



CARRERA: ADMINISTRACIÓN

TEMA:

“Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de artículos de cuero en el sector Puertas del sol de la ciudad de Cuenca.”

Proyecto de Plan de Negocio previo a la obtención del título de Tecnólogo Superior en Administración

AUTOR:

Nelson Arturo Illescas Bermeo

TUTOR:

MSc. Nelly Paola Armas

D.M. Quito. 05 de marzo de 2022

DEDICATORIA

Dentro de mi recorrido por la vida me pude dar cuenta que hay muchas cosas para lo que soy bueno. encontré destrezas y habilidades que jamás pensé que se desarrollen en mí; pero lo realmente importante es que pude descubrir que por más que disfruté trabajar solo. siempre obtendré un mejor resultado si lo realizo con la ayuda y compañía perfecta. Durante el desarrollo de esta tesis se presentaron muchos momentos en los cuales pareciera que los deberes y compromisos fueran muy difíciles de lograr. pero también entendí en ese justo momento de dificultad. que la ayuda idónea llega siempre cuando tú lo solicitas.

Es por esto que quiero dedicar este trabajo a mi compañera de vida. esa persona que me apoyó en cada decisión que tomé. esa persona que tuvo paciencia y entrega para conmigo. a esa persona le dedico y agradezco porque gracias a ella hoy puedo con alegría y mucho orgullo presentar esta tesis.

De igual manera. quiero dedicar a mis padres por haberme forjado con valores y ser la persona que soy en la actualidad; muchos de mis logros se los debo a ellos entre los que incluye este. siempre me motivaron constantemente para alcanzar mis anhelos.

AGRADECIMIENTO

En estas líneas quiero agradecer a todas las personas que hicieron posible esta investigación y que de alguna manera estuvieron conmigo en los momentos difíciles, alegres, y tristes. Estas palabras son para ustedes.

El presente trabajo agradezco a Dios por ser mi guía y acompañarme en el transcurso de mi vida, brindándome paciencia y sabiduría para culminar con éxito mis metas propuestas.

El proceso no fue sencillo, pero las ganas de transmitir sus conocimientos, la dedicación y sobre todo el amor a su profesión, han logrado importantes objetivos como el de culminar el desarrollo de mi tesis con éxito.

Agradezco al Instituto Tecnológico Universitario (ITI) que me dio la bienvenida al mundo profesional, brindándome oportunidades incomparables que antes pensaba que no fuera posible tenerlas.

Agradezco mucho por la ayuda y los conocimientos que me han otorgado.

AUTORÍA

Yo, **NELSON ARTURO ILLESCAS BERMEO** autor del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

Nelson Arturo Illescas Bermeo

D.M. Quito 05 de marzo de 2022

MSc. Nelly Paola Armas.
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.

Msc. Nelly Paola Armas

D.M. Quito. 05 de marzo de 2022

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA

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

PRIMERA: El **Ing. Nelly Armas** y por sus propios derechos en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera; y la Sr. **Nelson Arturo Illescas Bermeo** por sus propios derechos. en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO. - La Sr. **Nelson Arturo Illescas Bermeo** realizó el trabajo fin de carrera titulado: **“Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de artículos de cuero en el sector Puertas del sol de la ciudad de Cuenca.”**. para optar por el título de. Tecnólogo/a en Administración en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI. bajo la dirección de la **Ing. Nelly Armas**

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. Nelly Armas** en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera y la Sr. **Nelson Arturo Illescas Bermeo**, como autor del mismo. por medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos en el trabajo fin de Carrera titulado: **“Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de artículos de cuero en el sector Puertas del sol de la ciudad de Cuenca.”**. 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. Nelly Armas

Nelson Arturo Illescas

D.M. Quito. 05 de marzo de 2022

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO	3
AUTORÍA	4
CERTIFICACIÓN	5
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA	6
ÍNDICE DE CONTENIDOS	7
ÍNDICE DE TABLAS	12
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	14
1. RESUMEN	15
1.1. Naturaleza del Proyecto.....	15
1.2. Marketing	16
1.3. Administración, producción o servicio.....	17
1.4. Contabilidad y Finanzas	17
2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	19
2.1. Creación de la empresa.....	19
2.2. Descripción de la empresa.....	19
2.2.1. Importancia.	19
2.2.2. Características.	19
2.2.3. Investigación e Innovación.	20
Tipo de empresa.	21
2.3. Necesidades que satisfacer.	21
2.3.1. Necesidad social - afiliación.	21
2.3.2. Necesidad de Reconocimiento.	22
2.3.3. Necesidad de Autorrealización.	22
2.4. Tamaño de la empresa.	22
2.4.1. Según la actividad económica que desarrolla:	22
2.4.2. Según La Forma Jurídica:	23
2.4.3. Según su Tamaño:.....	23
2.5. Localización de la empresa.....	23
2.6. Filosofía empresarial	24
2.6.1. Misión.	24

2.6.2.	Visión.....	25
	Objetivos empresariales	25
2.6.3.	Metas.....	25
2.6.4.	Estrategias.....	26
2.6.5.	Políticas.....	26
2.7.	Desarrollo organizacional.....	26
2.7.1.	FODA.....	27
2.8.	Estructura organizacional	28
2.8.1.	Tipo de Estructura.....	28
2.8.2.	Formalización.....	28
2.8.3.	Descentralización.....	28
2.9.	Organigrama empresarial	29
2.10.	Mano de obra requerida.....	29
2.11.	Funciones específicas del puesto.....	30
2.11.1.	Puesto de Administrador General	30
2.11.2.	Puesto de Jefe de Producción.....	30
2.11.3.	Puesto de Asesor Comercial.....	31
2.11.4.	Puesto Innovación y desarrollo de producto.....	31
2.11.5.	Puesto Operarios.....	32
3.	PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING.....	33
3.1.	Objetivo de mercadotecnia	33
3.2.	Investigación de mercado	33
3.2.1.	Modalidad.....	33
3.3.	Plan de Muestreo	33
	Pregunta 1.....	34
	Pregunta 2.....	35
	Pregunta 3.....	36
	Pregunta 4.....	37
	Pregunta 5.....	38
	Pregunta 6.....	39
	Pregunta 7.....	40
	Pregunta 8.....	41

Pregunta 9.	42
3.3.1. Análisis General.	43
3.4. Entorno empresarial	45
3.4.1. Microentorno.	45
Intermediarios	48
3.4.2. Macroentorno	48
3.1 Producto y servicio	51
3.1.1 Producto Esencial.....	51
3.1.2 Producto real.	52
3.1.3 Características.	52
3.1.4 Calidad.	52
3.1.5 Estilo.	53
3.1.6 Marca.	53
3.1.7 Producto aumentado.....	53
3.2 Plan de introducción al mercado	54
3.2.1 Distintivos y Uniformes	54
3.2.2 Materiales de identificación.	56
3.2.3 Canal de distribución y puntos de ventas	59
3.2.4 Riesgo y oportunidades del negocio	60
3.3 Fijación de Precios	61
3.3.1 Fijación de precios por ficha de producción.	61
3.4 Implementación del negocio.....	63
• Arriendo del local.	63
• Equipos industriales.	64
• Equipos de computación.	64
• Muebles y enseres.	64
• Equipos industriales de seguridad.....	65
• Servicios básicos.	65
• Materiales de limpieza	65
3.5 Estudio arquitectónico	66
Estructura interna del establecimiento.	66

4. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL.....	67
4.1 Servicio de Rentas Internas / SRI.....	67
4.2 Aspectos Tributarios.....	67
4.3 IVA.....	68
4.4 Impuesto a la renta.....	68
4.5 RIMPE.....	69
4.6 Permiso de los Bomberos.....	70
4.7 Patente Municipal.....	70
4.8 IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social)	71
4.9 Derechos y Obligaciones del Empleador.....	72
4.10 Derechos y Obligaciones del Trabajador.....	72
5. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL.....	73
5.1 Objetivo de área.....	73
5.2 Impacto ambiental	74
5.3 Impacto Social	77
6. PROCESO FINANCIERO.....	78
6.1 Introducción.....	78
3.1 Activos Fijos.....	78
3.1 Activos diferidos	79
3.2 Capital de trabajo.....	79
3.3 Sueldos	80
3.4 Depreciación activos fijos.	81
3.5 Amortizaciones.....	82
3.6 Tabla de amortización del crédito	82
3.7 Estructura capital	83
3.8 Punto de equilibrio	84
3.9 Costo de ventas.....	85
3.10 Flujo de caja	86
3.11 Cálculo del TIR y el VAN.....	87
3.11.1 VAN (Valor Actual Neto).....	87
3.11.2 TIR (Tasa Interna de Retorno).....	88

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	89
7.1 Conclusiones.....	89
7.2 Recomendaciones	90
8. REFERENCIAS	92
9. ANEXOS	93
9.1 Anexo 1.	93

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Administrador General.....	30
Tabla 2 Personal de Limpieza.....	30
Tabla 3 Asesor Comercial.....	31
Tabla 4. Pregunta 1	34
Tabla 5. Pregunta 2.	35
Tabla 6. Pregunta 3	36
Tabla 7. Pregunta 4	37
Tabla 8. Pregunta 5	38
Tabla 9. Pregunta 6	39
Tabla 10. Pregunta 7	40
Tabla 11. Pregunta 8	41
Tabla 12. Pregunta 9	42
Tabla 13. Pregunta 10	47
Tabla 14. Proveedores.....	47
Tabla 15 Diseño uniforme. Gerente administrador.....	54
Tabla 16. Diseño uniforme Personal de limpieza.	55
Tabla 17. Diseño uniforme. Asesor de ventas.....	
Tabla 18. Financiamiento publicidad.....	60
Tabla 19. Limpieza de cristales. costos de servicio estándar.	62
Tabla 20. Limpieza de interiores. Costos de servicio estándar	63
Tabla 21. Arriendo del local.	63
Tabla 22. Equipos industriales	64
Tabla 23. Equipos de computación	64
Tabla 24. Muebles y enseres	64
Tabla 25. Equipos industriales de seguridad.....	65
Tabla 26. Suministros de oficina.....	65
Tabla 27. Servicios básicos	65
Tabla 28. Materiales de limpieza.	66
Tabla 29. Derechos y Obligaciones del Empleador.....	72
Tabla 30. Derechos y Obligaciones del Trabajador.	72

Tabla 31. Medidas para contrarrestar los impactos generados por Brucciantto hecho a mano	76
Tabla 32. Activos Fijos.	78
Tabla 33. Activos diferidos	79
Tabla 34. Capital de trabajo	80
Tabla 35. Detalles de inversión.....	80
Tabla 36. Sueldos.	81
Tabla 37. Depreciación de activos fijos	82
Tabla 38. Porcentaje Amortización.....	82
Tabla 39. Amortización.....	83
Tabla 40. Estructura de capital.....	84
Tabla 41. Costos fijos.....	84
Tabla 42. Margen de contribución	84
Tabla 43. Punto de equilibrio	85
Tabla 44. Ventas /costos.	85
Tabla 45. Costo de ventas.	86
Tabla 46. Flujo de caja	86
Tabla 47. VAN/ TIR	88

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Piramide de Maslow.	21
Ilustración 2. Ubicación.	23
Ilustración 3 Organigrama Empresarial	29
Ilustración 4. Pregunta 1. gráfico circular.....	35
Ilustración 5. Pregunta 2. gráfico circular.....	36
Ilustración 6. Pregunta 3. gráfico circular.....	36
Ilustración 7. Pregunta 4. gráfico circular.....	37
Ilustración 8. Pregunta 5. gráfico circular.....	38
Ilustración 9. Pregunta 6. gráfico circular.....	40
Ilustración 10. Pregunta 7. gráfico circular.....	41
Ilustración 11. Pregunta 8. gráfico circular.....	42
Ilustración 12. Pregunta 9. gráfico circular.....	43
Ilustración 13. Pregunta 10. gráfico circular.....	44
Ilustración 14 Esquema microentorno	45
Ilustración 15. Ubicación.	45
Ilustración 16. Esquema macroentorno	49
Ilustración 17. Imagotipo Brucciatto hecho a mano.	56
Ilustración 18. Anverso tarjeta de presentación	57
Ilustración 19. Reverso tarjeta de presentación.....	57
Ilustración 20. Hoja membretada	58
Ilustración 21. Estructura del establecimiento.	69
Ilustración 22. Impuesto a la renta.	69
Ilustración 23. Botes de basura por colores.	74
Ilustración 24. Evaluación ambiental.....	74

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ARTÍCULOS DE CUERO EN EL SECTOR PUERTAS DEL SOL DE LA CIUDAD DE CUENCA.”

Nelson Arturo Illescas Bermeo

Ing. Nelly Armas

D.M. Quito 05 de marzo de 2022

1. RESUMEN

1.1. Naturaleza del Proyecto

Bruciatto hecho a mano es una microempresa enfocada principalmente en la producción y comercialización de artículos de cuero utilizando materia prima de primera calidad y acabados naturales, estas técnicas ayudarán a brindar un buen servicio a nuestro cliente.

Todos los insumos y materia prima necesarios para la producción serán manejados por un personal capacitado para dar seguridad y confianza a los intermediarios a quienes se ofertará el producto.

La microempresa estará ubicada parroquia Cristo del Consuelo. exactamente en la calle Víctor Tinoco Chacón y Loaiza Jaramillo, lugar donde se concentran las actividades de producción, que a su vez está en un lugar estratégico para la recepción de materia prima, por la cual es un excelente sector donde tiene visión de desarrollo y crecimiento económico.

Para el cumplimiento de las normativas impuestas por las entidades de control se mantendrá actualizado todos los permisos de funcionamiento, se cumplirá con el

código laboral también para precautelar la integridad de todos quienes hacen parte de la microempresa, seguirá con los protocolos de seguridad recomendada por servicio del cuerpo de bomberos.

Así mismo la empresa Brucciatto hecho a mano se centrará en su filosofía empresarial con sus objetivos, misión, visión y estrategias. manteniéndose con una diferenciación en el servicio y calidad del producto, para lograr posicionarse en un corto plazo en el mercado además tener una buena relación con el personal. capacitarlos continuamente y lograr el crecimiento de la microempresa.

1.2. Marketing

Se buscará una estrategia de investigación para conocer la oferta y demanda de los intermediarios quienes harán llegar el producto al consumidor final, se realizará estudios de demanda a los potenciales intermediarios para determinar cuan viable es el proyecto. de esta manera la propuesta innovadora de empresa de producción y comercialización de artículos de cuero dedicada exclusivamente a la producción de derivados del cuero, se dará a conocer a través de la creación de Brucciatto hecho a mano.

Las tendencias del estilo de vida influirán mucho al momento de implementar la microempresa, contando con una lista de proveedores que ayudarán a tener un producto de calidad, tener en cuenta la competencia, sea esta directa o indirecta. afrontando las amenazas y riesgos de manera acertada.

