



Proyecto integrador para la creación de una empresa de seguridad industrial en Quito con la base de estructura Canvas.

RENÉ PATRICIO GUANÍN MUELA

Instituto Tecnológico Superior Universitario Internacional

Carrera Tecnología Superior en Administración

D.M. Quito, 15 septiembre de 2024



Proyecto integrador para la creación de una empresa de seguridad industrial en Quito con la base de estructura Canvas

RENÉ PATRICIO GUANÍN MUELA

Director

MSc. Christian Carvajal

Trabajo de grado para optar por el título de Tecnología Superior en Administración

Instituto Tecnológico Superior Universitario Internacional

Carrera Tecnología Superior en Administración

D.M. Quito, 15 septiembre

DEDICATORIA

A Dios por su infinita bondad, por a verme brindado la vida, la voluntad y la oportunidad de estudiar.

A mi familia, Anita mi esposa, Katherine y Emily mis hijas, y a mi hijo Mauricio, por estar siempre a mi lado cuando más los necesite, en los buenos y malos momentos durante todo el proceso de estudio, por demostrarme su apoyo incondicional y el interés para que estudie y me desarrolle completamente en todos los aspectos de mi vida, pues ellos son mi motivación principal, son quienes forman una parte importante de este logro, estuvieron junto a mí sin importar el tiempo y los sacrificios, para ellos dedico este trabajo que representa un logro de toda mi familia.

AGRADECIMIENTO

Mi gratitud y agradecimiento a todas aquellas personas que estuvieron presentes en la realización de esta meta, de este sueño que es tan importante para mí, agradecer todas sus ayudas, sus palabras motivadoras, sus conocimientos sus consejos y su dedicación.

Mi más sincero agradecimiento a mis docentes y de manera especial a mi tutor del proyecto, quien con su conocimiento y su guía fue una parte vital con su apoyo imprescindible en el desarrollo de cada etapa del proyecto.

A mis compañeros, con quienes a través del tiempo fuimos fortaleciendo una amistad y creando lazos fuertes que perduraran en el tiempo, muchas gracias por toda su colaboración, por convivir todo este tiempo conmigo por compartir experiencias, alegrías, llantos, celebraciones, gracias por aportar confianza y crecer juntos en este proyecto.

Un agradecimiento especial a la base de todo, a mi familia quienes con su apoyo son mi constante motivación, muchas gracias por su paciencia y comprensión y sobre todo por su amor

AUTORIA

Yo, Patricio Guanín, autor del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

Patricio Guanín

D.M. Quito, 15 septiembre de 2024

MS.c Christian Carvajal.

Tutor de Trabajo de Titulación

CERTIFICACIÓN

Haber revisado el presente informe de investigación, que se ajusta a las normas institucionales y académicas establecidas por el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, de Quito, por tanto, se autoriza su presentación final para los fines legales pertinentes.

MSc. Christian Carvajal.

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA

Conste por el presente documento la cesión de los derechos en trabajo fin de carrera, de conformidad con las siguientes cláusulas:

PRIMERA: El **MSc. Christian Carvajal** y por sus propios derechos en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera; y el **Sr. Patricio Guanín**, por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO. - El **Sr. Patricio Guanín** realizó el trabajo fin de carrera titulado: **“Proyecto integrador para la creación de una empresa de seguridad industrial en Quito con la base de estructura Canvas”**, para optar por el título de, Tecnólogo/a en Administración en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección del **MS.c Christian Carvajal**.

DOS. - Es política del Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, que los trabajos fin de carrera se aplique, se materialicen y difundan en beneficio de la comunidad.

TERCERA: Los comparecientes, **MSc. Christian Carvajal** en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera y el **Sr. Patricio Guanín** como autor del mismo, por medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos en el trabajo fin de Carrera titulado: **“Proyecto integrador para la creación de una empresa de seguridad industrial en Quito con la base de estructura Canvas”** y conceden autorización para que el ITI pueda utilizar este trabajo en su beneficio y/o de la comunidad, sin reserva alguna.

CUARTA: aceptación: las partes declaradas que aceptan expresamente todo lo estipulado en la presente cesión de derecho.

MS.c Christian Carvajal

Patricio Guanín

D.M. Quito, 15 septiembre 2024

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	3
AGRADECIMIENTO.....	4
AUTORIA.....	5
CERTIFICACIÓN	6
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA.....	7
Índice De Tablas	12
Índice De Figuras	14
RESUMEN.....	15
CAPÍTULO I.....	17
Marco contextual – Antecedentes.	17
Análisis macro.....	19
Análisis meso.....	19
Análisis micro.....	19
Análisis de involucrados.....	20
Problemas de la investigación.	21
Formulación del problema.....	22
Definición del problema.	22
Idea a defender.	22
Objeto de estudio y campo de acción.	23
Objeto de estudio.	23
Campo de acción.....	23
Justificación.....	24
Objetivos.....	25
Objetivo general.....	25
Objetivos específicos.	25
CAPÍTULO II	26
MARCO TEÓRICO	26
Evolución histórica del concepto empresa.....	26

Mercantilismo.....	26
Capitalismo Industrial.....	26
Capitalismo financiero.....	27
La empresa en la actualidad.....	27
Definición de Empresa.....	27
TIPOS DE EMPRESAS	29
Empresas dentro del Sector Primario.....	30
Empresas dentro del Sector Secundario o industrial.	30
Empresas del Sector Terciario o de Servicios.	30
Según su tamaño:.....	30
Microempresas.....	31
Pequeñas empresas.	31
Medianas empresas.....	31
Grandes empresas.	31
Según su capital.....	32
Según su actividad.....	32
Industriales.....	32
Comerciales.	33
Mayoristas.....	33
Minoristas o detallistas.	33
Comisionista.	33
Empresas de Servicios.....	34
Según su forma Jurídica	35
La Seguridad.....	36
Concepto de Seguridad.....	36
Importancia de la seguridad.....	36
Riesgo, amenaza y vulnerabilidad.....	37
Historia de la Seguridad Industrial.....	38
Modelo de gestión empresarial Canvas.....	39
Qué es el modelo Canvas.....	39
Características de un modelo Canvas.....	41
Importancia del modelo Canvas en las empresas.....	41
Para qué sirve el modelo Canvas.....	42
1. Te permite identificar lo esencial.....	42

2. Te da la base para la lluvia de ideas.	42
3. Te brinda una presentación estructurada.	43
4. Sienta la base de tus planes de negocio.	43
Ventajas y desventajas del modelo Canvas.	43
Elementos del modelo Canvas.	44
1. Segmento de clientes.	44
2. Propuesta de valor.	45
3. Canales.	46
4. Relaciones con los clientes:	47
5. Fuente de ingresos:	48
6. Actividades clave:	49
7. Recursos clave:	49
8. Acciones clave:	50
9. Estructura de costes:	51
Pasos para crear un modelo de negocio con el método Canvas.	51
6. Clasifica.	53
CAPÍTULO III	54
Antecedentes diagnósticos.	54
Concepto de investigación.	55
Tipos de Investigación.	56
Técnicas e instrumentos de investigación.	59
Observación:	59
Muestreo Probabilístico.	59
Muestra.	61
Indicadores.	63
Presentación de los resultados.	63
Cuestionario.	63
Análisis general del Proyecto.	74
CAPÍTULO IV	75
PROPUESTA	75
Tema.	75
Antecedentes de la propuesta.	76
Justificación.	77

Objetivos.....	78
Objetivo General.....	78
Objetivos Específicos.....	78
Segmentación de clientes.....	79
Importancia de los socios claves.....	79
Propuesta de valor.....	80
Fuentes de Ingreso.....	81
Recursos Claves.....	83
Inversión Inicial.....	83
Activos fijos.....	83
Permisos y requisitos de funcionamiento.....	85
Ruc o Rise.....	85
Patente Municipal.....	86
Permiso de los Bomberos.....	87
Clave Patronal.....	88
Activos diferidos.....	88
Servicios básicos.....	90
Capital Humano.....	90
Total, de Inversión.....	92
Depreciación de activos.....	94
Amortización.....	94
Estructura de capital.....	95
TMAR.....	96
Actividades Claves.....	96
Mejora en la Producción.....	97
Personalizar el producto.....	97
Asociaciones Claves.....	97
Estructura de Costos.....	98
Punto de equilibrio.....	98
Conclusiones.....	101
Recomendaciones.....	102
Referencias.....	103
Anexos.....	104

Índice De Tablas

Tabla 1:.....	20
Análisis de involucrados.....	20
Tabla 2:.....	21
Problemas de la investigación.	21
Tabla 3.....	64
Pregunta 1 de la encuesta.	64
Tabla 4.....	65
Pregunta 2 de la encuesta.	65
Tabla 5.....	67
Pregunta 3 de la encuesta.	66
Tabla 6.....	67
Pregunta 4 de la encuesta.	67
Tabla 7.....	69
Pregunta 5 de la encuesta.	69
Tabla 8.....	70
Pregunta 6 de la encuesta.	70
Tabla 9.....	71
Pregunta 7 de la encuesta.	71
Tabla 10.....	72
Pregunta 8 de la encuesta.	72
Tabla 11.....	73
Pregunta 9 de la encuesta.	73
Tabla 12.....	82
Ficha técnica de producción de un cobertor.	82
Tabla 13.....	84
Máquinas para la elaboración del cobertor.....	84
Tabla 14.....	84
Equipo tecnológico del proyecto.	84
Tabla 15.....	85
Muebles y Enceres del proyecto.....	85

Tabla 16.....	89
Material de limpieza para el proyecto.	89
Tabla 17.....	89
Material de oficina para el proyecto.	89
Tabla 18.....	90
Servicios básicos del proyecto.....	90
Tabla 19.....	91
Sueldos destinados para los empleados del proyecto.	91
Tabla 20.....	91
Decimos de los sueldos para los empleados del proyecto.	91
Tabla 21.....	91
Total, en sueldos de los empleados del proyecto.	91
Tabla 22.....	93
Total. Inversión para el proyecto.	93
Tabla 23.....	94
Total, inversión para el proyecto.	94
Tabla 24.....	95
Tabla de amortización.	95
Tabla 25.....	96
Estructura del capital.	96
Tabla 26.....	98
Tabla de costos fijos.	98
Tabla 27.....	98
Tabla de margen de contribución.	98
Tabla 28.....	99
Formula del punto de equilibrio.	99
Tabla 29.....	99
Punto de equilibrio.	99

Índice De Figuras

Figura 1	29
Tipos de empresas	29
Figura 02	40
Modelo de negocio Canvas	40
Figura 3	53
6 pasos para elaborar un modelo de negocio Canvas	53
Figura 4.....	68
Gráfico estadístico de respuestas de la pregunta 1	64
Figura 05	65
Gráfico estadístico de respuestas de la pregunta 2	65
Figura 06	66
Gráfico estadístico de respuestas de la pregunta 3	66
Figura 07	68
Gráfico estadístico de respuestas de la pregunta 4	68
Figura 08	69
Gráfico estadístico de respuestas de la pregunta 5	69
Figura 09	70
Gráfico estadístico de respuestas de la pregunta 6.	70
Figura 10	71
Gráfico estadístico de respuestas de la pregunta 7.	71
Figura 11	72
Gráfico estadístico de respuestas de la pregunta 8	72
Figura 12	73
Gráfico estadístico de respuestas de la pregunta 9.	73
Figura 13	76
Ubicación del proyecto Empresa de Seguridad Industrial.	76
Figura 14.	78
Modelo Canvas.....	78
Figura 15	100
Punto de equilibrio.	100

“Proyecto integrador para la creación de una empresa de seguridad industrial en Quito con la base de estructura Canvas”

Patricio Guanín

Ing. Christian Carvajal

D.M. Quito 15 septiembre 2024

RESUMEN

A partir de un emprendimiento, en sus inicios solo fue un pequeño taller para la confección y arreglos de prendas de vestir, la creación de la empresa de Seguridad Industrial nace por la necesidad de diversificar nuestros productos, innovar y crear nuevos artículos para ingresar al sector de la construcción específicamente trabajar con los equipos de transporte vertical, de esta manera se inicia con la producción e instalación de cobertores en las cabinas de los ascensores.

Se realizó una investigación de los principios fundamentales para la conformación de una empresa, poniendo principal atención a las empresas de Seguridad Industrial. Con la base de estos conocimientos se toma la decisión de iniciar con el proceso, documentación y los permisos necesarios para formar una empresa. Se utilizó el modelo de gestión empresarial CANVAS, este modelo nos ayuda con el análisis de varios aspectos importantes previos a la formación de una empresa, se analizaron paso a paso los conceptos que más aportan al proyecto,

Se estudió sobre las distintas técnicas y tipos de investigación y cuáles son las que más apegadas al desarrollo del proyecto, para este estudio se segmentó el mercado, escogimos el sector de la Gonzales Suarez, una zona con una de las más altas plusvalías en la ciudad de Quito, al aplicar la técnica del muestreo probabilístico, vamos a realizar una encuesta para saber la aceptación de nuestro producto estrella, “los cobertores para las cabinas de los ascensores”. Se elaboró 9 preguntas en la plataforma (Google Forms, 2024), esta encuesta se la hizo a 71 personas y está dirigida a los dueños a administradores de los proyectos.

Como resultado del estudio podemos evidenciar que nuestro producto si tiene una aceptación del 81.7 %, este indicador nos permite tomar la decisión de continuar con el siguiente paso en la formación de la empresa de Seguridad Industrial.

En el capítulo cuatro del proyecto está descrito de forma detallada como va a estar estructurado, desde los datos informativos, sus beneficiarios, la ubicación y aspectos importantes que van dando forma al proyecto.

El objetivo general del proyecto es la elaboración del modelo de gestión empresarial bajo el modelo CANVAS, de la empresa de Seguridad Industrial,

Como objetivos específicos se mencionan el analizar y conocer la segmentación del mercado de transporte vertical. La importancia de definir cuáles son los socios claves que apoyen al proyecto, y. cuál es nuestra propuesta de valor, cual es el valor agregado, cual es el plus que marca la diferencia del resto de empresas.

CAPÍTULO I

Nombre del proyecto.

PROYECTO INTEGRADOR PARA LA FORMACIÓN DE LA EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL EN QUITO CON LA BASE DE ESTRUCTURA CANVAS.

Marco contextual – Antecedentes.

En el sur de la ciudad de Quito, en la parroquia Guamaní sector Nueva Aurora, al igual que en toda la provincia de Pichincha y el país existen varios negocios, emprendimientos enfocados en la elaboración de diversos artículos que puedan satisfacer las necesidades de varios segmentos del mercado.

En el año 2020 en la parroquia Guamaní, sector la Nueva Aurora S51A y Calle 7, posterior a un análisis en algunas opciones de pequeños negocios ubicados en el sector, se evidenció la falta de un sitio al cual puedan llegar los clientes solicitando la confección o el arreglo de distintas prendas de vestir.

Para iniciar a dar forma a este emprendimiento se realizó la gestión en base a un presupuesto de 6000 dólares, los cuales el 55% como capital propio y el 45% en base a un préstamo en una Institución financiera, con estos recursos se inició la compra de maquinarias como son, maquinas industriales para la confección, materia prima, varios tipos de tela e hilos en múltiples colores.

Con los recursos, la materia prima y el personal capacitado damos el inicio al proyecto, crear un taller para la elaboración de maletas y bolsos de lona industrial, paños de microfibra y wype industrial, todos los productos son personalizados al gusto y necesidad de los clientes, esto fue el inicio del proyecto.

Dadas las condiciones cambiantes, nuevas tendencias del mercado y necesidades de los clientes, el proyecto como tal toma la decisión de diversificar sus productos con la finalidad de llegar a varios sectores industriales y de servicios, de esta manera se inicia la creación de la empresa de Seguridad Industrial “Artículos protección y seguridad para ascensores”, al ser parte de una experiencia propia se vio la posibilidad de crear un producto para la protección de las partes internas de una cabina de ascensor, de esta forma iniciamos con la elaboración de cobertores para los ascensores, cabe indicar que el objetivo de estos cobertores es de proteger los paños de las cabinas en los equipos de transporte vertical, se los puede observar al momento que estos equipos son utilizados para transportar artículos de mudanza.

Las partes que conforman una cabina de un equipo de transporte vertical (Paños en acero inoxidable, botoneras de cabina, pulsadores de emergencia, indicadores de seguridad, partes electrónicas) son importadas y de un alto valor, esto hace que las mismas tienen que estar protegidas para evitar un daño lo cual afectaría la imagen y el presupuesto de los clientes. (Propietarios de los edificios).

