

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CHIMBORAZO



**FACULTAD DE INGENIERÍA
CARRERA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL**

Proyecto de Investigación previo a la obtención del título de Ingeniero/a Industrial

TRABAJO DE TITULACIÓN

Título del proyecto:

**“FORTALECIMIENTO Y DESARROLLO PARA UN EMPRENDIMIENTO DESTINADO
A LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL DE TAPICERÍA AUTOMOTRIZ Y DEL HOGAR EN
LA CIUDAD DE GUARANDA, PROVINCIA BOLÍVAR”**

Autor:

Brayan Sebastián Mazón Barragán

Tutor:

Eco. Juan Carlos Mancheno

Riobamba – Ecuador

Mayo, 2023

AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Los criterios emitidos en el trabajo de investigación:

“FORTALECIMIENTO Y DESARROLLO PARA UN EMPRENDIMIENTO DESTINADO A LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL DE TAPICERÍA AUTOMOTRIZ Y DEL HOGAR EN LA CIUDAD DE GUARANDA, PROVINCIA BOLÍVAR” como también los contenidos, ideas, análisis, conclusiones y propuesta son de exclusiva responsabilidad de nosotros, como los autores de este trabajo de grado.

AUTOR



Brayan Sebastián Mazón Barragán

020202668-8

Aprobación por parte del tutor

Eco. Juan Carlos Mancheno Ricaurte, docente de la carrera de Ingeniería Industrial de la Facultad de Ingeniería, en la Universidad Nacional de Chimborazo.

CERTIFICO

Haber revisado y asesorado el informe final del proyecto de investigación titulado: "FORTALECIMIENTO Y DESARROLLO PARA UN EMPRENDIMIENTO DESTINADO A LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL DE TAPICERÍA AUTOMOTRIZ Y DEL HOGAR EN LA CIUDAD DE GUARANDA, PROVINCIA BOLÍVAR", presentado por el señor Brayan Sebastián Mazón Barragán con CC: 0202026688, egresado de la carrera de Ingeniería Industrial, el mismo que cumple con los requisitos establecidos por la institución y méritos para ser sometidos a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal designado.



Eco. Juan Carlos Mancheno Ricaurte
TUTOR

Revisión los miembros del tribunal

Los miembros del tribunal de Graduación del proyecto de investigación titulado: "FORTALECIMIENTO Y DESARROLLO PARA UN EMPRENDIMIENTO DESTINADO A LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL DE TAPICERÍA AUTOMOTRIZ Y DEL HOGAR EN LA CIUDAD DE GUARANDA, PROVINCIA BOLÍVAR", presentado por el señor Brayan Sebastián Mazón Barragán con CC: 0202026688, dirigida por: Eco. Juan Carlos Mancheno Ricaurte.

Una vez realizado el informe final del proyecto de investigación escrito con fines de graduación, en el cual se ha constatado el cumplimiento de las observaciones realizadas, remite la presente para uso y custodia de la biblioteca de la Facultad de Ingeniería, de la Universidad Nacional de Chimborazo.

Para constancia de lo expuesto firman:

Eco. Juan Carlos Mancheno Ricaurte

TUTOR DEL PROYECTO



Firma

Ing. Patricia Elena Viñán Guerrero

MIEMBRO DEL TRIBUNAL



Firma

Mgs. José Vicente Soria Granizo

MIEMBRO DEL TRIBUNAL



Firma



Dirección
Académica
VICERRECTORADO ACADÉMICO



CERTIFICACIÓN

Que, **Mazón Barragán Brayan Sebastián** con CC: **020202668-8**, estudiante de la Carrera **Ingeniería Industrial, No Vigente**, Facultad de **Ingeniería**; ha trabajado bajo mi tutoría el trabajo de investigación titulado **“FORTALECIMIENTO Y DESARROLLO PARA UN EMPRENDIMIENTO DESTINADO A LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL DE TAPICERÍA AUTOMOTRIZ Y DEL HOGAR EN LA CIUDAD DE GUARANDA, PROVINCIA BOLÍVAR”**, cumple con el **N 1%**, de acuerdo al reporte del sistema Anti plagio **Ouriginal by Turnitin**, porcentaje aceptado de acuerdo a la reglamentación institucional, por consiguiente autorizo continuar con el proceso.

Riobamba, 4 de mayo del 2023



Eco. Juan Carlos Mancheco Ricaurte
TUTOR

AGRADECIMIENTO

Empiezo agradeciendo a Dios por permitirme estar en uno de los mejores momentos de mi vida, que es una oportunidad para seguir luchando y esforzándome cada día más y más para lograr ser un profesional correcto en el futuro.

A mis queridos padres y a mis abuelitos, quienes me apoyaron constante e incondicionalmente para mi superación. De quienes he aprendido que el esfuerzo, la constancia, sobre todo la dedicación que le pongamos en las cosas, nos permitirá trazarnos un camino mejor para el cumplimiento de los objetivos personales y profesionales

A los docentes de la Universidad Nacional de Chimborazo y de la carrera de Ingeniería Industrial que forman profesionales innovadores, creativos y comprometidos con el desarrollo de la región y el país.

Agradecer al Economista Juan Carlos Mancheno por sus enseñanzas, tiempo y dedicación al acompañarme en la última etapa de la carrera y ayudarme en la investigación de este proyecto.

En fin, a todas aquellas personas que de una u otra forma me han apoyado para la culminación de esta investigación.

DEDICATORIA

A mi madre Geoconda, a mi padre Luis y a mi hermana Camila que siempre estuvieron motivándome al cumplimiento cabal de mis objetivos y me inculcaron la importancia del estudio y la perseverancia.

A mis abuelitos, Laura y Gonzalo, que compartieron mi infancia y adolescencia siempre con inmenso amor y paciencia y me hicieron valorar las cosas sencillas y cotidianas que hacen que la vida tenga valor.

A mis padrinos Fernando y Mireya que siempre me compartieron valores desde pequeño, que fueron un ejemplo a seguir en este largo camino estudiantil.

A toda mi familia que cada día me apoyaron con todos los ánimos para poder llegar a culminar un objetivo más de mi vida, que son fundamentales para poder continuar cada día siendo mejor en un futuro.

Brayan Sebastián Mazón Barragán

RESUMEN

En la ciudad de Guaranda se ha hecho un análisis acerca de los problemas que existe en una de las microempresas que se refieren acerca de la tapicería artesanal. La presente investigación tuvo como propósito mejorar la producción de una empresa familiar de tapicería automotriz y del hogar en la ciudad de Guaranda, provincia Bolívar a través de un plan de negocios que potencie la productividad en todos sus procesos. Para que esto sea posible se realizó el análisis del sector mediante la realización de la matriz Pestel y las 5 fuerzas de Porter. El estudio de mercado determino el sector más interesado y sus preferencias, donde se estableció el grupo interesado se encuentra en edades de 25 años a 40 años, a quienes se les aplico una encuesta para conocer acerca de tipos de materiales, estilos, diseños y precios respectivamente. El estudio técnico estableció los tiempos de producción, procesos, activos fijos, balances de materia prima, del personal y localización del proyecto. El estudio organizacional estableció la estructura de la empresa y las funciones de cada trabajador. El estudio financiero determino la inversión total, costos y gastos operacionales. La evaluación del proyecto da como resultado que la recuperación será de 3 años y 3 meses, con una rentabilidad del 34% y con un beneficio costo de 0,28 centavos por cada dólar invertido, llegando a determinar que si es rentable el proyecto de fortalecimiento y desarrollo del emprendimiento de la tapicería automotriz y del hogar.

Palabras Claves: microempresas, investigación, factibilidad, metodología, microproyectos.

ABSTRACT

The purpose of this research was to improve the production of a family automotive and home upholstery business in the city of Guaranda, Bolívar province, through a business plan that enhances productivity in all its processes. So, an analysis has been made about the problems in one of the micro-enterprises that refer to handmade upholstery. For this to be possible, the sector was analyzed through the realization of the Pestel matrix and Porter's five forces. The market study determined that the most interested sector and its preferences, where the interested group was established, is between the ages of 25 and 40, to whom a survey was applied to find out about types of materials, styles, designs, and prices, respectively. The technical study established the production times, processes, fixed assets, balances of raw materials, personnel, and location of the project. The organizational study established the structure of the company and the functions of each worker. The financial study determined the total investment, costs, and operating expenses. The evaluation of the project shows that the recovery will be three years and 3 months, with a profitability of 34% and with a cost-benefit of 0.28 cents for each dollar invested, arriving to determine that the strengthening project is profitable and development of the automotive and home upholstery business.

Keywords: microenterprises, research, feasibility, methodology, micro projects.



JENNY ALEXANDRA
FREIRE RIVERA

Reviewed by:
Lic. Jenny Freire Rivera
ENGLISH PROFESSOR
C.C. 0604235036

INDICE GENERAL DE CONTENIDOS

AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN	_____	
DEDICATORIA DE AUTORIA	_____	
REVISION MIEMBROS DEL TRIBUNAL	_____	
CERTIFICACION ANTIPLAGIO	_____	
AGRADECIMIENTO	_____	
DEDICATORIA	_____	
RESUMEN	_____	
ABSTRACT	_____	
INDICE GENERAL DE CONTENIDOS	_____	
INDICE DE TABLAS	_____	
INDICE DE FIGURAS	_____	
INDICE DE ANEXOS	_____	
INTRODUCCIÓN	_____	17
CAPITULO I	_____	19
1. PROBLEMATIZACION	_____	19
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	_____	19
1.2. OBJETIVOS	_____	19
1.2.1. Objetivo General	_____	19
1.2.2. Objetivos Específicos	_____	19
1.3. JUSTIFICACIÓN	_____	20
CAPÍTULO II	_____	22
2. MARCO TEÓRICO	_____	22
2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	_____	22
2.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	_____	23
2.2.1. Estudio de Mercado	_____	23
2.2.2. Estudio Técnico	_____	24
2.2.3. Estudio Financiero	_____	24
2.2.4. Estudio Organizacional	_____	24
2.2.5. Evaluación del Proyecto	_____	24
2.2.6. Microempresas:	_____	25
2.2.6.1. Alcance e importancia	_____	25
2.2.6.2. Características	_____	26
2.2.6.3. Importancia	_____	26
2.2.7. Tapicería	_____	27
2.2.7.1. Historia	_____	27
2.2.8. Microemprendimiento	_____	28

2.2.8.1. Definición y Alcance	28
2.2.9. Producción Industrial	29
2.3. DEFINICIÓN DE VARIABLES	30
CAPITULO III	31
3. MARCO METODOLÓGICO	31
3.1. METODOLOGÍA	31
3.1.1. Tipo de Investigación	31
3.1.1.1. Investigación Descriptiva	31
3.2. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	31
3.2.1. Diseño Exploratorio	31
3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA	31
3.3.1. Población	31
3.3.2. Muestra	32
3.3.3. Técnicas de procesamiento y análisis de datos	32
3.3.4. Operacionalización De Variables	33
3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN	34
CAPITULO IV	35
4. RESULTADO DE LA INVESTIGACION	35
4.1. ANÁLISIS DEL PROBLEMA	35
4.2. ANÁLISIS DEL SECTOR	35
4.2.1. Análisis del entorno externo	35
4.3. ANÁLISIS MICRO ENTORNO	38
4.4. ANÁLISIS FODA	39
4.5. ESTUDIO DE MERCADO	40
4.5.1 Producto	41
4.5.1.1. Tapicería Masita	41
4.5.1.2 Aspectos Generales	41
4.5.2. Descripción del Producto	42
4.5.2.1. Tapicería de Vehículos	42
4.5.2.2 Tapicería del Hogar	45
4.5.3. Precio	45
4.5.3.1. Precio de Penetración	46
4.5.4. Canales de Distribución	46
4.5.5. Clientes	46
4.5.5.1 Segmentación demográfica	46
4.5.6. Encuesta	47
4.5.6.1. Diseño de la Encuesta	47
4.5.7. Tabulación de los Resultados	47
4.5.7.1. Análisis y resultados de la encuesta proyectada	47
4.5.8. Demanda	56
4.5.9. Determinación de la elasticidad de la demanda	57

4.5.10. Oferta	58
4.5.11. Proyecciones	59
4.5.11.1. Proyección de la Demanda	59
4.5.11.2. Demanda potencial insatisfecha.	61
4.5.12 Participación del proyecto en la demanda insatisfecha proyectada	62
4.6. ESTUDIO TÉCNICO	63
4.6.1. Ingeniería del Proyecto	63
4.6.2. Proceso de Producción	63
4.6.2.1. Descripción del proceso de producción de tapicería automotriz	64
4.6.2.2. Descripción del proceso de producción de tapicería del hogar	65
4.6.2.3.1. Diagrama de flujo de procesos para Tapicería Automotriz.	67
4.6.2.3.2. Diagrama de flujo de procesos para Tapicería del Hogar.	68
4.6.2.4 Tiempo de producción del tapizado automotriz	69
4.6.2.5 Tiempo de producción del tapizado del hogar	69
4.6.3. Balance de materia prima	70
4.6.3.1. Balance de materia prima para tapicería automotriz	70
4.6.3.2. Balance de materia prima para tapicería del hogar	71
4.6.4. Balance de Personal	72
4.6.5. Activos Fijos	73
4.6.5.1. Maquinaria y equipos	73
4.6.5.2. Muebles y enseres	74
4.6.6. Activos Diferidos	77
4.6.7. Activos Intangibles	77
4.6.7. Depreciación	78
4.6.7.1. Depreciación de maquinaria y equipos	78
4.6.7.2. Depreciación de muebles y enseres	78
4.6.7.3. Depreciación de equipos informáticos	79
4.6.7.4. Depreciación Total	80
4.6.8. Servicios Básicos	80
4.6.8.1 Consumo Eléctrico.	80
4.6.8.2. Consumo de Agua	81
4.6.8.3. Servicio de Internet	81
4.6.8.4. Lubricantes y repuestos	82
4.7. TAMAÑO DEL PROYECTO	82
4.7.1. Ubicación de la Empresa	82
4.7.1.1. Datos de la ubicación	83
4.7.3. Layout de la Empresa	84
4.8. ESTUDIO ORGANIZACIONAL	87
4.8.1. ESTRUCTURA DE LA EMPRESA	87
4.8.2. ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA	87
4.8.2.1. Organigrama Estructural	87
4.8.2.2. Organigrama Funcional	88
4.8.3. FUNCIONES	89
4.8.3.1. Descripción de las funciones del Administrador	89
4.8.3.2. Descripción de las funciones del Jefe de Producción	89
4.8.3.3. Descripción de las funciones del operario	90

4.8.4. PROCEDIMIENTOS	91
4.8.4.1. Procedimientos para la contratación del personal de trabajo	91
4.8.4.2. Descripción del proceso de contratación del personal	92
4.9. ESTUDIO FINANCIERO	93
4.9.1. INVERSIÓN	93
4.9.1.1. Inversión en activos fijos	93
4.9.1.2. Inversión de los activos intangibles	93
4.9.1.3. Inversión del capital de trabajo	93
4.9.1.4. Inversión Total	94
4.9.2. FINANCIAMIENTO	95
4.9.3. PRESUPUESTO DE COSTOS E INGRESOS	95
4.9.3.1. Ingreso por ventas.	95
4.9.4. COSTOS DE PRODUCCIÓN Y GASTOS DE OPERACIÓN	96
4.9.5. VALOR DE RESCATE	97
4.9.8. EVALUACIÓN DEL PROYECTO	99
4.9.8.1. Información para la evaluación del proyecto	99
4.9.8.1.1. Valor Actual Neto (VAN)	99
4.9.8.1.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)	100
4.9.8.1.3. Periodo de Recuperación	101
4.9.8.1.4. Relación Beneficio Costo	102
CAPITULO V	104
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	104
5.1. CONCLUSIONES	104
5.2. RECOMENDACIONES	105
REFERENCIAS	106
ANEXOS	109

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Operacionalización de Variables.....	33
Tabla 2. Matriz Pestel	36
Tabla 3. Matriz FODA	39
Tabla 4. Demanda de la Tapicería automotriz	56
Tabla 5. Demanda de la Tapicería del Hogar	57
Tabla 6. Demanda de Tapicería de Vehículos.....	59
Tabla 7. Demanda de Tapicería de Muebles	60
Tabla 8. Demanda insatisfecha de Tapicería Automotriz	61
Tabla 9. Demanda insatisfecha de Tapicería del Hogar	62
Tabla 10. Participación en el mercado del proyecto de Tapicería Automotriz.....	62
Tabla 11. Participación en el mercado del proyecto de Tapicería del Hogar	63
Tabla 12. Simbología norma American National Standards Institute (ANSI)	66
Tabla 13. Tiempo de producción de tapicería automotriz (Asientos)	69
Tabla 14. Tiempo de producción de tapicería automotriz (Asientos)	69
Tabla 15. Balance de materia prima por mes de tapicería automotriz.....	70
Tabla 16. Balance de materia prima por mes de tapicería del hogar	71
Tabla 17. Balance Personal.....	72
Tabla 18. Proveedor de Máquinas.....	73
Tabla 19. Muebles y enseres	74
Tabla 20. Activos Diferidos	77
Tabla 21. Activos Intangibles	77
Tabla 22. Depreciación de maquinaria y equipos	78
Tabla 23. Depreciación de muebles y enseres.....	78
Tabla 24. Depreciación de equipos informáticos	79
Tabla 25. Depreciación Total.....	80
Tabla 26. Consumo Eléctrico.....	80
Tabla 27. Consumo del agua en el cantón de Guaranda.....	81
Tabla 28. Servicio de Internet Riosa Net S.A	81
Tabla 29. Lubricantes y repuestos anuales.....	82
Tabla 30. Inversión en los activos fijos.....	93
Tabla 31. Inversión en activos intangibles	93
Tabla 32. Inversión del capital de trabajo	94
Tabla 33. Inversión Total	94
Tabla 34. Tabla de amortización	95
Tabla 35. Ingreso por las ventas de tapicería automotriz	96
Tabla 36. Ingreso por las ventas de la tapicería del hogar.....	96
Tabla 37. Costos de producción y gastos de operación anual de tapicería automotriz y del hogar	96
Tabla 38. Reinversión en los activos informáticos.....	97
Tabla 39. Flujo de caja.....	98
Tabla 40. VAN con una tasa de 10%	99
Tabla 41. VAN con una tasa de 70%	100
Tabla 42. Total, de unidades	101
Tabla 43. Detalle de los costos y gastos de la empresa	102
Tabla 44. Detalles Beneficio/Costo.....	103

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Sello de la empresa	41
Figura 2. Diseño del piso.....	42
Figura 3. Diseño del asiento	43
Figura 4. Diseño de Puerta	43
Figura 5. Diseño de Palanca	44
Figura 6. Diseño de Techo	44
Figura 7. Diseño de un Mueble	45
Figura 8. Servicios de microemprendimientos de tapicería presentes en la ciudad de Guaranda	48
Figura 9. Aspectos para adquirir un servicio de tapizado.....	48
Figura 10. Materiales utilizados en la tapicería artesanal en la ciudad de Guaranda	49
Figura 11. Marketing publicitario acerca del tapizado.	50
Figura 12. Estilo de producto para adquirir por el cliente	50
Figura 13. Tipo de tapicería para su vehículo o hogar.	51
Figura 14. Precio por el tapizado de un vehículo.	52
Figura 15. Precio de un re-tapizado de muebles del hogar.....	52
Figura 16. Elección del producto.....	53
Figura 17. Aspectos que elegimos para la adquisición de un producto.....	54
Figura 18. Precios de los productos.....	54
Figura 19. Oferta y demanda del producto	55
Figura 20. Calidad de Trabajo en la ciudad de Guaranda	56
Figura 21. Proyección de la demanda de tapicería automotriz.....	60
Figura 22. Proyección de la demanda de tapicería de muebles	61
Figura 23. Diagrama de flujo para tapicería automotriz.....	67
Figura 24. Diagrama de flujo para tapicería del hogar	68
Figura 25. Mapa del Cantón Guaranda.....	83
Figura 26. Ubicación del Local	84
Figura 27. Diseño de la empresa - Layout.....	85
Figura 28. Organigrama de la empresa.....	87
Figura 29. Organigrama Estructural de la empresa “Masita”	88
Figura 30. Proceso para contratación del personal de trabajo	91

INDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Población de la ciudad de Guaranda.....	109
Anexo 2: Encuesta Online.....	109
Anexo 3: Proforma D-D Technology.....	112
Anexo 4: Proforma Almacén Brother.....	113
Anexo 5: Proforma CYS	114
Anexo 6: Proforma CYS- 2.....	115
Anexo 7: Competencia	116
Anexo 8: Layout de la Empresa	120
Anexo 9: Cuestionario de Competencia.....	121
Anexo 10: Resultados de Encuesta a la Competencia.....	122
Anexo 11: Pagina de Red Social de la Empresa: Tapicería Masita.....	122
Anexo 12: Precio de Muebles y enseres.....	123
<i>Anexo 13: Detalle simulación de crédito</i>	<i>131</i>
Anexo 14. Tabla de Impuesto a la Renta.....	131

INTRODUCCIÓN

Tradicionalmente las actividades artesanales han sido desarrolladas sin criterios técnicos, administrativos y económicos. Bajo esta mirada, se ha priorizado los conocimientos empíricos en relación al área artesanal, los talleres no abordan enfoques planificados y sistemáticos, no tienen una visión de negocios innovadores y alternativos. Esto da lugar a que muchas iniciativas artesanales se pierdan en el tiempo y sean absorbidas por industrias mejor organizadas y con criterio de negocio rentable. En esta lógica Serrano, Castro y Amado (2019) establecen como limitaciones del trabajo artesanal la falta de capacitación de sus propietarios y operarios la escasa generación de productos innovadores y alternativos, y el trabajo aislado de cada artesano; estos elementos podrían ser superados dando el salto cualitativo de talleres artesanales a microemprendimientos gestionados como microempresas.

El presente estudio está enfocado en el fortalecimiento y desarrollo para un emprendimiento destinado a la producción industrial de tapicería automotriz y del hogar en la ciudad de Guaranda, provincia Bolívar. Un diagnóstico rápido determina la mayoría de locales que realizan este tipo de trabajo constituyen a oficios heredados de padres a hijos. Ninguno de ellos es manejado con criterios de emprendimiento productivo.

En la ciudad de Guaranda, el señor Alcides Michuy García fue el precursor en el trabajo artesanal de tapicería, su negocio empezó en la década de 1950 y estaba encaminado a la tapicería de muebles y autos. Su taller estaba ubicado en las calles Convención de 1884 y Rocafuerte, al frente del local de repuesto automotrices del señor Regulo Verdezoto. Entre los operarios que formo desde temprana edad el sr Michuy, estuvo el señor Ángel Mazón, hijo del primer tapicero de la ciudad que aprendió el oficio y con el pasar del tiempo continuo la tradición familiar, haciéndose responsable del taller de tapicería. Esto a inicios de los años 70. Por otra parte, por los años 80, el señor Flavio Sánchez emprende un nuevo negocio de tapicería. De esta forma, la tradición tapicera de Guaranda se inicia y consolida con las familias Mazón y Sánchez.

Actualmente en la Cuidad de Guaranda, se identifican 7 talleres de tapicería. Los señores Luis y Ángel Mazón continúan con la tradición familiar. Las personas que aprendieron el oficio en los talleres de los señores Mazón y Sánchez emprendieron también sus negocios.

Los centros de tapicería atienden trabajos relacionados con tapicería de automóviles, muebles y otros servicios relacionados con el uso de cuero y tela a nivel del hogar y particular. El precio del servicio, la calidad de los materiales utilizados, la referencia de otros usuarios satisfechos, la puntualidad en la entrega del producto terminado y la calidad del trabajo final son los parámetros principales que los usuarios consideran a la hora de elegir una u otra tapicería. Es importante señalar que en todos los casos se tratan de microempresas familiares que no cuentan con estudios y criterios de producción industrializados.

La revisión bibliográfica inicial permitió identificar un estudio realizado en la ciudad de Quito, barrio Chiriyacu, que ofrece información sistematizada sobre la realidad y las alternativas de las microempresas centradas en tapicería. (Chafra, 2016). Así mismo se encontró un estudio realizado por la facultad latinoamericana de Ciencias Sociales (Onofa, 2015) en el que se determinan las condiciones sociales, culturales y económicas que permitirían el diseño y la implementación de microempresas exitosas en diversas ramas industriales en la ciudad de Guaranda.

Así mismo, el diagnóstico preliminar recoge las siguientes debilidades en el manejo de talleres artesanales de tapicería automotriz y del hogar que deben ser tomados en cuenta en la lógica de emprendimiento sostenibles:

- a) Administración de Operaciones Industriales: No se aplican estrategias que ayuden al proceso de tapicería. No tienen una administración de inventarios actualizada. No mantienen un mantenimiento administrativo dentro de la empresa.
- b) Seguridad Industrial: Falta de señalética, falta de servicios de seguridad como son botiquines, extintores y uniformes industriales.
- c) Control de Calidad: No existen fichas técnicas de materia prima, ausencia de planeación estratégica (FODA) y falta de registro de actividades en los procesos.
- d) Procesos Industriales: Los talleres artesanales visitados realizan su producción desde lógicas empíricas sin considerar procesos planificados y estructurados de producción.

Frente a lo señalado se estableció la necesidad de realizar un estudio de mercado, técnico, organizacional y financiero, que den lugar a una propuesta de emprendimiento innovador e industrializado en relación a la tapicería automotriz y del hogar, teniendo en cuenta la evaluación del proyecto para saber si tiene viabilidad como un negocio planificado y rentable.

CAPITULO I

1. PROBLEMATIZACION

1.1. Planteamiento del Problema

El mobiliario con el paso de los años se deteriora y requiere ser sustituido o restaurado, por lo tanto, el oficio de las tapicerías, se ha vuelto una buena alternativa para dar respuesta este tipo de demanda. Las tapicerías de la ciudad de Guaranda son microempresas dedicadas al tapizado de autos, restauración y elaboración de muebles, este último con menos demanda.

La producción de tapicería automotriz y del hogar en las tapicerías artesanales en la ciudad de Guaranda, según las necesidades de los clientes, carecen de calidad, diseños y son elevadamente altos en precios. Esto se denota como uno de los problemas más significativos en el sector de tapicería, teniendo en cuenta que el mercado requiere satisfacer las necesidades del cliente.

La Agencia Municipal de Transito de Guaranda (2022), expone que, de cada 10 hogares en la ciudad, 4 cuentan con vehículo propio para actividades de trabajo o uso personal. Sí, de acuerdo con estimaciones del Gobierno Descentralizado del cantón Guaranda (2021), en esa ciudad habitan aproximadamente 65.000 personas que constituyen alrededor de 13.000 hogares, se puede deducir que existe una población cautiva para trabajos de tapicería automotriz y del hogar de cerca de 3.250 potenciales de usuarios de estos servicios.

En este marco, el presente trabajo considero la siguiente pregunta de investigación: ¿Cómo fortalecer y mejorar la producción de un emprendimiento de tapicería automotriz y del hogar en la ciudad de Guaranda, provincia Bolívar que potencie la productividad e ingresos?

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo General

Elaborar un plan de negocios que ayude a fortalecer y mejorar la producción de un emprendimiento de tapicería automotriz y del hogar en la ciudad de Guaranda, provincia Bolívar.

