CARRERA DE TECNOLOGÍA SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA:

“MODELO DE NEGOCIO PARA LA INSTALACIÓN DE UN TALLER DE EBANISTERÍA “MÓNICA”, PARA LA ELABORACIÓN DE MUEBLES EN MADERA, UBICADO ENLA CABECERA CANTÓN MUISNE”

Autor: Mariana Alexandra Yépez Estrada

Tutor: Ing. Juan Chiriboga

D.M. Quito, 5 de marzo de 2023

DEDICATORIA

En el presente estudio lo dedico infinitamente a Dios por bendecirme para llegar hasta donde he llegado, porque hizo realidad este sueño anhelado.

A mis padres, abuelita, hermanos, sobrinos y familiares en general por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, apoyo incondicional y por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor.

A mi tutor y coordinador quienes fueron un pilar fundamental que me han ayudado motivándome a no desistir durante el proceso de formación académica, para así continuar en pie en la carrera profesional.

AGRADECIMIENTO

A mis padres por su esfuerzo y dedicación, quienes, con sus conocimientos, experiencia, paciencia y su motivación han sido un pilar fundamental para continuar mis estudios con éxito.

También quiero agradecer a mis profesores durante toda mi carrera profesional porque todos han aportado con un granito de arena a mi formación, por sus consejos, su enseñanza y más que todo por su amistad.

De igual manera agradecer a mi profesor de emprendimiento Ing. Christian Carvajal por su visión crítica de muchos aspectos cotidianos de la vida, por su rectitud en su profesión como docente, por sus consejos, que ayudan a formarte como persona e investigador.

De igual forma agradecer a la Ing. Juan Carlos Chiriboga, por su visión con mi Proyecto, con sus observaciones constructivas.

AUTORÍA

Yo, **Mariana Alexandra Yépez Estrada,** autora del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

Mariana Alexandra Yépez Estrada

D.M. Quito, 5 de marzo de 2023

Ing. Juan Chiriboga

Tutor de Trabajo de Titulación

CERTIFICACIÓN

Certifico 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.

Ing. Juan Chiriboga

D.M. Quito, 5 de marzo de 2023

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 clausulas:

PRIMERA: El **Ing. Juan Chiriboga** y por sus propios derechos en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera; y la Sta. **Mariana Alexandra Yépez Estrada,** por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO. - La Sta. **Mariana Alexandra Yépez Estrada** realizó el trabajo fin de carrera titulado: **"Modelo de negocio para la instalación de un taller de ebanistería "Mónica", para la elaboración de muebles en madera, ubicado en la cabecera cantón Muisne.",** para optar por el título de, Tecnólogo/a en Administración en él Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección de **Ing. Juan Chiriboga.**

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, **Ing. Juan Chiriboga** en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera y la Sta. **Mariana Alexandra Yépez Estrada,** 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: **"Modelo de negocio para la instalación de un**

taller de ebanistería "Mónica", para la elaboración de muebles en madera, ubicado en la cabecera cantón Muisne", 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.

Ing. Juan Chiriboga **Mariana Alexandra Yépez Estrada**

D.M. Quito, 05 de marzo de 2023.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA 2

AGRADECIMIENTO 3

AUTORIA 4

CERTIFICACIÓN 5

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA 6

ÍNDICE DE CONTENIDO 8

ÍNDICE DE TABLAS 13

ÍNDICE DE FIGURAS 15

RESUMEN 16

ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL 18

Creación de la empresa 18

Descripción de la empresa 19

Importancia 19

Características 19

Actividad 21

Tamaño y distribución de la empresa 21

Necesidades que satisfacer 22

Necesidades básicas o fisiológicas. 23

Necesidad de Seguridad 23

Necesidad Social 24

Necesidad de Autoestima 25

Necesidad de Autorrealización 25

Localización de la empresa 26

Filosofía Empresarial 27

Misión 27
Visión. 27
Objetivos 28
Meta 28
Estrategias 29
Políticas 30
FODA 31
Fortalezas. 32
Oportunidades. 32
Debilidades. 33
Amenazas. 33
Desarrollo organizacional 33
Formalización 35
Centralización – Descentralización 35
Integración 35
Organigrama empresarial 36
Funciones del personal 37
PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING *40*
Objetivo de mercadotecnia 40
Investigación de mercado 40
Modalidad. 41
Plan de Muestreo 41
Análisis de las encuestas 43
Pregunta 1. 43
Pregunta 2. 44
Pregunta 3. 45
Pregunta 4. 45

Pregunta 5. 46
Pregunta 6. 47
Pregunta 7. 48
Pregunta 8. 50
Pregunta 9. 51
Pregunta 10. 52
Análisis General. 53
Entorno empresarial 54
Microentorno. 54
Macroentorno 57
Producto y servicio 59
Producto Esencial. 60
Producto real. 60
Características. 60
Calidad. 61
Estilo. 61
Marca. 62
Producto aumentado. 62
Plan de introducción al mercado 63
Distintivos y uniformes 63
Materiales de identificación. 67
Canal de distribución y puntos de ventas 69
Promoción. 69
Contacto. 69
Correspondencia. 69
Negociación. 70
Financiamiento. 70
Riesgo y oportunidades del negocio 70

Fijación de Precios 70
Fijación de precios por mueble. 71
Implementación del negocio 72
Arriendo local 73
Equipos industriales 73
Equipos de computación 73
Muebles y enseres. 74
Equipos de seguridad. 74
Suministros de oficina 75
Servicios básicos 75
Materiales de limpieza. 76
Estudio arquitectónico 76
PROCESO DERECHO EMPRESARIAL *77*
Servicio de Rentas Internas (SRI) 77
Patente Municipal 78
Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) 79
Ministerio de Trabajo 80
PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL *80*
Objetivo de área 80
Impacto ambiental 81
Impacto social 83
Generación de empleo 83
Igualdad de género 84
Ambiente laboral 84
Soporte económico para las familias 84
PROCESO FINANCIERO *85*

Introducción 85

Activos Fijos 85

Capital de trabajo 86

Sueldos 87

Depreciación activos fijos. 89

Tabla de amortización 90

Estructura capital 91

Punto de equilibrio 91

Costo de ventas 94

Flujo de caja 95

Cálculo del TIR y el VAN 97

VAN (Valor Actual Neto) 97

TIR (Tasa Interna de Retorno) 98

Conclusiones *100*

Recomendaciones *102*

Referencias Bibliográficas *103*

Anexos *110*

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 *Méritos aspectos a considerar, Gerente* 37

Tabla 2 *Méritos aspectos a considerar, Maestro Carpintero* 38

Tabla 3 *Género* 43

Tabla 4 *Rango etario* 44

Tabla 5 *Preferencia de artículos de madera* 45

Tabla 6 *Tiene artículos de madera en su hogar* 46

Tabla 7 *Criterios de valoración para comprar un producto de madera* 47

Tabla 8 *Inmobiliario de madera más apetecido por la población* 48

Tabla 9 *Preferencia de compra de artículos hechos en madera* 49

Tabla 10 *Frecuencia de mantenimiento de los artículos hechos en madera* . 50

Tabla 11 *Color preferido en inmobiliario* 51

Tabla 12 *Madera preferida para inmobiliario del hogar* 52

Tabla 13 *Proveedores de Taller Mónica* 57

Tabla 14 *Financiamiento de publicidad por un año* 70

Tabla 15 *Fijación de costos cama de caoba de 2 plazas* 72

Tabla 16 *Arriendo del local.* 73

Tabla 17 *Equipos industriales* 73

Tabla 18 *Equipos de computación* 73

Tabla 19 *Muebles y enseres.* 74

Tabla 20 *Equipos de seguridad* 74

Tabla 21 *Suministros de oficina* 75

Tabla 22 *Servicios básicos* 75

Tabla 23 *Materiales de limpieza* 76

Tabla 24 *Activos fijos* 85

Tabla 26 *Capital de trabajo* 87

Tabla 27 *Capital de inversión* 87

Tabla 28 *Sueldos.* 88

Tabla 29 *Décimos* 88

Tabla 30 *Sueldo total* 88

Tabla 31 *Depreciación de activos fijos* 89

Tabla 33 *Tabla de Amortización* 90

Tabla 34 *Estructura de capital.* 91

Tabla 35 *Costos fijos mensuales* 92

Tabla 36 *Margen de contribución* 93

Tabla 37 *Punto de equilibrio* 93

Tabla 38 *Ventas proyectadas* 94

Tabla 39 *Costo de ventas* 95

Tabla 40 *Flujo de caja* 96

Tabla 41 *Interpretación del VAN* 97

Tabla 42 *Interpretación de TIR* 99

Tabla 43 *VAN, TIR y TMAR* 99

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 *Pirámide de Maslow* 22
Figura 2 *Ubicación de Taller Mónica* 26
Figura 3 *Proceso para la transformación de materia prima en productos* ... 36
Figura 4 *Organigrama empresarial "Taller Mónica"* 36
Figura 5 *Pregunta 1* 43
Figura 6 *Rango etario* 44
Figura 7 *Preferencia de artículos de madera* 45
Figura 8 *Tiene artículos de madera en su hogar* 46
Figura 9 *Criterios de valoración para comprar un producto de madera* 47
Figura 10 *Inmobiliario de madera más apetecido por la población* 48
Figura 11 *Preferencia de compra de artículos hechos en madera* 49
Figura 12 *Frecuencia de mantenimiento de los artículos hechos en madera* 50
Figura 13 *Color preferido en inmobiliario* 51
Figura 14 *Madera preferida para inmobiliario del hogar* 52
Figura 15 *Microentorno de Taller Mónica* 55
Figura 16 *Ubicación de Taller Mónica* 55
Figura 17 *Macroentorno de Taller Mónica* 58
Figura 18 *Uniforme de gerente Taller Mónica* 63
Figura 19 *Uniforme de Maestro Carpintero* 64
Figura 20 *Uniforme auxiliar de carpintero* 65
Figura 21 *Uniforme de seguridad para maestro y auxiliar* 66
Figura 22 *Imagotipo de Taller Mónica* 67
Figura 23 *Anverso tarjeta de presentación* 68
Figura 24 *Reverso tarjeta de presentación* 68
Figura 25 *Diseño arquitectónico de Taller Mónica* 76
Figura 26 *Gráfica, punto de equilibrio* 94

“Modelo de negocio para la instalación de un taller de ebanistería “Mónica”, para la elaboración de muebles en madera, ubicado en la cabecera cantón Muisne.”

Mariana Alexandra Yépez Estrada

Ing. Juan Chiriboga

D.M. Quito, 05 de marzo de 2023

RESUMEN

El presente trabajo tiene como finalidad la creación de un modelo de negocio para la instalación de un taller de ebanistería “Mónica”, para la elaboración de muebles en madera, ubicado en la cabecera cantón Muisne, Ecuador.

Este negocio elabora y ofrece una variedad de productos utilitarios, tales como: camas, armarios, mueles, mesas, sillas, y entre otros bienes que son apetecidos por la población local, considerando que la madera más solicita es el guayacán y para evitar que se produzca tala indiscriminada de bosques se trabajará con empresas o asociaciones productoras de madera que cuenten con permisos ambientales y estén certificadas para la comercialización de la madera que es el recurso más indispensable para la producción del inmobiliario solicitado por el cliente.

El trabajo se divide en varios apartados, los mismos que tratarán acerca de cómo

crear la empresa, cuál será la visión, misión y objetivos. Por otro lado, se realizará un proceso de investigación de mercados y marketing. Se revisará cuáles son los documentos que se debe tener para la creación de la empresa, cuáles serían los impactos ambientales y sociales, así como también realizará un análisis financiero con la finalidad de ver si el negocio es rentable o lo contrario.

Finalmente, una vez analizado todos los puntos importantes para la creación de la empresa se realizará conclusiones, así como también recomendaciones que se deben tomar en cuenta al momento de implementarla.

ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

Creación de la empresa

“Taller Mónica” surge de la necesidad de dar atención integral a la ciudadanía, cuidando mucho en la solución a sus problemas preferentemente domésticos en la rama de la ebanistería, elaborando muebles para todo estrato social sean nuevos o usados en el cantón Muisne, en lo referente a la falta de un taller que elabore muebles en madera, dando énfasis en las necesidades de las personas en lo que se refiere a menaje de casa.

El taller de ebanistería y carpintería Mónica, se ha desarrollado como un emprendimiento familiar, enfocada en la fabricación y reparación de muebles para el hogar, en ella sus integrantes contribuyen en el crecimiento y sostenimiento del negocio, basado en demostrar el proceso de construcción del mueble hasta el acabado o pintado del mismo, además de asesoramiento personalizado para el diseño de interiores del hogar y oficina.

Sin embargo, ha enfrentado diversos obstáculos que se presenta por la falta de organización, pero han demostrado la calidad de trabajo sobre todo en la mano de obra que desempeñan, permitiendo ganar un espacio en el mercado competitivo del sector de servicios.

Descripción de la empresa

Importancia

Es indispensable la instalación de un taller de ebanistería, donde se diseñarán y fabricarán todo tipo de muebles en madera para el hogar, para suplir las necesidades de menaje de casa de las familias de la Isla de Muisne. Se constituirá conrecursos propios, en un terreno propio, será una empresa familiar.

Los muebles son tan indispensables en el mundo que nadie puede prescindir de ellos; como juegos de sala, juegos de comedor, camas, puertas, closets para dormitorios, etc. dando bienestar a familias.

Características

El compromiso de la ebanistería en el sector de Muisne es brindar la oportunidad a las familias, de tener en sus hogares muebles elaboradores en madera de alta calidad creando confort para la sociedad y propietarios, utilizando técnica en el mejoramiento de muebles, actualizando la experiencia necesaria tanto emocional, física, mental y conductual.

Con la comunidad tiene la gran responsabilidad social de inculcar a las personas sobre su cuidado responsable en su mantenimiento y cuidado.

En Ecuador se ha venido desarrollado diferentes leyes que respalda el trabajo artesanal, las cuales tienen como objetivo primordial dar el apoyo y fortalecimiento del

sector, entre las cuales se podría mencionar la Ley de Defensa al Artesano y Ley de economía popular y solidaria, las cuales contemplan beneficios a los profesionales calificados, como la exoneración de impuestos a las exportaciones, no pago de decimo ni utilidades, no obstante, existe una pequeña cantidad de artesano ubicados en la informalidad que desconocen de las oportunidades de crecimientos y escenarios de desarrollo para el sector.

Medio ambiente

Por otra parte, es importante mencionar que el Ecuador posee un amplio paraíso forestal, variedad de clima que favorece a la plantación de árboles madereros, convirtiéndose en una ventaja para fabricación de muebles, no obstante, las autoridades nacionales han desarrollado diversos proyectos para la conservación y correcto manejo de la madera.

En cuanto al medio ambiente, la ebanistería se compromete a realizar un buen y adecuado manejo de residuos clasificándolos de acuerdo a las normas sanitarias, de los cuales se separará en:

Residuos peligrosos:

- Aquellos que no presentan ningún riesgo para la salud humana y el medioambiente y son biodegradables (restos de madera, aserrín grueso, fino, todos estos se convierten y transformarían en materia orgánica).
- Los talleres artesanales en carpintería en la actualidad se acoplan a las nuevas

tendencias de materiales, siendo más económico y de rápido trabajo, permiten optimizar el tiempo y recursos, sin embargo, con el paso del tiempo será una alternativa firme para reemplazar el uso de la madera.

- El personal de ebanistería siempre está preparado para dar un trato cordial y delicado a los visitantes.

Actividad

"Taller Mónica" es una microempresa artesanal que se dedica a la elaboración de muebles en madera con diseños, pinturas de: esmalte, barniz, variedad de colores en pintura laca, mate, sellador, sellador o solo lacado con alto acabado de calidad.

Sus acabados son de primer orden y alta calidad competitiva en el mercado nacional.

Tamaño y distribución de la empresa

El "Taller Mónica" es una microempresa que contará con 2 áreas básicas: Área de Nivel Gerencial y Área de Producción.

La empresa contará con

ÁREA GERENCIAL

- Gerente propietario

ÁREA DE PRODUCCIÓN

- Maestros
- Auxiliar de ebanistería

Necesidades que satisfacer

Figura 1
Pirámide de Maslow

Nota: Descripción de la pirámide de Maslow, (Tejo, 2016).

La pirámide de Maslow es una teoría sobre las necesidades humanas creada en 1943 por Abraham Maslow, un psicólogo estadounidense pionero en las ideas humanistas de la psicología. Maslow fue de los primeros en plantear que los seres humanos tenemos una tendencia natural a buscar la salud mental. La pirámide de Maslow también es conocida como Jerarquía de necesidades de Maslow, considerando, siempre, que para poder sentir esa inquietud de autorrealizarse debe tener las necesidades básicas resueltas (Pastor, 2020)

Necesidades básicas o fisiológicas.