Los cobertores para las cabinas de los ascensores brindan esta protección evitando generar varios mantenimientos correctivos, costos adicionales y lo más importante permite alargar la vida útil de los equipos de transporte vertical.

En la actualidad en la ciudad de Quito, existen 5000 equipos de transporte vertical, los cuales en su gran mayoría están ubicados en el sector centro norte de la ciudad, centros comerciales, centros médicos del sector público y privado,

oficinas comerciales y viviendas, es aquí en donde están ubicados las grandes empresas constructoras.

Análisis macro.

El sector de la construcción es una actividad económica que genera miles de fuentes de empleo, es aquí en donde se hace presente la necesidad del transporte vertical, en la ciudad de Quito existen ascensores desde el tipo básico residencial (dos pisos) hasta grandes proyectos que alcanzan los 32 pisos.

Análisis meso.

En estos edificios la gran mayoría son utilizados para oficinas o departamentos para vivienda, es aquí en donde la administración ha visto la necesidad de proteger las cabinas de los equipos de transporte vertical con los cobertores para ascensores de carga y pasajeros.

Análisis micro.

El propósito de la utilización de los cobertores en los equipos de transporte vertical es de mantener la imagen y extender la vida útil de los ascensores, esto se puede conseguir instalando un juego de cobertores en la cabina del ascensor, cabe indicar que el juego cobertores para ascensor este compuesto por tres partes, (cobertor de lado izquierdo, cobertor de lado derecho y cobertor para la parte frontal) y las bases para sujetar los cobertores.

Análisis de involucrados.

Tabla 1:

Análisis de involucrados.

ANÁLISIS DE INVOLUCRADOS GRUPOS	INTERESES EN LA INVESTIGACIÓN	PROBLEMAS PERCIBIDOS	RECURSOS Y MANDATOS
CLIENTE	El producto está dirigido al sector inmobiliario clase media alta	Los administradores no solicitan su instalación, no conocen el producto	Al momento de efectuar el contrato las condiciones están claramente escritas para las dos partes.
COMPETENCIA	Al detectar un proyecto inicial, el área comercial no lo está detectando como un potencial cliente	En este sector la competencia se puede evidenciar por los bajos costos en sus productos	En este sector hay mucha competencia, esta debe ser una competencia leal y justa, el proceso debe ser transparente.
PROVEEDORES	Detectar antes del ingreso a producción posibles fallas en la materia prima	De la calidad de la materia prima depende un producto final de alta calidad, y evitar reprocesos	Realizar un estricto control de calidad de la materia prima, solicitar las hojas de seguridad de cada producto.

Nota. Análisis de involucrados

Problemas de la investigación.

Tabla 2:

Problemas de la investigación.

CAUSAS 	DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	 CONSECUENCIAS
<p>El acelerado crecimiento de la densidad poblacional genera la necesidad de más servicios entre ellos la vivienda, las grandes metrópolis crecen en forma vertical, tal es el caso de la ciudad de Quito</p>	<p>Para transportarse de forma rápida y segura a los grandes edificios es necesario utilizar el transporte vertical, que debe estar protegido con cobertores que evitan daños en la cabina</p>	<p>Se deteriora la imagen del transporte vertical (cabinas con rayones, paños rotos) la vida útil de los equipos disminuye y pierde su valor comercial, esto se puede evidenciar al momento de una remodelación.</p>

	INDICADORES
---	--------------------

Afecta la imagen de los equipos ante los usuarios.

Disminuya la vida útil de los equipos de transporte vertical.

Su costo comercial se ve afectado al momento del proceso de remodelación.

Nota. Problemas de Investigación

Formulación del problema.

El desconocimiento que en la actualidad existen varios cobertores para los ascensores, estos protegen la imagen en el interior de la cabina, extienden la vida útil de los equipos de transporte vertical, esto ha ocasionado que en el sector se pueda evidenciar partes internas de las cabinas deterioradas (rayones, roturas) estas observaciones hacen que disminuya su valor comercial al momento del proceso de remodelación,

Definición del problema.

La falta de cultura, en un alto porcentaje de usuarios al momento de utilizar los equipos de transporte vertical ha ocasionado daños en las partes que conforman las cabinas, posterior a un análisis para mitigar estos daños se ve la necesidad de ofertar la instalación de cobertores en las cabinas de los equipos de transporte vertical.

Idea a defender.

Mediante la formación de la empresa de Seguridad Industrial “Artículos protección y seguridad para ascensores “mi idea es implementar la instalación de cobertores en un alto porcentaje en los equipos de transporte vertical, crear la cultura del cuidado y correcta utilización de los equipos.

Con la utilización de los cobertores se conserva, la imagen, los acabados en acero inoxidable, y partes electrónicas sensibles que al no estar debidamente protegidas sufren daños, lo cual paraliza el servicio ocasionando un malestar a los usuarios, genera pérdida de tiempo y recursos ya que se debe planificar un mantenimiento correctivo emergente, todo esto genera la insatisfacción de los clientes e incurre en altos costos que afectan directamente a los propietarios de los edificios.

Objeto de estudio y campo de acción.

Objeto de estudio.

Al utilizar los cobertores en las cabinas de los ascensores se busca proteger los equipos de transporte vertical, lo cual extiende su vida útil, mantiene la imagen y conserva su valor comercial previo al inicio del proceso de modernización, (posterior a los 20 años de servicio).

Campo de acción.

En la ciudad de Quito, debido a la gran densidad poblacional, el sector de la construcción se ha desarrollado de manera acelerada, esto se puede apreciar en el sector centro norte, es aquí donde se levantan las grandes edificaciones para oficinas y viviendas, en la actualidad todos los proyectos cuentan con equipos de transporte vertical, haciendo más rápido el acceso de las personas, podemos evidenciar que la ciudad de Quito crece en forma vertical, se desarrolla cada día y está al igual que cualquier gran metrópoli del mundo.

Al implementar la instalación de los cobertores en las cabinas de los equipos de transporte vertical, estamos cuidando la imagen de los ascensores,

ofreciendo seguridad a los usuarios, protegiendo las partes sensibles de los equipos y extendiendo su vida la vida útil de los ascensores.

Posterior a la venta del cobertor para el ascensor, el tiempo promedio para su instalación es de 10 días laborables, su elaboración es en base a planos con medidas para cada equipo, esto debido a que en el mercado del transporte vertical no todas las cabinas son estándar, pueden ser ascensores que transportan desde 6, hasta para 30 personas y equipos grandes que se pueden apreciar en los hospitales (se los conoce como equipos camilleros), la finalidad es brindar protección a los equipos y sus partes electrónicas.

Justificación.

Yo justifico hacer el estudio de este tema, en base a que se ha detectado, que, no hay una cultura para la buena utilización de los equipos de transporte vertical, los usuarios lo ven solo como un ascensor que cumple la función de transportar personas, la realidad es muy distinta, un % 100 de los equipos de transporte vertical son productos de importación que para llegar al Ecuador, están sujetos al pago de aranceles e impuestos lo cual encarece su valor, en el Ecuador varias empresas se dedican a la instalación y mantenimiento, de igual forma la mayoría de partes y repuestos son de importación.

En base a lo expuesto, mi proyecto es ingresar al sector industrial y del transporte vertical, voy a vender la idea, generar una cultura para el cuidado de los bienes que utilizamos, generando empatía, y cuidando inversiones, los equipos deben estar protegidos utilizando los cobertores para ascensores, estos permiten que las partes como los paños de acero inoxidable y sus elementos electrónicos

no se deterioren ocasionando malestar en los usuarios y altos costos en su mantenimiento correctivo.

Al realizar un comparativo de costos en el momento de un mantenimiento, para el área comercial es mejor instalar un cobertor que proteja las partes de la cabina, que reemplazar un paño en acero inoxidable, una botonera y en casos extremos partes electrónicas.

Objetivos.

Objetivo general.

Brindar protección a las cabinas en acero inoxidable y sus elementos en los equipos de transporte vertical, esto mejora la imagen, extiende la vida útil de los ascensores, conservando su valor comercial en el tiempo

Objetivos específicos.

- Crear en los usuarios una cultura para el cuidado y la buena utilización del transporte vertical.
- Prolongar la vida útil de los equipos de transporte vertical, se puede mencionar que la vida útil de un ascensor es de 20 años como mínimo.
- Conservar el valor comercial de los equipos, esto se puede evidenciar cuando los equipos ingresan al proceso de remodelación,
- “En ciertos casos cuando el equipo ingresa al proceso de modernización no es necesario reemplazar los paños de su cabina,

estos han sido bien conservados” es el resultado de la instalación de un cobertor en la cabina del ascensor.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Evolución histórica del concepto empresa.

En el sistema economía imperante, la empresa es, junto con los consumidores y el estado, uno de los tres agentes de la actividad económica, La empresa como impulsor fundamental de la economía, ha cumplido diversos roles a lo largo de la historia, aunque es en la actualidad cuando la empresa ha adquirido su significado más completo, lo cierto es que esta figura empresarial ha existido desde hace mucho tiempo, a continuación, veremos su evolución histórica.

Mercantilismo.

Los siglos XVII y XVIII serán recordados como aquellos en los que se instauró el capitalismo mercantil, el cual tenía su principal razón de ser en el comercio como actividad económica básica. En este contexto surgió la empresa comercial, que era una unidad organizada que se dedicaba principalmente a desarrollar el comercio internacional.

Capitalismo Industrial.

En el siglo XIX los sistemas económicos se dejaron llevar por los efectos de la Revolución Industrial gestada durante el siglo anterior. Esta impulsó un tipo de actividad económica no tan simple como la anterior, sino muchísimo más compleja. En este contexto nacieron las llamadas empresas industriales, que como

su propio nombre indica se dedicaban básicamente a actividades transformadoras, de forma que la mayoría de empresas de la época eran fábricas, cuya razón de ser básica era la de comportarse como unidades económicas de producción.

Capitalismo financiero.

A partir de principios del siglo XX la producción deja de ser la única preocupación de las sociedades. El crecimiento de las empresas había sido tal que por primera vez en la historia se plasma la necesidad de diferenciar entre las figuras del empresario y de los dueños del capital.

La empresa en la actualidad.

En la actualidad, el papel de las empresas se ha vuelto mucho más complejo debido a fenómenos como la globalización o al avance incesante de las nuevas tecnologías de la información y del conocimiento. En la empresa de hoy en día, y principalmente en las de gran tamaño, las figuras del empresario y del dueño del capital están claramente definidas.

La empresa actual integra un conjunto de factores de producción (recursos naturales, personas y capital), que han de ser organizados por el empresario y dirigidos para la obtención de unos objetivos empresariales, como asegurarse la obtención de un beneficio, pero sin olvidar su responsabilidad social con el entorno que la rodea y condiciona su actividad. (JIMÉNEZ, 2012)

Definición de Empresa.

La empresa es una organización social que utiliza una gran variedad de recursos para alcanzar determinados objetivos, ampliando este concepto, el autor menciona que la empresa, “es una organización social por ser una asociación de

personas para la explotación de un negocio y que tiene por fin un determinado objetivo, que puede ser el lucro o la atención de una necesidad social (Idalberto Chiavenato – libro *Iniciación a la Organización Técnica y Comercial*).

Según Zoilo Pallares, Diego Herrera y Manuel Herrera, autores del libro “Hacer Empresa: Un Reto”, la empresa se la puede considerar como “un sistema dentro del cual una persona o grupo de personas desarrollan un conjunto de actividades encaminadas a la producción y/o distribución de bienes y/o servicios, enmarcados en un objeto social determinado”.

De acuerdo a Luis Ribeiro, autor del libro “Generar Beneficios”, una empresa es “solo una conversación, un dialogo que existe y se perpetúa a través del lenguaje usado para quienes la componen”. Este concepto se apoya en la Afirmación De Rafael Echeverria, autor del libro “Ontología del Lenguaje”, donde afirma que las organizaciones son fenómenos lingüísticos “unidades construidas a partir de conversaciones específicas que están basadas en la capacidad de los seres humanos para efectuar compromisos mutuos cuando se comunican entre sí. (Por tanto), una empresa es una red estable de conversaciones.

En ese sentido, según Lair Ribeiro, si una empresa cambia de localización, de producto o de personal sin cambiar de conversación, la misma empresa subsiste. La empresa solo cambiará cuando cambie su estructura conversacional.
¡El lenguaje crea la realidad!

En base a los anteriores conceptos planteo el siguiente concepto de empresa.

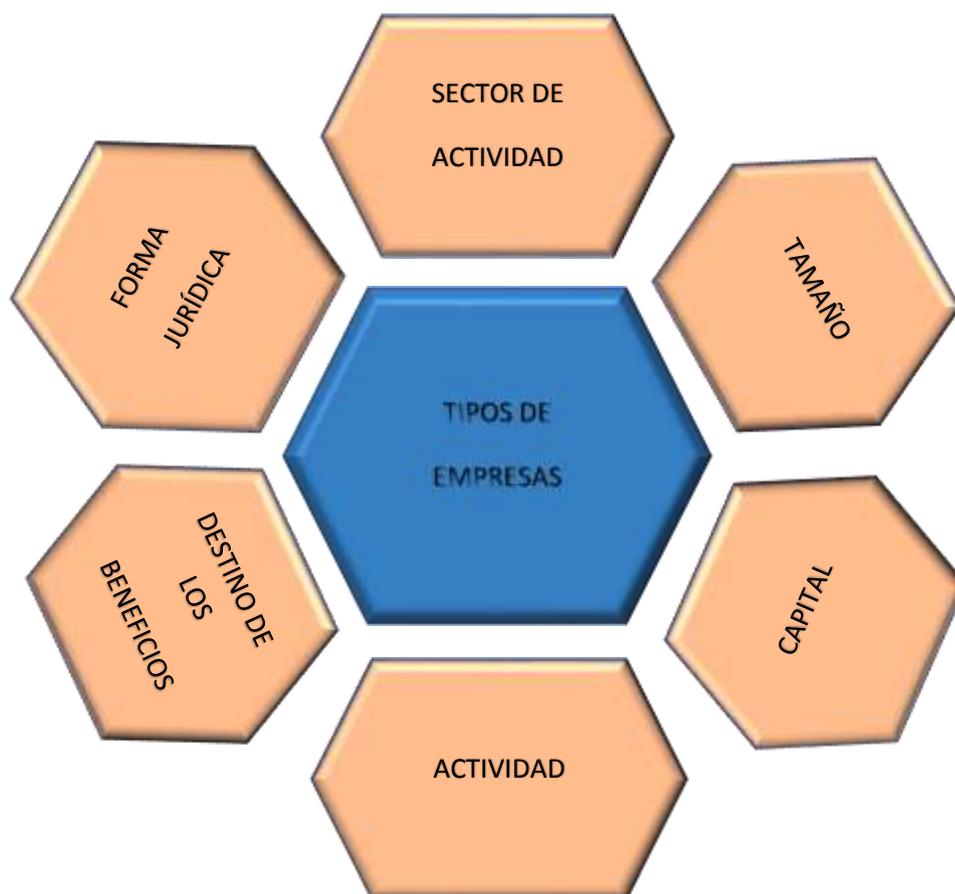
La Empresa es una organización es una organización social que realiza un conjunto de actividades y utiliza una gran variedad de recursos (financieros, materiales, tecnológicos y humanos) para lograr determinados objetivos, como la satisfacción de una necesidad o deseo de su mercado meta con la finalidad de lucrar o no; y que es construida a partir de conversaciones específicas basadas en compromisos mutuos entre las personas que la conforman.

TIPOS DE EMPRESAS

De acuerdo con Cuervo (2005) las empresas se agrupan en base a una serie de referentes que pueden ser:

Figura 1

Tipos de empresas



Según el sector de actividad, las empresas se agrupan en:

Empresas dentro del Sector Primario.

Son aquellas denominadas de extracción, ya que los recursos o materias primas son básicos en la actividad y se obtienen de la naturaleza: como ejemplo la agricultura (cultivo de maíz, frutos por mencionar algunos), la ganadería (en la crianza de ganado de diferentes razas), la pesca (de peces crustáceos y moluscos), extracción de petróleo agua y recursos naturales.

Empresas dentro del Sector Secundario o industrial.

Son aquellas en las que se realizan procesos de transformación de la materia prima. Abarcan actividades tan diversas como la construcción, la automotriz, la acerera, la maderera, la textil y otras más.

Empresas del Sector Terciario o de Servicios.