1.2.2. Objetivos Específicos

De manera más específica se plantearon los siguientes objetivos particulares:

- Identificar la situación actual del mercado en el entorno interno.
- Realizar el estudio de mercado para analizar la oferta, demanda, precios, canales de

distribución.

- Efectuar el estudio técnico para comprender el proceso de fabricación, costos involucrados y distribución de la microempresa.
- Elaborar el estudio organizacional para distribuir las funciones de cada empleado en la microempresa.
- Realizar un estudio financiero y evaluar el proyecto para conocer la rentabilidad que va a tener el negocio en la ciudad.

1.3. Justificación

El desarrollo de la presente propuesta de investigación respondió a los objetivos de la carrera de Ingeniería Industrial de la Universidad Nacional de Chimborazo en función del dominio científico “desarrollo territorial productivo y habilidad sustentable para mejorar la calidad de vida”. Responde a la línea de investigación “Ingeniería, Industria y Producción”.

La importancia y relevancia de este trabajo tiene que ver con la generación de alternativas de desarrollo económico para los artesanos que tienen como su principal fuente de ingreso la tapicería automotriz. De esta manera se busca además fortalecer las economías locales a partir de emprendimientos innovadores que generen fuentes de trabajo y aporten al desarrollo local.

La pertinencia de este estudio hace referencia a que no existen en la ciudad de Guaranda, estudios técnicos sobre la realidad de los talleres de tapicería automotriz y del hogar; por tanto, los talleres existentes trabajan desde una lógica de oferta y demanda bastante precaria y limitada. Esta tesis pretende generar, desde las miradas de la Ingeniería Industrial, una metodología de análisis del trabajo artesanal y su paso hacia microempresas o microemprendimientos.

Esta investigación es relevante en la medida que las sociedades actuales requieren de trabajo planificado en todas las áreas de la industria, optimizando costos y reduciendo los tiempos de producción. De esta forma, la satisfacción de las necesidades actuales de los artesanos se verá potenciada con mejores ingresos y productos de mayor calidad. De este estudio se generó un marco conceptual y práctico para el funcionamiento microempresarial con las debidas normas de trabajo y seguridad industrial.

La investigación fue factible gracias al buen conocimiento de las dinámicas sociales, culturales y políticas de la ciudad de Guaranda, y el acercamiento a los propietarios de los talleres de tapizaje. La interacción social permitió el levantamiento de la información de manera sistemática y con un grado adecuado de confiabilidad acerca de los resultados obtenidos.

Previo al desarrollo de la investigación se elaboró un plan de investigación al que se incorporaran las observaciones y sugerencias realizadas por la Comisión de Carrera de la Escuela de Ingeniería Industrial.

De manera secuencial, el desarrollo de este trabajo de investigación contempló los siguientes pasos:

- Elaboración de la introducción y justificación de la investigación
- Consulta de información bibliográfica y elaboración del marco teórico que sustenta el presente estudio. Este acápite se desarrollará a lo largo de la investigación
- Definición de la metodología de estudio con énfasis en la identificación de la población y muestra y del diseño y la aplicación de los instrumentos de investigación
- Análisis e interpretación de los resultados. En este apartado se tomará en cuenta el apoyo de herramientas informáticas como el módulo Excel del programa comercial Microsoft Office y el programa informático para las encuestas.
- Con los insumos anteriores se construirán los siguientes productos: a) Estudio técnico, administrativo y financiero de factibilidad, b) diseño de intervención innovadora y c) validación de expertos.
- Elaboración de conclusiones y recomendaciones
- Redacción de informe final con base a normas APA y en formatos de la escuela de Ingeniería Industrial de la Universidad Nacional de Chimborazo.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

Con relación a las variables de investigación del presente estudio: producción industrial y emprendimientos productivos se detallan a continuación los estudios actuales que configuran su entendimiento.

Una primera línea de investigación identificada tiene que ver con los sistemas de producción industrial y las relaciones laborales. Llanos Encalada (2016) plantea la incidencia de la producción industrial en los sistemas capitalista y socialista de producción. En este recorrido identifica las características de las relaciones laborales y concluye que cualquier forma de organización de la producción industrial debe considerar los derechos de los trabajadores. En esta dirección es necesario que la producción industrial en la microempresa considere las seguridades básicas contempladas en las normas ISO45001, y quienes laboran en esta reciban salarios adecuados.

Otra línea de estudio encontrada es la planificación sistemática de los procesos de producción industrial. Burbano, López y Rojas (2015) establecen que la globalización exige que los procesos industriales sean altamente competitivos y eficientes, lo que permite abrir nuevos mercados. Frente a esto, los procesos y productos cambian rápidamente por lo que requieren ser actualizados. En concordancia con lo señalado la programación industrial de la producción debe tomar en cuenta la autonomía y la cooperación de quienes conforman una empresa específica. De esta forma la actualización de los métodos y procesos de producción es una condición necesaria para mantenerse a una empresa con capacidad competitiva en el mercado actual.

En esta misma línea, Reyes-Vásquez, Alda-Salazar, Morales-Perrazo y García Carrillo (2015), en una investigación realizada en la provincia de Tungurahua – Ecuador, proponen un modelo multicriterio a ser aplicado en el montaje de industrias de calzado, que posibilita su crecimiento y expansión con normas de calidad. Por otra parte, Salazar Herrera (2017) propone un conjunto de instrumentos destinados al análisis de los procesos y líneas de fabricación centrados en la industria del calzado; de esta forma el estudio establece que la planificación para la producción centrada en el montaje de calzado posibilita el aumento de la eficiencia y productividad.

Los procesos industriales y la minimización de sus costos es estudiada por Jablonsky y Skocdopolova (2017) en el proceso de producción de la leche. Este artículo expone la reducción de costos con la aplicación de nuevos procesos que mejoraran la calidad de la producción y así poder reducir gastos innecesarios a gran escala para este proceso industrial. Este artículo describe un modelo para analizar el proceso de producción de una gran empresa internacional de

procesamiento de leche, con el principal objetivo de minimizar los costos totales de producción. La optimización del proceso es una tarea importante que debe resolverse en la planificación estratégica y operativa de cada empresa industrial. La metodología propuesta visualiza la situación como un problema de optimización de mezcla lineal y el modelo se basa en la metodología de programación por metas.

Por su parte, sobre la variable emprendimiento productivo varias investigaciones realizan un análisis de la importancia de generar una cultura de emprendimiento en la sociedad con el fin de potenciar la economía local y nacional. En esta dirección, Prado, Contreras y Montañez (2020) establecen que la noción de emprendimiento se halla estrechamente vinculada a las miradas de competitividad e innovación. Desde esta entrada se establecen criterios para mejorar la calidad de vida y potenciar la economía en ciudades medianas y pequeñas.

Con relación a los emprendimientos juveniles, como respuesta a la crisis de empleo, García-García (2015) invita a definir estrategias que den respuesta a la crisis de vinculación al mundo laboral. Sostiene que las estrategias mediáticas influyen de manera limitada en la generación de emprendimiento: sin embargo, si las condiciones materiales y culturales son propicias, la generación de emprendimientos constituye una alternativa válida para las personas que egresan de sus estudios universitarios y requieren ingresos con bases a los conocimientos desarrollados.

Polo – Otero (2020) explica la relación entre las regulaciones empresariales y la cantidad de emprendimientos en diversas regiones del mundo. El estudio establece que los trámites administrativos y burocráticos establecidos por los gobiernos locales y nacionales no son la causa principal para que las personas desistan de emprender nuevos negocios. Concluye que frente a la demanda los emprendimientos buscan la forma de superar las barreras e instalar empresas de servicios.

Chafra (2016) plantean una propuesta para la generación de un emprendimiento sobre tapicería integral en un barrio popular de la ciudad de Quito. El estudio inicia con un estudio del mercado; con esta información establece la potencialidad de la demanda y define una estrategia basada en el “marketing mix” con el fin de posicionar a la micro empresa como de calidad y con precios más accesibles que los de la competencia. Finalmente, realiza una aproximación sobre como este emprendimiento puede potenciar la economía local y generar fuentes de trabajo dirigidas sobre todo a población joven.

2.2. Fundamentación Teórica

2.2.1. Estudio de Mercado

Para Fernández (2017), define al estudio de mercado como una investigación completa para evitar o completar los posibles peligros que se producen en forma real al momento de dar inicio

una actividad económica de un negocio o emprendimiento. También nos ayuda a reconocer analizar, identificar, y aprovechar información objetiva y sistemática para la toma de decisiones.

2.2.2. Estudio Técnico

Según Meza (2016), define al estudio técnico como se puede verificar la posibilidad técnica de fabricación del producto, o producción del servicio, para lograr los objetivos del proyecto. El objetivo primordial para el estudio técnico es establecer si se puede elaborar y así poder ponerlo a la venta el producto o servicio con calidad, cantidad y costo de producción, dependiendo la identificación de maquinarias, tecnologías, equipos, insumos, recursos, procesos y materia prima.

2.2.3. Estudio Financiero

Para Marcillo, Aguilar, Gutiérrez (2021) un estudio financiero se refiere al cálculo de las finanzas que son expresados en eficacia, solvencia, rendimiento, liquidez, endeudamiento y rentabilidad de un proyecto, los análisis financieros que se producen son concretos con una información veraz, actual y precisa. El estudio entrega el costo de la inversión, beneficios financieros y la forma como va a ser financiado el proyecto.

2.2.4. Estudio Organizacional

Según el artículo Recurso Humano (2023), el estudio organizacional se refiere a los factores propios de la actividad ejecutiva de su administración: organización, procedimientos administrativos, aspectos legales. El estudio organizacional determinará las funciones específicas de cada área y cargos. A medida que crece la complejidad de las actividades, que se agregan equipos y capitales y se presentan nuevas perspectivas es necesario incorporar más personas para que ejerzan separadamente funciones que antes formaban una unidad.

2.2.5. Evaluación del Proyecto

Para Pérez (2021), define a la evaluación de proyectos como un proceso de valorización donde todos los elementos investigados de un proyecto son evaluados con el fin de establecer su viabilidad, calcular posibles riesgos y determinar respuestas. Se trata de una fase fundamental, con independencia de sus características y tamaño del proyecto en cuestión. La importancia de la evaluación de proyectos radica en que supone implementar un seguimiento y control que permita establecer una comparación para poder determinar y medir la evolución del proyecto, detectar desviaciones y necesidades y establecer las medidas de mejora necesarias a lo largo del proceso.

2.2.6. Microempresas:

2.2.6.1. Alcance e importancia

Una de las dificultades al momento de definir el término de microempresa tiene que, con la concepción del tamaño de las mismas, y con su alcance específico como emprendimiento individual o familiar. El presente trabajo mira a las microempresas como espacios para el desarrollo de actividades económicas productivas que se generan en respuesta a los contextos especiales y económicos de quienes las impulsan en el área de producción.

En esta dirección Rivero et al (2001:41) definen la microempresa como un espacio limitado de desarrollo económico, productivo, comercial o de prestación de servicios que requiere una inversión al alcance presupuestario los emprendedores, pero sobre todo de su experticia técnica en el área de intervención. Por su parte Carpintero (1998: 58) explica a las microempresas como una pequeña unidad de producción en la que se invierte, con un margen no excesivo en lo que respecta a capital, trabajo y tecnología; el autor mira como riesgo de las microempresas su sostenibilidad en el tiempo.

Una entrada para definir las microempresas es vincularlas con la visión de capital humano. Sáenz-Vota y Ávila-Arce (2016) explican al capital humano como el conjunto de valores, conocimientos y experticias acumulados en los procesos de educación y en la experiencia empírica que permiten un rendimiento positivo de la inversión realizada. Desde esta mirada se puntualiza que un fundamento clave para el desarrollo de la microempresa constituyen los talentos humanos y su capacitación permanente en los aspectos administrativos, económicos y técnicos para el manejo de un emprendimiento particular. El concepto de capital humano es definido como el conjunto de habilidades, conocimientos, experiencias, valores que se acumulan a través de la inversión en la educación dando lugar al crecimiento económico de la empresa, al progreso social de los trabajadores, a que la tasa de rendimiento de dicha inversión sea positiva y que la distribución del ingreso sea más igualitaria.

Entre las ventajas que presentan las microempresas se hallan la posibilidad de innovación, su flexibilidad y dinamismo para adaptarse a circunstancias diversas, la flexibilidad en el manejo económico y administrativo, de talentos humanos, la factibilidad de respuesta social y culturalmente pertinentes a las características de una población determinada y su capacidad de interacción con otras microempresas locales. Entre las barreras o dificultades que conllevan las microempresas pueden señalarse las siguientes: Carencia de recursos humanos debidamente capacitados para intervenir en los procesos productivos específicos; predominio de lo empírico en detrimento de lo técnico; dificultades para conseguir fuentes de financiamiento económico para

implementar ideas creativas e innovadoras; Cartera de productos limitadas que puede ser afectada por factores externos (Romero, Flores, Campoverde y coronel, 2017)

2.2.6.2. Características

De acuerdo a Chafra (2016) las principales de las características pueden resumirse a lo siguiente: Su propiedad está limitada a un número reducido de personas; la producción y comercialización de productos y servicios responde a la demanda específica de la producción; no existe una estructura que promuevan responsabilidades en cada una de las fases productivas; cuando la productividad de la microempresa se incrementa esta podría transformarse a una empresa pequeña o PYMES (más de 10 empleados incluyendo al propietario); en muchos casos las ventas anuales de una microempresa no sobrepasan los \$10000; las unidades productivas tiene facilidad de adaptación a contextos cambiantes; los recursos generados se emplean fundamentalmente en pagos originados por la microempresa y otros gastos generados; generalmente el área física que ocupa la empresa no excede de los 200 m²; la maquinaria y tecnología no representa un costo elevado para su adquisición y; el financiamiento de la banca pública y privada es limitado.

2.2.6.3. Importancia

Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2019) en el Ecuador existen 802.353 microempresas, estas generan empleo a 757.275 personas, 60.4% de estas cuentan con afiliación al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, la fuente mencionada señala que las ventas de las microempresas alcanzan a 1.534 millones de dólares de ventas aproximadas. En un periodo de 5 años generaron alrededor de 42.000 nuevos empleos.

Lo mencionado da cuenta de la importancia de las microempresas en la generación de fuentes de trabajo y en la producción de riquezas que circula, preferentemente en los espacios locales. De esta forma constituyen un mecanismo para la dinamización de la economía local y la generación de trabajo en ciudades pequeñas y medianas del Ecuador.

La micro, pequeña y mediana empresa involucra en sus actividades al 60% de la población económicamente activa del Ecuador. Según datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censo, en el 2009 las microempresas generaban el 43% de trabajo en el país, las pequeñas empresas el 14,5% y las medianas empresas el 4,2%. En promedio las micros, pequeñas y medianas empresas tienen un promedio de 12 trabajadores, donde las mujeres representan el 63% de la fuerza de trabajo; el 68% de empresas, cuenta entre 1 y 9 empleados. Estos datos determinan la existencia de alrededor de 650 mil microempresarios en el Ecuador, quienes aportan entre el 10 y el 15% del producto interno bruto (PIB). Así mismo, el promedio de ingresos por microempresas era de 778 dólares al mes. (Onofa, 2012).

2.2.7. Tapicería

2.2.7.1. Historia

Según el diccionario de la Real Academia de la Lengua (RAE, 2021) se define a la tapicería como el arte para elaborar tapices; estos constituyen diferentes tejidos decorados que pueden utilizarse en muebles, cortinas, autos y otros enseres. Así mismo, la RAE define como tapiz a un paño grande o alfombra que se teje con paño o lana. Por lo señalado un tapicero constituye el artesano con conocimiento de la estructura y materiales para la elaboración de tapices.

Hiu Ju y Yunga Celi (2012) establecen que las culturas egipcia e inca tenían la tradición de enterrar a sus muertos en vueltos de telas de diferente tipo a los que denominaban tapices por las decoraciones y representaciones gracias que estas tenían. Esta iconografía representaba hechos de la vida de los individuos y daba cuenta de la vida futura. De igual manera los griegos se caracterizaban por el uso de grandes tapices en los edificios públicos.

La influencia de la conquista española en América Latina dio lugar al desarrollo inicial de la tapicería para la decoración de inmobiliario y para la evangelización. Las iglesias contaban con grandes tapices que resumían los principales hechos de la antiguo y nuevo testamento; así mismo, pretendían guiar el comportamiento de las personas con base a representaciones que daban cuenta de los pecados de la humanidad. Por su parte la tradición árabe concentraba su interés en el tejido de alfombras, manteles y cobijas a partir del arte de la tapicería. Por lo señalado el tapiz constituyó una expresión de lujo y ostentación para los grupos económicamente más poderosos. (Zalamá, Molina y Martínez, 2018).

En la edad media la tapicería era considerada un arte que se ubica al mismo nivel de la carpintería, la orfebrería o la herrería. Por tanto, los artesanos tapiceros tenían un importante nivel de influencia social y económica en los pueblos y ciudades en donde habitaban. Con el pasar del tiempo el arte de la tapicería paso de la tela al cuero, por lo que la relación con las curtiembres se impulsó de manera acelerada. En Ecuador, durante de las décadas del 30 y 40 del siglo XX, el monopolio de la producción del cuero para calzado, vestimenta o tapizado estaba en manos de la empresa Curtiembre Renaciente SA. De esta manera, los mayores recursos económicos y por tanto, las ganancias en la tapicería se concentraron en los proveedores de materia prima, especialmente del cuero y sus imitaciones (Hiu Ju y Yunga Celi, 2012).

La industria del cuero tomo auge en el Ecuador en particular en las provincias de Imbabura y Tungurahua; a tal punto que su producción cubrió el mercado nacional y sus excedentes sirvieron para su exportación a diversos países de Europa y América Latina. Cabe señalar que las empresas exportadoras requieren verificar el uso de normas ISO 9001:2015 para garantizar la calidad de su producto.

2.2.8. Microemprendimiento

2.2.8.1. Definición y Alcance

En términos generales cuando las microempresas son gestionadas por los propios emprendedores se denominan microemprendimientos. Se trata de iniciativas individuales o familiares que no requieren de una inversión significativa; muchas de ellas se administran desde la denominada economía informal. Los microemprendimientos por lo general no cuentan con empleados o personal en el régimen de dependencia laboral; muchas veces cuentan con el apoyo de aprendices quienes reciben un monto pequeño por su accionar, aunque el objetivo principal es aprender el oficio y luego trabajar de manera independiente.

El emprendedor es la persona que gestiona un microemprendimiento. Se trata de una palabra francesa que significa empresario o que tiene la responsabilidad de sacar adelante una empresa. La persona que emprende tiene en sus tareas resolver situaciones que presentan dificultad, se involucran con una tarea y la sacan adelante. (RAE, 2021).

Se entienden por microemprendimientos a la concreción de ideas alternativas que generen valor; esto implica dedicación, tiempo y esfuerzos, y a la vez, el asumir riesgos económicos, sociales e incluso psicológicos cuando las ideas no cuajan de la manera esperada. Tiene que ver comunidades productivas de baja inversión y de dimensiones limitadas, en donde, el propietario es a la vez su principal trabajador. (Valenzuela, 2014).

Para Arancibia, Constanzo, Goldin y Vázquez (2008). Los microemprendimientos corresponden a estrategias de supervivencia de las familias y los individuos a través de actividades económicas que permiten la producción de bienes y servicios para su venta en el mercado o para el intercambio con otros de igual valor.

Bajo la lógica expuesta la mayoría de microemprendimientos están alejados del uso de tecnologías en el desarrollo de sus negocios. La producción, el marketing y la promoción de los microemprendimientos no cuentan con procesos de desarrollo productivo y de marketing apoyados en las tecnologías actuales. Otra característica de los microemprendimientos es la flexibilidad para pasar de la elaboración del producto al otro de acuerdo con la demanda y los contextos específicos. Así mismo, en términos amplios, los productos desarrollados por el emprendimiento en muy limitadas ocasiones son objeto de exportación. Por otro lado, no cuentan con procesos administrativos financieros definidos ni tampoco con una gestión de recursos humanos bajo los parámetros de la normativa legal del país. (Zevallos, 2013).

Generalmente en la lógica de los microemprendimientos están ausentes los procesos planificados de producción periódica, así mismo no se consideran criterios técnicos vinculados a parámetros de calidad (ISO 9001: 2015). Así mismo, los criterios de gestión de riesgos y seguridad

industrial se hallan ausentes en las diferentes etapas del proceso de producción. A lo señalado, cabe mencionar, la ausencia de una estrategia deliberada de marketing, comercialización y ventas de los productos y servicios que ofrece el microemprendimiento. Se trata entonces de acciones empíricas que responden a la experiencia y percepción de los micro emprendedores y, en menor medida, adiciones técnicas relacionadas con el proceso industrial.

2.2.9. Producción Industrial

Se entiende como producción industrial al conjunto de procesos sistemáticos y organizados que permiten transformar la materia prima y da lugar a nuevos productos que satisfacen las necesidades de un determinado grupo de la población. (Westreicher,2020). Esos procesos se encuentran fundamentalmente en el sector secundario de la economía esto es, en la producción de alimentos, vestimenta, calzado, tapicería y otros que constituyen necesidades y demandas cotidianas de la sociedad.

La producción industrial conlleva un conjunto de acciones secuenciales que permiten transformar la materia prima en productos de consumo mediante diferentes procesos. Su organización requiere de recursos humanos (trabajadores) recursos de inversión para la adquisición de maquinarias e instalaciones, servicios básicos, y, materiales destinados a que la producción se realice en términos de seguridad.

La producción industrial se caracteriza por el uso de maquinarias que facilitan el trabajo y permiten generar productos en un tiempo sustancialmente menor que el desarrollado con la energía humano o animal. Tiene su origen en la revolución industrial (1776), que promovió el uso de nuevos artefactos para potenciar la producción industrial. Este tipo de producción permitió transformar la vida social, económica y estructural, el modo de producción capitalista. (Borja, 2020).

Por otra parte, desde criterios de producción limpia y ética se plantean algunos aspectos que la producción a pequeña y gran escala debe considerar: 1) No utilizar ni apoyara el trabajo infantil; 2) No condicionara el trabajo a chantaje u otras formas de compulsión; 3) Se preocupara por la salud y seguridad en el trabajo; 4) Respetara las creencias y formas de organización de los trabajadores; 5) Evitara cualquier forma de discriminación por género, creencia religiosa, orientación sexual, origen cultural y étnico, etc..; 6) Evitara el uso de cualquier forma de maltrato físico o psicológico; 7) Considerara los horarios estipulados en la ley; 8) Pagara remuneraciones justas de acuerdo a la normativa legal; y, 9) Generara sistemas de gestión para el adecuado manejo tributario y laboral de la empresa.(Carro, Gonzales, 2012).

2.3. Definición de Variables

El presente estudio se guía en las siguientes definiciones que configuran las variables de estudio:

Emprendimiento. - Se entenderá como la presencia, la naturaleza y la búsqueda de oportunidades para el desarrollo de iniciativas productivas basadas en la creatividad y en la innovación (Cuervo, Ribeiro y Roig, 2007). El emprendedor es la persona que genera ideas innovadoras y gestiona sus propios microemprendimientos. Se caracteriza por un alto nivel de liderazgo, la identificación de oportunidades, la creatividad y la innovación. (Carrasco y Castaño, 2008).

Tapicería de autos. - Se trata de servicios especializados en asientos, pisos, techos, puertas y otros accesorios internos de cualquier tipo de vehículo terrestre a motor.

Tapicería de muebles. – Se refiere al trabajo especializado de arreglos, mantenimiento o elaboración de mobiliario de sala, comedor, o decoración del hogar realizada con el uso de esponjas y telas.

Mercado. – Se refiere al conjunto de personas que deciden convertirse en compradores o vendedores de un producto o servicio.

Demanda. – Es la cantidad consumida por el comprador de un producto o un servicio.

Oferta. – Es el producto o servicio que ofrece una empresa u organización

Costo. – Es el valor monetario que obtiene un producto o servicio que puede recuperarse dependiendo su venta.

Gasto. – Es la cantidad de dinero que una organización invierte en la prestación de un producto o servicio.

Cliente. – Es la persona o institución que adquiere un producto o servicio.

Demanda Insatisfecha. – Es la cantidad de clientes que la competencia no puede cumplir con sus expectativas de producción.

Canales de Distribución. – Son los recursos con los que se puede desplazar el producto hasta poder llegar a la ubicación del cliente.

CAPITULO III

3. MARCO METODOLÓGICO

3.1. Metodología

3.1.1. *Tipo de Investigación*

3.1.1.1. Investigación Descriptiva

El diseño cuantitativo se empleó para la definición del proyecto de emprendimiento desde lo técnico, administrativo y económico. Mientras que la investigación cualitativa sirvió para recabar las percepciones y necesidades con relación a la a los procesos de tapicería automotriz. Se trato de una investigación no experimental.

El estudio se basó en un diseño descriptivo transversal sustentado en el acercamiento a la realidad de los emprendimientos industriales en la ciudad de Guaranda con énfasis en la tapicería automotriz. Se buscó detallar cómo los procesos de industrialización traducidos en un emprendimiento productivo son aplicables en la tapicería automotriz y del hogar. En este contexto se utilizó el estudio de caso único como método de investigación; es decir, se trabajó a partir de un caso real que se cuenta con información y antecedentes. El caso abordado fue el de la tapicería “Masita” cuyo propietario es el sr. Luis Mazón; con quien, se realizó el proceso de planteamiento de la propuesta de microemprendimiento de tapicería en la ciudad de Guaranda.

3.2. Diseño de Investigación

3.2.1. *Diseño Exploratorio*

La presente investigación responde a un diseño exploratorio o mixto en donde se combinan las lógicas cuantitativas y cualitativas. Se enmarcan en dentro del paradigma de la investigación sociocrítica, la misma que plantea el análisis y comprensión de una realidad específica para transformarla.

3.3. Población y Muestra

3.3.1. *Población*

Para determinar la población de nuestro proyecto de investigación se usó los datos recolectados por GAD-GUARANDA (2020), donde según el Municipio de Guaranda (2020) en este cantón se registran aproximadamente 65000 personas en la zonas urbana y rural. De acuerdo con estimaciones locales, el 25% de la población del cantón Guaranda posee vehículo propio, esto representa un total de 16250 personas.

3.3.2. Muestra

El presente estudio busca responder las demandas de los propietarios de los vehículos del cantón Guaranda en relación con servicios y productos de tapicería automotriz y del hogar. De acuerdo con lo mencionado se plantea a continuación el proceso considerado para definir una muestra significativa que posibilite que este trabajo arroje resultados válidos y confiables.

Datos

- Población: 65000 personas
- Población que tienen vehículos: 16250
- Nivel de confianza: 95%
- Margen de error: 5%
- Probabilidad de éxito: 0.5
- Probabilidad de fracaso: 0.5

Ecuación de la muestra

$$n = \frac{(z)^2 p * q * N}{(N - 1)^2 e + z^2 p * q} \quad (1)$$

$$n = \frac{(1.96)^2 (0,5) * (0,5) * 16250}{(16250 - 1)^2 0,5 + (1.96)^2 (0,5) * (0,5)}$$

$$n = 96 \text{ personas}$$

Al obtener la muestra de la población mencionada se trabajó con un nivel de confianza del 95% y el 10% como margen de error máximo emitido; de acuerdo con lo indicado el tamaño de la muestra es de 96 personas. En este estudio se considera como población a los potenciales clientes de la microempresa de tapicería.