Para lograr la aceptación de ‘Brucciatto hecho a mano’ dará conocer sus productos a través de recomendaciones, por medio de flyers y diferentes plataformas digitales.

Manteniendo contacto constante con los clientes difundiendo información actualizada en los precios de los artículos a ofrecer.

1.3. Administración, producción o servicio

Para la implementación de los precios, cada producto se ha valorado de acuerdo a la economía del sector dando beneficio al cliente, complementando su conocimiento target que permita descubrir la variedad de la microempresa.

Para la administración de Brucciatto hecho a mano se ha implementado instalaciones que están distribuidas adecuadamente, las cuales permiten un correcto trabajo a si también con una excelente distribución personal para todas las áreas de servicio y atención al cliente.

De igual manera para tener mayor acogida se presentará una estrategia de marketing que constará de promociones y precios especiales dando beneficio al servicio y tomando en cuenta también el progreso y desarrollo de la microempresa.

1.4. Contabilidad y Finanzas

En cuanto a las finanzas la microempresa se ha determinado en invertir capital completo para toda la materia prima, empaque y presentación. Inmuebles, materiales adecuados para el servicio, entre otros.

La microempresa manejará valores de precios reales a todos los productos, proyectando un crecimiento económico a largo plazo, es decir, en 5 años.

Tomando en cuenta los precios referenciales promedio de los artículos de cuero, se realizará finalmente una evaluación donde evidencie una valorización sustentable en el transcurso del tiempo establecido.

Las estrategias productivas, de publicidad y atención al cliente más idóneas serán los factores determinantes que buscarán siempre maximizar los beneficios y minimizar los costos para que sus ingresos sean sostenibles en el tiempo y que le ayuden a consolidar el proyecto de inversión.

2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL.

2.1. Creación de la empresa

Brucciatto hecho a mano surge de la necesidad de brindar productos que estén al alcance y satisfagan la forma de vestir del caballero actual y moderno, Brucciatto hecho a mano es una empresa que realiza productos hechos en cuero natural vacuno, elaborados por manos de artesanos con el máximo cuidado en los detalles y trabajo de la piel, para brindar la más alta calidad y satisfacer a sus clientes, dándoles la seguridad de obtener excelentes artículos de piel como: zapatos, correas y billeteras con una característica muy marcada realizados con el mismo cuero y color en todos los artículos.

2.2. Descripción de la empresa

2.2.1. Importancia.

En Brucciatto hecho a mano se asegura de que no se lucre con la vida de animales considerados en peligro de extinción; es por eso que su piel es 100% genuina de vacunos que son utilizados para la industria alimenticia, y así no generar ningún impacto en el ecosistema. Todos sus artículos están hechos en Cuenca por artesanos trabajadores, que día a día buscan un fin común, dar a conocer su trabajo ante la comunidad. Los beneficios de la piel en cuestión es que, hacen que los productos tengan mucho más tiempo de vida, evitando el consumo de productos de otra índole que puedan afectar el medio ambiente.

2.2.2. Características.

Brucciatto hecho a mano entiende que debido a la situación que atraviesa el mundo, y para que esto no vuelva a pasar es necesario y obligatorio crear un protocolo de bioseguridad para que los colaboradores se sientan seguros, también entiende que no es un actor pasivo dentro del centro de trabajo, por lo que ayuda al mantenimiento y

mejoras del lugar como la adecuación del espacio para los colaboradores y posibles clientes

2.2.3. Investigación e Innovación.

Brucciatto hecho a mano trabaja en una constante investigación acerca de que los artículos de cuero dentro de un target de caballeros económicamente activos, investiga la cultura. Tendencias, elaboración y cuidado de este valioso artículo.

Responsabilidad ambiental

Brucciatto hecho a mano es consciente de la creciente contaminación ambiental que vive el mundo entero, es por eso que busca reutilizar y reciclar la mayor parte de desechos que genera la industria del cuero dentro del local, y cuenta también con empaques biodegradables para realizar campañas en contra de la contaminación y a favor del reciclaje.

Profesionales apasionados con su trabajo.

El personal trabaja con la personalización de productos hechos en piel con marcas corporativas, creación de productos con diseños requeridos, y acompañamiento al cliente en cada proyecto y desarrollo de sus ideas, Brucciatto hecho a mano ofrece un producto de calidad con un personal que hace que los clientes se sientan como en casa, buscando la calidad de productos para darle un toque de elegancia a su vida

Actividad

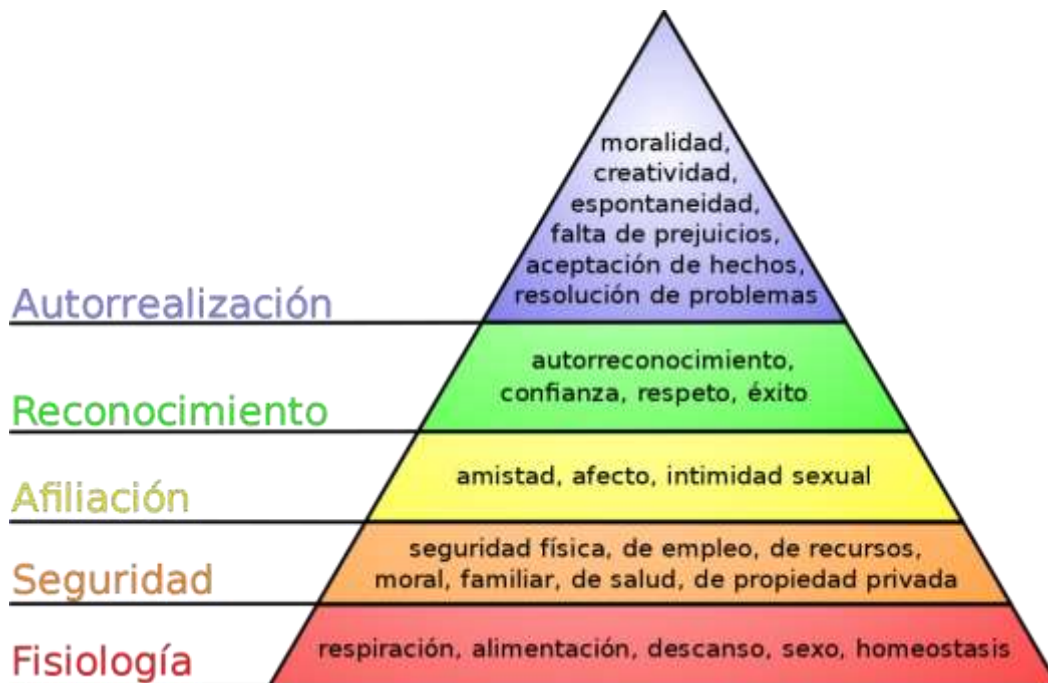
Brucciatto hecho a mano es un emprendimiento. específicamente de producción y comercialización de artículos de cuero que ofrece calidad y distinción al caballero moderno que gusta del buen vestir. Apoyándose de la tecnología para así llegar a más segmentos y cumplir con sus expectativas del pedido hasta el envío.

Tipo de empresa.

Se la puede determinar como una empresa de producción y comercialización debido a que realiza actividades económicas organizadas para la producción y venta de artículos de cuero. Las empresas de Producción ofrecen artículos tangibles a sus clientes para que satisfagan una necesidad puntual. Su fin, al igual que las empresas que ofrecen productos, es el lucro.

2.3. Necesidades que satisfacer.

Ilustración 1. Pirámide de Maslow.



Illescas, A (2022). Pirámide de Maslow. Quevedo.

2.3.1. Necesidad social - afiliación.

La necesidad social es interna y trata sobre propiciar un buen ambiente de trabajo, en el que las habilidades y cualidades de cada empleado sean consideradas igual de valiosas y necesarias para la empresa. sintiéndose así parte de un todo y no piezas individuales que pueden ser descartables en algún momento, además de esto, es

necesario incentivar la creatividad y habilidades individuales de cada uno de los trabajadores.

2.3.2. Necesidad de Reconocimiento.

A través de la investigación la gran mayoría de los trabajos en cuero que realizarán en el taller artesanal, los harán en cuero curtido al vegetal. también llamado Tala o Vaqueta. Es una piel muy noble que permite crear artículos muy originales, la única limitante con este cuero natural es la falta de creatividad. por lo que se buscará tener éxito y con esto poder satisfacer esta necesidad

2.3.3. Necesidad de Autorrealización.

Brucciatto hecho a mano llegará a ser una empresa reconocida no solo por su distinción e innovación de sus productos, sino por su compromiso social dentro de la industria del cuero y con sus trabajadores.

2.4. Tamaño de la empresa.

Para determinar el tamaño de la empresa se la puede clasificar de la siguiente manera.

2.4.1. Según la actividad económica que desarrolla:

Del sector primario. es decir. que crea la utilidad de los bienes al obtener los recursos de la naturaleza (agrícolas, ganaderas, pesqueras, mineras. etc.).

Del sector secundario. que centra su actividad productiva al transformar físicamente unos bienes en otros más útiles para su uso. En este grupo se encuentran las empresas industriales y de construcción.

Del sector terciario (servicios y comercio), con actividades de diversa naturaleza, como comerciales, transporte, turismo, asesoría. etc.

2.4.2. Según La Forma Jurídica:

Empresas individuales: Si solo pertenece a una persona. Esta responde frente a terceros con todos sus bienes, tiene responsabilidad ilimitada.

Empresas societarias o sociedades: Generalmente constituidas por varias personas.

2.4.3. Según su Tamaño:

Microempresa si posee menos de 10 trabajadores.

Pequeña empresa: si tiene menos de 50 trabajadores.

Mediana empresa: si tiene un número entre 50 y 250 trabajadores.

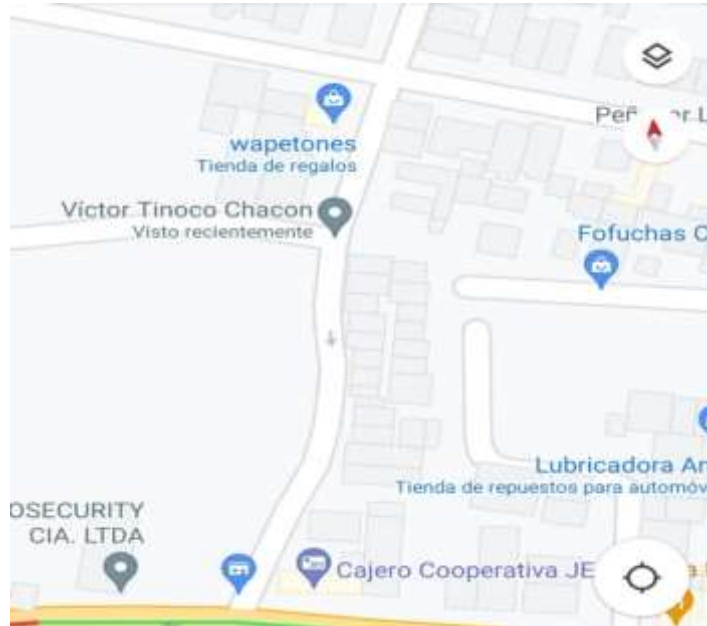
Gran empresa: si posee más de 250 trabajadores.

En este caso se considera una Microempresa debido a que contaría con menos de 10 trabajadores.

2.5. Localización de la empresa

Brucciatto hecho a mano estará ubicada en la ciudad de Cuenca, provincia de Azuay, Ecuador, en el centro norte de la ciudad, calles Víctor Tinoco Chacón y Loaiza Jaramillo, barrio Cristo del Consuelo.

Ilustración 2. Ubicación.



Illescas. A (2022). Ubicación. Cuenca

Fuente: <https://www.google.com.ec/maps/place>

2.6. Filosofía empresarial

2.6.1. Misión.

Bruciatto hecho a mano busca complacer y conquistar a los clientes con productos innovadores, empleando las mejores materias primas de cuero vacuno y accesorios, innovando en diseños y modelos, en un clima de respeto e integridad hacia los colaboradores, aportando a la comunidad y siendo amigables con el medio ambiente.

2.6.2. Visión.

Ofrecer artículos de cuero de excelente calidad, destacándose en el mercado por la variedad en los diseños, buen servicio y precios accesibles. Ser una empresa reconocida hasta el año 2027 por las diferentes cadenas y distribuidores del país como su principal aliado comercial estratégico. que mejore la calidad de vida de su equipo humano y ayude al desarrollo económico del país.

Objetivos empresariales

General.

- Elaborar un plan de negocios para la creación de una empresa de artículos de cuero en la ciudad de Cuenca mediante la utilización de estrategias y técnicas que le permitan entrar en el mercado de los consumidores de clase social media. media alta y alta de la ciudad.

Específicos.

- Capacitar trimestralmente a los empleados para ofrecer un servicio y una atención al cliente de alto nivel.
- Establecer Estrategias de Marketing y elaborar un estudio de mercado que permita sostenerse a Brucciatto hecho a mano en el la producción y comercialización de artículos de cuero.

2.6.3. Metas.

- Ampliar líneas de productos.
- Mejorar la atención al cliente.
- Conseguir aliados externos en otras localidades para que ofrezcan nuestros productos

2.6.4. Estrategias.

- Estudiar las distintas preferencias, sugerencias y necesidades de los clientes potenciales centrándose en los potenciales distribuidores y cadenas del país mediante un estudio de mercado.
- Crear un catálogo atractivo de los productos de cuero en base a los resultados obtenidos en el estudio de mercado.

2.6.5. Políticas.

- Dar una atención personalizada cumpliendo los acuerdos con profesionalismo.
- Ser puntuales y responsables con la empresa. cumplir con los horarios, metas y tareas establecidas por la empresa.
- Ser respetuosos con los compañeros y con la empresa.
- Cumplir con los requerimientos legales ecuatorianos para el funcionamiento de la empresa.
- Dar capacitación regular a los trabajadores de la empresa para una mejora continua y otorgando la oportunidad de crecimiento en la escala corporativa.

2.7. Desarrollo organizacional.

Hacer un estudio del mercado para saber qué tipo de artículos y accesorios desean las personas que usen en los productos.

Trabajar con personal responsable y confiable: Se debe garantizar a las firmas que adquieran estos artículos una seguridad no sólo en la terminación correcta de las tareas. sino también en que sus inversiones no corren riesgo alguno con la introducción de nuevas materias primas a la línea de productos.

Supervisión constante de las tareas realizadas: diariamente inspeccionar que la terminación del trabajo coincida con lo anteriormente pactado.

Encuestas de satisfacción de clientes: Al menos con una frecuencia trimestral. consultar a los intermediarios a través de correos electrónicos cuál es su percepción respecto de los productos.

2.7.1. FODA.

Fortalezas.

- Contar con un personal eficiente y capacitado.
- Precios competitivos para el cliente.
- Buen uso y manejo de EPP y herramientas.
- Procesos de mejora continua.