> Son la base de la pirámide y sobre este nivel se construye el resto. La necesidad más básica sería la de la supervivencia física, y ésta sería la primera en motivar nuestro comportamiento. Estas necesidades son las únicas inherentes en toda persona: respirar, vestirse, alimentarse, descansar, sexo, etc. Se cubre todo lo relacionado con el ser humano para que pueda sobrevivir (IEP, 2023)

Necesidad de seguridad

> Se refiere a todos aquellos aspectos que nos hacen sentir seguros para mantener un orden y seguridad en la vida y poder vivir sin miedo. Es decir, seguridad física (salud), tener dinero (trabajo), necesidad de una vivienda… En esta etapa se cubren las necesidades que las personas necesitan una vez ya han sido cubiertas las necesidades biológicas (IEP, 2023)

La empresa está regida mediante protocolos de bioseguridad con respecto a la crisis sanitaria del COVID-19, mediante cumplimiento de normas de distanciamiento, utilización de mascarilla, toma de temperatura y el uso de alcohol para desinfección de manos. Por otra parte, la seguridad hacia los trabajadores de la empresa, está garantizada por el seguimiento de todas las leyes y reglamentos de trabajo vigentes en Ecuador, respetando los derechos de los trabajadores, velando por su seguridad física y mental, mediante la firma de un contrato donde especifique lo dicho anteriormente (Congreso Nacional, 2020)

Además, se garantiza la seguridad a la integridad física tanto del cliente como del trabajador, brindándole un ambiente tranquilo y calmado, atendiendo cada requerimiento con eficacia, logrando un lugar donde puedan sentirse seguros. Dentro del taller, así como en el parqueadero están instaladas cámaras de seguridad, que monitorean y graban las 24 horas del día.

Necesidad social

> Las necesidades sociales se difunden por mecanismos sociales, principalmente por demostración e imitación, por lo que pueden ser creadas y, mediante técnicas publicitarias, puede provocarse que sean fuertemente sentidas por grandes masas de población.
>
> Las necesidades humanas tienen dos peculiaridades de gran importancia económica: a) pueden ser mitigadas o satisfechas por objetos diferentes del inicialmente apetecido y b) es imposible satisfacerlas todas de forma global y definitiva ya que son múltiples, se reproducen y aparecen otras nuevas (Maslow, 2023)

La empresa va enfocada a satisfacer la necesidad de las familias muisneñas en relación al diseño y elaboración de muebles en madera para sus hogares.

“Taller Mónica” busca establecer una buena relación de cordialidad con sus clientes, así como con sus proveedores siempre manteniendo un trato con amabilidad y profesionalismo, para poder ofrecer un servicio de calidad y calidez. Con nuestros trabajadores, se mantiene un buen ambiente de trabajo, respetando y valorando cada una de las habilidades y cualidades, incentivando a la creatividad e innovación,

escuchando ideas y sugerencias que ayuden a la empresa a crecer y a su vez fortalecer el trabajo en equipo.

Necesidad de autoestima

> Son aquellas relacionadas con la confianza, la reputación… De hecho, Maslow las clasificó en dos categorías: la autoestima –independencia, confianza en uno mismo, dignidad, logro, etc.-; y la reputación o respeto, que precede a la autoestima o dignidad. (IEP, 2023)

A través del aprendizaje, capacitaciones y actualización continua, cada uno de los trabajadores sentirán su crecimiento y podrán ofrecer atención calificada para obtener éxito tanto personal como empresarial, a su vez con un servicio de calidad se consigue ganar la confianza de los clientes y se alcanzará un notable crecimiento organizacional, hasta ser un taller reconocido y recomendado por fabricación de muebles de buen acabado y calidad en el Cantón Muisne.

Necesidad de autorrealización

> Se trata del nivel más alto y únicamente puede ser satisfecho una vez todas las demás han sido alcanzadas. En esta etapa es cuando el ser humano busca su crecimiento personal y desarrollar todo su potencial para lograr su éxito. Son personas autorrealizadas aquellas que son conscientes de sí mismas y se preocupan por las opiniones de los demás (moralidad, creatividad, éxito…). Este quinto nivel es el más racional y el que nos diferenciaría de los animales, ya que el resto son necesidades de carencia. (IEP, 2023)

"Taller Mónica" se encargará de que su personal siga preparándose, estudiando y aprendiendo por medio de capacitaciones, talleres y cursos constantes para mejorar tanto a nivel profesional como personal para poder desarrollar todo el potencial y alcanzar juntos el éxito.

Localización de la empresa

Estará ubicada en el Barrio América, calle Cristóbal Colón casa 102, Cabecera Cantonal de Muisne, provincia de Esmeraldas, en Ecuador.

Figura 2

Ubicación de Taller Mónica

Nota: ubicación del Taller Mónica (Mariana Yépez, 2023)

Filosofía empresarial

Es un conjunto de principios y creencias que guían todas las decisiones de una organización. Su objetivo es sentar las bases sobre las que un negocio construirá sus productos y relaciones. (Por Douglas da Silva, 2022)

Misión

La razón principal por la cual esta existe, es decir, cuál es su propósito u objetivo y cuál es su función dentro de la sociedad. De esta manera, la misión de una empresa permite establecer la base de su plan de negocios y construir estrategias de mercado coherentes, ya que cualquier decisión para llegar a una meta futura debe tomarse a partir de esta misma. (Universidad Santander, 2022)

- Satisfacer las necesidades de nuestros clientes mediante la elaboración de productos en madera con la más alta calidad en el mercado local.

Visión.

La visión se refiere a dónde se dirige esta compañía y cuáles son sus metas a medio y largo plazo. La visión permite definir el camino que se debe seguir para alcanzar las metas propuestas. Para ello, debe representar de una forma clara y realista los principios que dan una identidad a esta empresa y responder a cuestiones como: ¿qué se desea lograr?, ¿hacia dónde nos dirigimos?, ¿dónde queremos estar en un futuro? y ¿cómo lo conseguiremos? (Universidad Santander, 2022)

Expandir la marca “Taller Mónica” el mercado nacional y ser una empresa reconocida por la calidad de sus productos, aprovechando el uso de tecnología de punta por personal altamente calificado y comprometido al desarrollo de la organización y comunidad en general.

Objetivos

Los objetivos de las empresas son los pasos definidos para alcanzar los resultados que un negocio espera. Estos objetivos deben ser medibles para que sea posible evaluar su desempeño y, así, tomar las medidas necesarias para redefinir las estrategias si se requiere (SYDLE, 2022)

- Fundamentar teóricamente las bases del plan de negocios en la fase de análisis.
- Identificar costos de producción y venta de productos ofertados al mercado.
- Determinar la factibilidad económica y social de la implementación del Taller Mónica en la ciudad de Muisne.

Meta

Es un deseo o una aspiración final. Las metas son planeadas con cuidado. En el caso de Juliana, ella determinó una meta y esta deberá ser alcanzada luego de cuatro años de estudio. Es decir, una meta es una aspiración a largo plazo. Lógicamente, el tiempo para alcanzar una determinada meta es variable, cada caso es un caso. (Rock Content, 2019)

Ofreciendo una atención de cordialidad a los clientes, creando protocolos para mantener una adecuada elaboración de los muebles y poder satisfacer la necesidad de nuestros clientes y a su vez lograr durabilidad de los diseños negocio.

Estrategias

Las directrices estratégicas de una empresa están marcadas por los pequeños consejos que se ciñen a dar cada uno de los empleados. Comprenden acciones directivas, corporativas y de negocio, que buscan crear una ventaja competitiva para la empresa en el corto – medio plazo. Incluso ciertas estrategias pueden aplicarse en el largo plazo bajo expectativas de futuro. (The Flash Co, 2021)

- Realizar diseños innovadores, y aumentar la retención de los clientes: mediante la oferta de promociones y descuentos de los muebles.
- Programas de fidelización: Implementando las preferencias, sugerencias y necesidades de los clientes potenciales del sector mediante una continua investigación e implementación de servicios especializados.
- Aumentar los clientes potenciales, penetración en el mercado: mediante publicidad dirigida utilizando las principales redes sociales y página web como: Twitter, Instagram y Facebook para mantener una comunicación constante con el público, por medio de ellas se darán a conocer los productos y servicios que se dispongan, así como promociones.

Políticas

Se define como política empresarial a un sistema estructurado y deliberado de principios que orientan la toma de decisiones de la empresa y que aspiran a lograr resultados racionales, dicho en otras palabras, se trata de una declaración de principios, que se implementa como un protocolo o un procedimiento por la junta directiva de la organización, así como por los funcionarios ejecutivos. Cualquier decisión, objetiva o subjetiva, pasará necesariamente por lo dictaminado en las políticas empresariales.

Pueden incluir diferentes reglas básicas y normativas, que rigen el comportamiento de la organización y de sus partes, así como los procedimientos a seguir en los diversos casos posibles, o incluso las acciones concretas que definen el "espíritu" de la empresa. (EUROINNOVA, 2023)

La empresa

- Brindar cursos de capacitaciones constantes a los trabajadores de la empresa para ofrecer servicio de calidad con tratamientos actualizados y eficaces.
- Velar por el bienestar laboral de los trabajadores dentro de las instalaciones del taller y contribuir a crear un entorno amigable, divertido y reconfortante para sus labores cotidianas.
- Cumplir con todas las obligaciones: jurídicas, sociales y económicas con los empleados, con los proveedores y con el estado.

- Mantener un servicio de calidad a través de la innovación y la implementación de procesos y controles en todas las áreas de la empresa.
- Ofrecer precios accesibles que causen atracción al consumidor contando con todos los productos o servicios que requieran.

Los trabajadores

- Tratar a los clientes con amabilidad y respeto
- Ser puntuales y responsables, cumplir con las fechas establecidas de entrega, metas y tareas establecidas.
- Asistir a las capacitaciones y cursos que se brinden en la empresa.

FODA

El análisis F.O.D.A es un instrumento estratégico a través del cual se analizan los factores positivos y negativos dentro de cualquier empresa y sirve como apoyo para el planteamiento de estrategias y acciones para poder tomar decisiones correctas (Maldonado, 2009)

Partiendo de la definición vistan anteriormente se realiza en análisis FODA del taller.

Fortalezas.

- Cuenta con todas las maquinarias, para la elaboración de los muebles.
- Se cuenta con terreno propio para instalar la Ebanistería.
- Optimo recurso humano, energía las 24 horas
- Servicio personalizado y seguimiento para la atención al cliente.
- Un equipo de trabajo capacitado y comprometido que está en constante actualización.
- Instrumentos y maquinaria de alta calidad que facilita el trabajo del personal.
- Comunicación con los clientes a través de redes sociales, teléfono, aplicación, página web y se medirá la satisfacción del servicio brindado mediante buzón de sugerencias.
- Elaboración de muebles con acabados de lujo.

Oportunidades.

- No existe otra ebanistería en la cabecera cantonal.
- Amplio mercado para ofrecer el servicio
- El manejo de la tecnología, el uso constante del internet y redes sociales, nos facilitan la difusión de información y promociones, así como la innovación de diseños y utilización de productos.

Debilidades.

- Falta de tecnología
- No existe capación en el personal
- No contar con una vía en buen estado en el Cantón Muisne.
- En el invierno no poder adquirir madera seca, proceso de secado dura un mes.
- Medio de transporte limitado.

Amenazas.

- Inestabilidad en el ámbito económico y social, lo cual hace que el dinero sea destinado a otras actividades.
- Riesgo de tsunami.
- Crecientes por lluvia por ser una isla.
- Alza de precios en maquinarias, mobiliario y materia prima.

Desarrollo organizacional

> La estructura organizacional es la forma cómo se asignan las funciones y responsabilidades que tiene que cumplir cada miembro dentro de una empresa para alcanzar los objetivos propuestos, de manera que, la estructura organizacional representa la forma en la que se organiza el trabajo dentro de una empresa. También se establece el modo de comunicación y de coordinación que se entabla entre cada puesto para llevar a buen término las tareas. (Quiroa, 2020)

Tipo de estructura

La estructura lineal

Se basa fundamentalmente en los niveles de autoridad y se maneja un sistema de decisión centralizada. Esta se estructura de forma piramidal, mientras más alta es la jerarquía disminuyen los puestos, pero aumenta en cada cargo el número de responsabilidades. (Quiroa, 2020)

En base a lo expuesto, la organización empresarial del "Taller Mónica" será de tipo lineal, dado que el gerente propietario es quien toma las decisiones del emprendimiento y delega las funciones de trabajo dentro del taller. Estará estructurada de la siguiente manera divida por procesos:

- Estratégicos
- Operativos

Procesos estratégicos

Gerente

Procesos operacionales

Maestro Carpintero

El auxiliar

La gestión de mantenimiento de equipos, la realizará el mismo personal, al igual que la gestión financiera será realizada por un gerente con apoyo de la secretaria.

Formalización

Ebanistería Taller “Mónica” estará orientada a procesos, políticas, normas y estrategias basadas en la misión de la misma, cumpliendo las leyes, ordenanzas y legislación laboral. Para su operación será legalmente constituida y cumplirá con las exigencias solicitadas por los entes de control legislativo y tributario, contando con todos los documentos necesarios y actualizados para el correcto funcionamiento de la empresa.

Centralización – Descentralización

"Taller Mónica” centrará sus actividades en la elaboración de muebles de madera, ofreciendo un servicio de calidad, y personalizado, dando valor a su alto estándar de calidad, y excelente producto, para el posicionamiento de la empresa.

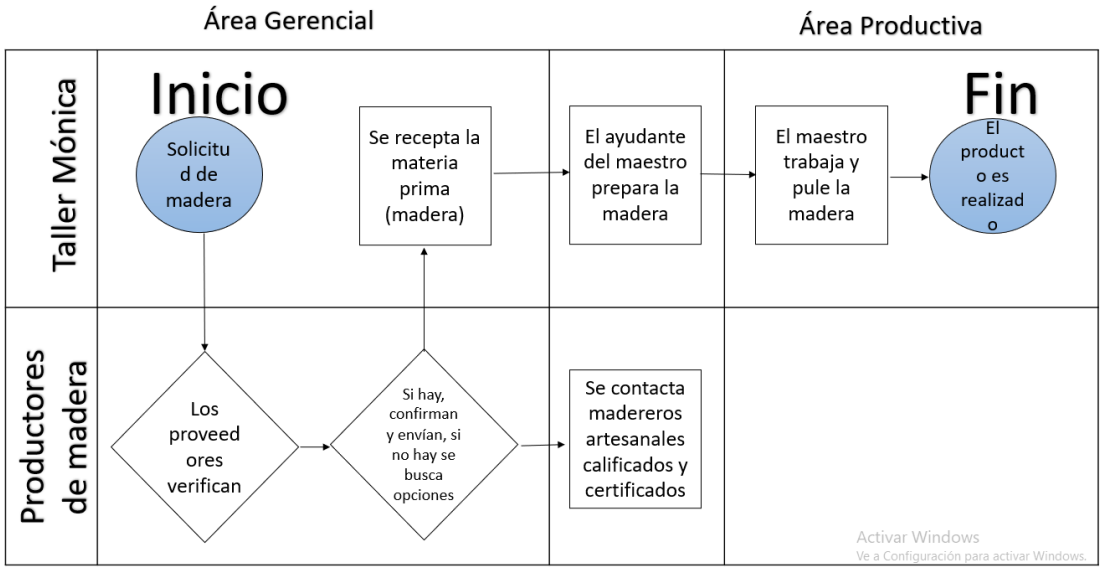
La descentralización se dará en la delegación de funciones y la responsabilidad por áreas, cada maestro carpintero junto con su trabajador serán responsable de su zona de trabajo, de cuidar sus herramientas y darle un producto de alto acabado y calidad, así darle promoción a su trabajo y cada miembro de la empresa aportará con decisiones e ideas que ayuden al taller a crecer. Mediante la participación de todos los miembros que conforman la empresa, los trabajadores se sentirán valorados y apreciados.