Son las empresas cuyo principal elemento es el servicio que se brinda a través de la capacidad humana para llevar a cabo trabajos físicos o intelectuales. Comprende una gran variedad de empresas, como las de transporte, servicios bancarios, comercio en todas sus ramas, seguros, hotelería, asesorías o consultorías, educación en todos los niveles, restaurantes, etc.

Según su tamaño:

Existen diferentes tipos de criterios que se utilizan para determinar el tamaño de las empresas, como el número de empleados, el tipo de industria o el sector de actividad a la que se dedique, en base a los criterios mencionados las empresas según su tamaño se clasifican en:

Microempresas.

Son aquellas que poseen hasta 10 empleados y en general los integrantes tienen una relación directa, incluso familiar. La empresa y la propiedad son normalmente individuales y la fabricación de sus productos es artesanal con muy poco empleo de la tecnología. Los asuntos vinculados con el manejo de la empresa como es la administración, producción ventas y finanzas son elementales y el propietario los atiende personalmente.

Pequeñas empresas.

Son las que poseen entre 11 y 49 trabajadores. En general son entidades independientes, diseñadas para ser rentables, no predominan en el sector industrial al que pertenecen, su facturación es reducida y sus recursos financieros son limitados.

Medianas empresas.

Poseen de 50 a 250 trabajadores, sus áreas, responsabilidades y funciones están bien especificadas, generalmente tienen sindicato y tienen sistemas y procesos automatizados.

Grandes empresas.

Tienen más de 250 trabajadores, se caracterizan por manejar capitales y financiamientos grandes, tienen instalaciones propias, sus ventas son elevadas, cuentan con sistemas de administración y operación muy avanzados y pueden acceder a créditos para su desarrollo.

Según su capital

Se hace referencia al capital de la empresa, si está en poder de inversionistas particulares o de organismos públicos o pueden estar en ambos.

Por el capital las empresas se clasifican en:

Empresa privada. La propiedad del capital está en manos de inversionistas privados.

Empresa pública. En este tipo de empresas el capital le pertenece al estado.

Empresa mixta. Es la empresa en la que la propiedad del capital es compartida entre el estado y los inversionistas privados.

Según su actividad

Las empresas según la actividad que desarrollan pueden clasificarse en:

Industriales.

La actividad primordial de las empresas industriales es la producción de bienes mediante la transformación y la extracción de recursos. Estas se pueden clasificar en:

Extractivas. Se dedican a extraer y explotar los recursos del subsuelo como minerales, gas y petróleo.

Manufactureras. Se dedican a fabricar, producir, construir y procesar todo tipo de productos. Ejemplo de empresas manufactureras: Coca – Cola, Novacero, Pasteurizadora Quito, Pronaca etc.

Comerciales.

Estas empresas son intermediarias entre el productor y el consumidor, su actividad principal es la compra – venta de productos terminados.

Se pueden clasificar de la siguiente manera:

Mayoristas.

Es aquella empresa que vende, compra o contrata cantidades muy grandes de producto. La empresa mayorista no entra en contacto directo con el consumidor final, su función más común es ser el puente entre el productor o fabricante y la empresa minorista.

Un ejemplo de empresa mayorista es ALIBABA fundada en 1999 por Jack Ma la compañía atiende a millones compradores y proveedores mayoristas en más de 190 países en todo el mundo

Minoristas o detallistas.

Se le conoce como minoristas o detallista a la empresa que vende al por menor. Con esto nos referimos a que la empresa se dedica a la venta de productos al consumidor final. Se considera como el último escalón de la cadena de distribución ya que el producto llega a su destino final.

Un ejemplo de empresa minorista es la cadena de supermercados son los mini market, aquí se encuentra productos que llegan al consumidor final.

Comisionista.

Las empresas comisionistas son las que venden mercancías que los productores otorgan recibiendo una comisión, la cual depende de lo pactado con

el productor. La mercancía que tienen está a concesión, por lo que no genera un costo a la empresa y si no se vende se regresa al productor.

Un ejemplo de empresas comisionistas son las agencias de ventas, se encargan de promocionar y vender productos de diferentes marcas a través de canales de distribución, estas empresas reciben una comisión por cada venta realizada.

Empresas de Servicios.

Son aquellas que ofrecen un servicio a la comunidad y pueden tener fines de lucro o no.

Algunas de ellas son de transporte, los bancos o entidades financieras, el turismo, comunicaciones y telecomunicaciones, servicio de energía y agua, los despachos contables y administrativos, las ventas y las agencias de publicidad, las escuelas, la venta de seguros y los servicios hospitalarios.

Existen cinco tipos de empresas de servicios las cuales son:

Empresas locales. Aquellas que operan únicamente en un determinado sitio.

Empresas provinciales. Aquellas que operan en un ámbito geográfico de una provincia.

Empresas regionales. Aquellas cuyas ventas involucran a varias provincias o regiones del país.

Empresas nacionales. Aquellas que realizan sus ventas en prácticamente todo el territorio de una nación o país.

Empresas multinacionales. Aquellas que sus actividades se extienden a varios países y el destino de sus recursos puede ser cualquier país.

(CHIAVENATO, 2006),

Según su forma Jurídica

La legislación de cada país regula las formas jurídicas que pueden adoptar las empresas para el desarrollo de su actividad. La elección de su forma jurídica condicionara la actividad, las obligaciones, lo derechos y las responsabilidades de la empresa.

Por su forma jurídica las empresas se clasifican en:

Unipersonal. El empresario o propietario, persona con capacidad legal para ejercer el comercio, responde de forma ilimitada con todo su patrimonio ante las personas que pudieran verse afectadas por el accionar de la empresa.

Sociedad Colectiva. En este tipo de empresas de propiedad de más de una persona, los socios responden también de forma ilimitada con su patrimonio y existe participación en la dirección o gestión de la empresa.

Cooperativas. No poseen ánimo de lucro y son constituidas para satisfacer las necesidades o intereses socioeconómicos de los cooperativistas quienes también son a la vez trabajadores.

Comanditarias. Poseen dos tipos de socios: los colectivos con la característica de la responsabilidad ilimitada y los comanditarios cuya responsabilidad se limita a la aportación del capital efectuado.

Sociedad de Responsabilidad Limitada. Los socios propietarios de estas empresas tienen la característica de asumir una responsabilidad de carácter limitada, respondiendo solo por el capital o patrimonio que aportan a la empresa.

Sociedad Anónima. Tienen el carácter de la responsabilidad limitada al capital que aportan, pero poseen la alternativa de tener las puertas abiertas a cualquier persona que desee adquirir acciones de la empresa.

La Seguridad.

Concepto de Seguridad.

El término seguridad proviene del latín *securitas*, que traduce “estar sin cuidado”, o sea, sentirse a salvo, y comúnmente lo empleamos en un sentido muy similar: el de la ausencia de riesgos o peligros. Se trata de un concepto muy vinculado a la confianza a y a la prevención.

En un sentido general, la seguridad es el objeto de estudio de las ciencias de la seguridad, un campo de estudio interdisciplinario centrado en la evaluación, gestión o prevención de los riesgos en materia humana, ambiental o de otros indoles.

Conforme a dicho enfoque, la seguridad consiste en la contención de los riesgos dentro de los niveles considerados normales o aceptables, dado que el riesgo jamás puede ser eliminado en su totalidad en ningún contexto.

Importancia de la seguridad.

La seguridad se considera como una condición humana fundamental, que se comprende como el no hallarse bajo riesgo inminente de persecución,

enfermedad o muerte. Se halla entre las “necesidades de déficit “ de la base de la Pirámide de Maslow, y según las teorías de Malinowski, es una de las siete necesidades básicas del ser humano.

Esto se debe a que, para aprovechar las capacidades humanas al máximo, es necesario dar por sentada una seguridad mínima, que tiene que ver con la protección física, o sea, la continuidad de su existencia, Nadie que corra peligro de muerte puede ocuparse de otra cosa que de ponerse a salvo.

Riesgo, amenaza y vulnerabilidad.

Muy cercanos al concepto de seguridad y a los intereses de las ciencias dedicadas al estudio de la seguridad, podemos indicar estos tres conceptos.

Riesgo. Él riesgo se puede definir como la probabilidad de que, ante una situación determinada e involucrando elementos determinados, un daño se produzca. O sea, que por “riesgo” se entiende la factibilidad de que un peligro se concrete en un daño. Así, hay altos y bajos riesgos, y riesgos vinculados a lo laboral, lo económico, lo sanitario etc.

Amenaza. Una amenaza es, por su parte, un acto o un conjunto de condiciones en las que un riesgo se hace manifiesto. Es decir, los elementos que ocasionan la aparición de riesgos, debido a sus propias naturalezas, o a un rol que cumplen dentro de un contexto determinado. Un automóvil puede ser una amenaza, *por ejemplo, si lo conduce una persona en estado etílico.*

Vulnerabilidad. Por último, se habla de la vulnerabilidad para referirse a una condición o situación de mayor o menor propensión o indefensión frente a los riesgos y amenazas. Mientras más vulnerable se sea ante un riesgo, mayores serán

las posibilidades de padecer un daño, y/o mayores los daños que se pueden sufrir.

Se trata justamente de lo contrario a la seguridad.

(Equipo editorial, 2020)

Historia de la Seguridad Industrial.

Desde la edad media, época en la que aparecen algunas asociaciones y agrupaciones de acción positiva de profesionales o gremios, hasta la primera mitad del siglo XIX, son los sentimientos humanitarios los que prevalecen ante el resultado de grandes accidentes laborales y son estos sentimientos los que ponían mayor o menor énfasis en el comportamiento de los trabajadores ante circunstancias parecidas o semejantes. Los trabajadores hacían de su instinto de conservación una plataforma de defensa ante la lesión corporal, lógicamente, eran esfuerzos personales de carácter defensivo y no preventivo, así nació la seguridad industrial, reflejada en un simple esfuerzo individual más que en un sistema organizado.

Con la llegada de la llamada “Era de la Máquina” se comenzó a ver la necesidad de organizar la seguridad industrial en los centros de labores. La primera Revolución Industrial tuvo lugar en Reino Unido a finales del siglo XVII y principio del siglo XVIII.

En esa época las dos terceras parte de la fuerza laboral eran mujeres y niños con jornadas de trabajo de 12 y 14 horas diarias, las máquinas operaban sin ningún tipo de protección y las muertes y mutilaciones ocurrían con frecuencia. En el año 1871 el 50% de los trabajadores moría antes de cumplir los 20 años de edad debido a las pésimas condiciones del trabajo.

En 1833 se realizaron las primeras inspecciones gubernamentales y fue en el año de 1850 cuando se verificaron mejoras como resultado de las recomendaciones formuladas.

En 1883 se pone la primera piedra de la seguridad industrial moderna cuando en París se establece una firma que asesora a los industriales, en este siglo se crea la Asociación Internacional de Protección de los Trabajadores. En la actualidad la OIT. Organización Internacional del Trabajo, constituye el organismo rector y guardián de los principios e inquietudes referente a la seguridad del trabajador.

Modelo de gestión empresarial Canvas.

En el mundo de los negocios, la capacidad de visualizar y planificar estratégicamente es esencial. Es aquí en donde entra en juego el modelo Canvas, una herramienta innovadora que simplifica el proceso de diseño y desarrollo de modelos de negocio, que te permitirá concentrarte en la estructura de tu negocio segmento por segmento

Qué es el modelo Canvas.

Es una herramienta de gestión estratégica que te permite conocer los aspectos claves de tu negocio: cómo se relacionan y compensan entre sí. Se compone de nueve bloques o secciones que representan los aspectos claves de una empresa: segmentos de clientes, propuesta de valor, canales, relaciones con los clientes, fuentes de ingreso, recursos clave, actividades clave, socios clave y estructura de costos.

Fue desarrollado por el consultor de negocios Alexander Osterwalder y el profesor de sistemas de la información y gestión Yves Pigneur quienes definieron las 9 categorías que representan los componentes básicos de una organización.

Figura 02

Modelo de negocio Canvas



(GuanínP.; 2024).

Modelo de negocio Canvas

El modelo Canvas es un modelo visual con el que podemos ordenar nuestras ideas a la hora de desarrollar un modelo de negocio. Es ideal para determinar y crear modelos innovadores con el objetivo de generar valor para los clientes.

Características de un modelo Canvas.

El modelo Canvas es un documento indispensable, tanto si eres emprendedor o un empresario: es crucial para analizar y determinar la viabilidad de gestionar un proyecto, sus características principales son las siguientes.

Condensado. Reúne la información más relevante de la empresa, contiene ideas principales, oraciones breves y palabras claves.

Interconectado. Existe una vinculación entre sus nueve apartados; al visualizarlo te permite estructurar de forma concisa un modelo de negocio más rentable.

Flexible. Es un documento que puedes editar para agregar las modificaciones que se harán a los aspectos que quedarán fuera. Así que se va adaptando a los cambios que la empresa tenga.

Versátil. Puedes utilizarlo para cualquier tipo de negocio, ya sea una pyme o una gran compañía. No importa en qué etapa de desarrollo se encuentre: si se trata de una idea de negocio, un emprendimiento o una empresa que ya está en marcha.

Importancia del modelo Canvas en las empresas.

El modelo Canvas es una herramienta ideal para comprender un modelo de negocio de forma más directa y estructurada. Utilizarlo te ayudará a visualizar la información de tus clientes, las propuestas de valor que ofreces, a través de que canales y como tu empresa gana dinero. Además, puedes usar el modelo Canvas no solo para comprender tu propio negocio comercial, sino también el de tus competidores.

Asimismo, es una herramienta que te permite una visión global de tu negocio, esto te facilitará innovar para adaptarte a los cambios del mercado. No solo te ayudará a comprender quienes son tus clientes y tus productos, sino que ayudará a que todos los miembros de tu organización tengan el mismo enfoque.

Al ser una herramienta cualitativa, conviene completarla con modelos cuantitativos, como el manejo de datos y números, así como herramientas financieras, contables, de marketing, entre otras.

Para qué sirve el modelo Canvas.

El modelo Canvas sirve para identificar los aspectos esenciales de un modelo de negocio, presentándolos de manera estructurada, de manera tal que sea posible encontrar aquellas actividades que son relevantes, los puntos de mejora, las posibles alternativas al modelo existente, entre otros.

1. Te permite identificar lo esencial.

Como el modelo Canvas tiene una visión general de cual es realmente tu modelo de negocio. También muestra que actividades no son tan relevantes o incluso cuáles se interponen en el camino hacia tus objetivos, Lleva tu visión hacia lo esencial y de esta manera puedes optimizar tu negocio.

2. Te da la base para la lluvia de ideas.

El modelo Canvas es el punto de partida perfecto para dejar que tus ideas y las de tu equipo fluyan libremente. También puedes probar modelos alternativos para complementar tu idea de negocio y encontrar nuevas ideas de comercialización.

3. Te brinda una presentación estructurada.

El modelo Canvas presenta en términos generales y visuales tu negocio, de una forma clara y estructurada. Así otros podrán entender y discutir rápidamente tu modelo de negocio, y todas las áreas de tu proyecto recibirán rápidamente la información relevante para ellas y para la empresa.

4. Sienta la base de tus planes de negocio.

El modelo Canvas no sustituye un plan de negocios detallado, pero con él obtienes una estructura que funcionara como esqueleto de tu plan de negocios.

El modelo Canvas proporciona una visión general y simplificada de los componentes clave de un modelo de negocio, siendo fundamental para la conceptualización inicial y la validación de una idea de negocio. Sin embargo, no reemplaza la necesidad de un plan de negocio detallado. Este último complementa al Modelo Canvas al profundizar en todos los aspectos de la empresa, desde el análisis de mercado hasta la proyección financiera.

Así el plan de negocios sirve como una guía detallada para la ejecución efectiva y el crecimiento sostenible de la empresa, estableciendo objetivos claros y proporcionando una hoja de ruta completa para el desarrollo de la idea de negocio.

Ventajas y desventajas del modelo Canvas.

Entre las ventajas del modelo de negocio Canvas podemos mencionar las siguientes:

Interpretación fácil. Su estructura permite que las personas lo puedan entender rápidamente, sin necesidad de ser expertos empresariales.

Múltiples perspectivas. Al abarcar todas las áreas de una empresa o de un proyecto da lugar a varios puntos de vista.

Organiza las ideas. Ya que se trata de un mapa conceptual con información empresarial, ayuda a estimar la importancia y relevancia de las ideas.

Agiliza el trabajo en equipo. El documento sirve para presentarlo en una junta, ya sea en un proyector o en la pantalla del ordenador. Así varios colaboradores pueden participar en un mismo entorno.

Como desventajas de modelo Canvas podemos indicar.

