ 75,00	125	\$ 9.375,00	\$ 75,00	250	\$ 18.750,00	\$ 75,00	300	\$ 22.500,00
Ropero de 170x70 con 6 cajones con espejo	\$ 90,00	125	\$ 11.250,00	\$ 90,00	250	\$ 22.500,00	\$ 90,00	300	\$ 27.000,00
Ropero de 175x80 con 8 cajones sin espejo	\$ 100,00	125	\$ 12.500,00	\$ 100,00	250	\$ 25.000,00	\$ 100,00	300	\$ 30.000,00
Ropero de 175x80 con 8 cajones con espejo	\$ 120,00	125	\$ 15.000,00	\$ 120,00	250	\$ 30.000,00	\$ 120,00	300	\$ 36.000,00
Anaqueles de 100x60 2 puertas	\$ 50,00	125	\$ 6.250,00	\$ 50,00	250	\$ 12.500,00	\$ 50,00	300	\$ 15.000,00
Anaqueles de 100x120 4 puertas 2 cajones	\$ 80,00	125	\$ 10.000,00	\$ 80,00	250	\$ 20.000,00	\$ 80,00	300	\$ 24.000,00
Anaqueles de 100x120 4puertas 1 cajón	\$ 75,00	125	\$ 9.375,00	\$ 75,00	250	\$ 18.750,00	\$ 75,00	300	\$ 22.500,00
Armario de 160x40 2 puertas con espejo	\$ 140,00	125	\$ 17.500,00	\$ 140,00	250	\$ 35.000,00	\$ 140,00	300	\$ 42.000,00
Armario de 160x40 2 puertas sin espejo	\$ 120,00	125	\$ 15.000,00	\$ 120,00	250	\$ 30.000,00	\$ 120,00	300	\$ 36.000,00
TOTAL			\$ 120.625,00			\$ 241.250,00			\$ 289.500,00

Elaborado por: Carlos Quinde

Tabla 26 Ganancia

"TALLER ARTESANAL REPISAS FLOTANTE"									
DESCRIPCIÓN	AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3		
	COSTO VENTAS TOTALES	VENTAS TOTALES	GANANCIA	COSTO VENTAS TOTALES	VENTAS TOTALES	GANANCIA	COSTO VENTAS TOTALES	VENTAS TOTALES	GANANCIA
Veladores de 3 cajones	\$ 1.562,50	\$ 3.125,00	\$ 1.562,50	\$ 3.125,00	\$ 6.250,00	\$ 3.125,00	\$ 3.750,00	\$ 7.500,00	\$ 3.750,00
Veladores de 4 cajones	\$ 1.812,50	\$ 3.750,00	\$ 1.937,50	\$ 3.625,00	\$ 7.500,00	\$ 3.875,00	\$ 4.350,00	\$ 9.000,00	\$ 4.650,00
Escritorio 65cm x 80cm con 1 cajón	\$ 4.375,00	\$ 7.500,00	\$ 3.125,00	\$ 8.750,00	\$ 15.000,00	\$ 6.250,00	\$ 10.500,00	\$ 18.000,00	\$ 7.500,00
Ropero de 170x70 con 6 cajones sin espejo	\$ 8.125,00	\$ 9.375,00	\$ 1.250,00	\$ 16.250,00	\$ 18.750,00	\$ 2.500,00	\$ 19.500,00	\$ 22.500,00	\$ 3.000,00
Ropero de 170x70 con 6 cajones con espejo	\$ 9.375,00	\$ 11.250,00	\$ 1.875,00	\$ 18.750,00	\$ 22.500,00	\$ 3.750,00	\$ 22.500,00	\$ 27.000,00	\$ 4.500,00
Ropero de 175x80 con 8 cajones sin espejo	\$ 11.250,00	\$ 12.500,00	\$ 1.250,00	\$ 22.500,00	\$ 25.000,00	\$ 2.500,00	\$ 27.000,00	\$ 30.000,00	\$ 3.000,00
Ropero de 175x80 con 8 cajones con espejo	\$ 12.500,00	\$ 15.000,00	\$ 2.500,00	\$ 25.000,00	\$ 30.000,00	\$ 5.000,00	\$ 30.000,00	\$ 36.000,00	\$ 6.000,00
Anaqueles de 100x60 2 puertas	\$ 4.375,00	\$ 6.250,00	\$ 1.875,00	\$ 8.750,00	\$ 12.500,00	\$ 3.750,00	\$ 10.500,00	\$ 15.000,00	\$ 4.500,00
Anaqueles de 100x120 2 puertas 2 cajones	\$ 7.500,00	\$ 10.000,00	\$ 2.500,00	\$ 15.000,00	\$ 20.000,00	\$ 5.000,00	\$ 18.000,00	\$ 24.000,00	\$ 6.000,00
Anaqueles de 100x120 4puertas 1 cajón	\$ 6.250,00	\$ 9.375,00	\$ 3.125,00	\$ 12.500,00	\$ 18.750,00	\$ 6.250,00	\$ 15.000,00	\$ 22.500,00	\$ 7.500,00
Armario de 160x40 2 puertas con espejo	\$ 11.250,00	\$ 17.500,00	\$ 6.250,00	\$ 22.500,00	\$ 35.000,00	\$ 12.500,00	\$ 27.000,00	\$ 42.000,00	\$ 15.000,00
Armario de 160x40 2 puertas sin espejo	\$ 10.000,00	\$ 15.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00	\$ 30.000,00	\$ 10.000,00	\$ 24.000,00	\$ 36.000,00	\$ 12.000,00
TOTAL	\$ 88.375,00	\$ 120.625,00	\$ 32.250,00	\$ 176.750,00	\$ 241.250,00	\$ 64.500,00	\$ 212.100,00	\$ 289.500,00	\$ 77.400,00

