



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA DE EMPRENDEDORES

TRABAJO DE TITULACIÓN
PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERO EN DESARROLLO DE NEGOCIOS BILINGÜE

EFFECTUADO:

Desde marzo del 2013

Hasta octubre del 2013

REALIZADO POR:

Jonathan Alexander Rojas Reyes

Tutor:

Gerson Sopo

INFORMACIÓN PERSONAL:

Dirección: Tulcán entre Hurtado y Nueve de Octubre

Teléfono: 04-5036039

Celulares: 09-80226609

Correo: Jonathan_rojas_r@hotmail.com

Guayaquil - Ecuador

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

DECLARACIÓN EXPRESA

La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestas en este Plan de negocios de Titulación “PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.” y el patrimonio intelectual del mismo corresponden exclusivamente a su autor: Jonathan Alexander Rojas Reyes bajo la tutoría de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

Rojas Reyes Jonathan Alexander

Autor

Ing. G.E.I. María del Rocío Vallejo Fiallos

Directora de Plan de negocios de Titulación

Carrera de Ingeniería de Emprendedores

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por el Sr. Jonathan Alexander Rojas Reyes como requerimiento parcial para la obtención del título de INGENIERO EN DESARROLLO DE NEGOCIOS BILINGÜE.

Guayaquil, octubre de 2013

Ing. Gerson Sopo
Tutor

Ing. G.E.I. María del Rocío Vallejo Fiallos
Lectora

Econ. Luis Fernando Hidalgo Proaño



INGENIERÍA DE EMPRENDEDORES

AUTORIZACIÓN

Yo, JONATHAN ALEXANDER ROJAS REYES, Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación, en la biblioteca de la institución del trabajo titulado: “PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y autoría.

Guayaquil, octubre del 2013

Rojas Reyes Jonathan Alexander

Autor

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

DEDICATORIA

A DIOS, por brindarme la fortaleza y conocimientos necesarios para culminar con éxitos cada uno de mis propósitos, por darle sentido a mi vida y poner en mi camino personas sabias y generosas.

A MIS PADRES, quienes siempre sin importar las circunstancias están brindándome su mano amiga, apoyo incondicional, por enseñarme los valores necesarios para el buen convivir social, por enseñarme el valor del trabajo y lo gratificante que es obtener sus frutos.

A MIS HERMANOS, por la complicidad, el amor y solución oportuna que han sabido brindar a cada nuestras vivencias, por ser parte fundamental en cada capítulo de mi vida.

Joinathan Alexander Rojas R.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

AGRADECIMIENTO

A DIOS, por sus bendiciones, por permitirme culminar con éxitos esta capítulo universitario.

A MIS PADRES, por su valiosa compañía, sabios consejos y gran ejemplo de superación, por su amistad, compromiso y dedicación y la sabia formación que supieron brindar en su hogar.

A MIS COMPAÑEROS, por la ayuda brindada en la realización de esta tesis y durante la formación académica siempre demostraron lealtad, compañerismo y mucha responsabilidad.

A MIS PROFESORES, por la ayuda oportuna, sus consejos, opiniones y planteamiento de criterios validadores que poco a poco fueron aprovechados para el buen desarrollo de mi formación profesional.

Jonathan Alexander Rojas R.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

RESUMEN

El siguiente trabajo de titulación tiene como finalidad medir la factibilidad, rentabilidad y demanda a obtener en la creación de un centro artesanal en el ramo de muyuyo y bejuco en la ciudad de La Libertad donde además de encontrar artesanías, el micro artesano pueda mejorar y pulir su técnica y procesos de producción.

El gobierno está interesando por el desarrollo productivo de los micros artesanos, promoviendo créditos productivos, asesoría artesanal, empresarial. El plan de negocios de desarrollo cultural aun se encuentra en la etapa introductoria por lo que aún existen diversos puntos artesanales desatendidos.

En Ecuador aún no existe un centro artesanal en el ramo de muyuyo y bejuco que se interese por el mejoramiento del proceso productivo de los artesanos, dando al consumidor final productos con estándares de calidad.

El producto artesanal en este ramo se encuentra en etapa introductoria con altas expectativas de crecimiento a corto plazo, sin embargo no existen suficientes artesanos que proporcionen productos de calidad.

Por medio de la investigación de mercado detallada a lo largo de este documento se analizo y determino que si es factible la creación de un centro artesanal en La Libertad con los las características antes mencionadas.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

ABSTRACT

The following graduation work aims to implement a craft center in the field of muyuyo and bejuco in the city of La Libertad where besides find crafts, artisan micro to improve and polish their technique and production processes.

In Ecuador there is still a craft center in the field of muyuyo and bejuco that is interested in the improvement of the production process of the craftsmen, giving the final consumer product quality standards.

The government is interested in the development of micro production artisans, promoting productive loans, craft advice, business, business plan for cultural development is still in the introductory stage so there are still various craft items unattended.

With the development of market research study and implementation of the operational plan, marketing and financial demonstrate the profitability of carry out this business plan in La Libertad.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

ABREVIATURAS

MIPRO: Ministerio de Industrias y Producción

JNDA: Junta Nacional de Artesanos

RFR: Red Financiera Rural

BCG: Boston Consulting Group

FODA: Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas

PYMES: Pequeñas y Medianas Empresas

IESS: Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social

INEC: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

ISO: International Organization for Standardization

IVA: Impuesto al Valor Agregado

PIB: Producto Interno Bruto

PEST: Político Económico Social Tecnológico

RUC: Registro Único de Contribuyentes

SEO: Search Engine Optimization

SRI: Servicio de Rentas Internas del Ecuador

INMUYUBE SA: Innovación Muyuyo y Bejuco

TIR: Tasa Interna de Retorno

TMAR: Tasa Mínima Atractiva de Retorno

FONDEPYME: Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

VAN: Valor Actual Neto

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

RESUMEN EJECUTIVO

El presente plan de negocios analiza la creación de INMUYUBE S.A. ubicado en la provincia de Santa Elena, en La Libertad brindando el servicio de capacitación de artesanos en el ramo de muyuyo y bejuco, así mismo la venta y distribución de artesanías, la idea nace bajo la necesidad de mejorar la calidad de los productos artesanales elaborados en el Ecuador, tomando como referencia los distintos planes de negocios que se emprenden en el país, que por falta de cobertura, aun existen sectores desatendidos, abriendo nuevas oportunidades para crear propuestas emprendedoras.

El centro artesanal acogerá a los artesanos, que desarrollan su función artesanal en base a muyuyo y bejuco, a los que se les brindara el servicio de asesoría empresarial, proceso productivo, con calidad, ahorro de recursos, además se les brindará a los turistas en general la posibilidad de adquirir artesanías con alto estándares de calidad y precios relativamente económicos, en comparación al mercado.

La inversión inicial tendrá un costo de \$ 40.376,00, los mismos que serán destinado un 12,38% a maquinaria, 15,89% a mobiliario y equipos de oficina, 37,15% para la adquisición de un vehículo, 23,06% en capital de trabajo, lo restante en constitución de la compañía, gastos pre operacionales, equipos de computo.

La forma del financiamiento se realizara en un 30% de capital por parte de los accionistas, un 70% préstamo entidad bancaria, a un plazo de cinco años, con una tasa de interés de 14,50% anual.

Se propone crear tres cursos de capacitación artesanal mensuales, con una

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

duración de tres meses cada uno, la participación por curso será de veinticinco personas, el valor asumido por el artesano es de \$ 100.00 Dólares, los costos por apertura de curso serán de \$ 700.00.

Otro de los ingresos del centro artesanal son las artesanías producidas por los artesanos que laboran dentro de la compañía, el mismo que significara un ingreso mensual de \$ 2.879,00, entre los principales productos a producirse tenemos, las artesanías simples, juegos de mueble, recuerdos, lámparas, portones, cada uno con un margen de utilidad del 40% respecto a su costo productivo.

Se proyecta un tiempo de recuperación de la inversión inicial de un dos años ocho meses teniendo como índices financieros los siguientes: TIR 46%, VAN \$ 39.022,00 Dólares en un periodo de cinco años, Inflación del 6%, costo de oportunidad 10%, índice de riesgo 0,06%, TMAR 16,60%.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

ÍNDICE GENERAL

DECLARACIÓN EXPRESA.....	I
CERTIFICACIÓN.....	II
AUTORIZACIÓN.....	III
DEDICATORIA.....	IV
AGRADECIMIENTO.....	V
RESUMEN.....	VI
ABSTRACT.....	VII
ABREVIATURAS.....	VIII
RESUMEN EJECUTIVO.....	IX
CAPÍTULO 1.....	19
1. DESCRIPCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	19
1.1 Tema – título.....	19
1.2 Justificación de la Investigación.....	19
1.3 Planteamiento y Delimitación del Tema.....	20
1.4 Contextualización del tema u objeto del estudio.....	21
1.5 Objetivos de la Investigación.....	22
1.5.1 Objetivo General.....	22
1.5.2 Objetivos Específicos.....	22
1.6. Determinación del Método de Investigación, Técnica de Recogida y Análisis de la Información.....	23
1.7 Planteamiento del Fenómeno Paradigmático.....	24
1.7.1 Planteamiento del Problema y delimitación del tema.....	24

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

1.8 Fundamentación Teórica del Trabajo.....	24
1.8.1 Marco Teórico	24
1.8.2 Marco Referencial	25
1.8.3 Marco Conceptual	26
1.8.4 Marco Legal	28
1.9. Formulación de las preguntas de la investigación de las cuáles se establecerán los objetivos.	30
1.10. Variables	30
1.11 Cronograma.....	30
2. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO	32
2.1 Análisis de la Oportunidad.....	32
2.2 Descripción de la Idea de Negocio	32
2.3 Descripción de la Idea de Producto o Servicio	33
2.2 Misión, Visión y Valores de la Empresa	34
2.3 Objetivos de la Empresa.....	35
2.3.1 Objetivo General	35
2.3.2 Objetivos Específicos del negocio	35
2.4 Estructura Organizacional.....	35
2.4.1 Organigrama.....	35
2.4.2 Desarrollo de Cargos y Perfiles por Competencias	36
2.4.3 Manual de Funciones: Niveles, Interacciones, Responsabilidades, y Derechos	37
3.1.2. Fundación de la Empresa	42
3.1.3. Capital Social, Acciones y Participaciones	42
3.1.4. Juntas Generales de Accionistas y-o Socios.....	43
3.1.5. Compañías Extranjeras (opcional)	43
3.1.6. Compañías que cotizan en bolsa de Valores	43
3.2. Aspecto Laboral de la Empresa	43
3.2.1. Generalidades	43
3.2.2. Mandato Constituyente #8.....	44
3.2.3. Tipos de Contrato de Trabajo	44
3.2.4. Obligaciones del Empleador	45
3.2.5. Décimo Tercera y Décimo Cuarta Remuneración	45
3.2.6. Fondo de Reserva y Vacaciones.....	46
3.2.7. Asociaciones de Trabajadores	47

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

3.2.8. Inserción de Discapacitados a Puestos de Trabajo	47
3.3. Contratación Civil.....	48
3.3.1. Principios Básicos de la Contratación	48
3.3.2. Contratos de Prestación de Servicios	48
3.3.3. Principales Cláusulas de los Contratos de Prestación de Servicios.....	48
3.3.4. Soluciones Alternativas para Solución de Conflictos: Arbitraje y Mediación	49
3.3.5. Contrato de Confidencialidad.....	49
3.4. Políticas de Buen Gobierno Corporativo	49
3.4.1. Código de Ética	49
3.4.2. Indicadores de Gestión.....	50
3.4.3. Programa de Compensaciones: Política Salarial, Beneficios Sociales, Otros Beneficios	51
3.4.4. Políticas de Comunicación: Canales y Frecuencia de Comunicación	51
3.5. Propiedad Intelectual.....	51
3.5.1. Registro de Marca.....	51
3.5.2. Manual de Procesos Productivos	52
3.5.3. Derecho de Autor del Plan de negocios.....	52
3.5.4. Patente y-o Modelo de Utilidad (opcional).....	52
3.6. Seguros	52
3.6.1. Incendio	53
3.6.2. Robo.....	53
3.6.3. Fidelidad	53
3.6.4. Buen Uso de Anticipo y Cumplimiento de Contrato	54
3.6.5. Materia Prima y Mercadería	54
3.7. Presupuesto.....	54
CAPÍTULO 4.....	56
AUDITORÍA DE MERCADO.....	56
4.1. Análisis PEST	56
4.1.1. Factores Políticos	56
4.1.2. Factores Económicos.....	58
4.1.3. Factores Sociales	60
4.1.4. Factores Tecnológicos	60
4.2. Análisis Macro, Meso y Micro	61

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

4.3. Interactividad de la Industria: Estadísticas de Ventas, Importaciones y Crecimiento en la Industria.....	62
4.4. Análisis del Ciclo de Vida del Mercado	63
4.5. Matriz BCG	64
4.6. Análisis del Ciclo de Vida del Producto en el Mercado.....	65
4.7. Análisis de las Cinco Fuerzas Competitivas de Porter: Conclusiones de la Empresa y su Poder de Negociación.....	66
4.7.1. La rivalidad de los competidores existentes.....	66
4.7.2. La entrada de nuevos competidores	66
4.7.3. El poder de negociación de los proveedores	67
4.7.4. El poder de negociación de los compradores	67
4.7.5. La amenaza de productos sustitutos	68
4.8. Análisis de la Oferta.....	69
4.8.1. Tipo de Competencia.....	69
4.8.2. Market-share: Mercado Real y Mercado Potencial.....	70
4.8.3. Características de los Competidores: Liderazgo, Antigüedad, Ubicación, Productos Principales y Línea de Precio.....	72
4.8.4. Benchmarking: Estrategia de los Competidores y Contra-estrategia de la Empresa	73
4.9. Análisis de la Demanda.....	74
4.9.1. Segmentación de Mercado	74
4.10. Matriz FODA.....	76
4.11. Investigación de Mercado.....	78
4.11.1. Método.....	78
4.11.2. Diseño de la Investigación.	78
4.11.3. Conclusiones de la Investigación de Mercado	94
4.11.4. Recomendaciones de la Investigación de Mercado.....	95
CAPÍTULO 5.....	97
PLAN DE MARKETING.....	97
5.1. Objetivos: General y Específicos	97
5.1.1. Mercado Meta: Ventas y Utilidad Esperada.....	97
5.2.2. Valoración del Activo de la Marca (BAV)	101

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

5.3. Marketing Mix.....	101
5.3.1. Estrategia de Producto o Servicios	101
5.3.2. Estrategia de Precios	106
5.3.3. Estrategia de Plaza	108
5.3.4. Estrategias de Promoción.....	114
5.3.5. Cronograma (Calendario de Acción de la Campaña utilizar Project)	122
5.3.6. Presupuesto de Marketing: Costo de Venta, Costo de Publicidad y Promoción, Costo de Distribución, Costo del Producto, Otros	123
5.3.7. Análisis de Rentabilidad del Offering (Precio de venta al Público menos Margen de los Intermediarios; Precio Exempresa menos Descuentos, Impagados, Otros; Precio Neto menos Costes Directos e Indirectos de Producción, Proporción de Gastos Generales y Administrativos, Proporción de Investigación y Desarrollo, Proporción Gastos Financieros, Gastos de Marketing Mix; Contribución Unitaria del Beneficio.....	123
 CAPÍTULO 6.....	 126
 PLAN OPERATIVO.....	 126
 6.1. Producción	 126
6.1.1. Proceso Productivo.....	126
6.1.2. Infraestructura: Obra Civil, Maquinarias y Equipos	126
6.1.3. Mano de Obra.....	127
6.1.4. Capacidad Instalada	128
6.1.5. Flujogramas de Procesos	128
6.1.6. Presupuesto	129
 6.2. Gestión de Calidad	 129
6.2.1. Procesos de planeación de calidad.....	130
6.2.2. Beneficios de las acciones proactivas	130
6.2.3. Políticas de calidad	131
6.2.4. Benchmarking.....	131
6.2.5. Proceso de aseguramiento de la calidad	132
6.2.6. Estándares de la calidad.....	133
6.2.7. Procesos de control de calidad.....	133
6.2.8. Permisos de funcionamiento.....	134
6.2.9. Presupuestos.....	134
 6.3. Gestión Ambiental.....	 135
6.3.1. Procesos de planeación ambiental	135
6.3.2. Beneficios de las acciones proactivas	136
6.3.3. Políticas de protección ambiental	136
6.3.4. Proceso de aseguramiento de la calidad ambiental.....	137
6.3.5. Estándares de la calidad ambiental	137

**“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”**

6.3.6.	Procesos de control de calidad.....	138
6.3.7.	Trazabilidad	138
6.3.8.	Logística Verde.....	139
6.3.9.	Certificaciones y Licencias	139
6.3.10.	Presupuesto.....	140
6.4.	Gestión de Responsabilidad Social	141
6.4.1.	Procesos de planeación del Modelo Empresarial de Responsabilidad Social	141
6.4.2.	Beneficios de las acciones proactivas	142
6.4.3.	Políticas de protección social	143
6.4.4.	Proceso de aseguramiento de la Responsabilidad Social y Corporativa	143
6.4.5.	Estándares de Responsabilidad Social Aplicables a Corto, Mediano y Largo Plazo.....	143
6.4.6.	Procesos de controles sociales	144
6.4.7.	Certificaciones y Licencias	144
6.4.8.	Presupuesto	144
6.5.	Balanced Scorecard & Mapa Estratégico	145
6.6.	Otros temas relacionados al plan operativo (tales como Estudio de Exportación, Construcción para un hotel, etc.).....	146
7.	ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	148
7.1.	Inversión Inicial.....	148
7.1.1.	Tipo de Inversión.....	149
7.1.2.	Financiamiento de la Inversión	150
7.2.	Cronograma de Inversiones	151
7.3.	Análisis de Costos.....	152
7.3.1.	Costos Fijos	152
7.4.	Capital de Trabajo	153
7.4.1.	Costos Administrativos	153
7.4.2.	Costos de Marketing.....	154
7.4.3.	Costos Financieros	154
7.5.	Análisis de Variables Críticas	154
7.5.1.	Determinación del Precio: Mark Up y Márgenes.....	154
7.5.2.	Proyección de Costos e Ingresos en función de la proyección de.....	155
7.5.3.	Análisis de Punto de Equilibrio.....	156
7.6.	Entorno Fiscal de la Empresa	156
7.6.1.	Planificación Tributaria	156

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

7.7. Generalidades (Disposiciones normativas)	157
7.7.1. Minimización de la carga fiscal.....	157
7.7.2. Impuesto a la Renta	157
7.7.3. Impuesto al Valor Agregado	158
7.7.4. Impuestos, Tasas y Contribuciones Municipales	158
7.8. Estados Financieros proyectados	159
7.8.1. Balance General Inicial	159
7.8.2. Estado de Pérdidas y Ganancias	159
7.9. Flujo de Caja Proyectado	160
7.9.1 Indicadores de Rentabilidad y Costo del Capital	161
7.10. Análisis de Sensibilidad Multivariable o de Escenarios Múltiples	162
7.10.1 Productividad.....	162
7.10.2 Precio Mercado Local	162
7.10.3 Precio Mercado Externo	162
7.10.4 Costo de Materia Prima.....	162
7.10.5 Costo de Materiales Indirectos	162
7.10.6 Costo de Suministros y Servicios	163
7.10.7 Costo de Mano de Obra Directa	163
7.10.8 Costo de Mano de Obra Indirecta.....	163
7.10.9 Gastos Administrativos	163
7.10.10 Gastos de Ventas	163
7.10.11 Inversión en Activos Fijos.....	163
7.11. Balance General	164
7.12. Razones Financieras	164
7.13 Conclusión Financiera	165
CAPÍTULO 8	167
PLAN DE CONTINGENCIA	167
8.1. Plan de administración del riesgo	167
8.1.1. Principales riesgos	167
8.1.2. Reuniones para mitigar los riesgos.....	169
8.1.3. Tormenta de ideas (brainstorming), listas de verificación (check lists)	169
8.2. Planeación de la respuesta al riesgo	170
8.2.1. Monitoreo y control del riesgo	171
8.2.2. Revisiones periódicas y evaluación del riesgo	172
8.2.3. Reporte del riesgo.....	172
8.2.4. Estrategias de Salida.....	173

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

8.3. Plan de Contingencia y Acciones Correctivas	174
CAPÍTULO 9.....	176
CONCLUSIONES.....	176
CAPÍTULO 10.....	178
RECOMENDACIONES.....	178
CAPÍTULO 11.....	180
BIOGRAFÍA.....	180
CAPÍTULO 12.....	186
ANEXOS	186

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Cronograma de Actividades	30
Ilustración 2: Artesanías de muyuyo y bejuco	33
Ilustración 3: Organigrama	35
Ilustración 4: Exportación de artículos de madera en cifras	59
Ilustración 5: Exportación de artículos de cestería en cifras	59
Ilustración 6: Matriz BCG Producto y Mercado	64
Ilustración 7: Ciclo de vida del producto y mercado	65
Ilustración 8: Matriz Poder Negociación	69
Ilustración 9: Fórmula Estadística para cálculo de Muestras	79
Ilustración 10: Calculo tamaño de muestra.....	79
Ilustración 11: Estrategias de posicionamiento.....	100
Ilustración 12: Imagen de la marca.....	102
Ilustración 13: Sistema de empaque.....	104
Ilustración 14: Logo de la empresa	105

**“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”**

Ilustración 15: Croquis sector centro península.	110
Ilustración 16: Frente de las Instalaciones del centro artesanal.....	111
Ilustración 17: Cadena de valor.....	111
Ilustración 18: Pagina Web.....	121
Ilustración 19: Fans Page.....	121
Ilustración 20: Cronograma Proyect.....	122
Ilustración 21: Flujo grama del proceso de capacitación.....	128

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Marco Lógico.....	29
Tabla 2: Presupuesto pago decimo tercero y cuarto sueldo.....	46
Tabla 3: Presupuesto pago beneficios de vacaciones y fondos de reserva.	47
Tabla 4: Características de los competidores.....	73
Tabla 5: Matriz FODA Producto.....	76
Tabla 6: Matriz FODA Servicio.....	77
Tabla 7: Valoración del Activo de la Marca.....	101
Tabla 8: Amplitud de la línea.....	105
Tabla 9: Productos y precios.....	106
Tabla 10: Diseño y propuesta publicitaria.....	115
Tabla 11: Estrategias de E-commerce, E-Business e E-Marketing.....	119
Tabla 12: Presupuesto de Marketing.....	123
Tabla 13: Rentabilidad análisis.....	124
Tabla 14: Infraestructura.....	126
Tabla 15: Detalle de bienes muebles y maquinaria.....	127
Tabla 16: Mano de Obra.....	127
Tabla 17: Presupuesto de Activos Fijos.....	129
Tabla 18: Presupuesto de gestión ambiental.....	140
Tabla 19: Proceso de planeación empresarial de responsabilidad social.....	141
Tabla 20: Presupuesto calidad.....	144

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Tabla 21: Balanced scordcare	145
Tabla 22: Mapa Estratégico	146
Tabla 23: Inversión Inicial	148
Tabla 24: Tabla de Amortización	151
Tabla 25: Cronograma de Inversiones en Periodo Pre-operacional	152
Tabla 26: Costos Administrativos	153
Tabla 27: Costos Financieros	154
Tabla 28: Determinación del Precio	155
Tabla 29: Proyección de Ingresos Mensuales	156
Tabla 30: Impuesto a la Renta	158
Tabla 31: Balance General Inicial	159
Tabla 32: Estado de Perdida o Ganancia	160
Tabla 33: Flujo de Caja	161
Tabla 34: Balance General	164
Tabla 35: Escala de probabilidad e impacto	167
Tabla 36: Riesgos del plan de negocios	168
Tabla 37: Toma de decisiones	170
Tabla 38: Planeación de respuesta al riesgo	171
Tabla 39: Formato de reporte de riesgos	173

CAPÍTULO 1

DESCRIPCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

CAPÍTULO 1

1. DESCRIPCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Tema – título

Propuesta de Plan de negocios para la creación de un centro de capacitación, producción y comercialización de artesanías con muyuyo y bejuco.

1.2 Justificación de la Investigación

Desde el origen de la existencia los seres vivientes de una u otra manera han interactuado con la naturaleza, es así como se evidencia el uso de árboles y plantas como medio de defensa, caza, alimento y protección, sin nombrar las artesanías hábilmente diseñadas e instrumentos musicales.

Una de las actividades que genera ingresos en La Libertad son las artesanía, la misma que por carencia de infraestructura adecuada para el desarrollo de esta actividad no ha tenido mayor trascendencia en lo que se refiere a la difusión del mercado artesanal, como atractivo turístico, según el programa de desarrollo sustentable del cordón costero desarrollado por Banco Interamericano de Desarrollo y Fundación Nobis en el año 2009. (NOBIS, 2009)

El Muyuyo y el Bejuco en comparación al resto de maderas usadas para artesanía tienen dos ventajas fundamentales por las cuales es conveniente su uso: fácilmente renovable y bajo costo al momento de la producción.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

A pesar que Ecuador aún no ha desarrollado un mecanismo sustentable que agrupe a los artesanos de escasos recursos para generar una producción significativa de este tipo de artesanías, según los artesanos la demanda de estos últimos años se ha incrementado debido a su elegancia y simplicidad.

Se puede observar que por la maniobrabilidad que les brinda este tipo de madera se ha podido desarrollar paneles prefabricados para viviendas de clase media, muebles de alto acabado, como también algunas otras artesanías (cortinas, centro de mesas, cuadros, figuras, tablas de surf, puertas, techados y fachadas).

Considerando lo expuesto en líneas anteriores el autor considera pertinente la creación de un centro de capacitación, producción y comercialización de artesanías con muyuyo y bejuco que permita a los artesanos una participación comunitaria, es decir, contar con la gente del sector como principal ente activo, para que de esta manera se pueda establecer una relación directa entre el artesano y el turismo, mostrando el proceso de elaboración de las artesanías propias del sector, con el fin de difundirla como un atractivo turístico de mayor demanda a nivel nacional e internacional.

1.3 Planteamiento y Delimitación del Tema

La propuesta contempla la creación de un centro de capacitación, producción y comercialización en la provincia de Santa Elena, específicamente en el cantón La Libertad.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

En dicho centro se optimizará la producción mediante el trabajo en equipo, especializando en cierta forma a los artesanos en las diferentes etapas del proceso productivo generando una sinergia laboral. Ver a los artesanos trabajar de una manera organizada y coordinada será por sí solo un atractivo turístico, sumado a esto la oportunidad de comercializar los productos allí producidos.

El objeto de estudio es el determinar la viabilidad económica y financiera de la puesta en marcha de dicho centro. Como también se analizará las variables políticas, económicas y sociales que inciden en la realización de la propuesta, demás involucrados como proveedores, mercado consumidor, competidores potenciales, etc.

La viabilidad financiera ya que se determinará el monto a invertir y la rentabilidad que generará la misma, así como el tiempo que tardaría en recuperar dicha inversión.

1.4 Contextualización del tema u objeto del estudio

El Objetivo del plan de negocios es crear un centro de capacitación, producción y comercialización de artesanías a base de muyuyo y bejuco.

Un punto importante a recalcar es que el contexto del plan de negocios se enmarca en los objetivos 2, 3 y 4 del plan nacional del buen vivir, los cuales se detallan a continuación, a fin de garantizar los derechos no solo de los artesanos sino también de la naturaleza:

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Objetivo 2.

Mejorar las capacidades y potencialidades de la ciudadanía.

Objetivo 3.

Mejorar la calidad de vida de la población.

Objetivo 4.

Garantizar los derechos de la naturaleza y promover un ambiente sano y sustentable. (Desarrollo, 2012).

1.5 Objetivos de la Investigación

1.5.1 Objetivo General

Desarrollar un estudio de factibilidad para evaluar la viabilidad de crear un centro de producción y capacitación de productos y piezas decorativas a base de madera muyuyo y bejuco.

1.5.2 Objetivos Específicos

1. Creación del un centro artesanal donde le permita al artesano mejorar su técnica y aprender nuevos procesos productivos con calidad
2. Determinar la oferta y demanda interna y externa existente para el plan de negocios.
3. Determinar la rentabilidad de crear el centro de capacitación y producción, a través del diseño de un análisis de inversión y financiamiento que permitan. definir la dimensión real de los costos y gastos generales.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

1.6. Determinación del Método de Investigación, Técnica de Recogida y Análisis de la Información.

El método a utilizar es el de inducción y deducción, nos permitirá identificar un orden a seguir para lograr la obtención de la información, al igual que las fuentes y la calidad de las mismas. Se partió de la observación de fenómenos y situaciones particulares que enmarcan el problema de investigación, de esta forma los resultados obtenidos pueden ser la base teórica con la cual se puedan explicar hechos o situaciones particulares que se encuentren en la investigación.

Encuestas: Permitirá recopilar datos de diferentes fuentes del mercado sobre la compra de artesanías a base de muyuyo o bejuco, así mismo el nivel de aceptación por parte de los artesanos para recibir capacitación.

Investigación de campo: Se estudiará la situación actual de las personas cuyo principal propósito es la transformación de muyuyo y bejuco en artesanías, en la provincia de Santa Elena, donde se recogerá testimonios de los maestros en la elaboración de este producto.

Análisis: Se analizará los talleres, productoras de artesanías principalmente las más ligadas al tema, de esta forma, se establecerá las verdaderas ventajas competitivas de la empresa en el mercado de comercialización

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

1.7 Planteamiento del Fenómeno Paradigmático

1.7.1 Planteamiento del Problema y delimitación del tema

Se considera pertinente la creación de un centro de capacitación, producción y comercialización de artesanías, con el objetivo de generar ingresos, incrementar la rentabilidad y mejorar la calidad de las artesanías, se capacitará y motivará a la consecución de una meta, haciendo a los artesanos más eficientes y eficaces y lo suficientemente visionarios de nuevas posibilidades de acción que les permita construir un presente y diseñar un futuro.

1.8 Fundamentación Teórica del Trabajo

1.8.1 Marco Teórico

Un centro de capacitación, producción y comercialización para que sea considerado como tal necesariamente debe basar su trabajo en generar productos de calidad, donde haya un mejoramiento continuo de los procesos de producción y comercialización. Por lo tanto, teorías de calidad total, mejoramiento continuo enmarcan la presente propuesta.