Integración

La integración organizacional se basará en procesos que cada persona debe desempeñar, este sistema permitirá llevar un control de cada una de las áreas, identificando la interrelación entre estos y a la vez tomando en cuenta que se debe llevar un registro de actividades, en las cuales participen todos los miembros de la empresa de manera equitativa e igualitaria

Figura 3

Proceso para la transformación de materia prima en productos

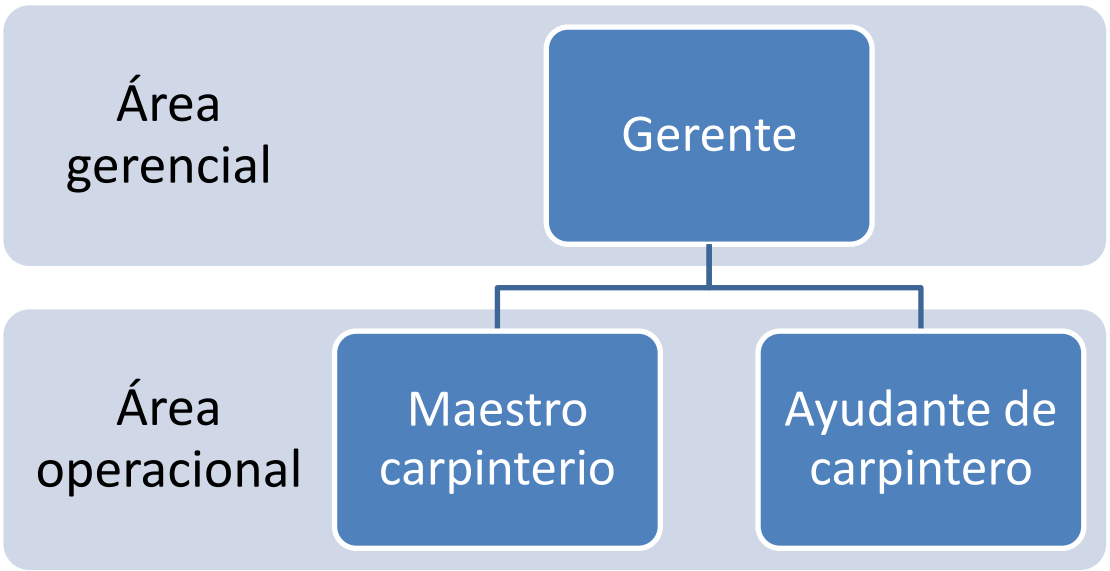


Nota: ubicación del Taller Mónica (Mariana Yépez, 2023)

Organigrama empresarial

Figura 4

Organigrama empresarial "Taller Mónica"



Nota: Descripción de organigrama empresarial de Taller Mónica

Funciones del personal

Detalles generales del puesto de gerente

Empresa	Taller Mónica
Unidad administrativa	Área administrativa.
Misión del puesto	Persona encargada por una parte de la gestión, realizando el control de resultados y del área financiera, planificando objetivos, etc.; y por otra parte del área comercial, gestionando las ventas, estableciendo precios.
Denominación del puesto	Gerente
Rol del puesto	Administración y supervisión de procesos
Remuneración	$ 800

Méritos o aspectos a considerar

Tabla 1

Méritos aspectos a considerar, Gerente

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Ingeniero Comercial Tecnólogo en Administración.	5 años de experiencia	Conocimiento y dominio de organización empresarial y talento humano. Cursos actualizados de elaboración de nóminas de personal. Dominio de procesos contables, manejo de inventario	Puntualidad Respeto Adaptabilidad, Atención al cliente. Creatividad, Delegación. Trabajo bajo presión Liderazgo, Planificación y organización. Trabajo en equipo. Tenacidad. Responsabilidad.

Nota: Descripción de méritos a considerar Gerente, Taller Mónica

Detalles generales del puesto de maestro carpintero

Empresa	Taller Mónica
Unidad administrativa	Área operacional
Misión del puesto	Elaboración de pedidos (productos) solicitados por el cliente
Denominación del puesto	Maestro Carpintero
Rol del puesto	Son los encargados de realizar el trabajo en madera, asesorar en qué tipo de madera quedará mejor el mueble, optimiza productos y garantiza un buen acabado de acorde a previo al diseño. Cortan, modelan y ensamblan artículos de madera o instalan y operan una variedad de máquinas utilizadas para trabajar la madera, como, por ejemplo, sierras eléctricas, máquinas para ensamblar, Cortázar o modelar madera para fabricar piezas o de productos de madera
Remuneración	$ 600

Méritos aspectos a considerar

Tabla 2

Méritos aspectos a considerar, Maestro Carpintero

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Bachiller o Técnico Ebanista	Al menos 5 años de experiencias.	Atención al cliente. Curso de Ebanista	Adaptabilidad. Atención al cliente. Respeto Comunicación. Puntualidad Compromiso. Decisión. Tolerancia al estrés. Honestidad. Trabajo en equipo. Responsabilidad.

Nota: Descripción de méritos a considerar Maestro Carpintero, Taller Mónica

Detalles generales del puesto de auxiliar de ebanistería

Empresa	Taller Mónica
Unidad administrativa	Área operacional
Misión del puesto	Oficio especializado en la colaboración y ayuda a los maestros para la fabricación y construcción en taller y el montaje e instalación en obra de elementos de mobiliario y accesorios de madera
Denominación del puesto	Auxiliar de ebanistería
Rol del puesto	Son los encargados de realizar el trabajo en madera, asesorar en qué tipo de madera quedará mejor el mueble, optimiza productos y garantiza un buen acabado de acorde a previo al diseño. Cortan, modelan y ensamblan artículos de madera o instalan y operan una variedad de máquinas utilizadas para trabajar la madera, como, por ejemplo, sierras eléctricas, máquinas para ensamblar, Cortázar o modelar madera para fabricar piezas o de productos de madera
Remuneración	$ 450

Méritos o aspectos a considerar

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Auxiliar de Ebanista	Al menos 2 año de experiencia.	Protocolo de servicio. Atención al cliente.	Adaptabilidad. Comunicación. Compromiso. Respeto. Puntualidad. Iniciativa. Integridad. Sociabilidad. Responsabilidad.

Nota: Descripción de méritos a considerar Auxiliar de Ebanistería, Taller Mónica

PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING

Objetivo de mercadotecnia

La mercadotecnia es un concepto utilizado para significar el conjunto de actividades y procesos llevados a cabo para fortificar y mejorar el posicionamiento de las empresas en sus respectivos mercados. (Giraldo V. , 2019)

"Taller Mónica" está en relación a las familias del Cantón Muisne y quienes deseen realizar la compra de muebles en madera, elaborados en nuestra localidad.

El mercado de muebles fabricados en madera se encuentra en constante evolución, permitiendo que la empresa se afiance en el tiempo fomentando que cada vez más la cartera de cliente que nos compran nuestros muebles.

Investigación de mercado

> Es el proceso de recopilar información sobre una audiencia objetivo, por ejemplo, quiénes son exactamente, cuáles son sus intereses y cuál es su opinión de tu negocio. Las investigaciones de mercado pueden ayudarte a entender mejor el tamaño de tu mercado, sus necesidades actuales y cómo puedes conectar con tu audiencia. (Mendoza, 2022).

Para esta monografía se realizó una investigación de tipo cuantitativa y exploratoria, se consideró dentro de una población del cantón Muisne, al barrio américa donde existen 135 habitantes.

En la investigación de mercado, se descubre que hay varias necesidades en un número importante de familias que gustan de los muebles fabricados en madera pura, esto hace que surjan oportunidades de contratar mano de obra extra para satisfacer al cliente en fecha de entrega y acabado de primera calidad.

Modalidad.

La recolección de datos se realizó de forma Online considerando una muestra de 100 personas de forma aleatoria.

Plan de muestreo

> Es el procedimiento mediante el cual se toman a ciertos individuos que pertenecen a una población que está siendo sujeto de un análisis. El muestreo es necesario por el hecho de que las poblaciones pueden ser demasiado grandes y no es factible (económica y materialmente hablando) tomar datos de todos los individuos. (Westreicher, 2021)

Por la emergencia sanitaria por el (COVID 19) se realizó la encuesta vía Online, y se tomó como sujetos de estudio a personas de distintas edades, hombres y mujeres.

La empresa va dirigida a las personas que viven la cabecera cantonal y alrededores. Se realizo un muestreo de tipo probabilístico y se consideró para el efecto la fórmula para una población finita.

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

Dónde:

N= Población segmentada

Z= Nivel de confianza 95% (1.96)

P= Proporción de defectos esperados 50% (0.5)

Q= Probabilidad negativa 50% (0.5)

e= Error de estimación 5% (0.05)

n= tamaño de la muestra

$$n = \frac{135 * (1{,}96)^2 * 0{,}5 * 0{,}5}{0{,}05^2 * (135 - 1) + (1{,}96)^2 * 0{,}5 * 0{,}5}$$

$$n = \frac{96{,}04}{0{,}96}$$

$$n = 100$$

Análisis de las encuestas

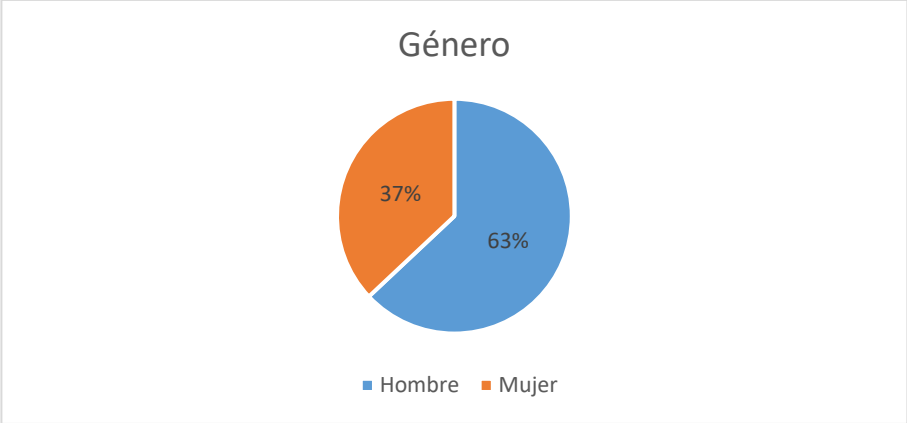
Pregunta 1.

Tabla 3
Género

Seleccione su género		
RESPUESTA	**CANTIDAD**	**%**
Hombre	63	63%
Mujer	37	37%
TOTAL	**100**	**100%**

Nota: Pregunta N° 1, Taller Mónica

Figura 5
Pregunta 1



Nota: Pregunta N° 1, Taller Mónica. Gráfico circular

Análisis*:* Entre las personas encuestadas se evidencia que el 63% son hombres mientras que el 37% son mujeres; por tanto, el mayor mercado se enfoca en el género masculino siendo así que es la población que más se debe conocer sus gustos y preferencias en cuanto a diseños, colores y detalles del inmobiliario.

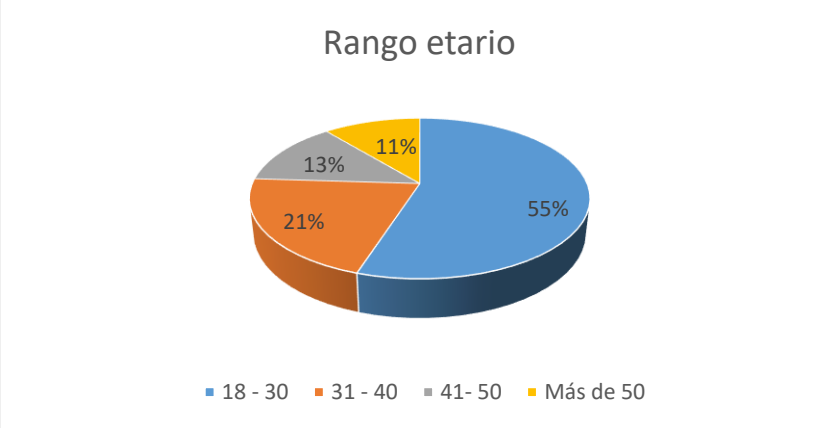
Pregunta 2.

Tabla 4
Rango etario

Seleccione su edad		
RESPUESTA	**CANTIDAD**	**%**
18 – 30	55	55%
31 – 40	21	21%
41 – 50	13	13%
Más de 50	11	11%
TOTAL	**100**	**100%**

Nota: Pregunta N° 2, Taller Mónica

Figura 6
Rango etario



Nota: Pregunta N° 2, Taller Mónica. Gráfico circular

Análisis*:* El 55% de los encuestados son jóvenes de 18 a 30 años, seguido del 21% que corresponde a personas entre 31 a 40 años, el 13% corresponde a personas de 41 a 50 años y el 11% a personas que sobrepasan los 50 años, con esto se evidencia que existe un mercado consumidor que en el corto o largo plazo adquirirá inmobiliario para su hogar.

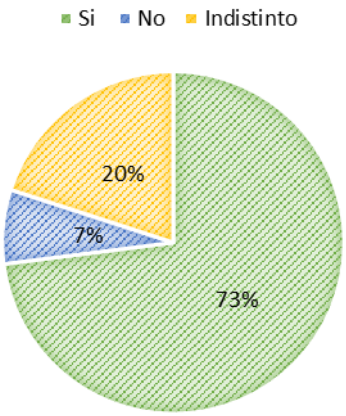
Pregunta 3.

Tabla 5
Preferencia de artículos de madera

Usted prefiere comprar artículos hechos de manera para su hogar		
RESPUESTA	**CANTIDAD**	**%**
Si	73	73%
No	7	7%
Indistinto	20	20%
TOTAL	**100**	**100%**

Nota: Pregunta N° 3, Taller Mónica

Figura 7
Preferencia de artículos de madera



Nota: Pregunta N° 2, Taller Mónica. Gráfico circular

Análisis*:* Se evidencia que el 73% de la población prefiere comprar artículos de madera para su hogar, mientas que el 20% considera que es indistinto, mientas que el 7% de la población no le gusta los artículos de madera; con estos datos obtenidos se deduce que los bienes ofertados si tienen aceptación en el mercado local.

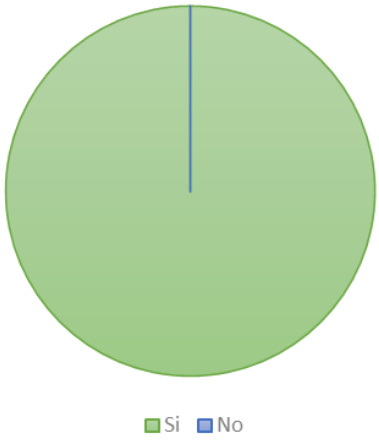
Pregunta 4.

Tabla 6
Tiene artículos de madera en su hogar

¿En su hogar dispone usted de mobiliario de madera?		
RESPUESTA	**CANTIDAD**	**%**
Si	100	100%
No	0	0%
TOTAL	**100**	**100%**

Nota: Pregunta N° 4, Taller Mónica

Figura 8
Tiene artículos de madera en su hogar



Nota: Pregunta N° 4, Taller Mónica. Gráfico circular

Análisis*:* Se evidencia que de los 100 encuestados el 100% dispone de inmobiliario realizado en madera, por tanto, se puede considerar que a los habitantes del sector conocen y tienen aceptación por este tipo de productos.

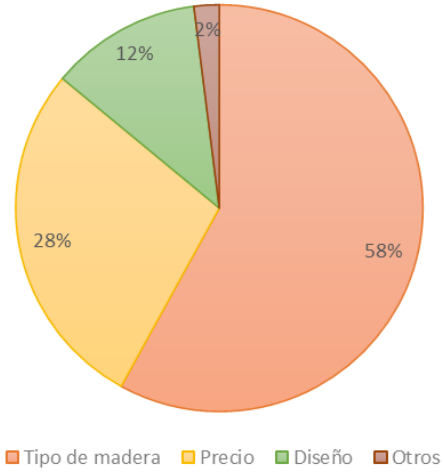
Pregunta 5.

Tabla 7
Criterios de valoración para comprar un producto de madera

Que elementos considera usted importantes al momento de comprar un artículo de madera		
RESPUESTA	**CANTIDAD**	**%**
Tipo de madera	58	58%
Precio	28	28%
Diseño	12	12%
Otros	2	2%
TOTAL	**100**	**100%**

Nota: Pregunta N° 5, Taller Mónica

Figura 9
Criterios de valoración para comprar un producto de madera



Nota: Pregunta N° 5, Taller Mónica. Gráfico circular

Análisis: Se evidencia que el 58% de la población considera más importante el tipo de madera con el que está realizado en inmobiliario, el 28% considera el precio, el 12% el diseño y el 2% otras características, por ello, el taller debe centrarse en conseguir madera de buena calidad para mantener sus clientes en el tiempo.

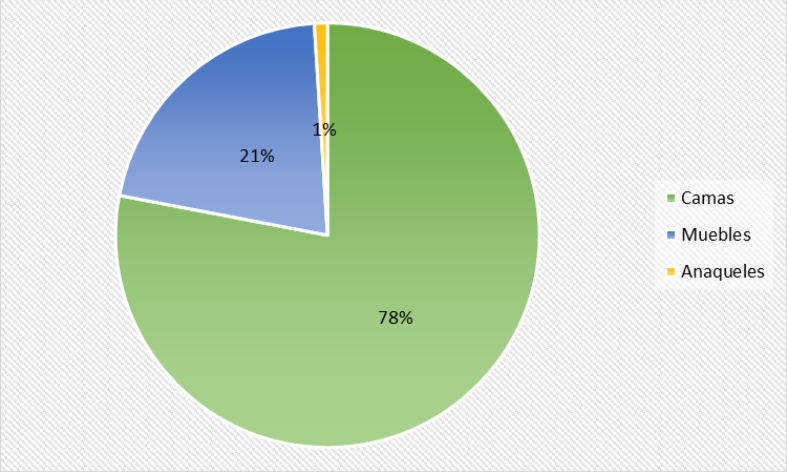
Pregunta 6.