Elaborado por: Carlos Quinde

Tabla 27 Flujo de Caja

"TALLER ARTESANAL REPISAS FLOTANTE"			
Flujo de caja			
Ingresos	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas	\$ 120.625,00	\$ 241.250,00	\$ 289.500,00
Total Ingresos	\$ 120.625,00	\$ 241.250,00	\$ 289.500,00
Egresos			
Compra de mercadería	\$ 88.375,00	\$ 176.750,00	\$ 212.100,00
Gastos administrativos	\$ 46.620,88	\$ 46.620,88	\$ 46.620,88
Gastos de ventas	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00
Total Egresos	\$ 135.095,88	\$ 223.470,88	\$ 258.820,88
Flujo Neto	-\$ 14.470,88	\$ 17.779,12	\$ 30.679,12
Saldo acumulado	-\$ 14.470,88	\$ 3.308,24	\$ 33.987,36

Elaborado por: Carlos Quinde

Tabla 28 VAN Y TIR

INVERSIÓN INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
-\$ 3.405,00	-\$ 14.470,88	\$ 17.779,12	\$ 30.679,12

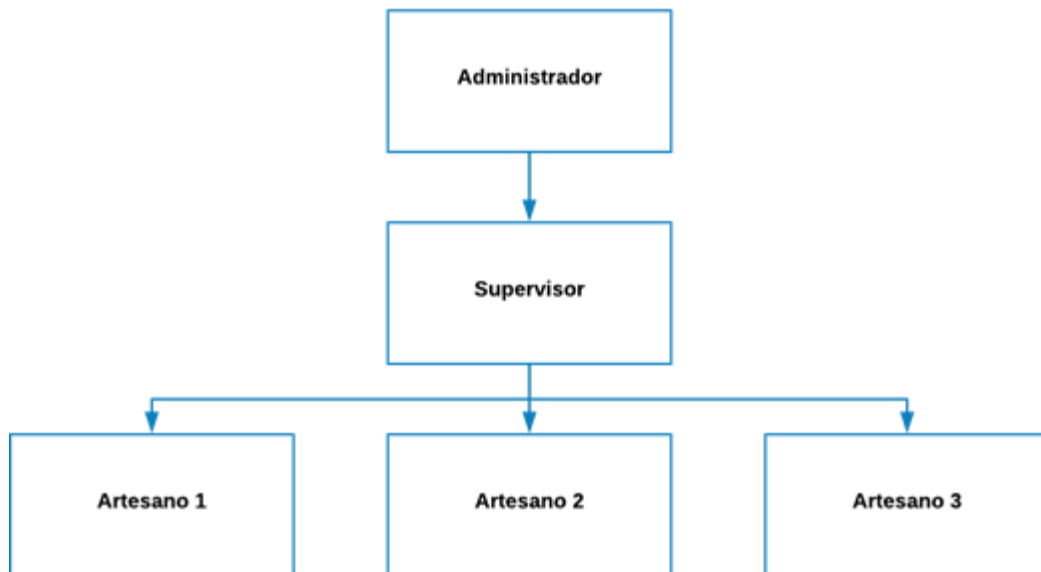
VAN	\$ 19.684,77
TIR	74%
TASA	12%

Elaborado por: Carlos Quinde

3.3.4 Fase 4 - Estudio Organizacional

Organigrama Estructural

Ilustración 17 Organigrama



Elaborado por: Carlos Quinde

Perfil del Administrador

Cargo: Administrador	
Área:	Administrativa
Nº. De Personal:	1
Descripción del Puesto	
Organizar y dirigir todos los estados de cuentas del taller artesanal, control de nómina y pagos a proveedores.	
Sexo:	Indistinto
Cualidades:	Competencias:
-Responsable - Innovador -Ordenado -Creativo	-Buena comunicación -Trabajo en Equipo - Elaboración de presupuestos
Requisitos:	
<ul style="list-style-type: none"> • Estudios superiores en Administración de Empresas, Contabilidad o áreas similares. • Experiencia mínima 3 años en el área. • Obtener un nivel básico - intermedio de inglés. • Edad entre 25 a 50 años • Disponibilidad de tiempo completo. • Manejo de office a nivel Avanzado • Conocimiento de control y planificación 	

Perfil del Supervisor

Cargo: Supervisor	
Área:	Directiva
Nº. De Personal:	1
Descripción del Puesto	
Supervisar, Dirigir, y organizar al personal laboral, también se rigen las mismas características con respecto al área de ventas Online y presenciales del taller presentando los respectivos informes de las áreas asignadas.	
Sexo:	Indistinto
Cualidades:	Competencias:
-Responsable - Innovador -Ordenado -Creativo	-Buena comunicación -Trabajo en Equipo -Artesano de madera
Requisitos:	
<ul style="list-style-type: none"> • Estudios superiores en Administración de Empresas o áreas similares. • Experiencia mínima 2 años en el área. • Obtener un nivel básico - intermedio de inglés. • Edad entre 25 a 50 años • Disponibilidad de tiempo completo. • Manejo de office a nivel Técnico • Conocimiento de control y ventas • Previo conocimiento de artesanía de madera 	