Falta de detalles. Al tratar aspectos tan generales, la información carece de pormenores, los cuales no permiten una visión completa del proyecto.

No especifica la ejecución. Marca las pautas a seguir, mas no indica la manera en que se llevaran a cabo, además no incluye un plan de acción.

Omite factores externos. No toma en consideración la competencia ni las condiciones del mercado, a menos que se haga un análisis aparte.

Carece de datos cuantitativos. Está basado en ideas, por lo que no tiene cifras a partir de las cuales se pueda medir resultados obtenidos.

Elementos del modelo Canvas.

1. Segmento de clientes.

Surgen las siguientes interrogantes. ¿Quiénes son tus clientes? ¿Qué piensan ellos? ¿Qué ven? ¿Qué sienten? ¿Qué hacen?, identifica como son tus clientes más importantes.

Las organizaciones a menudo brindan servicios a más de un grupo de clientes y resulta una buena táctica dividirlos en segmentos. Identifica las necesidades, requisitos específicos de cada grupo y el valor que le otorgan a tu organización.

De esta manera tus productos y servicios podrán orientarse mejor a la necesidades y requisitos (así como darles prioridad a los segmentos que mas aportar a tu negocio). Esto conducirá a una mayor satisfacción del cliente y contribuirá a una buena propuesta de valor.

Preguntas que debes hacer:

¿Quién es tu cliente ideal y cuales con sus características demográficas?

¿Cuáles son los problemas específicos que enfrenta tu cliente y como puedes resolverlos?

¿Qué necesidades únicas tienen tus clientes que tu producto o servicio puede satisfacer?

¿Existen diferentes segmentos de clientes que requieren enfoques de marketing diferentes?

2. Propuesta de valor.

¿Qué tan convincente es tu propuesta de valor? ¿Por qué tus clientes consumen tu producto? ¿Por qué compran?

La propuesta de valor es el núcleo de la razón de existir de la empresa y es tu manera de satisfacer las necesidades del cliente.

¿Cómo se distingue tu organización de la competencia? Céntrate en la cantidad, el precio, el servicio, la rapidez y las condiciones de entrega, por un lado; y por el otro en la calidad (incluido el diseño, el estado de la marca y la experiencia y satisfacción del cliente).

Preguntas que debes hacer:

¿Qué beneficios específicos ofrecen tus productos o servicios a tus clientes?

¿Cuál es el problema principal que resuelve tu oferta y como lo hace de manera única?

¿Por qué tus productos o servicios son preferidos por tus clientes sobre los de la competencia?

¿Qué características o atributos de tu oferta la hacen irresistible para tu cliente ideal?

3. Canales.

¿Cómo se promueven, venden y entregan tus productos o servicios? ¿Por qué?

¿Están funcionando?

Ocúpate de los canales de comunicación, distribución y ventas. No se trata solo del contacto con el cliente y la forma en que tu organización se comunica con tu clientela. La ubicación de compra, la entrega del producto y los servicios provistos también son elementos decisivos. Los canales para los clientes tienen 6 etapas diferentes: conocimiento del producto, compra, entrega, evaluación, satisfacción y posventa.

Es recomendable combinar canales físicos y digitales para hacer un buen uso de ellos y llegar a tus clientes ideales.

Preguntas que debes hacer:

¿A través de que canales puedes llegar de manera más efectiva a tu cliente objetivo?

¿Cuáles son los puntos de contacto clave en el proceso de compra de tu cliente?

¿Cómo puedes integrar canales en línea y fuera de línea para maximizar tu alcance?

¿Qué estrategias de comunicación y distribución puedes emplear para llegar a tu audiencia de manera efectiva?

4. Relaciones con los clientes:

¿Cómo interactúas con el cliente a través de su proceso?

Es esencial actuar con tus clientes. Cuando más amplia sea tu base de clientes, más importante será que la dividas en diferentes grupos objetivo.

Cada grupo de clientes tiene necesidades específicas. Al anticipar sus necesidades sabrás de qué manera y por qué medio te comunicarás con ellos. Un buen servicio garantizará relaciones positivas y estables con tus clientes.

Preguntas que debes hacer:

¿Qué tipo de experiencia deseas proporcionar a tus clientes durante su interacción con tu marca?

¿Cómo puedes cultivar relaciones sólidas y duraderas con tus clientes?

¿Qué canales de comunicación prefieren tus clientes y como puedes adaptarte a ellos?

¿Qué acciones puedes tomar para mantener la lealtad con tus clientes a largo plazo?

5. Fuente de ingresos:

¿Cómo genera ingresos tu propuesta de valor?

Estructurar los costes y flujos de ingresos te proporcionara una visión clara de cómo tu organización obtiene ingresos. Por ejemplo, ¿Cuántos clientes necesita tu organización anualmente para generar ganancias? ¿Cuántos ingresos necesitas para alcanzar el punto de equilibrio? ¿Cuál es el coste de tu producto?

Aquí se incluyen los ingresos por la venta de tus productos o servicios, las tarifas de suscripción, ingresos por arrendamiento, licencias, patrocinios, costes de publicidad y otros, Define cuantos ingresos y egresos representan para tu empresa cada uno de estos canales.

Preguntas que debes hacer:

¿Cuáles son las principales formas en que generas ingresos en tu negocio?

¿Qué estrategias puedes implementar para aumentar tus ingresos existentes?

¿Existen oportunidades de ingresos adicionales que aún no los explorado?

¿Cómo puedes ajustar tu modelo de precios para maximizar la rentabilidad sin alienar a tus clientes?

6. Actividades clave:

¿Qué estrategias únicas tiene tu negocio para entregar su propuesta al cliente?

Al tener un buen conocimiento de las actividades centrales de tu empresa obtendrás una comprensión más completa de la propuesta de valor de tu organización. No se trata solo de producir, sino en enfocarte en la resolución de problemas, en las redes y en la calidad del producto o servicio.

Cuando una organización tiene claro cuál es el valor que ofrece al cliente puede desarrollar una mejor relación con los clientes existentes, lo cual será útil en la captación de nuevos clientes y, por tanto, también para sobresalir entre la competencia.

Preguntas que debes hacer:

¿Cuáles son las actividades esenciales que debes realizar para entregar tu propuesta de valor?

¿Qué procesos internos debes optimizar para mejorar la eficiencia y la calidad?

¿Existen actividades que puedes externalizar o automatizar para mejorar la productividad?

¿Qué acciones puedes tomar para mantener la innovación y la mejora continua en tus operaciones?

7. Recursos clave:

¿Qué activos estratégicos únicos tiene tu negocio para competir?

Los recursos clave son los medios que una empresa necesita para llevar a cabo sus actividades. Se puede clasificar como recursos físicos, intelectuales,

financieros o humanos. Los físicos pueden incluir activos, tales como los equipos comerciales; los recursos intelectuales abarcan, entre otras cosas el conocimiento, las marcas, las patentes y las certificaciones; los recursos financieros están relacionados con el flujo de fondos, las fuentes de ingreso y los recursos humanos.

8. Acciones clave:

¿Qué actividades puede dejar de realizar tu compañía para enfocarse en sus acciones clave?

Es importante crear alianzas clave con socios, tanto para las organizaciones que inician como para las ya existentes.

Obtendrás información esencial al determinar que socios pueden constituir una relación valiosa. Ellos pueden aportar recursos que harán más eficiente tu modelo de negocio.

Preguntas que hacer:

¿Quiénes son tus socios estratégicos y que valor aportan a tu negocio?

¿Qué recursos o capacidades pueden proporcionar tus socios que complementen los tuyos?

¿Cómo puedes construir relaciones sólidas y mutuamente beneficiosas con tus socios?

¿Qué medidas puedes tomar para garantizar una colaboración efectiva y de largo plazo con tus socios?

9. Estructura de costes:

¿Cuáles son los principales generadores de costes de la empresa? ¿Cómo se vinculan a los ingresos?

Al obtener una idea de la estructura de costes sabrás cuál debe ser el volumen mínimo de tus ventas para obtener ganancias. La estructura de costes considera economías de escala, costes constantes, variables y ganancias.

Principalmente al comienzo, cuando es normal que debas hacer más inversiones en comparación con los ingresos que llegan, deberás ajustar los costes.

Preguntas que debes hacer:

¿Cuáles son los costes fijos y variables asociados con tu modelo de negocio?

¿Qué actividades o recursos representan los mayores gastos en tu empresa?

¿Existen áreas en donde puedas reducir costos sin comprometer la calidad o el servicio?

¿Cómo puedes ajustar tu estructura de costes para mejorar la rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo?

Pasos para crear un modelo de negocio con el método Canvas.

1. *Aprende de tu competencia.* Elige algunos competidores y mapea su modelo de negocio. Con esta información tendrás una visión profunda de lo que los clientes quieren y de lo que están dispuestos a pagar. También sabrás más claramente cómo se satisfacen las necesidades de los clientes.

2. **Crear una lista de verificación.** Para ello se necesita hacer lo siguiente.

Crear un equipo de 3 a 5 miembros de tu empresa, que cuenten con roles estratégicos, gran experiencia o capacidad de análisis. Imprime tu Canvas y utiliza un espacio para exponerlo. Cuanto más amplio sea, mejor. Disponer de muchas notas adhesivas y marcadores. Reservar como mínimo una o dos horas para la actividad.

3. **Mapea y vincula los datos.** Comienza por mapear tu negocio a gran escala: tener en cuenta solo los aspectos vitales de tu modelo de negocio. Trata de que los conceptos sean muy claros, de modo que tú y otras personas entiendan lo que significa, a pesar del tiempo.

Recuerda que cada propuesta de valor necesita un segmento de clientes y un flujo de ingresos, respectivamente.

4. **Identifica tu estado actual.** No mezcles las ideas para el futuro con lo que está sucediendo en el momento, y no combines distintos departamentos, si se trabaja en una organización grande podemos encontrar diferentes propuestas de valor y modelo de negocio. En este caso, solicita a los distintos departamentos que tracen sus propios modelos de negocio para compararlos.

5. **Revisa.** Da un paso y asegúrate que cada segmento de clientes esté vinculado a una propuesta de valor y una fuente de ingresos. Verifica que todo lo que se encuentre en el lado izquierdo del Canvas apoye el lado derecho.

6. **Clasifica.** Clasifica el rendimiento de tu modelo de negocio del 1 al 10 para cada una de las siguientes cuestiones:

¿Qué tanto afectarán a tus clientes los cambios en tus costes? ¿tu modelo previene su reacción?

¿Cuán escalable es tu modelo de negocio?

¿Tu modelo de negocio produce ingresos recurrentes?

¿El negocio gana lo suficiente antes de gastar?

Figura 3

6 pasos para elaborar un modelo de negocio Canvas

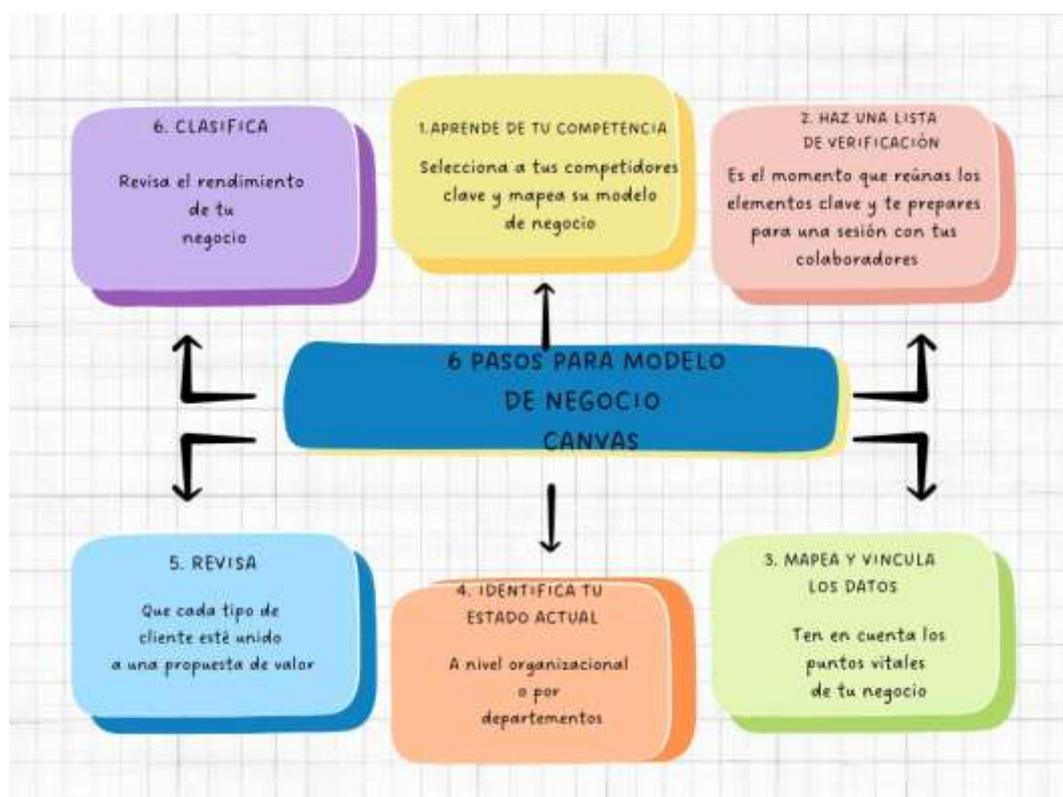


Figura 3 (Pasos creación modelo de negocio Canvas) (GuaninP.; 2024)

CAPÍTULO III

INVESTIGACIÓN DIAGNÓSTICA

Antecedentes diagnósticos.

El barrio Nueva aurora está ubicada en el sector sur de la ciudad de Quito, se encuentra muy cerca del sector Quitumbe, se caracteriza por ser un sector de muy fácil accesibilidad tanto por el sur y norte ya que aquí está ubicada una arteria vial principal, como lo es, la avenida Pedro Vicente Maldonado, la cual conecta gran parte del sur de la capital hasta el centro norte, por esta vía recorre el sistema integrado de transporte municipal Ecovia a partir de las 05:00 am hasta las 10:00 pm.

En este sector está ubicado la maternidad Luz Arismendi, cuenta con el servicio de un centro médico del Seguro Social, y con varios centros médicos privados, en los últimos años el sector de la Nueva Aurora se ha desarrollado de manera significativa, dando paso el crecimiento de varios emprendimientos y comercios, en el sector se pueden encontrar gran variedad de artículos.

Como todo barrio tradicional de la ciudad de Quito, en la Nueva Aurora podemos encontrar, sitios de gran historia y reconocimiento por su gestión en beneficio de algunos grupos vulnerables. A partir de la inauguración de la maternidad Luz María Arizmendi, ha generado gran crecimiento comercial, existen varios tipos de negocios, adicional, podemos destacar el trabajo que desarrolla la fundación Casa Somos, la cual con el apoyo del municipio realiza talleres en múltiples actividades y están disponibles para todo el público.

Al mencionar el rápido desarrollo de la Nueva Aurora también hay que indicar que las necesidades sociales crecen (seguridad, salud, limpieza, áreas verdes, parques, etc.), para esto las personas que están al frente como directivos realizan un trabajo en conjunto, con el municipio, habitantes y Policía Nacional, esto se puede evidenciar, en un 90% del barrio Nueva Aurora cuenta con circuitos cerrados de cámaras de vigilancia y alarmas comunitarias.

En el barrio Nueva Aurora podemos encontrar varios emprendimientos dedicados a la confección y venta de productos textiles, como son.

Creaciones Rose-Mary. Este almacén diseña y confecciona prendas de vestir exclusivas para damas desde el año 2010, la cual tiene gran acogida y reconocimiento por la calidad de sus productos, a decir de su propietaria este negocio le ha permitido brindar una buena calidad de vida a su familia.

Confecciones Arled. Su propietaria Sra. Martha Calo cuenta con un taller de diseño corte y confección de ropa sobre medida para damas y caballeros, esta mercadería es comercializada en el sector de la Nueva Aurora y en varias tiendas de la ciudad de Quito.

Bordados “Imagen textil”. Su propietario el Sr. Dilan González, es quien desde el año 2010 cuenta maquinas industriales, presta el servicio de bordados en el sector de la Nueva Aurora, genera fuentes de empleo para 5 personas.

Investigación.

Concepto de investigación.

La investigación se define como un proceso de indagación metodoso y sistemático diseñado para explorar y desentrañar con precisión temas o asuntos

específicos, Este enfoque metódico abarca la recopilación exhaustiva de datos, el análisis riguroso y la interpretación perspicaz de la información, con el objetivo de profundizar en los matices de un campo de estudio elegido. (Jain, 2023)

Tipos de Investigación.