Tabla 8
Inmobiliario de madera más apetecido por la población

Qué tipo de artículos usted los prefiere en madera		
RESPUESTA	**CANTIDAD**	**%**
Camas	78	78%
Muebles	21	21%
Anaqueles	1	1%
TOTAL	**100**	**100%**

Nota: Pregunta N° 6, Taller Mónica

Figura 10
Inmobiliario de madera más apetecido por la población



Nota: Pregunta N° 6, Taller Mónica. Gráfico circular

Análisis: Se evidencia que el producto elaborado en madera más apetecido por los habitantes de Muisne son las camas con un 78%, mientras que el 21% prefiere los muebles en madera y el 1% de la población prefiere los anaqueles.

Por tanto, es necesario que el taller proponga nuevos diseños y acabados de inmobiliario que resulten atractivos para la población local.

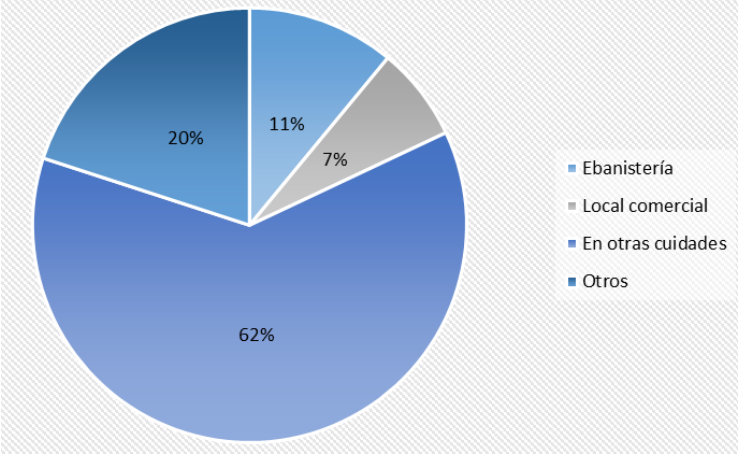
Pregunta 7.

Tabla 9
Preferencia de compra de artículos hechos en madera

En que sitios de Muisne usted suele comprar artículos de madera para su hogar		
RESPUESTA	**CANTIDAD**	**%**
Ebanistería	11	11%
Local comercial	7	7%
En otras cuidades	20	20%
Otros	62	60%
TOTAL	**100**	**38%**

Nota: Pregunta N° 7, Taller Mónica

Figura 11
Preferencia de compra de artículos hechos en madera



Nota: Pregunta N° 7, Taller Mónica. Gráfico circular

Análisis*:* El 62% adquiere sus bienes en diversos sitios donde se venden los bienes, el 20% los compra en otras ciudades, el 11% los compran en distintos sitios y el 7% los compran en locales comerciales; mediante este análisis se deduce la competencia directa del Taller Mónica, es por ello debe trabajar fuertemente con la competencia, innovar servicios, mejorar la calidad de sus productos y en lo posible trabajar con estrategias de marketing.

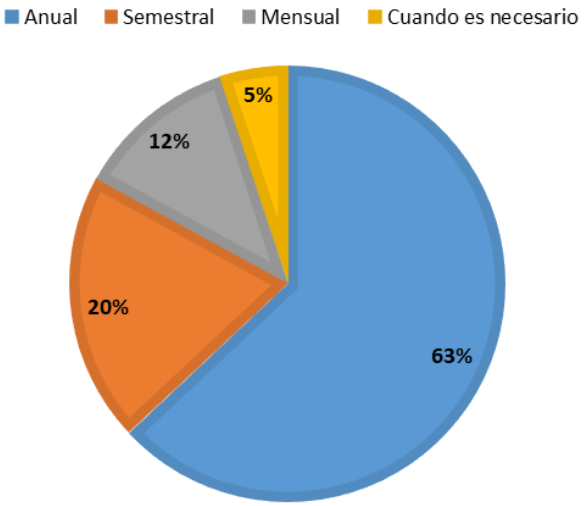
Pregunta 8.

Tabla 10
Frecuencia de mantenimiento de los artículos hechos en madera

Con que frecuencia brinda mantenimiento a la madera de su mobiliario		
RESPUESTA	**CANTIDAD**	**%**
Anual	63	63%
Semestral	20	20%
Mensual	12	12%
Cuando es necesario	5	5%
TOTAL	**100**	**100%**

Nota: Pregunta N° 8, Taller Mónica

Figura 12
Frecuencia de mantenimiento de los artículos hechos en madera



Nota: Pregunta N° 8, Taller Mónica. Gráfico circular

Análisis*:* El 63% de la población realiza mantenimiento anual a sus bienes, mientras que el 20% lo hace semestralmente, el 12% lo realiza mensualmente y el 5% de la población considera realizarlo solo cuando el mobiliario lo requiere; se evidencia que existe un mercado que no compra bienes, pero realiza reparaciones.

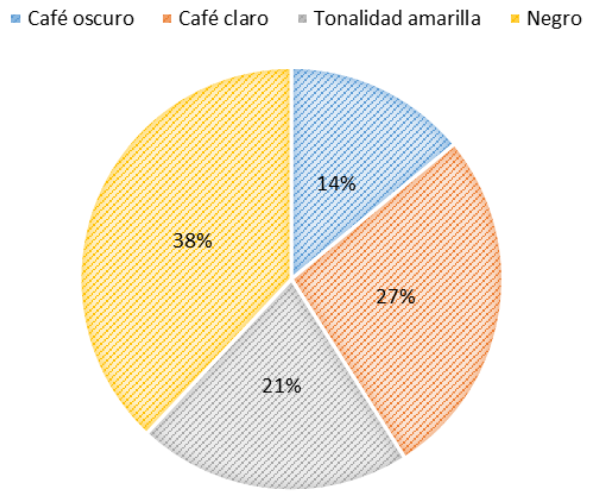
Pregunta 9.

Tabla 11
Color preferido en inmobiliario

¿Cuál es el color preferido para su mobiliario hecho en madera?		
RESPUESTA	**CANTIDAD**	**%**
Café oscuro	14	14%
Café claro	27	27%
Tonalidad amarilla	21	21%
Negro	38	38%
TOTAL	**100**	**100%**

Nota: Pregunta N° 9, Taller Mónica

Figura 13
Color preferido en inmobiliario



Nota: Pregunta N° 9, Taller Mónica. Gráfico circular

Análisis*:* Se observa que el 38% de la población prefiere color negro, el 27% café claro, el 21% tonalidad amarilla y el 14% prefiere café oscuro; una vez que se ha obtenido los datos se precisa tener una variedad de proveedores que tengan los colores que son solicitados y así mantenerse abastecido de los insumos y materiales.

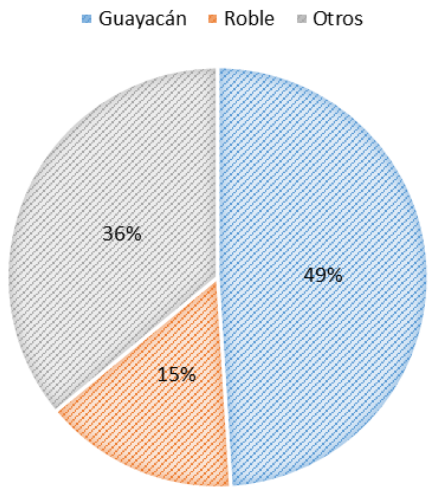
Pregunta 10.

Tabla 12
Madera preferida para inmobiliario del hogar

Con qué tipo de madera prefiere que su inmobiliario esté realizado		
RESPUESTA	**CANTIDAD**	**%**
Guayacán	49	49%
Roble	15	15%
Otros	36	36%
TOTAL	**100**	**100%**

Nota: Pregunta N° 10, Taller Mónica

Figura 14
Madera preferida para inmobiliario del hogar



Nota: Pregunta N° 10, Taller Mónica. Gráfico circular

Análisis*:* Se evidencia que 49% prefieren que sus muebles sean elaborados en guayacán, el 36% considera otras maderas y el 15% prefiere el roble; dado que el guayacán es la madera más apetecida en la población local es necesario buscar proveedores sean asociaciones o empresas productoras de esta materia prima.

Análisis general.

Durante el proceso investigación de mercado se identificó que el 63% del mercado consumidor de bienes hechos en madera son hombres, por tanto, es necesario centrar la atención en este género sin llegar a descuidar al femenino, además se observó que el 55% de la población es joven, misma que se proyecta a ser un mercado potencial para la compra del inmobiliario que oferta el Taller Mónica.

Los datos obtenidos señalan que el 73% de la población le gusta comprar y adquirir inmobiliario hecho en madera, y el 100% de la población local tiene inmobiliarios de madera en sus hogares, por tanto se evidencia el alto nivel que aceptación que tienen estos bienes en la población local, además se verificó que el 58% de la población que compra el inmobiliario de madera considera más importante el tipo de madera con el que están realizados y la madera más apetecida en Muisne es el Guayacán, además se observó que inmobiliario más solicitado en Muisne son las camas y en cuanto a la competencia no se evidencia un sector claro dado que las personas comprar el inmobiliario en sitios donde consideren que es más confiable y económico.

Es necesario precisar que de las personas que ya cuenta con inmobiliario de madera el 63% realiza mantenimiento de sus bienes una vez al año, por lo cual el Taller Mónica puede considerar ampliar su servicio y brindarlo al cliente en caso que lo requiera.

Se descubrió que el color más solicitado para el inmobiliario en la ciudad de Muisne es el color negro, teniendo una aceptación del 38%. Por todo lo expuesto se deduce que existe un mercado consumidor emergente con gustos y preferencias en común.

Entorno empresarial

El entorno empresarial es el conjunto de factores que influyen en la actividad de una compañía. Pueden tener un origen interno o externo y son de distinta naturaleza.

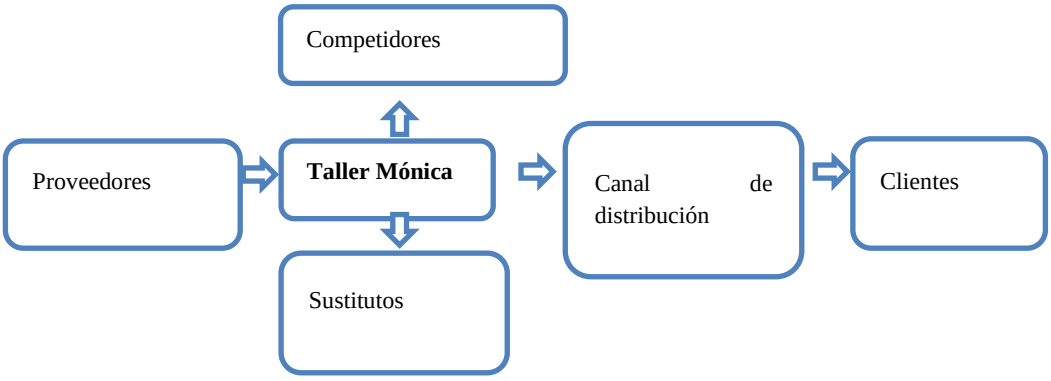
El entorno empresarial engloba entonces a todas las variables que pueden afectar directa o indirectamente a la organización y respecto a lo cual debe desenvolverse. Este entorno además se caracteriza por ser cambiante en el tiempo y muchas veces difícil de predecir. (Westreicher, 2020)

Microentorno.

Es aquel que guarda mayor relación con la empresa, pudiendo afectar directamente a su actividad productiva. Sin embargo, los factores que se integran dentro del microentorno no dependen directamente de la empresa y por tanto esta no tiene capacidad de controlarlos, aunque puede influir en ellos. (Pérez, 2022)

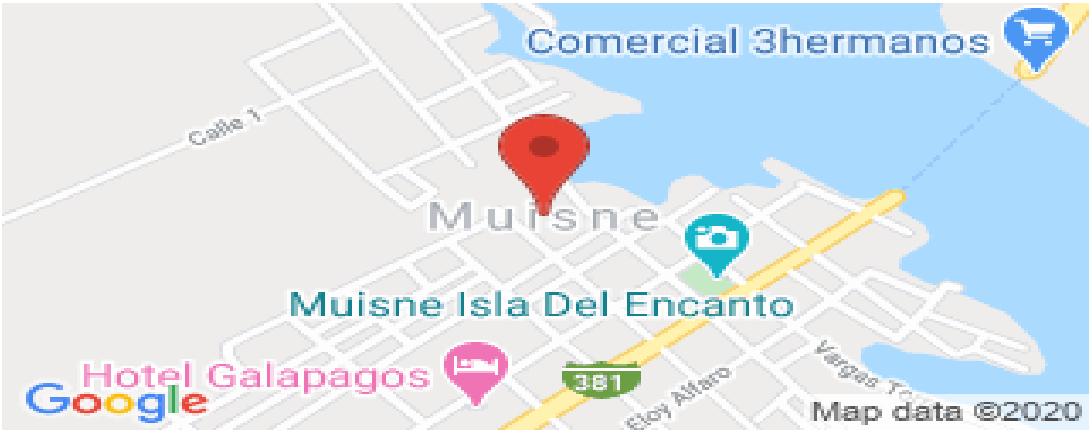
"Taller Mónica" considera su microentorno a todo aquello que le rodea sobre lo cual hay un control efectivo.

Figura 15
Microentorno de Taller Mónica



Nota: Microentorno de Taller Mónica (Mariana Yépez, 2023)

Figura 16
Ubicación de Taller Mónica



Nota: Google Maps (2023)

- **Competencia directa.**

Luego de realizar un recorrido en el sector donde se va a ubicar Taller Mónica, se encontró un establecimiento parecido con la diferencia que es allí venden los muebles ya elaborados.

- **Competencia indirecta.**

Puedo decir que en el Cantón Muisne no existe ningún taller donde se realicen muebles de madera.

- **Sustitutos.**

Después de recorrer el sector no se encontró un solo sustituto, pero no descartar que a lo largo del tiempo exista una nueva Ebanistería.

- **Proveedores.**

Tener en cuenta la calidad del de los muebles que se van a ofrecer, madera en buen estado, acabados de primera, todo tipo de madera, también se tendrá madera en stock para que sea comercializada, manejar una relación de cordialidad con proveedores reconocidos y de confianza.

Tabla 13

Proveedores de Taller Mónica

Materia prima		
Proveedor	**Fiabilidad y beneficios**	**Producto**
Madereros de la zona	• Madera en buen estado. • Experiencia en el mercado • Facilidades de pago (crédito)	Madera de primera
Ferretería Tello	• Ferretería local • 40 años de experiencia • Excelente servicio. • Responsables • Facilidad de pago	Productos garantizados de calidad Clavos Goma Lija

Nota: Proveedores de Taller Mónica (Mariana Yépez, 2023)

- **Intermediarios.**

Taller Mónica ofrecerá sus productos de intermediarios para realizar esta actividad.

- **Clientes.**

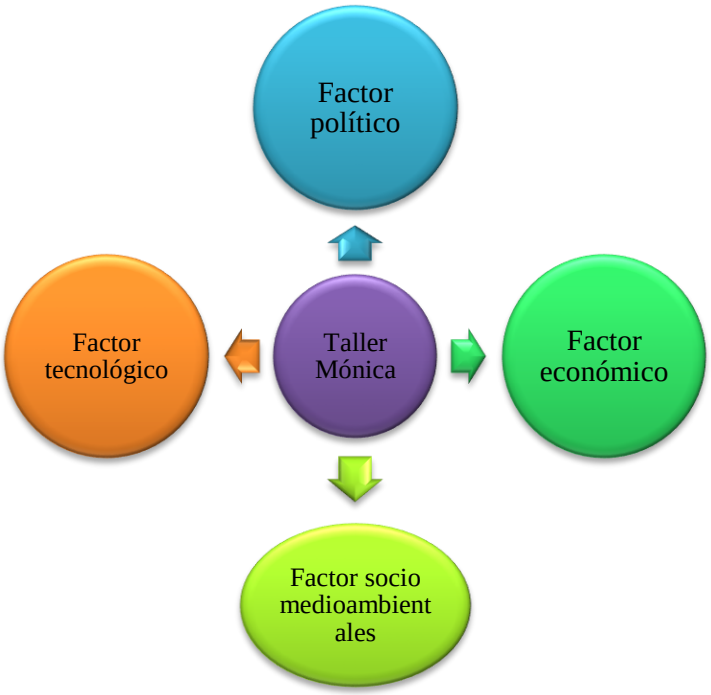
Taller Mónica es una empresa dirigida a todas las familias del Cantón Muisne y alrededores con proyección a brindar sus productos y servicios a todo el país.

Macroentorno

Son aquellos factores sobre los que Taller Mónica que van a influir en el normal funcionamiento del establecimiento.