3.3.3. Técnicas de procesamiento y análisis de datos.

- Excel (XLSTAT) –
- SketchUp

3.3.4. Operacionalización De Variables

Tabla 1.

Operacionalización de Variables

Variable	Conceptualización	Indicadores	Técnicas	Instrumentos
Fortalecimiento y desarrollo de un emprendimiento	Se trata de un conjunto de actividades que combinan y organizan recursos humanos, materiales y técnicos, para alcanzar determinados objetivos de tipo económico y social mejorando la calidad de vida de sus promotores (CEPAM, 2012).	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Administración de Operaciones - ✓ Industriales ✓ Seguridad Industrial ✓ Control de Calidad ✓ Procesos Industriales. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Observación ✓ Encuesta ✓ Entrevista ✓ Técnica revisión bibliográfica 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ficha de Observación ✓ Cuestionario con escala tipo Likert. ✓ Guion de entrevista semiestructurada. ✓ Fichas bibliográficas y de contenidos
	Proceso organizado, sistemáticos y secuencial de fases o de operaciones estructuradas que permiten transformar materia prima en productos requeridos por empresas o personas (CABA, CHAMARRO, FONTALVA, S/F).			

Nota. Operacionalización de variables

Fuente: Información de plan de trabajo de investigación

Autor: **Brayan Mazón**

3.4. Técnicas e instrumentos de Investigación

Una vez aprobada la propuesta de investigación se procedió a la elaboración de los instrumentos de investigación. La revisión documental será la técnica principal para la investigación bibliográfica y de otras fuentes secundarias.

En la dirección mencionada se construyó una ficha de observación que dio cuenta de los tipos de bienes y servicios ofertados por las empresas familiares tapiceras de la ciudad de Guaranda. Para que esto posible se realizará un acercamiento previo con los responsables de esos negocios. Entre los aspectos a observar destacaron el tipo de servicios ofertados, la maquinaria disponible, las herramientas de trabajo, el número de operarios disponibles, las normas de seguridad industrial consideradas, los espacios de bodegaje y trabajo, entre otros.

Así mismo, a través de un cuestionario tipo Likert se definió la oferta de las empresas familiares y la demanda de la población con relación a los servicios de tapicería automotriz y del hogar.

Finalmente, mediante la técnica de la entrevista se recabó la opinión de los usuarios de servicios de tapicería con relación a los bienes y servicios ofertados, la calidad de los mismos, el costo establecido, el tiempo de entrega de los trabajos, trato amable y otros elementos que configuran el grado de satisfacción del cliente. Con los maestros tapiceros se abordaron los aspectos relacionados con la forma cómo se responde a las demandas de los usuarios y se da respuesta a sus requerimientos; además se considerará las estrategias de producción y comercialización empleadas. Para esto se trabajará a partir de la técnica de la entrevista y como instrumentos mediante guías de entrevista semiestructurada.

Con el fin de concretar la investigación definiendo con claridad las variables de estudio, las dimensiones derivadas de las variables, los indicadores e ítems relacionados con los instrumentos de investigación se realizó una matriz de operacionalización de variables, misma que se comparte a continuación.

CAPITULO IV

4. RESULTADO DE LA INVESTIGACION

4.1. Análisis del Problema

En esta investigación se ha presentado diversas inconformidades por parte de la población de la ciudad de Guaranda, ya que se ha encontrado productos en tapicería automotriz y del hogar que no han tenido la calidad y durabilidad ofrecida por los locales que brindan sus servicios.

Haciendo un análisis rápido de la situación los clientes, han quedado insatisfechos con el producto, con sus acabados y con el tiempo de demora al momento de brindar los servicios.

4.2. Análisis Del Sector

4.2.1. Análisis del entorno externo

El análisis del entorno que configura la microempresa planteada se realiza considerando los aspectos económicos, sociales, tecnológicos, políticos y ecológicos. Con este propósito se consideró la técnica de la matriz PESTEL.

Tabla 2.
Matriz Pestel

Descripción	Impacto	Oportunidad / Amenaza
POLÍTICO: Se entenderá como el conjunto de factores y normativas que facilita o dificulta la implementación de la microempresa. Además, se toma en cuenta aspectos de corrupción y transparencia e iniciativas que impulsan el desarrollo microempresarial		
Normativa vigente en tapicería industrial y automotriz	<p>“Aplicado a sistemas de gestión de calidad” (ISO 9001, 2015).</p> <p>“Sistema de gestión integral para la micro, pequeña y mediana empresa. Requisitos”. (NTE INEN 2537: 2010)</p> <p>“Vehículos automotores. Asientos de vehículos de grandes dimensiones para el transporte de pasajeros. Resistencia de los asientos y de sus anclajes. Requisitos y método de ensayo” (NTE INEN 2708)</p> <p>“Textiles – Fibras manufacturadas – Nombres genéricos” (NTE INEN-ISO 2076).</p> <p>“Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo”. (ISO 4100, 2016).</p>	Oportunidad
Cuenta de integración de capital monetario	<p>Se requiere de \$400 en Compañías Ltda.</p> <p>Se requiere de \$800 en Compañías Anónimas</p>	Oportunidad
ECONOMÍA: Situación macroeconómica y financiera general del país.		
Indicadores Macroeconómicos (Banco Central del Ecuador: 2022)	<p>Producto Interno Bruto (PIB): 98.808 (PIB Nominal en millones de USD, anual 2020)</p> <p>Inflación mensual: 0,23 (Feb-2022).</p> <p>Tasa de Desempleo Urbano: 5,45 (Feb-2022).</p> <p>Tasa activa referencial mensual: 7,23 (Mar-2022).</p> <p>Tasa pasiva referencial mensual: 5,51 (Mar-2022).</p>	Oportunidad
SOCIAL: Bienestar general de la población y factores socioculturales que inciden en esta.		
Situación demográfica (Guaranda). (Proyecciones INEC; 2022)	<p>Población urbana: 23874</p> <p>Población rural: 31500</p> <p>Población Total: 55374</p> <p>Población económicamente activa: 40977</p>	Oportunidad

	Porcentaje mujeres: 48,9% Porcentaje hombres: 51,1%	
Costo de vida en el Ecuador	Canasta básica familiar: \$712, 11 Ingreso familia mensual: \$746,67 Ecuador ocupa el decimo puesto como país más barato en la región de Latinoamérica. Mientras que, se ubica en el puesto 42 a nivel mundial.	Oportunidad
TECNOLOGÍA: Acceso y utilización de otros recursos tecnológicos a nivel de la población		
Acceso a conectividad y telecomunicaciones (Proyecciones ENENDU; 2016) (Plan de arrendamiento territorial; 2020)	Porcentaje de personas que utilizan internet en Bolívar: 42,4% Conectividad cantón Guaranda (2020): 42% Cobertura de telefonía fija y móvil: 55% Cobertura de internet: 13% Medios de comunicación utilizados por la población de Guaranda: Televisión: 43% ; Radio: 25% ; Prensa Escrita: 8% ; Internet: 9% y Celular: 15%	Oportunidad
ECOLÓGICO: Preocupación general por la sostenibilidad y el medio ambiente		
Plan de manejo residual	No existe un plan de manejo para desechos textiles, de esponja, de cuero y otros materiales utilizados en el trabajo de tapicería.	Amenaza
LEGAL: Normativa legal relacionada con el sector de tapicería automotriz y familiar.		
Normativa legal para el funcionamiento de microempresas	Normas para la aplicación del régimen impositivo para microempresas basadas en la ley de simplificación tributaria. (SRI; 2020). Ley de economía popular y solidaria (2012). Código orgánico de la producción, comercio e inversiones (2010).	Oportunidad

Nota. Matriz Pestel

Fuente: Información de plan de trabajo de investigación

Autor: Brayan Mazón

4.3. Análisis Micro Entorno

El microentorno de los emprendimientos relacionados con la tapicería automotriz y del hogar se definen por la competencia entre otros microemprendimientos del mismo tipo, la sustitución de materia prima por otra de tipo sintético y la negativa de los potenciales usuarios por pagar precios más elevados de acuerdo con el de venir de la oferta y la demanda.

Guaranda, es un mercado relativamente pequeño esto conlleva que los microemprendimientos en tapicería deban adaptar sus precios y productos con el fin de cortar el mayor número posible de potenciales clientes. Así mismo, el mercado dificulta el ingreso de nuevos competidores. Una alternativa en este punto tiene que ver con una oferta más variada, con mejores recursos tecnológicos, personalización de los productos a los requerimientos del cliente y costos más accesibles.

Con relación a la materia prima cada vez existe mayor presencia de imitaciones y productos sintéticos similares al cuero o a otros productos usados en tapicería lo mencionado eleva el costo de trabajo realizado con productos originales, aunque su calidad y terminados sean superiores a los que se logran con otros materiales. Es necesario establecer parámetros de calidad y duración con el uso de uno y otro tipo de materiales.

Existe la tendencia generalizada por parte de los usuarios de que los precios solicitados son demasiados altos, con frecuencia es necesario entrar en un proceso de regateo y negociación hasta establecer un valor aceptable. Lo dicho disminuye de forma amplia las ganancias y, en muchos casos, se realizan trabajos con una ganancia mínima o nula. Lo dicho determina identificar mecanismos de ganancia justas y precios fijos que eviten el regateo.

4.4. Análisis FODA

Se presenta a continuación el análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas identificadas en la microempresa tapicera “MASITA”.

Tabla 3.

Matriz FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<p>F1: Productos elaborados con materiales de calidad.</p> <p>F2: Acabados de primera</p> <p>F3: Satisfacción de los clientes por el trabajo realizado.</p> <p>F4: La tapicería funciona en local propio que no requieren el pago de arriendo.</p> <p>F5: El dueño de la tapicería tiene amplia experiencia en el trabajo que realiza.</p>	<p>O1: Propietario de la empresa conocido en la ciudad.</p> <p>O2: Existe la percepción de que el trabajo de este taller es de mejor calidad que el realizado por otros similares.</p> <p>O3: Cuenta con una clientela cautiva que acude por la calidad del trabajo y promociona el mismo a otros usuarios potenciales.</p> <p>O4: Nuevas tecnologías que permiten el trabajo en menor tiempo y con mejor calidad.</p> <p>O5: Aprendizaje y capacitación en el oficio de acuerdo a las tendencias actuales en tapicería automotriz y del hogar.</p>
DEBILIDADES	AMENAZAS
<p><i>D1: El local en que funciona la tapicería no cuenta con las condiciones adecuadas para la atención a los clientes y para el desarrollo del trabajo en condiciones adversas.</i></p> <p><i>D2: Las herramientas con las que cuenta el taller son antiguas y no permiten realizar el trabajo en menor tiempo.</i></p> <p><i>D3: El acceso a crédito microempresarial es limitado y engorroso.</i></p> <p><i>D4: El taller no cuenta con mano de obra de apoyo, por lo que todo el trabajo recae en el propietario del local.</i></p> <p><i>D5: En ocasiones, el trabajo de tapicería en la modalidad de trueque o intercambio; sin embargo, no siempre coinciden el valor de los productos de intercambio.</i></p>	<p>A1: Incumplimiento de los plazos de entrega de los productos a los tiempos acordados</p> <p>A2: La ciudad de Guaranda no dispone de distribuidores de materia prima requeridas para el producto.</p> <p>A3: En los últimos años se han instalado nuevos negocios de tapicería con mejores herramientas y un cumplimiento de plazos más estrictos.</p> <p>A4: El regateo determina que en varias ocasiones la ganancia sea mínima o se trabaje a pérdida.</p>

Elaboración: Brayan Mazón

Del análisis FODA realizado se desprenden las siguientes estrategias:

Fortalezas más Oportunidades:

- F1+O2: Estrategia de información y comunicación que posicione a la tapicería masita como una microempresa que realiza un trabajo de calidad
- F5+O4: Vincula la teoría con la práctica para ofrecer un trabajo de tapicería en el hogar.
- F4+O4: Adecuación del local de trabajo incluyendo tecnologías actualizadas.

Fortalezas más Amenazas:

- F1+A1: Estrategia comunicacional destinada a revertir las percepciones de incumplimiento de plazos.
- F2+A2: Adquisición de materia prima al por mayor para contar con stocks de reserva
- F3+A4: Diseño de un catálogo con productos y precios fijos para ganancias justas.

Debilidades más Oportunidades:

- D2+O4: Actualizar las herramientas y los equipos para el trabajo en tapicería.
- D5+O1: Establecer costos fijos de los productos realizados evitando el trueque
- D2+O2: Actualización de métodos, procesos y herramientas para mantener la percepción de la calidad del servicio prestado y así por mejorar a través del tiempo

Debilidades más Amenazas:

- D2+A3: Evitar perder competitividad en el mercado con la adquisición de conocimientos y herramientas nuevas para los productos.
- D3+A2: Gestionar créditos en el ámbito financiero local para adquirir materia prima en cantidad.
- D5+A4: Definir el costo real de los productos ofertados por la tapicería y la ganancia justa deriva del trabajo realizado.

4.5. Estudio de Mercado

El estudio de mercado consiste en la manifestación considerable de individuos que generar una demanda, con ello vamos a justificar el fortalecimiento de este emprendimiento ya sea de bienes o servicios, con este tipo de estudio nos facilita la información de cuatro importantes factores que necesitamos para iniciar este proyecto como es: la demanda, la oferta, los precios y la comercialización.

4.5.1 Producto

4.5.1.1. Tapicería Masita

TAPICERIA MASITA, es una empresa que comercializa y produce una amplia gama de productos de tapicería automotriz y del hogar, después de un análisis de las necesidades del mercado.

4.5.1.2 Aspectos Generales

Su razón social será **LUIS MAZON TAPICERIA E.URL.** de acuerdo a la (Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada, 2006).

- **Nombre comercial:** TAPICERIA MASITA
- **Tipo de empresa:** Unipersonal
- **Reconocimiento legal:** Pequeña industria
- **Representante legal:** Sr. Luis Vicente Mazón Jimenez
- **RUC:** 0201110905001
- **Actividad económica:** Producción y comercialización de tapicería automotriz y del hogar
- **Slogan:** Somos los mejores en tapicería
- **Sello:**

Figura 1.

Sello de la empresa



Elaboración: Brayan Mazón

MISION

Brindar servicios de tapicería automotriz y del hogar de alta calidad, por medio de mano de obra calificada, entrega a tiempo de los productos y costos accesibles al mercado local. Los trabajos ofertados tendrán garantía de uso y cumplirán con parámetros técnicos, de seguridad y tributación exigidos por la normativa nacional y local, con procesos innovadores, maquinaria de última generación y materia prima de calidad, para lograr cumplir con niveles de aceptación del cliente y la sociedad.

VISION

Ser líderes en tapicería automotriz y del hogar con altos índices de calidad e innovación siendo referentes a nivel local y de la zona centro del país.

4.5.2. Descripción del Producto

4.5.2.1. Tapicería de Vehículos

La tapicería automotriz elaborados en el local de Tapicería “MASITA” serán fabricados con materiales 100% de calidad, con una amplia gama de modelos y colores al gusto del cliente, podrán escoger los distintos modelos que existen en la actualidad, también se tendrá en cuenta bordados dependiendo lo que el usuario desee que lleve en su producto. La tapicería de un vehículo consta de los asientos, techo, piso, puertas y otros accesorios que contiene el automóvil, dependiendo lo que requiera él usuario. También se tendrá acabados de primera como es el doble cocido para una mejor apreciación del trabajo realizado. Se utilizarán lo que es vinil cuero, cueran, cuero americano, materiales que tienen un tiempo de duración de 5 a 7 años dependiendo el cuidado del cliente. Se aplicará la norma “Textiles – Fibras manufacturadas – Nombres genéricos” (NTE INEN-ISO 2076) para la calidad de los materiales comprados en los diferentes comerciales que expenden de estos.

Figura 2.
Diseño del piso



Nota. Diseño de Asientos terminados

Fuente: Tapicería Masita

Figura 3.
Diseño del asiento



Nota. Diseño de Piso terminado
Fuente: Tapicería Masita

Figura 4.
Diseño de Puerta



Nota. Diseño de Piso terminado
Fuente: Tapicería Masita

Figura 5.
Diseño de Palanca



Nota. Diseño de Palanca terminada
Fuente: Tapicería Masita

Figura 6.
Diseño de Techo



Nota. Diseño de Techo terminado
Fuente: Tapicería Masita

4.5.2 Tapicería del Hogar

Los tapizados serán elaborados con la mejor calidad y variedad de materiales con diseños exclusivos acorde a los gustos y preferencias del cliente. La disponibilidad de la materia prima se lo adquirirá en la ciudad de Riobamba en los dos locales que nos ayudarían con envíos dependiendo el material al adquirir. Los colores son diversos conforme el requerimiento del cliente para la combinación con el hogar en el que se va a instalar los muebles. La calidad del trabajo resaltará en la empresa y en sus materiales.

Figura 7.

Diseño de un Mueble



Nota. Diseño de un Mueble terminado

Fuente: Tapicería Masita

4.5.3. Precio

Para la obtención del precio de la tapicería automotriz (de un vehículo) y del hogar (muebles) se tomó en cuenta los costos de fabricación y los costos de la competencia respectivamente.

El costo de fabricación para la tapicería automotriz y del hogar se obtuvo de la suma de los costos de producción, gastos de fabricación y los gastos comerciales. Para obtener el costo de fabricación de la tapicería automotriz y del hogar se dividió el capital de trabajo para el número de usuarios que se va a fabricar en el año, el cual se obtuvo un valor de \$249,95.

4.5.3.1. Precio de Penetración

Cuando queremos ingresar en el mercado, debemos buscar un precio cómodo y bajo, ofertando nuestro producto como se refiere a la tapicería de vehículos y de muebles. El precio de la tapizada de un vehículo se obtuvo en base a los resultados de la encuesta realizada que será de un promedio de 250 dólares, mientras que para el tapizado de muebles se ha realizado un promedio de 400 dólares.

4.5.4. Canales de Distribución

El canal de distribución será formado por personas y organismo con el objetivo primordial va desde el producto y servicio brindado llegue hacia el consumidor. Tapicería “MASITA” tendrá un canal de distribución corto donde intervienen el fabricante y el consumidor. La empresa buscara exponer sus productos en su local y exponer la oferta de sus productos y servicios en todo lo que es redes sociales como es Facebook, Instagram.

4.5.5. Clientes

En base a la población que tiene la ciudad de Guaranda, basándonos en datos, la encuesta se realiza a personas que sea propietarios de vehículos o muebles que tengan en su hogar, lo que son los clientes que tiene mayor interés en adquirir nuestros productos o servicios.

4.5.5.1 Segmentación demográfica

Para la segmentación demográfica realizamos la división de la población con un poco más de facilidad usando variables como es la edad, concediendo establecer a los clientes quienes van a adquirir nuestro producto.

La aplicación de la encuesta online fue dirigida a personas de la ciudad de Guaranda, en una edad establecida de 25 a 65 años, donde se determinó que el sector con más interés tiene por el producto serán entre las edades de 25 a 40 años respectivamente.

4.5.6. Encuesta

4.5.6.1. Diseño de la Encuesta

La encuesta online que se realizó a través de la herramienta de Google Forms, se la hizo a personas que tienen vehículos y mueblería en su hogar de la ciudad de Guaranda, esta encuesta está compuesta por varios tipos de preguntas como: directas, selección múltiple, y abiertas, exponiendo con claridad cada pregunta para su mejor entendimiento y así la facilidad de resolver el cuestionario y conocer sus requerimientos de manera clara.

4.5.7. Tabulación de los Resultados

4.5.7.1. Análisis y resultados de la encuesta proyectada

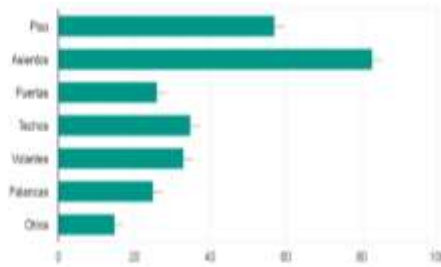
En este apartado se resumen los resultados de la tabulación del cuestionario sobre oferta - demanda de servicios de tapicería automotriz y del hogar. El análisis que se realiza tiene relación con el primer objetivo de la investigación: Realizar un estudio de mercado para el desarrollo de un emprendimiento sobre tapicería automotriz y del hogar.

Para la evaluación de la oferta de tapicería automotriz y del hogar se consideraron que aproximadamente e en el cantón de Guaranda viven alrededor de 65000 personas entre las zonas urbanas y rural. De acuerdo a estimaciones locales, el 25% de la población cuenta con vehículo propio, eso quiere decir que 16250 personas cuentan con su propio transporte, por lo que haciendo un cálculo acerca de la muestra poblacional obtuvimos un total de 96 personas a las cuales entrevistamos para poder sacar más datos exactos para nuestro proyecto.

PREGUNTA 1

Ítem N°1: 1. De los siguientes productos, marque con una X aquellos productos que colocaría en su vehículo. (Puede elegir más de uno).

Figura 8.
Servicios de microemprendimientos de tapicería presentes en la ciudad de Guaranda



Nota. En la figura representa el tipo de servicios y los que son más acogidos por los clientes.

Fuente: Información de estudio de campo – Google Forms

Autor: Brayan Mazón

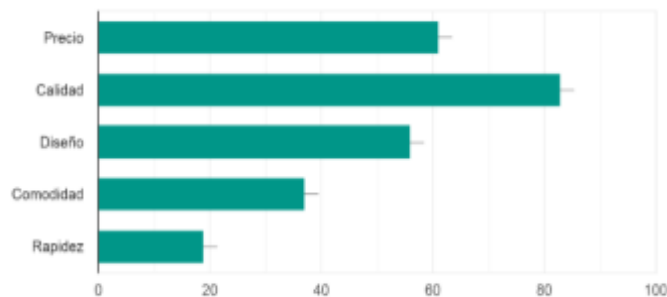
Se consideraron 6 servicios: pisos, asientos, techos, puertas, volantes, palancas. En esto se explica que 83 clientes eligen lo que es asientos, 57 necesitan que se trabaje en el piso, 26 clientes también elegirían lo que son las puertas, 35 clientes elegirían lo que es palancas y volantes y 15 clientes elegirían otros accesorios que contienen los vehículos.

PREGUNTA 2

Ítem N°2: 2. Marque con una X, que aspectos toma en cuenta al momento de adquirir un tapizado ya sea de un vehículo o del hogar. (Puede elegir más de uno)

Figura 9.

Aspectos para adquirir un servicio de tapizado



Nota. En la figura representa aspectos al momento de adquirir un tapizado.

Fuente: Información de estudio de campo

Autor: Brayan Mazón

Con relación a los aspectos más llamativos al momento de elegir los clientes, 83 personas eligen el aspecto de la calidad del producto y servicio, 61 personas eligen el precio como algo muy

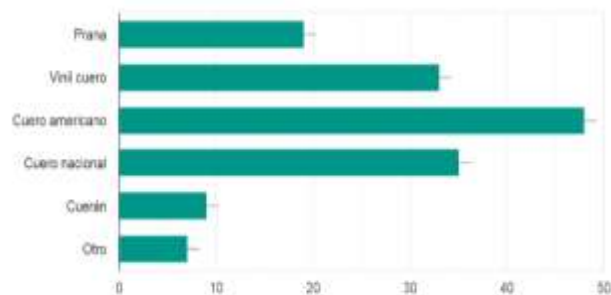
importante, 56 personas eligen el diseño que sea algo novedoso o llamativo, 37 personas eligieron la confortabilidad que el producto brinda y lo menor importante como es la rapidez eligieron solo 19 personas.

PREGUNTA 3

Ítem N°3: Marque con una X el tipo de materiales de tapizado que quisiera que se utilice en el trabajo solicitado por Ud. (Puede elegir más de uno)

Figura 10.

Materiales utilizados en la tapicería artesanal en la ciudad de Guaranda.



Nota. En la figura representa el tipo de materiales utilizados en su trabajo

Fuente: Información de estudio de campo

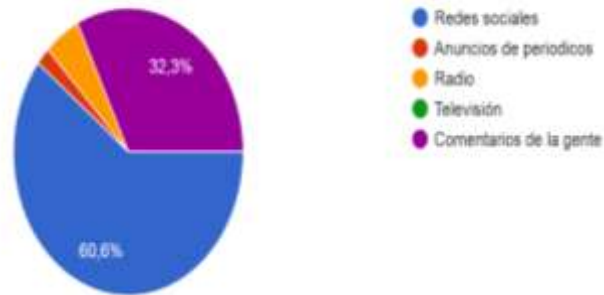
Autor: Brayan Mazón

El estudio determina que el material más utilizado en las 96 personas es el cuero americano, a continuación, le sigue el cuero nacional y en tercer lugar le sigue lo que es el cuero nacional y vinil cuero. El material menos usado es el cuernán. Así mismo es posible señalar que los clientes no reconocen mucho el tipo de material por la poca información que tienen refiriéndose a los materiales mencionados anteriormente.

PREGUNTA 4

Ítem N°4: ¿En dónde adquiere información acerca de la realización de un producto como es el tapizado de un vehículo o del hogar?

Figura 11.
Marketing publicitario acerca del tapizado.



Nota. En la figura representa en donde se adquiere información acerca de la producción de tapizado

Fuente: Información de estudio de campo

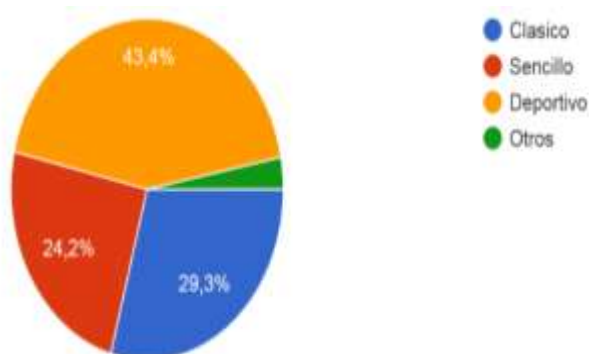
Autor: Brayan Mazón

En la actualidad las personas que desean adquirir el producto o los servicios como es el tapizado de vehículos o del hogar adquieren información en lo que son redes sociales con un 61% mientras que, con un 32,3% la gente se basa en comentarios de clientes que ya han utilizado servicios en los diferentes lugares donde podemos encontrar la tapicería, además con un 5% la gente también escucha anuncios en radios de la localía y con un 2%, la gente revisa publicaciones en los periódicos que se compra diariamente.

PREGUNTA 5

Ítem N°5: Marque con una X el estilo que quisiera adquirir para su producto y servicio:

Figura 12.
Estilo de producto para adquirir por el cliente



Nota. En la figura representa los estilos de tapicería para adquirir según los clientes.