Por otro lado, en el aspecto de comercialización la mayor plaza de mercado existente para los artesanos son las Islas Galápagos debido a que es considerado una de las 7 maravillas naturales del mundo, la llegada de diversos visitantes hicieron que el sector hotelero y turístico realizará la propuesta de diseñar espacios elegantes pero con estilo más artesanal, destacando la mobiliaria usada, del más fino acabado, excelente durabilidad, muchos de los extranjeros que visitan las islas quedan maravillados con este

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

tipo de artesanías muy novedosas y creativas y se ven en la necesidad de adquirir ya sea un recuerdo o un juego completo de estas obras. (Cortez, 2013)

Las artesanías de Ecuador son una de las más admiradas de Sudamérica, resaltando la creatividad indígena y la herencia ancestral. Este arte es una manifestación cultural de las raíces del país, de su rica cultura y tradiciones. Los artesanos de Ecuador expresan sus sentimientos a través de las manos creando manualidades como: pinturas, tejidos, collares, telas, etc. En Ecuador las artesanías pueden ser apreciadas en todas las regiones del país.

Con el crecimiento continuo del turismo, aumentó también la demanda de recuerdos artesanales, en todo el país este tipo de desempeño comercial es importante para asegura la subsistencia de miles de artesanos, de sus familias y empleados, por lo que el artesano se ve en la necesidad de adquirir capacitación, en mejora de técnicas, procesos productivos.

1.8.2 Marco Referencial

Es evidente la falta de un ente precursor que promueva la superación de los artesanos en el ramo de muyuyo y bejuco en la provincia de Santa Elena, INMUYBE propone crear el primer centro artesanal dirigido por profesionales, donde aparte de impartir clases al micro-artesano, se podrá exhibir y vender productos de calidad.

El gobierno por otra parte está promoviendo la labor de micro producción como se puede denotar en las palabras del ministro de industrias y productividad, así mismo como el designio de dos millones de dólares para creación de nuevos centros de aprendizaje que le permitan al micro artesano acceso a capacitaciones que le permitan mejorar sus técnicas y conocimientos.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

“A todos los artesanos les reiteró el compromiso del Gobierno para continuar construyendo de manera efectiva y positiva y, sobre todo, con un infinito amor a la patria para lograr un país digno, justo, equitativo, solidario y con mejores niveles de desarrollo económico y social”. (MIPRO, 2012)

El crear un centro artesanal ayudara que los micro-artesano del Santa Elena encuentren mayor respaldo al momento de realizar alguna propuesta para su sector o beneficio particular, sin contar con la satisfacción de contar con mano obra certificada y respaldada por un ente privado.

1.8.3 Marco Conceptual

La definición de términos como centro de capacitación, centro de producción y comercialización, serán muy utilizados durante todo el documento. Motivo por el cual se revisarán la definición de estos conceptos.

Capacitación

En cuanto a la definición de capacitación, es la adquisición de conocimientos técnicos, teóricos y prácticos que van a contribuir al desarrollo de individuos en el desempeño de una actividad.

La capacitación en la actualidad representa para las unidades productivas uno de los medios más efectivos para asegurar la formación permanente de sus recursos humanos respecto a las funciones laborales que deben desempeñar en el puesto de trabajo que ocupan. (RRHH, 2010)

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Producción

Proceso por medio del cual se crean los bienes y servicios económicos. Es la actividad principal de cualquier sistema económico que está organizado precisamente para producir, distribuir y consumir los bienes y servicios necesarios para la satisfacción de las necesidades humanas. (Definición, 2010)

La producción se realiza por la actividad humana de trabajo y con la ayuda de determinados instrumentos que tienen una mayor o menor perfección desde el punto de vista técnico. (Definición, 2010)

Este concepto tiene vital importancia en la teoría marxista, ya que de acuerdo a ella, en el proceso productivo los hombres crean sus condiciones materiales de vida, es decir su vida material, que sirve de fundamento a la vida espiritual e intelectual. Por esta razón se habla de la forma de ser de los campesinos; también por esto un obrero de los años de la revolución industrial en Inglaterra pensaba de manera distinta que uno de nuestros días. El obrero sigue siendo obrero sólo que han cambiado las condiciones materiales de vida. (Definición, 2010)

Comercialización

La comercialización entendida en un sentido amplio opera como un mecanismo de coordinación de las transferencias entre los distintos integrantes de la cadena productor – consumidor.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Esto implica considerar:

1. Las subsistencias de los productos: Conjunto completo de las actividades realizadas en la producción, acopio, procesamiento y distribución.
2. Los canales de distribución: Serie de instituciones u organismos que manejan un determinado producto o un grupo de productos, desde la producción hasta el consumidor final.
3. Las leyes, normas y reglamentaciones. (AGROARUBA, 2012)

1.8.4 Marco Legal

El marco legal se basará en el código orgánico de la producción, Comercio e Inversiones, publicado el 29 de diciembre del 2010, R.O. #351, que indica en sus artículos 1 y 2:

Art. 1.- **Ámbito.-** Se rigen por la presente normativa todas las personas naturales y jurídicas y demás formas asociativas que desarrollen una actividad productiva, en cualquier parte del territorio nacional.

El ámbito de esta normativa abarcará en su aplicación el proceso productivo en su conjunto, desde el aprovechamiento de los factores de producción, la transformación productiva, la distribución y el intercambio comercial, el consumo, el aprovechamiento de las externalidades positivas y políticas que desincentiven las externalidades negativas.

Así también impulsará toda la actividad productiva a nivel nacional, en todos sus niveles de desarrollo y a los actores de la economía popular y solidaria; así como la producción de bienes y servicios realizada por las diversas formas de organización de la producción en la economía, reconocidas

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

en la Constitución de la República. De igual manera, se regirá por los principios que permitan una articulación internacional estratégica, a través de la política comercial, incluyendo sus instrumentos de aplicación y aquellos que facilitan el comercio exterior, a través de un régimen aduanero moderno transparente y eficiente.

Art. 2.- Actividad Productiva.- Se considerará actividad productiva al proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumos en bienes y servicios lícitos, socialmente necesarios y ambientalmente sustentables, incluyendo actividades comerciales y otras que generen valor agregado. (MINISTERIO DE PRODUCCION, 2012)

1.8.5. Marco Lógico

OBJETIVOS	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	SUPUESTOS
Creación de un centro artesanal donde le permita al artesano mejorar su técnica y aprender nuevos procesos productivos.	INMUYUBE contara con un sistema de verificación de conocimientos adquiridos en el transcurso de la formación, el mismo que se aplicara cada tres meses.	Pruebas teóricas, practicas que le permitan el ingreso al un nuevo nivel de preparación.	Que el artesano no llegase a culminar el curso preparatorio, con los requisitos necesarios para ingresar a un nuevo nivel.
Determinar la oferta y demanda interna y externa existente para el plan de negocio.	Realizar encuestas a turistas y nacionales, entrevista de campo a los artesanos	Estudio de producción económica y turística de la provincia.	No disponer de datos reales, que permitan realizar estrategias oportunas
Determinar la rentabilidad de crear un centro de capacitación y producción.	Estado de resultados, balance general, índices financieros, reporte de planta de producción.	Auditorías externas a los departamentos de financiero, marketing y producción	No contar con rentabilidad necesaria para continuar con el la centro artesanal.
Resultados Esperados Conseguir la demanda necesaria, para lograr utilidades a partir del tercer año de funcionamiento	Numero de artesanos interesados en adquirir nuestros cursos preparatorios. Demanda nacionales e internacionales con interés de adquirir artesanías de este tipo.	Estado de resultado, índices de incremento en la demanda de artesanías, incremento de la apertura de curso preparatorio por año.	Incremento de nuevos competidores que brinden el servicio de capacitación y asesoría. Disminución de la demanda hacia este tipo de artesanías.

Tabla 1: Marco Lógico

Elaborado por el Autor.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

1.9. Formulación de las preguntas de la investigación de las cuáles se establecerán los objetivos.

1. ¿Cuál es la situación actual de los artesanos en La Libertad de Santa Elena?
2. ¿Cuál producto artesanal es el más producido y vendido por los artesanos?
3. ¿Dónde sería el lugar apropiado para crear un centro de capacitación que ayude al preservar el arte de elaborar artesanías en base a madera muyuyo o bejuco?
4. ¿A qué precio comercializar las artesanías en el mercado?

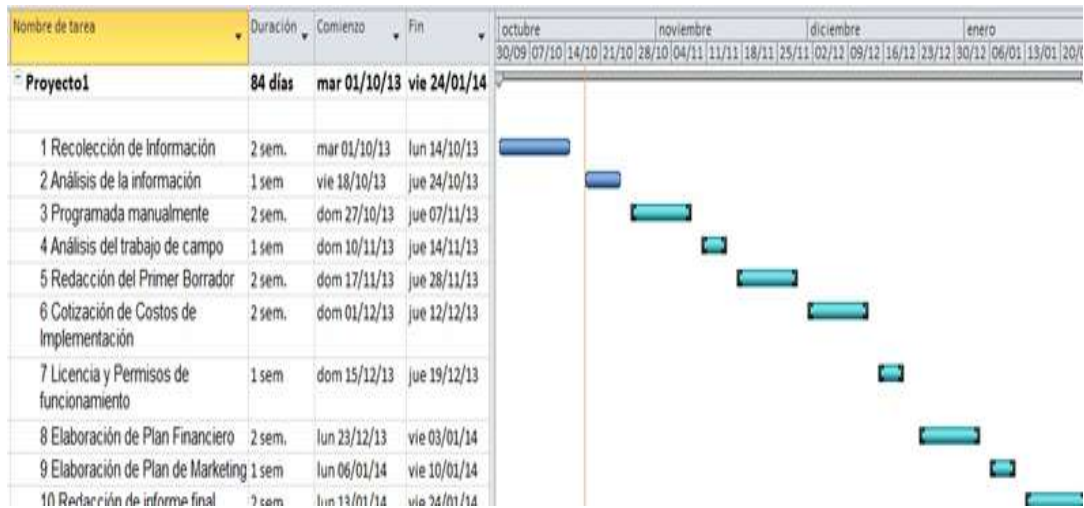
1.10. Variables

Dependiente: Poca elaboración de las artesanías.Falta de materia prima

Independiente: Falta de artesanos.

1.11 Cronograma

Ilustración 1: Cronograma de Atividades



Elaborado por: El Autor

CAPÍTULO 2

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

CAPÍTULO 2

2. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

2.1 Análisis de la Oportunidad

En Ecuador no existe un centro de capacitación artesanal donde permita al micro-artesano en el ramo de muyuyo y bejuco pulir sus técnicas y mejorar la calidad de sus productos, hemos analizado esta oportunidad de negocio y proponemos crear un centro donde no solo puedan los turistas encontrar productos de buena calidad y excelente precio, sino también los artesanos un lugar de aprendizaje.

Los artesanos representan un número significativo en la Población Económicamente Activa (PEA) del país, con la siguiente premisa consideraremos al micro-artesano en el ramo de muyuyo y bejuco como potenciales clientes, para brindarles el servicio de capacitación, con el fin que logren mayor destreza y acabado de calidad en sus artesanías, constituyendo así una empresa generadora de futuras plazas de empleo.

Así mismo consideraremos la venta de las mejores artesanías elaboradas en el proceso de aprendizaje, como incentivo al buen trabajo y desempeño.

2.2 Descripción de la Idea de Negocio

La idea del plan de negocios es vender artesanías y capacitar a los artesanos referentes a técnicas, procesos de producción de artesanías, ayudando a mejorar la imagen de los productos, con el fin de obtener un producto bajo estándares de calidad establecidos.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

2.3 Descripción de la Idea de Producto o Servicio

El plan de negocios se enfocará en la creación de un centro de capacitación en La Libertad, que permitirá enseñar a los nuevos artesanos el arte de crear artesanías, elaborando una producción de calidad estándar, y luego comercializarlos en el mercado, logrando ofrecer artesanías vistosas y a un precio competitivo.

Se comenzará realizando las artesanías más populares, las cuales se caracterizan por su acabado rústico de aspecto tosco. Para el proceso de elaboración, se realiza un tratamiento a la madera para prolongar su duración, siempre manteniendo su corteza natural. Los materiales a utilizar son: muyuyo, bejuco, clavos, barniz, apliques y demás elementos utilizados en el tratamientos de la madera.

Persona que elabora: Artesanos del taller (maestro ebanista y oficiales) los cuales capacitarán al resto de personas interesadas en realizar este tipo de artesanías. La capacitación se la realizará diariamente después de sus jornadas de trabajo y cada capacitación tendrá una duración de tres meses.



Ilustración 2: Artesanías de muyuyo y bejuco

Fuente: La Revista.ec

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE
CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON
MUYUYO Y BEJUCO.”

2.2 Misión, Visión y Valores de la Empresa

Misión

Ser una empresa productora y comercializadora de artesanías de alta calidad a base de muyuyo y bejuco, logrando así, una elaboración sistemática de las mismas a través de la capacitación brindada por expertos artesanos, con el fin de satisfacer la demanda más exigente del mercado.

Visión

Ser la empresa precursora en capacitación de artesanos en el ramo de Muyuyo y Bejuco, para la elaboración de productos de alta calidad, logrando un buen reconocimiento de mercado en ventas a nivel nacional.

Valores

- **Conciencia y cuidado Ambiental:** Uso de materiales e insumos con el menor grado de impacto ambiental posible.
- **Responsabilidad Social:** Ayudar a mejorar la calidad de vida de nuestros semejante por mínimo que parezca el aporte.
- **Compromiso con la Calidad:** Procurar siempre mantener los más altos estándares de calidad en cada uno de nuestros productos o servicios.
- **Respeto:** Dentro y fuera de las instalaciones mantener el debido respeto con los semejantes evitando peleas y demás conflictos.
- **Admiración al Éxito:** Forjar nuestro propio éxito individualmente, sin resentimientos o reproches por el éxito alcanzado de los demás.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

2.3 Objetivos de la Empresa

2.3.1 Objetivo General

Elaborar artesanías de alta calidad, en base a una capacitación brindada por experimentados artesanos, logrando una rentabilidad empresarial, y gran reconocimiento dentro del mercado.

2.3.2 Objetivos Específicos del negocio

1. Concienciar a los artesanos para lograr unir esfuerzos y poder constituir la empresa.
2. Incentivar mediante bonos, la creatividad de los artesanos a fin de que surjan mejores modelos de artesanías las cuales sean llamativas.
3. Infundir el espíritu de sembrar árboles para preservar la especie.
4. Alcanzar prestigio a nivel nacional para después ser reconocidos a nivel internacional.

2.4 Estructura Organizacional

2.4.1 Organigrama

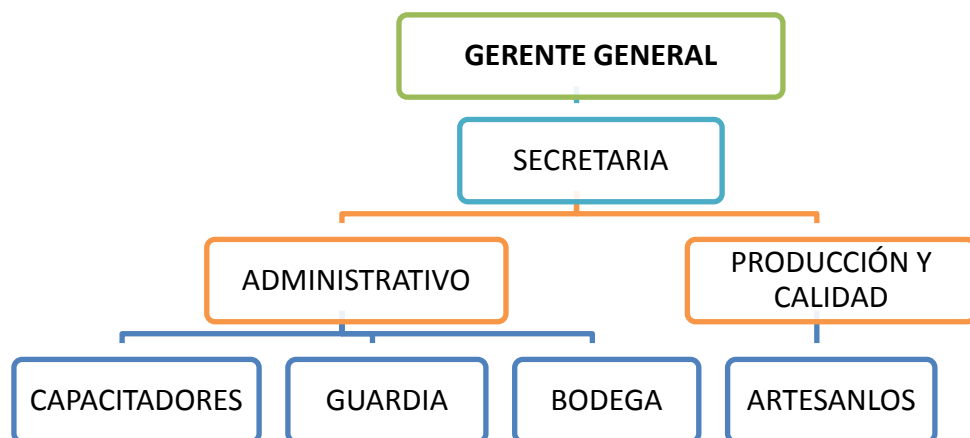


Ilustración 3 Organigrama

Elaborado por: el autor.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE
CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON
MUYUYO Y BEJUCO.”

2.4.2 Desarrollo de Cargos y Perfiles por Competencias

Los cargos asignados dentro la empresa serán:

1. Gerente General

Números de personas que ocupan el cargo: 1

Perfil: Ingeniero en administración de empresas o carreras afines, de espíritu emprendedor, experiencia mínima de 5 años.

2. Administrador

Números de personas que ocupan el cargo: 1

Perfil: Ingeniero en administración de empresas o carreras afines don de liderazgo. Experiencia mínima 5 años al manejo de empresas productoras.

3. Jefe de Producción y Calidad

Números de personas que ocupan el cargo: 1

Perfil: Ingeniero en Gestión de Calidad, experiencia mínima 4 años, de carácter proactiva, conocimientos en modelos de excelencia, herramientas de calidad.

4. Secretaria

Números de personas que ocupan el cargo: 1

Perfil: Estudios en secretariado, y computación, Habilidad en manejo de equipos de oficina, de carácter proactiva.

5. Guardia

Números de personas que ocupan el cargo: 1

Perfil: Educación bachiller, haber cumplido con el servicio militar.

6. Jefe de Bodega

Números de personas que ocupan el cargo: 1

Perfil: Título de ingeniería comercial, contador, experiencia de 2 años en Administración de bodegas.

7. Capacitador

Números de personas que ocupan el cargo: 4

Perfil: Experto tejedor de elaboración de artesanías de muyuyo y bejuco.

8. Artesanos

Números de personas que ocupan el cargo: 2

Perfil: Maestros artesanos que sepan elaborar artesanías en base a muyuyo y bejuco.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE
CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON
MUYUYO Y BEJUCO.”

2.4.3 Manual de Funciones: Niveles, Interacciones, Responsabilidades, y Derechos

Gerente general

Corresponde al nivel jerárquico más alto de la empresa, a cargo están todos los departamentos que funcionan dentro de la empresa.

Entre sus principales funciones son:

1. Responsabilidad sobre la elaboración de planes estratégicos e indicadores de gestión de la empresa.
2. Administración y Control de Presupuestos.
3. Supervisar la ejecución de las actividades administrativas y operativas de la empresa.

Secretaria

De perfil proactivo y organizado, que además posea buenas relaciones interpersonales. Trabaja directamente con el Gerente General, además de recibir los informes de cada departamento.

Entre sus principales funciones son:

1. Encargarse de la correspondencia interna y externa, realizar y recibir llamadas telefónicas.
2. Manejar la agenda del Gerente General, coordinar y atender las reuniones administrativas y comerciales que organice el gerente con los diferentes departamentos.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

3. Brindar apoyo a los diferentes departamentos de acuerdo a las solicitudes emitidas.

Administrador

El administrador, estará a cargo de supervisar el trabajo operativo de la empresa y trabajar en conjunto con el Gerente General.

Entre sus principales funciones son:

1. Supervisar el trabajo de las áreas a su cargo.
2. Presentar reportes quincenales al Gerente General.
3. Verificar el cumplimiento de los objetivos trazados en cada producción.

Jefe de bodega

El jefe de bodega, debe poseer experiencia en el área de bodega y despacho, preferiblemente de título superior.

Entre sus principales funciones son:

1. Supervisar y controlar los procedimientos de producción y despacho.
2. Control de inventarios.
3. Reportar al administrador cualquier anomalía que se presente en su área.

Jefe de producción y calidad

Se encargará de supervisar el área de producción y elaborar reportes al administrador.

Entre sus principales funciones son:

1. Desarrollar una cultura de calidad en la producción de la empresa.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

2. Evaluar y calificar al personal de planta de acuerdo a las competencias del cargo.
3. Buscar el mejoramiento de los procesos de producción.

Capacitadores

Serán las personas que producirán las artesanías y a su vez capacitarán al personal interesado en aprender. Los capacitadores trabajarán bajo el mando del Jefe de Producción el cual les brindará los recursos necesarios para que puedan elaborar las respectivas capacitaciones.

Sus derechos están estipulados bajo el código de trabajo, además de percibir bonificaciones por objetivos cumplidos.

Artesanos

Serán las personas encargadas de la planta productiva del centro artesanal, los artesanos estarán a cargo del jefe de control de calidad, se les encomendara una línea de producción específica por jornada laboral, con la finalidad de medir su desempeño.

Sus derechos están estipulados bajo el código de trabajo, además de percibir bonificaciones por objetivos cumplidos.

Guardia

Entre sus principales funciones están:

1. Velar por la seguridad de la empresa.
2. Efectuar controles de identidad en el ingreso de las personas que visiten la empresa.
3. Realizar control de entrada del personal de la empresa.

CAPÍTULO 3

ENTORNO JURÍDICO DE LA EMPRESA

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

CAPÍTULO 3

3. ENTORNO JURÍDICO DE LA EMPRESA

3.1 Aspecto Societario de la Empresa

3.1.1 Generalidades (Tipo de Empresa)

El Centro de capacitación se llamará “INMUYUBE S.A.” (Innovación de Muyuyo y Bejuco Sociedad Anónima), que capacitará a los usuarios que deseen técnicas e innovación en la creación de artesanías con este madera que se encuentra en la Provincia de Santa Elena en forma natural y que se logra un excelente producto de calidad y de diversos motivos y temas para la necesidad de los usuarios.

Este plan de negocio surgió en base a la observación, la madera de muyuyo es maleable y fácil para la elaboración artesanal de muebles, cómodas y de todo uso en general para los usuarios creando modelos sencillos y modernos con un toque original y personal de acuerdo a las exigencias del usuario. Esto es sumamente importante ya que en el mercado existen demasiados productos similares, pero como estrategia al fabricar con esta madera genera la creatividad y la innovación de acuerdo al gusto del usuario, facilita el camino al éxito de cualquier emprendimiento de este tipo.

El domicilio de la empresa será en la Provincia de Santa Elena, en la Libertad específicamente; la capacitación de las artesanías en base a este material se podrá distribuir, producir, fabricar, instalar, vender al por mayor y menor, dar mantenimiento y reparar toda clase de mobiliario que tenga relación con la producción.

Es importante mencionar que la representación legal y judicial la llevará el Gerente General quien podrá ejercer derechos y contraer obligaciones de la compañía. En lo que respecta al pago de utilidades netas se repartirá el 30% de acuerdo a la proporción de acciones que tenga cada accionista.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Los accionistas de la empresa estarán conformadas por:

Jonathan Alexander Rojas Reyes.

Manuel Enrique Rojas Reyes.

Priscilla Geomayra Rojas Reyes.

Manuel de Jesús Rojas Díaz

María Narcisa Reyes Carrión

3.1.2. Fundación de la Empresa

El Centro de Capacitación INMUYUBE tendrá un capital dividido en acciones del 20% para cada socio y tendrá un formato de Sociedad Anónima, cuyas aportaciones de los accionistas responderán únicamente por el monto de sus acciones y están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas. (Comercial, 2012)

En este formato de Sociedad Anónima, pueden adherirse otros socios, para que ayuden a elevar el capital y promover el crecimiento de la misma en un mercado competidor, sin ningún tipo de inconveniente por ser personas ajenas al negocio o que tengan falta de conocimiento de la madera muyuyo.

3.1.3. Capital Social, Acciones y Participaciones

El capital social de la compañía es de US\$ 800, se conforman por 800 acciones, cada una con un valor nominal de un dólar (\$1,00 Dólar). Cabe mencionar que el capital social podrá ser aumentado cada vez que la Junta General Accionaria lo determine. Los títulos de las acciones contarán con las exigencias que determine la ley y serán firmadas por el Gerente General – Representante Legal del "centro de capacitación INMUYUBE S.A.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

3.1.4. Juntas Generales de Accionistas y-o Socios

Las juntas generales se las clasifica en dos tipos, ordinarias y extraordinarias, la primera se efectuara por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico de la compañía, con la finalidad de determinar el destino de las utilidades obtenidas en el periodo, entre otros temas puntuales que crean pertinente, las extraordinarias de realizan cada vez que se requiera tratar un asunto que necesite de una acción inmediata.

3.1.5. Compañías Extranjeras (opcional)

No aplica, debido a que la empresa es nacional, a futuro de requerir inversión extranjera se analizara posibles convenios.

3.1.6. Compañías que cotizan en bolsa de Valores

No aplica, debido que la empresa no cuenta con los pre-requisitos para ser registrada, ni con el capital necesario.

3.2. Aspecto Laboral de la Empresa

3.2.1. Generalidades

De acuerdo al Código de Trabajo se realizará contratos con relación de dependencia permanente, es decir con plazos fijos previos a una prueba de 90 días y con una remuneración salarial de acuerdo al tipo de trabajo y a la carga horaria que desempeñen mensualmente.

El Centro de Capacitación contará con doce personas, que están estipulados en el organigrama presentado en el Capítulo II, cuyas actividades y funciones se han detallado con claridad.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

3.2.2. Mandato Constituyente #8

INMUYUBE S.A., acorde a las disposiciones establecidas en la ley de mandato ocho, vigente desde el mes de marzo del 2008, da por terminado y prohíbe la tercerización e intermediación laboral. (MINTRA, 2013)

Por lo expuesto en la ley, los contratos serán de forma directa con el trabajador, contando así cada uno de los colaboradores con los beneficios de ley, incluido el derecho de afiliación al I.E.S.S., obtención de los fondos de reserva a partir del segundo año de labores.

3.2.3. Tipos de Contrato de Trabajo

INMUYUBE contara como contrato principal de tiempo indefinido, siempre y cuando el empleador cumpla un mínimo de permanencia en la compañía de un año, contado a partir de la firma del mismo, a continuación detallaremos algunos de los contratos a usarcé según sea el caso excepcional.

- 1) **El contrato de temporada:** Celebrado entre un empleador y un trabajador para que realice trabajos cíclicos o periódicos, en razón de la naturaleza discontinua de sus labores.
- 2) **El contrato eventual:** Se realiza para satisfacer exigencias circunstanciales del empleador, tales como reemplazo de personal que se encuentra ausente, en cuyo caso, en el contrato deberá justificarse la ausencia. (CIG, 2012)

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

3.2.4. Obligaciones del Empleador

Dentro de las obligaciones y prohibiciones de INMUYUBE calificado como empleador asumirá las siguientes en el tiempo estipulado del contrato que se celebrare:

- 1) Cancelar puntualmente las remuneraciones a sus trabajadores.
- 2) Guardar respeto a sus trabajadores.
- 3) Otorgar los permisos remunerados, en caso de enfermedades o calamidad doméstica.
- 4) Garantizar la seguridad laboral.
- 5) Asegurar a sus trabajadores desde el primer día de trabajo al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.
- 6) Sueldo básico que se debe pagar es de US\$318,00.
- 7) Asumir el porcentaje que corresponde al empleador por la seguridad social.
- 8) Pagar horas extras y suplementarias a sus trabajadores.
- 9) Pagar los décimos tercero y cuarto a tiempo.
- 10) A partir del segundo año de trabajo pagar los Fondos de Reserva.

3.2.5. Décimo Tercera y Décimo Cuarta Remuneración

En la siguiente tabla se detalla los valores de cada uno de los trabajadores de acuerdo a su salario y el cálculo de su remuneración con sus bonificaciones percibidas durante el tiempo laboral del centro. Así mismo los trabajadores recibirán una bonificación adicional anual denominada décimo cuarta remuneración, que es equivalente a un sueldo básico mínimo, vigente a la fecha de pago, respectivamente. Esta remuneración se debe pagar hasta el 15 de marzo.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Tabla 2: Presupuesto pago decimo tercero y cuarto sueldo.

PAGO BENEFICIOS					
	Número Empleados	VALOR SUELDO	SUELDOS	13RO.	14TO
GERENTE GENERAL	1	700	700,00	58,33	26,50
ADMINISTRATIVO	1	400	400,00	33,33	26,50
CAPACITADORES	4	400	1.600,00	133,33	106,00
ARTESANOS	2	350	700,00	58,33	53,00
PRODUCCIÓN Y CALIDAD	1	400	400,00	33,33	26,50
SECRETARIA	1	318	318,00	26,50	26,50
BODEGUERO	1	318	318,00	26,50	26,50
GUARDIA	1	318	318,00	26,50	26,50
TOTAL MENSUAL			4.754,00	396,17	318,00

Elaborado por: El Autor

3.2.6. Fondo de Reserva y Vacaciones

Los Fondos de Reserva, es un beneficio, al que tienen derecho todos los trabajadores en relación de dependencia, el monto asumido por el emperador es del 8,33% de la remuneración aportada al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, después del primer año de contratación.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Tabla 3: Presupuesto pago beneficios de vacaciones y fondos de reserva.

VACACIONES Y FONDO DE RESERVAS					
	Número Empleados	VALOR SUELDO	SUELDOS	F. R.	Vaca-ciones
GERENTE GENERAL	1	700	700,00	58,33	29,17
ADMINISTRATIVO	1	400	400,00	33,33	16,67
CAPACITADORES	4	400	1.600,00	133,33	66,67
ARTESANOS	2	350	700,00	58,33	29,17
PRODUCCIÓN Y CALIDAD	1	400	400,00	33,33	16,67
SECRETARIA	1	318	318,00	26,50	13,25
BODEGUERO	1	318	318,00	26,50	13,25
GUARDIA	1	318	318,00	26,50	13,25
TOTAL MENSUAL			4.754,00	396,17	198,08

Elaborado por: Autor

3.2.7. Asociaciones de Trabajadores

INMUYUBE no formará ninguna asociación de trabajadores porque apenas tiene doce colaboradores y de acuerdo a lo indicado en el Art. 443 del Código de Trabajo, para formar una asociación de trabajadores o sindicato se necesita en número no menor de treinta, por lo cual no aplica en este centro.

3.2.8. Inserción de Discapitados a Puestos de Trabajo

A partir del año 2009, el porcentaje obligatorio de contratación de personas con discapacidad, es del 4% del total de trabajadores siempre y cuando su nomina exceda los veinte cinco empleados.(Ecuador, 2012)

INMUYUBE SA no aplica a esta normativa por el momento.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE
CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON
MUYUYO Y BEJUCO.”