La investigación es una actividad muy diversa, que puede comprenderse y llevarse a cabo desde múltiples perspectivas, atendiendo a diferentes aspectos de la misma. Está presente en todos los campos profesionales y del saber, científico o no.

Los diferentes tipos de investigación pueden involucrar tanto los sentidos y las experiencias humanas, como los saberes teóricos, la lógica, los lenguajes formales y la metodología (especialmente en el caso del método científico).

Investigación descriptiva. También llamada investigación estadística, es aquella que intenta comprender la realidad aplicando un lenguaje formal para levantar información, o sea, registrando el mundo mediante herramientas conceptuales, sin necesariamente obtener respuestas al porqué de las cosas, sino estudiar la proporción en la que se dan, es los que ocurre, por ejemplo, en los estudios de la mercadotecnia, con los sondeos electorales o con los estudios de salud pública.

Para mi proyecto, la creación de una empresa se Seguridad Industrial, podemos aplicar esta Investigación Descriptiva, mediante la elaboración de encuestas que se pueden enviar vía medios electrónicos, de esta manera podemos contar con datos reales del estudio de mercado.

Investigación exploratoria. Aquella que aspira solamente, a captar una imagen muy general del problema y servir de base para futuras y más complejas exploraciones, o bien para la formulación de una hipótesis científica que abra nuevos campos experimentales. Por ejemplo, son de este tipo las investigaciones sobre nuevos materiales.

Este tipo de investigación, si es objeto de estudio para el proyecto creación de la empresa de Seguridad Industrial, los cobertores es un producto nuevo, razón por la que es una oportunidad para ingresar en el mercado del transporte vertical.

Investigación cuantitativa. Son aquellas en las que se hace necesario medir, estimar, cotejar magnitudes, y recolectar datos mediante procedimientos técnicos y un lenguaje formal, como el matemático. Es el caso, por ejemplo, de las investigaciones en la parte tecnológica, que procuran desarrollar nuevos aparatos en base a su rendimiento y eficiencia.

En la creación de la empresa de Seguridad Industrial, podemos aplicar la Investigación cuantitativa, ya que aplicamos procedimientos técnicos y un lenguaje formal como es el matemático.

Investigación cualitativa. Son aquellas, en cambio, en que no hay magnitudes que medir, ni hipótesis que probar, sino que se aspira a interpretar o comprender mejor la realidad de algún elemento determinado, hallando la hipótesis y las conclusiones en el camino. Este es el caso de la mayoría de las investigaciones humanísticas.

Este tipo de investigación busca conocer las cualidades y características de los productos, para el proyecto de la creación de la empresa de Seguridad

Industrial, específicamente elaborar los cobertores debemos conocer todos los materiales, y las características del producto terminado antes de su instalación.

Investigación cuali-cuantitativa. También conocida como investigación mixta, aspira a ser un procedimiento intermedio entre cualitativo y cuantitativo, combinando las aproximaciones de ambas. Este es el caso de los estudios de mercado, que miden estadísticamente al público consumidor y luego interpretan su sentimiento en torno al producto estudiado.

En el proyecto creación de la empresa de Seguridad Industrial, está presente este tipo de investigación, ya que se aplica un estudio de mercado, se analiza al público consumidor (los usuarios del transporte vertical).

Según sus fuentes de información. Prestamos atención al tipo de instrumentos o recursos que emplea una investigación.

Investigación de campo. Aquellas que “salen” al mundo real y proceden allí a realizar investigaciones, involucrando al observador directamente en la realidad estudiada. Emplean encuestas, sondeos y ese tipo de herramientas.

Por la técnica que utiliza la investigación de campo, es de aplicación para nuestro proyecto, el estudio se realiza directamente en los proyectos, para esto se debe planificar una visita con los administradores de los edificios, ellos son las personas indicadas para aplicar las encuestas, cabe mencionar que un administrador puede tener a cargo múltiples proyectos.

Técnicas e instrumentos de investigación.

Observación:

La técnica de observación se basa en observar individuos, fenómenos, comunidades, casos, hechos, objetos, situaciones, acciones, entornos, etc., con el fin de conseguir información precisa para la investigación

Esta técnica permitirá tener una apreciación del entorno, permitiéndome establecer la relación y el interés de los consumidores y el emprendimiento.

Encuesta:

Plan de muestreo

Muestreo Probabilístico.

Es considerado un método de muestreo, basándose en la selección aleatoria para que todos los individuos cuenten con igual oportunidad de ser elegidos (Alperin & Skorupka, 2014, pág. 14). Se aplicará un muestreo probabilístico, ya que, se pretende aplicar las encuestas a un número determinado de personas del sector.

Para el caso del proyecto, creación de la empresa de Seguridad Industrial, de forma específica para la elaboración e instalación de cobertores en las cabinas de los equipos de transporte vertical, se aplicará el muestreo probabilístico en base a los siguientes antecedentes.

En la actualidad la empresa Coheco, se dedica a la venta, instalación, mantenimiento, y remodelación de equipos de transporte vertical, es en esta organización en la cual voy a ofertar mi producto los cobertores de las cabinas para el transporte vertical.

Tomando en cuenta la base de datos del área comercial, actualmente la empresa Coheco maneja la siguiente cartera de equipos instalados a nivel nacional, 5000 equipos en la ciudad de Quito, 3000 equipos en la ciudad de Guayaquil y 800 equipos en la ciudad de Cuenca, estos datos son obtenidos de los resultados que arrojan la gestión del departamento de ventas con corte al último análisis semestral del año 2024.

Con el objetivo de tener una visión más clara, y poder, ampliar el conocimiento del sector comercial en el que puedo promocionar mi producto, vamos a aplicar el “método probabilístico” en base a los resultados obtenidos, podemos analizar las altas probabilidades para la ejecución del proyecto.

Como podemos observar, la población que va a ser objeto de estudio es bastante extensa, para un estudio más real vamos a segmentar el mercado.

La empresa Coheco en la ciudad de Quito, y para satisfacer las necesidades de los clientes está dividida en tres sectores, la zona sur centro, la zona centro norte, y la zona valles, para nuestro estudio tomamos con referencia esta clasificación.

La zona centro norte, en la actualidad es la que mayor crecimiento ha tenido, de igual forma esta información, es en base a los indicadores que maneja el área comercial y es sujeto de análisis, en este sector se encuentran los grandes proyectos que cuentan con edificios de hasta 32 pisos, en los cuales funcionan oficinas y viviendas, centros comerciales, centros médicos públicos y privados.

Nuestro objetivo es segmentar el mercado de los equipos de transporte vertical, en ese sentido para nuestro estudio hemos seleccionado el sector de la

González Suarez, esta es una de las zonas de más alta plusvalía en la ciudad de Quito.

En este sector podemos apreciar que existen grandes proyectos, los cuales están destinados en su mayoría a la vivienda, esta información es obtenida en la base de datos de los clientes en la empresa Coheco, tanto en el “área comercial, servicio pos-venta” y el mantenimiento de los equipos, en la actualidad en el sector de la González Suarez existen 86 equipos instalados, todos están bajo un contrato de mantenimiento anual.

Todos los proyectos nuevos que ingresan a instalación, en el contrato se incluye la instalación de cobertores, estos para su elaboración están diseñados con planos para cada equipo, esto es que, debido a la capacidad de cada equipo, no todos los cobertores son iguales.

El proyecto para la creación de la empresa de Seguridad Industrial, tiene como objetivo investigar, innovar y entregar un producto terminado personalizado para cada necesidad.

Muestra.

Formula de la muestra.

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

En donde:

n= Tamaño de la muestra.

N=Tamaño de la población.

Z= Parámetro estadístico del nivel de confianza. (95%=1.96)

e= Error de estimación máximo aceptado. (5% = 0,05)

p= Probabilidad de éxito. (50% = 0,50)

q= Probabilidad de fracaso. (50% = 0,50)

Aplicamos la fórmula para el proyecto, empresa de Seguridad Industrial.

n=?

N= 86

Z= 95% = 1,96

e= 5%= 0,05

p= 50%=0,50

q=50%=0,50

$$n = \frac{1,96^2 * 0,50 * 0,50 * 86}{0,05^2 * (86 - 1) + 1,96^2 * 0,50 * 0,50}$$

$$n = \frac{3,8416 * 0,50 * 0,50 * 86}{0,0025 * (85) + 3,8416 * 0,50 * 0,50}$$

$$n = \frac{82,5944}{0,2125 + 0,9604}$$

$$n = \frac{82,5944}{1,1729} = \mathbf{70,418}$$

Indicadores.

Una vez obtenida la muestra, se realiza las encuestas para poder obtener resultados reales, estos son objeto de un análisis, en el que se estudia la factibilidad y altas probabilidades para la ejecución del proyecto, el análisis es de manera global, como en puntos específicos que abarcará la encuesta, con los resultados obtenidos, tenemos un objetivo claro, esto nos permite tomar decisiones correctas para iniciar el proyecto.

El estudio de la muestra, nos indica como resultado, que se debe realizar las encuestas a 71 administradores de los edificios ubicados en el sector de la González Suarez.

Presentación de los resultados.

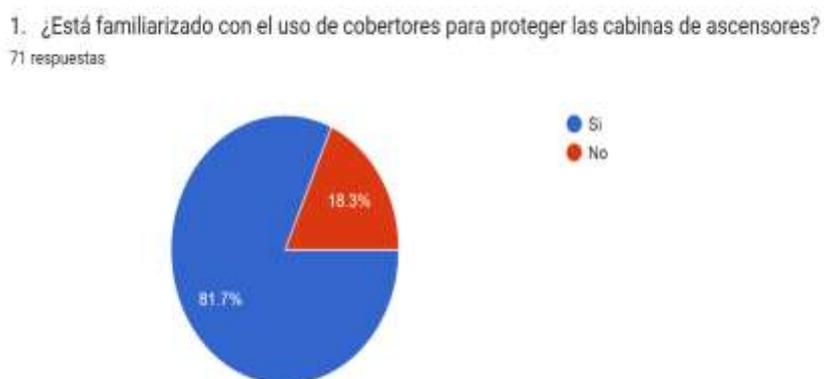
Con el objetivo de realizar un análisis más profundo de la factibilidad para la ejecución del proyecto, se formulan 9 preguntas las cuales se van a compartir a 71 personas, este modelo de encuesta se desarrolla en la aplicación Google Forms.

Cuestionario.

- 1. ¿Está familiarizado con el uso de cobertores para proteger las cabinas de ascensores?**

Tabla 3.*Pregunta 1 de la encuesta.*

Opción	Porcentaje obtenido	Personas
SI	81.7 %	58
NO	18.3 %	13
Total	100%	71

*Nota. La tabla muestra las respuestas obtenidas de la pregunta 1***Figura 04***Gráfico estadístico de respuestas de la pregunta 1*

Nota. La gráfica muestra los porcentajes obtenidos de la pregunta 1, en base a la encuesta realizada en la aplicación (Google Forms, 2024).

Análisis de los resultados.

Los resultados de esta pregunta muestran, con un porcentaje del 81.7 %, la mayoría de las personas encuestadas está familiarizado con el uso de los cobertores para la protección de cabinas de los ascensores, 13 personas

manifiestan no estar familiarizado con el uso de cobertores en los ascensores, esto representa un 18.3 % .

2. ¿Qué tan importante considera la protección de la cabina del ascensor?

Tabla 4.

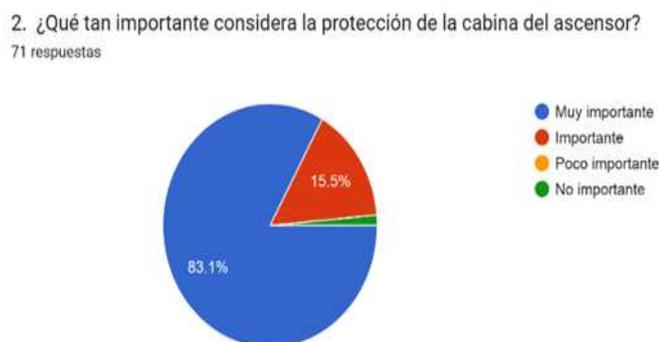
Pregunta 2 de la encuesta.

Opción	Porcentaje obtenido	Personas
Muy importante	83.1 %	59
Importante	15.5 %	11
Poco importante	0 %	0
No importante	1.4 %	1
Total	100%	71

Nota. La tabla muestra las respuestas obtenidas de la pregunta 2

Figura 05

Gráfico estadístico de respuestas de la pregunta 2



Nota. La gráfica muestra los porcentajes obtenidos de la pregunta 2, en base a la encuesta realizada en la aplicación (Google Forms, 2024)

Análisis de resultados.

En base a los resultados, podemos indicar que, de un total de 71 personas encuestadas, el 83.1 % que corresponde a 59 personas, es muy importante la protección de las cabinas de los ascensores, seguido de un 15.5 % (11 personas) que indican como importante, y con el 1.4 % (1 persona), quien indica que no es importante.

3. ¿Le interesaría instalar cobertores en los ascensores de su propiedad?

Tabla 5.

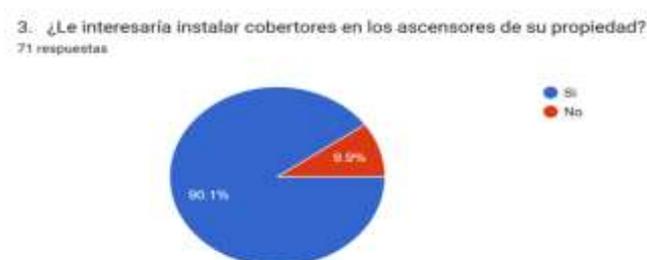
Pregunta 3 de la encuesta.

Opción	Porcentaje obtenido	Personas
SI	90.1 %	64
NO	9.9 %	7
Total	100%	71

Nota. La tabla muestra las respuestas obtenidas de la pregunta 3.

Figura 06

Gráfico estadístico de respuestas de la pregunta 3



Nota. La gráfica muestra los porcentajes obtenidos de la pregunta 3, en base a la encuesta realizada en la aplicación (Google Forms, 2024).

Análisis de resultados.

Los resultados obtenidos en esta pregunta nos indican que con un porcentaje del 90.1 %, a 64 personas encuestadas les interesa instalar un cobertor en los ascensores de su propiedad, y a 7 personas con un 9.9 % no indica interés en el proyecto.

4. ¿Qué aspectos considera más importantes en un cobertor para ascensor?

Tabla 6.

Pregunta 4 de la encuesta.

Opción	Porcentaje obtenido	Personas
Durabilidad	93 %	66
Estética	11.3 %	8
Facilidad de Instalación	63.4 %	45
Costo	16.9 %	12
Total	100%	71

Nota. La tabla muestra las respuestas obtenidas de la pregunta 3.

Figura 07

Gráfico estadístico de respuestas de la pregunta 4



Nota. La gráfica muestra los porcentajes obtenidos de la pregunta 3, en base a la encuesta realizada en la aplicación (Google Forms, 2024).

Análisis de resultados.

En base a los resultados obtenidos podemos indicar, que un porcentaje del 93% de las personas encuestadas, prefieren la durabilidad de los cobertores, por la facilidad en su instalación existe un 63.4%, por el costo indica, un porcentaje del 16.9%, por último, la estética en los cobertores indica un 11.3%

- 5. ¿Con qué frecuencia se realizan mudanzas, remodelaciones u otras actividades que podrían dañar la cabina del ascensor en su edificio?**

Tabla 7.*Pregunta 5 de la encuesta.*

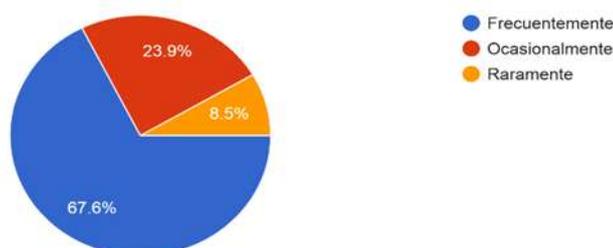
Opción	Porcentaje obtenido	Personas
Frecuentemente	67.6 %	48
Ocasionalmente	23.9 %	17
Raramente	8.5 %	6
Total	100%	71

Nota. La tabla muestra las respuestas obtenidas de la pregunta 5.

Figura 08*Gráfico estadístico de respuestas de la pregunta 5*

5. ¿Con qué frecuencia se realizan mudanzas, remodelaciones u otras actividades que podrían dañar la cabina del ascensor en su edificio?