Figura 17

Macroentorno de Taller Mónica



Nota: Macroentorno de Taller Mónica (Mariana Yépez, 2023)

- **Factor Político.**

Rigen el cómo debe de ser un Taller Ebanistería, al paso del tiempo esas líneas dirán como trabajar, como crecer, hacia donde enfocar y mirar.

- **Factor Económico.**

En la actualidad el Ecuador está viviendo un declive económico debido a la resiente pandemia que azotó el mundo, ya que debido a la emergencia sanitaria varias empresas tuvieron que cerrar definitivamente, esto causo el despido masivo de un centenar de personas.

Taller Mónica ofrecerá un servicio que requiere que el usuario tenga un cierto nivel económico o haya estado ahorrando durante un tiempo para poder adquirir el servicio.

- **Factor Sociocultural.**

En cuanto a este factor Taller Mónica ofrecerá servicios con proveedores propios de la zona.

- **Factor Tecnológico.**

Actualmente cualquier usuario que tenga acceso a internet, ya sea con un ordenador o mediante un dispositivo móvil, pueden acceder a la página y revisar nuestros modelos.

Producto y servicio

> Los productos tienden a producirse en masa, mientras que los servicios se prestan individualmente. Por ello, los productos son más fáciles de estandarizar y evaluar antes de su venta, mientras que, en el caso de los servicios, las circunstancias, las personas y otros factores, pueden afectar el producto final (Guest, 2017)

Taller Mónica es una empresa que se dedicará a elaborar muebles en madera, también a la venta de madera de todo tipo.

Producto Esencial.

Hoy en día los ciudadanos no buscan solo satisfacer la necesidad fisiológica, sino también vivir en un ambiente cómodamente en sus hogares.

Taller Mónica ofrecerá muebles de elaborados en madera.

Producto real.

Taller Mónica ofrece una gran variedad de productos entre los que se pueden encontrar:

- Camas, Juegos de Camas completos.
- Juegos de Salas.
- Anaqueles para cocinas, salas, oficinas.
- Closet para dormitorios, oficinas etc.

Características.

Para la elaboración de cada servicio se crea con innovación, creación y compromiso de cada uno de los empleados de la empresa. En atención al usuario, a la disposición de los clientes con el fin de satisfacer sus necesidades y dudas durante su visita al establecimiento brindarle toda la información de las variedades de servicios que ofrecerá la empresa, con el fin de brindar a los clientes un servicio de primera.

Calidad.

Conocer los principios básicos de atención y calidad del servicio al cliente es fundamental para garantizar la calidad del servicio, en los que se toma en cuenta indicadores de calidad tales como:

- Buena presencia del personal en contacto.
- Formación del personal.
- Honestidad Comercial.
- Puntualidad.
- Amabilidad del personal.
- Calidad del producto
- Tipos y medios de contaminación del ambiente.

Estilo.

Taller Mónica maneja un estilo casual, el local tendrá una temática casual, mostrando con esto una manera diferente de ver y visitar el taller.

Marca.

El nombre de la marca significa, Taller establecimiento en el que se realizan trabajos artesanos o manuales, y Mónica hace referencia a la primera hija del dueño del taller.

Producto aumentado.

Lo que diferencia Taller Mónica que es la primera Ebanistería en el Cantón Muisne donde se elaboraran muebles en madera con acabados de primera orden.

Tendrá la oportunidad de ofrecer todo tipo de muebles en madera.

Plan de introducción al mercado

Distintivos y uniformes

Gerente

El gerente usará el uniforme proporcionado por el establecimiento, dichos uniformes constarán de:

- Camisa mangas corta y larga color azul.
- Pantalón jean largo color negro.
- Botas de cuero, color café.
- Correa color negro.

Figura 18

Uniforme de gerente Taller Mónica

Nota: Macroentorno de Taller Mónica (Mariana Yépez, 2023)

Maestro Carpintero

- Camisa mangas corta y larga a cuadros
- Pantalón jean largo color azul.
- Botas de cuero, color café.
- Correa color negro.
- Overol de cuero azul y plumo.

Figura 19

Uniforme de Maestro Carpintero

Nota: Uniforme de maestro (Mariana Yépez, 2023)

Auxiliar del Carpintero

Camisa mangas corta y larga a cuadros

Pantalón jean largo color azul.

Botas de cuero, color café.

Correa color negro.

Overol de cuero azul y plumo.

Figura 20

Uniforme auxiliar de carpintero

Nota: Uniforme de maestro (Mariana Yépez, 2023)

Uniforme complementario de seguridad para Maestro Carpintero y Auxiliar del Carpintero

- Casco amarillo
- Gafas transparentes
- Botas de cuero, color café.
- Guantes de cuero
- Overol de cuero azul y plumo.

Figura 21

Uniforme de seguridad para maestro y auxiliar

Nota: Uniforme de maestro (Mariana Yépez, 2023)

Materiales de identificación.

Imagotipo.

Figura 22
Imagotipo de Taller Mónica

Nota: Imagotipo (Mariana Yépez, 2023)

Elementos a destacar:

- Las herramientas son fundamentales para realizar la elaboración de los muebles
- En la parte frontal tiene un tablero de madera, representa el material con el que se van a elaborar los muebles.
- El logotipo del establecimiento “Taller Mónica”
- Los colores usados:
    - Color café oscuro que es el color de la madera.
    - Color café es el color de las letras.

- Las herramientas de distintos colores.
- El Isotipo es claro en resaltar la relación con la madera.

Tarjetas de presentación.

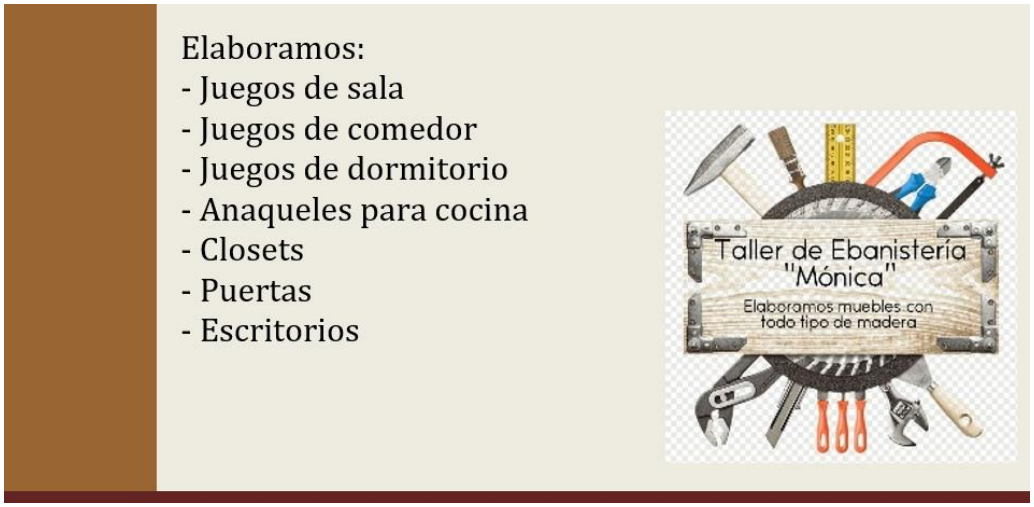
Figura 23

Anverso tarjeta de presentación

Nota: Anverso de tarjeta de presentación (Mariana Yépez, 2023)

Figura 24

Reverso tarjeta de presentación



Nota: Anverso de tarjeta de presentación (Mariana Yépez, 2023)

Canal de distribución y puntos de ventas

El canal de distribución y punto de venta físico del Taller Mónica es su establecimiento ubicado en el Cantón Muisne, en la calle Cristóbal Colón y malecón casa 102, barrio América.

Promoción.

- El principal canal de promoción serán las redes sociales Facebook y WhatsApp.
- Una vez la empresa esté mejor posicionada en el mercado, se optará por medios de promoción tradicionales como prensa escrita, radio o vallas publicitarias.

Contacto.

- Tarjetas de presentación.
- E-mail.
- WhatsApp.
- Facebook.

Correspondencia.

- A través de mail corporativo.

Negociación.

- Directa en el establecimiento con cita previa.
- Vía telefónica.

Financiamiento.

Tabla 14

Financiamiento de publicidad por un año

Tarjetas de presentación	100 unidades	5,50
Publicidad en Facebook (bussines)	3 veces por mes	10,00
Publicidad en Tik-Tok	3 veces por mes	$10,00
Rotulo Fluorescente	1 rotulo	$10,00
TOTAL		35,50
TOTAL ANUAL		**426,00**

Nota: Publicidad de Taller Mónica (Mariana Yépez, 2023)

Riesgo y oportunidades del negocio

El riesgo más importante que actualmente enfrenta, no solo Taller Mónica, sino también todo establecimiento y demás empresas o negocios, es la emergencia sanitaria nacional a causa del COVID 19. Todo establecimiento debe cumplir con las medidas necesarias de bioseguridad.

Fijación de Precios

El término fijación de precios se puede utilizar para resumir todas las medidas que se utilizan para determinar el precio idóneo al que se ofrece un producto en

> el mercado. Aquí intervienen varios factores. Mientras que la forma del mercado se encuentra determinada por la oferta y la demanda (un monopolio, oligopolio o polipolio, por ejemplo) es un factor externo, los costos de fabricación, por su parte, se encontraría entre los factores internos. De esta forma se debe entender el concepto de fijación de precios como un proceso interdisciplinario. (Qualtrics, 2023)

Fijación de precios por mueble.

Se toma en cuenta el costo por cada mueble que ofrece la empresa ya sea por cada persona o en familia. A este valor se le van a sumar porcentajes de diversos factores que intervienen en el momento de elaborar los muebles, por ejemplo:

- Imprevistos.
- Mano de obra.
- Gastos de fabricación (referente a servicios básicos).
- Gastos administrativos.
- Utilidad.
- IVA.

Tabla 15
Fijación de costos cama de caoba de 2 plazas

Tecnológico Internacional			FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN	
			ESTÁNDAR DE COSTOS	
NOMBRE DEL BIEN:	Cama de caoba 2 plazas		**Código:** AC	
FECHA DE ACTUALIZACIÓN:	28/1/2023		**Artesano:** Mariana Yépez	
MATERIA PRIMA	**MEDIDA**	**COSTO (KG)**	**CANTIDAD**	**TOTAL**
Tablón Madera caoba	Unidad	10,00	5	50,00
Goma industrial	Litro	2,80	250	0,70
Clavos 2p	Libra	1,50	0,33	0,00
Brillo secante (Laca)	ml	7,50	1000	7,50
Sellador	ml	4,50	500	4,50
Pliegos de Lija	Unidad	1,00	1	1,00
Macilla	g	1,00	10	0,01
Juegos de ángulos	Unidad	3,00	1	3,00
Tiñer	ml	7,00	3785	7,00
Tablas para parrilla	Unidad	4,00	5	20,00
FOTOGRAFÍA			TOTAL BRUTO	**93,71**
			Gasto fa. 5%	**4,69**
			Factor costo 5%	**4,69**
			Mano de obra 10%	**9,37**
			Utilidad 10%	**9,37**
			Subtotal	**$121,82**
			Total	**$14,62**
			Total	**$136,44**

Nota: Publicidad de Taller Mónica (Mariana Yépez, 2023)

Implementación del negocio

De acuerdo a la Real Academia Española, implementar es poner en funcionamiento, aplicar métodos, medidas, etc., para llevar algo a cabo. En general, la implementación se refiere a la ejecución o puesta en acción de todas las actividades y tareas correspondientes al plan de negocio para hacer realidad el negocio. La implementación involucra la asignación de tareas y líneas de tiempo a las personas que formarán parte del nuevo negocio y que participarán en su formación y funcionamiento. (PLANNER, 2020)

Arriendo local

Tabla 16
Arriendo del local.

ARRIENDO DEL LOCAL		
Pago Mensual	**Pago Semestral**	**Pago Anual**
$250,00	$1.500,00	$3.000,00

Nota: Arriendo del local de Taller Mónica (Mariana Yépez, 2023)

Equipos industriales

Tabla 17
Equipos industriales

EQUIPOS INDUSTRIALES			
DESCRIPCIÓN	**CANTIDAD**	**V. UNITARIO**	**V. TOTAL**
Tachos de basura industrial	4	$39,00	$156,00
Aire acondicionado	1	$60,00	$60,00
Kit Cámara de vigilancia	1	$116,00	$116,00
Sierra ingletadora	2	$422,00	$844,00
Sierra circular	3	$125,99	$377,97
Nivelador	2	$20,46	$40,92
Cepillo eléctrico	2	$251,85	$503,70
Caladora	1	$60,00	$60,00
Taladro atornillador	1	$164,00	328,00
Destornilladores	4	$32,50	$130,00
Cilindro de gas	4	$50,00	$200,00
TOTAL			$2.816,59

Nota: Equipos industriales de Taller Mónica (Mariana Yépez, 2023)

Equipos de computación

Tabla 18
Equipos de computación

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
DESCRIPCIÓN	**CANTIDAD**	**V. UNITARIO**	**V. TOTAL**
Laptop HP	1	$ 869,00	$ 869,00
Impresora EPSON L355	1	$365,00	$ 365,00
Caja Registradora	1	$53,00	$ 53,00
TOTAL			$1.287,00

Nota: Equipos de computación Taller Mónica (Mariana Yépez, 2023)

Muebles y enseres.

Tabla 19
Muebles y enseres.

MUEBLES Y ENSERES			
DESCRIPCIÓN	**CANTIDAD**	**V. UNITARIO**	**V. TOTAL**
Escritorio	1	$160,00	$ 160,00
Silla Giratoria	1	$ 69,99	$ 69,99
Dispensador de Agua	1	$ 134,99	$ 134,99
Caja Parlante	1	$ 79,50	$ 79,50
Exhibidores	3	$ 65,00	$ 195,00
Vitrinas de Vidrio	2	$ 200,00	$ 400,00
Espejos	3	$ 20,00	$ 60,00
TOTAL			$1.620,00

Nota: Muebles y enseres Taller Mónica (Mariana Yépez, 2023)

Equipos de seguridad.

Tabla 20

Equipos de seguridad

EQUIPOS INDUSTRIALES DE SEGURIDAD			
DESCRIPCIÓN	**CANTIDAD**	**V. UNITARIO**	**V. TOTAL**
Extintor (polvo seco) 10 Lb	1	$18,00	$18,00
Bomba de mano desinfectante	2	$7,00	$14,00
Rótulos de señalética (baño, salida, normas de bioseguridad, extintor, aforo)	5	$2,00	$10,00
TOTAL			$42,00

Nota: Equipos de seguridad Taller Mónica (Mariana Yépez, 2023)

Suministros de oficina

Tabla 21
Suministros de oficina

SUMINISTROS DE OFICINA			
DESCRIPCIÓN	**CANTIDAD**	**V. UNITARIO**	**V. TOTAL**
Papel bond, 1 resma	1	$3,40	$3,40
Grapadora	1	$4,50	$4,50
Grapas (caja)	1	$1,15	$1,15
Caja 3 resaltadores	1	$1,80	$1,80
Esferos BIC (rojo, azul, negro)	3	$0,40	$1,20
Perforadora	1	$3,00	$3,00
Libreta	2	$0,57	$1,14
Carpeta de cartón	20	$0,22	$4,40
Tijeras	1	$0,45	$0,45
TOTAL			$21,04
TOTAL ANUAL			$252,48

Nota: Suministros de oficina Taller Mónica (Mariana Yépez, 2023)

Servicios básicos

Tabla 22
Servicios básicos

SERVICIOS BÁSICOS	
DESCRIPCIÓN	**Pago Mensual**
Agua	$12,00
Luz	$45,00
Plan de Teléfono e internet	$23,00
TOTAL	$80,00
TOTAL ANUAL	$960,00

Nota: Servicios básicos Taller Mónica (Mariana Yépez, 2023)

Materiales de limpieza.