Oportunidades.

- Crecimiento constante del mercado de necesidades relacionado con artículos de cuero
- Alta gama de manufacturas en piel.

Debilidades.

- Poca presencia en redes sociales.
- Desacuerdos entre socios.
- No contar con ecommerce
- No contar con señalización y primeros auxilios.

Amenazas.

- Cambio en las necesidades y preferencias de los clientes y consumidores.
- Cambios demográficos.
- Cambios de tipo político, económico y social.
- Surgimiento de productos sustitutos.

2.8. Estructura organizacional

2.8.1. Tipo de Estructura.

La organización será de tipo jerárquico y está estructurada de la siguiente manera:

- Nivel Gerencial
- Nivel Operativo

Nivel Gerencial.

- Administrador General
- Asesor comercial

Nivel Operativo.

- Jefe de Producción
- Operarios

2.8.2. Formalización.

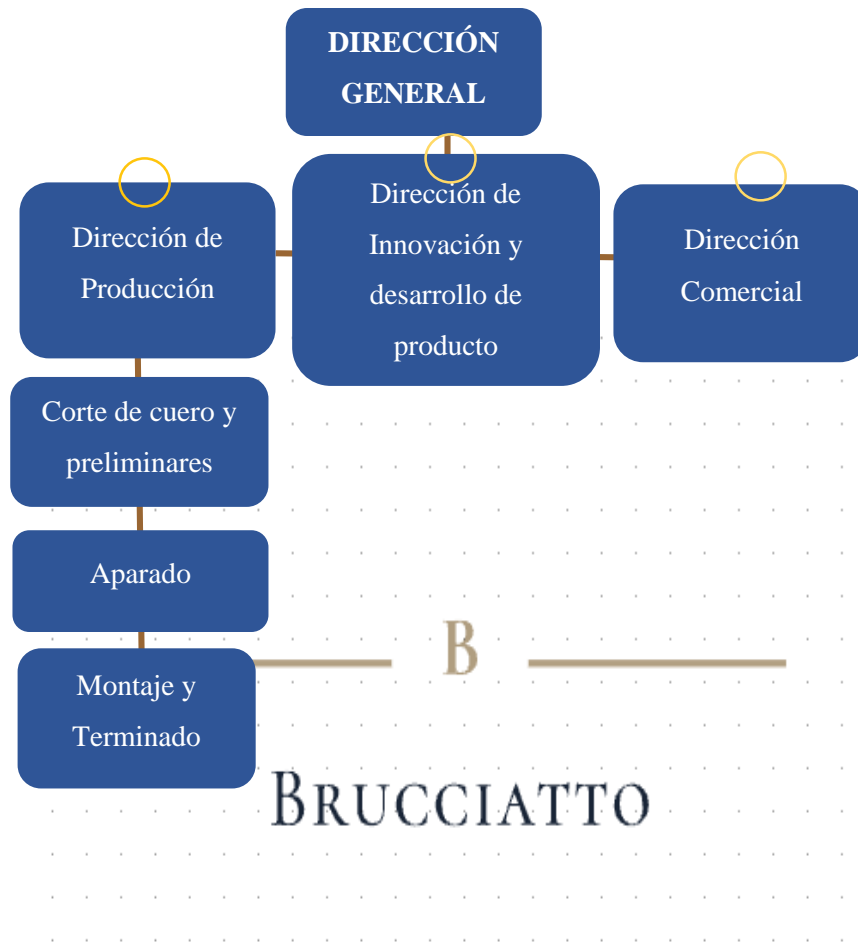
La empresa no escatimará gastos en fundar una buena base legal para salvaguardar la integridad de la empresa. Una buena estructura legal le permitirá mantener el trabajo seguro de cualquier problema o daño ocasionado por terceros.

2.8.3. Descentralización.

La descentralización se dará en la delegación de funciones a partir del nivel Gerencial permitiendo las sugerencias, participación en la toma de decisiones y el reconocimiento de los empleados, todo esto en el beneficio y satisfacción de sus clientes y en el reconocimiento del esfuerzo del equipo de trabajo.

2.9. Organigrama empresarial

Ilustración 3 Organigrama Empresarial



Illescas. A (2022). Organigrama Empresarial Cuenca.

2.10. Mano de obra requerida

Es la mano de obra consumida en las áreas que tienen una relación directa con la producción o la prestación del producto. Es la generada por los obreros y operarios calificados de la empresa.

Como se puede notar en el organigrama que la mano de obra requerida será de 7 personas.

2.11. Funciones específicas del puesto

2.11.1. Puesto de Administrador General

Detalles generales del puesto de Administrador General

Tabla 1 Administrador General.

Empresa	❖ Bruciatto hecho a mano
Unidad administrativa	❖ Área Ejecutiva.
Misión del puesto.	❖ Planificar, organizar, dirigir, controlar, coordinar, analizar, calcular y conducir el trabajo de la empresa, además de contratar al personal adecuado, efectuando esto durante la jornada de trabajo.
Denominación del puesto	❖ Administrador General
Rol del puesto	❖ Administración y supervisión de procesos de producción, servicios y venta
Remuneración	\$ 550.00

Tabla N°. Illescas. A (2022). Detalles generales del puesto Administrador General. Cuenca.

2.11.2. Puesto de Jefe de Producción

Detalles generales del jefe de producción

Tabla 2 Personal de Limpieza.

Empresa	❖ Bruciatto hecho a mano
Unidad administrativa	❖ Área Operativa.
Misión del puesto.	❖ Integrar al talento humano con la parte técnica de la organización. ❖ Optimización de los procesos productivos.
Denominación del puesto	❖ Jefe de producción.
Rol del puesto	❖ Mantener el orden de los equipos de la planta de producción. ❖ Revisar los procesos de producción.
Remuneración	❖ \$ 435.00

Tabla N°. 2. Illescas. A (2022). Detalles generales del puesto de jefe de producción. Cuenca.

2.11.3. Puesto de Asesor Comercial.

Detalles generales del puesto de desarrollo de producto.

Tabla 3 Desarrollo de producto

Empresa	❖ Bruciatto hecho a mano
Unidad administrativa	❖ Área Operativa.
Misión del puesto.	❖ Seguimiento de clientes. Conocer el mercado. Comunicarse con el cliente y la empresa, Mantener un papel activo. Unificar intereses, Negociar con el cliente.
Denominación del puesto	❖ Asesor Comercial
Rol del puesto	❖ Proporcionar información detallada a potenciales clientes o a clientes ya fidelizados para que se lleve a cabo la venta.
Remuneración	❖ \$425.00

Tabla N°. 3. Illescas. A (2022). Detalles generales del puesto de Asesor Comercial. Cuenca.

2.11.4. Puesto Innovación y desarrollo de producto.

Detalles generales del puesto de desarrollo de producto.

Tabla 4 Desarrollo de producto

Empresa	❖ Bruciatto hecho a mano
Unidad administrativa	❖ Área Operativa.
Misión del puesto.	❖ Ayudar en la creación y el posicionamiento de la marca. administrar de manera adecuada los recursos de la empresa. ❖ Organizar su tiempo en función de cada proyecto.
Denominación del puesto	❖ Desarrollo de producto
Rol del puesto	❖ Comunicación eficaz con el área de producción. ❖ Direccionar de forma adecuada la comunicación entre los clientes y la empresa.
Remuneración	❖ \$435.00

Tabla N°. 4. Illescas. A (2022). Detalles generales desarrollo de producto. Cuenca.

2.11.5. Puesto Operarios.

Detalles generales del puesto de desarrollo de producto.

Tabla 5 Operarios

Empresa	❖ Bruciatto hecho a mano
Unidad administrativa	❖ Área Operativa.
Misión del puesto.	❖ Manejar maquinaria y herramientas específicas. necesarias para lograr la transformación de producto, así como de verificar que el proceso de calidad sea el adecuado.
Denominación del puesto	❖ Operarios
Rol del puesto	❖ Elaboración en masa de productos ❖ Realizar controles básicos de calidad.
Remuneración	❖ \$425.00

Tabla N°. 5. Illescas. A (2022). Detalles generales operarios. Cuenca.

3. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING

3.1.Objetivo de mercadotecnia

Posicionar la empresa Brucciatto hecho a mano en la mente del consumidor poniendo énfasis en la relación comercial a cargo de especialistas, a través de la difusión de la imagen. productos y servicios de la empresa mediante diversos medios físicos y digitales. especialmente redes sociales. atrayendo así clientes potenciales.

3.2.Investigación de mercado

Brucciatto hecho a mano hizo uso de investigación documental recurriendo a fuentes primarias y secundarias, recolectando información sobre productos derivados de cuero.

Por otro lado, se recurrió a la investigación virtual a través del Google Forms para obtener información de primera mano, del mercado en la cual se desenvolverá la empresa. aplicando una técnica de obtención de información a través de encuestas.

Finalmente, se revisó el porcentaje que se obtuvo de la encuesta para poder conocer los intereses de las personas que llenaron la encuesta.

3.2.1. Modalidad.

La recolección de datos se realizó a través de encuestas online, de una población conformada por 140 empresas intermediarias.

3.3.Plan de Muestreo

La muestra la conforman 102 intermediarios, que se seleccionaron de manera aleatoria para obtener una línea de tendencia de si demandarían los productos de una empresa dedicada a producción y comercialización de artículos de cuero.

Para saber el número total de encuestas a realizar se aplicó la siguiente fórmula:

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

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

$$n = \frac{140 * (1.96)^2 * 0.5 * 0.5}{0.05^2 * (140 - 1) + (1.96)^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{134}{1.3079}$$

$$n = 102$$

Pregunta 1.

Tabla 4. Pregunta 1

¿Usted adquiere artículos derivados del cuero?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	100	99
No	2	1
TOTAL	102	100%

Illescas, A. (2022). ¿Usted adquiere artículos derivados del cuero? Cuenca.

Ilustración 4. Pregunta 1. gráfico circular.



Illescas. A. (2022). Pregunta 1. gráfico circular. Cuenca.

Análisis.

De los 102 encuestados el 98% manifestaron que, sí compran artículos de cuero y tan solo el 2% manifestaron que no, esto es de gran aporte para la empresa, ya que siendo una empresa que se dedicará a la producción y comercialización de artículos de cuero, quiere decir que en su mayoría consumirían estos productos.

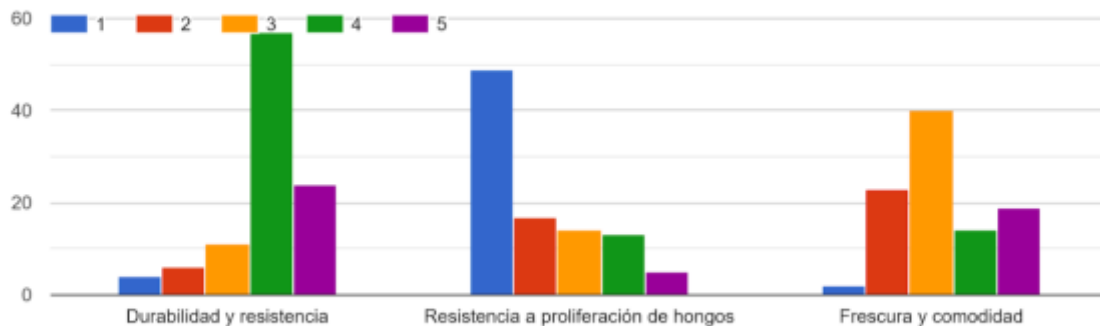
Pregunta 2.

Tabla 5. Pregunta 2.

¿Escoja el atributo por el cual sus clientes adquieren artículos de cuero?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Durabilidad y resistencia	40	38.78
Resistencia a proliferación de hongos	34	33.33
Frescura y comodidad	28	27.89
TOTAL	102	100%

Illescas. A. (2022). Escoja el atributo por el cual sus clientes adquieren artículos de cuero. Cuenca.

Ilustración 5. Pregunta 2. gráfico circular.



Illescas. A. (2022). Pregunta 2. gráfico de barras. Cuenca.

Análisis:

De los 102 encuestados en su gran mayoría respondió que estas 3 cualidades son consideradas al momento de realizar la compra en estos artículos, esto ayuda a Brucciatto hecho a mano a atraer clientes potenciales cubriendo estas necesidades.

Pregunta 3.

Tabla 6. Pregunta 3

¿Qué le gustaría que tuviera el artículo de cuero que no tiene actualmente?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Garantía	53	51.96
Servicio de reparación	9	8.8
Kit de limpieza	39	39.2
Otro	1	0.04
TOTAL	102	100%

Illescas. A. (2022). ¿Qué le gustaría que tuviera el artículo de cuero que no tiene actualmente? Cuenca.

Ilustración 6. Pregunta 3. gráfico circular.



Illescas. A. (2022). Pregunta 3. gráfico circular. Cuenca.

Análisis:

De los 102 encuestados el 51.96% respondió que le gustaría es que los productos tengan garantía. el 39.2% requiere un kit de limpieza, esto dice que en su gran mayoría pueden ser futuros clientes que también atraigan a más empresas para Brucciatto hecho a mano, ya que aparte de que son consumidores de estos productos. aún hay necesidades insatisfechas lo que se podría aprovechar para que también sean parte de la clientela de la empresa.

Pregunta 4.

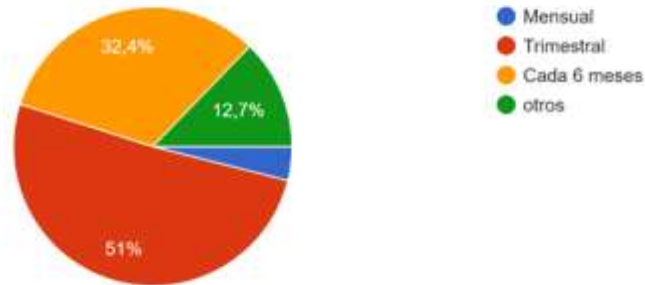
Tabla 7. Pregunta 4

¿Con qué frecuencia adquiere artículos de cuero?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Mensualmente	4	3.92%
Trimestralmente	52	50.98%
Cada 6 meses	34	33.33%
Otro	12	11.76%
TOTAL	102	100%

Illescas. A. (2022). ¿Con que frecuencia adquiere artículos de cuero? Cuenca.

Ilustración 7. Pregunta 4. gráfico circular.

P5. Con qué frecuencia adquiere artículos de cuero?
102 respuestas



Illescas. A. (2022). Pregunta 4. gráfico circular. Cuenca.

Análisis:

De los 102 encuestados el 50.98% respondió que realizan compras de forma trimestral, el 33.33% lo realiza de manera semestral y un porcentaje del 11.76% lo realiza de otra manera, esto ayuda a concluir que es de suma importancia la publicidad digital para atraer clientes potenciales.