3.3. Contratación Civil

3.3.1. Principios Básicos de la Contratación

Todo contrato se celebra de mutuo acuerdo con el empleador y el empleado para llegar a un acuerdo de voluntades que crea o transmite derechos y obligaciones a las partes que lo suscriben, los contratos que ejecutará "INMUYUBE" con sus proveedores tendrá el benéfico mutuo. Manteniendo los acuerdos que hubieran formado de forma libre y voluntaria, respetando y cumpliendo a cabalidad cada uno de ellos, hasta la culminación del mismo.

3.3.2. Contratos de Prestación de Servicios

Acorde a la actividad de la empresa y sus objetivos INMUYBE celebrara contrato de prestación de servicios un asesor contable, con la finalidad obligar a mantener el nivel de mantener al día las obligaciones tributarias del centro y respetar los precios del servicio previamente establecidos.

3.3.3. Principales Cláusulas de los Contratos de Prestación de Servicios

Entre las principales clausulas del contrato de prestación de servicios tenemos las siguientes:

- 1) Primera: Objeto.
- 2) Segunda: Pago de los servicios.
- 3) Tercera : Relación laboral
- 4) Cuarta. : Suspensión.
- 5) Quinta. : Confidencialidad.
- 6) Sexta. : Plazo de ejecución.
- 7) Séptima.: Competencia y jurisdicción.

Ver en [Anexos 1](#) Ejemplo de contrato Prestación de servicio

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

3.3.4. Soluciones Alternativas para Solución de Conflictos: Arbitraje y Mediación

Hay formas de resolver los conflictos y van en función de la asertividad, dentro de una relación de trabajo, por múltiples razones existen conflictos INMUYUBE viendo esta necesidad a decidido solucionarlo por el método de mediación.

- Mediación: cuando todas las personas inmersas han conseguido algo, es decir, de alguna manera está dispuesto a renunciar a algo, se negocia en la medida en que se posea un poder equivalente con el otro.

3.3.5. Contrato de Confidencialidad

INMUYUBE contara con un literal de confidencialidad inmerso en cada uno de sus contratos, con la finalidad de comprometer a cada integrante del centro artesanal no revelar los procesos internos, proveedores, estrategias y demás puntos que se consideran importante para un buen manejo de la empresa, durante un periodo mínimo de tres años, de no cumplirse lo establecido se tomara las sanciones que dictamine la ley.

3.4. Políticas de Buen Gobierno Corporativo

3.4.1. Código de Ética

Con la finalidad de evitar riesgos a la integridad de los colaboradores de la compañía, se pretende colocar inmerso dentro del código de ética las siguientes reglamentaciones, que permitirán al supervisor a cargo tener en cuenta muchos factores importantes, ayudando de esta manera la obtención de un ambiente y relación laboral mucho más comfortable.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

- 1) Los trabajadores no alegarán tener destrezas o calificaciones que no posean y aceptarán trabajo solamente en aquellos campos para los cuales reúnen las calificaciones y destrezas.
- 2) Antes de brindar sus servicios profesionales, los trabajadores deberán tomar en cuenta las limitaciones en cuanto a sus destrezas, conocimientos y medios para realizar el trabajo.
- 3) Los trabajadores se mantendrán actualizados en cuanto a nuevas técnicas y la terminología especializada de áreas específicas.
- 4) Los trabajadores deberán llevar a cabo sus actividades profesionales con integridad.
- 5) Los trabajadores informarán oportunamente a su cliente de cualquier error cometido durante la ejecución de su trabajo que pueda ser considerado perjudicial para el cliente.
- 6) Los trabajadores no deberán llevar a cabo acciones que no sean necesarias para satisfacer las necesidades de su cliente.

3.4.2. Indicadores de Gestión

INMUYUBE S.A. gestionara indicadores que le permitirán el desarrollo del Centro de capacitación dentro de la empresa como fuera de ella, es decir los cambios internos y externos dependiendo detectar errores y poner los correctivos necesarios, estos indicadores serian los siguientes:

- 1) Verificar el cumplimiento de la elaboración de los muebles de acuerdo a los procedimientos.
- 2) Confirmar el cumplimiento de las políticas y demás medidas de control interno.
- 3) Evaluar el nivel de capacitación del personal.
- 4) Promover una cultura de trabajo en equipo y pro actividad.
- 5) Garantizar la calidad de los servicios ofrecidos.
- 6) Aplicar el código de ética.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

3.4.3. Programa de Compensaciones: Política Salarial, Beneficios Sociales, Otros Beneficios

INMUYUBE cumpliendo con lo establecido en el código de trabajo, incluirá además de los pagos salariales los beneficios sociales tales como fondo de reserva, decimo tercero, decimo cuarto, vacaciones y aportaciones patronales (Estado, 2013)

3.4.4. Políticas de Comunicación: Canales y Frecuencia de Comunicación

Una de las políticas que tiene el centro de capacitaciones es comunicar a los empleados lo necesario en reuniones previamente planificadas, es decir la información que ellos deben de conocer exclusiva a sus funciones, que se lo realizará a través de cada jefe de área y autorizadas por el Gerente General

Otra de las políticas es no divulgar información que sea relevante para el centro, en caso que se estará sujeto a las disposiciones legales pertinentes.

3.5. Propiedad Intelectual

3.5.1. Registro de Marca

INMUYUBE realizara los procesos pertinentes para registrar su marca, el mismo que contendrá el nombre y el logotipo de la empresa, estará protegida por el instituto de propiedad intelectual (IEPI)

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

3.5.2. Manual de Procesos Productivos

Para efecto del presente plan de negocios se adjunta en [Anexos 2](#) el manual de proceso el mismo que detalla las indicaciones pertinentes para evitar riesgos laborales, elaboración y producción de cestas en base a varillas de bejuco.

3.5.3. Derecho de Autor del Plan de negocios

INMUYUBE se registrará según lo establecido a la propiedad industrial que protege los signos distintivos: marcas, nombres comerciales, lemas comerciales, apariencias distintivas, denominaciones de origen o indicaciones geográficas; las patentes que protegen toda invención siempre que sea nueva, tenga nivel inventivo y sea susceptible de aplicación industrial, los modelos de utilidad y los dibujos y modelos industriales; (Los derechos del autor en el Ecuador - Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual, 2013)

3.5.4. Patente y-o Modelo de Utilidad (opcional)

No aplica por la naturaleza del plan de negocios.

3.6. Seguros

Contaremos con una compañía de seguros especializada en cubriendo la totalidad de riesgos, incluido incendios, robos y más, estos valores están asumidos en la póliza anual dentro de los gastos administrativos.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE
CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON
MUYUYO Y BEJUCO.”

3.6.1. Incendio

Seguros Sucre S.A. es una compañía que será contratado por contraincendios y tendrá cobertura para todo tipo de riesgo, según condiciones generales de la póliza, bajo los siguientes artículos, Detallados en el [Anexo 3](#)

3.6.2. Robo

La responsabilidad máxima de la compañía en caso de siniestro, será el valor asegurado de la póliza. Por lo tanto, en caso de un siniestro que llegue a este valor, el deducible se descontará de este monto.

Coberturas:

- Robo con violencia en las personas o fuerza sobre las cosas
- Daños materiales al edificio, con motivo de robo o la tentativa de hacerlo

3.6.3. Fidelidad

Las fianzas de fidelidad se presenta, se emite para amparar a todo el Personal del Asegurado, que conste en el Rol de Pagos bajo contratos de trabajo legalmente establecidos siempre y cuando el o los Implicados mantengan relación directa de dependencia con el asegurado. Su cobertura abarca:

- Falsificación, robo, ratería, desfalco, sustracción fraudulenta, mal uso premeditado estafa y cualquier otro acto fraudulento o improbo, que produzca un perjuicio

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

económico comprobable, cometido por el o los empleados al servicio del Asegurado, actuando solo o en complicidad con otros.

3.6.4. Buen Uso de Anticipo y Cumplimiento de Contrato

No aplica por la naturaleza del plan de negocios.

3.6.5. Materia Prima y Mercadería

No aplica por la naturaleza del plan de negocios.

3.7. Presupuesto

Se invertirá \$ 300.00 dólares anuales con la finalidad de la cobertura contra incendios, y \$ 300.00 dólares mas para el seguro de robos.

CAPÍTULO 4

AUDITORÍA DE MERCADO

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

CAPÍTULO 4
AUDITORÍA DE MERCADO

4.1. Análisis PEST

Identifica los factores del entorno general que van a afectar a las empresas, factores tales como, político, económico, social, tecnológico.

4.1.1. Factores Políticos

El actual gobierno está realizando una gran labor respecto a incentivos en el sector productivo del país, dando un enfoque primordial al sector artesanal, como se ve reflejada la labor de la Corporación Financiera Nacional, otorgando los llamados créditos 555 con la finalidad de incrementar la productividad del país, siempre y cuando los artesanos cumplan con los pre-requisitos. (BNF, 2011)

PRO ECUADOR, brinda el servicio de capacitación, asesoría al sector artesanal del Ecuador en lo correspondiente a:

- 1) Logística
 - Nacional
 - Internacional
- 2) Promoción
 - Ferias Nacionales
 - Ferias internacionales.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Los principales objetivos de PRO ECUADOR y del Estado ecuatoriano en apoyo al sector son:

- 1) Mejoramiento de ingresos y nivel de vida de artesanos
- 2) Preservación de técnicas ancestrales
- 3) Promoción de identidad y legado cultural
- 4) Inclusión de nuevos actores a nuevos mercados
- 5) Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, PRO ECUADOR

PRO-ECUADOR, Por otra parte es responsables de promover a nivel internacional los servicios y productos Ecuatorianos, con la finalidad de dar a conocer al comercio internacional, la calidad de producción vigentes en el país, a su vez diversificar su cartera de productos exportables, contando con el apoyo de 30 oficinas comerciales ubicadas en los principales países de interés comercial y siete oficinas zonales. (PROECUADOR, 2013)

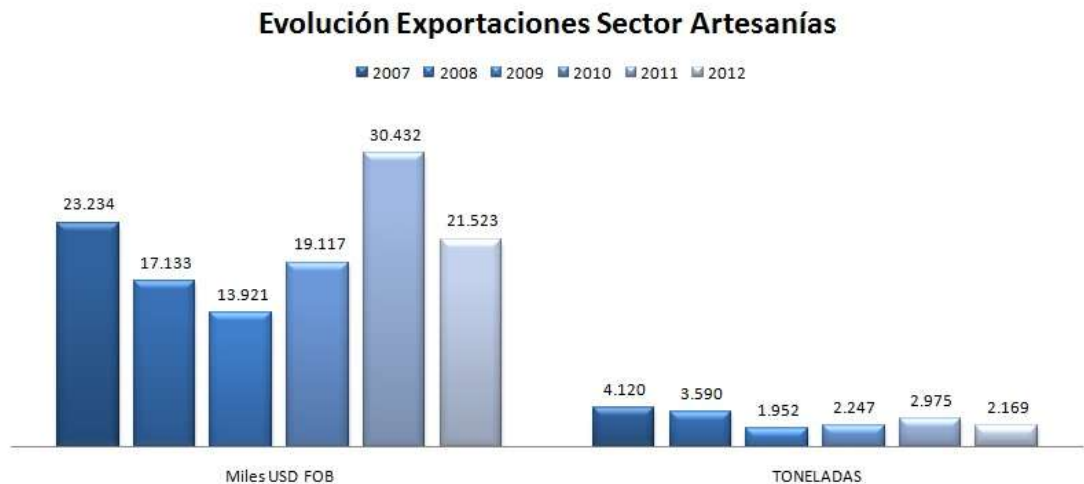
A su vez tendremos respaldo por parte del ministerio de productividad como lo dice su misión: “impulsar el desarrollo del sector productivo industrial y artesanal, a través de la formulación y ejecución de políticas públicas, planes, programas y plan de negocios especializados, que incentiven la inversión e innovación tecnológica para promover la producción de bienes y servicios con alto valor agregado y de calidad, en armonía con el medio ambiente, que genere empleo digno y permita su inserción en el mercado interno y externo”. (Industrias, 2012)

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

4.1.2. Factores Económicos

La ministra de Industrias y Productividad, Verónica Sión, señaló que el sector artesanal es una prioridad, por tratarse de una actividad productiva que involucra directa o indirectamente a 4.5 millones de ecuatorianos, lo cual representa el 32.7% de la Población Económicamente Activa, precisando la participación de los artesanos en el ámbito productivo, informó que el sector está constituido en más del 80% por unidades básicas familiares y, que el aporte a la generación de desempleo, llega al 12.3% de la población urbana a nivel nacional. (Sión, 2012)

Ilustración 2: Exportación de artículos de madera



Fuente: PRO ECUADOR
Elaboración: PRO ECUADOR

Según las estadísticas emitidas por Pro-Ecuador desde el 2009 la evolución de las exportaciones en el sector artesanal ha venido teniendo un crecimiento considerable disminuyendo el impacto que dejó la fuerte recesión del 2008, uno de los mejores años para los artesanos ecuatorianos fue el 2012 donde el total de los ingresos significó el 2.975 toneladas en cifras porcentuales alcanzando un 20% del total de exportaciones totales, según las cifras en dólares alcanzó \$30.432 millones USD FOB. (PROECUADOR, 2012)

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Ilustración 4: Exportación de artículos de madera en cifras

EXPORTACIONES DE ARTICULOS DE MADERA									
Miles USD Fob									
Subpartida	DESCRIPCION	2007	2008	2009	2010	2011	2012*	% Participación 2011	TCPA 2007-2011
4420.10.00.00	ESTATUILLAS Y DEMÁS OBJETOS DE ADORNO, DE MADERA	575	476	435	340	243	100	81%	-19.40%
4420.90.00.00	LOS DEMÁS MARQUETERIA, COFRECILLOS	89	138	193	64	59	11	19%	-9.79%
TOTAL		664	614	628	404	301	111	100%	-17.91%

Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE

Elaboración: Dirección de inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

Es notable la baja por parte de la demanda hacia los artículos de madera (artículos decorativos) en mercados internacionales, desde el 2007 al 2012 según reportes estadísticos del BCE se denota una tasa de crecimiento del -19.40% en comparación a las cifras anteriores, y alcanzando tan solo un 19% de exportación en artículos de marquetería (recuerdos) en relación al pasado, por esa razón analizaremos un nombre sustituto con el cual también se identifica al bejuco. (PROECUADOR, 2012)

Ilustración 5: Exportación de artículos de cestería en cifras

EXPORTACIONES DE ARTICULOS DE CESTERIA									
Miles USD Fob									
Subpartida	DESCRIPCION	2007	2008	2009	2010	2011	2012*	% Participación 2011	TCPA 2007-2011
4602.90.00.00	LOS DEMÁS ARTÍCULOS DE CESTERIA	13	8	7	5	16	30	31%	6.50%
4602.19.00.00	ARTÍCULOS DE CESTERIA DE MATERIAS VEGETAL	5	20	17	7	13	0	24%	-25.48%
4602.10.00.00	OTROS ARTICULOS DE CESTERIA	59	-	-	-	-	-	0%	-100.00%
4601.99.00.00	LOS DEMÁS TRENZAS Y ARTÍCULOS SIMILARES	16	4	1	5	19	2	35%	4.23%
	Los demás productos	7.1	4.4	4.0	0.0	5.4	0.8	10%	-6.63%
TOTAL		99.9	36.0	29.2	17.6	53.7	32.7	100%	-44.39%

Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE

Elaboración: Dirección de inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

En la ilustración podemos denotar que a nivel internacional existe una creciente y considerable demanda por los artículos elaborados por tubérculos blandos (en nuestro caso bejuco), tales como cesterías, alcanzando un 31% de participación, podemos tomar en consideración como un plan de promoción a futuro clasificar nuestras artesanías como material de fibra y tinte vegetal, según este análisis su tasa de incremento en el periodo 2007-2011 es de 25.48%, dándonos la expectativa de un incremento para años posteriores. (PROECUADOR, 2012)

4.1.3. Factores Sociales

Los artesanos son considerados como representantes del arte popular debido a que conjugan las tradiciones, cultura y valores del pueblo al que representan, las artesanías más que un productos son vistos como una actividad artística, debido al nivel de desempeño que pone cada creador en ellas, dejando plasmado así más que simple color sobre madera, barro o tela, denotando su esencia y ser en sus obras. (IPYME, 2009)

4.1.4. Factores Tecnológicos

A nivel mundial existe un incremento considerable de medios, instrumentos y maquinarias tecnológicas que permiten al artesano facilitar su labor de promoción, producción y auto aprendizaje.

“Las políticas públicas del Gobierno de la Revolución Ciudadana, ejecutadas a través de los programas que implementa el Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, permitieron que el uso de internet crezca de 6,14% en el 2006 a 54,7% en el 2012, es decir, 48,6 en ese lapso”. (MINTEL, 2013)

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

INMUYUBE utilizara esta ventaja tecnológica para diseñar planes para maximizar el nivel de producción, en sus instalaciones contara con un espacio de producción, donde sus maquinaria serán semiautomáticas, con el fin de reducir el tiempo y esfuerzo.

Para el propósito de enseñanza y aprendizaje de los artesanos, se contará con ilustraciones digitalizadas, para promocionar y vender los productos se invertirá en una página web, donde su publicara las fechas de los próximos cursos a realizarse, productos, datos de contacto y demás información del centro artesanal.

4.2. Análisis Macro, Meso y Micro

Segmento Meso:

Ecuador está ubicado en el noroccidente de América del Sur es considerado a nivel mundial como país agrícola, en la actualidad el gobierno está invirtiendo para promover el sector productivo, artesanal y comercial.

INMUYUBE alineándose al sentido emprendedor que se está impulsando por parte del gobierno, ha pensado beneficiarse de este apoyo económico, brindando plazas de empleo, fuente de aprendizaje y desarrollo productivo. (PORTAL DE MICRO FINANZA, 2013)

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Segmento Macro:

INMUYUBE está ubicado en La Provincia de Santa Elena con un total de 308 .693 habitantes y una densidad 82,03 hab/km², mas de la mitad de sus habitantes desempeñan algún rol de producción o comercialización artesanal. (INEN, 2010)

Segmento Micro:

Se dio a conocer que nuestro mercado objetivo será La Libertad, perteneciente a La Provincia de Santa Elena, por diversos factores favorables para la realización del plan de negocios como por ejemplo ser considerada la cuna de muchos artesano en el ramo de muyuyu y bejuco, como lo detallamos dentro de la investigación de Mercado

4.3. Interactividad de la Industria: Estadísticas de Ventas, Importaciones y Crecimiento en la Industria

El sector artesanal genera varias plazas de empleo, llegando a ser el considerado como el principal sector productivo que mayor mano de obra emplea según estudios realizados por el Ministerio de Relaciones Laborales de cada 70.000 personas que se dedican de manera directa a la producción de artesanías, 300.000 lo realizan de manera indirecta. (INEN, 2010)

Para efectos de la promoción y venta uno de los lugares de mayor afluencia de visitantes es el malecón, donde se exhiben este tipo de artesanías, los artesanos llegan a producir por fin de semana desde 100 a 200 dólares como promedio (CempEcuador, 2012).

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Según las estadísticas del Banco Central del Ecuador, en la actualidad la demanda de productos ecuatorianos diseñados artesanalmente con materia prima maleable, va en aumento cada vez más, debido a la variedad de productos que se puede ofertar, el acabado y originalidad, son factores favorables para este tipo de productos. (PROECUADOR, 2012)

4.4. Análisis del Ciclo de Vida del Mercado

El mercado ecuatoriano se encuentra en la etapa introductoria en el uso materiales maleables, tales como muyuyo y bejuco, el producto en sí no cuenta con un reconocimiento, por parte de los consumidores, por ende se requiere invertir para desarrollar con mayor eficiencia la productividad, mejorando la técnica artesanal, lograr la obtención de productos de calidad que sean fáciles de distribuir a nivel nacional e internacional.

Como incentivo al desarrollo social, productivo y económico del Ecuador, el gobierno está impulsando plan de negocios enfocando al sector micro-artesanal como principal beneficiario, aportando no solo con capital económico para la ejecución de plan de negocios, mejora de la infraestructura o maquinaria, sino también está creando organismos seccionales que impartan conocimiento de procesos productivos, financieros y de calidad, con la finalidad de un futuro no muy lejano poder exportar cada uno de los artículos producidos en el Ecuador. (PORTAL DE MICRO FINANZA, 2013)

INMUYUBE, representara el medio de aprendizaje y desarrollo productivo para que los artesanos de La Libertad logren mejorar su técnica.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

4.5. Matriz BCG

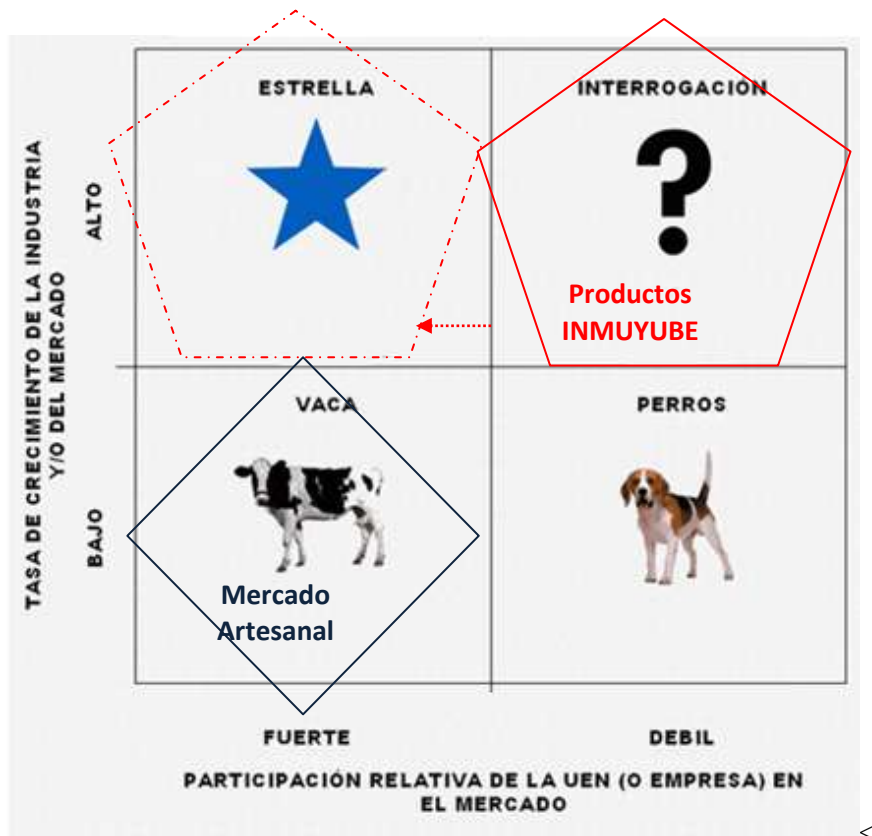


Ilustración 6: Matriz BCG Producto y Mercado.

Elaborado por: Autor

INMUYUBE estará ubicado en el cuadrante interrogante con sus dos tipos de productos (ventas artesanías e instrucción de procesos productivos a artesanos en el ramo de muyuyo y bejuco), por lo que su participación dentro del mercado es relativamente baja, sin embargo al tratarse de un mercado creciente se pretende con la inversión y el desarrollo de estrategias adecuadas de marketing, lograr que en un corto plazo los producto ocupe el cuadrante estrella.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

El mercado actual estaría ubicado en el cuadrante vaca, porque el nivel de rentabilidad ya es alto, esto se debe al inmenso aporte que realiza el gobierno actual hacia el sector productivo y artesanal, la inversión para ingresar nueva línea de productos a este mercado es baja, no se necesita un tipo de promoción específica, solo hay que saberse situar en el mercado adecuado. (PROECUADOR, 2012)

4.6. Análisis del Ciclo de Vida del Producto en el Mercado

El centro de capacitación y venta de artesanías en el ramo de muyuyo y bejuco INMUYUBE, referente a las exigencias del mercado, se encuentra en la etapa introductoria, donde la mejora e inversión serán los factores que determinen el tiempo de crecimiento.

El mercado en la actualidad se encuentra en crecimiento debido a la alza de la demanda internacional de los productos artesanales, en el nivel de enseñanza de técnicas artesanales con procesos de calidad de igual manera está en una etapa crecimiento esto se le atribuye a la inversión económica aportada por parte del gobierno a sus diferentes entes seccionales. (PROECUADOR, 2012)

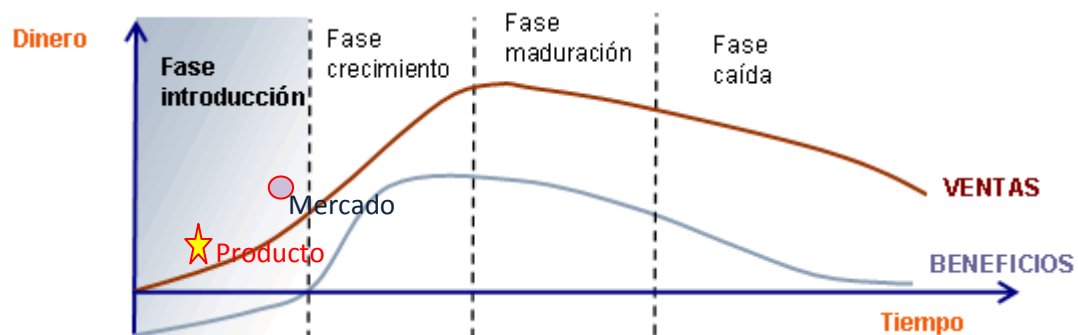


Ilustración 7.- Ciclo de vida del producto y mercado.

Elaborado por: Autor

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE
CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON
MUYUYO Y BEJUCO.”

4.7. Análisis de las Cinco Fuerzas Competitivas de Porter: Conclusiones de la Empresa y su Poder de Negociación.

4.7.1. La rivalidad de los competidores existentes

Actualmente a nivel nacional no existe un centro artesanal que se dedique a la producción con procesos de calidad de artesanías a su vez que impartan el conocimiento a micro artesano en el ramo de muyuyo y bejuco.

Existen diversos talleres y fabricas artesanales que diseñan artesanías con este tipo de materia prima, pero son muy limitadas, al no contar con un proceso productivo interno, normas de cuidado y calidad. (José, 2012)

INMUYUBE no competirá en nivel de ventas de artesanías, sino en el proceso de diseñar el proceso productivo adecuado para mejorar recursos y mejorar la productividad de los artesanos del sector, integrarlos para poder aplicar estándares de calidad, viéndolos no como competidores, sino como futuros clientes.

4.7.2. La entrada de nuevos competidores

Existe la posibilidad de que nuevos centros artesanales o agrupaciones ingresen a competir directamente en esta sección debido a que las barreras de entradas en este sector son bajas, el proceso de innovación y obtención de certificados Ecuatorianas tales como; Hecho a Mano, DME, en los cinco primeros años, será vital para poder seguir manteniéndonos lideres en el mercado. (Artesanias del Ecuador, 2012)

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

No consideraremos el incremento de artesanos en esta rama como nuevos competidores, puesto que nuestra misión es enseñar al micro artesanos niveles productivos sostenibles y sustentables para mejorar su calidad de vida.

4.7.3. El poder de negociación de los proveedores

El muyuyo y el bejuco son considerados arbustos silvestres que crecen en la zona costera de la Provincia de Santa Elena, por esta característica es una materia prima de fácil renovación, disminuyendo el impacto al medio ambiente. (José, 2012)

En la provincia existen más de 300 personas que se dedican a la recolección de esta materia prima, por lo que se considera que el proveedor tendrá un nivel de negociación bajo.

Ante la falta de artesanos en La Libertad que elaboren productos con un nivel de acabado superior, para INMUYUBE es vital conseguir expertos que estén dispuestos a transmitir sus conocimientos a otros artesanos, analizando esta perspectiva damos a denotar que el nivel de negociación con este tipo de proveedores es alto, por lo que se extenderá la búsqueda a nivel de provincia, de ser necesario internacionalmente.

4.7.4. El poder de negociación de los compradores

Las artesanías producidas en el centro artesanal así mismo como las capacitaciones de los artesanos se comercializarán a través de la empresa INMUYUBE S.A.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

El servicio de capacitación tendrá un precio fijo de \$100.00, los pagos lo pueden realizar semanal mente en un plazo no mayor a cuatro semanas en cuotas de \$25. En el caso de artesanía el precio lo podrá determinar el mercado o INMUYUBE de acuerdo al nivel de complejidad del producto.

4.7.5. La amenaza de productos sustitutos

Existe una gran variedad de productos que pueden remplazar a las artesanías en base a muyuyo y bejuco como son los fabricados con mimbre, cañas, juncos, maderas de laurel, pino, caoba, etc. Por lo tanto, se puede establecer que la amenaza de productos sustitutos es moderada.