71 respuestas



Nota. La gráfica muestra los porcentajes obtenidos de la pregunta 4, en base a la encuesta realizada en la aplicación (Google Forms, 2024)

Análisis de resultados.

Del total de las personas encuestadas el 67.6 % (48 personas) menciona que en sus proyectos hay mudanzas con mucha frecuencia, seguido de un 23.9 % (17 personas) menciona que lo hacen de forma ocasional, y un 8.5 % (6 personas) indican que lo hacen rara vez.

6. ¿Qué tipo de material preferiría para los cobertores de los ascensores?

Tabla 8.

Pregunta 6 de la encuesta.

Opción	Porcentaje obtenido	Personas
Tela	19.7%	14
Vinilo	81.7%	58
Plástico	2.8%	2
Total	100%	71

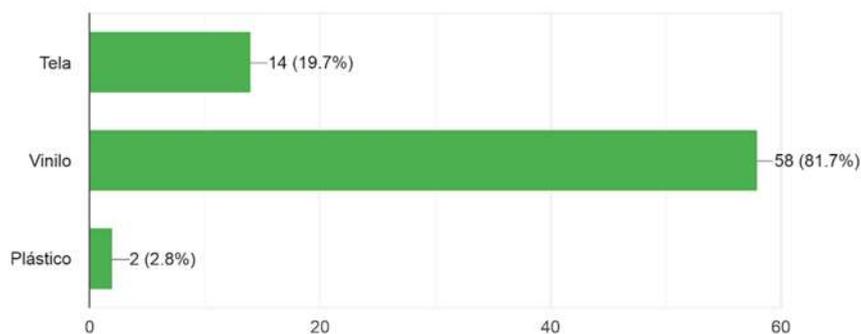
Nota. La tabla muestra las respuestas obtenidas de la pregunta 6.

Figura 09

Gráfico estadístico de respuestas de la pregunta 6.

6. ¿Qué tipo de material preferiría para los cobertores de los ascensores?

71 respuestas



Nota. La gráfica muestra los porcentajes obtenidos de la pregunta 6, en base a la encuesta realizada en la aplicación (Google Forms, 2024).

Análisis de resultados.

Para un porcentaje del 81.7 % de la población encuestada el material ideal para la elaboración de cobertores es el vinilo, seguido por la tela con el 19.7%,

podemos indicar que hay una conciencia de cuidar el medio ambiente ya que solo un 2.8 % opta por elaborar cobertores utilizando plástico.

7. ¿Qué colores o estilos de cobertores le parecerían más apropiados para su edificio?

Tabla 9.

Pregunta 7 de la encuesta.

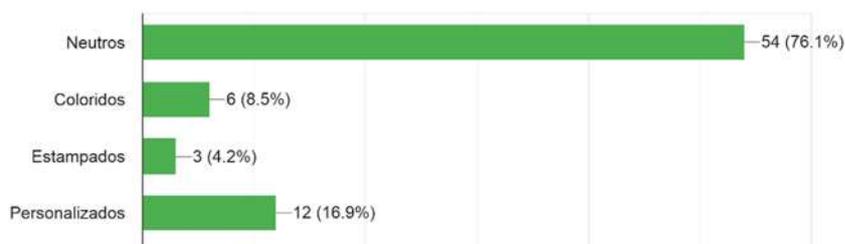
Opción	Porcentaje obtenido	Personas
Neutros	76.1 %	54
Coloridos	8.5 %	6
Estampados	4.2 %	3
Personalizados	16.9 %	12
Total	100%	71

Nota. La tabla muestra las respuestas obtenidas de la pregunta 7.

Figura 10

Gráfico estadístico de respuestas de la pregunta 7.

7. ¿Qué colores o estilos de cobertores le parecerían más apropiados para su edificio?
71 respuestas



Nota. La gráfica muestra los porcentajes obtenidos de la pregunta 7, en base a la encuesta realizada en la aplicación (Google Forms, 2024).

Análisis de resultados.

En base a los resultados obtenidos, podemos concluir que con un porcentaje de 76.1 % (54 personas) prefieren los colores neutros, luego el 16.9 % se inclina por los productos personalizados, en tercer lugar, con el 8.5 % están los que se inclinan por el estilo más colorido, finalmente con el 4.2 % están los clientes que prefieren el estilo personalizado.

8. ¿Qué nivel de protección espera de un cobertor para ascensor?

Tabla 10.

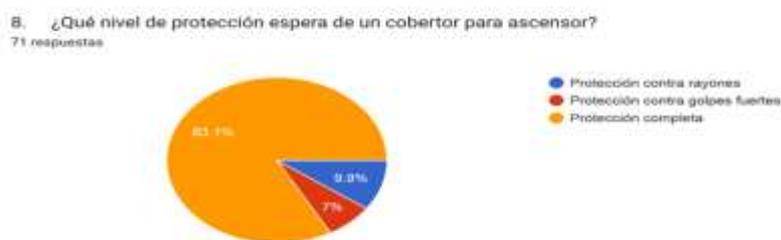
Pregunta 8 de la encuesta.

Opción	Porcentaje obtenido	Personas
Protección contra rayones	9.9 %	7
Protección contra golpes fuertes	7 %	5
Protección completa	83.1 %	59
Total	100%	71

Nota. La tabla muestra las respuestas obtenidas de la pregunta 8.

Figura 11

Gráfico estadístico de respuestas de la pregunta 8



Nota. La gráfica muestra los porcentajes obtenidos de la pregunta 8, en base a la encuesta realizada en la aplicación (Google Forms, 2024)

Análisis de resultados.

Los resultados no indican que con un 83.1 % de la población encuestada (59 personas) prefieren que el cobertor proporcione una protección total, el 9.9 % prefiere la protección contra rayones y, en tercer lugar, un 7 % indica que el cobertor debe proteger con golpes fuertes.

9. ¿Cuál sería su presupuesto aproximado para la instalación de cobertores en ascensores?

Tabla 11.

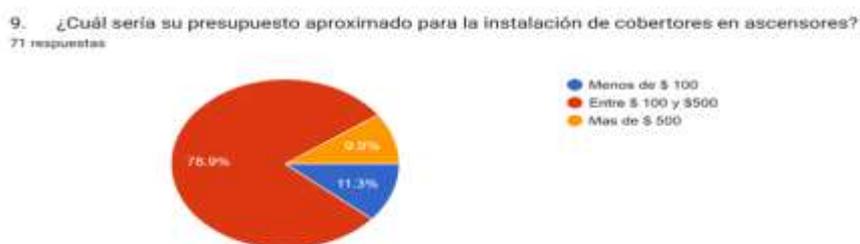
Pregunta 9 de la encuesta.

Opción	Porcentaje obtenido	Personas
Menos de \$ 100	11.3 %	8
Entre \$100 y \$500	78.9 %	56
Más de \$ 500	9.9 %	7
Total	100%	71

Nota. La tabla muestra las respuestas obtenidas de la pregunta 8.

Figura 12

Gráfico estadístico de respuestas de la pregunta 9.



Nota. La gráfica muestra los porcentajes obtenidos de la pregunta 8, en base a la encuesta realizada en la aplicación (Google Forms, 2024).

Análisis de resultados.

En esta pregunta se analiza algo muy importante, el costo que el cliente está dispuesto a pagar por el cobertor. Con un porcentaje del 78.9 % (56 personas) manifiestan que el costo puede estar entre el rango de \$100 a \$500 dólares, más de \$500 dólares, están dispuestos a pagar el 9.9 %, y el 11.3 % indica que el costo debe ser menos de \$100 dólares.

Análisis general del Proyecto.

Luego de analizar los resultados obtenidos en la encuesta para cada una de las preguntas, vamos a realizar un análisis general de todo el estudio que se realizó, esto es con el objetivo de consolidar los resultados, siendo los siguientes.

Para la encuesta se elaboró 9 preguntas dirigidas a los administradores de los edificios.

Se utilizó la fórmula para obtener el valor de la media, la cual nos indica que debemos realizar una sumatoria de todos los porcentajes que se obtuvieron en cada pregunta, el resultado se debe dividir para el número de valores.

Entonces tenemos los siguientes valores.

$$\bar{x} = \frac{\sum x}{n}$$

$$= 81.7 + 83.1 + 90.1 + 93.0 + 67.6 + 81.7 + 76.1 + 83.1 + 78.9$$

$$= 735.3 / 9$$

$$= 81.7 \%$$

Con esta lectura del análisis de los resultados, llegamos a la conclusión de, que el proyecto para la creación de la empresa de Seguridad Industrial muestra un porcentaje de aceptación del 81.7 %, lo cual nos permite continuar con el siguiente paso.

CAPÍTULO IV

PROPUESTA

Tema.

Elaboración de un modelo de gestión empresarial CANVAS para la creación de la empresa de Seguridad Industrial, ubicado en la ciudad de Quito, barrio Nueva Aurora, Avda. Quitumbe Ñan.

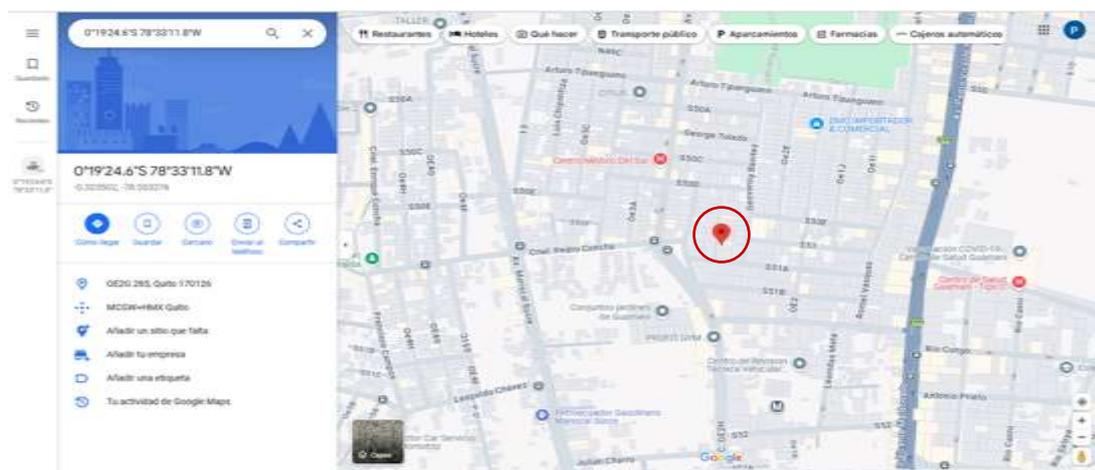
Datos informativos: Empresa de Seguridad Industrial

Beneficiarios: Los propietarios, sus empleados, sus proveedores, y moradores del sector.

Ubicación: Provincia de Pichincha en el cantón Quito, en el Barrio Nueva Aurora, en las calles S51A y Calle # 7 Casa # 503.

Figura 13

Ubicación del proyecto Empresa de Seguridad Industrial.



Nota. La imagen muestra la ubicación del proyecto situada en el mapa, imagen obtenida de Google Maps. <https://www.google.com/maps>

Antecedentes de la propuesta.

El barrio Nueva Aurora al igual que la gran mayoría de los barrios, uno de los más antiguos y tradicionales de Quito, posee una amplia historia desde su creación y ha sido testigo del desarrollo comercial, esto se puede evidenciar, a raíz de la inauguración de la maternidad Luz María Arismendi, esto dio paso a la creación y apertura de múltiples emprendimientos y comercios, La Nueva Aurora en la actualidad es un sector altamente comercial.

En la Nueva Aurora actualmente existen varios talleres para la confección textil, se dedican a la elaboración de prendas de vestir para damas, caballeros y niños, lo cual ha creado varias fuentes de empleo directas e indirectas, varios negocios cuentan con una trayectoria de muchos años, y los nuevos emprendimientos también han observado un significativo crecimiento económico,

esto es un buen indicador, podemos afirmar que el barrio Nueva Aurora cuenta con una gran apertura y aceptación.

En el caso del proyecto para la creación de la empresa de Seguridad Industrial, vamos a mencionar que desde el año 2010 contamos con un taller para la confección de maletas y bolsos personalizados, elaboramos kit con paños de micro fibra para el sector industrial, también trabajamos elaborando wype blanco de hilo, el producto estrella de este emprendimiento son los cobertores para las cabinas de los equipos de transporte vertical.

Justificación.

En la ciudad de Quito debido al crecimiento de los últimos años, mediante ordenanza municipal, en el sector norte está autorizado la construcción de grandes edificios, este es un segmento de mercado poco conocido pero que ofrece un gran nicho de mercado, representa una oportunidad de negocio, en el cual vamos a promocionar nuestro producto.

Posterior al estudio de mercado, mediante la encuesta a una muestra determinada para este sector, se hizo el análisis a las respuestas de cada pregunta, se consolidó los resultados de toda la encuesta, se obtuvieron resultados favorables, lo cual nos da un indicador positivo sobre la factibilidad y aceptación para la creación de la empresa de Seguridad Industrial, este establecimiento va a estar enfocado en la elaboración varios artículos para el sector industrial, prestando mayor atención a nuestro producto estrella, como es los cobertores para las cabinas de ascensores.

Objetivos.

Objetivo General.

Elaboración del modelo de gestión empresarial bajo el modelo CANVAS de la empresa de Seguridad Industrial, ubicado en la ciudad de Quito, barrio Nueva Aurora.

Objetivos Específicos.

- Analizar y conocer la segmentación de mercado en el que va a trabajar la empresa de Seguridad Industrial,
- La importancia de definir cuáles son los socios claves que van apoyar a la empresa de Seguridad Industrial,
- Propuesta de valor.

Figura 14. Modelo Canvas.



Nota. En la imagen se representa el modelo de gestión empresarial CANVAS y sus pasos.

Segmentación de clientes.

El proyecto para la creación de la empresa de Seguridad Industrial, vamos a tomar como referencia al sector de la construcción, esta es un área muy extensa, que abarca varios campos de acción y genera varias fuentes de empleo directa e indirecta, el proyecto va a promocionar sus productos en las empresas que se dedican a la instalación de ascensores, para el caso de la empresa de Seguridad Industrial, nuestro objetivo es trabajar con la empresa Coheco S.A. esta, al ser una empresa ya consolidada en el mercado nacional cuenta con una extensa cartera de clientes, los cuales están distribuidos en zonas, sur – centro, centro – norte y los valles, tomando como referencia esta clasificación, para nuestro proyecto se escogió al sector de la Gonzales Suarez, este es un sector de alta plusvalía en la ciudad de Quito, al momento existen 86 equipos, su construcción supera los 4 pisos, este es el segmento de mercado en el cual mi proyecto a identificado una oportunidad de negocio con la instalación de los cobertores en las cabinas de los equipos de transporte vertical.

Importancia de los socios claves.

Los socios claves, son las alianzas estratégicas que vamos a establecer para compartir experiencias, analizar costos, estudiar a los proveedores, el objetivo principal es establecer una sólida relación comercial con socios estratégicos que contribuyan al crecimiento y mejoramiento de negocio, de las experiencias que se comparten con otros socios surgen nuevas e innovadoras ideas que enriquecen a las organizaciones en periodo de crecimiento.

Para nuestro proyecto como socios claves vamos a mencionar a nuestros proveedores de las materias primas, ellos son quienes nos ofertan material de alta

calidad, esto garantiza que el producto terminado cumpla con el estándar solicitado por el cliente.

Propuesta de valor.

Todo negocio o emprendimiento necesita una propuesta de valor, algo que le diferencie de la competencia y atraiga a su cliente ideal, al no tener nada diferente como vamos a sobresalir del resto de opciones en el mercado.

Se necesita atraer a nuestros clientes con una propuesta de valor diferente, algo innovador, un plus que, para un cliente pueda manifestar “esto es justo lo que necesitaba y lo que andaba buscando”,

Para mi proyecto la creación de la empresa de Seguridad Industrial, como propuesta de valor vamos a ofrecer a más del servicio de la elaboración, el servicio de la instalación y el mantenimiento preventivo de los cobertores, se va a diseñar un servicio post – venta, en base a un cronograma, para poder realizar la visita y revisión del cobertor una ocasión por mes, esto se complementaría con un informe del estado del producto, en esta visita podemos identificar partes afectadas a las que se pueden realizar el remplazo inmediato.

Adicional para la entrega del producto la propuesta es, elaborar un plan de mejora continua en el proceso de producción, esto con el objetivo de mejorar el tiempo de entrega del producto terminado, actualmente la entrega se la realiza en aproximadamente 8 días laborables. Mi propuesta es, a partir de la emisión de la orden de compra por parte del cliente, la entrega debe ser en un pazo de 3 días laborables, para lo cual vamos a contar con suficiente inventario de materiales.