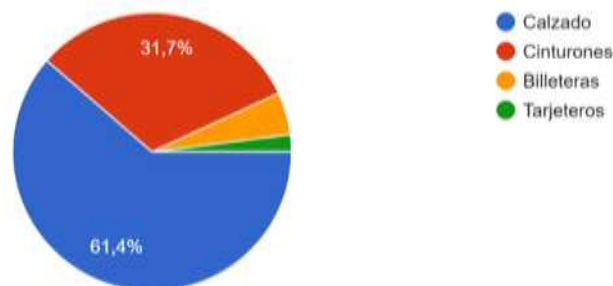
Pregunta 5.

Tabla 8. Pregunta 5

¿Escoja el artículo de cuero que le gustaría adquirir?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Calzado	63	61.4
Cinturones	32	31.7
Billeteras	5	4.9
Tarjeteros	2	2
TOTAL	102	100%

Illescas. A. (2022) ¿Escoja el artículo de cuero que le gustaría adquirir? Cuenca.

Ilustración 8. Pregunta 5. gráfico circular.



Illescas. A. (2022). Pregunta 5. gráfico circular. Cuenca.

Análisis:

De los 102 encuestados en su gran mayoría son personas que adquieren una cantidad considerable de calzado, un gran porcentaje opta por cinturones, pero cabe recalcar que hay clientes que adquieren billeteras esto le da una pauta a la empresa para poder cubrir todas estas necesidades.

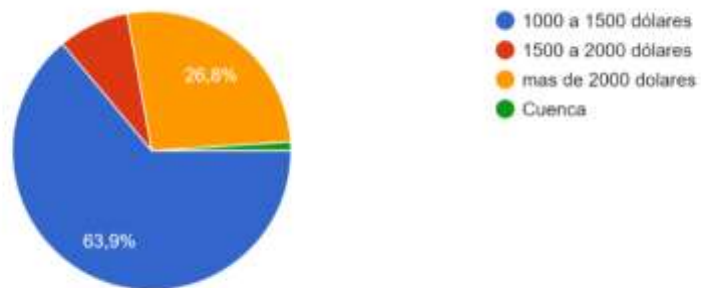
Pregunta 6.

Tabla 9. Pregunta 6

¿Qué presupuesto usted destina para la compra de estos artículos?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
1000 a 1500 dólares	62	63.9
1500 a 2000 dólares	8	8.2
Más de 2000 dólares	26	26.8
No responde	6	1.1
TOTAL	102	100%

Illescas. A. (2022) ¿Qué presupuesto usted destina para la compra de estos artículos? Cuenca.

Ilustración 9. Pregunta 6. gráfico circular.



Illescas. A. (2022). Pregunta 6. gráfico circular. Cuenca.

Análisis:

De los 102 encuestados un 63.9% asigna un presupuesto de estaría dispuesto de 1000 a 1500 dólares, el 26.8% un presupuesto de más de 2000 dólares y un porcentaje reducido de 1500 a 2000 dólares, con este porcentaje. está claro que Brucciatio hecho a mano debe brindar promociones llamativas y que satisfagan a los clientes.

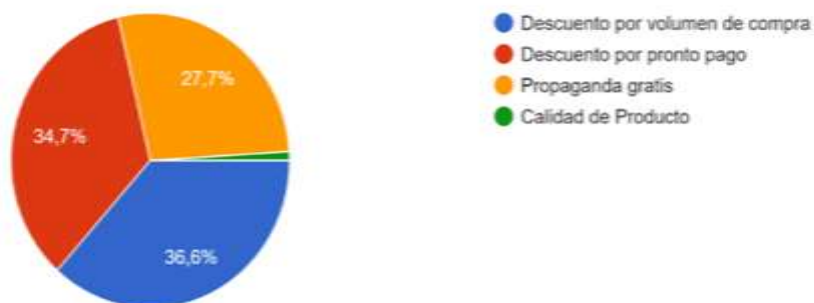
Pregunta 7.

Tabla 10. Pregunta 7

¿Qué tipo de promociones le motiva más a comprar estos artículos?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Descuento por volumen de compra	38	36.66%
Descuentos por pronto pago	36	34.7%
Publicidad gratis	28	27.7%
TOTAL	102	100%

Illescas. A. (2022) ¿Qué tipo de promociones le motiva a comprar estos artículos? Quevedo.

Ilustración 10. Pregunta 7. gráfico circular.



Illescas. A. (2022). Pregunta 7. gráfico circular. Quevedo.

Análisis:

Casi el 100% de los encuestados estarían de acuerdo con la existencia de un motivador de compra ya sea por descuentos o publicidad, esto da luz verde para que Brucciatto hecho a mano se establezca como referente dentro de este tipo de empresas.

Pregunta 8.

Tabla 11. Pregunta 8

¿Cómo le gustaría que fueran los canales de comercialización de estos productos?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Directa	80	78.6
Online	9	9.1
Catálogo	8	8.1
Página web	5	5.1
TOTAL	102	100%

Illescas. A. (2022) ¿Cómo le gustaría que fueran los canales de comercialización de estos productos?

Cuenca.

Ilustración 11. Pregunta 8. gráfico circular.



Illescas. A. (2022). Pregunta 8. gráfico circular. Cuenca.

Análisis:

Tal como la pregunta anterior el 78.6% de los encuestados estarían dispuestos a que se les visite en sus establecimientos para poder realizar la compra, así también se puede ver que se está cambiando la modalidad de compra por lo que Brucciatto hecho a mano deberá poner énfasis en medios digitales para poder llegar a más prospectos.

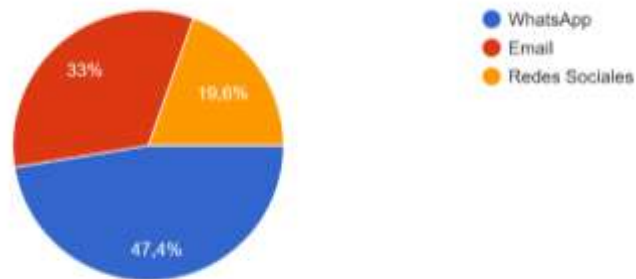
Pregunta 9.

Tabla 12. Pregunta 9

¿Cuáles son los canales de comunicación que más utiliza para conocer de promociones, negocios. publicidad o información importante?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
WhatsApp	48	47.40%
Email	34	33.00%
Redes sociales	20	19.60%
TOTAL	102	100%

Illescas. A. (2022). ¿Cuáles son los canales de comunicación que más utiliza para conocer de promociones? negocios. publicidad o información importante? Cuenca.

Ilustración 12. Pregunta 9. gráfico circular.



Illescas, A. (2022). Pregunta 9. gráfico circular. Cuenca.

Análisis:

De todos los encuestados un gran porcentaje utiliza el WhatsApp para conocer promociones e información de interés para ellos. otro gran porcentaje usa el Email personal y uno más pequeño hace uso de redes sociales. Tener presencia online es indispensable para que la empresa Brucciatto hecho a mano pueda llegar a futuros clientes que hagan uso de sus servicios.

3.3.1. Análisis General.

La mayoría de los encuestados compran hasta más de 4 veces por año artículos de cuero. y, no obstante. las personas encuestadas supieron manifestar que sus hábitos de consumo son de forma mensual. esto es importante porque así llegará a cumplir las necesidades de sus clientes directos, estos atraerán también a clientes indirectos, como son los consumidores finales.

Por otro lado, hay que recalcar que analizando las encuestas se concluyó que a la hora de realizar las compras los futuros clientes desean que la venta sea directa más no con canales innovadores como los medios tecnológicos y redes sociales. Por eso es importante para Bruciatto hecho a mano manejar una interesante publicidad mediante estos medios, y con eso poder llegar a los clientes y dar a conocer la marca para que sea reconocida y suba en la competencia regional con otras marcas de artículos relacionados.

Se puede observar que las personas encuestadas gastan un valor considerable de dinero en el consumo de este tipo de productos, así como también recalcan la importancia de las promociones que ofrezcan estos tipos establecimientos que ayuden al ahorro y beneficio del cliente. Pero el precio accesible y las promociones no son todo lo que busca el cliente. descuentos por volumen de compra. descuento por pronto pago. calidad de los productos. así como propaganda gratis, también puntos fundamentales para que el cliente se sienta satisfecho con la empresa y se vuelva fiel a la misma.

Lo más importante que se pudo analizar es la acogida que pueda tener una empresa que pueda satisfacer estas exigencias del comprador, y para buena fortuna de Bruciatto hecho a mano el porcentaje de aceptación llega casi al 100%.

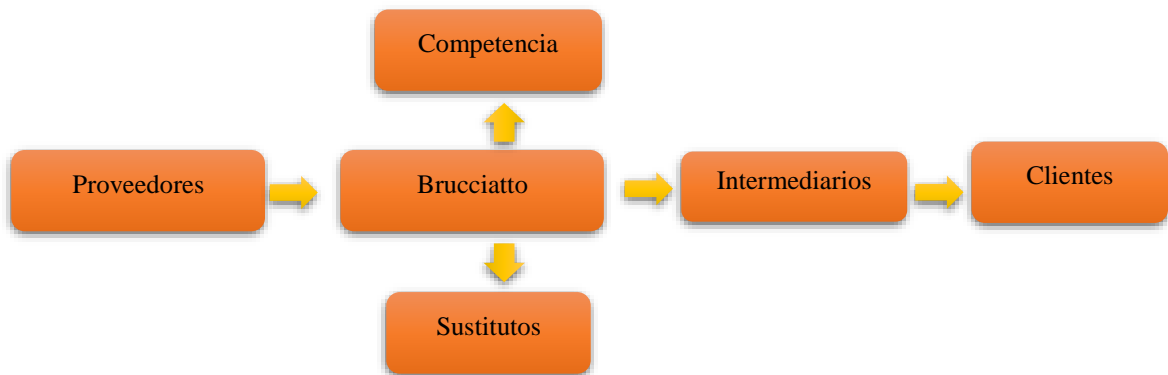
En conclusión, tras analizar los datos se determina que Bruciatto hecho a mano es un negocio posiblemente viable puesto que tendrá una buena aceptación en el mercado estudiado.

3.4. Entorno empresarial

3.4.1. Microentorno.

Bruciatto hecho a mano considera su microentorno a todo aquello que le rodea sobre lo cual hay un control efectivo.

Ilustración 13 Esquema microentorno Bruciatto hecho a mano.



Illescas. A. (2022). Esquema microentorno Bruciatto hecho a mano. Cuenca.

Ilustración 14. Ubicación.



Elaborado: Illescas. A (2022)

Fuente: Ubicación. Recuperado de <https://www.google.com.ec/maps/place>

Competencia directa.

Luego de realizar un recorrido en el sector donde va a encontrarse Brucciatto hecho a mano, se encontró varios establecimientos como competencia directa. Para evaluar la competencia directa los parámetros que se tomaron en cuenta fueron: el tipo de empresa, la categoría y los productos que se fabrican.

En la Avenida Abelardo J Andrade existe dos empresas dedicadas a la fabricación de calzado “Lenical. Cía. Ltda. y Guzacalza” en el cual se pudo observar que comercializan a distribuidores y almacenistas al por mayor.

Competencia indirecta.

Existen algunos establecimientos a considerarse competencia indirecta en el sector que se encuentran alrededor de toda la ciudad donde va a funcionar Brucciatto hecho a mano.

En Guacaleo. Baños. Chordeleg se encuentran varias empresas que puede ser considerado como competencia indirecta.

Litardmode en la ciudad de Gualaceo empresa que fabrica y comercializa calzado de damas

- Fiuterra que comercializa calzado para caballero.

Sustitutos.

Después de recorrer el sector se encontró un solo sustituto, es la empresa Sol Cuero que comercializa calzado, correas y billeteras ubicado en el centro de la ciudad de Cuenca en las calles Bolívar y Tarqui. Esta empresa hace las veces de sustituto al vender artículos de cuero, sin embargo, no se considera competencia al no ser una empresa productora de estos artículos.

Proveedores.

Teniendo en cuenta que la calidad en los productos es uno de los principios fundamentales con los que trabaja Brucciatto hecho a mano, trabaja con proveedores reconocidos y de confianza

Tabla 13. Proveedores.

TABLA DE PROVEEDORES		
MATERIA PRIMA		
PROVEEDOR	FIABILIDAD Y BENEFICIOS	PRODUCTO
TENERÍA SAN JOSÉ	<ul style="list-style-type: none"> • Productos de calidad • Varios años de experiencia en el mercado • Facilidades de pago (crédito) • Entrega al establecimiento. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuero • Tafiote. • Acabados
TENERÍA TUNGURAHUA	<ul style="list-style-type: none"> • Variedad de productos. • Productos de calidad. • Establecimientos extensos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cupón • Vaquetas • Cirios
CORRU AUSTRO	<ul style="list-style-type: none"> • Variedad de cajas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cajas Madre. • Caja individual • Hojas de empaque • Cinta de embalaje
JUAN CARLOS ALBORNOZ	<ul style="list-style-type: none"> • Productos locales • Precios asequibles 	<ul style="list-style-type: none"> • Cordones • Hilos • Gamuzón

Illescas. A. (2022). Proveedores. Cuenca

Intermediarios.

Brucciatto hecho a mano comercializará sus productos de forma indirecta, por lo tanto, necesitará de intermediarios como almacenistas, boutiques y tiendas dedicados a comercializar artículos de cuero para realizar esta actividad.

Cientes.

Brucciatto hecho a mano es una empresa dirigida a ser proveedor de las diferentes tiendas y cadenas de la ciudad, ubicados en diferentes localidades, por lo que la producción no está dirigida al consumidor final.

3.4.2. Macroentorno

Son aquellos factores sobre los que Brucciatto hecho a mano no tiene control directo y que van a influir en el normal funcionamiento del establecimiento.

Ilustración 15. Esquema macroentorno Brucciatto hecho a mano.



Illescas. A. (2022). Esquema macroentorno Brucciatto hecho a mano. Cuenca.

- **Factor Político.**

Se sabe que en el Ecuador las empresas de producción de artículos de cuero y relacionados están regulados y se encuentra dentro de las leyes del país, partiendo desde la nueva Constitución de la República, Ley Orgánica de Defensa del Consumidor, se encuentra bajo estos reglamentos para posteriormente no tener inconvenientes.

Además. la empresa para iniciar sus actividades. debe obtener los registros y licencias que son requisitos para el desempeño de sus labores. estos son: Registro único de contribuyentes – RUC. El número de ruc identificará a la empresa, Licencia municipal de funcionamiento, otorgada por la municipalidad competente en el lugar que fija como domicilio fiscal para el desarrollo de sus actividades, Brucciatto hecho a mano realizará sus actividades dentro de los límites legales establecidos por la

Constitución de la República del Ecuador, acatando disposiciones determinadas para los negocios de manufacturación, estando también a la expectativa de lo que pueda pasar y cambiar en los próximos meses, ya que el Ecuador está cerca de aprobar un tratado de libre comercio.