Fuente: Información de estudio de campo

Autor: Brayan Mazón

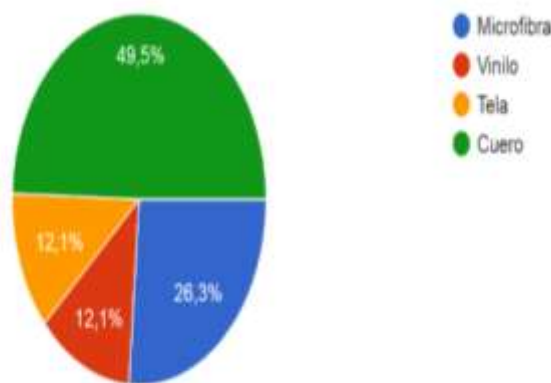
La información recaba permite determinar que los tipos de estilos más cotizados para sus tapizados son las siguientes: con un 43,4% el estilo deportivo, con un 29,3% el estilo clásico y con un 24,2% un estilo sencillo, dándonos a conocer que lo más atractivo sería buscar estilos deportivos acordes a gustos de los clientes.

PREGUNTA 6

Ítem N°6: Marque con una X el tipo de tapicería que ud quisiera adquirir para su vehículo o hogar:

Figura 13.

Tipo de tapicería para su vehículo o hogar.



Nota. En la figura representa tipo de tapicería que se desea adquirir

Fuente: Información de estudio de campo

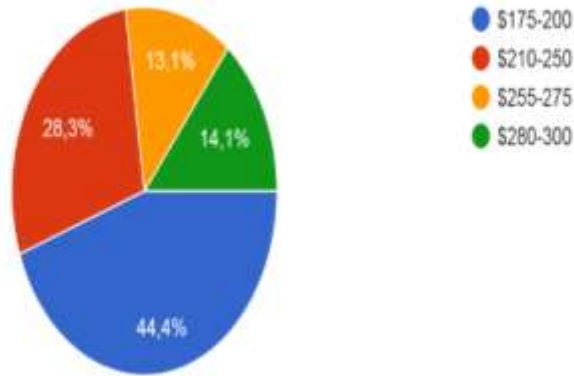
Autor: Brayan Mazón

Con relación al tipo de tapicería que se desea adquirir, las personas encuestadas eligieron con 49,5% el cuero, después con 26,3% lo que el tipo de tapicería en microfibra, y con 12,1% lo que es la tela y el vinilo, así comprendiendo que lo mas atractivo para la clientela es el cuero o la microfibra para sus productos.

PREGUNTA 7

Ítem N°7: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el tapizado de un vehículo donde incluye forros de asientos, piso, techo y puertas?

Figura 14.
Precio por el tapizado de un vehículo.



Nota. En la figura representa precio del tapizado de un vehículo

Fuente: Información de estudio de campo

Autor: Brayan Mazón

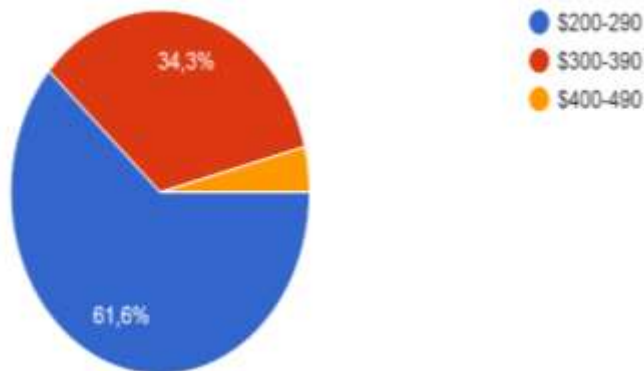
Se realizó un estudio en donde se encontró que los clientes estarían dispuestos a pagar entre \$175 a \$200 dólares en la realización de un tapizado completo de un vehículo, también un porcentaje de clientes estarían dispuestos a pagar entre \$210 a \$250 dólares por lo que se realizara un presupuesto entre estos rangos de costos para encontrar un precio ideal para el alcance del cliente.

PREGUNTA 8

Ítem N°8: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un re-tapizado de sus muebles del hogar?

Figura 15.

Precio de un re-tapizado de muebles del hogar.



Nota. En la figura representa el precio por re-tapizar los muebles del hogar

Fuente: Información de estudio de campo

Autor: Brayan Mazón

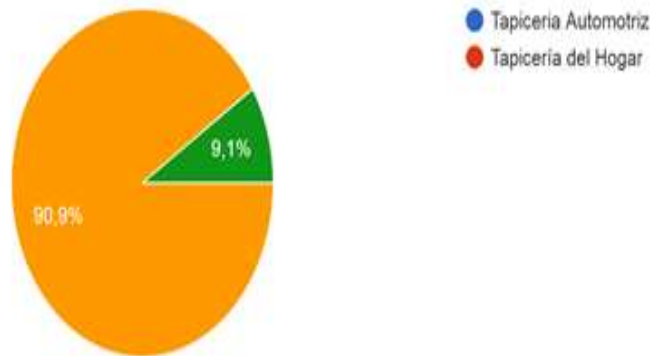
Se realizó un estudio en donde se encontró que los clientes estarían dispuestos a pagar entre \$200 a \$290 dólares en la realización de un tapizado completo de un vehículo, también un porcentaje de clientes estarían dispuestos a pagar entre \$300 a \$390 dólares por lo que se realizara un presupuesto entre estos rangos de costos para encontrar un precio ideal para el alcance del cliente.

PREGUNTA N° 9

Ítem N°9: ¿Cuál de los siguientes trabajos estaría dispuesto a realizar ud: trabajo de tapicería automotriz o del hogar? Escoja uno:

Figura 16.

Elección del producto.



Nota. Promociones en productos

Fuente: Información de estudio de campo

Autor: Brayan Mazón

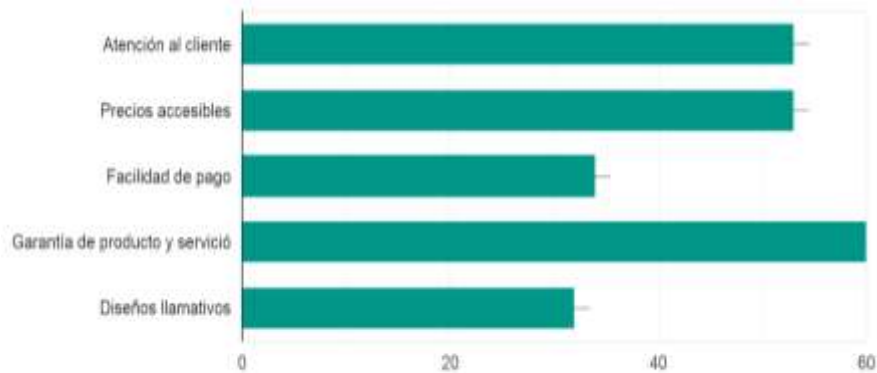
El 90,9% de personas que fueron consultadas exponen que realizarían trabajos de tapicería automotriz y el 9% realizaran trabajos de tapicería del hogar en la ciudad de Guaranda.

PREGUNTA N°10

Ítem N°10:Cuál es su motivación al momento de adquirir servicios como es el tapizado de automóviles o del hogar. (Puede elegir más de uno)

Figura 17.

Aspectos que elegimos para la adquisición de un producto



Nota. Aspectos a elegir un producto

Fuente: Información de estudio de campo

Autor: Brayan Mazón

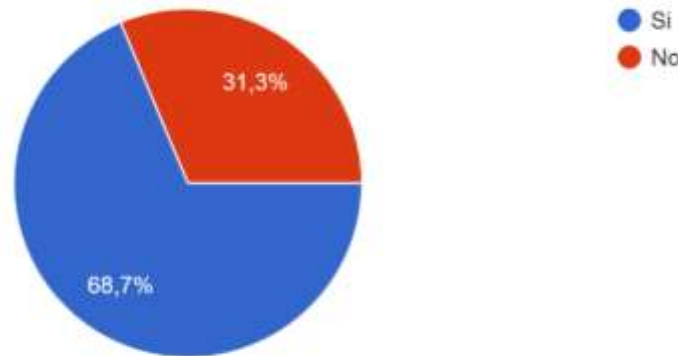
Los clientes escogieron que para adquirir los servicios como es la tapicería de un automóvil o del hogar necesitan que haya garantías en su producto, después el precio que sea accesible y la atención al cliente sea la mejor para su trabajo.

PREGUNTA 11

Ítem N°11: ¿Considera ud como clientes que los costos que cobran las personas que ofertan este tipo de productos en Guaranda son accesibles al medio?

Figura 18.

Precios de los productos



Nota. Costos del producto.

Fuente: Información de estudio de campo

Autor: Brayan Mazón

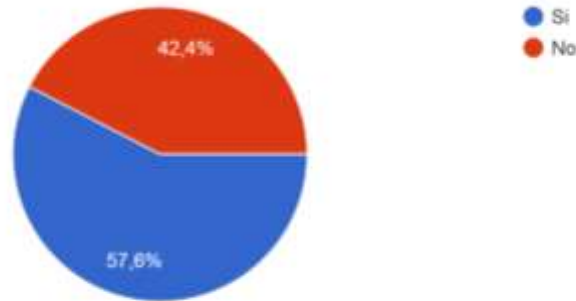
En esta misma lógica, los clientes que desean adquirir lo que es tapicería automotriz y del hogar indican que sus costos de sus productos y servicios prestados son accesibles considerando la condición socioeconómica de la ciudad de Guaranda.

PREGUNTA 12

Ítem N°12: ¿Considera que la oferta de tapicería de vehículos y del hogar en la ciudad de Guaranda responde a la demanda de los usuarios?

Figura 19.

Oferta y demanda del producto



Nota: Oferta y demanda del producto en el mercado local

Fuente: Información de estudio de campo

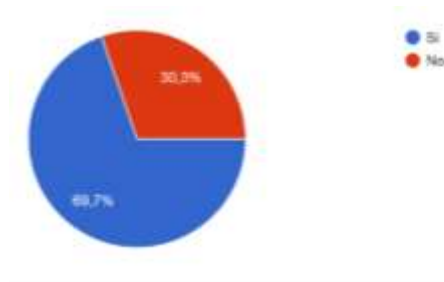
Autor: Brayan Mazón

El 57,6% de los clientes consultados expresan que la oferta de los productos de tapicería de automóviles y del hogar, responde a la demanda de la población; mientras que, el 42,4% estiman que la oferta no abastece a la demanda que se generan a nivel local.

PREGUNTA 13

Ítem N°14: Considera que la calidad del trabajo en tapicería es mejor en otras ciudades (Ambato, Riobamba) que los servicios ofrecidos en Guaranda

Figura 20.
Calidad de Trabajo en la ciudad de Guaranda



Nota. Percepción sobre la calidad de los servicios de Tapicería

Fuente: Información de estudio de campo

Autor: Brayan Mazón

Para el 69,7% de los clientes encuestados expresan que el trabajo es igual o de mejor calidad que el desarrollado en otras ciudades como lo es Riobamba o Ambato; por otra parte, el 30,3% considera que el trabajo de tapicería guarda mejores niveles de calidad en las ciudades aledañas a Guaranda.

4.5.8. Demanda

Se aplico la encuesta online a la población de la ciudad de Guaranda, donde se les pregunto si estarían dispuestos a realizar trabajos de tapicería en la ciudad de Guaranda, dando como resultado que el 90,9 % de las personas encuestadas estarían dispuestas en realizar trabajos y adquirir servicios (Pregunta 9 – encuesta online), llegando a decir que serán nuestros clientes potenciales. El 90.9 % de los encuestados realizaría tapicería de vehículos y el otro 10,1% realizaría tapicería de muebles.

Tabla 4.

Demanda de la Tapicería automotriz

Año	Encuestas	Población	# de Tapizados automotriz (90%)
2022	92	16250	-----
	82	14836	13352

Nota. Demanda de población en la ciudad de Guaranda

Fuente: Información de estudio de campo

Autor: Brayan Mazón

Se realizaron la encuesta online y se determinó que 16250 clientes realizaran trabajos de tapicería una vez al año, donde 13352 realizaran trabajos de tapizado automotriz.

Tabla 5.

Demanda de la Tapicería del Hogar

Año	Encuestas	Población	# de Tapizados del hogar (10%)
2022	92	16250	-----
	10	1625	1483

Nota. Demanda de población en la ciudad de Guaranda

Fuente: Información de estudio de campo

Autor: Brayan Mazón

Se realizaron la encuesta online y se determinó que 16250 clientes realizaran trabajos de tapicería una vez al año, donde 1483 realizaran trabajos de tapizado del hogar.

4.5.9. Determinación de la elasticidad de la demanda

Podemos encontrar la elasticidad de la demanda de tapicería de un vehículo o de muebles, se investigó el precio que manejan los diferentes locales que realizan estos servicios. Se logro determinar el precio realizando un promedio de los valores ofertados por la competencia obteniendo así que:

La tapicería automotriz será el costo de \$ 300 y la tapicería del hogar será el costo de \$ 450 (Anexo 9 – Precios de la competencia).

El total de la población que serán nuestros clientes será la de 16250 personas que estarían dispuestos adquirir nuestros productos según los resultados en la encuesta online realizada, estos están dispuestos a pagar por la tapicería de un vehículo alrededor de \$ 250 y por la tapicería de muebles alrededor de \$400.

Con los datos obtenidos se aplicará la siguiente fórmula para establecer la elasticidad, considerando Q1 es el total del número de blusas que la población adquiere.

Datos para la tapicería automotriz

- P1: \$250
- P2: \$300
- Q1: 14836
- Q2: 13352

Aplicando la fórmula:

$$Ep = \frac{\frac{Q2 - Q1}{Q1}}{\frac{P2 - P1}{P1}} \quad (2)$$

$$Ep = \frac{\frac{13352 - 14836}{14836}}{\frac{250 - 300}{250}}$$

$$Ep = 0,60$$

El resultado obtenido es de 0,60 es decir, menor a 1, por lo que tenemos una demanda inelástica que se mantendrá estable, aunque siempre exista incrementos de precios en lo que se utiliza para realizar el producto.

Datos para la tapicería de muebles

- P1: \$400
- P2: \$450
- Q1: 1625
- Q2: 1438

Aplicando la fórmula:

$$Ep = \frac{\frac{Q2 - Q1}{Q1}}{\frac{P2 - P1}{P1}} \quad (3)$$

$$Ep = \frac{\frac{1438 - 1625}{1625}}{\frac{400 - 450}{400}}$$

$$Ep = 0,50$$

El resultado obtenido es de 0,50 es decir, menor a 1, por lo que tenemos una demanda inelástica que se mantendrá estable, aunque siempre exista incrementos de precios en lo que se utiliza para realizar el producto.

4.5.10. Oferta

En nuestra ciudad existen pequeños locales que se dedican a la producción de tapicería automotriz y del hogar, las cuales son: Auto Tapicería, Master Tapicería, Tapicería Mazón, Clínica del Asiento, Vip Car y Tapi Max.

Por eso, los pequeños locales se dedican a la producción de forros para los asientos, techos, pisos, puestas y otros accesorios del automóvil. También realizan la producción de cobertores para muebles, re-tapizado de muebles, cambio de madera, aumento de esponja y otros elementos para la conformidad del cliente considerándolos como competencia indirecta. (Anexo 6- Competencia indirecta). Al no poseer registros estadísticos del volumen de ventas que realizan estas pequeñas empresas para poder determinar la cantidad de producción. Mediante la aplicación de una entrevista se logró obtener información del promedio mensual donde realizan alrededor de 40 servicios de tapicería automotriz (pisos, asientos, techos, puertas, asientos de moto, etc.) y 6 servicios de tapicería del hogar (re-tapizado, cambio de piezas, relleno de muebles, limpieza, etc..) mensualmente.

4.5.11. Proyecciones

4.5.11.1. Proyección de la Demanda

Para realizar la proyección de la demanda se escogió la población económicamente activa (de los 18 años a 64 años), del cantón es de 65.000 personas, según el último censo del año 2010, de las cuales 16.250 personas representan la población que puede adquirir este tipo de producto de tapicería automotriz o del hogar, entendiéndose que las personas utilizarían por lo mínimo una vez al año este servicio. Sabiendo eso, se considera el incremento poblacional del 1,54% tomando como referencia la pregunta 9 de la encuesta online que se realizó.

*Tabla 6.
Demanda de Tapicería de Vehículos*

Año	Población	# de Tapizados de Vehículos
2022	13250	13250
2023	13454	13454
2024	13661	13661
2025	13871	13871
2026	14084	14084

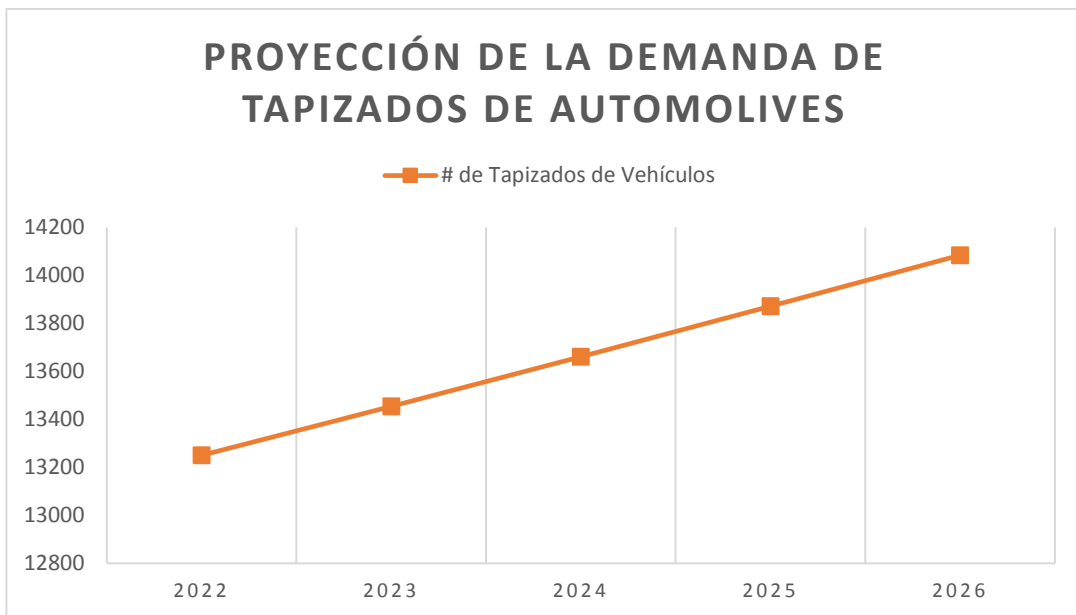
Nota: Con el incremento poblacional de 1,54% se determinó la cantidad de tapizados de vehículos que se necesitara fabricar para cada año.

Tabla 7.
Demanda de Tapicería de Muebles

Año	Población	# de Tapizados de Muebles
2022	1483	1483
2023	1505	1505
2024	1528	1528
2025	1551	1551
2026	1575	1575

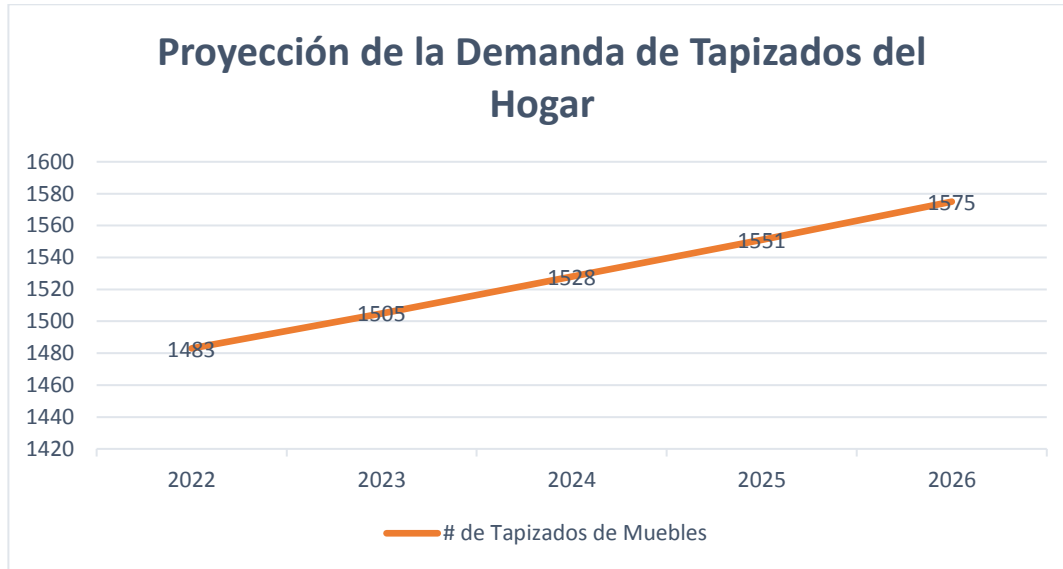
Nota: Con el incremento poblacional de 1,54% se determinó la cantidad de tapizados de muebles que se necesitara fabricar para cada año.

Figura 21.
Proyección de la demanda de tapicería automotriz



Elaboración: Brayan Mazón

Figura 22.
Proyección de la demanda de tapicería de muebles



Elaboración: Brayan Mazón

4.5.11.2. Demanda potencial insatisfecha.

Al conocer la competencia directa de nuestro producto por temas de ventas se identificó que existe una demanda insatisfecha pues la demanda potencial es mayor a la oferta potencial en donde se denota lo siguiente:

Si la $DP > OP$ existe una demanda insatisfecha

(4)

Demanda Insatisfecha = Demanda – Oferta

Tabla 8.

Demanda insatisfecha de Tapicería Automotriz

Año	# T. AUTOMOTRIZ	COMPETENCIA	DEMANDA INSATISFECHA
2022	13250	2940	10310
2023	13454	2940	10514
2024	13661	2940	10721
2025	13871	2940	10931
2026	14084	2940	11144

Nota: Representa la cantidad a producir para satisfacer la demanda, además de tener en cuenta que la competencia se mantiene constante pues los locales no llevan registros acerca de sus ventas.

Tabla 9.
Demanda insatisfecha de Tapicería del Hogar

Año	# T. del Hogar	COMPETENCIA	DEMANDA INSATISFECHA
2022	1483	672	811
2023	1505	672	833
2024	1528	672	856
2025	1551	672	879
2026	1575	672	903

Nota: Representa la cantidad a producir para satisfacer la demanda, además de tener en cuenta que la competencia se mantiene constante pues los locales no llevan registros acerca de sus ventas.

4.5.12 Participación del proyecto en la demanda insatisfecha proyectada

La participación en el mercado de nuestro proyecto de Tapicería automotriz y del hogar representaremos en la siguiente tabla, constituyendo el crecimiento y establecimiento en el mercado actual, en la ciudad de Guaranda, en la provincia de Bolívar

Tabla 10.
Participación en el mercado del proyecto de Tapicería Automotriz

Año	DEMANDA INSATISFECHA	PARTICIPACIÓN en EL MERCADO (4%)	PRODUCCIÓN DE UNIDADES AL MES
2022	10310	412	34
2023	10514	525	43
2024	10721	643	53
2025	10931	765	63
2026	11144	891	74

Para el año 2022, nuestro proyecto captara el 4% de la demanda insatisfecha que se produce en la ciudad de Guaranda, es decir, se va a realizar el servicio de tapicería del hogar de 412 unidades anuales, esto quiere decir que, se va a realizar un promedio mensual de 34 unidades, donde se realizar lo que es re tapizado asientos, pisos, volantes, palancas, puertos, techos.

Tabla 11.

Participación en el mercado del proyecto de Tapicería del Hogar

Año	DEMANDA INSATISFECHA	PARTICIPACIÓN en EL MERCADO (4%)	PRODUCCIÓN DE UNIDADES AL MES
2022	811	32	4
2023	833	40	4
2024	856	51	4
2025	879	59	5
2026	903	67	5

Para el año 2022, nuestro proyecto captara el 4% de la demanda insatisfecha que se produce en la ciudad de Guaranda, es decir, se va a realizar el servicio de tapicería del hogar de 32 unidades anuales, esto quiere decir que, se va a realizar un promedio mensual de 4 unidades, donde se realizar lo que es re tapizado de muebles, cambio de bases, rellenos y cambio de piezas de muebles.

4.6. Estudio Técnico

En esta fase de nuestro proyecto, desarrollamos los parámetros técnicos a los que sean necesarios para el manejo eficiente de los recursos para la fabricación de nuestros productos, tomando en cuenta la localización, capacidad, distribución de planta, recurso humano, financiero y tecnológico.

4.6.1. Ingeniería del Proyecto

En la ingeniería del proyecto tiene como estructura base la descripción del proceso, compra de maquinaria y herramientas para el proceso, contratar al personal necesario, adecuado y capacitado, estableciendo las líneas de producción para el correcto funcionamiento de nuestra empresa.

4.6.2. Proceso de Producción

El proceso de producción abarca varias actividades desde la recepción de materia prima, pasa por varias etapas o procesos hasta llegar a tener el producto terminado con los requerimientos expuestos por el cliente.

4.6.2.1. Descripción del proceso de producción de tapicería automotriz

Recepción de la materia prima: Se recepcará la materia prima que será utilizada para la tapicería automotriz como son los pisos, asientos, techos, puertas y asientos de motos, estos materiales son: telas, pegamentos, resortes, esponjas, grapas, y otros elementos necesarios.

Inspección de la materia prima: Se verificará el estado de la materia prima, que se encuentre en buenas condiciones, que no esté manchada, deshilada, con fallas, cumplan con especificaciones expuestas por el proveedor.

Desarmado: Se desarmará el producto que sea necesario como es la desarmada de asientos, piso, techo, puertas o a su vez se desarmara el asiento de la moto.

Toma de medidas: Se tomará las medidas del producto que se va a realizar para sus respectivos cortes, para solicitar la materia prima necesaria a utilizar en dicho proceso.

Corte: Se realizará los cortes necesarios en base al modelo escogido por el cliente, las medidas tomadas por el área de producción para el tapizado del producto.

Cosido: Se cosera las telas dependiendo su diseño, se unirá las piezas cortadas, esto se realizará a través de una máquina de coser.

Forrado: Se forrará los asientos, techo, piso, puertas, dependiendo el producto que haya escogido el cliente, dándole moldura a su diseño y perfección a su producto.

Control de Calidad: Se revisará que no tenga ninguna falla en sus cosidos, algún tipo de desperfecto en sus detalles y algún sobrante de materia prima como son restos de elástico, hilos o tela no vistas por producción.

Transporte: Se llevará el producto realizado al automóvil o moto que ha realizado el producto.

Armado: Se armará el producto en el automóvil o moto con las herramientas necesarias y dándose cuenta la ubicación del producto con todos sus accesorios.

Entrega: Se entrega al cliente para su revisión final a ver la aprobación y cancelación del producto.

4.6.2.2. Descripción del proceso de producción de tapicería del hogar

Recepción de la materia prima: Se recepcará la materia prima que será utilizada para la tapicería del hogar como son el re-tapizado, cambio de piezas, rellenos y cambios de bases, con los distintos tipos de materiales como son: telas, pegamentos, esponjas, grapas, y otros elementos necesarios.

Inspección de la materia prima: Se verificará el estado de la materia prima, que se encuentre en buenas condiciones, que no esté manchada, deshilada, con fallas, cumplan con especificaciones expuestas por el proveedor.

Desarmado: Se desarmará el producto que sea necesario como son los muebles de un hogar.

Toma de medidas: Se tomará las medidas del producto que se va a realizar para sus respectivos cortes, para solicitar la materia prima necesaria a utilizar en dicho proceso.