En el caso de las capacitaciones, existen talleres básicos donde se enseña el proceso de elaboración de artesanías, así mismo como los medios tecnológicos dan una amplia gama de opciones para el aprendizaje.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

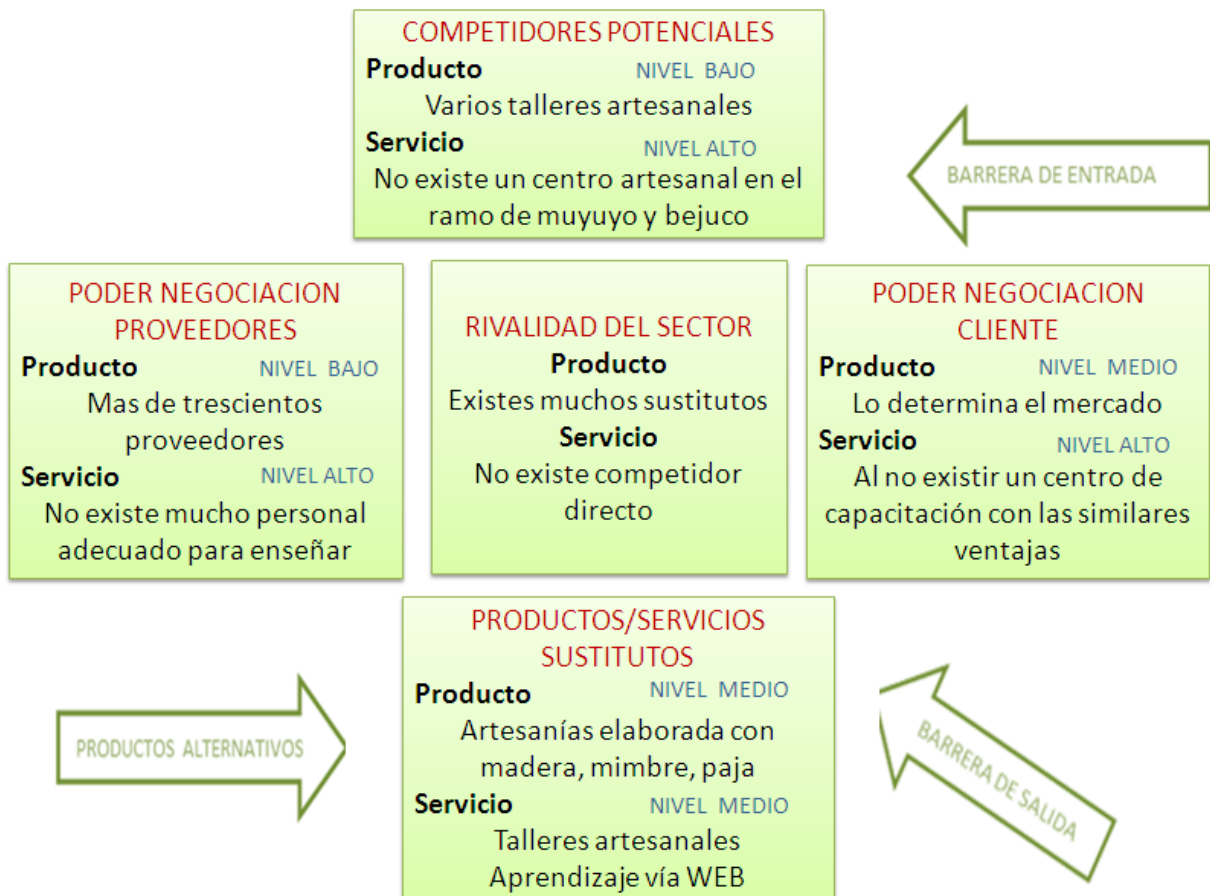


Ilustración 8. Matriz Poder Negociación

Elaborado por: Autor

4.8. Análisis de la Oferta

4.8.1. Tipo de Competencia

Competencia Directa.-

Servicio de capacitación: en la actualidad no existe aun centro artesanal en el ramo de muyuyo y bejuco que brinde el servicio de capacitación en los procesos productivos, permitiendo al micro artesano mejorar su técnica

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Producto: existen diversos talleres artesanales en la provincia que realizan productos en base a muyuyo y bejuco, se los considera como competencia directa en la comercialización de las artesanías producidas por el centro, cabe recalcar que los productos pueden ser semejantes pero el nivel de calidad que se plantea tener en el proceso productivo determinará el factor de compra de algunos de nuestros clientes.

Competencia Indirecta.-

Servicio de capacitación: Se considera como competidores indirectos a los talleres artesanales, gremios y demás organismos que faciliten cursos, charlas y seminarios al micro artesano del sector en el ramo de muyuyo y bejuco, debido a que el servicio ofertado será similar al nuestro pero en menor escala.

Producto: INMUYUBE considerará a como competidores indirectos a los artesanos que elaboren productos con un grado de beneficios semejante a la que se producirá en el centro artesana en este rango tenemos a los artesanos de mimbre, madera, paja toquilla, etc.

4.8.2. Market-share: Mercado Real y Mercado Potencial.

Mercado Potencial

Servicio: El mercado potencial fue establecido en función de los resultados oficiales del último censo del fascículo de Santa Elena en Ecuador en el año 2010, que determino los siguientes resultados 308.693 habitantes componen la provincia de Santa Elena de los cuales 156.862 son hombres de los cuales 80.038 personas conformarían la población económica mente activa y 40.493 el número de hombres en edad de productividad pero desempleados convirtiéndose así estos dos valores en nuestro mercado potencial (INEC, 2013).

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Producto: El mercado potencial se basara al porcentaje de turistas que visiten la provincia de Santa Elena sea este nacional o extranjero, teniendo como resultado el 9.10% del total de habitantes del país representando la demanda nacional y el 16.36% de 1'140.978 turistas representando la demanda extranjera, según los datos recopilados de la página oficial de servicio turístico del gobierno del Ecuador. (PROECUADOR, 2012)

Mercado Meta

Producto: las instalaciones de exhibición y venta se mantendrán en La Libertad, por lo tanto tomaremos en cuenta la demanda de turismo en este punto específico de la provincia, lo cual según las estadísticas de la página oficial de servicios turísticos del Ecuador, el 7% del turismo nacional visita La Libertad y el 13% de 1'140.978 de turistas extranjeros lo hacen de igual manera. (INEN, 2010)

Servicio: INMUYUBE por otra parte brindara servicios de capacitación a las personas económicamente activas que tengan como función el desarrollo de procesos artesanales en el ramo de muyuyo o bejuco según las estadísticas del INEC el 21,5% de la población económica mente activa son artesanas, tomando en consideración el requerimiento de ser artesanos en el ramo de muyuyo o bejuco nos quedaría el siguiente análisis: 156.862 personas de las cuales el 12% cumple con las condiciones requeridas y denominaremos como nuestro mercado meta. (INEN, 2010)

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Mercado Real

Servicio: una vez estimado el mercado meta, procedemos a conocer, las preferencias en cuanto a aceptación del servicio de capacitación en procesos productivos con niveles de calidad, siendo necesario delimitar nuestro mercado meta procederemos a realizar un extracto de la población (muestra), para determinar la factibilidad de nuestro plan de negocios en el mercado meta

Producto: de igual manera procederemos a tomar una muestra de nuestro mercado meta, para determinar el comportamiento, preferencias y necesidades de compra de nuestros clientes.

4.8.3. Características de los Competidores: Liderazgo, Antigüedad, Ubicación, Productos Principales y Línea de Precio.

Servicio: En la actualidad no existen competidores directos por lo que nuestro análisis será hacia nuestros competidores indirectos, organismos gubernamentales, gremios artesanales, que brinden el servicio de capacitación a los artesanos.

Por lo general este tipo de cursos, proyectos o seminarios son realizados en un lapso menor a treinta días, abarcando temas teóricos, poco prácticos, suelen ser organizados sin fin de beneficios, es decir sin costos o costos relativamente bajos. (Junta Nacional de Artesanos, 2011)

Producto: En lo que a producción se refiere, contaremos con un gran número de talleres artesanales del sector, dispuestos a competir con sus dos grandes fortalezas

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

precio, tiempo en el mercado, Por el simple hecho de no pertenecer a organización alguna, INMUYUBE tiene altas expectativas de liderazgo en base a producción, línea de productos, nivel de calidad.

En el siguiente cuadro se detallará las ubicaciones de los principales competidores, el tipo de producción al que se desempeñan y precios estimados.

Artesanías Con Muyuyo y Bejuco				
COMPETIDOR	CATEGORÍA	UBICACIÓN	TIPO PRODUCCIÓN	PRECIO
MICRO ARTESANO INDEPENDIENTE	Producción Comercialización Venta Directa	Montañita Valdivia Ayangue La Libertad Salinas	Artesanías simples	Desde \$ 5,00
		La Libertad Ayangue Salinas	Artesanías con Alto acabado	Desde \$ 80,00
		Ayangue La Libertad Ancon	Artesanías Bajo pedido	Desde \$ 100,00

Tabla 4 Características de los competidores

Elaborado por: Autor

4.8.4. Benchmarking: Estrategia de los Competidores y Contra-estrategia de la Empresa

Para realizar de mejor manera el proceso de Benchmarking competitivo se usó un punto de referencia, que nos permite determinar el mejor proceso para la puesta en marcha, este punto comparativo se lo dio al plan de negocios de formación artesanal impulsado por la junta nacional de artesanos, donde se analizó el proceso de ejecución del plan de negocios, comparando el nivel académico de los seminaristas, nivel de práctica y alcance obtenido, con el fin de mejorar las falencias e implementar nuevas estrategias didácticas. (JNDA, 2011)

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

La función del benchmarking fue una profunda investigación del diseño propuesto por parte del gobierno a nivel nacional, donde se destacan las técnicas y procesos de aprendizaje, sin contar con la inversión tecnológica que se está realizando. Gracias a esta herramienta, se pudo recabar importante información que puede ser puesta en práctica en nuestro plan de negocios, para lo cual el proceso de mejora continua nos ayudará a lograr obtener conclusiones validas para adoptarlas.

Algunas de nuestras contra estrategias será ofertar cursos prácticos donde se les facilitara no solo las instalaciones adecuadas con área de producción, casilleros y duchas y herramientas de trabajo, se les facilitara el manuales de proceso productivo pertinentes para su análisis durante la duración de la capacitación, en cada curso de capacitación tendrá un máximo de veinticinco participantes asegurando la mayor interacción posible con los capacitadores, de esta manera esperamos volver más atractiva nuestra propuesta.

4.9. Análisis de la Demanda

4.9.1. Segmentación de Mercado

Servicio: La segmentación de mercado para servicio será enfocada al micro artesano de la provincia de Santa Elena que esté interesado en innovar el proceso productivo, mejorando las tecinas y manteniendo un control de calidad en sus productos terminados.

Producto: La segmentación de mercado en lo que corresponde a las artesanías, está enfocado a turistas extranjeros y nacionales que visiten La Libertad en Santa Elena, que les guste las artesanías y busquen una propuesta diferente, exclusiva y a buenos precios al momento de comprar.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

4.9.1.3. Criterio de Segmentación

Producto: Los criterios a seguir al momento de la segmentación de mercado del producto son los siguientes:

- **Geográfica:** Se enfocará solo en Santa Elena – La Libertad.
- **Demográfica:** Turistas nacionales y extranjeros.
- **Otras Variables:** Que prefieran las artesanías con materiales maleables tipo madera.

Servicio: Los criterios a seguir al momento de la segmentación de mercado son los siguientes:

- **Geográfica:** ubicación del centro en Santa Elena – La Libertad.
- **Demográfica:** Micro artesanos.
- **Conducta:** Artesanos en el ramo de muyuyo o bejuco.
- **Otras variables:** Deseos de superación y auto aprendizaje.

4.9.1.2. Selección de Segmentos

Servicio: El segmento seleccionado para el plan de negocios corresponde a artesanos en el ramo de muyuyo y bejuco que vivan en La Libertad, que tengan deseos de superación y estén dispuestas a mejorar los procesos productivos y de calidad.

Producto: El segmento seleccionado para la venta de artesanías corresponde a turistas nacionales y extranjeros que visiten en La Libertad, que tengan preferencias por las artesanías con materiales maleables de buena calidad.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE
CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON
MUYUYO Y BEJUCO.”

4.10. Matriz FODA

FORTALEZAS			DEBILIDADES		
<p>MATRIZ FODA</p> <p>PLANTA ARTESANAL</p>			<ul style="list-style-type: none"> -Productos con estándares de calidad. -Alta capacidad instalada de producción. -Diversidad de productos. 	<ul style="list-style-type: none"> -Empresa poco reconocida en el mercado. -Costos operativos elevados, en comparación a competidores. 	
OPORTUNIDAD			F+O		
<ul style="list-style-type: none"> -Convenios Gubernamentales. -Exportación de los productos. -Ventas online 	<ul style="list-style-type: none"> -Manteniendo productos de calidad realizaremos. -Convenios con el gobierno para obtener la certificación de ser elaborado en Ecuador. -mantener una alta capacidad instalada nos servirá en expansiones futuras. 	<ul style="list-style-type: none"> -obtener un convenio con el gobiernos nos ayudaría a venos más confiables ante el consumidor, contrarrestando el factor de tiempo en el mercado. -para equiparar los costos se realizar ventas online. 			
AMENAZAS			F+A		
<ul style="list-style-type: none"> -Saturación del mercado (nuevos competidores). - Políticas gubernamentales que perjudiquen al empleador. -Recesión turística a la zona costera del país. -Nuevos productos sustitutos. 	<ul style="list-style-type: none"> -Al contar con una alta capacidad instalada ayudará a elevar la barrera de entrada a nuevos competidores. -Ante una recesión de turistas en la zona costera del país, fácilmente se puede buscar un punto externo de comercialización. 	<ul style="list-style-type: none"> -Al ser nuevos en el mercado local procuraremos crear tendencias de calidad para que futuros competidores se les haga dificultoso entrar a competir. -Al tener elevados costos de producción identificaremos el producto con calidad superior a comparación de los productos sustitutos. 			

**Tabla 5. Matriz FODA
Producto**

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

MATRIZ FODA		
	FORTALEZAS	DEBILIDADES
<p>CURSOS PRÁCTICOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN ARTESANAL</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Capacitaciones con estándares de calidad. -Amplias instalaciones. -Sistema y maquinaria de última tecnología. 	<ul style="list-style-type: none"> -Empresa poco reconocida en el mercado. -Profesionales artesanales certificados con deseos de impartir conocimientos. -costo de mantención del centro y sus maquinarias.
OPORTUNIDAD	F+O	D+O
<ul style="list-style-type: none"> -Convenios Gubernamentales. -Convenios con agrupaciones artesanales. -obtención de certificaciones internacionales. 	<p>-si usamos la variable de educación de calidad mas sistemas y equipos de última tecnología captaríamos la atención de agrupaciones artesanales, el gobierno y de obtener una certificación internacional.</p>	<p>-el plan estratégico será conseguir convenios con el gobierno o las agrupaciones artesanales, con la finalidad de mantener un porcentaje de clientes fijos para los servicios de capacitación.</p>
AMENAZAS	F+A	D+A
<ul style="list-style-type: none"> - Políticas gubernamentales que impidan el desempeño de la compañía. -Recesión de los artesanos en el ramo de muyuyo y bejuco. -Nuevos productos sustitutos. 	<p>-para evitar que nos afecten productos sustitutos como capacitaciones gratuitas por parte del gobierno, mantendremos estándares de calidad para el proceso de aprendizaje.</p>	<p>-la búsqueda continúa de artesanos calificados para la enseñanza de los procesos productivos evitara que los productos sustituto marquen una delimitación en el mercado.</p>

**Tabla 6. Matriz FODA
Servicio**

Elaborado por: Autor

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

4.11. Investigación de Mercado

4.11.1. Método

En esta investigación se aplicará el método empírico inductivo-deductivo, utilizando técnicas cualitativas y cuantitativas que permitan la elaboración de una correcta investigación de mercado, para ello se realizara hacer:

- **Encuestas:** ser realizara un cuestionario para analizar la rentabilidad del sector artesanal en La Libertad con énfasis las elaboradas con muyuyo o bejuco, las preferencias de compra de los turistas, y características de los lugares donde prefieren comprar, además se diseñara otro cuestionario de preguntas para los artesanos para saber la disposición para adquirir los servicios de capacitación
- **Grupo Focal:** se realizara un grupo focal de 6 participantes para lograr determinar los principales aspectos que necesitan los artesanos tratar dentro de cada curso de capacitación, el nivel de aceptación ante el plan de negocio propuesto.

4.11.2. Diseño de la Investigación.

4.11.2.1. Objetivos de la Investigación: General y Específicos (*Temas que desean ser investigados*).

- **Objetivo General**

Conocer el nivel de aceptación de implementar el centro de capacitación en la elaboración de artesanías con muyuyo y bejuco en estado natural.

- **Objetivos Específicos**

1. Identificar a los posibles competidores directos o indirectos.
2. Conocer cuánto estarían dispuestos los clientes a pagar por la capacitación de artesanías.
3. Determinar los factores de decisión que impulsan a los clientes al momento de obtener una capacitación en el centro.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

4. Analizar el nivel de satisfacción de los clientes acerca de la capacitación en cuanto a la calidad

4.11.2.2. Tamaño de la Muestra

Para lograr el objetivo de este estudio se ha tomado de acuerdo al último censo de población de la Provincia de Santa Elena que son 308693 habitantes (INEN, 2010). Para lo cual se aplica la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2pq \times N}{(N - 1) e^2 + Z^2pq}$$

Ilustración 9 Fórmula Estadística para cálculo de Muestras

Elaborado por: Autor

A continuación se detalla cada uno de los elementos que contiene la fórmula, con la finalidad de luego realizar su respectivo cálculo:

CÁLCULO DEL TAMAÑO DE UNA MUESTRA

ERROR	5,0%	
TAMAÑO POBLACIÓN	308.693	
NIVEL DE CONFIANZA	95%	
TAMAÑO DE LA MUESTRA =		384

$$\frac{N * (\alpha_c * 0,5)^2}{1 + (e^2 * (N - 1))}$$

		Precisión					
		5%	6,0%	6,5%	7,0%	7,5%	8,0%
N	10000	370	260	222	192	168	148
	11000	371	260	223	193	168	148
	12000	372	261	223	193	168	148
	13000	373	261	223	193	169	148
	14000	374	262	224	193	169	148
	15000	375	262	224	193	169	149
	20000	377	263	225	194	169	149
	25000	378	264	225	194	170	149
	30000	379	264	226	195	170	149
	35000	380	265	226	195	170	149
	40000	381	265	226	195	170	150
	45000	381	265	226	195	170	150
	50000	381	265	226	195	170	150
	100000	383	266	227	196	170	150

Ilustración 10 Calculo tamaño de muestra

Elaborado por: Autor

En base a este análisis de la fórmula a implementar se puede determinar la muestra para la elaboración de las encuestas, para esta investigación fue de 384 personas.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

4.10.2.3. Técnica de recogida y análisis de datos

Entrevistas a profundidad se realizo a artesanos emergentes de la ciudad de La Libertad, las encuestas a turistas nacionales y extranjeros que cumplen con el perfil propuesto.

4.10.2.3.1. Exploratoria

Para conocer la opinión de los clientes acerca de la percepción de los servicios que ofrece el centro INMUYBE se usa una técnica de recolección de datos directa como es el Grupo Focal con un número de 6 participantes. Se podrán ver los cuestionarios de pregunta en el [Anexo 4](#)

4.10.2.3.2. Concluyente (Encuesta)

Producto Artesanal: Se escogió esta herramienta para el análisis y la recolección de datos de 384 encuestas turistas en el sector de La Libertad, se detalla en el [Anexo 5](#).

Servicio Capacitación: Se escogió esta herramienta para el análisis y la recolección de datos de 180 encuestas a artesanos en el ramo de muyuyo y bejuco, se podrán ver las preguntas en el [Anexo 6](#).

4.10.2.4. Análisis de Datos

Servicio de Capacitación: El grupo focal fue realizado en La Libertad – Santa Elena el sábado 1 al sábado de septiembre del presente año, el mismo que nos dio por resultado los siguientes resultados

Resultados del Grupo Focal

El grupo focal estuvo a cargo como moderador Jonathan Rojas y se obtuvo los siguientes resultados:

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

En la primera pregunta, **¿Qué piensa usted de capacitarse en la elaboración de artesanías y muebles?**

La mayoría opinaron que si les gustaría capacitarse para aprender algo nuevo y dejar desarrollar la creatividad y la innovación y además tener la posibilidad de crear un negocio en el futuro.

En la segunda pregunta, **¿Considera usted necesario un centro de capacitación artesanal en la Provincia de Santa Elena?**

Según las opiniones establecidas todos los integrantes están de acuerdo que debe existir un centro de capacitación artesanal usando además la tecnología para la creación de productos y logrando la calidad esperada.

En la tercera pregunta, **¿Qué le gustaría aprender en los cursos de capacitación?**

De acuerdo a las opiniones impartidas las personas les gustaría a más de aprender la elaboración artesanal, la forma de crear un negocio, como implementar una microempresa.

En la cuarta pregunta, **¿Le gustaría que después de la capacitación se comercialice el producto terminado realizado por usted?**

Las opiniones recogidas de los participantes indican que si les gustaría que sus productos se comercialicen para que el público los vaya conociendo desde el inicio.

En la pregunta cinco, **¿Le gustaría crear una microempresa después de la capacitación artesanal?**

Según las opiniones difundidas en el Grupo Focal, están muy interesadas de crear un negocio para poder incrementar su ingreso actual.

4.10.2.5. Resumen e interpretación de resultados

Resultado Encuesta a posibles clientes de artesanías en La Libertad

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Por medio del estudio de mercado realizado a través de las encuestas se obtuvo los siguientes resultados:

¿Cuál es su nacionalidad?

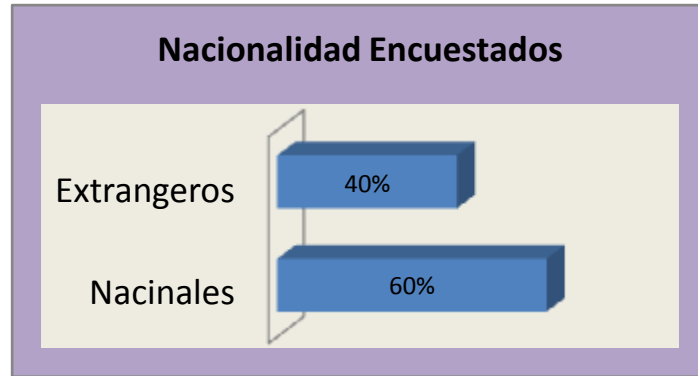


Gráfico 1.- Clasificación de los encuestados en porcentaje

Elaborado por el Autor

El 40% del total de encuestados fueron de nacionalidad extranjera que regularmente prefieren venir a visitar la zona cálida del nuestro país, el otro 60% fueron nacionales

¿Podría decirnos con qué frecuencia usted compra Artesanías Ecuatorianas?

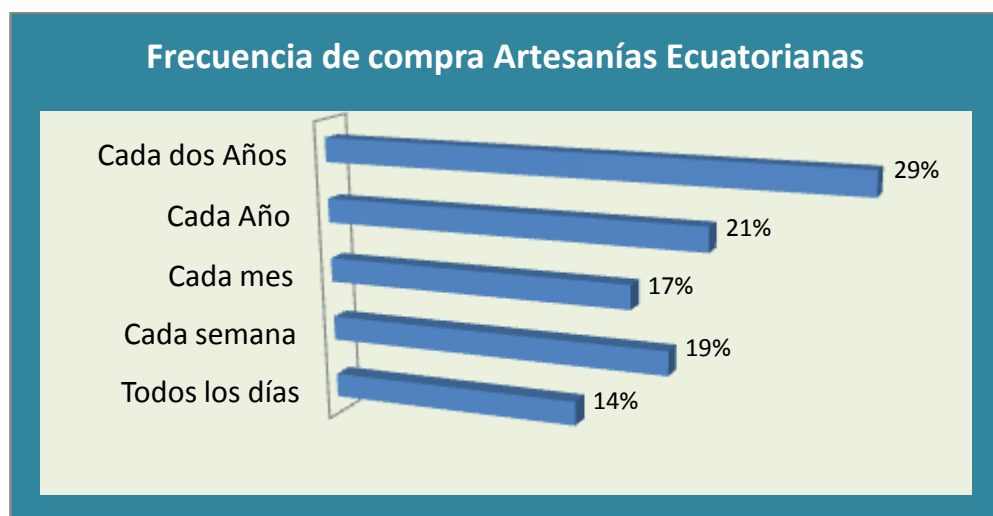


Gráfico 2 :Frecuencia compra de encuestados.

Elaborado por el Autor

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Un 29% de los encuestados nos dieron a conocer que no compran muy a menudo artesanías, lo hacen en un lapso de una vez cada dos años, el 21% lo hace cada años específicamente las personas de la sierra ecuatoriana, el 17% lo hace cada mes regularmente en el caso de personas de la costa, un 19% y 14% respondieron cada semana y todos los días respectivamente, tomando en cuenta que son jóvenes y gustan de la playa por lo mismo acuden con regularidad.

¿Podría decirnos cuando usted compra Artesanías Ecuatorianas?

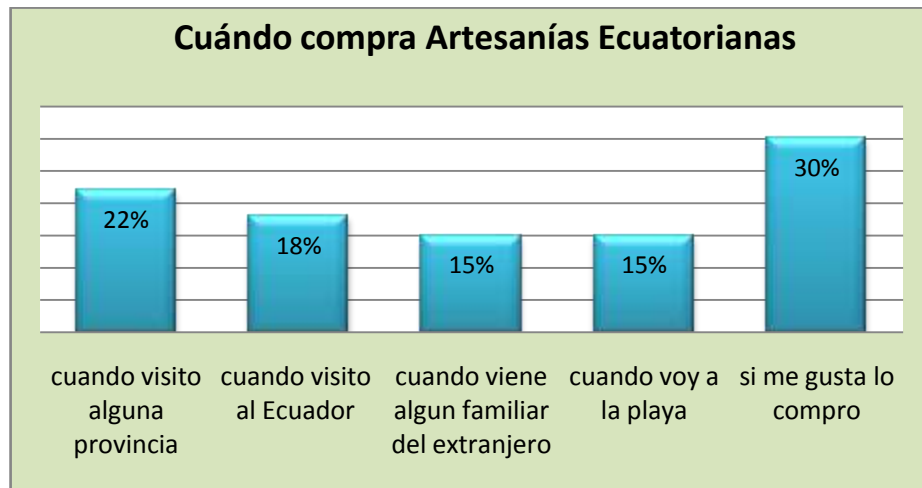


Gráfico 3.- Circunstancias de compra

Elaborado por el Autor

El 30% de los encuestados respondieron que no tienen ningún problema de comprar algún tipo de artesanía si les llegase a gustar, el 22% suele comprar algún tipo de artesanía como recuerdo de visita de alguna provincia, el 18% cuando viene de visita al Ecuador, un 15% lo hace cuando viene algún familiar del exterior o cuando visita la playa.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

¿Menciones alguna materia prima que sirva para hacer artesanías?

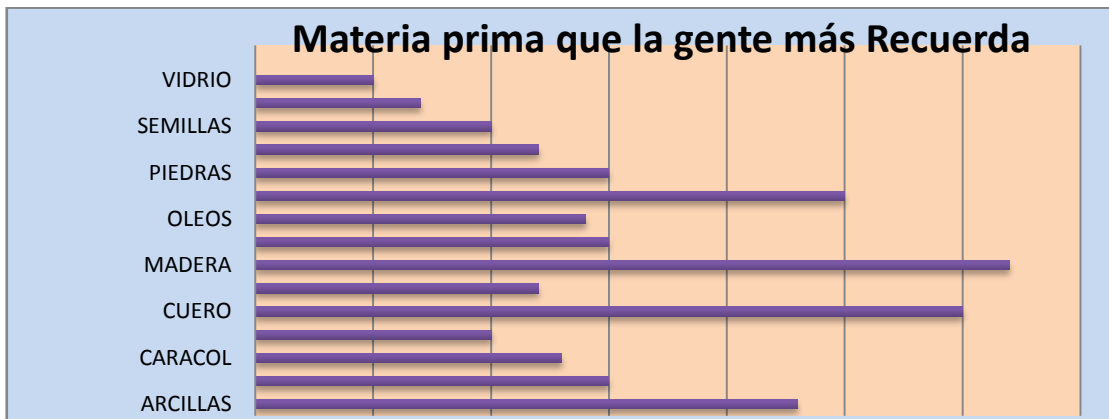


Gráfico 4- Materia prima de mayor recordada

Elaborado por el Autor

La mayoría de los encuestados respondieron que madera es una de las materias primas más usada por los artesanos seguido del cuero, piedras y arcillas, estos son los cuatro principales materiales que más relaciona las personas con artesanías.

¿Usted adquiere con mayor frecuencias Artesanías elaboradas con?

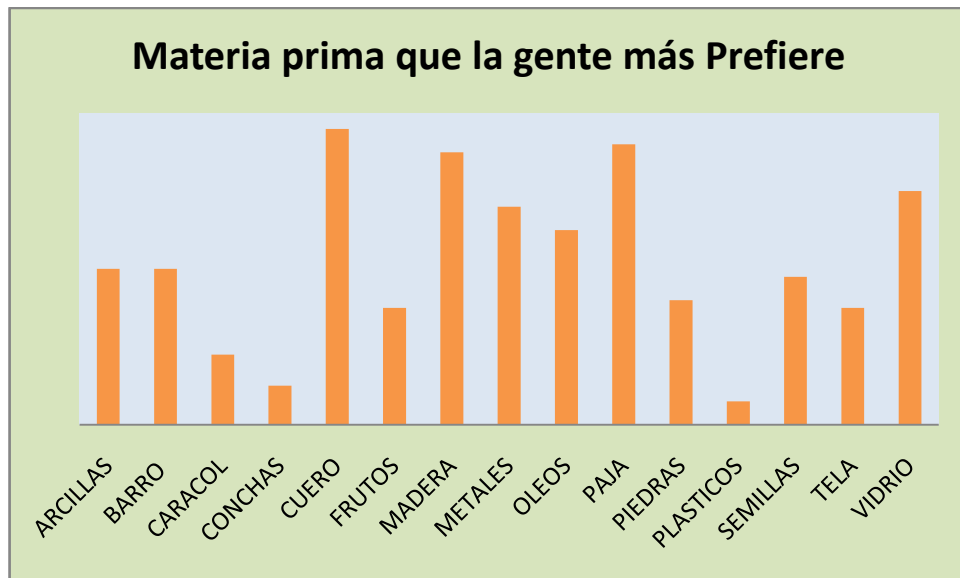


Gráfico 5: Materia prima de mayor frecuencia

Elaborado por el Autor

Uno de los materiales más preferidos es cuero por su durabilidad y elegancia, seguido de la madera y la paja considerados por muchos por su acabado, elegancia y

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

diseños, estos dos últimos materiales son los más fáciles de encontrar en exhibición en todo el país por ende son los más vendidos.

¿Pensando en los diferentes artículos Artesanales: ¿En qué lugar de Santa Elena pensaría poder encontrarlo con mayor facilidad...? ¿Usted que artículo compra más?