- **Factor Económico.**

En la actualidad el Ecuador está viviendo un declive económico debido a la reciente pandemia que azotó el mundo, pandemia que tuvo al país en cuarentena por aproximadamente 3 meses, en los cuales el sector manufacturero fue uno de los más golpeados, ya que debido a la emergencia sanitaria varias empresas de producción de artículos de cuero tuvieron que cesar definitivamente sus actividades, esto causó el despido masivo de un centenar de personas, por otro lado, existen empresas que ahora funcionan al mínimo de su capacidad con una baja considerable de ingresos.

Es por eso que Brucciatto hecho a mano está y estará sujeto al desarrollo económico que presente el país por lo que la fijación de precios en sus productos y servicios dependerá de la tasa inflacionaria anual que presente el Ecuador, así como de la variación en los precios de la materia prima.

- **Factor Sociocultural.**

En cuanto a este factor Brucciatto hecho a mano ofrece artículos de cuero con materia prima propia del Ecuador, también da un toque de innovación en la presentación de los productos, para con esto resaltar la cultura ecuatoriana.

La tradición que tienen familias y amigos de poder visitar cada fin de semana lugares con atractivos turísticos y sobre todo productores de artículos de cuero con la

finalidad de poder adquirir productos elaborados en piel ha influido en la creación del emprendimiento de Brucciatto hecho a mano.

- **Factor Tecnológico.**

La tecnología ha avanzado de manera radical. a tal punto que en la actualidad existen aplicaciones para realizar reservas, ver los servicios de un establecimiento y hasta para tomar un servicio.

Las redes sociales se han convertido en una gran ayuda para conocer a sus futuros clientes y ofrecer promociones, Brucciatto hecho a mano trabajará con aplicaciones tecnológicas que faciliten la comercialización y con esto satisfacer a los clientes. cabe mencionar que también trabajará con maquinaria tecnológica avanzada para agilizar los ciclos de producción de la empresa.

3.1 Producto y servicio

Brucciatto hecho a mano es una empresa que se dedicará a la producción y comercialización de artículos de cuero, se enfoca básicamente en la producción de calzado y complementos para caballeros, agregando innovación y con estrictos controles en los procesos de producción que hacen énfasis en el uso óptimo de sus recursos, seguridad laboral y bioseguridad, Con respecto a sus servicios, la empresa realiza actividades inherentes a la actividad de producción y comercialización: servicio de ventas y post venta, Brucciatto hecho a mano también ofrece servicio de venta directa.

3.1.1 Producto Esencial.

Hoy en día los clientes de artículos de cuero no buscan solamente satisfacer la necesidad de seguridad, sino que buscan un producto que le haga sentir cómodos,

buscan un producto exclusivo y de calidad. En Brucciatto hecho a mano, el producto esencial que se vende es la experiencia. la distinción. elegancia y status. innovadoras prendas elaboradas con profesionalismo y un buen manejo de (BPM) en un empaque llamativo y agradable.

3.1.2 Producto real.

Brucciatto hecho a mano maneja una gran variedad de productos de artículos de cuero y complementos innovadores entre los que se pueden encontrar:

- Calzado para caballeros.
- Cinturones.
- Billeteras.

3.1.3 Características.

Para la elaboración de cada uno de estos artículos de cuero de Brucciatto hecho a mano, hay una ardua labor de innovación. creación y compromiso de cada uno de los empleados de la empresa. En la sección de corte, los materiales son preparados y revisados bajo específicos manuales de BPM, con el fin de brindar a los clientes un producto final de primera. mientras que en el área de costura y armado de piezas los empleados están siempre a la disposición de mejora continua con el fin de satisfacer las necesidades de la empresa y exigencia de los clientes.

3.1.4 Calidad.

Para la elaboración de los productos se tiene en cuenta los Manuales de BPM (Buenas Prácticas de Manufactura) adaptados y diseñados minuciosamente dentro de la empresa. en los que se toma en cuenta indicadores de calidad tales como:

- Selección de materia prima.
- Control de cortes y costuras.
- Sistema de almacenamiento (FIFO).
- Estándar de producción por producto.
- Análisis de puntos críticos de control.
- Control de calidad

3.1.5 Estilo.

Brucciatto hecho a mano maneja un estilo formal y semi-formal. tratando de fusionar a la comodidad con la elegancia, en cuanto al producto en sí. la presentación será llamativa en cajas biodegradables y papel de seda, agregando un plus al producto con llaveros con información de cuidado y su característica de puro cuero.

3.1.6 Marca.

Brucciatto hecho a mano es un nombre llamativo formado por dos términos, en este caso Brucciatto viene a hacer referencia con la piel vacuno natural. material principal dentro de la producción de artículos de cuero, y hecho a mano hace referencia al recurso humano y a la forma de producción de estos artículos, como se había mencionado anteriormente, Brucciatto hecho a mano es una empresa que busca dar un status diferente, un producto de distinción y elegancia, Con este nombre Brucciatto hecho a mano da la bienvenida a todas esas personas amantes de un producto cien por ciento artesanal que estén dispuestos a experimentar una nueva experiencia al usar los productos elaborados en Brucciatto hecho a mano.

3.1.7 Producto aumentado.

Lo que diferencia a Brucciatto hecho a mano de su competencia es su concepto y estilo innovador, en donde los clientes que buscan un estilo moderno puedan encontrar un

cinturón que vaya acorde a sus zapatos, además de tener la oportunidad de encontrar diferentes colores. Brucciatto hecho a mano también brinda precios accesibles, para que el dinero no sea impedimento para adquirir un producto de calidad.


3.2 Plan de introducción al mercado

3.2.1 Distintivos y Uniformes

Área de Administración.

El Gerente administrador usará el uniforme proporcionado por el establecimiento. dichos uniformes constarán de:

Tabla 14 Diseño uniforme. Gerente administrador

GERENTE ADMINISTRADOR	DISEÑO UNIFORME GERENTE ADMINISTRADOR
<ul style="list-style-type: none"> • Chaqueta azul marino. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Camisa y/o blusa blanca con logo de la empresa. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Pantalón y/o falda azul marino. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Zapatos formales proporcionados por la empresa. 	

Illescas. A. (2022). Diseño uniforme Gerente administrador. Cuenca.

Personal Operativo.

Tanto el Personal operativo como el jefe de Producción usarán el uniforme proporcionado por el establecimiento. mismo que tendrá los distintivos del mismo. dichos uniformes constarán de:

Tabla 15. Diseño uniforme Personal de limpieza.

PERSONAL OPERATIVO.	DISEÑO UNIFORME PERSONAL DE LIMPIEZA
<ul style="list-style-type: none"> • Camiseta polo azul marino con el distintivo de la empresa. 	

Illescas. A. (2022). Diseño uniforme Personal operativo. Cuenca.

3.2.2 Materiales de identificación.

Imagotipo.

Ilustración 16. Imagotipo Bruciatto hecho a mano.



Illescas, A. (2022). Imagotipo. Bruciatto hecho a mano. Cuenca.

Elementos a destacar:

- El logotipo del establecimiento “Bruciatto”
- El eslogan de la empresa “hecho a mano”
- Los colores usados:
 - * Color negro de fondo.
 - * Blanco para resaltar las letras.
- El Isotipo es claro en resaltar la forma de producción y la elegancia del producto, donde destacan la marca y el slogan.

Tarjetas de presentación.

En el anverso puede apreciarse el Isotipo de la empresa

Ilustración 17. Anverso tarjeta de presentación



Illescas. A. (2022). Anverso tarjeta de presentación. Cuenca.

En el reverso hay datos de contacto, en este caso, del gerente administrador, se observa también las páginas de redes sociales. dirección del establecimiento y se pueden observar el contacto de la empresa.

Ilustración 18. Reverso tarjeta de presentación



Illescas. A. (2022). Reverso tarjeta de presentación. Cuenca.

Hoja membretada.

Otro elemento de la identidad corporativa será la papelería, esto servirá para usar en asuntos como oficios, cartas y declaraciones formales a empresas o socios, para ello se ha elaborado una hoja membretada presentada a continuación:

Ilustración 19. Hoja membretada



Illescas, A. (2022). Hoja membretada. Cuenca.

3.2.3 Canal de distribución y puntos de ventas

El canal de distribución y punto de venta físico para intermediarios de Bruciatto hecho a mano es su establecimiento ubicado en la ciudad de Cuenca, en la calle Víctor Tinoco Chacón y Loaiza Jaramillo.

- **Promoción.**
 - * El principal canal de promoción será invertir en anuncios en las redes sociales Facebook y WhatsApp.
 - * Formar alianzas con influencers.

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

- **Correspondencia.**
 - * A través de mail corporativo.

- **Negociación.**
 - * Directa el establecimiento del distribuidor.
 - * A través de catálogo digital.
 - * Vía telefónica.
 - * Show room en ferias artesanales.

- **Financiamiento.**

Tabla 16. Financiamiento publicidad

Tarjetas de presentación	1000 unidades	\$65.00
Hojas membretadas	100 unidades	\$40.00
TOTAL		\$105.00
TOTAL, ANUAL		\$105.00

Illescas. A. (2022). Financiamiento publicidad. Cuenca.

3.2.4 Riesgo y oportunidades del negocio

El riesgo más importante que actualmente enfrenta, no solo Brucciatto hecho a mano, sino también todo establecimiento turístico. es la emergencia sanitaria nacional a causa del COVID 19. Todo establecimiento debe cumplir con las medidas necesarias de bioseguridad, Sobre todo, en el proceso de producción, en donde se involucra la compra de materia prima, y la elaboración de los productos.

La oportunidad más grande que tiene Brucciatto hecho a mano es la de posicionarse en un mercado que debido a la emergencia por el COVID 19 ha ido en caída, si bien es cierto que a raíz de la emergencia sanitaria las empresas dedicadas a la producción de estos artículos se han visto perjudicados, a tal manera de que muchos de ellos tuvieron que cerrar sus puertas, el día de hoy es todo lo contrario, el país de a poco está tratando de regresar a la normalidad, y con esto los nuevos establecimientos están surgiendo y creciendo debido a los nuevos sistemas que se vieron obligados a implementar.

Uno de estos es la tecnología. que ayuda a: tomar órdenes pedidos en línea. elegir mediante catálogos digitales. así como también para el pago mediante banca móvil o transferencias bancarias, sin dejar de resaltar la gran ayuda que brindan las

redes sociales para una publicidad digital que puede llegar a centenares de personas, es por eso también que una de las grandes oportunidades que tiene Brucciatto hecho a mano es la de posicionarse en un mercado digital cada vez más creciente.

3.3 Fijación de Precios

3.3.1 Fijación de precios por ficha de producción.

Los precios de los artículos presentados a continuación han sido calculados para cada producto (un par de zapatos. cinturón). Se toma en cuenta el costo de la materia prima utilizada para la producción de cada producto. y la referencia es el costo ya sea por decímetro. unidades o dependiendo de la materia prima del producto. A este valor se le van a sumar porcentajes de diversos factores que intervienen en el momento de la producción. por ejemplo:

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

En la ficha técnica se puede apreciar cuál es el porcentaje de estos valores. luego de una sumatoria de estos se define el precio final del producto.

A continuación, se presentan los costos de 2 artículos:

- Zapato casual caballero.
- Cinturón.

✓ Zapato casual caballero

Tabla 17. Zapato casual caballero. ficha estándar de costos

BRUCCIATTO <i>Hecho a mano</i>		SISTEMA DE GESTIÓN INTEGRADA		
FICHA TÉCNICA DE COSTOS				
NOMBRE DEL PRODUCTO	Zapato formal caballero		Código: 001	
FECHA DE ACTUALIZACIÓN	05/02/2022		Gerente: Arturo Illescas	
MATERIAL	CONSUMO	DC/PR/UN	COSTO	TOTAL
CUERO VACUNO	19.30	DC	\$ 0.24	\$ 4.63
TAFILETE VINO	12.40	DC	\$ 0.11	\$ 1.36
OROPAL	4.8	DC	\$ 0.02	\$ 0.08
TAFILETE VINO	6	DC	\$ 0.11	\$ 0.66
SUELA CUERO 70000	1	PR	\$ 8.88	\$ 8.88
MALLA TARA	4.5	DC	\$ 0.02	\$ 0.07
ESPONJA	0.5	MT	\$ 0.01	\$ 0.01
PUNTERA M 60	2.53	DC	\$ 0.05	\$ 0.13
CELFIL	6	DC	\$ 0.03	\$ 0.20
CARTON PIEDRA	3	DC	\$ 0.04	\$ 0.11
CAMBRION	2.00	UN	\$ 0.05	\$ 0.10
RELION Z 8	3.5	DC	\$ 0.08	\$ 0.26
E 19	2	UN	\$ 0.02	\$ 0.03
PODUEVA	6	DC	\$ 0.02	\$ 0.10
LATEX	2.4	DC	\$ 0.06	\$ 0.15
ENC.RED NEGRO	1	PR	\$ 0.34	\$ 0.34
POLYEXPANDER	3	DC	\$ 0.02	\$ 0.05
FOTOGRAFÍA			Total bruto	\$ 17.17
			5% imprevistos	\$ 0.86
			Total neto	\$ 18.02
			Gasto de fab. 15%	\$ 1.80
			Factor costo 15%	\$ 2.70
			M.O 21.9%	\$ 3.95
			G. Administrativos 10%	\$ 1.80
			25% utilidad	\$ 4.51
			Subtotal	\$ 32.79
			12% IVA	\$ 3.93
			5% servicio	\$ 1.64
			Total	\$ 38.36

Illescas. A. (2022). Zapato casual caballero. ficha técnica de costos. Cuenca.

✓ **Cinturón de caballero.**

Tabla 18. Cinturón de caballero. ficha técnica de costo.

		SISTEMA DE GESTIÓN INTEGRADA		
FICHA TÉCNICA DE COSTOS				
NOMBRE DEL PRODUCTO	Correa para caballero		Código: 002	
FECHA DE ACTUALIZACIÓN	05/02/2022		Gerente: Arturo Illescas	
MATERIAL	CONSUMO	DC/PR/UN	COSTO	TOTAL
Cuero vacuno	13.00	dc	\$ 0.30	\$ 3.90
Hebilla	1.00	un	\$ 3.00	\$ 3.00
Remaches	2	un	\$ 0.08	\$ 0.16
Hoja de empacar	1	un	\$ 0.04	\$ 0.04
etiqueta	1	un	\$ 0.01	\$ 0.01
caja	1	un	\$ 0.30	\$ 0.30
Insumos	1	un	\$ 0.30	\$ 0.30
FOTOGRAFÍA			Total bruto	\$ 7.71
			5% imprevistos	\$ 0.39
			Total neto	\$ 8.10
			Gasto de fab. 15%	\$ 1.21
			Factor costo 15%	\$ 1.21
			M.O 21.9%	\$ 1.77
			G. Administrativos 10%	\$ 0.81
			25% utilidad	\$ 2.02
			Subtotal	\$ 15.13
			12% IVA	\$ 1.82
			15% servicio	\$ 0.76
			Total	\$ 17.70

Illescas. A. (2022). cinturón de caballero. ficha técnica de costo. Cuenca.