Corte: Se realizará los cortes necesarios en base al modelo escogido por el cliente, las medidas tomadas por el área de producción para el tapizado del producto.

Cosido: Se cosera las telas dependiendo su diseño, se unirá las piezas cortadas, esto se realizará a través de una máquina de coser.

Forrado: Se realizará el forrado de muebles con sus respectivas uniones, se lo realizaran por medio de pegamento, grapas y otros materiales.

Control de Calidad: Se revisará que no tenga ninguna falla en sus cosidos, algún tipo de desperfecto en sus detalles y algún sobrante de materia prima como son restos de elástico, hilos o tela no vistas por producción.

Armado: Se armará el producto con las herramientas necesarias para dar mejor realce a sus acabados.






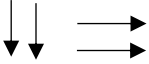

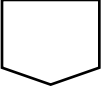
Entrega: Se entrega al cliente para su revisión final a ver la aprobación y cancelación del producto.

4.6.2.3. Simbología de las actividades

Para la representación de la simbología de las actividades mencionadas anteriormente se utiliza la norma American National Standards Institute (ANSI) como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 12.

Simbología norma American National Standards Institute (ANSI)

Símbolo	Significado	Utilización
	Inicio / Fin	Indica el inicio y el final del diagrama de flujo
	Operación / Actividad	Representa la realización de una operación o actividad relativas a un procedimiento.
	Documento	Representa cualquier tipo de documento que entra, se utilice, se genere o salga del procedimiento.
	Almacenamiento	Indica el depósito permanente de un documento o información dentro de un archivo.
	Decisión	Indica un punto dentro del flujo en que son posibles varios caminos alternativos.
	Líneas de flujo	Conecta los símbolos señalando el orden en que se deben realizar las distintas operaciones.
	Conector	Representa la continuidad del diagrama dentro de la misma página. Enlaza dos pasos no consecutivos en una misma página.
	Conector de página	Representa una conexión o enlace con otra hoja diferente en la que continua el diagrama de flujo.

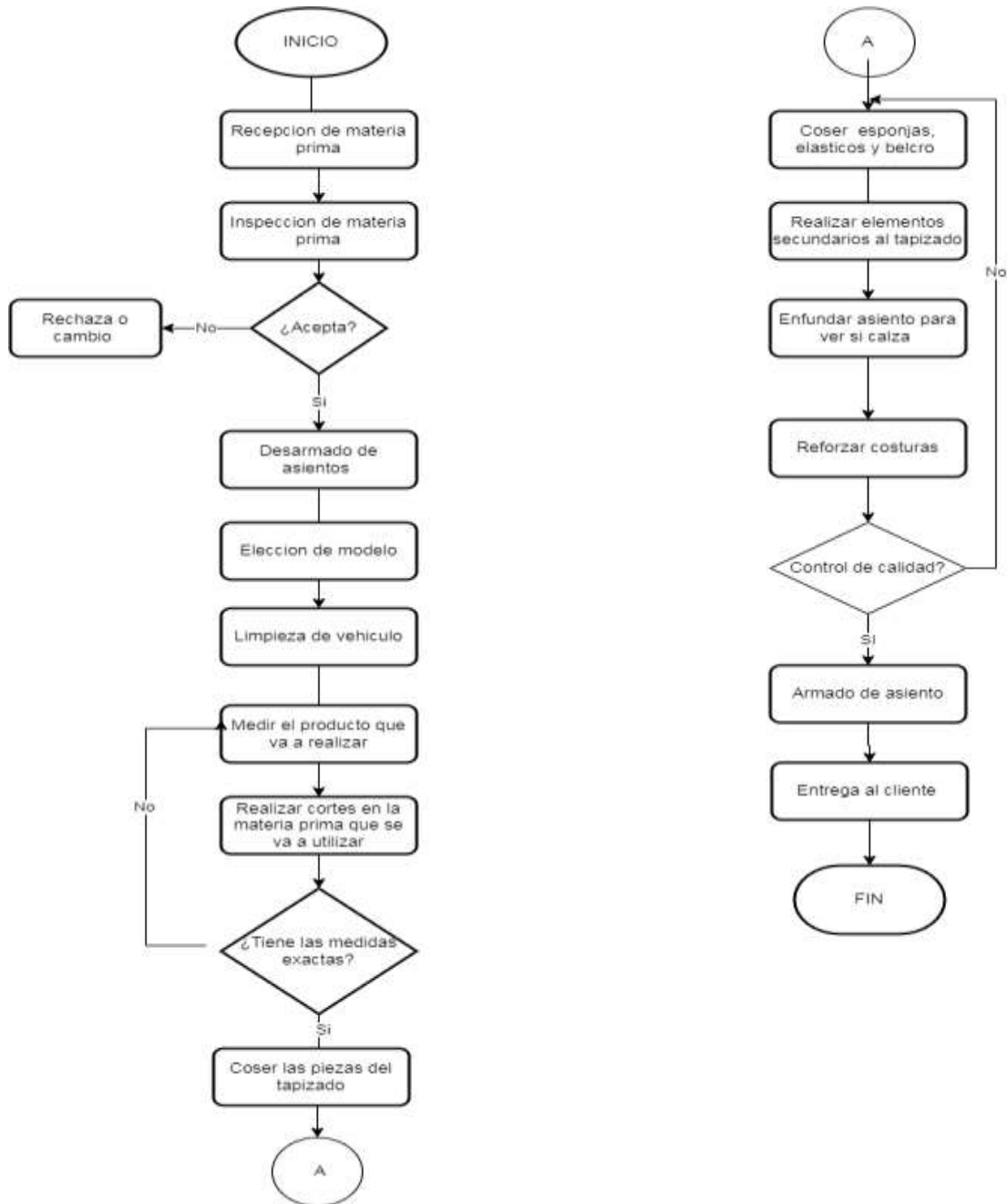
Fuente: (Soret, 2020)

4.6.2.3.1. Diagrama de flujo de procesos para Tapicería Automotriz.

En la figura se muestra el proceso de a seguir para la elaboración de la tapicería automotriz:

Figura 23.

Diagrama de flujo para tapicería automotriz



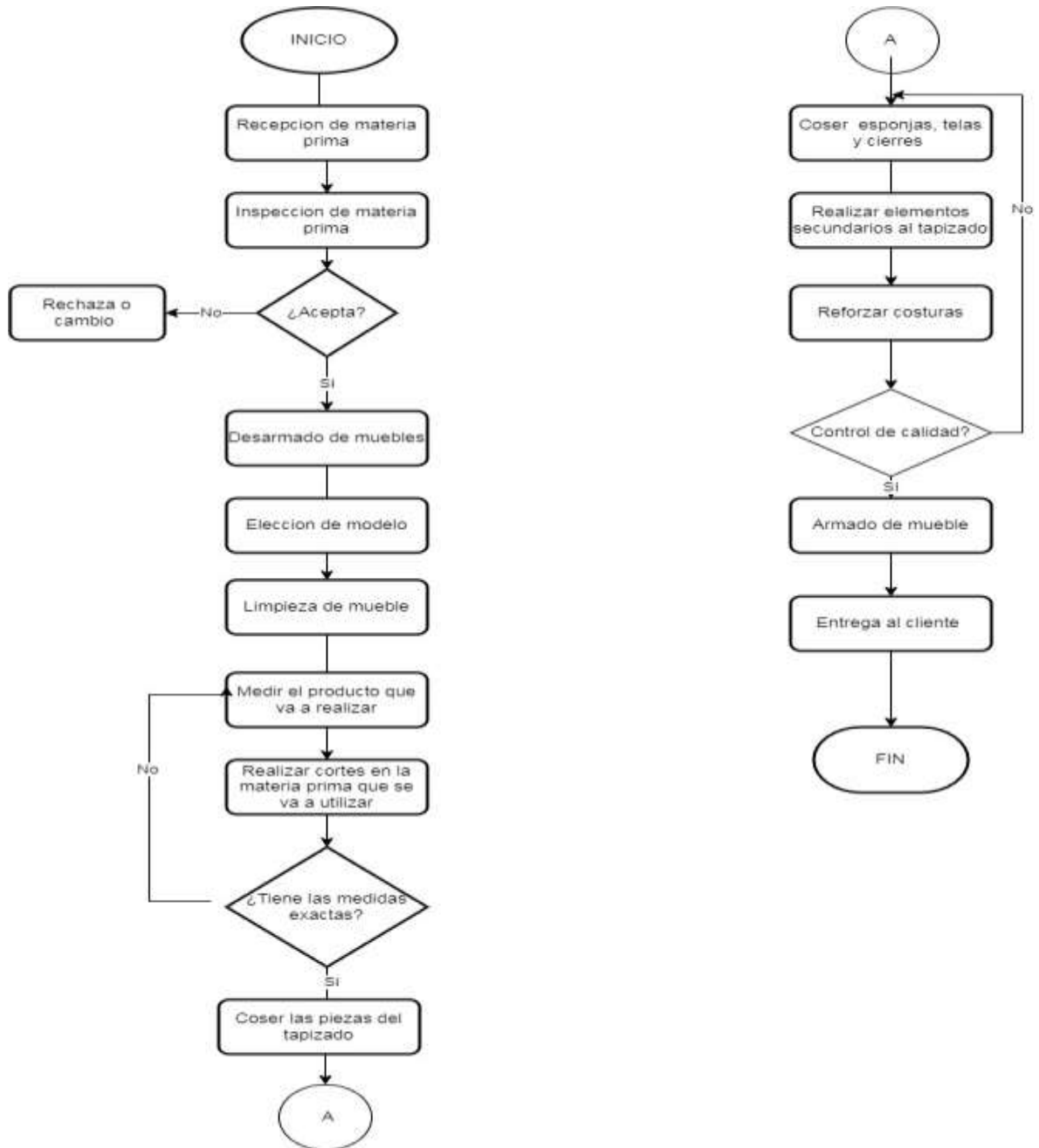
Elaboración: Propia

4.6.2.3.2. Diagrama de flujo de procesos para Tapicería del Hogar.

En la figura se muestra el proceso de a seguir para la elaboración de la tapicería del hogar:

Figura 24.

Diagrama de flujo para tapicería del hogar



Elaboración: Propia

4.6.2.4 Tiempo de producción del tapizado automotriz

Tabla 13.

Tiempo de producción de tapicería automotriz (Asientos)

Proceso	Tiempo (min)
Recepción de materia prima	30
Inspección de materia prima	15
Desarmado	2
Toma de medidas	10
Cortes	5
Cosido	60
Forrado	30
Control de Calidad	10
Transporte	2
Armado	20
Entrega	5
Total	207

El tiempo de producción de un tapizado automotriz (asientos) será de 207 minutos, eso quiere decir que laborando 8 horas diarias por 6 días laborables tendremos una producción de 2 tapizados por día, 12 semanales, 36 tapizados mensuales y 432 tapizados de vehículos anualmente

4.6.2.5 Tiempo de producción del tapizado del hogar

Tabla 14.

Tiempo de producción de tapicería automotriz (Asientos)

Proceso	Tiempo (min)
Recepción de materia prima	30
Inspección de materia prima	15
Desarmado de muebles	240
Toma de medidas	120
Cortes	90
Cosido	240
Forrado	240
Control de Calidad	60
Transporte	30
Armado	240
Entrega	30
Total	1335

El tiempo de producción de un tapizado del hogar (muebles) será de 1335 minutos, eso quiere decir que laborando 8 horas diarias por 6 días laborables tendremos una producción de 1 tapizados por semana, 4 tapizados mensuales y 48 tapizados de muebles anualmente

4.6.3. Balance de materia prima

4.6.3.1. Balance de materia prima para tapicería automotriz

Para satisfacer la demanda insatisfecha del primer año, siendo esta de 412 unidades de tapizados automotriz, se elaboró un balance de materias primas.

Tabla 15.

Balance de materia prima por mes de tapicería automotriz

Cantidad	Materia Prima	Especificaciones	Proveedor	Costo Unidad	Costo Total por mes	Costo Total Anual
108 metros	Tapizon Velour	Filtro de piso para automóvil H05	CYS Riobamba	6,785	732,78	8793,36
108 metros	Moqueta Campero	Moqueta para piso cuencana mate ps o tr	CYS Riobamba	7,946	858,17	10298,01
216 metros	Tapicería Titanium Austin	Cuero para asientos azabache o dark	CYS Riobamba	7,589	1639,22	19670,69
72 metros	Cuero expandible	Cuero para techo titanium	CYS Riobamba	2,554	183,88	2206,65
72 unidades	Elástico Pasa	Elástico para asientos 8 milímetros madeja	CYS Riobamba	0,803	57,816	693,79
36 metros	Velcro HU	Cinta plegable 2,5centimetross 1 pulgada negro	CYS Riobamba	0,223	8,028	96,33
18 unidades	Hilo LINHA B4213	Hilo Linalinh B4213 Negro 40(250gramos) #3	CYS Riobamba	7,366	132,58	1591,056
72 unidades	Esponja Lamitex	Esponja amarilla dura Esp 2 centímetros 200x100	CYS Riobamba	6,389	460,00	5520,09
7 galones	Cemento de Contacto el africano	Africano Galón Amarillo Semisólido (5litros)	CYS Riobamba	12,50	87,50	1050
TOTAL					4159,974	49919,976

Fuente: Investigación propia

Elaboración: Brayan Mazón

Nota: Los precios de la materia prima se obtuvo de las proformas brindadas por la empresa Comercial Yolanda Salazar Riobamba que tiene los precios más convenientes que otros locales de la ciudad (Anexo 8 y 9 – Proformas de CYS). Se tuvo en cuenta que se utiliza 6 mts de tela para cada automóvil, 3 metros de piso y 2 metros para el techo. También se utiliza 50 metros de hilo para cada automóvil dependiendo su utilidad.

4.6.3.2. Balance de materia prima para tapicería del hogar

Para satisfacer la demanda insatisfecha del primer año, siendo esta de 48 unidades de tapizados del hogar, se elaboró un balance de materias primas.

Tabla 16.

Balance de materia prima por mes de tapicería del hogar

Cantidad	Materia Prima	Especificaciones	Proveedor	Costo Unidad	Costo Total por mes	Costo Total Anual
80 metros	Telas LINOTEX	Tela para muebles diferentes modelos, diseños y colores	CYS Riobamba	6,657	532,56	6390,72
40 metros	Cambrela	Tela para bases de muebles color negro 75 grs M2	CYS Riobamba	0,714	28,56	342,72
8 cajas	Tachuela Universal	Tachuela universal 100 unidades por caja	CYS Riobamba	1,25	10,00	120,00
4 caja	Grapas	Grapa P/2GR2 TAIWAN 1/2203,012 2gr	CYS Riobamba	2,68	10,72	128,64
32 unidades	Esponja Lamitex	Esponja amarilla dura Esp 4 cm 200x100	CYS Riobamba	10,456	83,648	1003,78
1 galón	Cemento de Contacto africano	de Africano Galón Amarillo el Semisólido (5lt)	CYS Riobamba	12,50	12,50	150,00
8 unidades	Hilo LINHA B4213	Hilo Linalinh B4213 Negro 20 (250gr) #3	CYS Riobamba	7,366	58,928	707,13
TOTAL					736,916	8842,99

Fuente: Investigación propia

Elaboración: Brayan Mazón

Nota: Los precios de la materia prima se obtuvo de las proformas brindadas por la empresa Comercial Yolanda Salazar Riobamba que tiene los precios más convenientes que otros locales de la ciudad (Anexo 8y9 – Proformas CYS). Se tuvo en cuenta que se utiliza 20 metros de tela para cada juego de muebles, 10 metros de cambrela para las bases. También se utiliza 200 metros de hilo para cada juego de muebles dependiendo su utilidad.

4.6.4. Balance de Personal

Tabla 17.
Balance Personal

N°	Cargo	Sueldo	XIII	XIV	Fondo de Reserva 8,33%	Total, de Ingresos	Aporte Personal 9,45%	Líquido a pagar	Vacaciones	IEES Patronal 11,15%	Total, Provisión	Costo Total	Costo Total Año
1	Administrativo	600	50,00	32,17	50,00	732,17	56,70	675,47	25,00	66,90	91,90	767,37	9208,44
1	Jefe de Producción	500	41,67	32,17	41,67	615,50	47,25	568,25	20,83	55,75	76,58	644,84	7738,04
1	Operario	325,00	27,08	32,17	27,08	411,34	30,71	380,62	13,54	36,24	49,78	430,40	5164,84
1	Operario	325,00	27,08	32,17	27,08	411,34	30,71	380,62	13,54	36,24	49,78	430,40	5164,84
	TOTAL	1750,00	145,83	128,68	145,83	2170,35	165,38	2004,97	72,92	195,13	268,04	2273,01	27276,16

Fuente: Investigación propia

Elaboración: Brayan Mazón

4.6.5. Activos Fijos

4.6.5.1. Maquinaria y equipos

En el siguiente punto, se explico acerca de la maquinaria, equipos y herramientas que son necesarias para la utilización en la tapicería automotriz y del hogar, lo que se consideró diferentes proveedores en los cuales encontramos a Comercial Yolanda Salazar, Almacén “Brother” en la ciudad de Riobamba y “Ferretería Borja”, “D&D Technology” en la ciudad de Guaranda, porque manejan precios económicos de marcas reconocidas a nivel internacional, facilitando la compra de maquinaria (Anexo 3 - Proveedor de Maquinaria).

Tabla 18.

Proveedor de Máquinas

Cant.	Equipo	Especificaciones	Función	Proveedor	Precio Unitario	Precio Final
1	Máquina de coser	Máquina de Tapicería doble transporte marca JONTEX Mod. 0303 con motor tablero y estante	Motor silencioso Ahorra hasta un 80% de energía Velocidad regulable Ideal para materiales gruesos zapatería, Tapicería etc. Trabaja con hilo 2-3-6 Nylon	Almacén Brother	669,64	669,64
1	Máquina de coser	Máquina de Tapicería Triple Transporte de 2 agujas marca JONTEX Mod. JTUU20 con motor – tablero y estante	Motor silencioso Ahorra hasta un 80% de energía Velocidad regulable Ideal para materiales gruesos zapatería, Tapicería etc. Trabaja con hilo 2-3-6 Nylon	Almacén Brother	1383,93	1383,93

1	Grapadora	Engrapadora Neumática ½ a 5/8 SKU: 579006	Engrapadora neumática calibre 18, 1.2 mm Sistema de liberación de cambio rápido. Utiliza grapas de: 1/2", 5/8", 3/4", 7/8", 1", 1 1/8", 1 1/4", 1 3/8", 1 1/2", 1 5/8" Presión de trabajo de 75 a 110 PSI Válvula móvil para direccionar la salida de aire.	Ferretería Borja	34,00	34,00
1	Taladro Eléctrico	TALADRO BOSCH 1/2" 550W GSB 550RE INDUSTRIAL	Taladro Percutor de 1/2" – Velocidad Variable y Reversible. Herramienta super liviana de 1,7kg. Con botón conmutador y botón de bloqueo.	Ferretería Borja	49,29	49,29
1	Compresor de aire	COMPRESOR 2HP 6GL 120V 115PSI 7.76CFM PTK	Compresor de aire de 2HP 24LT 110V Transmisión directa, 7.76Cfm, 115PSI.	Ferretería Borja	114,99	114,99
Total						2251,31

Fuente: Investigación propia

Elaboración: Brayan Mazón

4.6.5.2. Muebles y enseres

Tabla 19.

Muebles y enseres

Cant.	Equipo	Especificaciones	Función	Precio Unitario	Precio Final
2	Escritorio	Escritorio de madera fabricados bajo pedido, con medida de 150x76 cm, incluye cajonera (3 cajones).	Escritorio para el gerente y empleados	180,00	360,00
1	Silla Giratoria Ejecutiva	Silla Giratoria Ergonómica Apoya Cabeza Oficina Zuria-heat	Silla para el gerente de la empresa.	93,00	93,00

2	Silla Ergonómica	SILLA EJECUTIVA OPERATIVA	Silla ergonómica para empleados	59,00	118,00
		Modelo: "KENIA"			
		Silla giratoria ergonómica.			
		Mecanismo semi basculante.			
		Sistema de regulación neumática de altura.			
4	Silla de Espera	Silla giratoria ergonómica.	Sillas de espera para clientes en gerencia y secretaria	38,00	152,00
		Mecanismo semi basculante.			
		Sistema de regulación neumática de altura.			
2	Computadora Portátil.	Not. DELL Vostro 3405 AMD Ryzer 5 3450 8GB 256GB M.2.14r	Realizar actividades en los diferentes programas para la empresa	325,00	650,00
1	Impresora	Epson Multifuncional Ecotank L3210 4 Colores 33ppm	Imprimir documentos de la empresa	225,00	225,00
2	Teléfono	Teléfono Panasonic Kx-Ts500 Básico Extensión Blanco/Negro	Medio de comunicación en la empresa	19,99	39,98
2	Mesa de Trabajo	Mesa de Trabajo para taller 2m de ancho x 4m de largo.	Mesa para realizar cortes de materia prima	400,00	800,00
1	Juego de Llaves	Juego Llaves Combinada Métricas/pulgadas 12pz 71-608 Stanley	Herramientas de Tapicería	39,99	39,99
1	Juego de Desarmadores	Juego De Punta De Desarmadores Baku Bk-3051 51 Piezas	Herramientas de Tapicería	23,00	23,00
1	Juego de Copas	Juego De 23 Unidades De Copas - Puntas Con Mango De 1/4 PuLG	Herramientas de Tapicería	52,35	52,35

1	Herramientas Básicas	Tijeras, martillos, playos, herramientas varias.	Herramientas básicas de tapicería	60,00	60,00
4	Basureros metálicos	Basurero De Oficina Metálico Diseño Octágono Resistente	Almacenamiento de basura	19,09	76,36
2	Basureros grandes	Plástico Basurero 50 Litros 41x38x56cm	Almacenamiento de materia prima residual	30,60	61,20
2	Archivadores	Archivador Vertical 4 Gavetas	Guardar documentación acerca de la empresa	79,00	158,00
4	Perchas metálicas	Estantería Percha Metálica	Almacenamiento de materia prima, herramientas, maquinaria.	100,00	400,00
2	Uniforme	Camisa y pantalón jean con cintas reflectivas	Ropa de trabajo industrial	25,00	50,00
2	Gafas de protección	Gafas oculares de seguridad industrial	Protección visual	9,00	18,00
2	Extintor	Kit Seguridad Extintor Pqs-abc 10 Lb + Señalética 15*20 Cm	Seguridad Industrial de la empresa	29,50	59,00
2	Luces de Emergencia	Lampara De Emergencia Led Luces De Emergencia Luz Estrobo	Seguridad Industrial de la empresa	22,00	44,00
1	Elementos para adecuación del local	Elementos para arreglar el local para adecuaciones necesarias	Local	1500,00	1500,00

TOTAL

(\$5009,88)

Fuente: Investigación propia

Elaboración: Brayan Mazón

Costo Total de Activos Fijos = maquinas + muebles y enseres

(5)

Costo Total de Activos Fijos = 2251,31 + 5009,88

Costo Total de Activos Fijos = 7260,88 dólares

4.6.6. Activos Diferidos

Son los gastos que se producen de forma anticipada como detalle en la siguiente tabla

Tabla 20.

Activos Diferidos

Activos	Valor (\$)
Estudio de Ingeniería	250,00
Útiles y Papelería	50,00
TOTAL	300,00

Elaboración: Brayan Mazón

4.6.7. Activos Intangibles

Tabla 21.

Activos Intangibles

Activos	Valor (\$)
Asesoría Legal	250,00
Patente Municipal	30,00
RUC	0,00
Permiso de funcionamiento	120,00
Permiso de bomberos	25,00
TOTAL	425,00

Elaboración: Brayan Mazón

Nota: Los valores de los tramites fueron consultados en las diferentes entidades como es el municipio de la ciudad y el cuerpo de bomberos de la misma, así como la asesoría legal.

4.6.7. Depreciación

Según (REGLAMENTO PARA LA APLICACIÓN DE LA LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, 2015) menciona en el Art. 28 Gastos generales deducibles, numeral 6 los siguientes valores de depreciación.

- a) La depreciación de los activos fijos se realizará de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable.
- Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares 5% anual.
 - Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles 10% anual.
 - Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil 20% anual.
 - Equipos de cómputo y software 33% anual.

4.6.7.1. Depreciación de maquinaria y equipos

Tabla 22.

Depreciación de maquinaria y equipos

Cant.	Equipos	Precio Unitario (\$)	Precio Total (\$)	Vida Útil	Costo Depreciación
1	Máquina de coser	669,64	669,64	10	66,96
1	Máquina de coser	1383,93	1383,93	10	138,39
1	Grapadora	34,00	34,00	10	3,40
1	Taladro Eléctrico	49,29	49,29	10	4,99
1	Compresor de aire	114,99	114,99	10	11,50
TOTAL					225,24

Elaboración: Brayan Mazón

4.6.7.2. Depreciación de muebles y enseres

Tabla 23.

Depreciación de muebles y enseres

Cant.	Equipos	Precio Unitario (\$)	Precio Total (\$)	Vida Útil	Costo Depreciación
2	Escritorio	180,00	360,00	10	52,00
1	Silla Giratoria Ejecutiva	93,00	93,00	10	9,30
2	Silla Ergonómica	59,00	118,00	10	17,70
4	Silla de Espera	34,00	152,00	10	18,00

2	Mesa de Trabajo	400,00	800,00	10	80,00
1	Juego de Llaves	39,99	39,99	10	3,99
1	Juego de Desarmadores	23,00	23,00	10	2,30
1	Juego de Copas	52,35	52,35	10	5,30
1	Herramientas Básicas	60,00	60,00	10	9,00
4	Basureros metálicos	19,09	76,36	10	7,70
2	Basureros grandes	30,60	61,20	10	6,50
2	Archivadores	79,00	158,00	10	15,80
4	Perchas metálicas	100,00	400,00	10	44,00
2	Gafas de protección	9,00	18,00	10	1,80
2	Extintor	29,50	59,00	10	5,90
2	Luces de Emergencia	22,00	44,00	10	4,40

TOTAL **251,49**

Elaboración: Brayan Mazón

4.6.7.3. Depreciación de equipos informáticos

Tabla 24.

Depreciación de equipos informáticos

Cant.	Equipos	Precio Unitario (\$)	Precio Total (\$)	Vida Útil	Costo Depreciación
2	Computadoras Portátiles	325,00	650,00	3	216,66
1	Impresora	225,00	225,00	3	75,00
2	Teléfono	19,99	39,98	3	13,19
TOTAL					304,85

4.6.7.4. Depreciación Total

Tabla 25.

Depreciación Total

Activos Fijos	Depreciación Anual
Maquinaria y equipos	225,24
Muebles y enseres	251,49
Equipos Informáticos	304,85
TOTAL	781,58

Elaboración: Brayan Mazón

4.6.8. Servicios Básicos

4.6.8.1 Consumo Eléctrico.

Tabla 26.