Artesano

Cargo: Artesano	
Área:	Operativa
N° . De Personal:	3
Descripción del Puesto	
Elaborar productos de madera según lo indicado por superiores en el taller.	
Sexo:	Indistinto
Cualidades:	Competencias:
-Responsable - Innovador -Ordenado -Creativo -Entusiasta	-Buena comunicación -Trabajo en Equipo
Requisitos:	
<ul style="list-style-type: none"> • Estar estudiando • Experiencia mínima 1 año en el área. • Edad entre 18 a 50 años • Disponibilidad de tiempo completo. 	

Misión

Somos una empresa dedicada a producir muebles con buenos acabados y diseños innovadores para satisfacer las necesidades y accesibilidad de nuestros clientes, contamos con personal de fabricación capacitado para ofrecerle la posibilidad de personalizar su producto.

Visión

Una empresa sólida en diez años y reconocida como la mejor opción de compra de muebles en el mercado ecuatoriano, con mayor afluencia de ventas, destacándose en personalización e innovación.

3.4 Factibilidad de la propuesta

El estudio de factibilidad es el análisis que se hace en todas las empresas para determinar si el negocio será rentable y a su vez cuáles son las posibles estrategias para indicar el éxito del negocio.

Un proyecto viable es aquel que pasa las cuatro evaluaciones básicas, tales como:

- Evaluación técnica
- Evaluación ambiental
- Evaluación socioeconómica
- Evaluación financiera

La aceptación de cada evaluación debe ser rigurosa en cada paso para lograr la viabilidad de un proyecto, por lo que es importante aceptar el estudio de viabilidad para la implementación del proceso del taller.

3.4.1 Evaluación técnica

Una valoración técnica es posible porque existen proveedores de maquinaria que permiten que la fabricación de productos de taller se produzca de forma profesional y correcta. Ofreciendo sustentabilidad y garantías a largo plazo y bajo costo de

mantenimiento, el taller artesanal opera en una villa de un solo piso donde se desarrolla toda el área de operación del producto (acabado, pulido, pintura, corte, clavado, etc.).

3.4.2 Evaluación ambiental

La identificación y evaluación de equipos y procesos mecánicos en un taller de proceso tiene como objetivo comprender las consecuencias de las actividades realizadas en esta situación, los posibles daños por los productos químicos utilizados en los diferentes procesos, para establecer buenas acciones correctivas, medidas de prevención y control para que las actividades que se realizan no perjudican a la sociedad y al medio natural, refiriéndose a la salud y bienestar de toda la población e incluso de los trabajadores de los talleres.