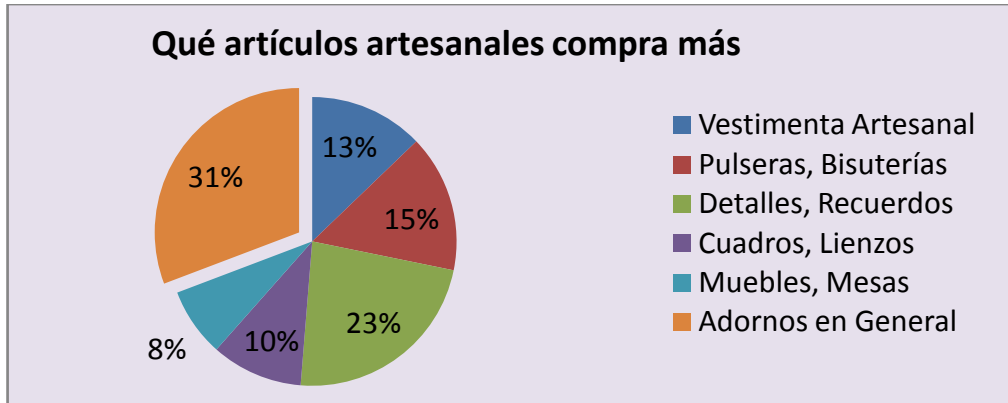


Gráfico 6: Artículos mas comprados.

Elaborado por el Autor

El 31% de los encuestados prefieren comprar adornos en general, un 23% prefieren comprar detalles y recuerdos, un 15% pulseras y bisuterías, 10% cuadros y lienzos de cualquier tipo, 13% prefiere las vestimentas y por ultimo un 8% compra muebles y mesas artesanales elaborados en la provincia de Santa Elena.

A continuación como materia de estudio procederemos a exteriorizar los resultados más importantes para nuestra propuesta lo haremos por ubicación de adquisición.

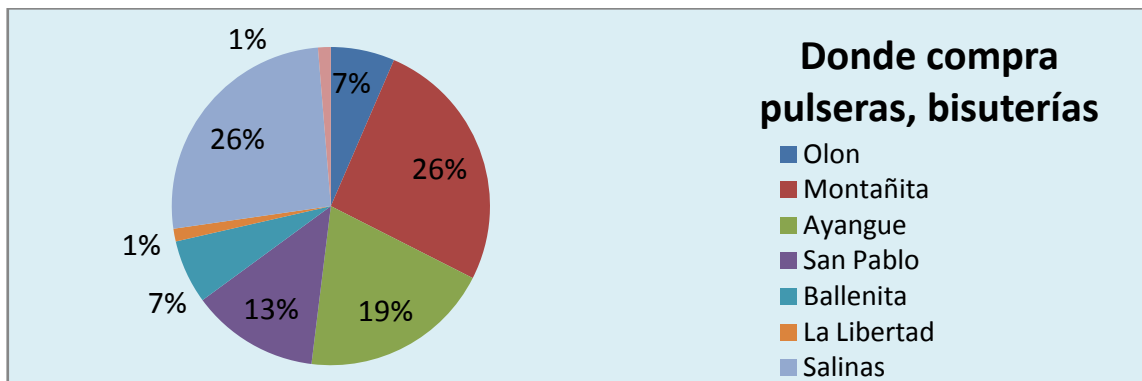


Gráfico 7: Donde compran bisutería

Elaborado por el Autor

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Las encuestas determinaron que los cuatro principales lugares que las personas suelen comprar bisutería y pulseras artesanales son Montañita 26%, Salinas 26%, Ayangue 19%, San Pablo 13%, esto se debe a que son lugares netamente turísticos y de amplia afluencia.

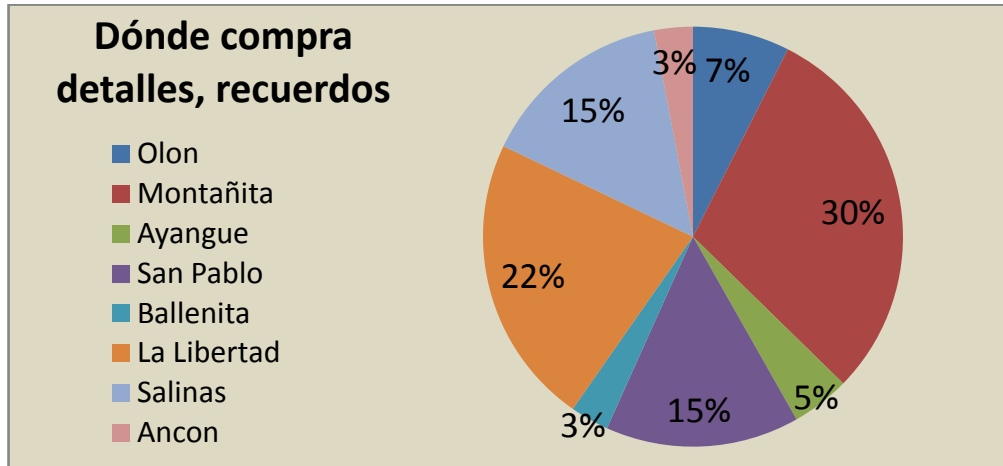


Gráfico 8: Donde compran recuerdos

Elaborado por el Autor

Un 30% de los encuestados prefieren comprar detalles y recuerdos en montañita, por la diversidad de productos que pueden encontrar, el 22% prefieren La Libertad por el tipo de acabado además porque es la cuna de muchos artesanos, 15% San Pablo y Olon por sus precios.

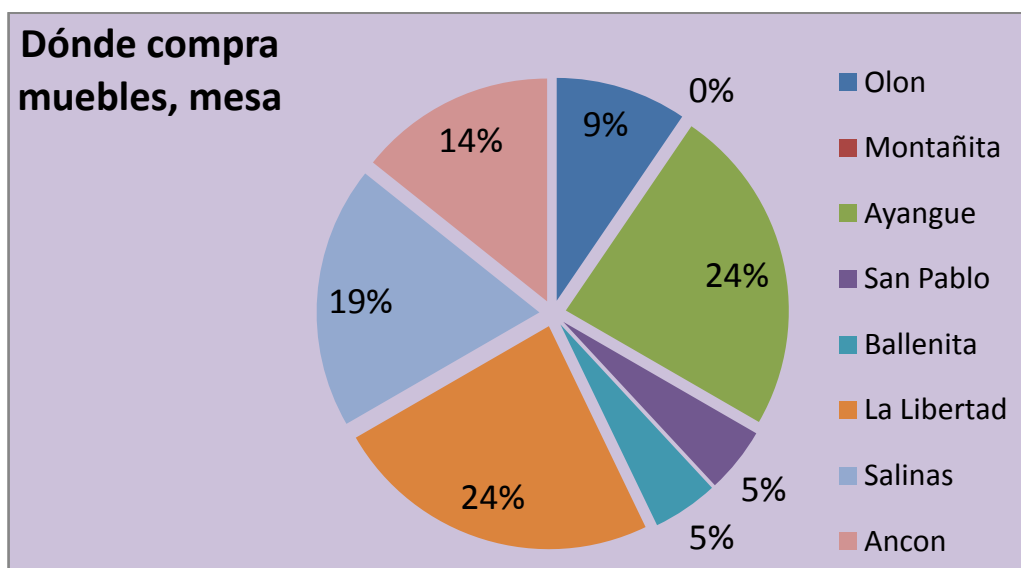


Gráfico 9: Donde compran muebles

Elaborado por el Autor

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Veinticuatro por ciento prefiere comprar en Ayangue por que se conoce de muchos fabricantes en ese sector, y otro Veinticuatro por ciento prefiere comprar en La Libertad porque además de los fabricantes se puede encontrar diversidad, el 19% considera que en ballenita es bueno adquirir este producto, 14% prefiere Ancón.

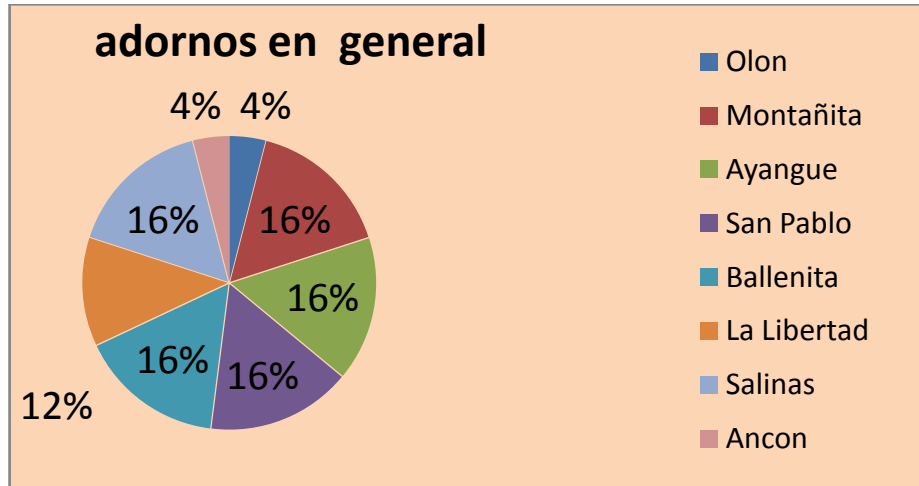


Gráfico 10: Donde compran adornos

Elaborado por el Autor

Ayangue, Montañita, San Pablo, Ballenita, Salinas cada una con el 16% de aceptación para la compra de adornos artesanales en general, por su diversidad y promoción de parte de los turistas, La Libertad tiene 12% de aceptación en este tipo de productos debido a su poca promoción turística.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

¿Me puede decir que tan satisfecho se encuentra en la actualidad con los lugares de venta de artesanías.

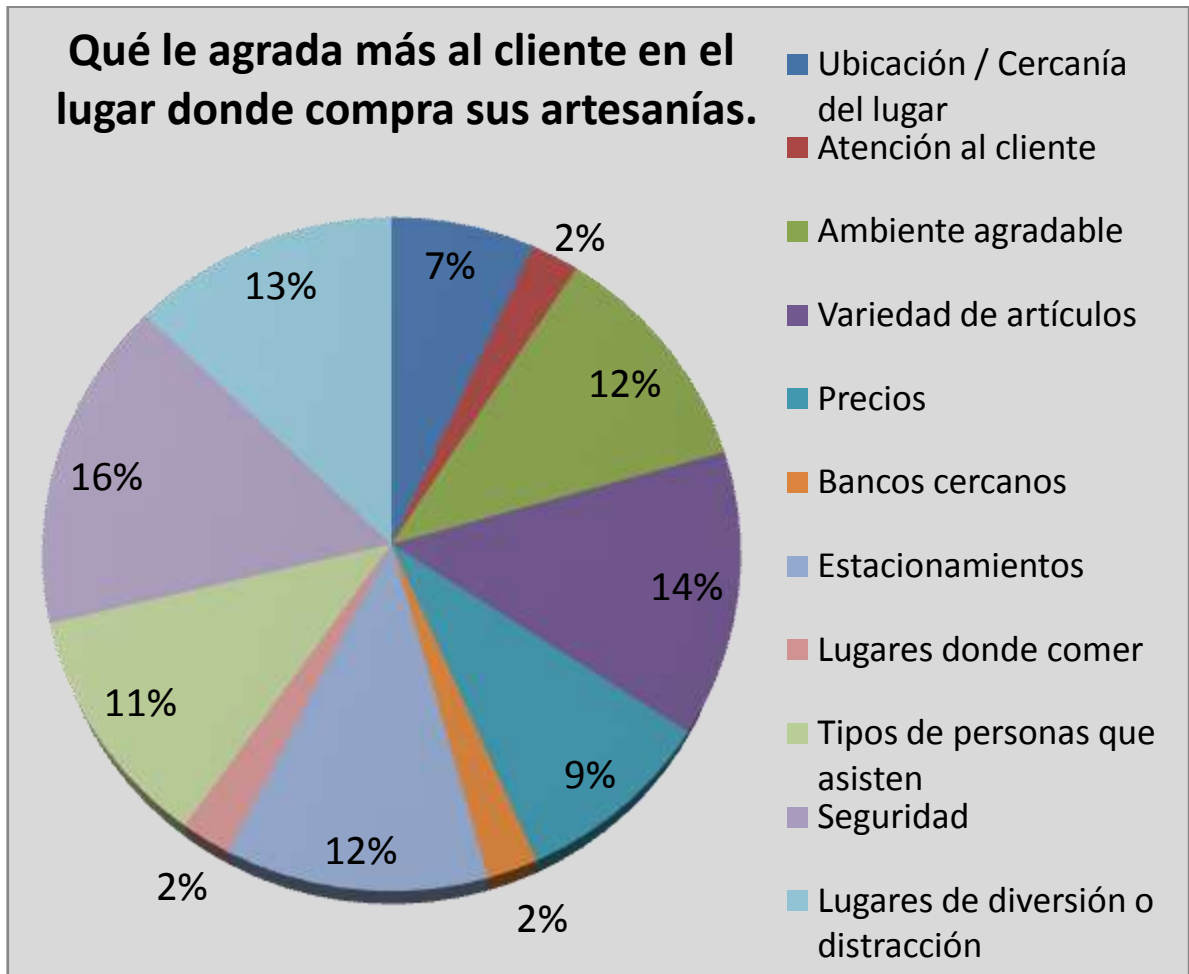


Gráfico 11: Preferencia donde comprar artesanías

Elaborado por el Autor

Según las encuestas un 16% considera importante el factor de seguridad, seguido del 14% que considera que la variedad es un factor importante para poder adquirir artesanías, un 13% considera que debe contar con lugares de diversión o distracción, 12% considera que el ambiente y estacionamiento son considerables, como dato importante, tan solo un 9% considera el factor precio y un 7% la ubicación y la cercanía.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Resultado Encuesta a posibles clientes de servicio de capacitación artesanales

Por medio del estudio de mercado realizado a través de las encuestas se obtuvo los siguientes resultados:

- 1) **¿A usted le gusta capacitarse? Si su respuesta fue NO terminar la encuesta, pero si contesta SÍ proceda con la segunda pregunta.**

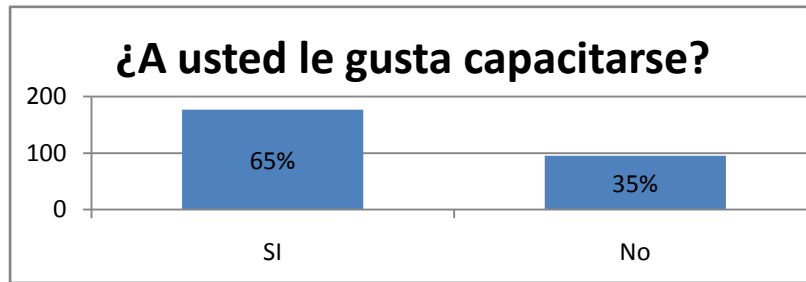


Gráfico 12: Gusta de capacitarse
Elaborado: El Autor

El 65% de las personas opinaron que si les gustaría capacitarse y aprender algo que después le pueda generar un ingreso y una superación personal, en cambio el 35% no les gusta debido a la falta de tiempo

2. **Le gustaría que las capacitaciones tengan una frecuencia de aperturas en forma:**

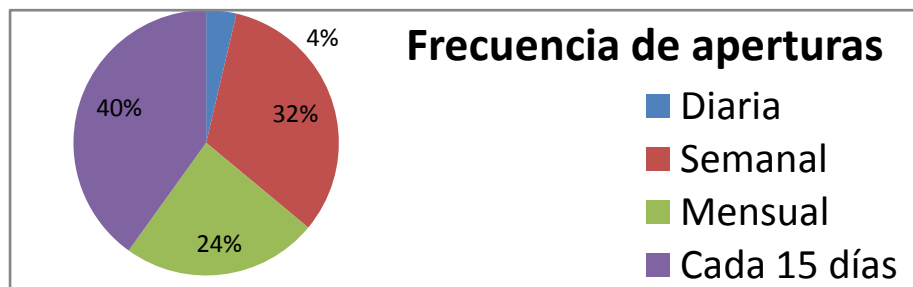


Gráfico 13: Frecuencia de aperturas

Elaboración: El autor

El 40% les gustaría que la frecuencia de apertura de las capacitaciones sea cada 15 días porque les da la facilidad de poder entrar a en cualquier momento, el 24% opinaron que es mejor que las aperturas sean mensuales para dar la facilidad de planificarse en otras actividades, el 32% prefieren que sea semanales y el 4% les gusta que sea diaria.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

3.- ¿Qué tipo de artesanías le gustaría aprender hacer con el muyuyo que el centro lo capacite?

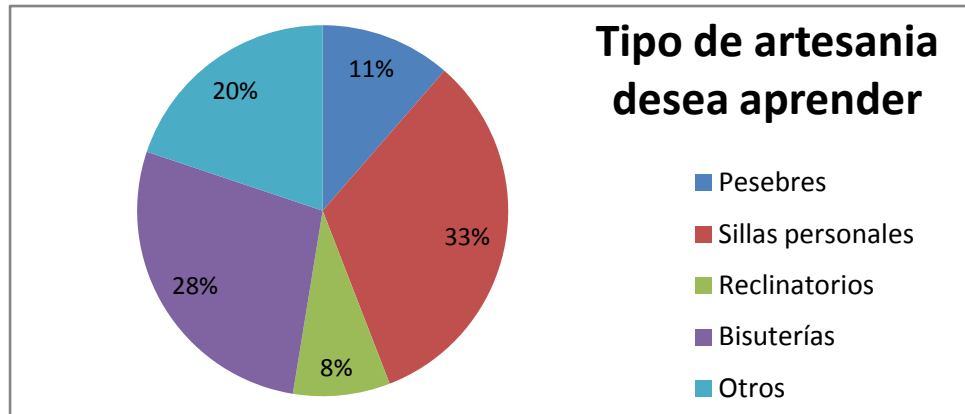


Gráfico 14: Tipo de artesanía desea aprender

Elaboración: El autor

El 33% opinaron que les gustaría aprender hacer sillas personales, de diferentes diseños y personalizar de acuerdo al gusto del cliente, el 28% les gustaría aprender realizar bisuterías de todo tipo por la facilidad del material que se presta para realizar cosas creativas, el 20% les gustaría realizar artículos de su propia invención, el 11% les gustaría aprender hacer pesebres por la cercanía a la navidad y el 8% les gustaría hacer reclinatorios para las casas religiosas o para personas que gusta tener en el hogar.

4.- ¿Qué tipo de capacitaciones les gustaría aprender a más de la elaboración de las artesanías con muyuyo como complemento del curso?

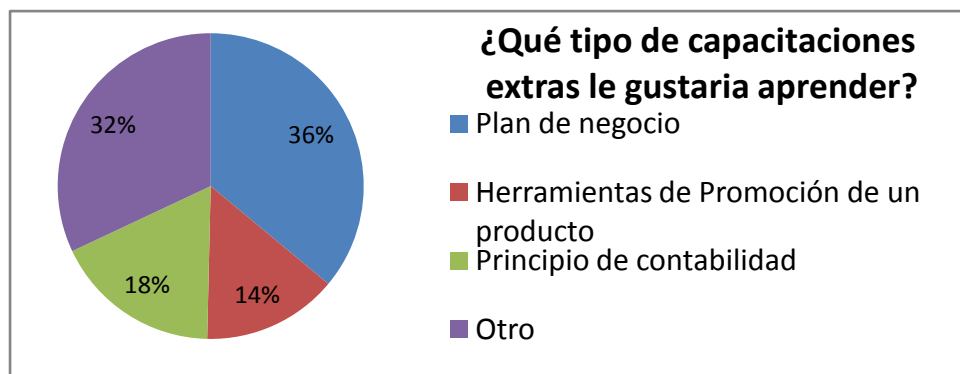


Gráfico 15: Otras capacitaciones extras

Elaboración: El autor

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

El 36% opinaron que les gustaría aprender un plan de negocio una vez que se hayan capacitado en la elaboración de artesanías, el 32% les gustaría tener capacitaciones que los mantenga actualizados en los negocios afín, el 18% les gustaría aprender principio de contabilidad para conocer cuánto debe invertir en su negocio y el 14% les gustaría las herramientas de promoción de un producto.

5.- ¿Qué tipo de productos le hacen la competencia?

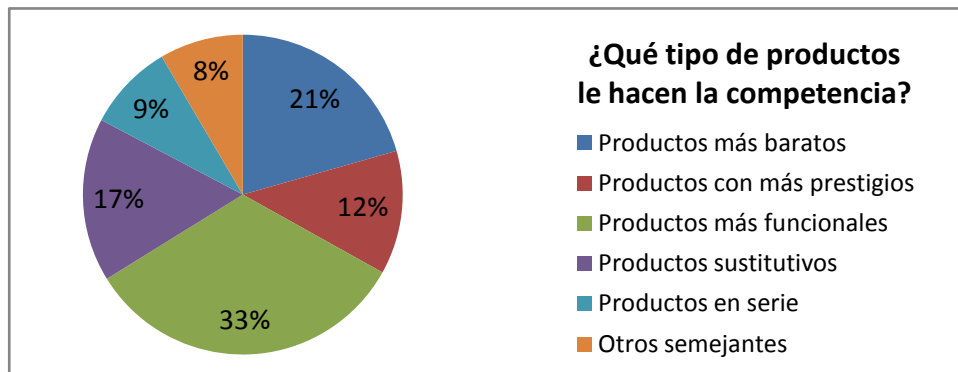


Gráfico 16: Productos de competencia

Elaboración: El autor

El 33% opinaron que los producto que hacen la competencia son los funcionales, el 21% productos más baratos para el hogar, el 17% dijeron que los productos sustitutos como sillas plásticas, cómodas plásticas, el 12% opinaron que la competencia les gusta productos que tengan realce, de nombre y el 9% y 8% se realizan producto en serie y otros de igual características.

6.-¿Cuánto está usted dispuesto pagar por las capacitaciones?

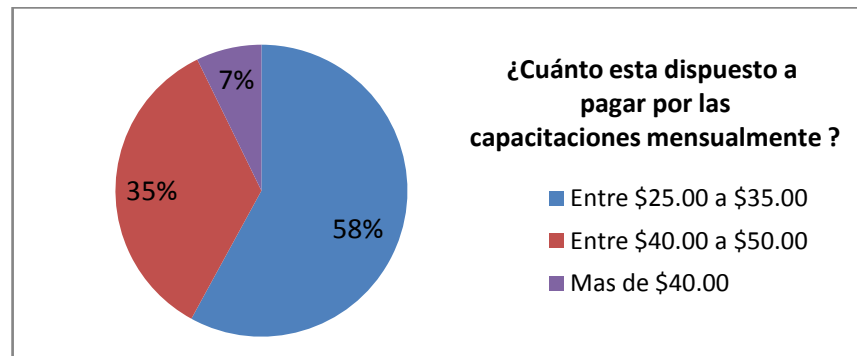


Gráfico 17 .- Precio del Servicio de las capacitaciones

Elaboración: El autor

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

El 58% están dispuestos a pagar entre \$25.00 y \$35.00 mensual por capacitación que se realice en el centro, el 35% están dispuestos a pagar entre \$40 y \$50, el 17% están dispuestos a pagar más de \$40.00

7. ¿Cómo le gustaría recibir información de los productos y ofertas que ofrecerá el Centro?

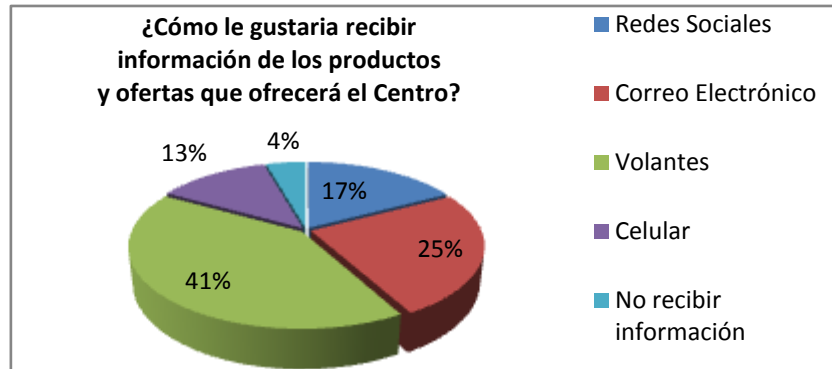


Gráfico 18.- Información de ofertas y productos del Centro

Elaboración: El autor

El 41% opinaron que les gustaría recibir información a lo tradicional a través de volantes, el 25% prefieren por medio de correo electrónico, el 17% prefieren informarse por medio de las redes sociales, el 13% por el celular que les parece más rápido y cómodo y el 4% prefieren no recibir ninguna información.

8.- Si el producto y servicio ofrecido cumpliera sus expectativas, recomendaría a alguien más su consumo?

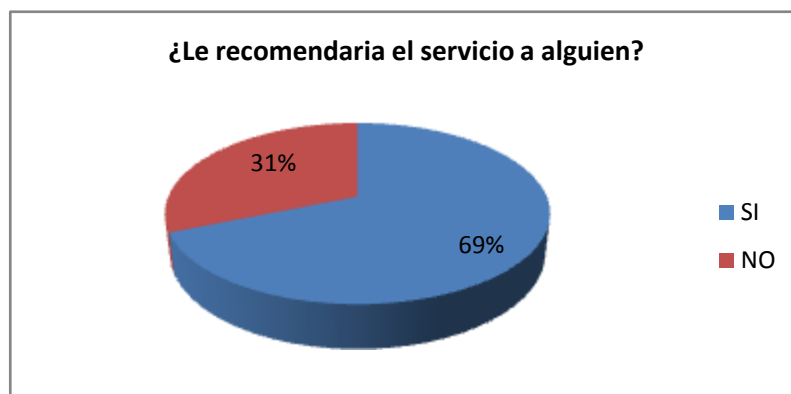


Gráfico 19.- Recomienda este servicio

Elaboración: El autor

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

El 69% manifiesta que si recomendaría el centro de capacitación por ser innovadores en esta área para acreditar como artesanos calificados en la fabricación de artesanías en base de muyuyo.

4.11.2.5. Resumen e interpretación de resultados

Servicio Capacitación: Del total de encuestados, el 65% manifestó que le gustaría ser capacitado por el Centro y de ese porcentaje el 40% lo haría cada quince días, aprovechando el tiempo disponible ya sea en las tardes o en las mañana para adquirir conocimientos que satisfagan su necesidad de mejorar sus ingresos. Por lo general, la mayoría le gustaría que un persona calificado imparta estos cursos y le preocupa que empiecen y no continúen promocionando este servicio, es decir no tomar en cuenta los aspectos de interés de los clientes.

Si se mantiene el servicio y cumplan los contenidos y las normas de calidad, siendo este el principal aspecto para motivar su servicio, estarían dispuestos a pagar entre \$25.00 y \$35.00, para que puedan adquirir el conocimiento de los facilitadores que les enseñen técnicas avanzadas para optimizar tiempo y recurso.

Como aspecto negativo, es importante destacar que el 35% de encuestados indicó que no se capacitaría por factor tiempo o trabajo, aspecto que tiene que ser considerado para satisfacer las necesidades de los clientes.

Finalmente, los clientes esperarían recibir información sobre promoción de la capacitación a través de su correo electrónico y estarían dispuestos a recomendar su servicio, a sus amigos o familiares, siempre y cuando se cumplan con sus expectativas en cuanto al contenido y desarrollo del mismo.

Venta de artesanías: Existe un mercado creciente para el sector artesanal, según los resultados de las encuestas un 19% respondieron de forma positiva la adquisición de artesanías semanalmente, esto se debe a la promoción turística que realiza el gobierno provincial, desarrollo de marca país, un 30% de los turistas respondió no tener dificultad en adquirir artesanías en caso de gustarle, un 31%

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

compran detalles y recuerdos, de las cuales un 21% lo realizan sus compras en la libertad, por el tipo de acabado.

Lo que mas prefieren los turistas en el lugar donde adquieren sus artesanías es, la seguridad con un 16%, diversidad de producto respondió un 14% de los encuestados, Santa Elena a pesar de tener diversidad de productos artesanales, los turistas con mucha facilidad da por identificado el punto exacto donde se puede adquirir tal o cual producto, respecto a precios y calidad de producción esto varían acorde al lugar y diseño de las artesanías.

4.11.3. Conclusiones de la Investigación de Mercado

La investigación de mercado deja las siguientes conclusiones:

1. El 65% de los encuestados son personas con deseos de superación, que les gustaría aprender nuevas técnicas y controles de calidad de las artesanías elaboradas con este material de muyuyo por la facilidad, aspecto que debe ser aprovechado por el Centro de capacitación y comercialización INMUYUBE para ofrecer mayor valor agregado a sus productos.
2. La mayoría de los encuestados manifestó estar dispuesto a la capacitación porque está interesado en lo posterior crear una microempresa, siempre y cuando respetando el crecimiento normal de este insumo que es el muyuyo, ya que sólo bajo óptimas condiciones se preserva el negocio sin agotar la materia prima; y lo más importante, estarían dispuesto a recomendar el servicio a familiares o amigos, si se cumplen sus expectativas.
3. En relación al precio, es claro que la gente oscila con un presupuesto entre \$ 25 y \$ 35, mensuales para destinados para el proceso de capacitación.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

4.11.4. Recomendaciones de la Investigación de Mercado

De acuerdo a la investigación de mercado, se establecen las siguientes recomendaciones:

1. El Centro de capacitación y comercialización INMUYUBE debe destacar características del producto basados en factores esenciales para incidir en la decisión de compra del consumidor, tales como un producto elaborado bajo estrictas normas de calidad y económico.

2. Las estrategias de promoción deben ser transmitidas principalmente por volantes, debido a que este medio de comunicación es el más utilizado por las personas que acuden a los centros comerciales, calles, plazas, playa, malecón, por tanto existen más posibilidades que lean los mensajes publicitarios y se enteren de las promociones de la empresa respecto a sus servicios.

CAPÍTULO 5

PLAN DE MARKETING

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

CAPÍTULO 5
PLAN DE MARKETING

5.1. Objetivos: General y Específicos

El plan de marketing de INMUYUBE será una herramienta importante, debido que sirve de apoyo para posicionar el centro de capacitación y por ende incrementar las ventas y ser capaces de generar oportunidades de desarrollo para las personas que acuden a obtener el servicio; es decir que ayuda al centro a ser reconocido en el mercado y posicionar la marca. Por esta razón, el objetivo general del plan de marketing se define de la siguiente manera:

- **Objetivo General:** Motivar a la comunidad de Santa Elena por medio eventos artesanales, casas abiertas y promociones publicitarias con el fin de posicionar el centro de capacitación de INMUYUBE y lograr su reconocimiento como un servicio de calidad artesanal.