Consumo Eléctrico

Cantidad	Componentes	Potencia en watts	Horas uso diario	Consumo en Wh	Consumo de KWh al mes
2	Computadoras	200	6	2400	72,00
1	Impresora	150	4	1800	18,00
2	Máquinas de coser	550	4	4400	132,00
1	Compresor de aire	1492	3	4476	134,29
10	Focos ahorradores	20	4	800	24,00
TOTAL					380,29

Elaboración: Brayan Mazón

(6)

Valor de la planilla= consumo KW/H mes * costo del KW/h

Valor de la Planilla = 380,29 KW/h * 0,093 \$KW/h

Valor de la planilla = \$35,36

Nota: Este es un aproximado acerca del consumo eléctrico dependiendo de los Kwh que vemos en sus fichas técnicas. El costo acerca del consumo eléctrico es de \$35,36 dólares al mes, anualmente se pagar un aproximado de \$424,40 dólares

4.6.8.2. Consumo de Agua

En el proceso de tapicería automotriz y del hogar no se consumirá agua, por lo que se ha tomado en cuenta que se utilizara para lo que es los servicios higiénicos.

Tabla 27.

Consumo del agua en el cantón de Guaranda

Concepto	Valor
Agua Potable	3,25
Mantenimiento	0,89
Interés por mora	0,11
Alcantarillado	0,55
Gastos Administrativos	3,63
Carnaval	0,46
Total	8,89

Fuente: Planilla de Agua Potable

Valor del consumo de agua mes = \$8,89

Valor del consumo de agua anual = \$ 106,68

Nota: Se compartirá gastos en lo que es el agua potable por lo que se utilizara de la propiedad.

4.6.8.3. Servicio de Internet

Tabla 28.

Servicio de Internet Riosa Net S.A

Concepto	Valor
Internet y servicio telefónico	25,50
Total	25,50

Elaboración: Riosa Net S.A

Valor del consumo del internet al mes = \$25,50

Valor del consumo de agua anual = \$ 306,00

4.6.8.4. Lubricantes y repuestos

Tabla 29.

Lubricantes y repuestos anuales

Concepto	Valor
Aceite Galón	12,14
Caja de Agujas (100 u)	60,43
Repuestos	100,00
Total	172,57

Elaboración: Brayan Mazón

Valor de lubricantes y repuestos anuales= \$172,57

4.7. Tamaño del proyecto

Tomando en cuenta la demanda insatisfecha de las tablas se tendrá como dato de producción para el primer año de fabricación de tapicería automotriz de 10310 y del hogar de 811. Se necesitará una línea de producción para cada una, por lo que se cumplirá con el 4% de la demanda insatisfecha.

4.7.1. Ubicación de la Empresa

Nuestra empresa estará ubicada en la ciudad de Guaranda, en la parroquia Veintimilla, en el sector del Complejo Galo Miño Jarrin, a pocos pasos del Coliseo Municipal de la ciudad. En este lugar tenemos lo siguiente

- Disponibilidad de medio de transporte
- Disponibilidad de mano de obra
- Condiciones climáticas
- Accesibilidad
- Electricidad
- Agua potable
- Líneas Telefónicas

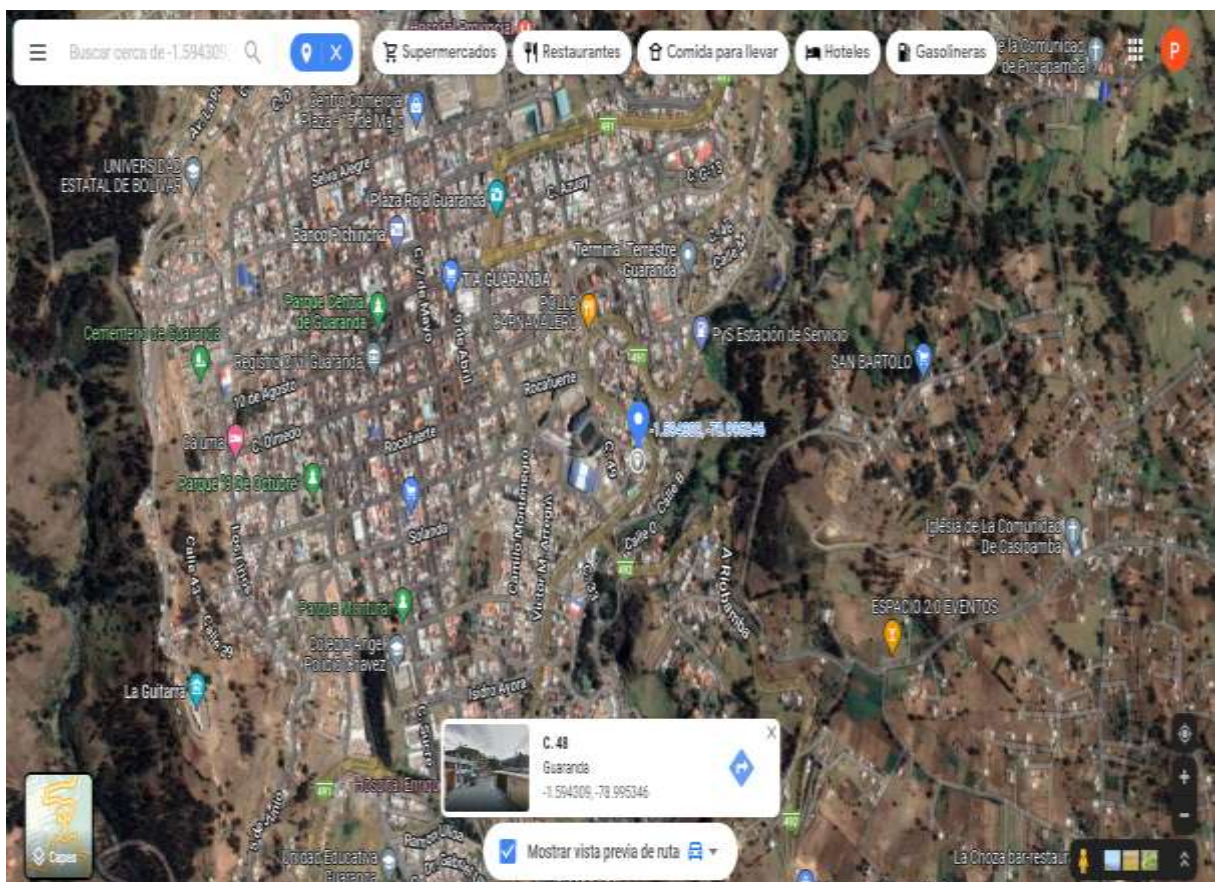
En el siguiente punto explicaremos la ubicación exacta donde plantearemos nuestro proyecto,

4.7.1.1. Datos de la ubicación

- **País:** Ecuador
- **Provincia:** Bolívar
- **Ciudad:** Guaranda
- **Sector:** Complejo Galo Miño Jarrin
- **Dirección:** Ciudadela Carlos Chávez. Calle A
- **Teléfono:** 0986675809-0988033810
- **Email:** tapiceriamasita@hotmail.com

Figura 25.

Mapa del Cantón Guaranda



Fuente: Google Maps

Localización: -1.594132, -78.995462

Figura 26.
Ubicación del Local



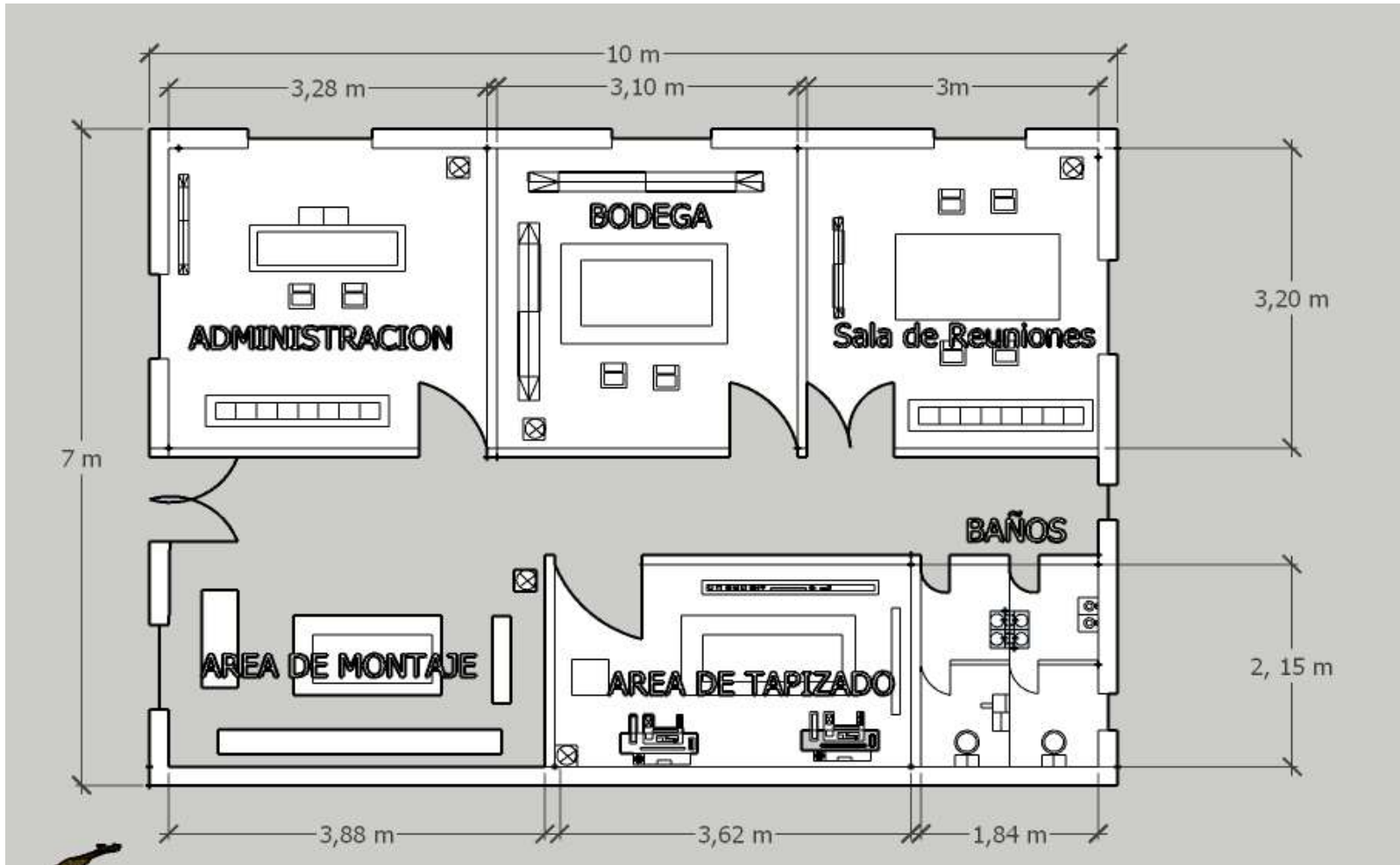
Fuente: Google Maps

Localización: -1.594132, -78.995462

4.7.3. Layout de la Empresa

La distribución de planta ilustrada en la figura permite conocer las áreas existentes que tendrá el taller de tapicería y las áreas gobernantes como de apoyo, conforme se requiera con el paso del tiempo se realizarán las adecuaciones necesarias, las principales áreas de la planta son:

Figura 27.
Diseño de la empresa - Layout



Elaboración: Brayan Mazón

Fuente: SketchUp

Área de montaje

La empresa contará con un área de montaje de asientos, pisos, muebles y materia prima. Para aquello, se requiere contar con 2,6 metros de ancho y 3,85 metros de largo para el armado y desarmado del producto.

Área de Bodega

Además, se contará con una bodega para almacenar equipos, herramientas, material para el tapizado, entre otros elementos que se requiere para el servicio de tapizado. Para aquello, la empresa contará con un local de 3,10 metros de ancho por 3,20 metros de largo.

Área de tapizado

En esta área se instalarán los equipos, materiales, moldes, parámetros y políticas de servicio de tapicería. El total de extensión es de 3,63 metros de largo por 2,16 metros de largo.

Área Administrativa

La empresa no solo se ha centrado en los aspectos operativos, sino, de áreas administrativas que ayudan a la gestión de la empresa en temas de administración del personal, registros de contabilidad, y otros aspectos. El total de espacio requerido es 3,28 metros de largo por 3,20 metros de ancho.

Área de Reuniones

La empresa tiene el área de reuniones donde se realizará reuniones del personal, igual será una sala donde podrán servirse alimentos y descansar. El total del espacio es de 3,10 metros de ancho por 3,20 metros de largo.

Otras Áreas

Además, la empresa contará con área de baños para el personal de la empresa y clientes. El total de espacio asignado es de 1,84 metros de ancho por 2,16 metros de largo.

4.8. Estudio Organizacional

La estructura organizacional de la empresa de Tapicería Masita se divide en dos áreas como es la Administrativa y la de Producción. Meditando que nuestra empresa es pequeña se designara los cargos dependiendo el personal para así poder realizar los objetivos propuestos para el proyecto.

4.8.1. Estructura de la Empresa

La microempresa se conformó en base de 4 personas, cada una cumple una diferente función en las diferentes áreas asignadas en la empresa.

4.8.2. Organigrama de la Empresa

4.8.2.1. Organigrama Estructural

Se efectuó el organigrama estructural de manera jerárquica, para establecer los puestos de trabajo que se empleara en la empresa y así obtener una observación detallada de cada empleado como se expone en la figura 28.

Figura 28.

Organigrama de la empresa



Elaboración: Brayan Mazón

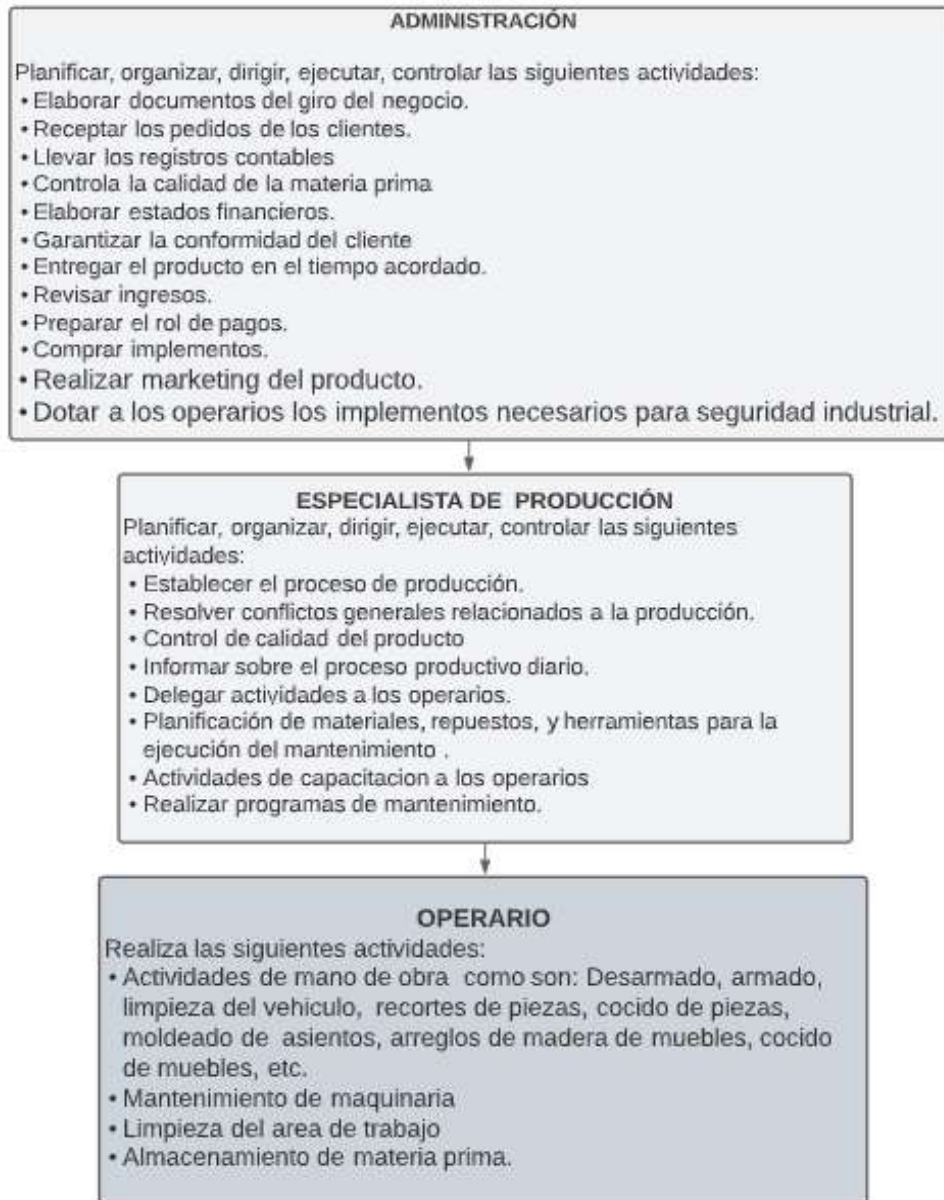
Fuente: LUCIDCHART

4.8.2.2. Organigrama Funcional

Se realizo el organigrama funcional donde se expone cada función para los puestos de trabajo, tienen sus distintas ocupaciones y se desempeñan a fin de su experiencia o título expuesto a la microempresa. Obtenemos una descripción detallada en la figura 29.

Figura 29.

Organigrama Estructural de la empresa “Masita”



Elaboración: Brayan Mazón

Fuente: LUCIDCHART

4.8.3. Funciones

4.8.3.1. Descripción de las funciones del Administrador

Nombre del puesto: Administrador

Requisitos

- **Área Profesional:** Ingeniero Industrial
- **Edad:** 25-30 años
- **Estudios complementarios:** Administración de empresas, marketing, procesos industriales y control de producción

Objetivo del Cargo

- Llevar a la empresa a surgir con el pasar del tiempo a tener un auge en el mercado y ser la mayor productora de tapicería a nivel interprovincial.

Responsabilidades

- Empezar los objetivos de la empresa determinando el tiempo
- Preparar el presupuesto anual de la empresa
- Delegar funciones a las demás personas que trabajan en la institución
- Establecer contratos y obligaciones de la organización

Funciones

- Planificar las actividades que se realizarán en la empresa.
- Administrar los recursos de la empresa.
- Encaminar de manera estratégica a la organización correctamente.

4.8.3.2. Descripción de las funciones del Jefe de Producción

Nombre del puesto: jefe de producción

Requisitos

- **Área Profesional:** Maestro en tapicería
- **Edad:** No hay límite de edad
- **Estudios complementarios:** Bachiller o Tecnólogo

Objetivo del Cargo

- Realizar la producción de lo que es la tapicería de automóviles y del hogar con altos estándares de calidad y procesos bien efectuados en el tiempo estimado.

Responsabilidades

- Realizar todo lo que son procesos industriales acerca de la fabricación de tapicería.
- Análisis de compras de materia prima
- Delegar funciones al operario con el fin de agilizar la producción

Funciones

- Establecer los procesos de producción de cada uno de elemento que se realice.
- Resolver conflictos generados en la producción
- Controlar la calidad de la producción de tapicería
- Planificar mantenimiento para la maquinaria y analizar la compra de repuestos
- Realizar capacitaciones al operario que trabaje en la empresa

4.8.3.3. Descripción de las funciones del operario

Nombre del puesto: Operario

Requisitos

- **Área Profesional:** Ninguna
- **Edad:** 18 a 30 años
- **Estudios complementarios:** Bachiller

Objetivo del Cargo

- Aprender los procedimientos que se lleven a cabo en la producción de la tapicería.

Responsabilidades

- Ayudar al jefe de producción en lo que necesite
- Realizar el desarmado de la tapicería automotriz y del hogar
- Acudir a capacitaciones que sean exigidas por la microempresa.

Funciones

- Realizar actividades de mano de obra como son: Desarmado de asientos, limpieza del vehículo, recortes de piezas, arreglos de madera de muebles.
- Mantenimiento de maquinaria
- Limpieza de área de trabajo

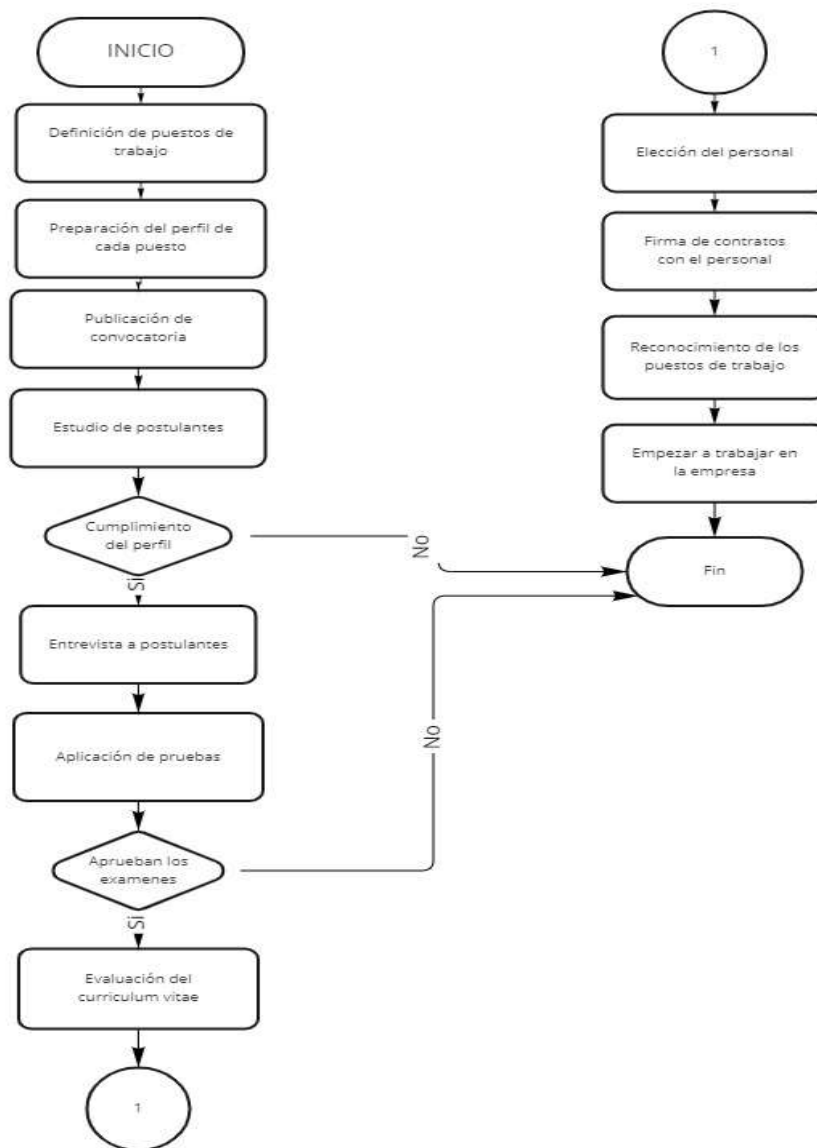
- Almacenamiento de materia prima

4.8.4. Procedimientos

4.8.4.1. Procedimientos para la contratación del personal de trabajo

Figura 30.

Proceso para contratación del personal de trabajo



mira

Elaboración: Brayan Mazón

Fuente: LUCIDCHART

4.8.4.2. Descripción del proceso de contratación del personal

- 1. Definición de puestos de trabajo:** Cuando la empresa o microempresa comienza a buscar que necesidades no más encuentra para su producción
- 2. Preparación del perfil para cada puesto:** Se comienza a buscar que no mas necesita la persona que va a tener ese cargo para su buen desempeño.
- 3. Publicación de convocatoria:** Se realiza a través de medios de comunicación como es la radio, televisión, periódicos y lo más actual lo que son redes sociales.
- 4. Estudio de postulaciones:** Los dueños de la empresa analizan las personas postuladas dependiendo su curriculum los que piensen que son la mejor alternativa para el cargo.
- 5. Entrevista a postulaciones:** Se encargan en realizar entrevistas presenciales a las personas que han sido elegidas hasta este punto.
- 6. Aplicación de Pruebas:** Se aplican exámenes físicos, psicológicos y psicotécnicos a los posibles encargados con la finalidad de evaluar conocimientos.
- 7. Evaluación del curriculum:** Aprobadas los exámenes, los dueños de la empresa evalúan a los postulantes su hoja de vida para así poder tener en cuenta sus competencias profesionales.
- 8. Elección del personal:** Los dueños de la empresa escogen a los mejores postulantes para hacerse cargo de los puestos de trabajos que solicitaban personal.
- 9.** Los siguientes pasos son firma de contratos e indicación de instalaciones donde ya confirman su nuevo trabajo en la empresa que van a elaborar.

4.9. Estudio Financiero

En el siguiente estudio, tomamos en cuenta la inversión que se producirá para adquirir los activos fijos, variables e intangibles, además considere las posibles fuentes de financiamiento para poder llevar la ejecución del proyecto de tapicería.

4.9.1. Inversión

Antes de llevar el proyecto a su inicio, se realizó un estudio de capital a invertir para los activos antes mencionados.

4.9.1.1. Inversión en activos fijos

La inversión de activos fijos del proyecto tiene la función de poner el monto necesario para adquisición de maquinaria, muebles y enseres que darán soporte a la parte administrativa y de producción de nuestro proyecto como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 30.

Inversión en los activos fijos

Detalle	Cantidad
Maquinaria y equipos	2252,31
Muebles y enseres, local	5009,88
Total	7262,19

Fuente: Tabla 18 y 19 obtenidos del estudio técnico

4.9.1.2. Inversión de los activos intangibles

Tabla 31.

Inversión en activos intangibles

Detalle	Cantidad
Trámites pertinentes	425,00
Total, activos intangibles	425,00

Fuente: Tabla 21 obtenida del estudio técnico

4.9.1.3. Inversión del capital de trabajo

El capital de trabajo es la inversión destinada a subir cada mes las necesidades de insumos, materia prima y mano de obra del proyecto como se muestra en la tabla 32, esta inversión se la denomina como activo circulante

Tabla 32.
Inversión del capital de trabajo

Detalle	Cantidad
Costo de producción	
Materia Prima Directa	58762,97
Mano de Obra Directa	7738,04
Gasto de Fabricación	
Servicios Básicos	837,08
Lubricantes y repuestos	172,57
Depreciación	781,58
Mano de Obra Indirecta	6267,64
Gastos Comerciales	
Gastos Administrativos	17681,68
Total, de capital de trabajo	87411,77

Nota: Mensualmente necesitare un equivalente a 7284,31 para cubrir necesidades del proyecto.

Fuente: Obtenido del estudio técnico

4.9.1.4. Inversión Total

Tabla 33.
Inversión Total

Detalle	Cantidad
Activos Fijos	7262,19
Activos Intangibles	425,00
Capital de Trabajo	87411,77
5% para imprevistos	1089,00
Total, activos intangibles	95098,96

Fuente: Estudio Técnico

4.9.2. Financiamiento

Para el financiamiento de nuestro proyecto se buscará realizar de dos maneras donde los 90000 dólares tendrán el dueño del proyecto y la otra parte será financiado en una entidad que nos ayude a sacar adelante con el financiamiento.

El monto de la inversión será de 100.000.00 dólares que representa el 91,01 % del proyecto que se solicitará el crédito en el BanEcuador. Se ha considerado a la entidad bancaria ya mencionada porque nos prestara a una tasa de interés del 9,76% anualmente para un plazo de 5 años como se muestra en la tabla 34

Tabla 34.