3.4 Implementación del negocio

- **Arriendo del local.**

Tabla 19. Arriendo del local.

ARRIENDO DEL LOCAL		
Pago Mensual	Pago Semestral	Pago Anual
\$400.00	\$2,400.00	\$4,800.00

Illescas. A. (2022). Arriendo del local. Cuenca.

- **Equipos industriales.**

Tabla 20. Equipos industriales

EQUIPOS INDUSTRIALES			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Armadora de Talones	1	\$ 6,700.00	\$ 6,700.00
Armadora de Puntas	1	\$ 11,000.00	\$ 11,000.00
Horno reactivador de calor	1	\$ 4,500.00	\$ 4,500.00
Troquel adora	2	\$ 1,800.00	\$ 3,600.00
Máquina de cocer	1	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
Máquina de coser doble	1	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
Prensa para ojales	1	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
Quemador de hilos	1	\$ 48.00	\$ 48.00
TOTAL			\$ 29,548.00

Illescas. A. (2022). Equipos industriales. Cuenca.

- **Equipos de computación.**

Tabla 21. Equipos de computación

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Laptop HP Core I5	\$2,875.00	\$575.00	\$380.00
Impresora EPSON Stylus	\$378.00	\$378.00	\$40.00
TOTAL			\$3,353.00

Illescas. A. (2022). Equipos de computación. Cuenca.

- **Muebles y enseres.**

Tabla 22. Muebles y enseres

MUEBLES Y ENSERES			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Juego de oficina	4	\$534.00	\$2,136.00
Mueble archivador	2	\$359.00	\$718
Sala de reuniones + 6 sillas	1	\$1,088.00	\$1,088.00
TOTAL			\$3,942.00

Illescas. A. (2022). Muebles y enseres. Cuenca.

- **Equipos industriales de seguridad.**

Tabla 23. Equipos industriales de seguridad

EQUIPOS INDUSTRIALES DE SEGURIDAD			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Extintor (polvo seco) 10 Lb	5	\$18.00	\$90.00
Rótulos de señalética (baño. salida. normas de bioseguridad. extintor. aforo)	5	\$2.00	\$10.00
TOTAL			\$100.00

Illescas. A. (2022). Equipos industriales de seguridad. Cuenca.

- **Servicios básicos.**

Tabla 24. Servicios básicos

SERVICIOS BÁSICOS	
DESCRIPCIÓN	Pago Mensual
Agua	\$50.00
Luz	\$150.00
Teléfono	\$10.00
Internet	\$50.00
TOTAL	\$260.00
TOTAL, ANUAL	\$3,120.00

Illescas. A. (2022). Servicios básicos. Cuenca.

- **Materiales de limpieza**

Tabla 25. Materiales de limpieza

MATERIALES DE LIMPIEZA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escoba de cerda pequeña	3	\$3.50	\$3.50
Trapeador	1	\$7.00	\$7.00
Cloro 1 Gal	1	\$4.95	\$4.95
Desinfectante amonio cuaternario 1 Gal	1	\$12.00	\$12.00
Fundas basura industriales (10 unidades)	1	\$1.75	\$1.75
Jabón líquido manos 1 Gal	1	\$5.99	\$5.99
Papel higiénico jumbo 200 metros	4	\$1.00	\$1.00
Toalla de papel	2	\$3.50	\$3.50
Alcohol antiséptico gel 1 Gal	1	\$9.50	\$9.50
TOTAL			\$62.69
TOTAL, ANUAL			\$752.28

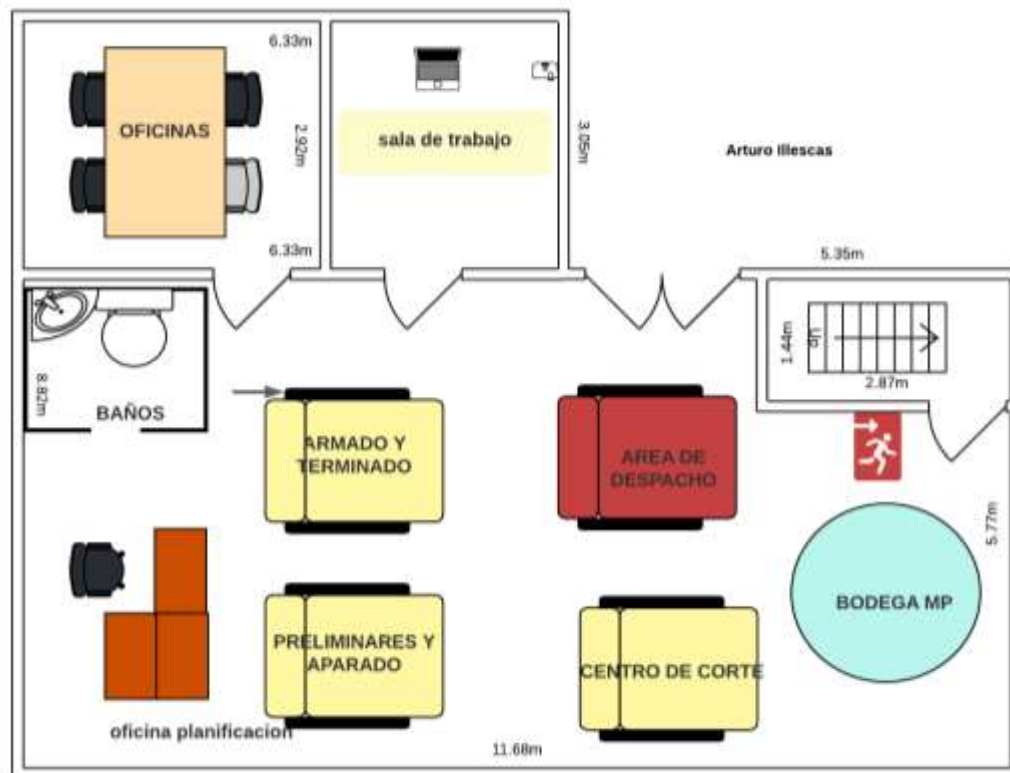
Illescas, A. (2020). Materiales de limpieza. Cuenca

3.5 Estudio arquitectónico

Se toma en cuenta para el diseño de la estructura la capacidad instalada, el número de trabajadores que va a tener la empresa (7 personas). En las oficinas, se ha considerado el espacio que necesitarán los empleados para desenvolverse con tranquilidad en el cumplimiento de sus actividades. Se han agregado espacios específicos para bodegas ya que el almacenamiento se hará en el área de producción, Como se puede observar, se agregaron espacios físicos para las diferentes áreas de trabajo en donde los operarios se pueden sentir cómodos y seguros.

Estructura interna del establecimiento.

Ilustración 20. Estructura del establecimiento.



Illescas, A. (2022). Estructura del establecimiento. Cuenca.

4. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL

Con el fin de agregar formalidad al negocio, se realizaron los trámites y permisos pertinentes.

4.1 Servicio de Rentas Internas / SRI

Para legalizar la empresa Brucciatto hecho a mano y tener permiso del SRI se debe tener los siguientes documentos:

- Cédula de identidad.
- Certificado de votación.
- Documento para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente.
- Escritura pública de constitución.
- Nombramiento del representante legal.
- Solicitud de inscripción y actualización general del Registro Único de Contribuyentes (RUC) sociedades. sector privado y público.

4.2 Aspectos Tributarios

Como cualquier empresa que está legalmente registrada en el SRI estará sujeta a tributación por sus actividades económicas, comerciales y financieras, al valor agregado, consumos especiales y sobre todo a inventarios y valores pendientes

Son obligatorios o coactivos, se imponen de manera unilateral por parte del Estado o Administración Pública, son exigibles y su incumplimiento es sancionable, Son ordinarios, esto es, se perciben con regularidad.

Se clasifican en tasas, contribuciones especiales e impuestos, que pueden diferenciarse con arreglo a sus respectivos hechos imponibles.

4.3 IVA

La ley Orgánica del Régimen Tributario Interno Vigente nos muestra en los siguientes puntos lo que debemos tener en cuenta para el pago de impuestos de la empresa. Estos son:

- Es un impuesto que grava al valor de las transferencias locales o importaciones de bienes muebles, en todas sus etapas de comercialización y al valor de los servicios prestados.
- Deben pagarlo todas las personas y sociedades que presten servicios y/o realicen transferencias o importaciones de bienes, deben pagar el Impuesto al Valor Agregado (IVA).
- Quienes hayan pagado el IVA podrán utilizarlo como crédito tributario en los casos contemplados en la Ley de Régimen Tributario Interno.
- Este impuesto se declara y paga de forma mensual cuando las transacciones gravan una tarifa y/o cuando se realiza retenciones de IVA y de forma semestral cuando las transacciones gravan tarifa 0%.
- La tarifa vigente es del 0% y del 12% y aplica tanto para bienes como para servicios.
- Existen también transferencias que no son objeto del IVA las cuales se detallan en la Ley de Régimen Tributario Interno.

4.4 Impuesto a la renta

El Impuesto a la Renta se aplica sobre aquellas rentas que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades sean nacionales o extranjeras.

La declaración de Impuesto a la Renta es obligatoria para todas las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades, nacionales o extranjeras, domiciliadas o no en el país, conforme los resultados de su actividad económica;

aun cuando la totalidad de sus rentas estén constituidas por ingresos exentos, a excepción de:

- Los contribuyentes domiciliados en el exterior, que no tengan representante en el país y que exclusivamente tengan ingresos sujetos a retención en la fuente.
- Las personas naturales cuyos ingresos brutos durante el ejercicio fiscal no excedieren de la fracción básica no gravada.

Ilustración 21. Impuesto a la renta.

FRACCION BASICA	EXCESO HASTA	IMPUESTO FRACCION BASICA	% IMPUESTO FRACCION EXCEDENTE
0	11.310	0	0%
11.310	14.410	0	5%
14.410	18.010	155	10%
18.010	21.630	515	12%
21.630	43.250	949	15%
43.250	64.860	4.193	20%
64.860	86.480	8.513	25%
86.480	115.290	13.920	30%
115.290	En adelante	22.563	35%

Illescas A. (2022). Impuesto a la renta. Cuenca.

4.5 RIMPE

El Servicio de Rentas Internas (SRI) publicó el catastro de contribuyentes que forman parte del Régimen Simplificado para Emprendedores y Negocios Populares (RIMPE), que surgió con la entrada en vigencia de la Ley para el Desarrollo Económico y Sostenibilidad Fiscal tras la pandemia COVID 19.

Se encuentran bajo el RIMPE

- Personas naturales y jurídicas con ingresos brutos anuales de hasta USD 300,000.00 (al 31 de diciembre del año anterior).
- Personas naturales con ingresos brutos anuales de hasta USD 20,000.00 (al 31 de diciembre del año anterior).

Los contribuyentes sujetos al régimen RIMPE deberán emitir facturas, documentos complementarios, liquidaciones de compra de bienes y prestación de servicios, así como comprobantes de retención en los casos que proceda.

4.6 Permiso de los Bomberos.

Es un documento mediante el cual se acredita que un Cuerpo de Bomberos capacitado para la prestación del servicio público esencial de gestión integral del riesgo contra incendio, los preparativos y atención rescates en todas sus modalidades y la atención incidentes con materiales peligrosos.

La Secretaría de Gobierno Local explicó que es un requisito que se debe cumplir y que, en el nuevo código de convivencia, será penalizado con multas.

Va dirigido a los organismos, dependencias, entidades y personas jurídicas que forman parte del sector público y previstos en el artículo 225 de la Constitución de la República. pueden obtener el "Permiso de funcionamiento para el establecimiento" por el tiempo de vigencia. No se incluyen dentro de estas exoneraciones a las actividades que forman parte de la actividad empresarial del Estado.

4.7 Patente Municipal

La patente municipal se paga una vez por año y su valor está calculado por cada municipio. En este caso la Municipalidad de Cuenca. Los requisitos que se solicitan son:

- Formulario de solicitud para registro de patente

- Copia de cédula de identidad
- Copia de certificado de votación
- Copia de Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- Copia de certificado de funcionamiento de bomberos del año actual
- En caso de tener RUC traer declaración de impuesto a la renta del ejercicio económico anterior para personas obligadas a llevar contabilidad
- Copia de certificado de uso de suelo (en caso de ser primera vez que solicita patente)

4.8 IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social)

El Registro Patronal en el Sistema de Historia Laboral. se lo obtiene en el IESS y no tiene ningún costo (IESS, 2021).

- 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.

4.9 Derechos y Obligaciones del Empleador

Tabla 26. Derechos y Obligaciones del Empleador.

DERECHOS	OBLIGACIONES
Exigir buena conducta durante el trabajo	Celebrar un contrato de trabajo
Exigir el cumplimiento de la prestación del trabajo en el marco de lo estipulado en el contrato de trabajo.	Afiliar a tu trabajador a la Seguridad Social (IESS). a partir del primer día de trabajo, inclusive si es a prueba.
Exigir la prestación del trabajo de tal manera que garantice un margen de utilidades a la empresa.	Tratar a los trabajadores con la debida consideración, no infiriéndoles maltratos de palabra o de obra.
Exigir la realización del trabajo en condiciones de respeto y responsabilidad.	A partir del segundo año de trabajo pagar los Fondos de Reserva.
Rescindir el contrato dentro de las limitaciones establecidas por la ley.	A pagar una compensación por el salario digno.

Illescas. A. (2022). Derechos y Obligaciones del Empleador. Cuenca.

4.10 Derechos y Obligaciones del Trabajador

Tabla 27. Derechos y Obligaciones del Trabajador.

DERECHOS	OBLIGACIONES
Afiliación a la Seguridad Social desde el primer día de trabajo	Ejecutar el trabajo en los términos del contrato. con la intensidad, cuidado y esmeros apropiados, en la forma, tiempo y lugar convenidos.
Percibir como mínimo el sueldo básico (425 USD) en función de la Tabla sectorial.	Cumplir las disposiciones del reglamento interno expedido en forma legal.
A percibir los décimos tercero y cuarto en las fechas establecidas.	Comunicar al empleador o a su representante los peligros de daños materiales que amenacen la vida o los intereses de empleadores o trabajadores.
A recibir el pago de utilidades.	Dar aviso al empleador cuando por causa justa faltare al trabajo.

Illescas a. (2022). Derechos y Obligaciones del Trabajador. Cuenca.

5. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

5.1 Objetivo de área

En el sector de la producción de artículos de cuero la empresa Brucciatto hecho a mano puede aportar numerosas soluciones al objeto de mitigar el impacto perjudicial. En los ambientes interiores a través de la limpieza origina un efecto mínimo sobre la salud de las personas y el medio ambiente. Este incluye la combinación de programas de limpieza eficientes. Prácticas y soluciones innovadoras. equipos y productos sostenibles.

Valorar la protección del Medio Ambiente como principal responsabilidad de la empresa Brucciatto hecho a mano y velar por que ésta se lleve a cabo en todas las funciones y áreas de la actividad que realiza la empresa. Se remarca que la protección del Medio Ambiente es cosa de todos los que forman la empresa Brucciatto hecho a mano por lo que se debe proceder en cada situación con un comportamiento responsable tanto dentro como fuera de la empresa.

Es por eso que el compromiso de cumplir de forma exigente aquellas disposiciones legales ambientales vigentes aplicables a esta actividad, así como de los requisitos que la organización suscriba. La reducción de los impactos ambientales derivados del uso y la manipulación de sustancias químicas y peligrosas, el consumo de agua y de energía y la gestión inadecuada de los residuos. es la tarea central de la política de protección ambiental.

Ilustración 22. Botes de basura por colores.



Illescas. A. (2022). Botes de basura por colores. Cuenca.

Se controlará en la empresa Brucciatto hecho a mano el cumplimiento de la protección ambiental con el fin de verificar el buen funcionamiento de dicha protección y adecuar los objetivos y metas a la naturaleza y magnitud de los impactos ambientales provocados por las actividades, productos y servicios.

5.2 Impacto ambiental

Identificación de impactos ambientales que pueda ocasionar Brucciatto hecho a mano.

Los problemas de tipo medioambiental que Brucciatto hecho a mano identifica en el sector de la producción de artículos de cuero pueden dividirse fundamentalmente en cuatro campos:

- Residuos.
- Aguas.
- Ruidos.

- Atmósfera.

Residuos

- Cueros y derivados.
- Sustancias químicas.
- Envases que los hayan contenido.
- Deshechos de la ejecución de producción
- Residuos urbanos (papeles. cartones. envoltorios.)

Atmósfera

Los adhesivos con disolvente orgánico dan lugar a vapores orgánicos muy contaminantes, por lo que deben manejarse en campanas extractoras que filtren los vapores emitidos, contribuyendo así a reducir la contaminación y, sobre todo, a mejorar la salud de los trabajadores:

Ruidos.

La contaminación fundamental por ruidos es debida a la utilización de maquinaria destinada a la producción en el interior de la empresa. En estos casos en cuanto a niveles de ruido hay que tener en cuenta:

- Niveles de ruido máximos permitidos a las máquinas (determinado por Directivas CE y Reales Decretos).
- Niveles de ruido máximos marcados por las ordenanzas municipales.

El ruido es una contaminación ambiental difícil de cuantificar y de eliminar ya que en el mismo intervienen varios aspectos.

Vertidos

La contaminación por vertidos es importante en el sector de la producción de artículos de cuero debido a la gran cantidad de agua y el deshecho que se hacen en ellas.

Los contaminantes fundamentales existentes en las aguas de limpieza serán:

- Suciedades arrastradas por dichas aguas (tintes, aceites, disolventes o residuos impregnados en estas sustancias.).

Otros factores medioambientales relacionados con el sector limpieza son:

- Aguas.
- Sustancias químicas.
- Energía.
- Combustibles.
- Almacenamiento y uso de sustancias peligrosas.

Tabla 28. Medidas para contrarrestar los impactos generados por Bruciatto hecho a mano

Medidas para contrarrestar los impactos generados por Bruciatto hecho a mano.
➤ Se debe reducir la carga tóxica de los productos químicos empleados, mediante la exclusión de productos con componentes nocivos, la limitación de su uso o la selección de productos de menor toxicidad.
➤ Utilizar los productos y maquinaria más respetuosos con el medio ambiente y la salud laboral.
➤ Reducir la generación de residuos durante el servicio y hacer una correcta gestión de los mismos, utilizando las respectivas clasificaciones de residuos.
➤ Evitando el desperdicio innecesario del agua
➤ Reducir, reciclar y reutilizar.

Illescas, A. (2022). Medidas para contrarrestar los impactos generados por Bruciatto hecho a mano. Cuenca

5.3 Impacto Social

- **Igualdad de género**

La igualdad de género se refiere a “la igualdad de derechos, responsabilidades y oportunidades de las mujeres y los hombres” que se pueda tener a lo largo de la vida de la empresa, Brucciatto hecho a mano priorizará la participación igualitaria de hombres y mujeres.

- **Generar empleo**

Brucciatto hecho a mano genera empleos a las personas del sector tanto a personas no profesionales y profesionales, de acuerdo a los perfiles para los cargos solicitados y también para el área de operarios, en este caso dado las habilidades y destrezas se considera reclutar personal femenino, capacitación formando un personal con amplia experiencia y conocimiento.

Obra social a través de donaciones de calzado en albergues, a personas con discapacidad, personas de la tercera edad del lugar donde está situada la empresa.

- **Atracción de empleados**

Brucciatto hecho a mano mantendrá una política que incluya una gestión empresarial que sea eficiente y responsable de manera que los empleados y trabajadores se sientan motivados y seguros del lugar de trabajo y empiecen a rendir al máximo en sus actividades encomendadas a cada uno.

6. PROCESO FINANCIERO

6.1 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 empresa de producción de artículos de cuero Brucciatto hecho a mano:

3.1 Activos Fijos

El activo fijo se refiere al bien que posee una empresa o negocio, sea tangible o intangible. Una de sus características es que no pueden convertirse en liquidez a corto plazo. Los activos fijos son necesarios para el funcionamiento de una empresa. se toman en cuenta los edificios. Vehículos, quipos industriales y de seguridad, equipos de computación y muebles (Kueski. 2020). sumando como total de activos fijos para la empresa se tiene: \$36,900.00. (Ver tabla 29).

Tabla 29. Activos Fijos.

ACTIVOS FIJOS	
Equipos Ind. / seguridad	\$ 29,648.00
Equipos de Computación	\$ 3,310.00
Muebles – enseres	\$ 3,942.00
TOTAL	\$ 36,900.00

Illescas, A (2022) Activos Fijos. Cuenca

3.1 Activos diferidos

Concierne a todos los gastos o inversión para la creación de la empresa. Activos diferidos se define a la inscripción de la compañía que. en este caso. se la instaura como Sociedad Acción Simplificada lo que representa que la inscripción es gratuita. los gastos legales serán de \$800.00, el permiso de funcionamiento de \$76.32 y las patentes municipales de \$101.04 lo que nos da un total de activos diferidos de \$977.36, (Ver tabla 30).

Tabla 30. Activos diferidos

ACTIVOS DIFERIDOS	
Inscripción Compañía (SAS)	\$0
Gastos legales	\$800.00
Permisos funcionamiento	\$76.32
Patentes municipales	\$101.04
TOTAL	\$977.36

Illescas. A (2022) Activos Diferidos. Cueca

3.2 Capital de trabajo

El capital de trabajo es la cantidad necesaria de recursos para que una empresa o institución financiera pueda realizar sus operaciones con normalidad. El capital de trabajo es el dinero con que se cuenta para hacer funcionar el negocio en el día a día, lo que implica el dinero suficiente para compra de mercancías, pago de salarios, de servicios públicos, arrendamientos, etc. (Peñaloza. 2008).

En lo que concierne a Brucciatto hecho, mensualmente tiene un costo de materia prima \$3,433.24; servicios básicos (agua, luz, teléfono, internet) el valor de \$260.00; de sueldos y salarios de \$4,270.64; gastos de publicidad de \$41.93; material de oficina \$12.16; material de limpieza \$62.69; gastos financieros \$1,050.00. Dando un total de gasto de \$9,530.65. Este valor fue multiplicado por 3 meses que se estipula el capital de trabajo dando un valor de \$28,591.96. (Ver tabla 31)

Tabla 31. Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO		
DESCRIPCIÓN	COSTO TRIMESTRAL	COSTO ANUAL
Sueldos	\$12,811.91	\$ 51,247.64
Servicios Básicos	\$780.00	\$ 3,120.00
material oficina	\$36.48	\$ 145.92
material limpieza	\$188.07	\$ 752.28
alquiler local	\$1,200.00	\$ 4,800.00
Publicidad	\$125.79	\$ 503.16
adquisición de materia prima	\$10,299.71	\$ 41,198.83
gastos financieros	\$3,150.00	\$ 12,600.00
TOTAL	\$ 28,591.96	\$ 114,367.83

Illescas. A. (2022) Capital de trabajo. Cuenca

La inversión total son todos los gastos que se efectúan. teniendo en cuenta activos fijos. diferidos y capital de trabajo para 3 meses de la empresa es de \$66,469.31. (Ver tabla 32).

Tabla 32. Detalles de inversión

TOTAL DE INVERSIÓN	
Total Activos Fijos	\$36,900.00
Total. Activos Diferidos	\$977.36
Total. Capital de Trabajo	\$28,591.96
TOTAL	\$66,469.31

Illescas. A. (2022) Detalles de Inversión. Cuenca

3.3 Sueldos

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

Tabla 33. Sueldos.

CARGOS	N	Sueldo Total	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Aporte IESS Patronal (11.15%)	Aporte IESS Personal (9.45%)	Costo Mensual USD	Costo Anual USD
Gerente	1	\$550.00	\$ 45.83	\$ 35.42	\$ 61.33	\$ 51.98	\$ 744.55	\$ 8.934.60
Auxiliar contable	1	\$435.00	\$ 36.25	\$ 35.42	\$ 48.50	\$ 41.11	\$ 596.28	\$ 7155.32
Jefe de producción	1	\$435.00	\$ 36.25	\$ 35.42	\$ 48.50	\$ 41.11	\$ 596.28	\$ 7.155.32
Operarios	4	\$1,700.00	\$ 141.67	\$ 141.67	\$ 189.55	\$ 160.65	\$ 2,333.53	\$ 28,002.40
TOTAL	7	\$3,120.00	\$260.00	\$247.92	\$347.88	\$294.84	\$4,270.64	\$51,247.64

Illescas. A. (2022) Sueldos. Cuenca.

El total de sueldo a pagar incluido todos los beneficios legales es de \$5,1247.64 anual.

3.4 Depreciación activos fijos.

La depreciación es la disminución del valor del activo fijo que se produce por su uso y desgaste, lo cual disminuye su valor económico, Para que este gasto sea deducible, no podrá superar los siguientes porcentajes:

- Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles 10% anual.
- Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil 20% anual.
- Equipos de cómputo y software 33,33% anual

En esta tabla, 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 de computación con un 33.33 % y muebles y enseres con el 10 % dando así un total de \$4,462.22.

Tabla 34. Depreciación de activos fijos

DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS			
		% DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN
Muebles y Enseres	\$3,942.00	10%	\$394.20
Equipos y Maquinaria	\$29,548.00	10%	\$2,964.80
Equipos de computación	\$3,310.00	33.33%	\$1,103.22
TOTAL DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS			\$4,462.22

Illescas. A. (2022) Depreciación de activos fijos. Cuenca

3.5 Amortizaciones

Este es el valor que recupera la empresa por constitución de la misma en un periodo de cinco años. La Amortización del establecimiento es de un 20% que a su vez equivale a \$195.47, ya que el monto por constitución equivale a \$977.36, (Ver tabla 35).

Tabla 35. Porcentaje Amortización

AMORTIZACIONES			
PORCENTAJE AMORTIZACIÓN			
Gastos de Constitución de la empresa	\$977.36	20%	\$195.47

Illescas. A. (2022) Porcentaje Amortización. Cuenca

3.6 Tabla de amortización del crédito

A continuación, se presenta la tabla de amortización, que incluye el valor de \$90,000.00 que se pedirá a una entidad bancaria. calculando el pago en 5 años, con una tasa de interés del 14%. (Ver tabla 36).

Tabla 36. Amortización

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
MONTO	\$90.000.00			
TASA	14%			
PLAZO	5			
PERIODO	DIVIDENDO	PAGO INTERES	PAGO CAPITAL	SALDO
0		-	-	\$90.000.00
1	\$26.215.52	\$ 12.600.00	\$ 13.615.52	\$76.384.48
2	\$26.215.52	\$ 10.693.83	\$ 1.521.69	\$60.862.79
3	\$26.215.52	\$ 8.520.79	\$ 1.694.73	\$43.168.06
4	\$26.215.52	\$ 6.043.53	\$ 20.171.99	\$22.996.07
5	\$26.215.52	\$ 3.219.45	\$ 22.996.07	\$-

Illescas. A. (2022) Amortización. Cuenca

La tabla indica el manejo de pago de la suma de \$90,000.00; llegando al año 5. el pago de interés de \$3,219.45 y a su vez el pago capital de \$22,996.07, para que al final del periodo establecido nos dé un saldo de cero dólares.

3.7 Estructura capital

Una organización puede financiarse con recursos propios (capital) o con recursos pedidos en préstamo (pasivos). La proporción entre una y otra cantidad es lo que se conoce como estructura de capital, esta es la unión específica de deuda a largo plazo y de capital que la empresa utiliza para financiar sus operaciones.

La estructuración de capital para el presente proyecto se encuentra formado de la siguiente manera: Capital Propio con la suma de \$62,245.19 que equivale a una estructura del 41%; costo 13% con una tasa de descuento de 5.3 %; por consiguiente, el Capital Financiero es de \$90,000.00 con una estructura del 59%. el costo es del 14 % que otorga el 8.3% de tasa de descuento; con un total de inversión de \$152,245.16 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 13.6% valor indicador de la factibilidad de la empresa (Ver tabla 37.)

Tabla 37. Estructura de capital.

ESTRUCTURA DE CAPITAL					
		Estructura	Costo	TD	
Capital Propio	\$62,24516	41%	13%	5.3%	
Capital Financiero	\$90,000.00	59%	14%	8.3%	
Total	\$152,245.19	100%		13.6%	TMAR

Illescas. A. (2022) Estructura de capital. Cuenca

3.8 Punto de equilibrio

En la siguiente tabla se aprecian los costos fijos que va a tener la empresa y son aquellos costos que la empresa debe pagar independientemente de su nivel de operación, es decir, produzca o no produzca debe pagarlos (Peñaloza. 2008). El valor se calculó con los valores de arriendo, sueldos y servicios básicos divididos para los 12 meses, el valor total mensual es de \$4,930.64 (Ver tabla 38).

Tabla 38. Costos fijos

COSTOS FIJOS	
Arriendo	\$400.00
Sueldos	\$4,271.64
Servicios Básicos	\$260.00
Total	\$4,930.64

Illescas. A. (2022) Costos fijos. Cuenca

El margen de contribución es el resultado de restar los costes variables al precio de venta. es decir, son los beneficios de una compañía sin considerar los costos fijos. Para la empresa de artículos de cuero se tomó en cuenta los valores del costo de producción de un par de zapatos, que sería el servicio principal de la empresa. Entonces el valor de venta es \$32.44, el valor del costo sería \$17.17 por lo que el margen de contribución será de \$15.27 (Ver tabla 39).