3.4.3 Evaluación socioeconómica

Esta propuesta es factible debido a que el target del foco del estudio ha mostrado gran interés en la idea de implementar un plan de negocios en un taller artesanal, además los encuestados indicaron que los precios que se ofrecen al público son aceptables para el mercado ecuatoriano, por lo que se puede observar en la investigación de mercado los gustos y preferencias de los habitantes de la industria, especialmente la oportunidad de que los talleres ofrezcan productos personalizados.

3.4.4 Evaluación financiera

La evaluación financiera se refiere a los recursos económicos y financieros que se requieren en un plan de negocios, es crucial porque nos permite ver cuáles son los recursos básicos que se necesitan; el costo de realización, el costo de adquirir un nuevo producto, calcular la ejecución para la ejecución del proyecto presupuesto de gastos para entender la conveniencia y rentabilidad del negocio.

3.4.5 Cronograma de actividades

Tabla 29 Cronograma de Actividades

Taller artesanal Repisas Flotante																												
Actividades	Meses(semanas)																											
	Septiembre				Octubre				Noviembre				Diciembre				Enero				Febrero							
Semanas:	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4
Análisis de la empresa	■	■																										
Identificación del problema			■																									
Antecedentes del problema				■																								
Conceptos relevantes para el proyecto					■																							
Identificación de leyes para el proyecto						■	■																					
Metodologías empleadas para la elaboración del proyecto										■	■																	
Recolección de datos para el estudio de mercado											■	■	■															
Análisis de los datos														■	■	■	■											
Estudio técnico																		■	■									
Estudio financiero																						■	■					
Estudio Organizacional																										■		

3.4.6 Resultados esperados de la implementación de la propuesta

La aplicación de estos procedimientos aumentará la eficiencia del desarrollo de productos y el servicio al cliente para garantizar la calidad y excelencia esperada en la investigación.

En este proyecto se busca principalmente el compromiso e interés de los trabajadores para lograr una comprensión más amplia de las fallas que se presentan en la producción y ejecución de los productos, enfocándose no solo en las ventas, sino también en el servicio y la entrega. Esto no solo mejorará el ambiente de trabajo, sino también el

estilo de vida de los trabajadores en el taller artesanal. Con el uso correcto y necesario de la máquina, sus funciones pueden ser realizadas de manera segura y eficiente.

Lo más importante es seguir los lineamientos establecidos y seguir capacitando a las personas para que se brinde el mejor trabajo y la estabilidad tanto del empresario como de los empleados, quienes de una u otra forma se beneficiarán de la calidad, en definitiva del Servicio al Cliente y satisfacción.

Conclusión

Los objetivos planteados al inicio de la investigación se han logrado ya que se ha implementado el plan de negocios para la tienda de artesanía. La investigación de mercado se puede realizar utilizando técnicas de investigación, mediante las cuales se puede entender a qué se va a apuntar y a su vez se pueden observar los gustos y preferencias de los posibles clientes.

Se escogió el sector por la disponibilidad y accesibilidad a los talleres, ya que es donde nació la idea de negocio.

En base a la investigación realizada en este trabajo de investigación se identificó la situación de descubrir el taller artesanal lo que llevó a la implementación de un plan de negocios para una mejor organización y así poder lograr una mayor rentabilidad.

A través de las encuestas realizadas, se determinó que los encuestados estaban dispuestos a pagar por la variedad de productos, la calidad y el diseño de los talleres artesanales de repisas flotantes, así como por las oportunidades que se les brindan en lo posible.

Se puede concluir que el efecto publicitario es bueno, ya que es muy importante que el taller artesanal sea reconocido a nivel local. Y así rápidamente se posicionó en la mente de los consumidores, para lo cual se utilizan las herramientas tecnológicas actuales que facilitan la comunicación, como las redes sociales.

Recomendaciones

Tras realizar esta investigación, se consideró oportuno realizar una serie de recomendaciones para un taller artesana:

- Implementar el plan de negocios resultante de esta investigación.
- Conservar la esencia del taller, es decir, brindar un buen servicio a los clientes, para que más personas recomienden el taller y los productos que ofrece.
- Se recomienda a Taller Artesanal capacitar a sus colaboradores en servicio y venta por internet para que sus artesanos se conviertan indirectamente en sus futuros vendedores impulsivos.
- Aplicar estrategias que apoyen las actividades comerciales de las tiendas de artesanías de estantes flotantes para que puedan atraer más compradores.