- **Objetivos Específicos:**
 1. Diferenciarse de los competidores a través de la innovación, creando expectativa entre los artesanos, para lograr una mayor aceptación de los cursos artesanales dictados por centro de capacitación.

 2. Lograr el reconocimiento de la marca, a través de una campaña publicitaria efectiva.

5.1.1.Mercado Meta: Ventas y Utilidad Esperada

Servicio Capacitación: El número de personas que viven en La Libertad será considerado el mercado meta del centro de capacitación INMUYUBE. De acuerdo a cifras del último censo de población hay un promedio de 308.693 personas que se

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

desarrollan en diversas actividades, principalmente en la elaboración de artesanías y venta de las mismas. (INEN, 2010)

Se espera lograr que las ventas del centro de capacitación den como resultado un ingreso mensual de \$7.500.00 dólares en función a la ejecución continua de tres cursos de tres de duración, en la que intervienen veinticinco participantes por curso, cabe recalcar que la duración es de tres meses, esto representaría \$33.00 dólares mensuales, según la investigación planteada esta dentro de su presupuesto mensual asignado por los artesanos.

Venta de artesanías: El 9.10% del total de ecuatorianos representan el turismo nacional, de 1'140.978 turistas extranjeros el 16.36% representarían nuestro mercado, según los datos recopilados de la página oficial de servicio turístico del gobierno del Ecuador. (PROECUADOR, 2012)

Se espera obtener un margen de utilidad por producto del 40% en función a los costos operativos los valores varían acorde a las artesanías, mantendremos cinco líneas de producción como lo son las artesanías simples, lámparas, juegos de mueble, portones y recuerdos, laboraremos con una capacidad productiva del 25% los ingresos por venta de artesanías serán de \$2879.00 mensuales, esto tendrá tendencia a fluctuar según sea la temporada.

5.1.1.1. Tipo y Estrategias de Penetración

Servicio capacitación: La comercialización de los cursos de capacitación y/o servicios ofrecidos se incluyen diversas actividades como por ejemplo:

- Reconocimiento al artesano que adquiera mayor técnica en el transcurso del aprendizaje, entrega de placa conmemorativa.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

- Ferias expositoras, donde se exhibirán las artesanías elaboradas en los cursos, con la finalidad que el artesano logre solventar los costos de capacitación.

Se efectuarán estas estrategias de penetración para lograr el incremento de participación en el mercado, otras de las actividades es el aumento de gasto en publicidad, diseño de promociones entre otras cosas.

Venta de artesanías: IMUYUBE se basará en la Estrategia competitiva, basada en los siguientes parámetros:

- Originalidad: a pesar que los diseños sean semejantes no significa que sean iguales por lo que se les tratará de dar un toque diferenciador.
- Durabilidad: es importante que los productos que se vendan en el centro artesanal sean desarrollados con materia prima resistente asegurando su duración.
- Precio: los precios no deben estar por encima de los estipulados en el mercado, salvo sea el caso de algún tipo de trabajo especial.
- Calidad: como factor caracterizador del centro artesanal los productos no pueden tener falla.

Será necesario hacer énfasis en la publicidad tácita implícita en el nombre del centro para ser reconocido en el mercado artesanal.

5.1.1.2. Cobertura

La cobertura de INMUYUBE estará ubicada en un lugar estratégico, de fácil logística para el acceso en la Avenida 9 de octubre en pleno centro de La Libertad

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

5.2. Posicionamiento

5.2.1. Estrategia de Posicionamiento: Posición, Objetivo, Segmento, Atributos, Calidad Percibida, Ventaja Competitiva, Símbolos Identitarios.

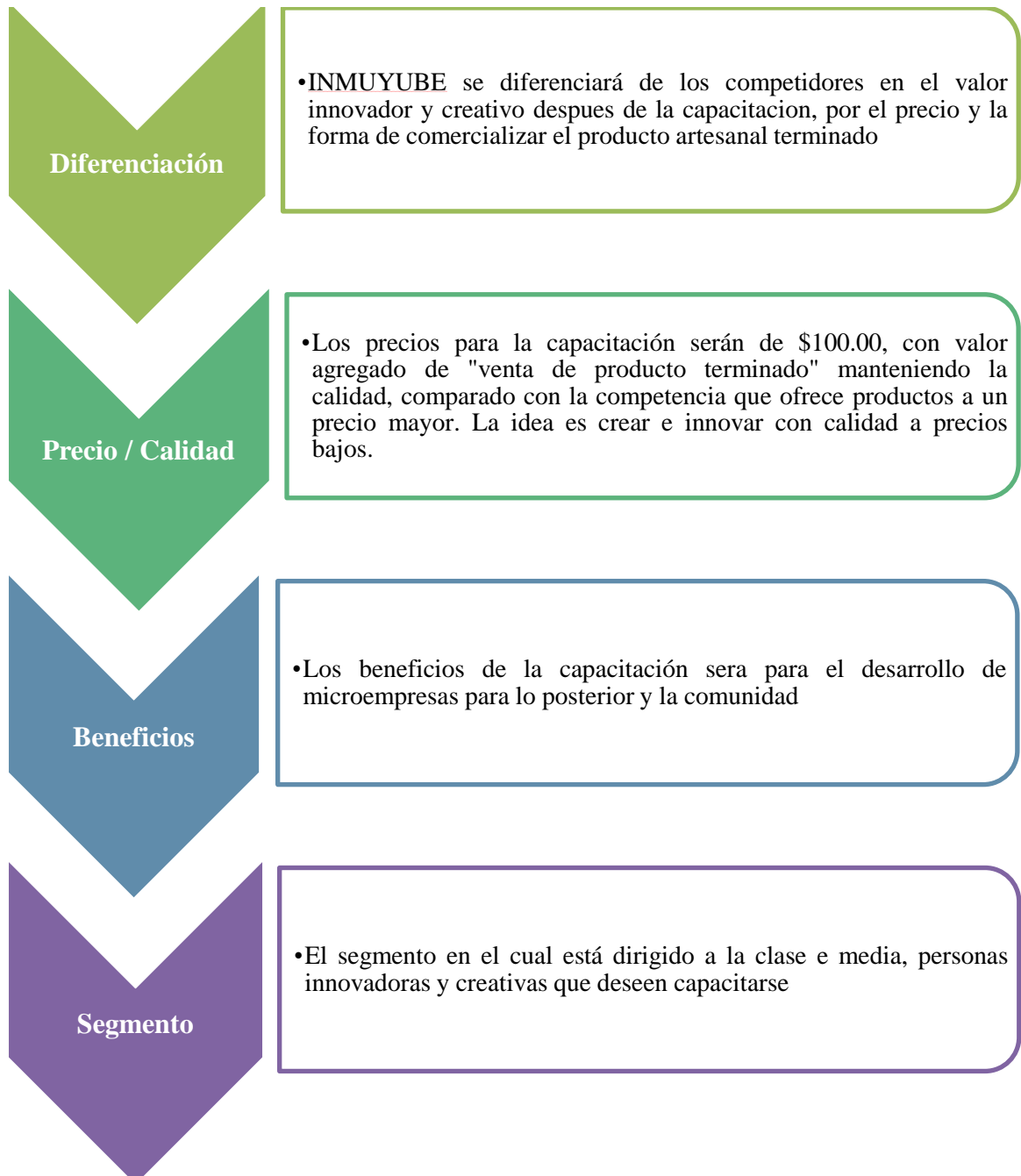


Ilustración 11 .- Estrategias de posicionamiento

Fuente: El Autor

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

5.2.2. Valoración del Activo de la Marca (BAV)

Tabla 7 Valoración del Activo de la Marca

Aspectos	Descripción
Energía	INMUYUBE ofrecerá productos de calidad con la finalidad que el mercado a futuro logre reconocer al centro artesanal como una alternativa confiable para adquirir conocimientos en el ramo de muyuyo y bejuco
Relevancia	INMUYUBE será considerado entre los artesanos de muyuyo y bejuco como la entidad trasmisora de conocimientos y ante los visitantes de la provincia, se promoverá como ente de desarrollo productivo del micro artesano.
Diferenciación	INMUYUBE se diferenciara de los centros artesanales a razón que no solo se producirán artesanías para la venta, sino también capacitación para todo artesano que necesite del servicio.
Conocimiento	Al ser un centro artesanal nuevo se espera que los artesanos del sector se interesen por saber acerca de los nuevos cursos a desarrollarse.
Estima	Se espera obtener un alto grado de estima con los artesanos y clientes de artesanías, para lograrlo se promoverá la cortesía y el respeto.

Fuente: El Autor

5.3. Marketing Mix

5.3.1. Estrategia de Producto o Servicios

El centro brindará cursos de capacitación para el desarrollo de la comunidad, a su vez ofertara en el mercado productos de la más alta calidad, delineando su plan estratégico de destacar las propiedades y bondades del material con que se elaborará las artesanías, la técnica y el fino acabado que se puede llegar a obtener con la práctica.

En el caso del servicio de capacitación, se promocionara la expectativa de ser cursos personalizados debido a la participación de un determinado grupo de artesanos, los mismos que van a poder hacer uso de las herramientas, maquinaria e instalaciones para su mejor desempeño y aprendizaje.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

5.3.1.1. Descripción del Producto: Definición, Composición, Color, Tamaño, Imagen, Slogan, Producto Esencial, Producto Real, Producto Aumentado.

La empresa se especializará en la capacitación y comercialización de las artesanías que los productores elaboren, una vez terminado el curso, habiendo sido asesorados por técnicos expertos donde su valor agregado será la creatividad e innovación del producto manteniendo siempre los estándares de calidad requerido:

Asimismo, el slogan de la compañía sería: *Las mejores artesanías de la Libertad representados por INMUYUBE*; frase que tiene como propósito resaltar las cualidades del producto.



Ilustración 12. Imagen de la marca

Fuente: El Autor

El logo del Centro Artesanal, se caracterizará por tener un color verde en símbolo de ecologismo y un diseño que transmiten el concepto ecológico.

1. Producto Esencial:

Producto: Los productos que se comercializarán en son artesanías (adornos, muebles, lámparas, portones, recuerdos) con muyuyo y bejuco elaborados en el centro artesanal.

Servicio: Servicio de capacitación a micro artesanos de Santa Elena.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

2. Producto Real:

Producto: Venta de artesanías elaboradas en base a muyuyo y bejuco

Servicio: Brindar a los artesanos en el ramo de muyuyo y bejuco técnicas y procesos productivos, para mejorar la calidad de las artesanías del sector.

3. Producto Aumentado:

Producto: De ser requerido se personalizaran y diseñaran artesanías bajo pedido, de manera personalizada, con un lapso de entrega de quince días.

Servicio: Los artesanos que reciban las capacitaciones en el centro podrán hacer uso de los exhibidores para promoción de sus obras artísticas, siempre y cuando cumplan con el nivel de calidad requerido,

5.3.1.2. Adaptación o Modificación del Producto: Componente Central, Empaque y Servicio de Apoyo, Requerimientos del Cliente, Condiciones de Entrega, Transporte, Embalaje, etc.

Servicio: Los cursos de capacitación serán adaptados de acuerdo a las necesidades y preferencias de los clientes, brindándoles técnicas de apoyo en cuanto a los procesos de transformación de la materia prima (muyuyo y bejuco) logrando un producto terminado con la debida calidad.

En el caso que el artesano no cumpla los niveles requeridos de técnica para aprobar el curso, tendrá que volver a iniciar el mismo nivel cuantas veces sea necesario, para conocer estos resultados cada tres meses al concluir el curso se realizará un taller práctico y teórico.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Producto: los productos realizados en el centro artesanal luego de ser aprobados por el control de calidad serán comercializados y conforme a esto, se efectuara el proceso de embalaje para la transportación y para preservación de daño en las artesanías usaremos papel burbuja, cajas de cartón entre otros materiales para adaptar y revestir las artesanías que amerite ser cuidadosamente conservados en su totalidad como por muebles, sillas o juegos de artesanías como pesebres, bisuterías, que permitan satisfacer las necesidades del cliente final..

5.3.1.3. Empaque: Reglamento del Mercado y Etiquetado

Todos los productos serán embalados de acuerdo a las normas de calidad que lo exigen las leyes del consumidor para una protección especial y evitar posibles abolladuras o raspones que se puedan dar en el momento de ser trasladados a su lugar final, es decir al cliente o puntos de venta. De esta forma, el empaque deber cumplir con las siguientes funciones:

1. Debe ser elaborado de un material plástico.
2. Debe estar herméticamente sellado.
3. El reverso del empaque debe llevar un código de barra



Ilustración 13. Sistema de empaque

Fuente: El Autor

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

5.3.1.4. Amplitud y Profundidad de Línea

INMUYUBE en sus fases de inicio, su proyección, es hacer conocer las artesanías través de los cursos de capacitación que irán incrementándose de acuerdo a la demanda y es posible que la línea se amplíe a otros sectores de Santa Elena.

El Centro además de las capacitaciones, comercializar los productos que se elaboren para todo tipo de uso, es decir, oficina, dormitorios, cocina, a petición del cliente y de acuerdo a su gusto.

P R O F U N D I D A D	AMPLITUD DE LÍNEA		
	HOGAR	EMPRESARIAL	TURISTA
	JUEGO DE COMEDOR JUEGO DE SALA JUEGO DE STAR ADORNOS CUADROS	JUEGO DE STAR MESAS ADORNOS CUADROS	SILLAS MESAS ADORNOS CUADROS BISUTERÍA CESTERÍA

Tabla 8. Amplitud de la línea
Fuente: El Autor

5.3.1.5. Marcas y Submarcas

La empresa INMUYUBE será reconocida única y exclusivamente por la siguiente marca:



Ilustración 14: Logo de la empresa
Fuente: El Autor

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Como el centro es nuevo en el mercado en cuanto al área de capacitaciones se comenzará en la distinción de la marca para su posicionamiento en el mercado.

5.3.2. Estrategia de Precios

Servicio: nuestra estrategia está orientada a las ventas, ofreciéndolos servicios de capacitación a precios accesibles con la finalidad de obtener el mayor porcentaje de reconocimiento de mercado.

Producto: nuestra estrategia de precio ira orientada a la calidad del producto, posicionarlo como producto de calidad, a precios asequibles.

5.3.2.1. Precios de la Competencia

Servicios: Al no existir datos de competidores directos, INMUYUBE aplicará la estrategia de ajuste de precios y de acuerdo a la zona, de esta forma el precio promedio para la capacitación será \$ 33.00 dólares por mes, \$100.00 la totalidad del curso; sin embargo, es claro que el mismo puede variar acorde a los niveles de preparación, complejidad de la técnica, especialistas requeridos para el aprendizaje.

Producto: Los precios de la competencia básicamente se representan en productos ya elaborados por empresas y que más se comercializan, como se presentan en la siguiente tabla:

Producto	Valor
Perchero árbol	\$140,00
Figuras de ángeles	\$80,00
Bases de Lámparas	\$120,00
Muebles de sala	\$300,00
Sillas c/u	\$90,00

Tabla 9 . Productos y precios

Fuente: El Autor

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

5.3.2.2. Poder Adquisitivo del Mercado Meta

Producto: El mercado meta está conformado por el flujo de personas que llegan de todas partes de La Libertad, por trabajo, o por adquirir algún tipo de insumos, donde a diario circula un promedio regular de personas de estratos sociales medios cuyo ingreso promedio oscila entre \$ 500.00 y \$ 700.00 según los diferentes tipos de trabajo que posean, formales e informales. (INEN, 2010)

Servicio: los artesanos del sector son de clase media baja, por lo que lo que su poder adquisitivo es bajo, para poder lograr que adquieran un paquete instructivo se debe prorratar el valor en pagos semanales. (INEN, 2010)

5.3.2.3. Expectativa de los Accionistas

Las expectativas de los accionistas están basadas en la fijación de precios, para lograr el máximo provecho de los ingresos del centro artesanal en los periodos iniciales. Los siguientes aspectos que se deben de considerar son:

1. Los costos deben ser cubiertos por los precios y generar utilidad para garantizar la rentabilidad del negocio.
2. Posicionar el centro de acuerdo a los precios en el mercado.
3. Motivar a los clientes de acuerdo al volumen de ventas por los precios de las artesanías.
4. El 10% de incremento de la demanda anual de acuerdo a los precios fijados.
5. La recuperación de la inversión en los cinco primeros años va en función del margen de utilidad.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

5.3.2.4. Políticas de Precio: Sobreprecio y Descuento, Márgenes Brutos de la Compañía, Precio al Menudeo (kilo, tonelada), Términos de Venta, Métodos de Pago

Servicio: el precio inicial de la capacitación es de \$100,00 por persona, este valor lo consideramos muy atractivo para el mercado y no afecta a la rentabilidad del negocio, por lo cual existe la posibilidad de generar frecuencia de capacitaciones en las inmediaciones del centro para satisfacer a la demanda.

Producción: para los productos artesanales, nos regiremos a la política de precios del mercado, teniendo en cuenta las siguientes estrategias.

1. Fijación de precios por debajo de los precios del competidor para tener una ventaja y captar la atención de más clientes.
2. Establecer el precio en función de los costos de producción y gastos administrativos y de venta para que sea capaz de generar rentabilidad.
3. Analizar el perfil de compra de los consumidores, principalmente en sus factores de decisión, después de la capacitación observen el producto acabado.

Finalmente, el método de pago de los clientes sería de contado, para la venta de artesanías como la apertura de la capacitación y la finalización de las mismas previo a la obtención del certificado de participación, puesto que las personas obtendrían su producto terminado.

5.3.3. Estrategia de Plaza

5.3.3.1. Localización

El centro artesanal se encuentra ubicado en la provincia de Santa Elena específicamente en el canto La Libertad en pleno centro de la ciudad (Av. 9 de Octubre) a unas cuadras del malecón, es considerado como un sector altamente comercial, ya que es la vía de entrada y de salida de muchos turistas (nacional e internacional).

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Además existe la facilidad de parqueo y buena seguridad, esto es un factor muy importante en los últimos años debido a la inseguridad y tráfico.

5.3.3.1.1. Macro Localización

INMUYUBE contará con su establecimiento inicial en el cantón La Libertad, donde empezará su negocio el cual se encontraría ubicado estratégicamente para fácil accesibilidad de las personas, es así como la información de la macro localización es:

- Provincia: Santa Elena

Se eligió esta provincia, debido a que se divide en tres cantones que son, La Libertad, Salinas y Santa Elena con un nivel de actividades alto, en cuanto a las artesanías y por la afluencia de turistas.

5.3.3.1.2. Micro Localización

Por su parte, la micro localización responde a la siguiente información:

- Cantón: La Libertad

Se eligió dicho sector porque existe un gran movimiento de personas que transita debido a que es el corazón de la afluencia de turistas y de actividades comerciales. Convirtiéndose en un sector atractivo para la ubicación de una idea de negocio de innovación que cubra una necesidad importante para todo ser humano como es la alimentación.

5.3.3.1.3. Ubicación

La ubicación del Centro de Capacitación será en la Avenida 9 de octubre en pleno centro, antes de subir la loma que va a la iglesia matriz de la ciudad a una cuadra del malecón o de la cooperativa Cica.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

- Arriendo del local económico, pues el costo de alquiler es de \$ 700.00 dólares.
- Se ubica en una amplia avenida que facilita la accesibilidad al centro y posterior traslado del producto.



Ilustración 15: Croquis sector centro península.

Fuente: El Autor

5.3.3.1.4. Distribución del Espacio

El centro tendrá dos plantas, en la planta baja contara con 200 mts, pisos con cerámicos cada local contaran con baños y puertas de aluminio y vidrio, el uno será usado como centro de producción, y el otro como centro de exhibición de los productos terminados, centro de almacenaje, en la planta alta con 220 mts pisos de mármol, cielo raso de yeso y aluminio, 2 baños, puertas de vidrio en cada local, de igual manera será distribuido de la siguiente manera en el uno se encontraran las oficinas administrativas, y en restante la sala de conferencia, también usado como aula de clase en el caso de existir alguna teoría que deban aprender los artesanos.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”



Ilustración 16 . Frente de las Instalaciones del centro artesanal

Fuente: El Autor

5.3.3.2. Sistema de Distribución Comercial

5.3.3.2.1. Canales de Distribución: Minoristas, Mayoristas, Agentes, Depósitos y Almacenes.

Servicio: INMUJUBE, utilizará un canal de distribución directo, donde la empresa diseñara y ofertara el servicio de capacitación a los artesanos.



Ilustración 17: Cadena de valor

Fuente: El Autor

Producto: INMUJUBE, no utilizara intermediarios por la razón de ser un centro de producción artesanal, donde los artesanos producen las artesanías y se las comercializa en nuestras mismas instalaciones, al consumidor final.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

5.3.3.2.2. Penetración en los Mercados Urbanos y Rurales.

5.3.3.2.3. Logística

Los proveedores de la materia prima (muyuyo y bejuco) efectuaran la entrega en las instalaciones, antes de ser aprobada la entrega, será verificada por nuestro departamento de control de calidad, de existir anomalías se efectuara un reporte y se procederá con la devolución de la misma.

En el centro artesanal se procesara la materia prima y se producirá las artesanías para lo posterior ser exhibidas y vendidas en el área de comercialización, el proceso de producción tendrá las principales tareas.

Pre selección de la materia prima: para que la artesanía logre tener la calidad requerida es escoger materia prima que no este húmeda, cuarteada, o haya tenido mucho tiempo de almacenamiento.

Preparación de la materia prima: se procura a limpiar la materia prima, antes de pasar al proceso de tratado, donde se le agrega sellante (material químico que sirve para facilitar el pintado)

Proceso de maniobrabilidad de la materia prima: en este proceso el artesano, elabora los cortes pertinentes, uniones necesarias y acoples de apliques, para la obtención de una artesanía simple, una vez terminada la estructura, se procederá a pulirla y darle los pequeños detalles caracterizando aun más el arte .

Proceso de acabado: en esta etapa la artesanía ya tiene estructura y forma, se procede a realizar los retoques necesarios, colocación de pintura, brillos.

Proceso control de calidad: una vez terminada la artesanía, el inspector de área realizara el control pertinente de la artesanía, para proceder pasarlo al área de exhibición y venta en el caso de existir fallas menores se procederá a corregirlas, en el caso de que la falla no tenga corrección se procederá a destinar las partes reutilizables de la artesanía al área de producción caso contrario, a desechar el producto.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

5.3.3.2.4. Red de Ventas

Se utilizara el sistema de red de venta directo, puesto que en centro artesanal se exhibirán los productos terminados y comercializado a turistas nacionales y extranjeros que visiten el establecimiento.

Al igual que el proceso de aprendizaje, se lo promocionara por medio de flyers y campañas promocionales dirigidas a talleres artesanales en el ramo de muyuyo o bejuco, sin la existencia de ningún intermediario, tomando en cuenta la buena reputación que el centro ira adquiriendo con el tiempo, el proceso de registro de nuevos artesanos serán, por recomendación de los mismos artesanos que haya recibido capacitaciones.

5.3.3.2.5. Políticas de Servicio al Cliente: Pre-venta y Post-venta, Quejas, Reclamaciones, Devoluciones

1. Pre-Venta:

- Los cursos deben ser frecuentes y disponible en todo momento, es decir que se tratará de hacer un seguimiento y estudio del interés y motivación del consumo del servicio para evitar que sea monótono y las personas siempre puedan contar con este servicio de capacitación.

2. Post-Venta:

- Se evaluará a través de una encuesta sencilla y fácil para saber el nivel de satisfacción del cliente para determinar posibles falencias durante el proceso de la capacitación y brindar un servicio de calidad a los clientes.

3. Quejas/Reclamos/Sugerencias:

- La empresa contará con un buzón de sugerencias donde se receptorán las quejas, reclamos o sugerencias que ayuden a mejorar el servicio o calidad de los productos.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

- Se habilitará una línea telefónica para receptor los comentarios o sugerencias realizadas por los clientes.
- Se procurará que la empresa responda en un tiempo máximo de 48 horas después de haber recibido el reclamo, queja o sugerencia.

5.3.4. Estrategias de Promoción

5.3.4.1. Estrategias ATL y BTL

Para promoción del centro artesanal en el mercado se realizara las siguientes estrategias:

ATL: Estrategia a través de medios masivos y convencionales. La empresa realizará promoción publicitaria mediante un anuncio de 11 cm x 16 cm que saldrá un mes antes de la apertura del centro artesanal.

Diario de la provincia de Santa Elena LA PRIMERA, donde se publican noticias más relevantes de la provincia y del país, farándula, reportajes de arte, cultura, turismo y clasificados.

BTL: la empresa implementará varias estrategias entre las cuales se considera:

1. Redes Sociales: Se realizarán campañas por medio de Facebook / Twitter; a las primeras 50 personas que den un “Me Gusta” y “follow” al centro artesanal se les brindara descuentos en todas sus compras.
2. Flyers: Se realizarán volantes en papel couché de 95gr 15 cm x 21 cm para la promoción de los cursos y productos ofertados en el centro artesanal con el logo y dirección del centro artesanal, los cuales se repartirán 250 quincenales en los principales balnearios, calles y talleres artesanales de la provincia.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

5.3.4.2. Elaboración de Diseño y Propuesta Publicitaria: Concepto, Mensaje

Para llegar al público en general a través de la comunicación e incrementar el consumo del servicio, se debe de destacar las características y bondades del material y aplicar la creatividad, por tal motivo la propuesta publicitaria de "INMUYUBE" se enfocará en lo siguiente:

	Resaltar las características del material que se elabora las artesanías y la innovación de las cualidades del producto, una vez terminada la capacitación.
Mensaje:	<i>INMUYUBE muebles de innovación y tradición</i>

Tabla 10.- Diseño y propuesta publicitaria

Fuente : El Autor

5.3.4.3. Promoción de Ventas

Producto:"INMUYUBE" realizará exposiciones de las muestras que se realizan en el centro de capacitación y utilizará algunas herramientas de promoción como incentivo a corto plazo para fomentar la venta de los servicios, según considere necesarias.

Servicio: INMUYUBE realizara promociones de inscripción y primer mes de preparación a mitad de precio, como incentivo a la toma de los cursos.

5.3.4.3.1. Venta Personal

La venta de los cursos artesanales así como la venta de las artesanías se efectuaran en el establecimiento del centro artesanal.

Existiendo siempre una estrecha relación entre los artesanos, capacitadores y productores, con la finalidad de llevar con mayor empatía los cursos realizados, y hacer mucho más sencillo el aprendizaje.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

5.3.4.3.2. Trading: Exposiciones, Ferias Comerciales, Competiciones, Concursos y Premios, Descuentos, Primas por Objetivos, Muestras, Productos Gratuitos, Publicidad en el Punto de Venta, Publicidad y Promoción Cooperativa, Primas por objetivos, Distinciones, Otras.

Producto: INMUYUBE participará en las ferias regionales y eventos empresariales relacionados con las artesanías, que sean realice PROECUADOR a partir del año 2015, procurando anticipadamente según el calendario de actividades, diseñar novedosos productos para ser expuestos.

Servicio: INMUYUBE realizara promociones de inscripción y primer mes de preparación a mitad de precio, como incentivo a la toma de los cursos.

De esta forma, lo que se pretende es que a largo plazo conozcan las artesanías y servicios que pueden hacer a través de este insumo y de la creación de microempresas en la elaboración de artesanías.

5.3.4.3.3. Clienting: Muestras Gratuitas, Documentación Técnica, Obsequios, Asistencia a Congresos, Seminarios y Conferencias, Rebajas, Descuentos, Mayor Contenido de Producto por Igual Precio, Productos Complementarios Gratis o a Bajo Precio, Cupones o Vales Descuento, Concursos, Premios, Muestras, Degustaciones, Regalos, Otras.

Se ofrecerá diferentes servicios promocionales para atraer la clientela como son:

- Cupones de descuento por la compra de artesanías, los mismos que serán repartidos en forma de flyer en el centro de la libertad.
- Cupones de descuento a los artesanos que desean inscribirse en los cursos de capacitación, serán usados en los meses de menor acogida.
- Descuentos al mejor artesano (mayor destreza)
- Rebajas de precios en ferias y eventos artesanales a los que seamos invitados.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

5.3.4.4. Publicidad

5.3.4.4.1. Estrategia de Lanzamiento

La estrategia de lanzamiento del producto será a través de volantes en los talleres artesanales en el ramo de muyuyo y bejuco, como también el centro de la Libertad y en el sector comercial para lograr captar la atención de las personas que deseen incurrir en capacitaciones artesanales o compra de artesanías con niveles de calidad.

Lanzamiento de la página web del centro artesanal, utilizar campañas a través del internet y redes sociales.

Además, dentro de esta página se diseñará un video promocional para dar a conocer el concepto del Centro Artesanal, los productos, mecanismo de capacitaciones, instalaciones, técnicas pedagógicas a usarse.

5.3.4.4.2. Plan de Medios: Tipos, Costos, Rating, Agencias de Publicidad

En el plan de marketing, promocionaremos el centro artesanal online vía pagina web, pero para lograr la mejor captación de nuestro mercado la mayor promoción la realizaremos por medios impresos como son los flyers, carteles, avisos por prensa. Costo destinado para el plan de medios es: mil dólares anuales.

5.3.4.4.3. Mindshare

Todo turista podrá ingresar a nuestras instalaciones a observar el método usado para la elaboración de las artesanías, así mismo en nuestras oficinas contaremos con cuadros ilustrativos, hojas publicitarias y demás medios informativos.

A los artesanos interesados en adquirir conocimientos en nuestro centro se les brindara un día demostrativo donde el podrá vivir la experiencia del aprendizaje, denotando el método a usarse para su mejor aprendizaje.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

5.3.4.4.4. Publicidad Blanca

El vehículo de la compañía contara con información alrededor de su estructura, exponiendo las principales actividades del centro artesanal, asimismo los uniformes de los capacitadores y operarios del centro contarán con llamativas figuras, que logran captar la mirada de turistas con la finalidad de hacer reconocer el centro artesanal.

5.3.4.4.5. Merchandising

Para incrementar el alcance promocional, INMUYUBE comercializara los cursos de capacitación por medio de trípticos donde se explicarán las características del curso y del producto a obtener con calidad y destacar su valor agregado que es la innovación y variedades.