Tabla 39. Margen de contribución

Precio Servicio	\$32.44	
Costo Servicio	\$17.17	
GANANCIA	\$15.27	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN

Illescas. A. (2022). Margen de contribución. Cuenca

El punto de equilibrio es uno de los elementos centrales en cualquier tipo de negocio permite determinar el nivel de ventas necesario para cubrir los costes totales, es decir es la cantidad de producto o servicio que se debe vender para recuperar el dinero que se invirtió al iniciar el negocio, sin recibir ganancias. Una vez que la empresa alcanza el equilibrio entre los costos totales y los ingresos totales, tendrá posibilidades de ser rentable y empezará a producir ganancias (Moreno. 2021).

En la tabla 40 se puede observar que se deberá producir 346 pares de zapatos mensuales mensuales, es decir 12 pares diarios para que el negocio tenga su punto de equilibrio y no se gane ni se pierda y en la tabla 40 se puede observar que las ventas proyectadas para que exista una ganancia sera de 950 pares de zapatos.

Tabla 40. Punto de equilibrio

	NÚMERO	VALOR	TOTAL
VENTA	548	\$32.44	\$17,765.9
COSTO	548	\$17.17	9,402.1
GASTO			\$8,363.9
PUNTO DE EQUILIBRIO			0

Illescas. A. (2022). Punto de equilibrio. Cuenca

Tabla 41. Ventas /costos.

VENTAS PROYECTADAS			
NÚMERO	VALOR	TOTAL	
950	\$30,821.88	\$369,862.54	VENTAS
950	\$16,311.50	\$195,738.00	COSTO

Illescas. A. (2022). Ventas /costos. Cuenca

3.9 Costo de ventas

El costo de venta se basa en un periodo de cinco años en el mismo que se tendrá ventas proyectadas para conocer los valores del primer año. La tabla N 42 es contemplada a 5 años con un crecimiento país del 1% aproximadamente. las ventas

contempladas en el primer año rendirán una utilidad neta de \$61,389.90 mientras que para el año 5 se espera una utilidad neta de \$76,487.44.

Tabla 42. Costo de ventas.

COSTO DE VENTAS						
	0	1	2	3	4	5
VENTAS		\$369,862.54	\$380,995.40	\$392,463.36	\$404,276.51	\$416,445.23
COSTO DE VENTAS		\$195,738.00	\$201,629.71	\$207,698.77	\$213,950.50	\$220,390.41
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		\$17,124.54	\$179,365.68	\$184,764.59	\$190,326.01	\$196,054.82
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$51,247.64	\$52,790.19	\$54,379.18	\$56,015.99	\$57,702.07
SERVICIOS BÁSICOS		\$3,120.00	\$3,213.91	\$3,310.65	\$3,410.30	\$3,512.95
MATERIAL OFIC. Y LIMPIEZA		\$898.16	\$925.19	\$953.04	\$981.73	\$1,011.28
ALQUILER		\$4,800.00	\$4,944.48	\$5,093.31	\$5,246.62	\$5,404.54
PUBLICIDAD		\$503.16	\$518.31	\$533.91	\$549.98	\$566.53
DEPRECIACIONES		\$4,462.22	\$4,462.22	\$4,462.22	\$4,462.22	\$4,462.22
AMORTIZACIONES		\$195.47	\$195.47	\$195.47	\$195.47	\$195.47
UTILIDAD OPERATIVA		\$108,897.88	\$112,315.90	\$115,836.81	\$119,463.69	\$123,199.75
GASTOS FINANCIEROS		\$12,600.00	\$10,693.83	\$8,520.79	\$6,043.53	\$3,219.45
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS		\$96,297.88	\$101,622.07	\$107,316.02	\$113,420.16	\$119,980.30
BASE IMPOSITIVA		\$34,907.98	\$36,838.00	\$38,902.06	\$41,114.81	\$43,492.86
UTILIDAD NETA		\$61,389.90	\$64,784.07	\$68,413.96	\$72,305.35	\$76,487.44

Illescas. A. (2022). Costo de ventas. Cuenca

3.10 Flujo de caja

El 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. brinda la información sobre los ingresos y gastos. permitiendo determinar la solvencia y liquidez que posee la empresa (Esparza. s.f.) Para el primer año se tendrá un flujo neto de caja de \$52,432.08; mientras que para el 5 año esta aumentará a \$86,741.01 ya que en este año se recupera el capital de trabajo (Ver tabla 43)

Tabla 43. Flujo de caja

FLUJO DE CAJA						
	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD OPERATIVA		108,897.88	112,315.90	115,836.81	119,463.69	123,199.75
DEPRECIACIÓN		4,462.22	4,462.22	4,462.22	4,462.22	4,462.22
AMORTIZACIÓN		195.47	195.47	195.47	195.47	195.47
- BASE IMPOSITIVA		34,907.98	36,838.00	38,902.06	41,114.81	43,492.86
- GASTOS FINANCIEROS		12,600.00	10,693.83	8,520.79	6,043.53	3,219.45
- PAGO CAPITAL		13,615.52	15,521.69	17,694.73	20,171.99	22,996.07
+ VALOR DE SALVAMENTO						
+ CAPITAL DE TRABAJO						\$28,591.95
- REPOSICIÓN DE ACTIVOS						
= FLUJO NETO DE CAJA	-152,245.19	52,432.08	53,920.08	55,376.93	56,791.06	86,741.01

Illescas. A. (2022). Flujo de caja. Cuenca

3.11 Cálculo del TIR y el VAN

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

3.11.1 VAN (Valor Actual Neto)

El VAN es un indicador financiero que sirve para determinar la viabilidad de un proyecto. El VAN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente.

Es un VAN traer el valor presente todas las proyecciones obtenidas en el flujo de caja menos la inversión; el VAN es bueno cuando es mayor a cero; por consiguiente. el VAN en la empresa Bruciatto hecho a mano es de \$17,408.71; por lo tanto. el negocio es factible.

3.11.2 TIR (Tasa Interna de Retorno)

La Tasa Interna de Retorno (TIR). es el porcentaje de beneficio o pérdida que conllevará cualquier inversión y está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto (VAN) es igual a cero. Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión.

El TIR es el valor porcentual del flujo de caja el cual debe ser mayor al TMAR. En este caso el TIR de la empresa posee un valor de 26.26% que en resumen brinda gran rentabilidad a la empresa Brucciatto hecho a mano, teniendo una diferencia del 12.67% con el TMAR.

Tabla 44. VAN/ TIR

CALCULO DEL TIR Y EL VAN	
VAN	57,222.42
TIR	26.26%
TMAR	13.59%

Illescas. A. (2022). VAN/ TIR. Cuenca

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 Conclusiones

- El objetivo de esta tesis fue determinar la efectividad de una Empresa de Producción y comercialización de artículos de cuero en el mercado mediante un estudio al mismo. A lo largo del estudio se pudo observar diferentes factores que influían en la efectividad del de la empresa Brucciatto hecho a mano, así como cuáles eran las necesidades del público objetivo.
- En el estudio de mercado se hizo referencia a conductas de compras de los clientes, necesidades insatisfechas del sector de cuero, etc.
- En cuanto al análisis del sector se puede concluir que el proceso de manufactura y comercialización de productos derivados del cuero en el mercado tiene buenas oportunidades y aún que su participación en el sector industrial no es muy representativa genera empleo de forma permanente.
- En cumplimiento de las ordenanzas cualitativos, proporcionan información sustancial al momento tomar la decisión de iniciarse a un emprendimiento empresarial.

Dicha información. permite tener una visión de cómo funciona el sector de negocios en el que se encuentran municipales y de impuestos otorgados a nivel nacional por el Estado. Brucciatto hecho a mano llevará a cabo su etapa de tramitología con las entidades cobradoras de impuestos. con el fin de que el negocio sea rentable para una sociedad

- El análisis financiero, indica que el emprendimiento es viable en términos económicos ya que tanto el Flujo de Beneficios Netos como los indicadores de rentabilidad (VAN y TIR) avalan la teoría de que una empresa de servicios sería un negocio rentable.

- Con todo lo expuesto está en condiciones de concluir que si se implementan las estrategias de marketing seleccionadas de manera acertada puede crearse un servicio diferenciado adaptado al nicho de mercado objetivo. Esto se lograría con prestaciones de 8 horas diarias con calidad de personal, calidad insumos a un precio razonable y permitirá una exitosa inserción en el mercado para alcanzar la participación significativa.

7.2 Recomendaciones

- Es recomendable llevar a cabo el proyecto de creación de la empresa de producción y comercialización de artículos de cuero, Brucciatto hecho a mano ya que según los análisis realizados ha quedado comprobado que generará buena rentabilidad.
- Implementar estrategias de marketing, promoción y publicidad para poder atraer a futuros clientes.
- Se recomienda adquirir los equipos y materia prima necesarios con el fin de brindar un producto de calidad.
- Capacitar con regularidad a los trabajadores de la empresa en sus distintas áreas y motivarlos a realizar un mayor desempeño laboral es esencial. Hacer esto permitirá que los trabajadores sean capaces de mejorar en los procesos de producción, motivar y persuadir al público a elegir un producto con mayor diferenciación.
- Llevar un control financiero adecuado para evitar desviaciones en el presupuesto destinado al uso de recursos de la organización.
- Hacer un mantenimiento de la maquinaria y las herramientas usadas para realizar los procesos de la empresa es algo que merece prioridad.

- Bruciatto hecho a mano debe procurar siempre mantener un nivel de impacto positivo, buscando alternativas que ayuden a mejorar la calidad de vida de la población y al mismo contribuir con el desarrollo socio económico de la ciudad.

8. REFERENCIAS

Añez. J. (2022). Estudio Financiero. Chicago. USA.
<https://www.webyempresas.com/estudio-financiero>

Corvo. H. (2019). TMAR. Sevilla. España (tasa mínima aceptable de rendimiento).
<https://www.lifeder.com/tmar-tasa-minima-aceptable-rendimiento/>

García. J. (2018). Pirámide de Maslow: la jerarquía de las necesidades humanas. Madrid. España. <https://psicologiaymente.com/psicologia/piramide-de-maslow>

Kiziryan. M. (2015). Flujo de caja. Bogotá. Colombia.
<https://economipedia.com/definiciones/flujo-de-caja.html>

Kiziryan. M. (2015). Análisis FODA. Bogotá. Colombia.
<https://economipedia.com/definiciones/analisis-dafo.html>

López. D. (2019). ¿Por qué es importante la filosofía de una empresa? Lima. Perú.
<https://www.emprendepyme.net/por-que-es-importante-la-filosofia-de-una-empresa.html>

Muente. G. (2019). ¿Qué es el punto de equilibrio? Brasilia. Brasil.
https://rockcontent.com/es/sobrenosotros/?utm_source=menuBlog&utm_campaign=menuBlog

Pedrosa. S. (2016). Amortización. Madrid. España.
<https://economipedia.com/definiciones/amortizacion.html>

Pérez. A. (2021). VAN y TIR. Barcelona. España.
<https://www.obsbusiness.school/blog/van-y-tir-dos-herramientas-para-la-viabilidad-y-rentabilidad-de-una-inversion>

Suárez. P. (2018). ¿Qué es la depreciación de los activos? CDMX. México.
<https://controldeactivosfijos.com.mx/destacados/que-es-la-depreciacion-de-los-activos/>

9. ANEXOS

9.1 Anexo 1.

Armadora de talones



XIANHE

Máquina de corte de brazo oscilante, Zapatero, proveedor en

\$1.600,00-\$1.800,00/ Set
1.0 Set (MOQ)

Troqueladora



Industria del calzado dos cuatro calor tacón de la máquina de

\$6.000,00-\$6.700,00/ Unidad
1.0 Unidad (MOQ)

Armadora de punta

Contactar prove...



Tenghong-Maquinaria de fabricación de calzado, 7 pinzas,

\$10.000,00-\$11.000,00/ Unidad
1.0 Unidad (MOQ)

Máquina de cocer



8452D típico chino directo-Drive de alta velocidad doble pespunte aguja

\$990,00-\$1.200,00/ Set
1.0 Set (MOQ)

Prensa para ojales



Máquina de coser doble



Quemador de hilos



Factory price Desk

Ready to Ship

\$48.00

+\$231.27 (Shipping)

1 Set (Min. Order)

1 YRS  CN Supplier

★ 5.0 (2)

Contact Supplier

1/6

Proforma equipo de oficina

GIGA 18 años **PROFORMA No. 1218**

GIGACORP/EMI S.A. SISA RUC: 0782976201

Fecha: sábado, 19 de febrero de 2022
 Nombre: GENERAL
 Dirección:
 Correo:
 Nombre:

Teléfono:
 E-Mail:

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO	TOTAL
1	IMPRESORA LASER HP COLORJET CMF152 (ColorJet CMF152)	513,30	513,30
1	IMPRESORA LASER HP COLORJET CMF152 (ColorJet CMF152)	392,70	392,70

IMPRESORA LASER HP COLORJET CMF152

HP COLORJET CMF152

• Precio IVA Incluir IVA
 • Precio de la factura: \$2.000,00
 • IVA \$100,00 y precio base con IVA \$1.900,00

\$2.000,00
\$1.900,00
TOTAL: \$3.900,00

¡Atención!
 Este Proforma es válido por 15 días.
 Para cualquier consulta o pedido, comuníquese con nosotros.

especialista en puntos de venta

¡Atención!
 Este Proforma es válido por 15 días.
 Para cualquier consulta o pedido, comuníquese con nosotros.

WhatsApp: 0994783822

¡Atención!

especialista en puntos de venta

¡Atención!

Proforma publicidad

Gprint

Comuna, 4 de febrero de 2022

Dr. Arturo Pizarro
 GEMEC

Se le recomienda:
 Debido a la calidad del servicio, le presentamos con relación a la presente la siguiente oferta por valor:

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	U. ENTREGA	U. TOTAL
Hoja de impresión, A-4, full color, un lado, papel bond 75grs.	100	0	0
1000 Hojas de impresión, full color, 2 lados, papel couché 300grs, plastificado, cróm, impresión digital	1000	0	0

LE INFORMAMOS QUE NUESTRA EMPRESA COTA AUTOMÁTICAMENTE POR EL MENOR PRECIO FACTURABLE CON TARIFA CERO POR TENER CALIFICACIÓN AFIRMADA.

Por lo presente que yo, el presente, acepto los valores aquí expresados.

Atentamente:

 Dr. Arturo Pizarro
 GERENTE DE VENTAS
 RUC: 990000000000000000