Fuentes de Ingreso.

Se analizará la ganancia y costos, que tendrá la elaboración de los productos para designar el precio de costo y el precio de venta al público.

La empresa trabajará en la elaboración de productos tales como, maletas personalizadas de lona para transportar herramientas menores, maletas para botiquín de primeros auxilios, bolas de wype de hilo en color blanco, paños para limpieza elaborados en microfibra y los cobertores para ascensores.

Podemos mencionar que para el análisis se tomará en cuenta el producto estrella, es el producto que presenta la más alta rotación, en el estudio realizado obtuvo una aceptación del 81.7 %; vamos a elaborar una ficha técnica para evaluar en costo de cada uno de los materiales, y de esta manera poder obtener el precio de venta al público.

Tabla 12.

Ficha técnica de producción de un cobertor.

			FICHA TÉCNICA	
			MATERIALES ESTÁNDAR DE COSTOS	
FECHA:			GERENTE PROPIETARIO	
01/09/2024			SRA. ANA CAGUANA	
NOMBRE DEL PRODUCTO	MEDIDA	COSTO	CANTIDAD	TOTAL
VINILO-CUERINA	METRO	\$ 8	7	\$ 56
ESPONJA	METRO	\$ 8	7	\$ 56
FORRO DE TELA	METRO	\$ 8	7	\$ 56
REATA	METRO	\$ 3	2	\$ 6
RIVETE	METRO	\$ 3	2	\$ 6
HILO	CONO	\$ 5	1	\$ 5
BROCHE METÁLICO	UNIDAD	\$ 1	10	\$ 10
IMAGEN DE UN COBERTOR			Total, neto	\$ 195
			Gasto de Fabricación	\$ 90
			Gasto Administrativo	\$ 10
			Transporte	\$ 10
			Subtotal	\$ 305
			15 % Iva	45,75
			Total.	\$ 351

Nota. La tabla presenta el costo que tendrá la elaboración del producto insignia de la empresa, el cobertor.

Con la ayuda de la Sra. Ana Lucia Caguana propietaria, y a la vez, ella es quien confecciona los productos de la empresa, elaboramos una tabla en la cual se puede apreciar detalladamente cada uno de los materiales que utilizamos para confeccionar un cobertor.

En la tabla se puede observar los materiales que utilizamos, la unidad, su costo, la cantidad, este análisis corresponde al valor para cada cobertor, tenemos como total neto \$ 195, a este valor se suman, los gastos de fabricación, gastos administrativos, el transporte, como subtotal tenemos \$ 305, al mismo se debe

sumar el valor del % 15 del Iva, \$ 45.75, este nos da un valor total para la venta al cliente de \$ 351, para cada cobertor.

Recursos Claves.

Inversión Inicial.

La inversión inicial se refiere a la cantidad de dinero, es el capital que se necesita para iniciar una actividad económica un emprendimiento o una empresa.

Activos fijos.

Los activos fijos son aquellos bienes tangibles o intangibles que una empresa adquiere con la intención de utilizarlos en sus operaciones a largo plazo, es decir por un periodo superior a un año. Estos activos se utilizan para generar ingresos y se mantienen en el balance de la empresa durante su vida útil.

Para el proyecto de la creación de la empresa de Seguridad Industrial, se tomará en cuenta todos los distintos tipos de maquinaria que se van a utilizar para la elaboración del cobertor, adicionalmente, se debe tomar en cuenta la implementación de los equipos de seguridad personal (EPPS), y cumplir con las normas y permisos establecidos por las entidades gubernamentales.

Tabla 13.*Máquinas para la elaboración del cobertor.*

MAQUINAS INDUSTRIALES				
NOMBRE	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Máquina Industrial Recta	Máquina marca YUKI	2	\$ 1.200	\$ 2.400
Máquina Industrial Overlok	Máquina marca SIRUBA	1	\$ 800	\$ 800
Máquina Industrial doble Aguja	Máquina marca SIRUBA	1	\$ 1.100	\$ 1.100
Máquina Recubridora	Máquina marca YONTEX	1	\$ 700	\$ 700
Cortadora Industrial	Cortadora marca YONTEX	1	\$ 150	\$ 150
Máquina brochadora	Máquina marca SINGER	1	\$ 60	\$ 60
Tijera industrial	Tijera marca SINGER	5	\$ 18	\$ 90
			Total	\$ 5.300
EQUIPOS DE SEGURIDAD				
Extintor	Extintor tipo ABC DE 10 LIBRAS	2	\$ 60	\$ 120
Caja de botiquín	Caja termoplástica de botiquín	1	\$ 18	\$ 18
Botiquín	Implementos de botiquín	1	\$ 10	\$ 10
			Total	\$ 148
			TOTAL	\$ 5.448

Nota: La tabla presenta la maquinaria y equipos de seguridad con los que va a contar la empresa.

Tabla 14.*Equipo tecnológico del proyecto.*

EQUIPO TECNOLÓGICO DEL PROYECTO				
NOMBRE	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Computadora	Computadora de escritorio	1	500	500
Impresora	Marca Epson L3110	1	200	200
Equipo Celular	Marca Samsung	1	250	250
			Total	950

Nota. La tabla presenta los equipos tecnológicos que poseerá la empresa.

Tabla 15.

Muebles y Enseres del proyecto.

MUEBLES Y ENSERES DEL PROYECTO				
Nombre	Descripción	Cantidad	Precio	Total
Sillas	Silla en acero inoxidable, acolchonado	4	35	140
Tablero	Tríplex de 18 mm	1	45	45
Estantería	Metálica (2.50 * 2 MT)	2	50	100
Escritorio	Para computador, estación de trabajo	1	80	80
Archivador	Metálico 5 servicios	1	35	35
Señalética	Juegos, señalética de seguridad	1	45	45
TOTAL				445

Nota. La tabla presenta los muebles y enseres de la empresa.

Las maquinarias, equipos de seguridad, los equipos tecnológicos, muebles y enseres, los cuales han sido detallados en las tablas anteriores son necesarios para el funcionamiento del proyecto, se realizó, un análisis de todo lo que se necesita para ofrecer un producto terminado de alta calidad en el menor tiempo posible. Al realizar la sumatoria de los valores de cada tabla obtenemos el valor total de \$ 6843. En activos fijos.

Permisos y requisitos de funcionamiento.

En el Ecuador, para poder crear una empresa es importante obtener y cumplir con todos los permisos de funcionamiento, estos se deben obtener previo a la apertura del establecimiento.

Ruc o Rise.

Es la inscripción en el Registro Único de Contribuyente, este trámite se lo puede realizar en línea o de manera presencial en cualquier establecimiento del Servicio de Rentas Internas.

En términos generales podemos indicar, que el RUC, es como una cédula de identidad ante la autoridad tributaria, mientras que el RISE es un Régimen

Tributario, en el RUC, se encuentran registradas todas las personas que contribuyen, mientras que, en el RISE, solo están una fracción de los mismos.

Requisitos.

Para obtener el RUC o el RISE, los requisitos son los siguientes.

- Clave de acceso al SRI en línea.
- Cédula de Identidad.
- Certificado de Votación.
- Planilla de servicio básico.
- Registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente.
- En el caso del RISE, debe ser persona natural.

Patente Municipal.

Es el permiso otorgado por el Municipio de la ciudad de Quito a personas que realizan actividades económicas. El trámite se lo puede realizar en las oficinas del Municipio.

Requisitos.

- Formulario de inscripción de patente. (descargar de: www.quito.gob.ec/Formularios de descarga).
- Acuerdo de responsabilidad y uso de medios electrónicos.
- Copia de la cedula de identidad y certificado de votación de las últimas elecciones.

- Formulario de declaración de patente o declaración inicial de la Actividad Económica.
- Copia del Registro único de Contribuyentes.
- Copia del acta de constitución, para sociedades sin fines de lucro.
- Certificado de no adeudar al Municipio.

El trámite no tiene costo.

Permiso de los Bomberos.

Es la autorización que el Cuerpo de Bomberos emite a todo local para su funcionamiento, tiene una vigencia de un año calendario, (desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre).

Requisitos.

- Acercarse a la estación de Bomberos más cercana y solicitar una inspección para el otorgamiento del permiso.
- Cancelar los aranceles correspondientes.
- Consigna los requisitos para la solicitud de la inspección.
- Realizar una autoinspección y llenar la información en la página web del Cuerpo de Bomberos.
- Presentar la autoinspección firmada en ventanilla.

El trámite no tiene costo.

Clave Patronal.

Es emitida por el IESS, esta clave nos da el acceso al sistema para poder ser empleadores y poder contratar de forma legal a los empleados.

Requisitos.

- Ingresar a la página web del IESS, www.iess.gob.ec.
- Escoger la opción, empleador–registro nuevo empleador.
- Ingresar el número de RUC, o cédula de ciudadanía y escoger el sector al que pertenece, (privado, público o domestico).
- Buscar entre los servicios en línea el que diga “Registro de Nuevo Empleador”.
- Completar la información solicitada en la plataforma.

El trámite no tiene costo.

La mayoría de los permisos que se deben obtener no tienen costo.

Activos diferidos.

Son los gastos anticipados que representan costos y gastos que la empresa ya ha pagado pero que aún no han utilizado porque se consumirán después.

Tabla 16.

Material de limpieza para el proyecto.

MATERIALES DE LIMPIEZA / MANTENIMIENTO				
Materiales	Cantidad	Unidad	Precio Unit	Precio total mensual
Paños de microfibra	10	Unidad	\$ 0,75	\$ 7,50
Escoba	2	Unidad	\$ 2,75	\$ 5,50
Recogedor plástico	2	Unidad	\$ 2,25	\$ 4,50
Aceite hidráulico	5	Litro	\$ 8	\$ 40,00
Agujas	10	paquete	\$ 4	\$ 40,00
Moldes	5	Unidad	\$ 12	\$ 60,00
Cinta métrica	2	Unidad	\$ 1,50	\$ 3,00
Carretes metálicos	12	Unidad	\$ 0,75	\$ 9,00
Hilos varios colores (cono)	25	Unidad	\$ 2,75	\$ 68,75
Total				\$ 238,25
			V. Mensual	\$ 238,25
			V.Trimestral	\$ 714,75
			V.Anual	\$ 2.859,00

Nota. La tabla presenta los precios de los materiales y artículos de limpieza con los contara la empresa para su funcionamiento.

Tabla 17.

Material de oficina para el proyecto.

MATERIALES DE OFICINA				
Materiales	Cantidad	Unidad	Precio Unit	Precio total mensual
Papel A4 Repopal	2	Resma	\$ 3,50	\$ 7,00
Esferos	2	Unidad	\$ 0,35	\$ 0,70
Cuaderno	1	Unidad	\$ 1,25	\$ 1,25
Total				\$ 8,95
			V. Mensual	\$ 8,95
			V.Trimestral	\$ 26,85
			V.Anual	\$ 107,40

Nota. La tabla presenta los materiales de oficina con los que contara la empresa para su funcionamiento.

Toda empresa u organización debe contar con suministros de limpieza, útiles de oficina y suministros de mantenimiento, los cuales son necesarios y

ayudan a cubrir las necesidades que generan la operación diaria, estos implementos representan anualmente un valor de \$ 2966.40

Servicios básicos.

Para la operación diaria, y como una parte esencial en el bienestar de las personas que conforman la empresa, debemos contar con los servicios básicos esenciales, los cuales son, luz, agua, telefonía, internet.

Tabla 18.

Servicios básicos del proyecto.

SERVICIOS BÁSICOS			
Descripción	Pago Mensual	Pago semestral	Pago anual
Luz	30	180	360
Agua	15	90	180
Teléfono	12	72	144
Internet	25	150	300
Total	82	492	984

Nota. La tabla presenta los servicios básicos con los que contará la empresa para su funcionamiento.

Los servicios básicos son indispensables para cuidar del bienestar y salud de todos los miembros de la empresa, el valor anual de los mismos es de \$ 984.

Capital Humano.

En todas las organizaciones, el capital humano es un elemento tan sensible, son todas las personas, que ingresan permanecen y participan en la organización, indistintamente, sea cual sea su nivel jerárquico o la tarea que desempeñe en la empresa.

La organización, debe destinar los recursos económicos para el pago de todos los beneficios y las obligaciones que establece el Instituto Ecuatoriano de

Seguridad Social. Para el funcionamiento de la empresa de Seguridad Industrial el capital humano está organizado de la siguiente manera.

Tabla 19.

Sueldos destinados para los empleados del proyecto.

SUELDOS					
PERSONAL	SUELDOS	ANUAL	IESS EMP.	IESS EMPRESA	GASTO SUELDOS ANUAL
Administrador	500	6000	567	729	6162
Jefe de Producción	460	5520	521,64	670,68	5669,04
Asistente Junior	450	5400	510,3	656,1	5545,8
TOTAL	1410	16920	1598,94	2055,78	17376,84

Nota. La tabla presenta los valores de los sueldos que tendrán los empleados de la empresa de Seguridad Industrial.

Tabla 20

Decimos de los sueldos para los empleados del proyecto.

PERSONAL	SUELDOS	DECIMO 4°	DECIMO 3°	TOTAL DECIMOS
Administrador	500	450	500	950
Jefe de Producción	460	450	460	910
Asistente Junior	450	450	450	900
TOTAL	1410	1350	1410	2760

Nota. La tabla presenta los Decimos de los sueldos que tendrán los empleados del proyecto.

Tabla 21.

Total, en sueldos de los empleados del proyecto.

TOTAL SUELDOS	TOT. DECIMOS	TOT ANUAL
17376,84	2760	20136,84

Nota. La tabla presenta el total final de los sueldos que tendrán los empleados de la empresa de Seguridad.

En el capital humano, se toma en cuenta todos los beneficios de la ley, como lo son el seguro social, décimo cuarto y décimo tercer sueldo, en las tablas anteriores podemos observar que la empresa de Seguridad Industrial, cuenta con 3 trabajadores a jornada completa, al realizar los cálculos, la suma total de los sueldos con los beneficios de ley es de \$ 20136.84.

A esto se debe sumar anualmente el 15 % de las utilidades que genera la empresa de los cuales, amparados en la ley vigente en el Ecuador, el 10% se divide para los trabajadores, y el 5% restante es para las cargas que registran cada uno de los trabajadores, estos resultados se obtendrán luego del cierre fiscal de cada año laborado.

Total, de Inversión.

En el punto, y con el objetivo de conocer el total del capital necesario para el funcionamiento de la empresa, se debe considerar tanto los activos fijos como el capital de trabajo. Será la suma total de todos los aspectos antes mencionados. Estos nos permitirán saber el valor total que se necesita para el funcionamiento de la empresa, con esta información podemos tomar la decisión para el financiamiento del proyecto.

Para una mejor apreciación de lo expuesto, vamos a elaborar una tabla con todos los valores para conocer el presupuesto necesario para el funcionamiento de la empresa de Seguridad Industrial.

Tabla 22.

Total. Inversión para el proyecto.

Nota. La tabla presenta el total de la inversión que tendrá el proyecto.

INVERSIONES		
ACTIVOS FIJOS		
Edificio	0	0
Vehículo	0	0
Equipos Ind./ seguridad	5448	5448
Equipos de Computación	950	950
Muebles - enseres	445	445
Total	6843	6843
CAPITAL DE TRABAJO	3 meses	12 meses
Sueldos	5034,21	20136,84
Servicios Básicos	246	984
Material oficina	26,85	107,4
Material limpieza	714,75	2859
Gastos documentos, permisos	112,5	450
Alquiler local	0	0
Publicidad	87,5	350
Adquisición productos	1300	5200
Gastos financieros	1000	4.000,00
TOTAL	8521,81	34.087,24
TOTAL, INVERSION	15364,81	40.930,24

Luego de analizar cada uno de los aspectos, podemos apreciar el resultado de la inversión que tendrá el proyecto, como resultado de la sumatoria de activos fijos tenemos el valor de \$ 6843, y un total de capital de trabajo de \$ 34087.24 anuales. La suma de estos valores nos da el valor de \$ 40930.24, es la inversión que se necesita para iniciar el proyecto.

Depreciación de activos.

Para la empresa de Seguridad Industrial en los artículos que tienes depreciación se va a manejar con los siguientes porcentajes, para equipos industriales y de seguridad se tendrá una depreciación del 10%, para equipos tecnológicos o de computación un porcentaje del 33.33% y para los muebles y enseres una depreciación del 10%, los cuales podemos apreciar en la siguiente tabla.