Tabla 23
Materiales de limpieza

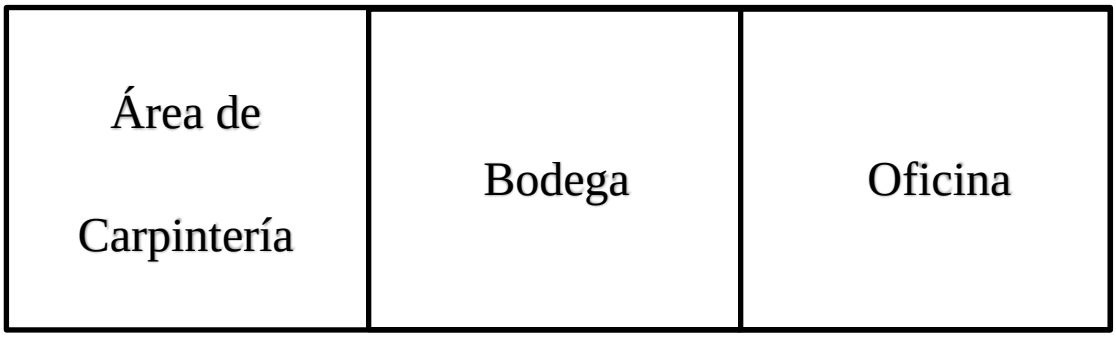
MATERIALES DE LIMPIEZA			
DESCRIPCIÓN	**CANTIDAD**	**V. UNITARIO**	**V. TOTAL**
Escoba de cerda pequeña	1	$ 3,50	$ 3,50
Fundas basura industriales (10 unidades)	1	$ 1,75	$ 1,75
Pala de Basura	1	$ 2,50	$ 2,50
Jabón líquido manos 1 Gal	1	$ 5,99	$ 5,99
Papel higiénico jumbo 200 metros	4	$ 1,00	$ 4,00
Toalla de papel	2	$ 3,50	$ 7,00
Alcohol antiséptico gel 1 Gal	1	$ 9,50	$ 9,50
TOTAL			$45,45
TOTAL ANUAL			$545,40

Nota: Materiales de limpieza Taller Mónica (Mariana Yépez, 2023)

Estudio arquitectónico

Se toma en cuenta para el diseño del local la capacidad instalada, el número de trabajadores que va a tener la empresa, además se ha considerado el espacio que necesitarán los vendedores para moverse con tranquilidad en el cumplimiento de sus actividades. Se ha agregado espacios específicos para bodega.

Figura 25
Diseño arquitectónico de Taller Mónica



Nota: Materiales de limpieza Taller Mónica (Mariana Yépez, 2023)

PROCESO DERECHO EMPRESARIAL

Como bien se sabe, el derecho empresarial es la una rama de jurisprudencia con la que se regula toda actividad empresarial. En ese sentido entonces, con la finalidad de hacer formal el negocio “Taller Mónica” se pasará a realizar los diferentes trámites y permisos correspondientes para su correcto y legal funcionamiento.

Servicio de Rentas Internas (SRI)

En primer lugar, el Servicio de Rentas Internas es una institución que gestiona la política tributaria “en el marco de los principios constitucionales, consolidando la habilitación para el cumplimiento oportuno de las obligaciones tributarias y fortaleciendo el control de los impuestos internos, con un enfoque de gestión de riesgos, fomentando el crecimiento económico sostenido”. Para este negocio se hará uso de del Régimen Impositivo Simplificado (RISE) servicio que no tiene ningún costo y que para obtenerlo necesitara lo siguiente. (SRI, 2020).

- Cédula de identidad.
- Certificado de votación más reciente.
- Documento que certifique el domicilio, estos pueden ser planilla de agua, luz, teléfono u otros servicios; contrato de arriendo; pago de Impuesto Predial.

Patente Municipal

> Este es el pago anual del impuesto de patente, el mismo que lo deben pagar las personas naturales, jurídicas, sociedades, nacionales o extranjeras, domiciliadas o con establecimiento en la respectiva jurisdicción metropolitana que de acuerdo al Código Orgánico de Organización territorial, Autonomía y Descentralización (COOTAD) ejerzan actividades comerciales, industriales, financieras, inmobiliarias y profesionales (Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización [COOTAD], 2014).

Al ser esto un requisito indispensable para que el negocio este legalmente en orden, se realizará el trámite pertinente en el Municipio de Esmeraldas.

- Formulario de patente municipal (adquirirlo en la jefatura de rentas del municipio y llenarlo con letras legibles).
- Copia de la escritura de constitución de la empresa.
- Copia del contrato de arrendamiento (si es arrendatario).
- Copia del impuesto predial (si es propio).
- Copia del permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos.
- Copia del inventario del negocio (firmado).
- Planilla de servicios básicos (agua, luz, teléfono).

Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS)

El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social es una entidad pública que tiene por objetivo proteger a la población la misma que "se encuentre afiliada al IESS, ya sea con relación de dependencia laboral o sin ella, contra las contingencias de enfermedad, maternidad, riesgos de trabajo, discapacidad, desempleo, invalidez, vejez y muerte, de acuerdo al plan contratado" (IESS, 2021).

En ese sentido se puede colocar que el Registro Patronal en el Sistema de Historia Laboral, se lo obtiene en el IESS y no tiene ningún costo.

- 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 doméstico).
- Ingresar los datos obligatorios que se encuentran marcados con asterisco.
- Terminar con el registro patronal, imprimir la solicitud de clave y el acuerdo de uso de la información.
- Acercarse a las agencias del IESS a los Centros de Atención Universal, portando los documentos que han sido solicitados, para obtener la clave patronal.

Ministerio de Trabajo

> Es la Institución rectora de políticas públicas de trabajo, empleo y del talento humano del servicio público, que regula y controla el cumplimiento a las obligaciones laborales mediante la ejecución de procesos eficaces, eficientes, transparentes y democráticos enmarcados en modelos de gestión integral, para conseguir un sistema de trabajo digno, de calidad y solidario para tender hacia la justicia social en igualdad de oportunidades. (Ministerio de Trabajo, 2022)

PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

Objetivo de área

La producción artesanal elabora objetos mediante la transformación de materias primas naturales básicas, a través de procesos de producción no industrial que involucran máquinas y herramientas simples con predominio del trabajo físico y mental.

> Un producto artesanal utiliza materias primas pertenecientes a la misma explotación, del mismo municipio, de municipios colindantes o de una comarca, con un alto componente manual, donde se da mayor importancia a la individualidad del producto frente a la producción en serie, y no se utilizan aditivos, conservantes o colorantes porque no se busca la masificación, es decir, no se busca la cantidad (capital, personal, estructura), sino la calidad: procesos manuales, producto individualizado, circuitos cortos de comercialización. (Bustos, 2009)

Partiendo de la idea central que el “Taller Mónica” utiliza como materia prima la madera para la elaboración de distintos bienes se considera como eje central la actividad maderera, dado que es el principal recurso para la fabricación de sus productos, es por ello que se entiende que el mayor impacto provocado por el “Taller Mónica está relacionado directamente con los bosques, se plantea comprar y adquirir la materia prima de empresas, emprendimientos y asociaciones productoras de madera debidamente certificadas con el fin de evitar una tala indiscriminada y no planificada de bosques o selvas.

Impacto ambiental

Abarca los distintos efectos que la actividad humana y el modelo de vida humano desatan sobre el medio ambiente natural. Estas alteraciones son tan significativas y ejercen un efecto tan duradero sobre los ecosistemas del mundo. (Concepto, 2022)

Identificación de impactos ambientales que pueda ocasionar el “Taller Mónica”.

- **Ruido:** El ruido es un contaminante que puede afectar la salud de las personas y degradar su calidad de vida. La exposición a altos niveles de ruido implicaba principalmente los efectos fisiológicos directamente relacionados con el cambio de oído, como pérdida de audición.
- **Limpieza:** Para limpiar pisos, mesas y sillas, etc., el uso de productos químicos al mezclarse con agua se convertirá en agua residual, si estas no se vierten por las tuberías, contaminará el medio ambiente.

- **Aserrín y desechos de madera:** El aserrín es el conjunto de partículas o polvillo que se desprende de la madera cuando ésta es aserrada; también contiene minúsculas partículas de madera producidas durante el proceso y manejo de la misma, paneles contrachapados y/o aglomerados; mientras que los desechos de madera son porciones o tamaños pequeños o grandes que ya no tienen utilidad para fabricar otros bienes.
- **Electricidad:** maquinaria o cualquier objeto electrónico por ejemplo computadora esté conectado en el centro de acopio.
- **Agua:** realizar control de tuberías y llaves de agua para evitar cualquier fuga o desperdicio.
- **Químicos:** Se refiere a aquellos componentes que se utilizan durante todo el proceso de fabricación de los bienes hechos en madera, estos con utilizados con el fin de mejorar la calidad del acabado del producto final.

Medidas para contrarrestar los impactos generados por el "Taller Mónica".

- Proporcionar a cada trabajador tapones para los oídos cómodos y seguros.
- El Taller Mónica se comprometerá con el cuidado del medio ambiente para mejorar constantemente el entorno con la participación de todos los empleados de la empresa.
- Enseñar mediante capacitaciones a los colaboradores una cultura medioambiental.

- Reciclaje y reutilización de todos los materiales del taller.
- Para la basura generada en el local se colocarán tachos de basura en sitios estratégicos que estén visibles para los trabajadores y clientes.
- Utilizar productos amigables para el medio ambiente.
- Mantener la maquinaria y equipos a utilizarse conectados a un adaptador de consumo de energía.

Impacto social

Son los cambios que experimentan las personas, grupos o comunidades como consecuencia del desarrollo de una actividad, proyecto, programa o política concreta y que afectan a las condiciones humanas en el largo plazo.

Estos cambios pueden ser producidos directa o indirectamente por una intervención, intencionalmente o no, positivos o negativos, y sobre aspectos o dimensiones tangibles o intangibles. (Padilla, 2021)

Generación de empleo

El “Taller Mónica” generará empleos a personas del sector que son productores de materia prima.

Igualdad de género

> Se entiende la existencia de una igualdad de oportunidades y de derechos entre las mujeres y los hombres en las esferas privada y pública que les brinde y garantice la posibilidad de realizar la vida que deseen. Actualmente, se reconoce a nivel internacional que la igualdad de género es una pieza clave del desarrollo sostenible. (UNESCO, 2022).

El “Taller Mónica” desarrollará una política de igualdad de género para evitar la discriminación ocupacional en términos de pago, trato y carrera profesional. También se aceptarán colaboradores que estén de acuerdo con las políticas internas del negocio.

Ambiente laboral

Gracias a principios que incluyen la sostenibilidad y, sobre todo, la gestión empresarial responsable, los empleados desarrollan un sentido de aceptación, por lo que se sentirán seguros en el lugar de trabajo, empezarán a valorar el empleo y se sentirán parte de un equipo.

Soporte económico para las familias

Los colaboradores van a poder generar ingresos para cubrir las necesidades en el hogar. De esta manera apoyar al artesano y valorar el trabajo con una remuneración adecuada.

PROCESO FINANCIERO

Introducción

En el siguiente capítulo se detalla el análisis financiero de la empresa y para esto fueron utilizadas las siguientes herramientas, con el fin de analizar la viabilidad económica financiera de la microempresa “Taller Mónica”

Activos Fijos

> Hace referencia a aquellos bienes y derechos duraderos, que han sido obtenidos con el fin de ser explotados por la empresa. Se trata de aquellos bienes inmuebles, materiales, equipamiento, herramientas y utensilios con los que no se va a comercializar, es decir, que no se van a convertir en líquido al menos durante el primer año. El activo fijo o cuentas de activo no corriente es ese bien tangible o intangible esencial para que funcione una empresa (EAE, 2021),

Sumando como total de activos fijos para la empresa se tiene: **$5765,59.**

Tabla 24
Activos fijos

ACTIVOS FIJOS	
Edificio	0,00
Vehículo	0,00
Equipos Industriales de seguridad	2858,59
Equipos de Computación	1287,00
Muebles – enseres	1620,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**5765,59**

Nota: Activos fijos, Taller Mónica, (Mariana Yépez 2023)

Capital de trabajo

> El capital de trabajo es la cantidad necesaria de recursos para una empresa o institución financiera para realizar sus operaciones con normalidad. Es decir, los activos para que una compañía, sea capaz de hacer sus funciones y actividades a corto plazo.
>
> Este capital resulta indispensable para conocer el curso de un negocio, en caso de que quiera realizar alguna inversión o un gasto importante, o simplemente mejorar la administración de la compañía. (Konfío, 2018).

En lo que concierne al establecimiento, en el periodo de un año se dispone a pagar un total en sueldos de veinte y cinco mil novecientos veinte y cuatro dólares con cuarenta centavos, servicios básicos (agua, luz, teléfono, internet) el valor de novecientos sesenta dólares, material de oficina (papelería, lápiz, etc.) doscientos cincuenta y dos dólares con cuarenta y ocho centavos, material de limpieza (trapeador, desinfectante, etc.) quinientos cuarenta y cinco dólares con cuarenta centavos, el alquiler de local tres mil dólares, publicidad con cuatrocientos veinte y seis dólares, sistemas mil doscientos ochenta y siete dólares, costo de materia prima de seis mil, gastos financieros dos mil ochocientos dólares, dándonos un total de cuarenta y un mil cuatrocientos noventa y cinco dólares con veintiocho centavos.

Tabla 25
Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	
Sueldos	$25.924,40
Servicios Básicos	$960,00
Material oficina	$252,48
Material limpieza	$545,40
Gastos de constitución	$300,00
Alquiler local	$3.000,00
Publicidad	$426,00
Sistemas	$1.287,00
Materia prima	$6.000,00
Gastos financieros	$2.800,00
TOTAL INVERSIÓN	$41.495,28

Nota: Capital de Trabajo de Taller Mónica, (Mariana Yépez 2023)

La inversión total son todos los gastos que se efectúan, teniendo en cuenta activos fijos y capital de trabajo es de $47.260,87...

Tabla 26
Capital de inversión

CAPITAL DE INVERSIÓN	
Capital trabajo	$41.495,28
Activos fijos	$5.765,59
TOTAL	$47.260,87

Nota: Capital de inversión de Taller Mónica, (Mariana Yépez 2023)

Sueldos

El concepto de sueldo se refiere a la remuneración regular asignada por el desempeño de un cargo o servicio profesional. Puede decirse que el empleado recibe un sueldo a cambio de poner su fuerza laboral a disposición del empleador, en el marco de una serie de obligaciones compartidas que rigen su relación contractual. (Pérez & Gardey, 2020)

A continuación, se detalla el cuadro de sueldos con todos los beneficios legales, incluido el aporte al IESS, con valores mensuales y anuales.

Tabla 27
Sueldos.

PERSONAL	SUELDOS	ANUAL	IESS EMP.	IESS EMPRESA	GASTO SUELDOS ANUAL
Gerente - Propietario	800,00	9.600,00	907,20	1.166,40	9.859,20
Maestro carpintero	600,00	7.200,00	680,40	874,80	7.394,40
Ayudante de carpintero	450,00	5.400,00	510,30	656,10	5.545,80
TOTAL	**1.850,00**	**22.200,00**	**2.097,90**	**2.697,30**	**22.799,40**

Nota: Sueldo de personal de Taller Mónica, (Mariana Yépez 2023)

Tabla 28
Décimos

PERSONAL	SUELDOS	DÉCIMO 4º	DÉCIMO 3º	TOTAL DÉCIMOS
Gerente - Propietario	$ 800,00	$ 425,00	$ 800,00	$ 1.225,00
Maestro carpintero	$ 600,00	$ 425,00	$ 600,00	$ 1.025,00
Ayudante de carpintero	$ 450,00	$ 425,00	$ 450,00	$ 875,00
TOTAL	**$ 1.850,00**	**$ 1.275,00**	**$ 1.850,00**	**$ 3.125,00**

Nota: Pago de décimos de Taller Mónica, (Mariana Yépez 2023)

Tabla 29
Sueldo total

TOTAL SUELDOS	TOT. DÉCIMOS	TOT ANUAL
$ 22.799,40	**$ 3.125,00**	**$ 25.924,40**

Nota: Sueldo total a pagar de Taller Mónica, (Mariana Yépez 2023)

El total de sueldo a pagar incluido todos los beneficios legales es de $25.924,40 anual.

Depreciación activos fijos.

Es la diminución del valor del activo fijo que se produce por su uso y desgaste, lo cual disminuye su valor económico. La depreciación representa cuánto de un activo fijo se ha gastado o qué valor a disminuido por su uso o desgaste.

La depreciación de activo fijo ayuda a las empresas en la obtención de ingresos por medio de ese activo mientras se va disminuyendo su costo cada año. Si no se tiene en cuenta el valor de la depreciación puede afectar significativamente las ganancias.

Cuando deprecia activos, puede planificar cuánto dinero se amortiza cada año, lo que le da más control sobre sus finanzas. (Gómez, 2021)

En esta tabla 31, se verá la cuantificación económica del desgaste por el paso del tiempo de los bienes. Los activos fijos para el establecimiento son los siguientes: equipos industriales 10%, equipos y maquinaria 10%, equipos de computación con un 33.33 % y muebles y enseres con el 10 % dando así un total de $876,82

Tabla 30

Depreciación de activos fijos

DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS			
		% DEPRECIACION	DEPRECIACION
Edificio	0,00	10%	0,00
Vehículo	0,00	20%	$ -
Equipos Industriales / seguridad	2858,59	10%	$ 285,86
Equipos de Computación	1287,00	33,33%	$ 428,96
Muebles y Enseres	1620,00	10%	$ 162,00
TOTAL			**$ 876,82**

Nota: Depreciación de activos de Taller Mónica, (Mariana Yépez 2023)

Tabla de amortización

Es una tabla donde se muestra el calendario de pagos (principal e intereses) que se tiene que afrontar al concederse un préstamo, es decir, el cuadro de amortización es un resumen de todos los pagos que tiene que realizar el prestatario (la persona que disfruta del préstamo) durante la vida del préstamo. (Donoso, 2017)

A continuación, se presenta la tabla de amortización, que incluye el valor de $20.000,00 que se pedirá a una entidad bancaria, calculando el pago en 5 años, con una tasa de interés del 14%.