Bibliografía

- Balanguer. (26 de 09 de 2021). *Analisis de Competencia*. Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/analisis-de-la-competencia>
- Cardona, R. (2010). *Fundamentos de administración (Tercera edición ed.)*. Bogota: Eco ediciones.
- Chiavenato. (2006). *Introducción a la teoría general de la administración (septima edición)* . Mexico: McGraw-Hill.
- Clavijo. (22 de 09 de 2021). *Hubspot*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/modelo-canvas>
- Diaz. (22 de 09 de 2021). *Negocios y emprendimiento*. Obtenido de <https://www.negociosyemprendimiento.org/2009/03/importancia-y-estructura-de-un-plan-de.html>
- Eslava, J. d. (22 de 09 de 2021). *Books google*. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=E0PIDAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=que+es+la+rentabilidad+de+un+negocio&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwirqfuP6qvtAhUvSTABHULTBQkQ6AEwAHoECAMQA#v=onepage&q=rentabilidad&f=false>
- INEC. (22 de 09 de 2021). *INEC*. Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/guayas.pdf>
- Julia, M. (2019). *Como crear un plan de negocios*. Barcelona: Cabecera S.L.
- Koontz, H. W. (2014). *Administración, una perspectiva global y empresarial (14ª edición)* . Mexico: McGraw-Hill.
- Morales, M. (22 de 09 de 2021). *Gestiopolis*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/planeacion-y-sus-caracteristicas-dentro-del-proceso-administrativo/>
- Olivares, D. (22 de 09 de 2021). *Muy Pymes*. Obtenido de <https://www.muypymes.com/2019/02/05/que-es-un-plan-de-negocio>
- Pigneur, O. &. (09 de 2010). *Generación de modelos de negocio*. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=NBSaoWaxeRsC&printsec=frontcover&dq=Generaci%C3%B3n+de+modelos+de+negocio&hl=es&sa=X&ved=2ahUKWwikr7u-nNvAhVjoFkKHbjSCnMQ6AEwAHoECAYQA#v=onepage&q&f=false>
- Porter, M. (22 de 09 de 2016). *La cadena de Valor* . Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=W3AODAAAQBAJ&printsec=frontcove>

r&dq=que+es+la+cadena+de+valor&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiDw-eT7KvtAhWoSTABHX1TA48Q6wEwAXoECAUQAQ#v=onepage&q=que%20es%20la%20cadena%20de%20valor&f=false

Salazar, Z. (2015). *Planeacion estrategica aplicada a cooperativas y demas formas asociativas y solidarias. (primera edición ed.)*. . Colombia: Colombia.

Sanchez. (22 de 09 de 2021). *Emprender Pyme*. Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/que-es-ser-emprendedor.html>

Stuardo, M. (22 de 09 de 2011). *Integración del emprendimiento de la gestion del conocimiento*. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=sQkyAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=emprendimiento&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjXqYGRldvrAhWtxVkkHcPIBFwQ6AEwBXoECAQQAQ#v=onepage&q&f=false>

Thompson. (22 de 09 de 2021). *Promonegocios*. Obtenido de <https://www.promonegocios.net/administracion/que-es-administracion.html>

Villaran, W. (2009). *Plan de negocio*. Obtenido de Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio: http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/plan_negocios.pdf?fbclid=IwAR0-c2N3hFO5cFGmcrhv6XZp1KJSPTVIJfPx-FDj8IexUR-h63FsHqk1BiM

Viniegra, S. (2007). *Plan de Negocio*.

Anexo Guía de Observación

Guía de observación					
Taller Artesanal "Repisas Flotante"					
Lugar:					
Fecha:					
Hora:					
Aspectos a observar:	A	AA	AAA	B	C
1 Calidad de los productos que se emplean.					
2 Calidad del servicio.					
3 Infraestructura:					
- Tecnología					
- Iluminación					
- Recursos					
4 Maquinas para la elaboración de los productos					
5 Relación entre los trabajadores y los clientes					
6 Comportamiento de los clientes					
7 Los trabajadores realizan el aseo antes de abandonar el área de trabajo.					
8 El ambiente va acorde con el establecimiento (música, decoración, olores).					
9 Las instalaciones del taller se encuentran en un buen estado y son confortables					
10 Brindan un buen servicio al cliente					