Tabla 23.

Total, inversión para el proyecto.

DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS (en línea recta)			
		% DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN
Equipos Ind.	5448	10%	544,8
Edificio	0	5%	0
Vehículos	0	20%	0
Equipos de Computación	950	33,33%	316,635
Muebles y Enseres	445	10%	44,5
			905,94

Nota. *La tabla presenta la depreciación que tendrá el equipamiento de la empresa de seguridad industrial.*

Amortización.

Con el objetivo de poder solventar el total del capital necesario para poder iniciar el proyecto, se va realizar la solicitud para pedir un préstamo a la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tulcán Ltda. El préstamo que se va a solicitar es por un valor de \$ 30000, la cooperativa otorga los créditos con una tasa de interés del 15 % a un plazo de pago de 60 meses.

Con estos datos realizaremos una tabla de amortización para controlar los pagos mensuales y sus intereses.

Tabla 24.*Tabla de amortización.***TABLA DE AMORTIZACIÓN**

MONTO	30000			
TASA	15%			
PLAZO	5			
PERIODO	DIVIDENDO	PAGO INTERES	PAGO CAPITAL	SALDO
0	-	-	-	30000
1	8738,51	4.200,00	4.538,51	25.461,49
2	8738,51	3.564,61	5.173,90	20.287,60
3	8738,51	2.840,26	5.898,24	14.389,35
4	8738,51	2.014,51	6.724,00	7.665,36
5	8738,51	1.073,15	7.665,36	0,00

Nota. La tabla presenta el cálculo de la amortización del préstamo y el interés del mismo.

Estructura de capital.

Para poder cumplir con el capital que se necesita para iniciar con la empresa de Seguridad Industrial, se va a contar con el 26.70% del capital con una inversión propia, este valor es de \$ 10930.24, el restante 73.30% se va a financiar mediante el préstamo financiero en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tulcán Ltda. Este valor corresponde a \$ 30000, con estas 2 fuentes se logra alcanzar el total del capital por el valor de \$ 40930.24

El costo está representado por un 22% del capital propio dado que el riesgo país está en un 19%, a esto se le suma el 3% de tasa pasiva y en el financiamiento un 14% que es la tasa activa del banco.

En la tasa de descuento se contará con los siguientes porcentajes, en el capital propio es de 11,5% y en el capital financiado de 6,7%. todos estos aspectos se detallarán en la siguiente tabla.

Tabla 25.

Estructura del capital.

Nota. La tabla representa la estructura de capital del proyecto.

ESTRUCTURA DE CAPITAL					
		Estructura	Costo	TD	
Capital Propio	10930,24	27%	13%	3,5%	
Capital Financiero	30000	73%	14%	10,3%	
TOTAL INVERSIÓN	43315,81	100%		13,7%	TMAR

TMAR

La TMAR (tasa mínima aceptable de rendimiento), es la rentabilidad razonable que un inversionista espera obtener de una inversión, teniendo en cuenta los riesgos de la inversión y el costo de oportunidad de ejecutarla, en lugar de otras inversiones. (Lifeder, 2023).

En el análisis de la tabla anterior podemos observar que se obtuvo el cálculo del TMAR, siendo este del 13.7%, el resultado nos indica como conclusión que el proyecto debe alcanzar mínimo el 14% para que pueda ser rentable, solvente y pueda tener una sostenibilidad en el tiempo.

Actividades Claves.

Con la finalidad de trabajar en la mejora continua y fidelización de los clientes, la empresa de Seguridad Industrial, va a desarrollar algunas actividades claves, las cuales están diseñadas para agregar valor a los productos y servicios que ofrece la empresa.

Mejora en la Producción.

La producción, es el proceso mediante el cual un conjunto de materias primas se convierte en producto terminado, la producción es una actividad clave para la empresa de Seguridad Industrial, es aquí en donde posterior a la orden de compra emitida por el cliente, verificamos cual es el stock actual de materiales, en el caso de no tener existencia en algún ítem se realiza el proceso de compra.

Ya con todos los materiales se inicia el proceso de producción del cobertor, actualmente el proceso se realiza por etapas. Como un valor agregado vamos a mejorar los tiempos de entrega del producto terminado, sin descuidar la calidad y los detalles con los que cuenta cada cobertor.

Personalizar el producto.

En este sentido como se mencionó anteriormente, en el mercado del transporte vertical existen un sin número de tipos de equipos, es la razón por la cual, cada cobertor que vamos a confeccionar a va tener una identificación única, esto nos permite, realizar la trazabilidad al momento del mantenimiento preventivo o correctivo.

Asociaciones Claves.

Para la empresa de Seguridad Industrial, las asociaciones claves son nuestros proveedores de materia prima, son ellos quienes garantizan la disponibilidad de productos para la confección, la manera de trabajar, se genera el pedido de materiales, la entrega es en un máximo de 12 horas, esto nos ayuda a mejorar los tiempos de reacción ante la solicitud de los clientes.

Estructura de Costos.

En este punto se evaluarán los costos fijos y variables, con este análisis se determinará si el negocio es rentable, proyectándose las ganancias de la empresa y de esta manera controlar las finanzas.

Punto de equilibrio.

El punto de equilibrio, punto muerto o umbral de rentabilidad, es el nivel mínimo de ventas en el que los costos totales se igualan con los ingresos, en otras palabras, es cuando los ingresos y los egresos están al mismo nivel, por lo tanto, podemos indicar que no hay ganancias ni pérdidas. (Flores, 2021).

Para el cálculo del punto de equilibrio de la empresa de Seguridad Industrial vamos a utilizar la siguiente información.

Tabla 26.

Tabla de costos fijos.

Costos fijos	
Arriendo	0
Sueldos	1678
TOTAL	1678

Nota. *Detalle de costos fijos.*

Tabla 27.

Tabla de margen de contribución.

Costo del Cobertor			
Precio	351		
Costo	195		
Ganancia	156	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	

Nota. *Detalle del precio, costo y margen de contribución.*

El margen de contribución para la empresa de Seguridad Industrial, se lo obtiene en base al análisis del producto estrella como lo es el cobertor para cabinas de ascensores, teniendo un costo de \$195 y un precio de \$351 generando como margen de contribución el valor de \$ 156, estos valores están expuestos en la tabla anterior.

Tabla 28.

Formula del punto de equilibrio.

PE = COSTO FIJO / MARGEN DE CONTRIBUCION				
PE=	11			
	11	Cobertores	0,4	diario

Nota. *Cálculo del punto de equilibrio.*

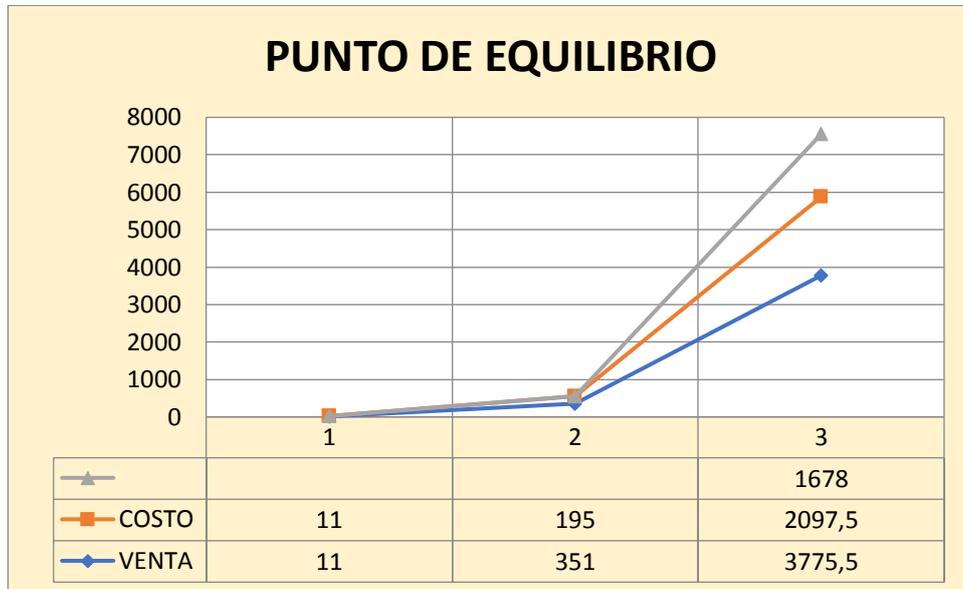
Para la obtención del punto de equilibrio se debe dividir el valor del costo fijo sobre el margen de contribución, para nuestro caso como costo fijo es \$1678 dividido para \$ 156 que es el margen de contribución, esta operación nos da un valor de 11, los cuales se van a dividir para los 30 días que se trabajan al mes, esto nos da como resultado que se debe elaborar el 0.4 % de un cobertor diario.

Tabla 29.

Punto de equilibrio.

VENTA	11	351	3775,5
COSTO	11	195	2097,5
			1678
PUNTO DE EQUILIBRIO			0

Nota. *Análisis del punto de equilibrio.*

Figura 15*Punto de equilibrio.***Nota.** *Análisis del punto de equilibrio.*

Tanto en las tablas como en la gráfica podemos observar la relación de ambos aspectos y el punto de equilibrio que se debe tener en cuenta para la toma de decisiones en el proyecto.

Conclusiones, y Recomendaciones

Conclusiones.

1. Los emprendimientos en la actualidad, deben estar preparados a los cambios y actualizaciones, estar al día en las nuevas tendencias del mundo comercial, que cambia a cada momento, como antecedente de mi proyecto, en sus inicios mi emprendimiento nace con el objetivo de satisfacer una necesidad específica, con el pasar del tiempo se pudo evidenciar un crecimiento sostenible, esto nos da la pauta, de que, es el momento de diversificar nuestros productos, segmentar el mercado, satisfacer nuevas necesidades, esto es una oportunidad de negocio.

2. Toda organización, pyme, o pequeño emprendimiento que inicia, es un proyecto que nace en base a un análisis que permite detectar un problema, el objetivo principal es buscar las mejores alternativas de solución, de igual manera es fundamental el conocimiento de la Seguridad en las organizaciones, una buena práctica de las normas de seguridad nos garantiza el cuidado de nuestro mayor capital como lo es el Capital Humano.

3. Para el inicio de un plan de negocio o emprendimiento es importante realizar un análisis, un estudio de todas las oportunidades que tenemos, para cumplir con este objetivo es necesario utilizar herramientas como son las encuestas de mercado, con los resultados obtenidos a los emprendedores nos ayudan a tomar las decisiones que permitan innovar y mejorar nuestros productos o servicios, todas estas decisiones con el objetivo de satisfacer las necesidades de los clientes.

4. Todo plan de negocio, en sus inicios, a partir del estudio de mercado es importante conocer la parte financiera con la cual se apalancará el arranque del emprendimiento, para esto debemos documentar todos los gastos, costos, la materia prima, la maquinaria, el capital humano, el capital financiero, el conocimiento de todos estos aspectos no permiten saber si nuestro emprendimiento está siendo rentable. El cumplir con las normas y reglamentos de la ley de nuestro país nos hace ver como una organización seria y comprometida por el bienestar de todos sus integrantes.

Recomendaciones.

1. En la actualidad antes de iniciar un plan de negocio o emprendimiento es importante buscar toda la información, inclusive de áreas o negocios ya establecidos, esto nos aporta el conocimiento para poder innovar aplicar nuestra creatividad para mejorar, crear u ofrecer un producto o servicio que cumpla con la necesidad de los clientes, nuestro producto debe tener un plus diferente, ese valor agregado, es lo que nos va a diferenciar del resto, el cliente va a decir, “esto es lo que estaba buscando, es lo que necesito.”

2. Actualmente la mejor manera de impulsar, dar a conocer nuestros productos es utilizar una campaña de Marketing, para todo emprendedor es recomendable obtener amplios conocimientos de Marketing tanto el tradicional como el digital, y aplicarlos para la expansión de la marca.

3. Es importante diseñar un plan estratégico, en el cual van a estar definidos los objetivos tanto generales con específicos, respaldar con documentos todos los procesos con los que cuenta el plan de negocio esto nos

da la formalidad y la imagen de ser una organización que trabaja apegada al cumplimiento de las normas y reglamentos, es recomendable conocer de forma detallada como se va a financiar el capital necesario para el arranque del plan de negocio.

Referencias.

- CHIAVENATO. (2006). Obtenido de https://www.academia.edu/36414732/Unidad_3_Tipos_de_empresa
- Equipo editorial, E. (30 de septiembre de 2020). *Seguridad. Enciclopedia*. Obtenido de <https://concepto.de/seguridad/>
- Jain, N. (25 de julio de 2023). Obtenido de https://ideascale.com/es/blogs/que-es-la-investigacion/#toc_What_is_Research
- JIMÉNEZ, A. (21 de Noviembre de 2012). *El Blog Salmon*. Obtenido de <https://www.elblogsalmon.com/historia-de-la-economia/la-evolucion-historica-del-concepto-de-empresa>

Anexo 2.



COTIZACION MECTVC-SEINIC-0001AS-COT2024
D.M. de Quito a, 11 septiembre 2024

R.U.C 1704239522001

COTIZACIÓN: Muebles y Enseres

Muy cordialmente le saludamos desde la Mecánica Vicente Calderón, RUC:1704239522-001. Contamos con 40 años de experiencia en el trabajo con metal, fabricación y adaptación de productos para el área industrial, automotriz y artesanal.

Adjuntamos la presente cotización según requerimientos para dotación de muebles y enseres de proyecto.

CODIGO	Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
		Und.	USD	USD
SLA010	Silla en acero inoxidable acolchonado	4	35	140
TBL010	Tablero de madera Triplex de 18mm	1	45	45
EST020	Estantería Metálica (2.5x2.0 m)	2	50	100
CRT010	Escritorio para computadora	1	80	80
ACH010	Archivador metálico 5 servicios	1	35	35
SRT010	Juego señalético de seguridad	1	45	45
		Subtotal		445
		IVA 12%		---
		IVA 0%		0
		TOTAL A PAGAR		445

Notas:

- *Vigencia de la oferta: 8 días hábiles.*
- *Forma de pago: Cheque o transferencia*
- *Los precios incluyen IVA 0%, contamos con calificación artesanal INDA.*
- *Tiempos de Entrega: Inmediata, Si está el producto disponible en Stock. La estantería se entregarán en un lapso no mayor de 15 días según parámetros de Diseño.*
- *Garantía: Si*

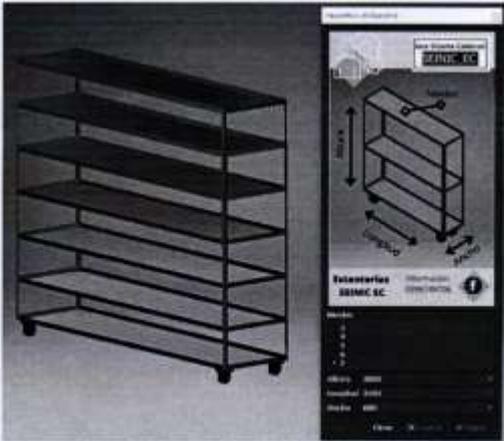
Correo: tornovicentcalderon@gmail.com vicenjo.calderon@gmail.com
SEINIC: Servicios de Ingeniería Industrial Calderón
Teléfonos: 2-974-458, 0998749708, 0998533731.
FB. <https://www.facebook.com/SEINIC.ec/>
Dirección: Av. Maldonado y Antonio Prieto, Sector Guanani Bajo, Quitumbe

Anexo 3.



COTIZACION MECTVC-SEINIC-0001AS-COT2024
D.M. de Quito a, 11 septiembre 2024

Características de la cotización:

Representación de la estantería	CARACTERÍSTICAS
<p data-bbox="539 741 1070 763">Parámetros referenciales de estantería. $N=6u$, $h=1000mm$, $L=2000mm$, $a=300mm$</p>  <p data-bbox="539 1223 1070 1245">Parámetros referenciales de estantería. $N=7u$, $h=2000mm$, $L=2500mm$, $a=600mm$</p>	<p data-bbox="1129 976 1243 1032">Estantería Metálica (2.5x2.0 m)</p>

Correo: tornovicentacalderon@gmail.com vicenzo.calderon@gmail.com
 SEINIC: Servicios de Ingeniería Industrial Calderón
 Teléfonos: 2-974-458, 0999749708, 0998533731.
 FB. <https://www.facebook.com/SEINIC.ec/>
 Dirección: Av. Maldonado y Antonio Prieto, Sector Guamaní Bajo, Quitumbe