Tabla 31

Tabla de Amortización

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
MONTO	$20.000,00			
TASA	14%			
PLAZO	5			
PERIODO	**DIVIDENDO**	**PAGO INTERÉS**	**PAGO CAPITAL**	**SALDO**
0	-	-	-	20000
1	5825,67	2.800,00	3.025,67	16.974,33
2	5825,67	2.376,41	3.449,26	13.525,06
3	5825,67	1.893,51	3.932,16	9.592,90
4	5825,67	1.343,01	4.482,66	5.110,24
5	5825,67	715,43	5.110,24	0,00

Nota: Tabla de Amortización de Taller Mónica, (Mariana Yépez 2023)

La tabla indica el manejo de pago de la suma de 20.000, llegando al año 5, el pago de interés de $715,43 y a su vez el pago capital de $5.110,24, para que al final del periodo establecido nos dé un saldo de cero dólares.

Estructura capital

“En finanzas, se puede definir la de estructura de capital como la forma en que una empresa financia sus activos a través de una combinación de capital, deuda o híbridos". (Modigliani, 2018)

La estructuración de capital para el presente proyecto se encuentra formado de la siguiente manera: Capital Propio con la suma de $27260,87 que equivale a una estructura del 58%; costo 12% con una tasa de descuento del 6,9%; por consiguiente el Capital Financiero es de $20.000,00 con una estructura del 42% , el costo es del 14% que otorga el 5,9% de tasa de descuento; con un total de inversión de $47260,87 que en la suma total nos da una estructura del 100% y TMAR (tasa mínima de rendimiento) que es la suma de las tasas de descuento con un total de 12,8% valor indicador de la factibilidad de la empresa.

Tabla 32

Estructura de capital.

ESTRUCTURA DE CAPITAL					
		Estructura	Costo	TD	
Capital Propio	27260,87	58%	12%	6,9%	
Capital Financiero	20000,00	42%	14%	5,9%	
TOTAL INVERSIÓN	**47260,87**	**100%**		**12,8%**	**TMAR**

Nota: Estructura de capital de Taller Mónica, (Mariana Yépez 2023)

Punto de equilibrio

El punto de equilibro o punto muerto es una herramienta clave en la estrategia de una empresa, que es fundamental para ponderar el grado de solvencia de una

empresa y su potencial de rentabilidad.

> En concreto, el punto de equilibro determina cuál es el nivel de ventas preciso para poder cubrir el total de los costes de la empresa, puesto que predice el punto de ventas anuales que se debe conseguir para no tener pérdidas y comenzar a disfrutar de beneficios. (Montero, 2017)

El valor se calculó con los valores de materia prima, arriendo, sueldos y servicios básicos divididos para los 12 meses, el valor total mensual es de $2.990,37

Tabla 33
Costos fijos mensuales

Costos fijos	
Materia prima	$500,00
Arriendo	$250,00
Sueldos	$2.160,37
Servicios Básicos	$80,00
TOTAL	$2.990,37

Nota: Tabla de Amortización de Taller Mónica, (Mariana Yépez 2023)

El margen de contribución hace referencia a los beneficios obtenidos por una empresa sin considerar los costos fijos, por lo tanto, el margen de contribución unitario se trata del resultado de restar los costos variables al precio de venta por unidad. (BOLD, 2022)

Para el cálculo se sumó por separado el costo bruto de los productos y el costo de venta, luego se los dividió para el número total de productos, teniendo así el costo promedio de todos ellos, por ende, el valor promedio del precio de venta es de $121,82, el costo bruto sería $93,71 por lo que el margen de contribución será de $28,11.

Tabla 34

Margen de contribución

Producto	**Total Producto**	
Precio venta	$121,82	Margen de contribución
Costo bruto	$93,71	
Ganancia	$28,11	

Nota: Margen de contribución de Taller Mónica, (Mariana Yépez 2023)

Obtenidos los datos de **Costo fijo y margen de contribución,** se realiza la siguiente operación para conocer el punto de equilibrio:

$$\frac{\textbf{COSTO FIJO}}{\textbf{MARGEN DE CONTRIBUCIÓN}} \qquad \frac{\$2.990,37}{28,11} = 106$$

En la tabla 37, se puede observar que se deberá vender 106 productos mensuales, es decir 3,5 prodcutos diarios para que el negocio tenga su punto de equilibrio y no se gane ni se pierda y en la tabla 38 se puede observar que las ventas proyectadas para que exista una ganancia será de 106 productos.

Tabla 35

Punto de equilibrio

VENTA	106	121,82	12958,3
COSTO	106	93,71	9967,9
GASTO			2990,4
PUNTO DE EQUILIBRIO			**0**

Nota: Punto de equilibrio, Taller Mónica, (Mariana Yépez 2023)

Figura 26

Gráfica, punto de equilibrio

Nota: Gráfica punto de equilibrio, Taller Mónica, (Mariana Yépez 2023)

Tabla 36

Ventas proyectadas

Ventas proyectadas			
Número	Valor mensual	Valor anual	
210	$25.582,76	$306.993,10	ventas
210	$19.679,04	$236.148,54	costo

Nota: Ventas proyectadas de Amortización de Anderson Taller Mónica, (Mariana Yépez 2023)

Costo de ventas

"Comprende el valor que costó producir determinado bien o servicio. Dentro de la contabilidad se define como el gasto de la producción de la cantidad total de artículos que se venden en un tiempo específico". (Enciclopedia Económica, 2021)

El costo de venta se basa en un periodo de cinco años en el mismo que tendremos las ventas proyectadas para conocer los valores del primer año. La tabla 39 es contemplada a 5 años con un crecimiento país del 1% aproximadamente, las ventas

contempladas en el primer año rendirán una utilidad neta de $22.949,66 mientras que para el año 5 se espera una utilidad neta de $27.469,02

Tabla 37

Costo de ventas

COSTO DE VENTAS						
	0	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
VENTAS		$306.993,10	$316.233,59	$325.752,22	$335.557,36	$345.657,64
COSTO DE VENTAS		$236.148,54	$243.256,61	$250.578,63	$258.121,05	$265.890,49
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		$70.844,56	$72.976,98	$75.173,59	$77.436,31	$79.767,15
GASTOS ADMINISTRATIVOS		$25.924,40	$26.704,72	$27.508,54	$28.336,54	$29.189,47
SERVICIOS BASICOS		$960,00	$988,90	$1.018,66	$1.049,32	$1.080,91
MATERIAL OFIC. Y LIMPIEZA		$797,88	$821,90	$846,64	$872,12	$898,37
ALQUILER AUTO		$0,00	$0,00	$0,00	$0,00	$0,00
ALQUILER		$3.000,00	$3.090,30	$3.183,32	$3.279,14	$3.377,84
PUBLICIDAD		$426,00	$438,82	$452,03	$465,64	$479,65
DEPRECIACIONES		$876,82	$876,82	$876,82	$876,82	$876,82
AMORTIZACIONES		$60,00	$60,00	$60,00	$60,00	$60,00
UTILIDAD OPERATIVA		$38.799,46	$39.995,53	$41.227,59	$42.496,74	$43.804,09
GASTOS FINANCIEROS		$2.800,00	$2.376,41	$1.893,51	$1.343,01	$715,43
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		$35.999,46	$37.619,12	$39.334,08	$41.153,73	$43.088,66
BASE IMPOSITIVA		$13.049,81	$13.636,93	$14.258,60	$14.918,23	$15.619,64
UTILIDAD NETA		$22.949,66	$23.982,19	$25.075,48	$26.235,50	$27.469,02

Nota: Tabla de Amortización de Taller Mónica, (Mariana Yépez 2023)

Flujo de caja

Se refiere a la información sobre los recursos que genera una empresa, tanto los flujos de entrada como de salida, en un periodo de tiempo específico. Se utiliza para indicar la acumulación neta de activos líquidos durante un periodo concreto. (ESERP, 2022)

> Si el flujo de caja neto es positivo, esto significa que los ingresos han sido mayores que los egresos. Por el contrario, si es negativo significa que los egresos han estado por encima de los ingresos. (Urzúa, 2019)

Para el primer año se tendrá un flujo neto de caja de $20.860,80, mientras que para el 5 año esta aumentará a $23.295,60 ya que en este año se recupera el capital de trabajo.

Tabla 38

Flujo de caja

FLUJO DE CAJA						
	0	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
UTILIDAD OPERATIVA		$38.799,46	$39.995,53	$41.227,59	$42.496,74	$43.804,09
DEPRECIACION		$876,82	$876,82	$876,82	$876,82	$876,82
AMORTIZACION		$60,00	$60,00	$60,00	$60,00	$60,00
- BASE IMPOSITIVA		$13.049,81	$13.636,93	$14.258,60	$14.918,23	$15.619,64
- GASTOS FINACIEROS		$2.800,00	$2.376,41	$1.893,51	$1.343,01	$715,43
- PAGO CAPITAL		$3.025,67	$3.449,26	$3.932,16	$4.482,66	$5.110,24
+ VALOR DE SALVAMENTO						$0,00
+ CAPITAL DE TRABAJO						$0,00
- REPOSICION DE ACTIVOS				$0,00		
= FLUJO NETO DE CAJA	-47.260,87	$20.860,80	$21.469,74	$22.080,13	$22.689,66	$23.295,60

Nota: Flujo de caja de Taller Mónica, (Mariana Yépez 2023)

Cálculo del TIR y el VAN

Para finalizar el análisis financiero tenemos el último paso que es el del cálculo del VAN y el TIR que consiste en:

VAN (Valor Actual Neto)

> El valor actual neto (VAN) es un criterio de inversión que consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión para conocer cuánto se va a ganar o perder con esa inversión. También se conoce como valor neto actual (VNA), valor actualizado neto o valor presente neto (VPN). Para ello trae todos los flujos de caja al momento presente descontándolos a un tipo de interés determinado. El VAN va a expresar una medida de rentabilidad del proyecto en términos absolutos netos, es decir, en número de unidades monetarias (euros, dólares, pesos, etc.) (Velayos, 2014)

Tabla 39
Interpretación del VAN

VAN= VALOR ACTUAL NETO (INDICADOR DE RENTABILIDAD)
VAN= BENEFICIOS NETOS ACTUALIZADOS - INVERSIÓN
VAN < 0 EL PROYECTO NO ES RENTABLE
VAN > 0 EL PROYECTO ES RENTABLE
VAN = 0 EL PROYECTO NO PRODUCIRA PERDIDAS NI GANACIAS,

Adaptado de: Delvicier, P. (2022). *Interpretación del VAN, Pets World.*

Fórmula del VAN

$$\boldsymbol{VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^{n} \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \cdots + \frac{F_n}{(1+k)^n}}$$

F_t= son los flujos de dinero en cada periodo de tiempo.

I_0= inversión inicial.

n= numero de periodos de tiempo.

k= es el tipo de descuento o de interés exigido de la inversión.

El VAN determina la rentabilidad cuando es mayor a cero; por consiguiente, el VAN en la empresa es de $30.068,83; por lo tanto, el negocio es rentable.

TIR (Tasa Interna de Retorno)

La tasa interna de retorno (TIR) es la rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto.

Es una medida utilizada en la evaluación de proyectos de inversión que está muy relacionada con el valor actualizado neto (VAN). También se define como el valor de la tasa de descuento que hace que el VAN sea igual a cero, para un proyecto de inversión dado.

Tabla 40
Interpretación de TIR

TIR= TASA INTERNA DE RETORNO
TIR = VAN = 0
TIR < TD PROYECTO NO ES RENTABLE
TIR > TD PROYECTO ES RENTABLE
TIR = TD EL PROYECTO NO PRODUCE PERDIDAS NI GANACIAS

Adaptado de: Delvicier, P. 2022). *Interpretación del TIR.*

Fórmula de TIR

$$\boldsymbol{VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^{n} \frac{F_t}{(1+TIR)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+TIR)} + \frac{F_2}{(1+TIR)^2} + \cdots + \frac{F_n}{(1+TIR)^n} = 0}$$

F_t= flujos de caja.

I_0= inversión inicial.

n= numero de periodos de tiempo.

TIR= tasa interna de retorno.

TIR valor porcentual del flujo de caja (debe ser mayor al TMAR), en este caso el TIR de la empresa posee un valor de 36,12% que en resumen brinda gran utilidad y rentabilidad a la empresa en cuestión, teniendo una diferencia del 12,85% con el TMAR

Tabla 41
VAN, TIR y TMAR

CALCULO DEL TIR Y EL VAN	
VAN	30.068,83
TIR	36,12%
TMAR	12,85%

Nota: VAN, TIR y TMAR de Taller Mónica, (Mariana Yépez 2023)

CONCLUSIONES

Mediante el estudio del plan de negocios desarrollado se ha compilado material bibliográfico que es el sustento teórico donde se señala de manera objetiva y veraz la información técnica que muestra los pasos y modelos a seguir para obtener determinados resultados.

Mediante el estudio de mercado realizado, donde se trabajó con encuestas, se logró identificar los gustos y preferencias de los habitantes de la ciudad de Muisne, estos datos sirvieron de soporte para tomar como referencia el producto más apetecido por la población local y además se determinó el costo de la materia prima y los materiales que se utilizan durante el proceso de transformación de materia a producto.

Mediante el estudio de derecho empresarial se determinó los requisitos, normas y procesos legales que el emprendimiento debe seguir, además a través de su análisis se determinó que la actividad económica que desarrollará el Taller Mónica es legal, por tanto, es factible su implementación desde el punto de vista jurídico.

A través del estudio de impacto ambiental y social se identificó los cambios que puede producir el emprendimiento en el ambiente y en el sector social; en el área ambiental se dio a conocer aquellos impactos que generará la microempresa en la naturaleza y el ambiente, para mitigar su impacto se establecieron estrategias y actividades que serán claves en favor del ambiente.

Dentro del impacto social se dio a conocer el compromiso del emprendimiento con la sociedad con el fin de lograr un desarrollo sostenible y se genere bienestar en la población local, donde se respeta los derechos de las personas y se contribuye a disminuir el desempleo, pobreza y desigualdades sociales.

A través de la recopilación de datos cuantitativos se logró conocer los costos reales de los bienes y servicios que son necesarios para el funcionamiento del Taller Mónica, mediante esta indagación se logró tomar costos reales, proyectarlos y determinar la rentabilidad económica mediante el VAN TIR y TMAR, mismos que dan un resultado positivo por lo cual se concluye que su implementación es viable.

RECOMENDACIONES

Este proyecto realizado se presenta como un modelo referente a tomar por emprendedores que deseen implementar un negocio afín a su actividad económica y el producto a ofrecer, sin embargo es necesario precisar que no se debe tomar todos los datos literalmente, dado que estos aplican para la ciudad de Muisne, porque las condiciones de cada pueblo o ciudad son diferentes, por ende la percepción de las personas también será cambiante, dicho de otro modo lo que se puede seguir en forma secuencial son los pasos mas no su información obtenida a través de la investigación de mercado.

Es necesario señalar que el presente estudio aplica para el año actual 2023, donde los datos son obtenidos in situ, además se debe precisar que en el corto, mediano y largo plazo el emprendimiento debe realizar estudios constantes a su público objetivo, considerando que las tendencias cambian eventualmente, por tanto, si lo que se busca es la rentabilidad económica, desarrollo social y mantenerse en el tiempo, hay que tratar directamente con los habitantes y estar pendientes de los cambios que puedan surgir de acuerdo a la situación que se vaya presentando..

Se recomienda realizar análisis introspectivos empresariales con mayor frecuencia para tomar decisiones correctivas en diversas áreas y situaciones que se presenten y estas afecten directamente al emprendimiento.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Baciero, G. (2019). *Manejo y prevención del estrés del gato.* Madrid, España.: Comunicación Científica Royal Canin.