Tabla de amortización

Año	Saldo	Capital	Interés	Cuota
0	100000.00			
1	83541.80	16458.20	9760.00	26218.20
2	65477.27	18064.53	8153.68	26218.20
3	45649.65	19827.62	6390.58	26218.20
4	23886.85	21762.80	4455.41	26218.20
5	0.00	23886.85	2331.36	26218.20

Fuente: Anexo 12 – Detalle de simulación de crédito

Elaboración: Brayan Mazón

4.9.3. Presupuesto de costos e ingresos

Para el presupuesto se tomó como referencia los ingresos y costos de operación que el proyecto está destinado para 5 años.

4.9.3.1. Ingreso por ventas.

Para la proyección de la demanda se tomó en cuenta el incremento poblacional de las personas para los 5 años es de 1,54%, donde se cogerá el 4% de la demanda insatisfecha (Anexo 1– Población y censos 2010(REDATAM)), como se muestra en la siguiente tabla 35 y 36

Tabla 35.
Ingreso por las ventas de tapicería automotriz

Años	2021	2022	2023	2024	2025
Demanda	412	525	643	765	891
Precio (\$)	250	250	250	250	250
Ingreso por ventas	103000	131250	160750	191250	222750

Fuente: Tabla 9 – Estudio de mercado

Tabla 36.
Ingreso por las ventas de la tapicería del hogar

Años	2021	2022	2023	2024	2025
Demanda	32	40	51	59	67
Precio (\$)	400	400	400	400	400
Ingreso por ventas	12800	16000	20400	23600	26800

Fuente: Tabla 10– Estudio de mercado

4.9.4. Costos de producción y gastos de operación

Los costos y los gastos de la operación para tapicería automotriz y del hogar se presentará en la tabla 37

Tabla 37.
Costos de producción y gastos de operación anual de tapicería automotriz y del hogar

Detalle	Cantidad
Costo de producción	
Materia Prima Directa	58762,97
Mano de Obra Directa	7738,04
Gasto de Fabricación	
Servicios Básicos	837,08
Lubricantes y repuestos	172,57
Depreciación	781,58
Mano de Obra Indirecta	10329,68

Gastos Comerciales	
Gastos Administrativos	9208,44
Total, de capital de trabajo	87830,36

Nota: Para obtener el costo de fabricación de la tapicería automotriz y del hogar se dividió el capital de trabajo para el número de usuarios que se va a fabricar en el año, el cual se obtuvo un valor de \$250,95.

Fuente: Obtenido del estudio técnico

4.9.5. Valor de rescate

El valor de rescate es un monto de salvamento obtenido de la diferencia de activos fijos y las depreciaciones como se detalla en la ecuación:

$$\mathbf{VR = Activo Fijo - Depreciación} \quad (7)$$

$$\mathbf{VR= 7738,04 - 781,58}$$

$$\mathbf{VR= 6956,46}$$

4.9.6. Reinversión

Se consideró una reinversión para la compra de equipos de cómputo ya que la vida útil de los componentes es de 3 años como se muestra en la tabla 38

Tabla 38.

Reinversión en los activos informáticos

Cantidad	Detalle	Valor
2	Computadora Portátil	650,00
1	Impresora	200,00
2	Teléfonos	39,90
Total		889,90

Elaboración: Brayan Mazón

4.9.7. Flujo de Caja

El flujo de caja no es más que un informe financiero en donde se reflejaran datos exactos obtenidos del proyecto, teniendo en cuenta los ingresos y egresos que manejara el proyecto, es decir, conoceremos la liquidez del negocio como se muestra en la siguiente tabla 39

Tabla 39.
Flujo de caja

Años	0	1	2	3	4	5
Variables						
Ingresos		115800	147250	181150	214850	249550
Venta de activos						
Mano de obra		7738,04	7738,04	7738,04	7738,04	7738,04
Insumos		58762,97	59953,60	61144,73	62468,21	63791,69
Interés del préstamo		9760,00	8153,68	6390,58	4455,51	2331,33
Gastos de fabricación		12120,91	12120,91	12120,91	12120,91	12120,91
Gastos administrativos		9208,44	9208,44	9208,44	9208,44	9208,44
Gasto intangible amortizado	425,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
Valor en libros						
Total, de egresos		97640,36	97224,67	96652,7	96041,11	95240,41
U.A.I.		18159,64	50025,33	84497,3	118808,89	154309,59
15% Trabajadores		2723,95	7503,80	12674,60	17821,33	23146,44
35% Impuesto renta		5402,49	14882,54	25137,95	35345,64	45907,10
Depreciaciones		781,58	781,58	781,58	781,58	781,58
Valor en libros						
Activos Intangibles		50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
Valor de rescate						8479,60
Capital de Trabajo	87411,77					
Activos Fijos	7262,19					
Reinversión					889,90	
Imprevistos	1089,90					
Amortización de Banco	100.000,00					
Unidad Neta	-5763,86	10854,54	28543,47	47585,75	67334,29	94335,18

Nota: El valor del impuesto a la renta se tomó de la tabla dada por el servicio de Rentas Internas (SRI). Ver Anexo 13– Tabla de impuesto a la renta 2023

4.9.8. Evaluación del Proyecto

Realizando los estudios pertinentes se recolecto todo lo necesario para efectuar la evaluación del proyecto ya que es un proceso mediante el cual se decide si el proyecto está generando valor o no.

4.9.8.1. Información para la evaluación del proyecto

4.9.8.1.1. Valor Actual Neto (VAN)

El valor actual neto (VAN) de un proyecto es la diferencia entre los ingresos y egreso periódicos, es decir, se interpreta el VAN de la siguiente manera:

- Si el VAN > 0, la empresa está generando beneficios.
- Si el VAN = 0, no existen perdidas ni ganancias.
- Si el VAN < 0, la empresa tiene perdidas

Tabla 40.

VAN con una tasa de 10%

N°	Fórmula	Resultado	Flujo de caja	VAN
1	$TD = \frac{1}{(1 + 0,10)^1}$	0,9	10854,54	9769,09
2	$TD = \frac{1}{(1 + 0,10)^2}$	0,83	28543,47	23691,08
3	$TD = \frac{1}{(1 + 0,10)^3}$	0,75	47585,75	35689,31
4	$TD = \frac{1}{(1 + 0,10)^4}$	0,68	67334,39	45787,39
5	$TD = \frac{1}{(1 + 0,10)^5}$	0,62	94335,18	58487,81
TOTAL				173424,68

Elaboración: Brayan Mazón

$$\text{VAN } 10\% = -\text{INVERSIÓN} + \text{VAN Calculado} \quad (8)$$

$$\text{VAN } 10\% = - 115,763.86 + 173.424,68$$

$$\text{VAN } 10\% = \$ 57660,80$$

Exponiendo que el VAN es mayor que 0, con una tasa menor que el 10% se determinó que el proyecto expuesto tiene rentabilidad y genera grandes beneficios.

Para el análisis de la TASA MAYOR se utilizará el VAN del 70% como se muestra en la tabla 41

Tabla 41.

VAN con una tasa de 70%

Nº	Fórmula	Resultado	Flujo de caja	VAN
1	$TD = \frac{1}{(1 + 0,70)^1}$	0,59	10854,54	6404,18
2	$TD = \frac{1}{(1 + 0,70)^2}$	0,35	28543,47	9990,21
3	$TD = \frac{1}{(1 + 0,70)^3}$	0,2	47585,75	9517,15
4	$TD = \frac{1}{(1 + 0,70)^4}$	0,12	67334,39	8080,13
5	$TD = \frac{1}{(1 + 0,70)^5}$	0,07	94335,18	6603,46
TOTAL				33991,67

Elaboración: Brayan Mazón

$$VAN\ 70\% = -INVERSIÓN + VAN\ Calculado \quad (9)$$

$$VAN\ 70\% = -115,763.86 + 33,991,67$$

$$VAN\ 10\% = \$ -81772,19$$

Exponiendo que el VAN es menor que 0, con una tasa mayor que el 70% se determinó que el proyecto expuesto no tiene rentabilidad y genera pérdidas.

4.9.8.1.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interna de retorno (TIR) maneja condiciones donde K representa la tasa de descuento seleccionado por el cálculo del VAN

Si el $TIR > K$, el proyecto es aceptable

Si el $TIR = K$, el proyecto no genera ganancias ni ocasiona pérdidas.

Si el $TIR < K$, debe rechazarse el proyecto.

$$TIR = tm + (TM - tm) * \left(\frac{VANtm}{VANtm - VANtm} \right) \quad (10)$$

Donde:

- TM= Tasa mayor 70%
- tm= Tasa menor 10%
- VANtm = VAN tasa menor
- VANTM= VAN tasa mayor

$$TIR = 10 + (70 - 10) * \left(\frac{57660,80}{57660,80 - (-81772,19)} \right)$$

$$TIR = 34,81\%$$

El valor de la Tasa Interna de Retorno (TIR) es de 34,81%, lo que significa que el proyecto es aceptable ya que es mayor a la tasa de descuento usada en el cálculo del VAN

4.9.8.1.3 Periodo de Recuperación

El periodo de recuperación nos explica el tiempo necesario en el que se recuperara la inversión presupuesta de nuestro proyecto como se explica en la ecuación del VAN

Tabla 42.

Total, de unidades

AÑO	0	1	2	3	4	5	TOTAL
Utilidad Neta	115,763.86	10854,54	28543,47	47585,75	67334,29	94335,18	
VAN 10%		9769,09	35689,31	35689,31	45787,39	58487,81	173424,68

$$Utilidad\ promedio = \frac{VAN_{total}}{\# de\ años} \quad (11)$$

$$Utilidad\ promedio = \frac{173.424,68}{5}$$

$$Utilidad\ promedio = 34.684,94$$

$$Rentabilidad = \frac{Utilidad\ Promedio}{Inversión} \quad (12)$$

$$Rentabilidad = \frac{34.684,94}{115.763,86}$$

$$Rentabilidad = 0,29 * 100 = 29\%$$

$$\text{Periodo de Recuperación} = \frac{\text{Inversión}}{\text{Utilidad Promedio}} \quad (13)$$

$$\text{Periodo de Recuperación} = \frac{115.763,86}{34.684,86}$$

$$\text{Periodo de Recuperación} = 3,34$$

Con respecto a la ecuación del periodo de recuperación se obtiene que la empresa o proyecto recupera la inversión en un periodo de 3 años y 3 meses aproximadamente. Sabiendo que si el periodo de recuperación es menor al periodo de recuperación máximo aceptable se acepta el proyecto.

4.9.8.1.4. Relación Beneficio Costo

La relación beneficio – costos es un indicador de análisis que permite reconocer la relación existente entre el costo por unidad producida de un bien o servicio y el beneficio obtenido por su venta.

Si el B/C >1, significa que los beneficios son mayores a los costos el proyecto es viable.

Si el B/C = 1, significa que los beneficios igualan a los costos no hay ganancias.

Si el B/C <1, significan que los costos superan a los beneficios donde el proyecto no es viable.

Tabla 43.

Detalle de los costos y gastos de la empresa

Años	1	2	3	4	5
VARIABLES					
Mano de Obra	7738,04	7738,04	7738,04	7738,04	7738,04
Insumos	58762,97	59953,60	61144,73	62468,21	63791,69
Interés del Préstamo	9760,00	8153,68	6390,58	4455,51	2331,33
Gastos de Fabricación	12120,91	12120,91	12120,91	12120,91	12120,91
Gastos Administrativos	9208,44	9208,44	9208,44	9208,44	9208,44
Gasto Intangible	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
15% Trabajadores					
35% Impuesto renta	97640,36	97224,67	96652,7	96041,11	95240,41
Reinversión				889,90	
Total	106753,04	120664,59	135516,01	151068,97	165100,55

Elaboración: Brayan Mazón

Nos dirigimos a tomar el valor de la Tasa Interna de Retorno (TIR) igual al 34,81% y aplicamos la ecuación de Tasa de Descuento

$$TD = \frac{1}{(1+i)^n} \quad (14)$$

Donde:

- TD= Tasa de Descuento
- i= Interés
- n=Número de Año

Tabla 44.

Detalles Beneficio/Costo

N°	Ingresos	Egresos	Tasa de Descuento	VAN Ingresos	VAN Egresos
1	115800	106753,04	0,74	85692,00	78997,25
2	147250	120664,59	0,55	80987,50	66365,52
3	181150	135516,01	0,41	74271,50	55561,56
4	214850	151068,97	0,30	64455,00	45320,69
5	249550	165100,55	0,22	54901,00	36322,12
Total				360307,00	282567,15

Elaboración: Brayan Mazón

$$\frac{B}{C} = \frac{\text{Ingresos}}{\text{Egresos}} \quad (15)$$

$$\frac{B}{C} = \frac{360307,00}{282567,15}$$

$$\frac{B}{C} = 1,28$$

Basándome en el resultado obtenido, se ha determinado que, por cada dólar invertido por la empresa, obtendremos una ganancia de 0,28 centavos de dólar.

CAPITULO V

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

El trabajo desarrollado se fundamentó en 4 estudios secuenciales que devinieron en sus objetivos específicos. El primer estudio planteó el análisis de la oferta y demanda de una microempresa de tapicería automotriz y del hogar. Este estudio se determinó que fortalecer un emprendimiento sobre tapicería automotriz y familiar en la ciudad de Guaranda, bajo parámetros de producción industrial y de calidad en los servicios era factible. Esto pasaba por trabajar de manera sostenida en oferta de pisos, asientos, techos, puertas, volantes, palancas, tapizado, re-tapizado de muebles, cambios de tiras y rellenos.

El segundo objetivo tuvo como propósito comprender el proceso de fabricación, costos involucrados y distribución de la microempresa. Este estudio técnico permitió definir con claridad todos los insumos, servicios y productos que determinan la creación de un emprendimiento en tapicería automotriz y del hogar bajo parámetros técnicos de producción industrial,

El tercer objetivo estuvo dirigido a elaborar un estudio organizacional que posibilite el funcionamiento administrativo, financiero, productivo y de gestión del talento humano de la potencial microempresa. Desde esta entrada se definió una propuesta sobre los roles y funciones que requiere la microempresa para su funcionamiento óptimo y los costos asociados a esa estructura operacional.

Finalmente, el cuarto objetivo tuvo como finalidad establecer el estudio financiero del proyecto y evaluar la rentabilidad potencial del emprendimiento productivo en los contextos sociales y culturales de la ciudad de Guaranda. Este estudio arrojó la necesidad de trabajar con una tasa del 10%, esta arroja un valor del VAN que los hace rentable; por el contrario, si se trabaja con una tasa máxima del 70% se corre el riesgo de que el proyecto no sea rentable y genere pérdidas significativas en el corto plazo.

Este estudio determinó en condiciones óptimas es posible alcanzar rentabilidad a los 3 años y 3 meses, plazo que se considera como adecuado y aceptable. Hay que señalar, sin embargo, que el capital requerido en modalidad de préstamo es alto (\$100.000), por el que se requiere del financiamiento a emprendimientos productivos con bajo interés ofertado por empresas financieras públicas o privadas que apoyen el desarrollo de emprendimientos planteados por jóvenes empresarios.

Es importante destacar que los cuatro estudios desarrollados resultaron imprescindibles para definir con claridad las potencialidades y limitaciones del proyecto; así como los requerimientos para brindar servicios de calidad en tapicería y contribuir al desarrollo productivo y económicos de una provincia deprimida del país como lo es la provincia Bolívar.

Como conclusión general se establece la factibilidad del proyecto propuesto bajo la condición de que se encuentre un financiamiento apropiado para el efecto.

5.2. Recomendaciones

En base a los resultados obtenidos se recomienda realizar el fortalecimiento pues ofrece una buena rentabilidad y llegarán a dar un aporte primordial para nuevos diseños creativos en la empresa.

Al ser una empresa reconocida se debería contar con el personal necesario y de requerirlo varios de ellos se desempeñarán en funciones similares con tal de ayudar a levantar a la empresa.

Para solicitar cualquier crédito bancario se debe tener en cuenta la tasa de interés que manejan y los requisitos que cada entidad solicita.

Se recomienda que una vez que se ha recuperado la inversión inicial se considere la factibilidad de expandir el negocio en base a los requerimientos del mercado

Con base a las conclusiones compartidas se sugiere que otros estudios similares verifiquen la posibilidad de desarrollar emprendimientos de mediano y gran alcance a partir de fases o etapas interconectadas entre sí. Cada fase deberá contribuir al desarrollo integral de este tipo de iniciativas y seguir el desarrollo de las 4 investigaciones sugeridas.

REFERENCIAS

- Aguirre, J. (2018). Emprendimiento en América Latina. Espejismo o realidad. INNOVA. Research Journal. 3(8), 110-125.
- Arancibia, I., Constanzo, V., Goldin, J. y Vázquez, G. (2008). Una aproximación a la experiencia de los microemprendimientos en la Argentina actual. Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Banco Central del Ecuador. (2022). Indicadores Económicos. <https://www.bce.fin.ec/index.php/informacioneconomica>
- Borja, R. (2020). Revolución Industrial. Enciclopedia de la Política.
- Burbano, Diego A., & López, John D., & Rojas, Oscar A. (2015). Definición de un método para la programación de la producción desde el paradigma de los sistemas holónicos de manufactura. Ingeniería y Competitividad, 17(2),29-40.[fecha de Consulta 12 de Enero de 2022]. ISSN: 0123-3033.
- Carpintero, Samuel (1998). Los Programas de Apoyo a la Microempresa en América Latina, El microcrédito como la gran esperanza del siglo XXI, Bilbao, Ediciones Deusto, 182 pp.
- Carrasco, I. y Castaño, S. (2008). El emprendedor Schumpeteriano y el contexto social. Información Comercial Española: ICE., 122(845), 126.
- Carro, R. Gonzales, D. (2012). El sistema de producción y operaciones. Universidad Nacional de Mar del Plata. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
- Cuervo, A. Ribeiro, D. y Roig, S. (2007). Entrepreneurship. Heidelberg: Springer-Verlag.
- Chafla Villacrés, Lorena Fernanda. (2016). *“Proyecto de factibilidad para la creación de una microempresa para el servicio de tapicería, ubicado en el barrio Chiriyacu, en el sur de Quito”*. Trabajo de investigación para optar por el Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría. Contadora Pública Autorizada. Carrera de Contabilidad y Auditoría. Quito: UCE. 148 p.
- Fernández, F. (2017). Estudio de Mercado. España: CEEI Ciudad Real.
- García-García, Víctor Daniel (2015). Emprendimiento Empresarial Juvenil: Una evaluación con jóvenes estudiantes de universidad. Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud, 13(2),1221-1236. ISSN: 1692-715X.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2019). Observatorio de la PyME. Universidad Andina.

- Llanos Encalada, Mónica. (2016). El desarrollo de los sistemas de producción y su influencia en las relaciones laborales y el rol del trabajador. *Economía y Desarrollo*, 157(2),130-146. ISSN: 0252-8584.
- Martínez, I. (2015). Factores que impactan en la evolución de los microemprendimientos: El efecto de la inflación y otros aspectos emocionales. Universidad Nacional de Cuyo. Facultad de Ciencias Económicas. Tesis de Grado.
- Marcillo-Cedeño, C., Aguilar-Guijarro, C., & Gutiérrez-Jaramillo, N., (2021). Análisis financiero: una herramienta clave para la toma de decisiones de gerencia. *593 Digital Publisher CEIT*, 6(3), 87-106. <https://doi.org/10.33386/593dp.2021.3.544>
- Meza, J. d. (2016). Evaluación financiera de proyectos. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Pérez A, (2021) La evaluación de un proyecto. Herramienta clave para evitar el fracaso. España. Universitat de Barcelona.
- Pérez Ortiz, Santiago Jhonnatan. (2018). El emprendimiento empresarial y su incidencia en la matriz productiva como factor primordial para el desarrollo económico de la ciudad de Guaranda. Pontificia Universidad Católica – sede Ambato.
- Polo-Otero, José Luis, Ramos Ruiz, José Luis, Rebolledo del Toro, Paulo, Rodríguez Albor, Gustavo Jesús, & Moreno-Cuello, José Luis. (2020). ¿Son las regulaciones empresariales generadoras de emprendimientos productivos? *Contaduría y administración*, 65(2), 00001.
- Prado Maillard, Vera Patricia, Contreras Wilches, Ana Emilce, & Montañez Romero, Sergio Luis. (2019). Emprendimiento, competitividad e innovación factores clave para impulsar el desarrollo de Cúcuta. *Tla-melaua*, 13(47), 300-320. Epub 07 de octubre de 2020.
- Onofa, M. (2015). Factores asociados a las exportaciones de las pequeñas y medianas empresas-PYMES. En estudios industriales en pequeñas y medianas empresas. Editado King, K. Flasco y Ministerios de Industrias y Producción.
- Real Academia de la Lengua Española. (2021). Diccionario de la Lengua Española. Edición del Tricentenario
- Reyes-Vasquez, John Paul, & Aldas-Salaza, Darwin Santiago, & Morales-Perrazo, Luis Alberto, & García-Carrillo, Mario Geovanny (2016). Evaluación de la capacidad para montaje en la industria manufacturera de calzado. *Ingeniería Industrial*, XXXVII(1),14-23. ISSN: 0258-5960.
- REGLAMENTO PARA LA APLICACIÓN DE LA LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIOINTERNO. (28 de Febrero de 2015). <https://www.sri.gob.ec/BibliotecaPortlet/descargar/2f052de7-67ff43b0bfe265f42db24c93/REGLAMENTO+APLICACION+DE+LA+LEY+DE+REGIMEN+TRIBUTARIO+INTERNO.pdf>.

- Rivera, X. (2010). Asociatividad microempresarial y género: Las experiencias de las microempresarias organizadas. El caso de Empremujer. Universidad de Chile. Facultad de Ciencias Sociales. Departamento de Sociología. Tesis de Pregrado.
- Rivero, Freddy, María T. Ávila y Luis G. Quintana (2001). La promoción integral de la microempresa; Guía de mercadeo para las organizaciones promotoras, Madrid, Editorial Popular, 170 pp.
- Romero G., Carlos A., Flores S., Gustavo G., Campoverde C., Jorge A. & Coronel P., Katherine T. (2017). Microempresas panificadoras en el Azuay (Ecuador) y su productividad. Retos, 14(11), pp. 167-188.
- Recurso Humano, 3. 1. Organización. (s/f). *CAPITULO 3 ESTUDIO ORGANIZACIONAL*. Edu.sv. Recuperado el 23 de febrero de 2023, de <https://webquery.ujmd.edu.sv/siab/bvirtual/Fulltext/ADGE0000948/C3.pdf>
- Salazar-Herrera, Edison. (2017). Modelo de planificación de la producción para el proceso de montaje en industrias de manufacturas de calzado de cuero. Universidad Técnica de Ambato. Tesis de Maestría.
- Sáenz - Vota, Claudia, & Ávila - Arce, Adanelly (2016). MICROEMPRESAS Y CAPITAL HUMANO: UN ANÁLISIS PARA MÉXICO. Ra Ximhai, 12(4),183-195. ISSN: 1665-0441.
- Serrano A., Castro C., Amado N. (2019). Diagnóstico estratégico de las MiPyMEs artesanales en Colombia. Revista Espacio. Vol. 40 (N.º 11). Pág. 8
- Soret, I. (2020). Gestión de la calidad. Madrid: Esic Editorial.
- Valenzuela, A. (2014). Microemprendimientos y determinantes de su éxito. ¿Es una apuesta segura? Facultad de Economía y Negocios. Universidad de Chile. Tesis de Grado.
- Westreicher, G, (2020) Producción industrial. Economipedia.com
- Zalama, M. Molina, J. y Martines, M. (2018) Magnificencia y arte. Devenir de los tapices en la historia. Ediciones Trea. 354 págs. ISBN 978-84-17140-38-0
- Zevallos, E. (2003). Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina. CEPAL.

ANEXOS

Anexo 1: Población de la ciudad de Guaranda

The screenshot shows the official website of the Municipality of Guaranda. At the top left is the logo of Guaranda Alcaldía, which consists of a colorful geometric design above the text 'Guaranda ALCALDÍA'. To the right is the slogan 'Por Guaranda yo me sumo' with a rainbow underline, and below it 'Administración 2019-2023'. A navigation menu includes links for INICIO, NOTICIAS, EL CANTÓN (highlighted in yellow), GOBIERNO MUNICIPAL, TURISMO, TRANSPARENCIA, CONTACTO, and IMPUESTO PREDIAL 2022. Below the menu are links for 'RENDICIÓN DE CUENTAS 2021' and 'PROYECTOS EN LICITACIÓN Y CONSULTORÍAS', along with a '+ SEGUIR' button and a search icon. The main content area is divided into two columns. The left column is titled 'Datos Importantes' and contains a table with the following data:

Datos Importantes	
Población	25.000 habitantes aproximadamente (zona urbana). En todo el Cantón la población llega a alrededor de 65.000 habitantes.

The right column is titled 'NUESTRAS REDES SOCIALES' and shows icons for Facebook, Twitter, Instagram, and YouTube. Below this is a section for 'ÚLTIMAS NOTICIAS' with a snippet of a news item: 'Apertura de ofertas del Proceso de Licitación para la construcción de sistemas de agua potable y alcantarillado de Simiatug y San Luis de Pambill' dated 03/08/2022.

Fuente: Alcaldía de Guaranda – Página Oficial

Anexo 2: Encuesta Online



**CUESTIONARIO SOBRE OFERTA - DEMANDA DE SERVICIOS DE TAPICERÍA
AUTOMOTRIZ Y DEL HOGAR**

Objetivo: Identificar la oferta sobre servicios de tapicería automotriz y del hogar presentes en la ciudad de Guaranda provincia Bolívar

Instrucciones:

- Explique a la persona entrevistada el objetivo del instrumento y los alcances de la investigación.
- El presente instrumento recoge información de tipo confidencial, por ello no se consigna información sobre los clientes que serán encuestados.

Desarrollo:

1. De los siguientes productos, marque con una X aquellos productos que haría en su vehículo. (Puede elegir más de uno)

Pisos	
Asientos	
Techos	
Puertas	
Volantes	
Palancas	
Mamparas	

2. Marque con una X, que selecciona al momento de realizar su tapizado ya sea de un vehículo o del hogar. (Puede elegir más de uno)

Precio	
Calidad	
Diseño	
Comodidad	
Rapidez	

--	--

3. Marque con una X el tipo de materiales que quisiera que utilice en su producto. (Puede elegir más de uno)

Prana	
Vinil - cuero	
Cuero americano	
Cuero nacional	
Cuerán	
Otros	

4. En donde adquiere información acerca de la realización de un producto como es el tapizado de un vehículo o del hogar

Redes Sociales	
Anuncios de periódicos	
Radio	
Televisión	
A través de la gente	

5. Marque con una X el estilo que quisiera adquirir para su producto:

Deportivo	
Clásico	
Sencillo	

6. Marque con una X el tipo de tapicería que ud quisiera adquirir para su vehículo o hogar:

Microfibra	
Tela	
Vinilo	
Cuero	

7. Cuanto estaría dispuesto a pagar por un tapizado de un vehículo donde incluye forros de asientos, piso, techo y puertas

\$175	
\$200	
\$250	
\$300	

8. Cuanto estaría dispuesto a pagar por un re-tapizado de sus muebles del hogar

\$200	
\$300	
\$400	

9. ¿Cuál de los siguientes trabajos estaría dispuesto a realizar ud: trabajo de tapicería automotriz o del hogar? Escoja uno:

Tapicería Automotriz	
Tapicería del Hogar	

10.Cuál es su motivación al momento de adquirir estos servicios como es el tapizado de automóviles o del hogar. (Puede elegir más de uno)

Aspectos	
Atención al cliente	
Precios accesibles	
Facilidad de pago	
Garantía del producto y servicio	
Diseños llamativos	

11. ¿Considera ud como clientes que los costos que cobran las personas que ofertan este tipo de productos en Guaranda son accesibles al medio?