5.3.4.4.6. Relaciones Públicas

La compañía planificará y llevará a cabo exposiciones de los cursos de capacitación de las personas que lo realizan y de la calidad de los facilitadores en cuanto a la tecnología y creación de las artesanías para ir vinculando al producto con el mensaje que la empresa busca proyectar que está relacionado con el desarrollo y creación de nuevas oportunidades de negocio

5.3.4.4.7. Marketing Relacional

La relación entre el artesano, el capacitador y la compañía será considerada como una relaciones llevaderas a mediano y largo plazo, desde que el artesano ingresa por primera vez a un nivel de capacitación artesanal se estima que perdurara su estadía hasta la conclusión de todos los niveles, y de ser posible forme parte de la compañía como un nuevo capacitador, de igual manera cuando es solicitada la colaboración del capacitador, se estima la relación laborar perdure por un lapso no menor a 3 años, facilitándole herramientas para su auto aprendizaje.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Para poder lograr una relación duradera la empresa se compromete a realizar, todos aquellos compromisos estipulados en los diferentes tipos de contratos, ya sea relación laboral, o compromiso educacionales, de igual manera la empresa está libre de exigir se cumpla con las normativas dentro del contrato y su código de producción.

En el caso de comercialización de artesanías la relación empresa cliente no cuenta con un plazo determinado por lo que la empresa desarrollara estrategias para diseñar un sistema de fidelización del cliente, con la finalidad de crear estas estrategias se podrá recolectar información del cliente, para en futuras ocasiones enviarle ofertas, o simple mente realizar las campañas por medio de las redes sociales.

5.3.4.4.8. Insight Marketing

Lo que se busca es que el cliente capacitado tenga oportunidades de negocio y descubrir el comportamiento del consumidor para enfocar estrategias efectivas para incidir en su decisión de compra final en cuanto al gusto y el toque personalizado. El producto obtenido después de la capacitación, se convierte en un mediador de deseo y confort logrando la satisfacción del consumidor, lo cual esto último sería el insight marketing para el centro de capacitación.

5.3.4.4.9. Gestión de Promoción Electrónica del Plan de negocios

5.3.4.4.9.1. Estrategias de E-Commerce, E-Business e E-Marketing

E-COMMERCE	E-MARKETING
La estrategia e-commerce se realizará una página web en la internet para promocionar los productos elaborados por los asistentes a las capacitaciones del curso.	En relación a la estrategia de e-marketing, la empresa publicará sus promociones, descuentos, eventos boletines y demás temas relacionados al servicio, para que la gente se mantenga informada de todo lo que acontece en la empresa y sus productos.

Tabla 11.- Estrategias de E-commerce, E-Business e E-Marketing

Fuente: El Autor

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

5.3.4.4.9.2. Análisis de la Promoción Electrónica de los Competidores

Servicio: existen diversos tipos de páginas web gubernamentales (JNA, proecuador, artesanías ecuador) que promueven al desempeño artesanal, la actualización es realizada de forma continua, pero ninguno en el ramo de muyuyo y bejucos.

Cada una de ellas similares características, formato informativo corporativa, sección de promoción de seminarios o cursos impartidos, sección de contacto con el administrador, en lo referente a promoción en redes sociales, no existe un buen control.

Producto: Existen páginas promocionales de artesanías ecuatorianas (artesanía ecuatoriana, puerto lago, el artesano) donde solo promocionan productos sustitutos, ninguna realiza la promoción de productos en base a muyuyo o bejuco, la comercialización está enfocado a nivel internacional, cuentan con la sección de información corporativa, información productiva, diversidad por región o producto, contactos y software para adquisición online de las artesanías, su nivel de interactividad en el sitio web es muy bueno.

5.3.4.4.9.3. Diseño e Implementación de la Página Web (Inglés-Español-Idioma del Mercado Meta)

La Página Web de INMUYUBE es: <http://www.inmuyube.com> y consta de un menú con cinco páginas, las cuales son: Inicio, Nosotros, Promociones, Productos y Contáctanos. En la sección Productos constan todos los artículos que se comercializan en la el centro artesanal.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

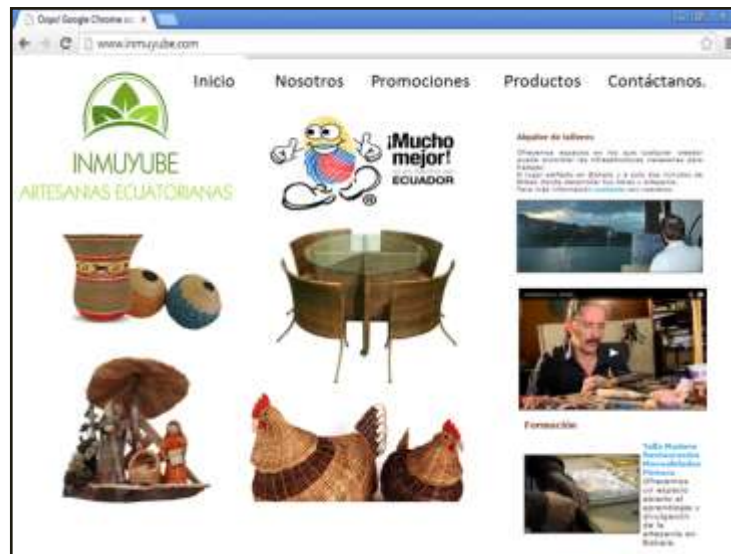


Ilustración 18: Pagina Web

Fuente: El Autor

5.3.4.4.10.1. Diseño e Implementación de Fans Pages, en Redes Sociales (Inglés-Español-Idioma del Mercado Meta)

INMUYUBE contará con fans page (Facebook) en español, donde se dará a conocer promociones, nuevos diseños de las artesanías, en el caso de requerir un producto con descuento compartir la imagen y enviar un mensaje por interno solicitándolo para reservar el pedido.



Ilustración 19: Fans Page

Fuente: El Autor

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

5.3.4.4.10.2. Marketing Social (en función de la Gestión de Responsabilidad Social Capítulo 4)

Se realizara convenio con los distintos gobiernos seccionales, donde se les facilitara un cupo para que determinadas personas de escasos recursos logren capacitarse en nuestro centro artesanal.

5.3.4.5. *Ámbito Internacional*

5.3.4.5.1. Estrategia de Distribución Internacional

No aplica, debido a la estructura del negocio basada en comercialización de su producto mediante máquinas expendedoras.

5.3.4.5.2. Estrategias de Precio Internacional

No aplica, debido a la estructura del negocio basada en comercialización de su producto mediante máquinas expendedoras.

5.3.5. Cronograma (Calendario de Acción de la Campaña utilizar Project)

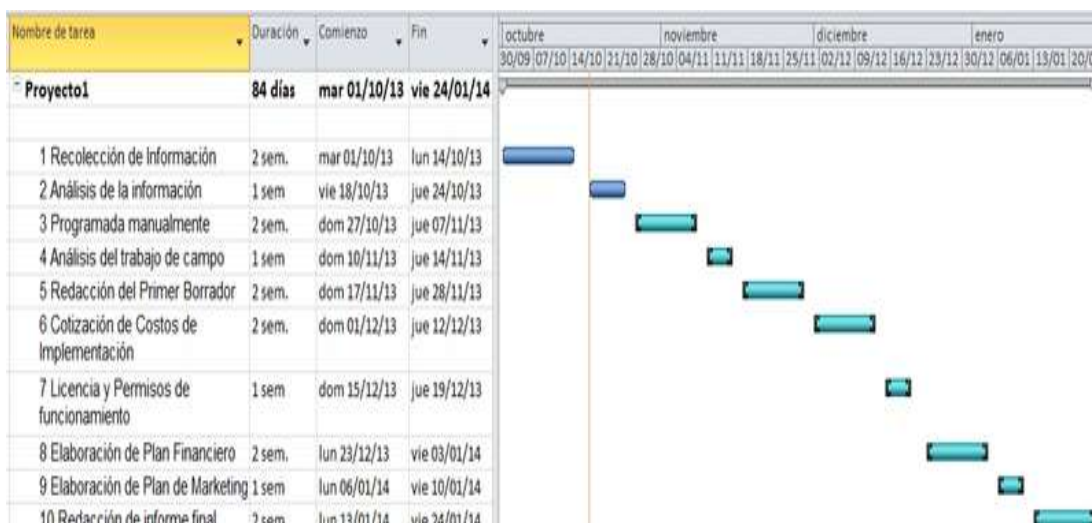


Ilustración 20.- Cronograma Project

Fuente: El Autor

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

5.3.6. Presupuesto de Marketing: Costo de Venta, Costo de Publicidad y Promoción, Costo de Distribución, Costo del Producto, Otros.

Actividades	Frecuencia	c. Unitario	c. total
	Anual		
Elaboración de banners publicitarios para exposiciones en punto de información	4	\$ 35.00	\$ 140.00
Anuncio en diario LA PRIMERA.	4	\$ 375.00	\$1,500.00
Volantes a colores	4	\$ 100.00	\$ 400.00
Trípticos informativos a colores	4	\$ 250.00	\$1,000.00
Total			\$3,040.00

Tabla 12 .- Presupuesto de Marketing
Fuente: El Autor

5.3.7. Análisis de Rentabilidad del Offering (Precio de venta al Público menos Margen de los Intermediarios; Precio Exempresa menos Descuentos, Impagados, Otros; Precio Neto menos Costes Directos e Indirectos de Producción, Proporción de Gastos Generales y Administrativos, Proporción de Investigación y Desarrollo, Proporción Gastos Financieros, Gastos de Marketing Mix; Contribución Unitaria del Beneficio.

Uno de los principales ingresos que contara el centro artesanal son las capacitaciones que representan 72% del ingreso total, la ventas de artesanía aportaran con el 28%. los costos de producción representan un 13% de las ventas, esto se debe para la apertura de un curso de capacitación se necesita \$700.00 dólares, en la que participan 25 artesano, con costo de venta de 100 por persona.

El volumen de capacitaciones vendida en el año se mantiene constante de 3 cursos por mes, tomando en cuenta que la duración es de 3 meses cada uno.

Esto nos permitirá tener una utilidad bruta del 87%, y una utilidad neta del 6%, el mayor gasto asumido por la compañía será sueldo y salario un 60%

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Según se muestra en la siguiente tabla los flujos proyectados en dólares.

Análisis Rentabilidad						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas		130.865	143.951	158.347	174.181	191.599
Costo de Producción		16.961	7.198	7.917	8.709	9.580
UTILIDAD BRUTA		113.903	136.754	150.429	165.472	182.019
Gastos						
Total Gastos		101.431	110.737	120.974	131.584	143.970
Utilidad Operativa		12.472	26.017	29.455	33.888	38.049
Utilidad antes de impuestos		10.601	22.114	25.037	28.805	32.342
Utilidad Neta		8.163	17.249	19.529	22.468	25.226

Tabla 13: Rentabilidad análisis

Fuente: El Autor

CAPÍTULO 6

PLAN OPERATIVO

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

CAPÍTULO 6
PLAN OPERATIVO

6.1. Producción

6.1.1. Proceso Productivo

El proceso productivo se detallara en [Anexo 7](#).

6.1.2. Infraestructura: Obra Civil, Maquinarias y Equipos

La infraestructura para que el centro de capacitación funcione se alquilará un local, el costo mensual es de \$ 700.00 y constara de cuatro locales, dos ubicados en la planta baja y dos en el segundo piso, un total de espacio físico de 420 m², los cuales estarán distribuidos de la siguiente manera:

Oficinas	70 m ²
Sala de conferencia.	100 m ²
Taller de capacitación	100 m ²
Exhibición y venta.	100 m ²
Despacho	20 m ²
Baños	10 m ²

Tabla 14.- Infraestructura
Elaboración: Autor

Se necesita contar con muebles de oficina, maquinaria y equipos de computación para el área administrativa, planta de producción y un vehículo para transportar los productos hasta el punto de distribución, los cuales se detallan a continuación:

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

DESCRIPCIÓN	CANT.
Maquinaria	
Sierra Cortadora de madera	20
Grapadora Industrial	20
Pulidora de madera	20
Muebles y equipos de oficina	
Escritorios de trabajo	4
Sillas de visita	2
Silla secretaria	4
Archivadores	3
Tander de 3 sillas	1
Counter de Asistente de Gerencia	1
Mesa de trabajo	20
Casillero guarda ropa diez divisiones	10
Repisa	10
Gafas protectoras	20
Vehículos	
Camioneta	1
Equipos de Computación	
Computadoras de escritorio	4
Impresoras Multifuncionales	1

Tabla 15: Detalle de bienes muebles y maquinaria

Elaboración: Autor

6.1.3. Mano de Obra

El personal que laborará en la empresa estará distribuido en tres áreas las cuales son administración, producción y capacitación, ellos ejercerán sus labores previa firma de contrato, y los cargos asignados se detallan a continuación:

GASTOS DE PERSONAL	Número Empleados
GERENTE GENERAL	1
ADMINISTRATIVO	1
CAPACITADORES	4
ARTESANOS	2
PRODUCCIÓN Y CALIDAD	1
SECRETARIA	1
BODEGUERO	1
GUARDIA	1

Tabla 16: Mano de Obra

Elaboración: Autor

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

6.1.4. Capacidad Instalada

Con los equipos y maquinarias previamente descritos, se obtendrá una capacidad instalada del 70%, para la capacitación de los clientes y de los productos elaborados.

6.1.5. Flujogramas de Procesos

En la siguiente gráfica se detallan cada una de las fases que realizará INMUYUBE para el desarrollo de los diferentes procesos que se darán en el centro de capacitación:

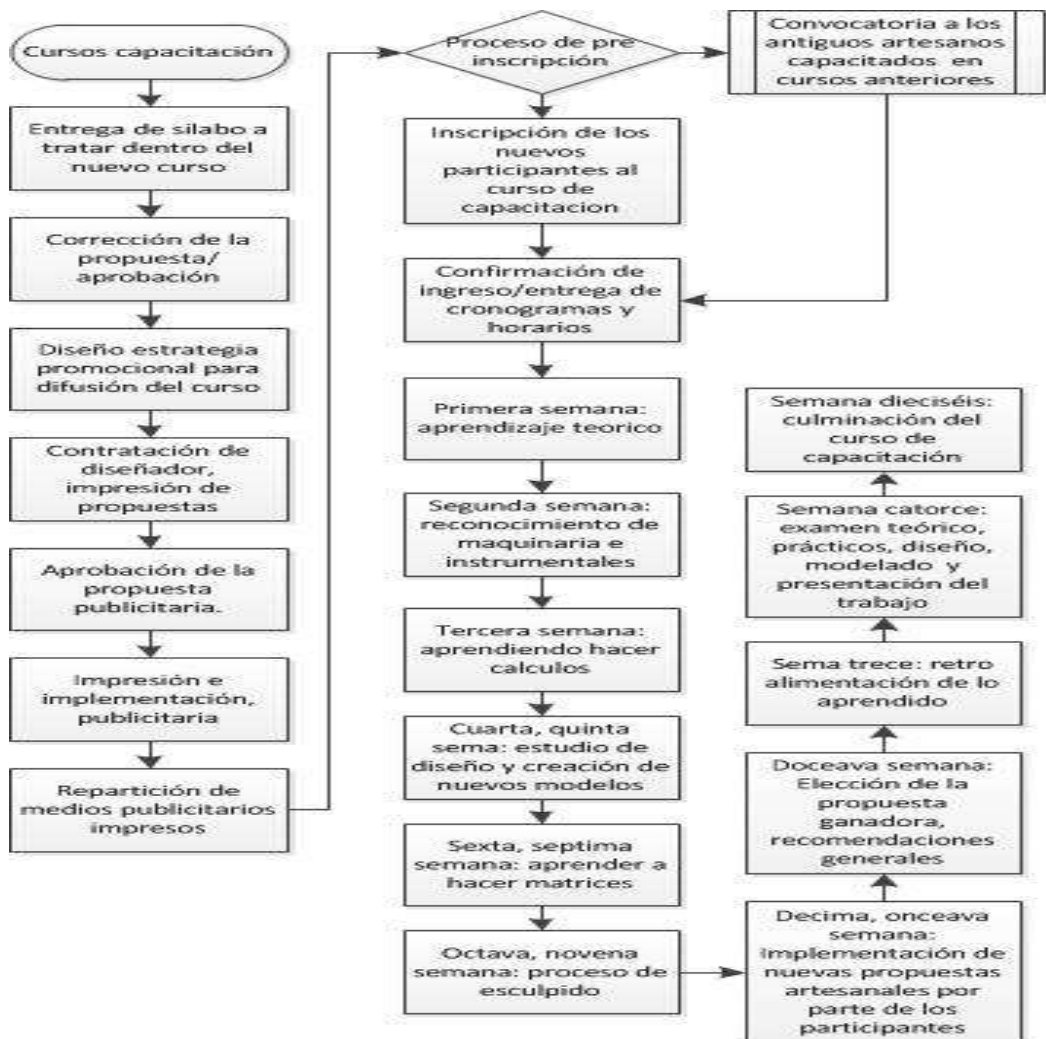


Ilustración 21: Flujo grama del proceso de capacitación

Elaboración: Autor

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

6.1.6. Presupuesto

El presupuesto de maquinarias y equipos que necesita la empresa para empezar sus operaciones es de \$28.365.00 como se refleja en el siguiente cuadro

INVERSIÓN ACTIVOS FIJOS					
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO UNIT.	TOTAL	VALOR TOTAL	RELAC. %
Maquinaria				5.000	12,38%
Sierra Cortadora de madera	20	100	2.000		
Grapadora Industrial	20	30	600		
Pulidora de madera	20	120	2.400		
Muebles y equipos de oficina				6.415	15,89%
Escritorios de trabajo	4	100	400		
Sillas de visita	2	80	160		
Silla secretaria	4	75	300		
Archivadores	3	81	244		
Tander de 3 sillas	1	176	176		
Counter de Asistente de Gerencia	1	35	35		
Mesa de trabajo	20	200	4.000		
Casillero guarda ropa diez divisiones	10	50	500		
Repisa	10	30	300		
Gafas protectoras	20	15	300		
Vehículos				15.000	37,15%
Camioneta	1	15.000	15.000		
Equipos de Computación				1.950	4,83%
Computadoras de escritorio	4	450	1.800		
Impresoras Multifuncionales	1	150	150		

Tabla 17 : Presupuesto de Activos Fijos

Elaboración: Autor

6.2. Gestión de Calidad

Producto: Para asegurar que se cumplan los procesos productivos con niveles de calidad se realizara un seguimiento continuo desde la recepción de la materia prima, cuando se almacena, el tratado que se le da en el proceso de curación de la madera, el transcurso de maleabilidad, corte, unión, terminado, cepillado y pulida de la artesanía, para final mente pasar al proceso de pintado y corrección de fallas.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

El supervisor será el responsable directo de la línea de producción a su cargo, siendo el único autorizado para aprobar o desaprobar el producto para su posterior comercialización

Servicio: Para el proceso de educación de los artesanos se medirá el nivel de aprendizaje adquirido por medio de talleres prácticos y teóricos, será necesario lograr una puntuación de siete previo a la obtención del certificado emitido por el centro artesanal

6.2.1. Procesos de planeación de calidad

Producto: el proceso de planeación de calidad inicia desde el momento en que se toma la materia prima para ser procesada, haciendo énfasis en el desarrollo, se estandarizara los procesos, de tal manera, que para diseñar un producto, excitan los diagrama para corte, la forma de ensamblar dicho producto, y el modelado con el fin de darle el acabado pertinente. En el caso de que el producto sea elaborado por primera vez, se procurara guardar un respaldo de los cálculos, diagramas y procesos con el fin de facilitar su producción a futuro.

Servicio: Con el fin de mejorar y cumplir con las metas de capacitación a los artesanos se elaboraran sílabos, que resaltarán los temas a tratarse durante el periodo preparatorio, los tiempos que van a llevar culminar cada uno de ellos, como se lo detalla brevemente en el diagrama de procesos. Como requisito final se les pedirá a los participantes diseñar un propuesta final, que servirá para medirá su capacidad de desarrollo y su creatividad.

6.2.2. Beneficios de las acciones proactivas

Con el correcto desempeño de funciones y compromiso por parte de cada una de las personas que conforman INMUYUBE en las tareas designadas, se podrá obtener un mejor ambiente de trabajo, libres de presiones, mejorando continuamente la convivencia entre compañeros de labores, viéndose reflejado su sentido de confort en la prestación de un mejor servicio con calidad, rapidez y eficacia, solidificando los lazos de lealtad confianza hacia la empresa y su trabajo.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

6.2.3. Políticas de calidad

Brindamos a la comunidad de La Libertad el servicio de accesoria y capacitación para los artesanos del sector, además la venta y distribución de artesanías basándonos únicamente en el ramo de muyuyo y bejuco, con la finalidad de mejorar nuestra atención y calidad productiva hemos estipulado las siguientes políticas.

Profesionalismo: Cumplir las labores adquiridas con nuestros clientes, brindándole el respaldo de contar con expertos capacitados, ofreciéndoles capacitaciones teórica y prácticas.

Proceso de dirección: Antes de proceder a realizar la ejecución de una labor compréndase esto como, la producción de artesanías o capacitación de artesanos, se deberá direccionar correctamente a las personas encargadas de esta función, con la finalidad de evitar contratiempos y errores en su ejecución.

Procesos productivos: Se brindara la información pertinente para facilitar el proceso de capacitación y producción, asistencia de profesionales en caso de ser necesario, documentación con datos recopilados en el área productiva y capacitación.

6.2.4. Benchmarking

El benchmarking es una forma de determinar el desempeño de una empresa a través de un proceso sistemático y constante comparado con otras empresas competidoras más fuertes del mercado evaluando el nivel de desempeño y entre sus principales funciones están:

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

- Comprobar si las especificaciones de un producto están dentro de las normas.
- Maximizar rendimiento minimizando recursos.
- Obtener los mejores porcentajes posibles en la relación coste/beneficio.

Para el Centro de capacitación se ha escogido el benchmarking funcional, debido a que no precisa enfocarse solo en los competidores directos, sino que se enfoca en las prácticas empresariales que han llevado a las compañías al éxito. (David Ammons, 2012)

6.2.5. Proceso de aseguramiento de la calidad

Con la finalidad de cumplir con los procesos de control de calidad se le delegara funciones a cada uno de los miembros de la compañía procederemos a detallar los referentes al punto de análisis:

1. El bodeguero será el responsable de verificar la calidad de la materia prima para su posterior aceptación y almacenamiento, en el caso de inconformidad emitirá un documento de devolución de mercadería detallando los motivos, con copia a gerencia.
2. Los jefes de área de producción serán encargados de verificación del proceso productivo de su área asignada, del estado, calidad de las artesanías, porcentaje de desperdicios, con la finalidad de emitir un reporte de producción diario al culminar el ciclo de trabajo.
3. Los capacitadores son los responsables directos del control de las herramientas y maquinarias, así como también del numero de artesanos designados, viendo culminada su labor deberá hacer la entrega de las herramientas y maquinarias en su totalidad al jefe de bodega, reporte diario de los avances realizados en el aprendizaje impartido.
4. El área de limpieza estará a cargo del personal de limpieza, en caso de detectar alguna anomalía en las instalaciones, remitir un reporte de mantenimiento con la secretaria para en lo posterior efectuar las respectivas reparaciones.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

6.2.6. Estándares de la calidad

Para garantizar la calidad del servicio de capacitación y de la elaboración del producto de las artesanías que brindará el Centro de capacitación “INMUYUBE” se procederá a realizar los trámites pertinentes para obtener la certificación INEN, la cual entre sus requisitos contiene el analizar el servicio de capacitación y de la post comercialización del producto terminado durante seis meses. Lo importante es ofrecer a los clientes beneficios después de las capacitaciones, brindando la seguridad sin riesgo alguno.

6.2.7. Procesos de control de calidad

Con el fin de lograr un proceso de calidad INMUYUBE desarrolla los siguientes procesos internos de calidad

Procedimiento de control de producto no conforme: nos permitirá determinar si el producto o servicio que actualmente se está brindando no cumple con los propósitos requeridos o la durabilidad necesaria, este procedimiento se lo ejecuta en el proceso de desarrollo de la actividad, en el caso de las capacitaciones, se recopilara comentarios y sugerencia de los participantes, con las artesanías se procederá a verificar si él la acción desempeñada es de la manera más correcta.

Procedimiento de las acciones correctivas y preventivas: Con los resultados obtenidos en el proceso de control de productos no conformes se podrá a ejecutar acciones correctivas, ayudando que el nivel de calidad no decaída.

Conformación y niveles de autoridad del sistema de gestión de calidad: para los capacitadores será el administrador, el encargado de hacer cumplir y ejecutar los dos literales anteriores, en el caso de los artesanos será el jefe de producción.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

6.2.8. Permisos de funcionamiento

En La Libertad - Santa Elena, es donde operará el centro de capacitación, el organismo encargado del control de los permisos de funcionamiento, es la Dirección De Salud e Higiene de la Municipalidad, cuerpo de bomberos, la cual ha implementado varios programas con la finalidad de garantizar las condiciones sanitarias y seguras necesarias para que los clientes estén en un ambiente seguro sin ningún tipo de riesgo para su salud y física.

Entre las certificaciones a obtener tenemos las siguientes:

1. El Sello Distintivo Hecho por Manos Ecuatorianas DME reconocido a nivel internacional brindando beneficios en la comercialización de las artesanías no tiene costo de obtención del certificado, solo los artesanos pueden obtener esta certificación. (ARTESANIAS DEL ECUADOR, 2012)
2. Sistema de Calidad como el International Organization for Standardization (ISO) 9001, reconocida a nivel mundial, certifican el proceso de aprendizaje impartido por la institución, cabe recalcar que una vez se cumplan con los requisitos se debe hacer la cancelación de \$400,00 (normas9000, 2009)

6.2.9. Presupuestos

INMUYUBE ha destinado un valor de \$30 dólares por mes para capacitación de su personal, el sello de DME(Hecho por Manos Ecuatorianas) es de forma gratuita, según lo en el literal anterior.

A partir del sexto año de funcionamiento se plante implementar el sistema de calidad norma ISO por lo que su presupuesto se lo toma como referencia, mas no registrara costos en estado financiero.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

6.3. Gestión Ambiental

La gestión ambiental es un requisito que toda empresa debe de cumplir para la preservación del mundo ecológico y hace referencia a que todas las empresas deberían producir bienes o servicios logrando sus objetivos de manera amigable con el medio ambiente con la finalidad de ayudar a la conservación de la naturaleza y de los seres vivos, sin contaminar el aire ni el suelo o provocar algún problema ecológico.

6.3.1. Procesos de planeación ambiental

Con este principio se quiere lograr un desarrollo sostenible y sustentable, haciendo uso de buenas prácticas ambientales.

Gestión de los recursos.

- Energía: Revisión de los sistemas eléctricos periódicamente, campaña de ahorro eléctrico entre los empleados, estudios del consumo mensual, desarrollo de estrategia para disminuir el porcentaje.
- Agua: Instalación de grifos auto curables, uso de urinarios ecológicos evitando evacuaciones innecesarias, revisión de las instalaciones de fontanería anualmente, evitando las fugas.

Uso de materia prima y manejo de residuos.

- Adquisición de prima: se exigirá por parte de los productores la práctica no deprecativa de este bien natural, es decir según las normas del buen cultivo debe de dejarse un mínimo de 20cm de la raíz hasta el corte, con la finalidad de mantener viva la planta, el crecimiento de este bien natural después de haber sido cosechado de esta manera es tres meses. (BOTANY, 2003).
- Implementación del uso de pinturas en polvo: Con el fin de de reducir el impacto ambiental, por contar con disolventes naturales, reduciendo el impacto ambiental y enfermedades a los trabajadores.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

- Manejo del residuo orgánico: se recopilara todos los residuos mayores a veinte centímetros con el fin usarse en futuras artesanías, el residuo que no cumpla con estos requisitos será recopilado y puesto en la zona vegetativa del sector, constituyéndose en futuro abono. (BOTANY, 2003)
- Manejo de residuo no orgánico: los residuos no orgánicos se almacenaran en tres contenedores especificando su composición (vidrios, plásticos, químico)

6.3.2. Beneficios de las acciones proactivas

Entre los principales beneficios que tiene implementar una gestión ambiental tenemos:

1. Preservación de la materia prima.
2. Posibilidad de captar clientes con conciencia ambiental.
3. Reducción de gastos fijos como energía, agua.
4. Posibilidad de participación en concursos públicos de méritos.
5. Acceso a exenciones legales.

6.3.3. Políticas de protección ambiental

INMUYUBE gestionará ciertas políticas para la protección ambiental:

1. El Centro de capacitación y comercialización operará en un desarrollo sustentable y sostenible en el tiempo
2. El principio de responsabilidad con el medio ambiente en todas las gestiones que realizare.
3. Se utilizará la prevención como parte fundamental de la parte operativa.
4. En base al principio de sustitución, se reemplazará toda maquinaria, sustancia o materia prima que de indicios de algún tipo de riesgo para el medio ambiente por una menos contaminante.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

5. Se establecerán metas ambientales con la finalidad de provocar un impacto ambiental favorable.
6. Se reciclarán todos los materiales que se consideren reutilizables.
7. Se destinarán tachos plásticos para clasificar la basura en base a sus características.
8. Se inculcará un ambiente ecológico y preservación con el medio ambiente.

6.3.4. Proceso de aseguramiento de la calidad ambiental

INMUYUBE cuenta con actividades y estrategias que permiten asegurar el cumplimiento del cuidado ambiental.

Primera fase: Tomando en cuenta las políticas ambientales para alcanzar las metas propuestas, se ejecutaran los procesos de planificación ambiental.

Segunda fase: Proceso de verificación y correcciones pertinentes, en el caso de que algún proceso analizado en la planificación ambiental, no este desarrollándose de la manera más correcta se ejecutara la acción correctiva pertinente.

Tercera fase: Proceso de inspección es importante la inspeccionar todos los procesos para mejorar y actualizar las gestiones, este proceso se lo dará semestralmente.