BOLD. (2022). *¿MARGEN DE CONTRIBUCIÓN: QUÉ ES, PARA QUÉ SIRVE Y CÓMO SE CALCULA*. Obtenido de Bold Consulting Group: https://bold.com.ec/que-es-y-como-calcular-margen-de-contribucion/#Que_es_el_margen_de_contribucion

Bustos, C. (2009). *La producción artesanal.* Obtenido de Universidad de los Andes: https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545880009.pdf

Concepto. (2022). *Impacto ambiental*. Obtenido de Concepto: https://concepto.de/impacto-ambiental/

Congreso Nacional. (2020). *Código de trabajo*. Recuperado el 25 de julio de 2021, de https://www.derechoecuador.com/uploads/content/2020/11/file_1604679569_1604679577.pdf

Cueva, J. (2020). *Mascotas, los mejores compañeros de vida para niños y adultos.* Recuperado el 25 de Julio de 2021, de https://regiondigital.com/noticias/reportajes/322755-mascotas-los-mejores-companeros-de-vida-para-ninos-y-adultos.html

Donoso, A. (12 de Febrero de 2017). *Tabla de amortización*. Obtenido de Economipedia: https://economipedia.com/definiciones/cuadro-de-amortizacion.html

EAE. (05 de Noviembre de 2021). *Activo fijo: qué es, tipos, características y ejemplo*. Obtenido de EAE Business School: https://retos-directivos.eae.es/el-activo-fijo-tipos-y-caracteristicas/

Editorial Etecé. (2020). *¿Qué es la identidad cultural?* Obtenido de Concepto: https://concepto.de/identidad-cultural/

Educaonline S.L. (2020). *Veterinario*. Recuperado el 25 de julio de 2021, de https://www.educaweb.com/secciones/informacion-legal/proteccion-contenidos/

Enciclopedia Económica. (Agosto de 2021). *Costo de ventas*. Obtenido de Editorial Grudemi: https://enciclopediaeconomica.com/costo-de-ventas/

Enciclopedia Económica. (2022). *Amortización*. Obtenido de Editorial Grudemi: https://enciclopediaeconomica.com/amortizacion/

ESERP. (2022). *Flujos de caja*. Obtenido de ESERP Business School: https://es.eserp.com/articulos/que-es-el-flujo-de-caja/

EUROINNOVA. (2023). *¿Qué es una política empresarial?* Obtenido de INTERNTARIONAL ONLINE EDUCATION: https://www.euroinnova.ec/blog/que-es-una-politica-empresarial#:~:text=La%20definici%C3%B3n%20de%20lo%20que,aspiran%20a%20lograr%20resultados%20racionales.

Giraldo, J., & Robledo, J. (2014). *Propuesta para la gestión de residuos sólidos de dos clínicas.* Cali, Colombia: Universidad ICESI.

Giraldo, V. (13 de Mayo de 2019). *Mercadotecnia*. Obtenido de Rockconten: https://rockcontent.com/es/blog/que-es-mercadotecnia/

Gómez, R. (03 de Junio de 2021). *Depreciación de activo fijo*. Obtenido de Contaconfianza: https://www.contafinanza.com/2021/06/depreciacion-de-activos-fijos.html

Guest. (08 de Diciembre de 2017). *Productos Vs. Servicios. ¿Cómo diferenciarlos?* Obtenido de Rockontent: https://rockcontent.com/es/blog/producto-o-servicio/#:~:text=Los%20productos%20tienden%20a%20producirse,pueden%20afectar%20el%20producto%20final.

Heredia, J., & Iturbe, T. (2019). *Manual de práctica de medicina de gatos* . México: UNAM.

IEP. (2023). *Las 5 fases de la pirámide de Maslow*. Obtenido de Instituto Europeo de Postgrado: https://www.iep.edu.es/las-5-fases-de-la-piramide-de-maslow/#:~:text=La%20pir%C3%A1mide%20de%20Maslow%20es,teor%C3%ADa%20sobre%20la%20motivaci%C3%B3n%20humana.

IESS. (11 de 01 de 2021). *IESS*. Obtenido de https://www.iess.gob.ec/home-preguntas-frecuentes/

Konfío. (11 de Junio de 2018). *Capital de trabajo*. Obtenido de https://konfio.mx/: https://konfio.mx/tips/diccionario-financiero/que-es-el-capital-de-trabajo/

Maldonado, S. (2009). Desarrollo de un plande negocios para la creación de LUCKYS SPA DE MASCOTAS. Cuenca, Ecuador.

Maslow, A. (2023). *Webscolar*. Obtenido de https://www.webscolar.com/la-piramide-de-abraham-maslow

Mendoza, R. (26 de Enero de 2022). *¿Qué es una investigación de mercado?* Obtenido de Semrush Blog: https://es.semrush.com/blog/que-es-una-investigacion-de-

mercado/?kw=&cmp=LM_SRCH_DSA_Blog_ES&label=dsa_pagefeed&Network=g&Device=c&utm_content=641222098756&kwid=dsa-1929298970523&cmpid=19249322807&agpid=145221526940&BU=Core&extid=64565383174&adpos=&gclid=

Ministerio de Trabajo. (2022). *Competencia*. Obtenido de Ministerio de Trabajo: https://www.gob.ec/mt#:~:text=Somos%20la%20Instituci%C3%B3n%20rectora%20de,modelos%20de%20gesti%C3%B3n%20integral%2C%20para

Modigliani, M. (17 de Mayo de 2018). *Dirección Financiera*. Obtenido de ENCICLOPEDIA FINANCIERA: http://www.enciclopediafinanciera.com/finanzas-corporativas/estructura-de-capital.htm

Montero, M. (16 de Noviembre de 2017). *¿Qué es el punto de equilibrio?* Obtenido de Emprendepyme: https://www.emprendepyme.net/que-es-el-punto-de-equilibrio.html

Padilla. (2021). *Impacto social*. Obtenido de ESIMPACTO: https://www.esimpact.org/impacto-social/#:~:text=La%20medici%C3%B3n%20del%20impacto%20social,de%20manera%20comparativa%20y%20robusta.

Pastor, I. (2020). *¿Qué es y para qué sirve la Pirámide de Maslow?* . Recuperado el 15 de julio de 2021, de https://www.leanconstructionmexico.com.mx/post/qu%C3%A9-es-y-para-qu%C3%A9-sirve-la-pir%C3%A1mide-de-maslow

Pérez, J., & Gardey, A. (2020). *Sueldo*. Obtenido de Conceptode: https://definicion.de/sueldo/

Pérez, V. (2022). *Microentorno y macroentorno, dos aspectos claves en un plan de marketing*. Obtenido de Instituto Oficial de Formación Profesiona: https://medac.es/blogs/comercio-y-marketing/microentorno-macroentorno#:~:text=El%20microentorno%20es%20aquel%20que,aunque%20puede%20influir%20en%20ellos.

PLANNER. (30 de Enero de 2020). *Pasos para elaborar un Plan de Implementación*. Obtenido de Plan de Negocios Perú: https://plandenegociosperu.com/pasos-para-elaborar-un-plan-de-implementacion/#:~:text=En%20general%2C%20la%20implementaci%C3%B3n%20se,para%20hacer%20realidad%20el%20negocio.

Por Douglas da Silva. (05 de Abril de 2022). *¿Cómo hacer una filosofía empresarial en 5 pasos?* Obtenido de Blog Zendesk: https://www.zendesk.com.mx/blog/filosofia-empresarial/#:~:text=La%20filosof%C3%ADa%20empresarial%20es%20un,establecida%20en%20tu%20cultura%20organizacional.

Qualtrics. (2023). *Métodos y estrategias de fijación de precios*. Obtenido de https://www.qualtrics.com/es/gestion-de-la-experciencia/producto/fijacion-de-precios/

Quiroa, M. (28 de Mayo de 2020). *Estructura organizacional*. Obtenido de Economipedia: https://economipedia.com/definiciones/estructura-organizacional.html

Rock Content. (14 de Mayo de 2019). *Meta y objetivo: conoce qué son, en qué se diferencian y cómo se usan en una estrategia de marketing digital*. Obtenido de Block Rockcontent: https://rockcontent.com/es/blog/meta-y-objetivo/

Romero, S. (2016). *El motivo por el que los gatos son más independientes que los perros.* Recuperado el 26 de julio de 2021, de https://www.muyinteresante.es/salud/articulo/el-motivo-por-el-que-los-gatos-son-mas-independientes-que-los-perros-811441363579

Sánchez, J. (02 de Agosto de 2019). *Activo diferido*. Obtenido de Términos del Diccionario Empresarial: https://economipedia.com/definiciones/activo-diferido.html

SRI. (16 de 12 de 2020). *SRI*. Obtenido de https://www.sri.gob.ec/web/guest/regimen-impositivo-simplificado-rise

SYDLE. (08 de Marzo de 2022). *Objetivos de una empresa: ¿Cómo definirlos y cuáles son los mejores métodos para hacerlo?* Obtenido de https://www.sydle.com/es/blog/objetivos-de-una-empresa-mejores-metodos-617303753885651fa20ef5e9/#:~:text=Los%20objetivos%20de%20las%20empresas%20son%20los%20pasos%20definidos%20para,las%20estrategias%20si%20se%20requiere.

Tejo, D. (2016). *Pirámide de Maslow*. Recuperado el 15 de julio de 2021, de http://davidtejo.com/2016/06/la-nueva-piramide-de-maslow-el-cambio-en-las-necesidades-basicas-en-el-siglo-xxi-y-su-influencia-en-el-lifestyle-actual/

The Flash Co. (26 de Julio de 2021). *Tipos de estrategias empresariales*. Obtenido de https://theflashco.com/tipos-de-estrategias-empresariales/

UNESCO. (2022). *Igualdad de género*. Obtenido de UNESCO: https://es.unesco.org/creativity/sites/creativity/files/digital-library/cdis/Iguldad%20de%20genero.pdf

Universidad Santander. (13 de Enero de 2022). *Misión, visión y valores de una empresa: qué son y cómo definirlos*. Obtenido de Santander - Becas: https://www.becas-santander.com/

Urzúa, F. (03 de Agosto de 2019). *¿Qué es el flujo de caja y cuál es su importancia?* Obtenido de Chipaz: https://www.chipax.com/blog/que-es-el-flujo-de-caja-y-cual-es-su-importancia/

Velayos, V. (15 de Junio de 2014). *Valor actual neto (VAN)*. Obtenido de Economipedia: https://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html

Westreicher, G. (30 de Mayo de 2020). *Entorno empresarial*. Obtenido de Economipedia: https://economipedia.com/definiciones/entorno-empresarial.html

Westreicher, G. (10 de Marzo de 2021). *Muestreo*. Obtenido de Economipedia: https://economipedia.com/definiciones/muestreo.html

ANEXOS

turnitin **Identificación de reporte de similitud**: oid:11830:210185864

NOMBRE DEL TRABAJO
MONOGRAFIA- MARIANA YEPEZ- TURNITIN_docx

AUTOR
Mariana Yépez

RECUENTO DE PALABRAS
15060 Words

RECUENTO DE CARACTERES
84731 Characters

RECUENTO DE PÁGINAS
116 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO
2.6MB

FECHA DE ENTREGA
Mar 2, 2023 9:18 PM GMT-5

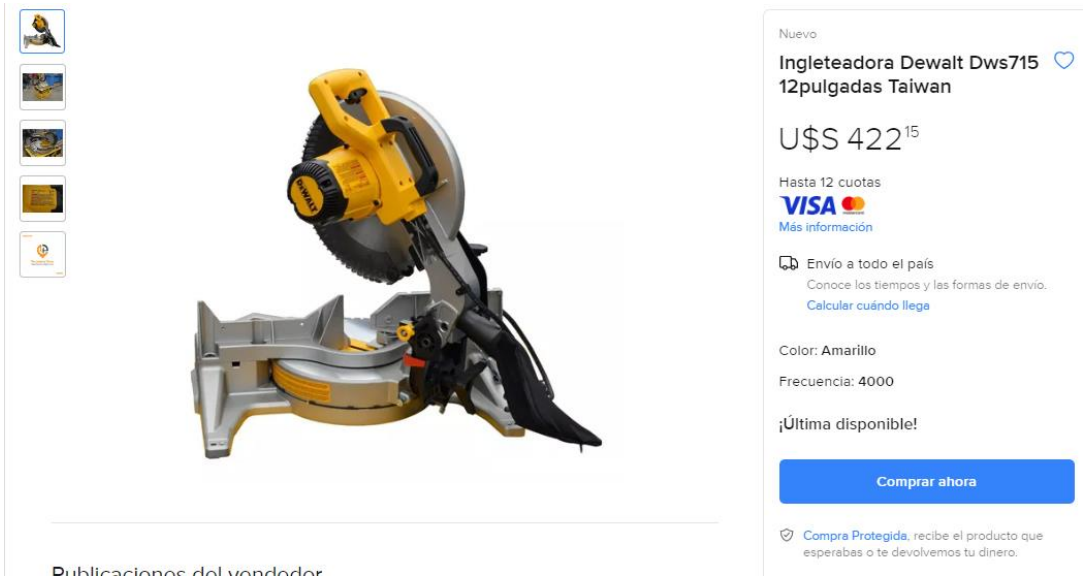
FECHA DEL INFORME
Mar 2, 2023 9:19 PM GMT-5

14% de similitud general
El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base

- 14% Base de datos de Internet
- 2% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de Crossref
- Base de datos de contenido publicado de Crossr

Excluir del Reporte de Similitud

- Fuentes excluidas manualmente
- Bloques de texto excluidos manualmente


Nuevo
Ingleteadora Dewalt Dws715 12pulgadas Taiwan
U$S 422 15
Hasta 12 cuotas
VISA
Más información
Envío a todo el país
Conoce los tiempos y las formas de envío.
Calcular cuándo llega
Color: Amarillo
Frecuencia: 4000
¡Última disponible!
Comprar ahora
Compra Protegida, recibe el producto que esperabas o te devolvemos tu dinero.
Publicaciones del vendedor

tiendamia
Encuentra todo lo que no está en tu país
Regístrate
Mi cuenta
0
Todas las categorías
Más vendidos
Cómo comprar
Costos y tarifas
Mis pedidos
Invita y Gana
Garantía de entrega
#TiendamiaEnVivo
Volver Atrás
Pasa el mouse para ver la imagen ampliada
Aiktryee
Herramienta de línea de nivel láser, kit de nivel láser multipropósito, nivelador láser de línea cruzada estándar, herramienta de haz nivelador de línea láser con reglas métricas de 8 pies/2,5 m para armarios para colgar cuadros, paredes de azulejos de AiktrYee.
7663 Calificaciones
Disponibilidad: En stock
Marca: Aiktryee
Peso con empaque: 0.413 kg
Producto con devolución
Producto de: Amazon
Asegúrese de que se ajusta introduciendo su número de modelo.
【NIVEL LÁSER MULTIFUNCIÓN】 Herramienta de nivel láser para hombres que funciona en interiores Diseñado para cualquier situación en la que se necesiten mediciones precisas, como colgar estantes, gabinetes, azulejos y marcos de fotos con precisión. Todo el trabajo que requiere una línea recta o una medición precisa
Precio: US$ 233.99
Ahorras: U$S 213.53 (96%)
U$S 20.46
ENVÍO GRATIS
Este producto tiene Garantía de Entrega
A tu domicilio en Ecuador
Recibe este producto de 7 a 10 días hábiles seleccionando envío Express
$12 OFF + 2 meses de gracia al pagar con Pacificard
Cantidad: 1
Comprar
Ayuda

Nuevo

Cepillo Electrico Para Madera De 550w 110v Dewalt D26676-b3

U$S 230

Hasta 12 cuotas

Más información

Entrega a acordar con el vendedor
Guayaquil, Guayaquil
Ver costos de envío

Cantidad: **1 unidad** (9999 disponibles)

Comprar ahora

Compra Protegida, recibe el producto que esperabas o te devolvemos tu dinero.

24 meses de garantía de fábrica.

Nuevo

Taladro Atornillador/destornillador Elect. Dewalt 540w Dw257

U$S 155

Hasta 12 cuotas

Más información

Envío gratis a todo el país
Conoce los tiempos y las formas de envío.
Calcular cuándo llega

Cantidad: **1 unidad** (9999 disponibles)

Comprar ahora

Compra Protegida, recibe el producto que esperabas o te devolvemos tu dinero.

Proyecto de factibilidad para la instalación de un taller de Ebanistería.

Encuesta de factibilidad para la instalación de un taller de ebanisteria para la elaboración de muebles en madera, ubicado en el cantón Muisne, provincia de Esmeraldas.

alexandrayepez87@gmail.com
(no compartidos) Cambiar de cuenta

*Obligatorio

1. Edad: *

Tu respuesta

2. Genero: *

- ◯ Masculino.
- ◯ Femenino.

3. ¿Es de su agrado, disponer en su domicilio, mobiliario creado en madera? (Camas, mesa de comedor, sillas, muebles, etc). *

- ◯ Si
- ◯ No

4. ¿Dispone usted de mobiliario de madera propio? *

- ◯ Si
- ◯ No y no deseo.
- ◯ Me gustaría.

5. Al momento de comprar un mueble de madera, ¿Qué es lo primero que toma en cuenta? *

- ◯ Marca.
- ◯ Tipo de madera.
- ◯ Acabados en la madera.

21:40
12%
docs.google.com/fo
Proyecto de factibilidad para la instalación de un taller de Ebanistería.
Se ha registrado tu respuesta.
Enviar otra respuesta
Este formulario se creó fuera de tu dominio. Notificar uso inadecuado - Términos del Servicio - Política de Privacidad
Google Formularios