Sí _____ No _____

12. ¿Considera que la oferta de tapicería automotriz y del hogar en la ciudad de Guaranda responde a la demanda de los usuarios?

Sí _____ No _____

13. ¿Considera que la calidad del trabajo en tapicería es mejor en otras ciudades (Ambato, Riobamba) que los servicios ofrecidos en Guaranda?

Sí _____ No _____

Fuente: Brayan Mazón

Anexo 3:

Proforma D-D Technology



ALMACEN "BROTHER"

MÁQUINAS MOTORES Y REPUESTOS

DIRECCIÓN: VELOZ 29-60 Y JUAN MONTALVO TELE: 2941 - 116
RIOBAMBA - ECUADOR

RUC. 0691731782001
PROFORMA

Sr.(s): Brayan Hazón
Dirección: Guaranda
Plazo: COMI.A.O.V Fecha: 2022-04-06
Despachador: _____

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	IMPORTE
1	Máquina de Tapicería doble Transporte. marca JONTEX Mod. 0303 con motor - Tablero y Estante.	669 ⁶⁴	669 ⁶⁴
1	Máquina de Tapicería Triple Transporte de 2 Agujas marca JONTEX Mod. J14420 con motor - Tablero y Estante.	1383 ⁹³	1383 ⁹³
1	Máquina de costura recto marca JUKI Mod. DDL-8100, con motor - Tablero y Estante.	517.86	517 ⁸⁶
1	Galón Aceite.	17.14	17.14
1	Caja Aguja D1x4	71.43	71.43
<p>SOM: <u>Dos Mil Novecientos Setenta y Nueve 20/100 Dólares</u> S. E. U. O.</p>			
			SUBTOTAL 12% # 2660
			SUBTOTAL 0%
			IVA 12% # 319 ²⁰
			VALOR TOTAL # 2.979 ²⁰



Fuente: Almacén Brother

Anexo 5:
Proforma CYS

COMERCIAL YOLANDA SALAZAR CIA LTDA

Ruc: 1000153913001

CONTRIBUYENTE ESPECIAL

LUIS A. MARTINEZ Y JUAN B. VELA

Telf: 022044700 Fax: 022044700

Pg: 1

00/04/2022 02:00:00 PM

PROFORMA**VALIDO POR 3 DIAS**

Número: 0000000097

Fecha: 00/04/2022

Cliente: MAZON BARRAGAN DRAYAN SEBASTIAN MBBS

Detalle:

Céd o RUC: 0000202020088

Tfno: 2984542

Válido Hasta: 00/04/2022

Dirección: GUARANDA

CODIGO	DESCRIPCION	U. MEDIDA	F. ENTREGA	CANTIDAD	P. UNIDAD	DESCTO	IVA	SUB TOTAL
6MA-00021	MOQUETA ELASTICA PS MATE CAMPERO	MTS	00/04/2022	20.00	7.9464	0.00	19.07	158.9280
6MA-0021A	MOQUETA ELASTICA TR SEMIMATE	MTS	00/04/2022	20.00	7.9464	0.00	19.07	158.9280
8XB-0011F	TAPICERIA TITANIUM AUSTIN AZABACHE	MTS*	00/04/2022	10.00	7.5893	0.00	9.10	75.8930
8XB-0011E	TAPICERIA TITANIUM AUSTIN DARK	MTS*	00/04/2022	10.00	7.5893	0.00	9.10	75.8930
6DO-00001	TELA DAMAS AUTOM BODYCLOTHFOAM	MTS	00/04/2022	10.00	5.4464	0.00	6.53	54.4640
8TY-00002	TECHO SOFT GRIS CLARO 1575755	MTS*	00/04/2022	10.00	4.5962	0.00	5.51	45.9620
4AF-00003	AFRICANO GALON AMARILLO SEMISOLIDO	UND	00/04/2022	5.00	12.5000	0.00	7.50	62.5000
4HY-00101	HILO LINHA B4213 NEGRO 40(250G) # 3	UND*	00/04/2022	3.00	7.3661	0.00	2.65	22.0983
4HY-00167	HILO LINHA B4213 8085 40(250G) GRIS	UND*	00/04/2022	3.00	7.3661	0.00	2.65	22.0983

SUMAN:	676.78
DESCUENTO:	0.00
IVA:	81.21
TOTAL:	757.99



Recibido por

Autorizado por

Fuente: Comercial Yolanda Salazar*Anexo 6:**Proforma CYS- 2*

COMERCIAL YOLANDA SALAZAR CIA LTDA

Ruc: 1890153913001

CONTRIBUYENTE ESPECIAL

LUIS A. MARTINEZ Y JUAN B. VELA

Telf: 022844760 Fax: 022844760

Pg: 1

06/04/2022 02:07:30 PM

PROFORMA**VALIDO POR 3 DIAS**

Número: 0000000098

Fecha: 06/04/2022

Cliente: MAZÓN BARRAGAN BRAYAN SEBASTIAN MBBS

Detalle:

Código RUC: 000020202688

Tfno: 2984542

Válido Hasta: 09/04/2022

Dirección: GUARANDA

CODIGO	DESCRIPCION	U. MEDIDA	F. ENTREGA	CANTIDAD	P. UNIDAD	DESCTO	IVA	SUB TOTAL
8TJ-00007	TAPIZON LLANO M05 NEGRO VELOUR	MTS	06/04/2022	10.00	6.7857	0.00	8.14	67.8570
6RT-00074	REATA RB CMB-10 NYLON NEGRO	MTS	06/04/2022	100.00	0.0714	0.00	0.85	7.1400
6EL-0037A	ELASTICO PASA 8MM MADEJA NEGRO	UND	06/04/2022	12.00	0.8036	0.00	1.15	9.6432
1VL-00003	VELCRO HU 2.5CMS 1PULG NEGRO CINTA	MTS	06/04/2022	100.00	0.2232	0.00	2.67	22.3200
2GR-00004	MAQUINA ENGRAPADORA 8016 PARA	UND	06/04/2022	1.00	25.9375	0.00	3.11	25.9375
2GR-00003	GRAPAS P/2GR2 TAIWAN 1/2" 203.012 2GR	UND	06/04/2022	10.00	2.1875	0.00	2.62	21.8750
6EP-00001	ESPONJA NEGRA DURA ESP 1CM 200X100	UND	06/04/2022	50.00	2.2768	0.00	13.66	113.8400
6EM-00002	ESPONJA AMARILLA LAMITEX 2CM	UND	06/04/2022	30.00	6.3839	0.00	22.98	191.5170
6CA-00021	CAMBRELA 75GRS M2 CH NEGRO CH	MTS	06/04/2022	20.00	0.7143	0.00	1.71	14.2860

SUMAN:	474.41
DESCUENTO:	0.00
IVA:	56.92
TOTAL:	531.34

CYS
RBBA.

Recibido por

Autorizado por

Fuente: Comercial Yolanda Salazar

Anexo 7:
Competencia

Mater Tapicería



Fuente: Ángel Mazón – Propietario

Tapicería Mazón



Fuente: Juan Mazón – Propietario

Auto Mueble



Fuente: Carlos Corro – Propietario

Auto Tapicería



Fuente: Gerardo Maiguashca- Propietario

Vip Car



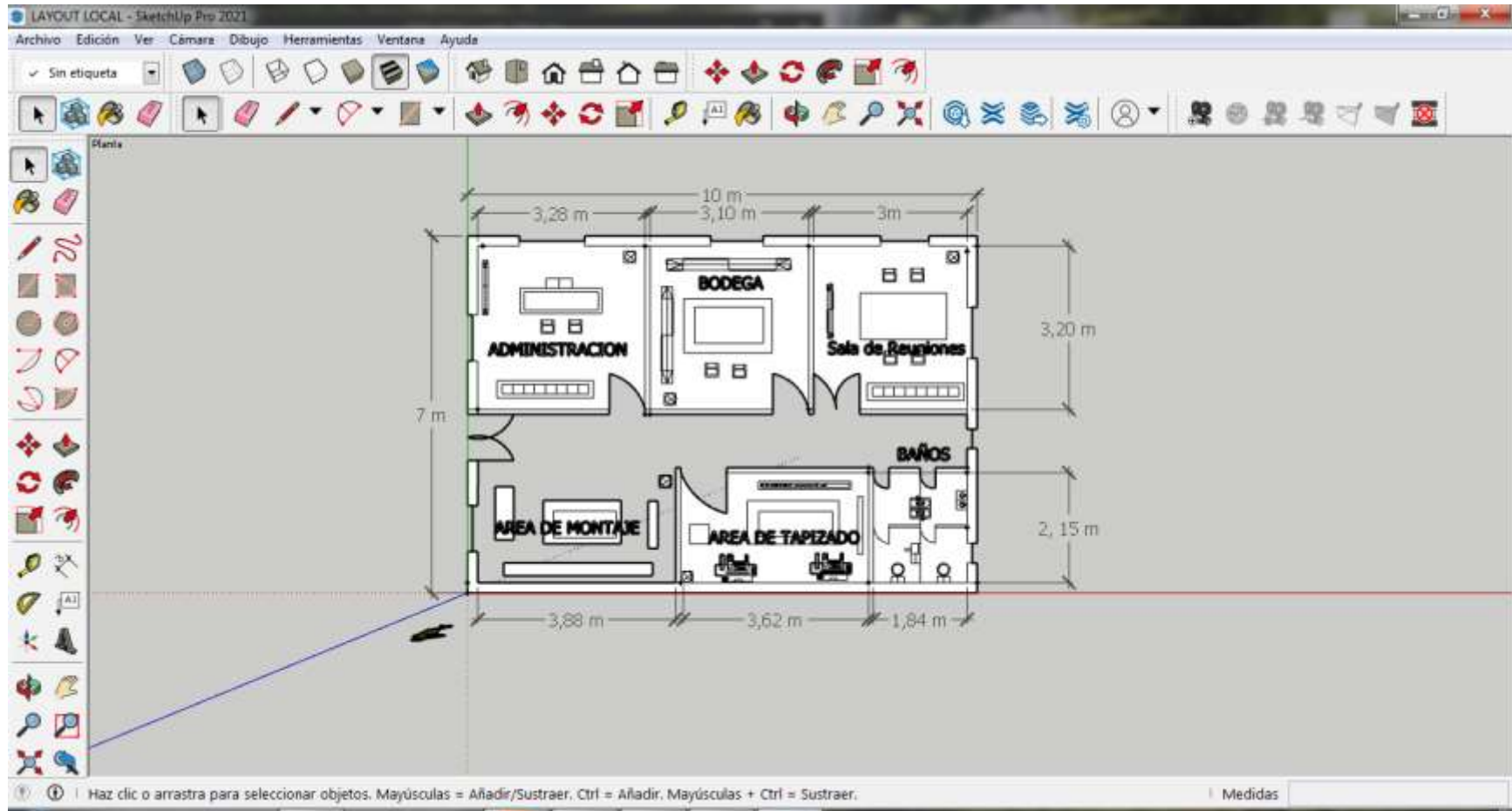
Fuente: Patricio Poaquiza

Tapi Max



Fuente: Ing. Roberto Mendoza – Propietario

Anexo 8:
Layout de la Empresa



Fuente: Brayan Mazón – Sketch Up

Anexo 9:
Cuestionario de Competencia



UNIVERSIDAD NACIONAL DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE INGENIERÍA
ESCUELA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

CUESTIONARIO SOBRE COSTO DE SERVICIOS DE TAPICERÍA AUTOMOTRIZ Y DEL
HOGAR

Objetivo: Identificar el costo sobre servicios de tapicería automotriz y del hogar presentes en la ciudad de Guaranda provincia Bolívar

1.- *¿Cuánto cobra ud por la tapicería automotriz?*

2.- *¿Cuánto cobra el establecimiento por la tapicería del hogar?*

3.- *¿Cuántos clientes atiende mensualmente que utilizan la tapicería automotriz?*

4.- *¿Cuántos clientes atiende mensualmente que utilicen tapicería del hogar?*

Fuente: Brayan Mazón

Anexo 10:
Resultados de Encuesta a la Competencia

LOCAL	PRECIO AUTOMOTRIZ	T. DEL HOGAR	PRECIO T. AUTOMOTRIZ	CUANTOS USUARIOS DEL HOGAR	CUANTOS T. USUARIOS DEL HOGAR
MASTER TAPICERÍA	300	450		30	10
TAPICERÍA MAZÓN	---	420		---	15
AUTOMUEBLE	350	480		15	5
AUTOTAPICERIA	275	---		20	---
VIP CAR	300	---		29	---
TAPI MAX	400	---		40	---
TAPICERÍA AMBATO	299	499		32	10

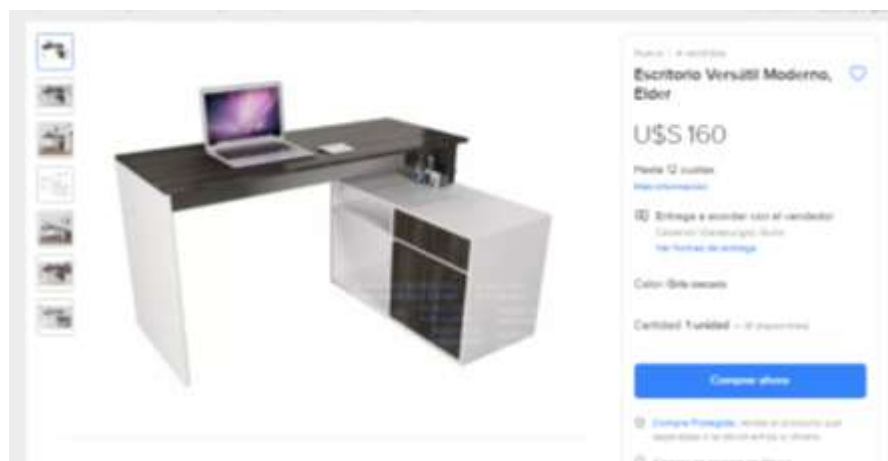
Fuente: Brayan Mazón

Anexo 11:
Pagina de Red Social de la Empresa: Tapicería Masita



Fuente: Facebook

Anexo 12:
Precio de Muebles y enseres



Producto > Escritorios

Escritorio Versatil Moderno, Eldor

U\$S 160

Producto > Escritorios

[Ver informacion](#)

Entrega a domicilio con el vendedor

Entrega: Montevideo, Dpto.

[Ver formas de entrega](#)

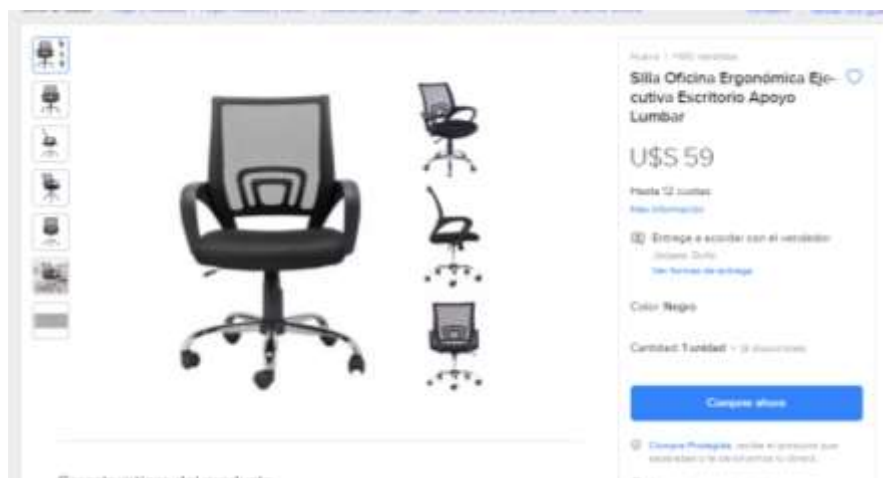
Color: Gris oscuro

Características: Tumbled - 12 años de vida

[Comprar ahora](#)

Compra Protegida: recibe el producto por adelantado y lo devuelvo si no me gusta

3 meses de garantía de fábrica



Producto > Sillas de oficina

Silla Oficina Ergonomica Ejecutiva Escritorio Apoyo Lumbar

U\$S 59

Producto > Sillas de oficina

[Ver informacion](#)

Entrega a domicilio con el vendedor

Entrega: Dpto.

[Ver formas de entrega](#)

Color: Negro


Características: Tumbled - 12 años de vida


[Comprar ahora](#)

Compra Protegida: recibe el producto por adelantado y lo devuelvo si no me gusta



Silla Sillón Ejecutivo Oficina Emporio
U\$S 165
 Hasta 12 cuotas
 Más información
 Entrega a acordar con el vendedor
 Pasajero, Quilmes
[Ver formas de entrega](#)
 Cantidad: **1 unidad** = 1000 disponibles
[Comprar ahora](#)
 Compra Protegida: recibe el producto que esperabas o te devolvemos tu dinero.
 1 año de garantía de fábrica.



Laptop Lenovo IdeaPad 15ITL05 platinum grey 15.6", Intel Core i3 1115G4 8GB de RAM 256GB SSD, Intel UHD Graphics Xe G4 48EU, 1366x768px Windows 11 Home
U\$S 415
 Capacidad: **8 GB RAM | 256 GB SSD**
[4 GB RAM | 128 GB SSD](#) [8 GB RAM | 256 GB SSD](#)
 Sistema operativo: **Windows 11 Home**
[Windows 11 Home](#) [Windows 11 Home](#)
 Resolución de pantalla: **1366 px x 768 px**
[1366 px x 768 px](#) [1920 px x 1080 px](#)
 Color: **Platinum grey**

 Lo que tienes que saber de este producto
 Hasta 12 cuotas
 Más información
Envío gratis a todo el país
 Consultá los tiempos y las formas de envío.
[Calcular cuánto te llega](#)
 Vendido por **RAMA232117**
 Cantidad: **1 unidad** = 2000 disponibles
[Comprar ahora](#)
 Compra Protegida: recibe el producto que esperabas o te devolvemos tu dinero.
 1 año de garantía de fábrica.
 Información sobre el vendedor
[MercadoLider Gold](#)



Impresora Epson Ecotank L4260
U\$S 269
 Lo que tienes que saber de este producto

- Tecnología de impresión: inyección de tinta.
- Tiene entrada USB.
- Práctica y funcional tanto para uso personal como profesional.

[Ver características](#)
 Opciones de compra
[58 productos nuevos desde U\\$S 199](#)
 Hasta 12 cuotas
 Más información
Envío gratis a todo el país
 Consultá los tiempos y las formas de envío.
[Calcular cuánto te llega](#)
 Vendido por **MEANDISON**
 Cantidad: **1 unidad** = 1912 disponibles
[Comprar ahora](#)
 Compra Protegida: recibe el producto que esperabas o te devolvemos tu dinero.
 1 año de garantía de fábrica.



Nuevo / 19 vendidos
Teléfono Panasonic Kx-ts500
 Redial Ctrl Volumen Casa Oficina


U\$S 19⁹⁹
 Hasta 12 cuotas
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor
 Montevideo, Sur
[Ver formas de entrega](#)

Cantidad: 1 unidad - 19 disponibles

[Comprar ahora](#)

Compra Protegida: recibir el producto con seguridad o te devolvemos tu dinero.
 12 meses de garantía de fábrica



Nuevo / 2 vendidos
Combo Dewalt Taladro Percutor Y Amoladora \$ 85

U\$S 8⁹⁰
 Hasta 12 cuotas
[Más información](#)


Entrega a acordar con el vendedor
 Barrios Guaraní, Sur
[Ver formas de entrega](#)

Color: Amarillo

Cantidad: 1 unidad - 18 disponibles

[Comprar ahora](#)

Compra Protegida: recibir el producto con seguridad o te devolvemos tu dinero.



Nuevo
Compressor De Aire_2hp / Tanque De 24 Litros / 120v_ptk_


U\$S 128²⁴
 Hasta 12 cuotas
[Más información](#)

Envío a todo el país
 Consultar los horarios y las formas de envío.
[Calcular cuánto paga](#)

Cantidad: 1 unidad - 10 disponibles

[Comprar ahora](#)

Compra Protegida: recibir el producto con seguridad o te devolvemos tu dinero.



Juego De Raches De 46 Piezas: Herramientas De Calidad Para T

U\$S 17⁹⁹

Hasta 12 cuotas

[Ver formas de entrega](#)

Cantidad: 1 unidad (0 disponibles)

[Comprar ahora](#)

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



Clavadora Grapadora Neumatica D 1 1/4 Y 22mm Campbell Hausf

U\$S 9⁹⁰


Hasta 12 cuotas

[Ver formas de entrega](#)

Cantidad: 1 unidad (0 disponibles)

[Comprar ahora](#)

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



Máquina Recta Juki Original Nueva Con Garantía

U\$S 530

Hasta 12 cuotas


[Ver formas de entrega](#)

Color: Blanco

Cantidad: 1 unidad (0 disponibles)

[Comprar ahora](#)

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



Nuevo

Maquina De Coser Industrial Doble Aguja Triple Transporte

U\$S 1.480

Hasta 12 cuotas

[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor
 Ilaquito, Quito
[Ver formas de entrega](#)

Color: Blanco

Cantidad: 1 unidad (7 disponibles)

[Comprar ahora](#)



FULLY EQUIPPED

Nuevo | 2 vendidos

Juego Desarmador Destornilladores De Precisión 138 Piezas

U\$S 65

Hasta 12 cuotas

[Más información](#)

Envío gratis a todo el país
 Calderon (Carapungo), Quito
[Ver formas de entrega](#)

¡Última disponible!

[Comprar ahora](#)

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



Nuevo

Juego De Llaves Boca-corona Ratchet Total 8 Pzs Con Estuche

U\$S 55

Hasta 12 cuotas

[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor
 Nayon, Quito
[Ver formas de entrega](#)

Cantidad: 1 unidad (96 disponibles)

[Comprar ahora](#)

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

12 meses de garantía de fábrica.



Nuevo 1 +50 vendidos

Mesa De Trabajo Multifunción



U\$S 95

Hasta 12 cuotas

[Más información](#)

Envío a acordar con el vendedor

La Esmeralda, Quito

[Ver formas de entrega](#)

Cantidad: 1 unidad (70 disponibles)

[Comprar ahora](#)

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



Nuevo

Basurero Acero Inoxidable 12 L De Pedal



U\$S 30⁹⁹

Hasta 12 cuotas

[Más información](#)

Envío a todo el país

Consulta los tiempos y las formas de envío.

[Calcular cuánto te llega](#)

Cantidad: 1 unidad (70 disponibles)

[Comprar ahora](#)

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

12 meses de garantía de fábrica



Nuevo

Plastico Basurero 50 Litros 41x38x56cm



U\$S 30⁶⁰

Hasta 12 cuotas

[Más información](#)

Envío a todo el país

Consulta los tiempos y las formas de envío.

[Calcular cuánto te llega](#)

Cantidad: 1 unidad (13 disponibles)

[Comprar ahora](#)

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



Nuevo

Archivador Metalico Mixto



U\$S 1

Hasta 12 cuotas

[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor

Pedro Blasquez, Pichincha

[Ver formas de entrega](#)

Color: Negro

Cantidad: 1 unidad - (100 disponibles)

[Comprar ahora](#)

[Compra Protegida](#), recibe el producto que



Nuevo | +8 vendidos

P perchas Estanterias Metalicas Muebles De Oficina Quito



U\$S 85

Hasta 12 cuotas

[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor

Pedro Blasquez, Pichincha

[Ver formas de entrega](#)

Cantidad: 1 unidad - (27 disponibles)

[Comprar ahora](#)

[Compra Protegida](#), recibe el producto que
responderá a la devolución por el vendedor.



Nuevo

Pantalón Jeans De Trabajo



U\$S 1

Hasta 12 cuotas

[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor

Carla Leon (Carapungui), Quito

[Ver formas de entrega](#)

Color: Azul

Talla:

36 38 40 42 44

Cantidad: 1 unidad - (500 disponibles)

[Comprar ahora](#)

[Compra Protegida](#), recibe el producto que



Nuevo | 1 vendido
Gafas De Protección Industrial - Seguridad Industrial Co Pc

U\$S 8⁹⁰

Hasta 12 cuotas

[Más información](#)

Envío a todo el país

Consulte los términos y las formas de envío

[Cancelar cuando llega](#)

Cantidad: 1 unidad - (2 disponibles)

[Comprar ahora](#)

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



Nuevo | 3 vendidos
Kit Seguridad | Extintor Pqs-abc 10 Lb + Señalética A5

U\$S 30

Paga en cuotas

VISA

Entrega a acordar con el vendedor

Belén, Quevedo, Guis

[Ver formas de entrega](#)

Cantidad: 1 unidad - (49 disponibles)

[Comprar ahora](#)

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

Indicaciones sobre el vendedor



Nuevo | 2 vendidos
**Lampara De Emergencia Led
Luces De Emergencia Luz
Estrobo**

U\$S 22

Hasta 12 cuotas

[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor

Torres, Suarez

[Ver formas de entrega](#)

Cantidad: 1 unidad - (55 disponibles)

[Comprar ahora](#)

Compra Protegida, recibe el producto que

Fuente: Investigación Propia

Anexo 13:
Detalle simulación de crédito



Detalle Simulación de Crédito

Tipo	PYME	Tasa Nominal(%)	9.76
Destino	Activo Fijo	Tasa Efectiva(%)	9.76
Sector Económico	N/A	Monto(USD)	100,000.00
Facilidad	Pequeña y Mediana Empresa	Plazo(Años)	5
Tipo Amortización	Cuota Fija	Fecha Simulación	2023-04-26
Forma de Pago	Anual		

Recuerda: Esta información es una simulación de crédito que permite familiarizarse con nuestro sistema. No tiene validez como documento legal o como solicitud de crédito.

Periodo	Saldo	Capital	Interés	Cuota
0	100000.00			
1	83541.80	16458.20	9760.00	26218.20
2	66477.27	18084.53	8153.88	26218.20
3	46649.65	19827.62	6390.58	26218.20
4	23886.85	21762.80	4456.41	26218.20
5	0.00	23886.85	2331.36	26218.20

Fuente: Página Oficial BanEcuador

Anexo 14.
Tabla de Impuesto a la Renta

A continuación se detallan las tablas actualizadas:

Tabla Nro. 1 | Impuesto a la Renta de las personas naturales y de las sucesiones indivisas

AÑO 2023 En dólares			
Fracción Básica (USD)	Exceso hasta (USD)	Impuesto Fracción Básica (USD)	Impuesto Fracción Excedente (%)
0	11.722	-	0%
11.722	14.935	-	5%
14.935	18.666	161	10%
18.666	22.418	534	12%
22.418	32.783	984	15%
32.783	43.147	2.539	20%
43.147	53.512	4.612	25%
53.512	63.876	7.203	30%
63.876	103.644	10.312	35%
103.644	En adelante	24.231	37%



Fuente: SRI