6.3.5. Estándares de la calidad ambiental

Uno de los requerimientos que impone el Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN), es el cumplimiento de los estándares de calidad ambiental, que incluye la certificación de las normativas ISO 14000 para el diseño del Sistema de Gestión Ambiental mediante la cual INMUYUBE se regirá a las especificaciones y requerimientos que le exigieren.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Para cumplir con los parámetros de calidad ambiental se tomarán algunas medidas:

1. Se exigirá un control constante del cumplimiento de las normas y estándares de calidad. Cuidar del suelo con productos orgánicos y no químicos.
2. Se manejará de forma adecuada los desechos sólidos y aguas residuales con el fin de evitar contaminación ambiental.
3. Se otorgará capacitación constante los empleados previa al momento de la evaluación para la obtención de las certificaciones.
4. Se adecuará el espacio físico de acuerdo a la normativa ambiental legal. (certificaciones, 2008)

6.3.6. Procesos de control de calidad

El proceso de control de calidad ambiental se llevara a cabo de la siguiente manera:

1. Se verificará en cada capacitación del proceso productivo, el ahorro del insumo que se utilice, ya sea este, materia prima, recursos energéticos, o agua.
2. Se controlará el adecuado tratamiento de la basura que genere la operatividad del negocio, tal como desechos orgánicos, plásticos, vidrios, cartón, papel, etc.
3. Se verificará el buen estado de los contenedores de basura y su clasificación de acuerdo a los productos desechados.
4. Se establecerá en uso de papel reciclado en el área administrativa.
5. Los residuos orgánicos tendrán un tratamiento especial con el fin de no afectar el medio ambiente.

6.3.7. Trazabilidad

1. Recepción del las materias primas: Se procede a revisar que la materia prima con el fin de que el producto llegue en buen estado y en las condiciones óptimas para ser almacenado.
2. Registro de la materia prima: Una vez cumplidos los requisitos se registrara el producto.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

3. Proceso de distribución del producto: Se receptaran las solicitudes del tipo de material a necesitar (capacitaciones, producción), se realizara la entrega bajo la firma de despacho en la cual contraría la fecha, cantidad de producto, firma del solicitante.
4. Proceso productivo: Una vez entregada el producto solicitado procederá de manera independiente el proceso ya conocido de producción.
5. Proceso de control: Una vez terminado el proceso productivo se procederá a realizar la revisión pertinente de los productos elaborados.
6. Venta: la venta se la realizara de manera directa en las instalaciones del centro artesanal en La Libertad.
7. Despacho: Una vez confirmada la compra del producto se procederá a ser empaquetada, etiquetada (de ser necesario) y entrega del producto,

6.3.8. Logística Verde

En el caso de este plan de negocios, se cuidará que el recurso natural, prevalecer el cuidado del muyuyo y bejuco al momento de ser cultivado, no usar ninguna clase de sustancias o productos dañinos para el medio ambiente y las máquinas como la cortadora y la grapadora no expiden ninguna clase de tóxicos ni gases ni sustancias contaminantes, el uso de los colorantes para el pintado de las artesanías sean orgánico (polvo),

6.3.9. Certificaciones y Licencias

La Subsecretaria de Calidad Ambiental, busca el mejoramiento de la calidad de vida de la población mediante el control de procesos para cuidar del ecosistema y evitar la deforestación irracional. La licencia ambiental es una autorización que otorga el organismo competente a una persona natural o jurídica, para la ejecución de una determinada actividad. El proceso para obtener una licencia ambiental es el siguiente: (Ambiente, 2013)

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

1. Se solicita al Subsecretario de Calidad Ambiental, el certificado de Intersección y esta solicitud debe contener:
2. Fecha de la solicitud
3. Razón Social de la empresa
4. Nombres y apellidos del representante legal
5. Domicilio
6. Papeleta de depósito del Banco Nacional de Fomento para el pago de la tasa de \$50.00
7. La Subsecretaria concede el certificado de Intersección del plan de negocios.
8. El representante legal de la empresa debe solicitar al ministro del medio ambiente una evaluación ambiental.
9. La Subsecretaría de calidad ambiental debe analizar y notificar a la empresa la aprobación o correcciones que deban realizarse.(MAE, 2013)

6.3.10. Presupuesto

INMUYUBE, muestra en la siguiente tabla todos los conceptos y costos de la inversión que realizará en el área de gestión ambiental:

DESCRIPCIÓN	PROYECCIÓN DE TIEMPO	COSTO TOTAL
Licencia ambiental	A partir del sexto año	\$50.00
Contenedores de reciclaje	Desde el funcionamiento	\$100.00
Capacitaciones	Desde el funcionamiento	\$200.00
PRESUPUESTO TOTAL		\$350.00

Tabla 18: Presupuesto de gestión ambiental

Elaboración: Autor

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

6.4. Gestión de Responsabilidad Social

La responsabilidad social en la actualidad describe la forma de cuidar por parte de las empresas, instituciones benéficas e instituciones en general para con las partes interesadas como una nueva manera de hacer negocios ya que no solo se basa en programas dirigidos al entorno social de la empresa, sino más bien, un conjunto de actividades que aseguren un desarrollo sustentable en tres factores importantes que son lo social, económico y laboral (Baltera, 2005).

6.4.1. Procesos de planeación del Modelo Empresarial de Responsabilidad Social

El proceso de planeación empresarial de responsabilidad se lo muestra en la siguiente tabla tomando como aspectos importantes cada área para desarrollarlo de manera sustentable y responsable.

Planeación	
Económica	<ul style="list-style-type: none">• Mejorar los ingresos• Transparencia• Ética• Honestidad• Negocios Lícitos
Comunitaria	<ul style="list-style-type: none">• Desarrollo de planes comunitarios• Contacto con la comunidad
Laboral	<ul style="list-style-type: none">• Garantías Laborables• Cuidados físicos• Remuneración den de acuerdo a la ley• Beneficios de acuerdo a la ley
Social	<ul style="list-style-type: none">• Pago de impuestos• Cumplimiento de las obligaciones legales

Tabla 19: Proceso de planeación empresarial de responsabilidad social
Elaboración y Fuente: Autor

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

6.4.2. Beneficios de las acciones proactivas

Se puede citar ciertas ventajas cuando las empresas obtienen la responsabilidad social y se reflejan en las utilidades que benefician a una sociedad en general, las cuales se detallan a continuación clasificadas por área:

Económica:

1. Incrementa la capacidad del Centro de capacitación y comercialización para recibir apoyos financieros.
2. Bajar los costos operativos optimizando los recursos.
3. Mejora la imagen corporativa de la empresa, y se fortalece el reconocimiento de la marca en el mercado.
4. Genera el aumento de su productividad y un producto de calidad.

Comunitaria:

1. Genera una buena comunicación con el entorno comunitario
2. Se mantendría una lealtad por parte de los grupos relacionados con el entorno Comunitario.
3. Se aporta con el desarrollo de la comunidad y del bien común.

Laboral:

1. Se asocia el personal capacitado y calificado para aumentar la pertinencia laboral
2. Se obtiene lealtad por parte de los empleados por medio de la motivación y preocupación de su bienestar personal y profesional.
3. Se motiva el trabajo en equipo.

Legal:

1. Se gestiona la confianza de los organismos regulatorios
2. Acceso a participación en concursos públicos y privados

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

6.4.3. Políticas de protección social

"INMUYUBE" está consciente de la importancia de la responsabilidad social, en la comunidad, con la finalidad de la superación de la comunidad se otorgara tres cupos de capacitación artesanal al gobierno provincial con la finalidad que sean otorgados a personas de escasos recursos, de esta manera se ayudara a mejorar la actividad productiva de la provincia, así mismo la calidad de vida de los artesanos favorecidos de esta labor.

6.4.4. Proceso de aseguramiento de la Responsabilidad Social y Corporativa

Es preciso concientizar a los empleados sobre la importancia de la responsabilidad y la gestión con el medio ambiente, la sociedad y principios básicos que establecen los valores éticos a seguir. Por tal motivo se busca hacer comprender a todos los participantes del Centro, que las actividades que se realiza son con el fin del bien común, concientizar acerca de la mejorar en la calidad de vida de todos y crear alianzas estratégicas con empresas reconocidas a nivel nacional e internacional que tengan relación con la empresa.

6.4.5. Estándares de Responsabilidad Social Aplicables a Corto, Mediano y Largo Plazo

La responsabilidad social en el Centro de capacitación y comercialización INMUYUBE estará reflejado en un accionar desde el inicio, en corto plazo se velara por las políticas de responsabilidad social, a mediano plazo se lograra posicionarlo como una empresa ecologista que preserve el medio ambiente respetando las políticas del medio ambiente y a largo plazo seguirá utilizando de manera permanente las políticas establecidas por el Centro y por el Ministerio del Medio ambiente.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

6.4.6. Procesos de controles sociales

No aplica acorde a la naturaleza del plan de negocios no involucra mayor trato con la sociedad.

6.4.7. Certificaciones y Licencias

INMUYUBE basando en el respeto a todos los grupos de interés con la comunidad para lo cual se aplicará la norma de calidad ISO 26000, ya que consta de una normativa que sirve como guía para las empresas que deseen practicar la responsabilidad social como parte de sus funciones. (ISO, 2010)

6.4.8. Presupuesto

INMUYUBE detalla a continuación ciertas consideraciones para la gestión del medio ambiente:

DESCRIPCIÓN	PROYECCIÓN DE TIEMPO	COSTO TOTAL
Capacitación al personal	Desde el funcionamiento	\$ 150.00
Normas ISO 26000	Sexto año de funcionamiento (opcional)	\$10.000,00
PRESUPUESTO TOTAL		\$10150.00

Tabla 20: Presupuesto calidad

Elaboración: Autor

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

6.5. Balanced Scorecard & Mapa Estratégico

Percepciones	Objetivos	Indicador	Meta	Iniciativas
Financieros	Incrementar el volumen de venta	Aumento de ventas en artesanías, apretura de los procesos capacitación en las fechas estipuladas.	3 cursos de capacitación para artesanos con 25 participantes mensuales. Ventas de \$2000 mensuales por artesanías	Diseño de estrategias publicitarias impresas que ayuden a mejorar la promoción del centro.
Cliente	Incremento de garantías a los clientes	Aplicar para poder emitir certificados avalados por la JNA	Obtención de la certificación de JNA y Mucho Mejor si es hecho en Ecuador	Implementación de acciones necesarias para cumplir con los requisitos necesarios exigidos.
Procesos	Mejorar de técnicas de producción y capacitación	Implementación de nuevos manuales de proceso, para ejecutar con mayor eficiencia las labores del centro	Reestructuración del manual productivo una vez por año	Realizar seguimiento de los procesos productivos efectuados con la finalidad de realizar mejoras.
Internos				
Aprendizaje	Capacitar en nuevos procesos y tecnologías al personal de Instalación	Seminarios realizados para capacitar al personal	2 capacitaciones cada semestre.	Certificar a los artesanos y capacitadores, para cumplir con los objetivos planteados.

Tabla 21: Balanced scorecard.

Elaboración: Autor

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

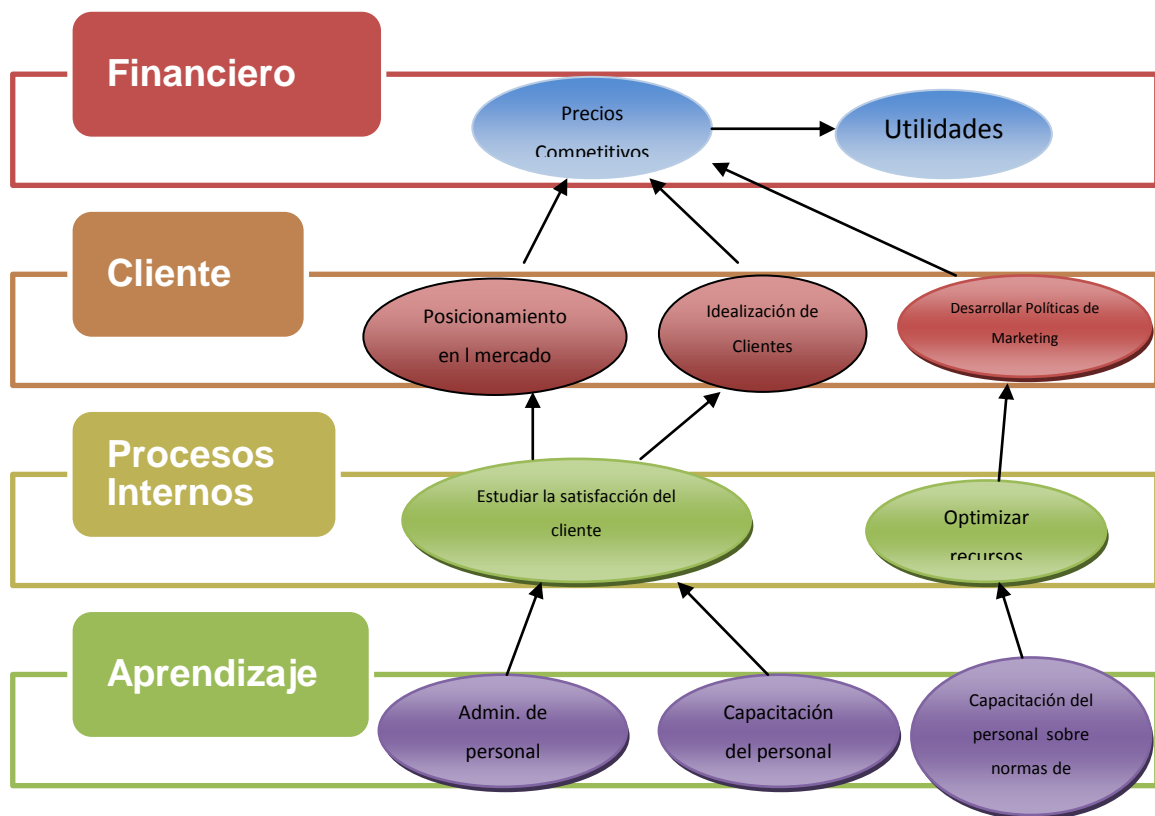


Tabla 22: Mapa Estratégico

Elaboración: Autor

El desarrollo del mapa estratégico permite al Centro visualizar acciones que deben implementarse y ejecutarse para alcanzar los objetivos planteados inicialmente. Analizando los cuatro factores principales, se determina que es claro el aprendizaje y el desarrollo de las habilidades del personal para motivar la eficiencia de los procesos internos que se ponen de manifiesto en operaciones que buscan generar y potencializar al máximo un grado superior de satisfacción del cliente, logrando el reconocimiento y el posicionamiento en el mercado a través de las adecuadas políticas de marketing y lograr precios competitivos.

6.6. Otros temas relacionados al plan operativo (tales como Estudio de Exportación, Construcción para un hotel, etc.)

Como es un Centro de capacitación nuevo en esta área no aplica por el momento.

CAPÍTULO 7

ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

7. ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

7.1. Inversión Inicial

Para la ejecución del plan de negocios se requerirá una inversión inicial de \$40.376, de los cuales \$5.000 estarán destinados a maquinaria, \$6.415 a mobiliario de oficina, el 31,15% a la compra de un vehículo, 4.83% en equipos de computación, además en la inversión de arriendo y adecuación de las instalaciones, y gastos pre operacionales.

A continuación se detalla en la presente tabla lo detalle de inversión.

Tabla 23 Inversión Inicial

INVERSIÓN INICIAL					
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO UNIT.	TOTAL	VALOR TOTAL	RELAC. %
Maquinaria				5.000	12,38%
Sierra Cortadora de madera	20	100	2.000		
Grapadora Industrial	20	30	600		
Pulidora de madera	20	120	2.400		
Muebles y equipos de oficina				6.415	15,89%
Escritorios de trabajo	4	100	400		
Sillas de visita	2	80	160		
Silla secretaria	4	75	300		
Archivadores	3	81	244		
Tander de 3 sillas	1	176	176		
Counter de Asistente de Gerencia	1	35	35		
Mesa de trabajo	20	200	4.000		
Casillero guarda ropa diez divisiones	10	50	500		
Repisa	10	30	300		
Gafas protectoras	20	15	300		
Vehículos				15.000	37,15%
Camioneta	1	15.000	15.000		
Equipos de Computación				1.950	4,83%
Computadoras de escritorio	4	450	1.800		
Impresoras Multifuncionales	1	150	150		
Gastos Constitución	1	800	800	800	1,98%
Gastos Preoperacionales				1.900	4,71%
Diseño Página	1	500	500		
Deposito de alquiler	2	700	1.400		
Capital de trabajo				9.312	23,06%
TOTAL				40.376	100,00%

Elaborado por: El Autor

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

7.1.1. Tipo de Inversión

7.1.1.1 Fija

Se realizara inversión de \$28.365.00 en activos fijos con la finalidad de iniciar las actividades operacionales de la empresa, la misma que se destinara el 12% en maquinaria, 15,89% muebles y equipos de oficina, 4,83% en equipos de computo.

7.1.1.2 Diferida

En lo que respecta a activos diferidos, tenemos todos los bienes intangibles o gastos pre-operacionales que el centro artesanal antes de su primer día de operaciones haya invertido, los mismos que hacienden a un monto de \$12.012.00 dólares.

7.1.1.3. Corriente

El capital de trabajo son todos los valores invertidos en recursos que requiere el centro para atender las operaciones de producción, capacitación de artesanos y comercialización de los productos, los mismos que hacienden a un total de \$ 9.312.00

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

7.1.2. Financiamiento de la Inversión

7.1.2.1 Fuentes de Financiamiento

La inversión establecida para llevar a cabo las operaciones en INMUYUBE es de \$ 40.376, la cual se ha decidido financiar por medio de:

Fuente Interna

Inversión interna de \$ 12.113.00 USD que representa el 30% de la inversión total por parte de los cinco socios accionistas

Jonathan Alexander Rojas Reyes.

Priscilla Geomayra Rojas Reyes.

Manuel Enrique Rojas Reyes.

Manuel de Jesús Rojas Díaz.

María Narcisa Reyes Carrión.

Fuente Externa

Se realizará un préstamo a una entidad Bancaria, de \$ 28.263,25 USD que equivale al 70% restante de la inversión total.

7.1.2.2 Tabla de Amortización

El préstamo se realizará a 60 meses de plazo, con una tasa de interés del 14,50% anual. Los pagos serán de \$ 664,69 USD mensuales, es decir que al final del quinto año se terminará pagando en total \$ 7.979,83 USD.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Tabla 24 Tabla de Amortización

Tabla de Amortización

Monto a Financiar	28.263,25
Plazo Años	5
Pagos Anuales	12
Total Pagos	60
Tasa anual	14,50%
Tasa Período de Pago	1,21%

Dividendo mensual	664,99
-------------------	--------

Años	Abono a Capital	Interés	Pago Total	Saldo Capital
				28.263,25
1	4.150,30	3.829,52	7.979,83	24.112,95
2	4.793,75	3.186,08	7.979,83	19.319,20
3	5.536,95	2.442,88	7.979,83	13.782,25
4	6.395,37	1.584,46	7.979,83	7.386,88
5	7.386,88	592,95	7.979,83	0,00

Elaborado por: El autor

7.2. Cronograma de Inversiones

En el siguiente Cronograma de Inversiones, se detallan las actividades más relevantes realizadas en la compañía, antes de iniciar sus actividades comerciales.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Tabla 25 Cronograma de Inversiones en Periodo Pre-operacional

CRONOGRAMA DE INVERSIONES				
ACTIVIDAD	TIEMPO			TOTAL DE INVERSIÓN
	MES 1	MES 2	MES 3	
Constitución de la compañía	\$ 800,00			\$ 800,00
Gastos preoperacionales	\$ 1.900,00			\$ 1.900,00
Publicidad (Pag.Web)	\$ 500,00			\$ 500,00
Contrato de Local Comercial		\$ 1.400,00		\$ 1.400,00
Compra de muebles y equipos		\$ 6.414,50		\$ 6.414,50
Compra de maquinaria		\$ 5.000,00		\$ 5.000,00
Compra de computadoras		\$ 1.950,00		\$ 1.950,00
Compra de Vehículo			\$ 15.000,00	\$ 15.000,00
Deposito de Capital de Trabajo			\$ 9.311,58	\$ 9.311,58
Total de Inversion	\$ 3.200,00	\$ 14.764,50	\$ 24.311,58	\$ 49.354,00

Elaborado por: El autor

7.3. Análisis de Costos

7.3.1. Costos Fijos

INMUYBE S.A. contara con los siguientes costos fijos mensuales, tales como, administrativo \$975.00, marketing \$253, costos de depreciación \$250 del vehiculo , \$54.00 de equipo de computo, \$53 mobiliario de oficina, \$42 maquinaria, \$38 para capacitación de personal, \$6.592.00 sueldos y salarios y \$45,00 amortización diferidos.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

7.4. Capital de Trabajo

INMUYUBE contara con \$9.312.00 destinados a capital de trabajo para el cálculo consideraremos los recursos necesarios que la empresa emplea para el desarrollo normal de sus actividades en el corto plazo, tales como:

Sueldos y salarios

Servicios básicos

Alquiler del de local

Otros gastos (materia prima, suministros, insumos)

7.4.1. Costos Administrativos

Los costos administrativos que incurrirá la empresa son los siguientes: Sueldos y salarios, alquiler de local comercial, servicios básicos, Alquiler de oficina, suministros de oficina, mantenimiento y gastos varios.

Tabla 26 Costos Administrativos

Alquiler de Local		SUMINISTROS DE OFICINA		
Descripción	Valor Mensual	Descripción	Valor anual	Valor mensual
Alquiler de Local	\$ 700	Papeleria y Otros	\$ 300	\$ 30
TOTAL	\$ 700	TOTAL		\$ 30

SERVICIOS BASICOS		SEGUROS		
Descripción	Valor Mensual	Descripción	Valor Anual	Valor Mes
Agua	\$ 30	Seguro contra incendios	\$ 300	\$ 25
Luz	\$ 100	seguro contra robo	\$ 300	\$ 25
Telefono	\$ 30	TOTAL		\$ 50
Internet	\$ 35			
TOTAL	\$ 195			

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

7.4.2. Costos de Marketing

La empresa tiene destinado un valor de \$ 3.040,00 anuales para lo que es promoción y márketing de los cuales se destinara \$ 253,00 mensuales.

7.4.3. Costos Financieros

Los costos financieros correspondientes al préstamo a cinco años con una tasa del 14,50% anual, se detallan en la siguiente tabla.

Tabla 27 Costos Financieros

Años	Abono a Capital	Interés	Pago Total	Saldo Capital
				28.263,25
1	4.150,30	3.829,52	7.979,83	24.112,95
2	4.793,75	3.186,08	7.979,83	19.319,20
3	5.536,95	2.442,88	7.979,83	13.782,25
4	6.395,37	1.584,46	7.979,83	7.386,88
5	7.386,88	592,95	7.979,83	0,00

Elaborado por: El autor.

7.5. Análisis de Variables Críticas

7.5.1. Determinación del Precio: Mark Up y Márgenes.

El centro artesanal contara con dos tipos de ingresos, por una parte está servicio de capacitación a los artesanos, y por otra muy distinta la producción y comercialización de artesanías, cabe recalcar que al momento de tomar el margen de ganancia para las artesanías, se considero los precios del mercado y un margen de contribución del 40% por tipo de artesanía ver [Anexo 8.](#)

La tabla a continuación nos muestra con detalles los ingresos de INMUYUBE SA.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Tabla 28 Determinación del Precio

CÁLCULO DE EL PRECIO DE VENTA		
Producto	Costo Unitario Año 1	% de margen de contribución
ARTESANÍAS SIMPLES	14,53	40,0%
LÁMPARAS	36,67	40,0%
JUEGO DE MUEBLES	88,48	40,0%
PORTÓN	668,29	40,0%
RECUERDOS	3,64	40,0%
CAPACITACIÓN POR ARTESANO	72,00	40,0%

Elaborado por: El autor

Con respecto a los cursos para capacitar a los artesanos del sector se determino un precio de \$100.00 por participante, cada curso tendrá una duración de tres meses lo que nos significara un costo fijo de \$700 por curso, en cada curso participaran 25 personas y se realizaran 3 cursos por mes

7.5.2. Proyección de Costos e Ingresos en función de la proyección de

Ventas

Los ingresos mensuales de INMUYUBE SA. Van a variar dependiendo de la época del año, descuentos, promociones. A continuación se detalla en el cuadro los rubros correspondientes con su respectivo detalle.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Tabla 29 Proyección de Ingresos Mensuales

Proyección de Ventas Mensuales Primer Año						
	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Venta de Artesanías	3.438	3.541	3.648	3.757	3.870	3.986
Número de Cursos	3	3	3	3	3	3
Participantes por curso	25	25	25	25	25	25
Costo Unitario	\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 100
				\$	\$	
Total	\$ 10.938	\$ 11.041	\$ 11.148	11.257	11.370	\$ 11.486

Elaborado por: El autor

7.5.3. Análisis de Punto de Equilibrio

Para comprobar el punto de equilibrio en dólares se dividió los Costos Fijos para el resultado de la división de los costos variables y las ventas, así se logró determinar que el punto de equilibrio es de \$116.535,50 Dólares.

7.6. Entorno Fiscal de la Empresa

INMUYUBE SA. será regulada por compañías gubernamentales competentes como la Superintendencia de Compañías y Servicio de Rentas Internas.

7.6.1. Planificación Tributaria

Según el ente regulador SRI (Servicio de Rentas Internas), se deben realizar mensualmente las declaraciones al IVA (Impuesto Valor Agregado), de forma mensual, por lo tanto el contador deberá realizar la documentación necesaria para el pago, recordando no excederse de la fecha establecida, según la normativa es el noveno dígito del Ruc.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

En lo correspondiente al pago del Impuesto a la Renta, deberá ser pagado por anticipado en los meses correspondientes a Julio y Septiembre, Según lo estipula la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno en su artículo 41. (SRI, 2012)

7.7. Generalidades (Disposiciones normativas)

El SRI (Servicio de Rentas Internas) es la entidad autónoma y técnica que tiene la responsabilidad de recaudar el Impuesto causados.

La Superintendencia de compañías, es el máximo organismo regulador o control de las personas jurídicas, la misma que acredita que cuentan con los requisitos necesarios y están cumpliendo con las obligaciones de emisión de un reporte anual de la situación real de la compañía. (SUPERCIAS, 2012)

7.7.1. Minimización de la carga fiscal

Con la finalidad de minimizar la carga fiscal, en el plan de negocios se registraran los gastos de amortización y depreciación, los mismos que estarán presentes en el transcurso de los cinco años del plan de negocios.

7.7.2. Impuesto a la Renta

“Las sociedades constituidas en el Ecuador así como las sucursales de sociedades extranjeras domiciliadas en el país y los establecimientos permanentes de sociedades extranjeras no domiciliadas que obtengan ingresos

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

gravables, estarán sujetas a la tarifa impositiva del 22% sobre su base imponible para el año 2013.”(Impuesto a la Renta, 2011)

Tabla 30 Impuesto a la Renta

Impuesto a la Renta						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad antes de impuestos		10.601	22.114	25.037	28.805	32.342
22% Impuesto a la renta		2.438	4.865	5.508	6.337	7.115

Elaborado por: El autor

7.7.3. Impuesto al Valor Agregado

“El Impuesto al Valor Agregado (IVA) grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, así como a los derechos de autor, de propiedad industrial y derechos conexos; y al valor de los servicios prestados. Existen básicamente dos tarifas para este impuesto que son 12% y tarifa 0%”.(Impuesto al Valor Agregado, 2011). Por la naturaleza del negocio, se cobrarán los servicios con tarifa 12%.

7.7.4. Impuestos, Tasas y Contribuciones Municipales

- Tasa de Habilitación: Valor a pagar de \$2 Dólares.
- Tasa por Servicio Contra Incendios: Certificado otorgado por el Cuerpo de Bomberos, de \$26 Dólares.
- Impuestos Prediales: Valor varía dependiendo del avalúo del bien inmueble.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

7.8. Estados Financieros proyectados

7.8.1. Balance General Inicial

Gracias al balance inicial podremos denotar la situación real del plan de negocios una vez constituido, contaremos con un activo corriente de \$9.312, en pasivos contaremos con un valor de \$28.263 y un capital de trabajo de \$12.113.

Tabla 31 Balance General Inicial

ESTRUCTURA DE CAPITAL			
ACTIVOS		PASIVOS	
Caja Bancos	9.312	Préstamos Bancarios	28.263
Equipos de Computación	1.950	PATRIMONIO	
Maquinaria	5.000	Capital	12.113
Muebles y equipos de oficina	6.415		
Vehículos	15.000		
Gastos Constitución	800		
Gastos Preoperacionales	1.900		
Total Activos	40.376	Total Pasivo y Patrimonio	40.376

Elaborado por: El autor

7.8.2. Estado de Pérdidas y Ganancias

INMUYUBE SA, obtendrá ventas de \$130.865 Dólares en el primer año, los costos de apertura de los cursos de capacitación son \$700 , tendremos un gasto de sueldos y salarios de \$6.592 significando el gasto operativo de mayor significado para la empresa, el total de gastos operativos mensualmente asumen a un valor de \$8.453, anualmente esto representa \$ 101.431, una utilidad operativa por mes de \$748 por mes.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Tabla 32 Estado de Perdida o Ganancia

Estados de Resultados Proyectados		
	Mensual	Primer Año
Ventas	10.938	130.865
Costo de Ventas	1.420	16.961
Materiales	720	8.561
Costo de Servicio		
Capacitación	700	8.400
Utilidad Bruta	9.518	113.903
Gastos		
Sueldos Y Salarios	6.592	79.110
Gtos. Administrativos	975	11.700
Capacitación personal	38	450
Promoción y marketing	253	3.040
Otros gastos	150	1.800
Depreciación Vehículo	250	3.000
Depreciación Equipos de Computación	54	650
Depreciación Maquinaria	42	500
Depreciación Muebles y enseres	53	641
Amortización Diferidos	45	540
Total Gastos	8.453	101.431
U.A.I.I.	1.065	12.472
Costos Fianciers	317	3.830
Utilidad Operativa	748	8.643

Elaborado por: El autor

7.9. Flujo de Caja Proyectado

INMUYUBE S.A, contara en todos sus periodos un flujos de caja positivos, el flujo de caja, muestra el movimiento del dinero en forma real, denotando la liquidez del centro artesanal.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Tabla 33 Flujo de Caja

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVOS					
Caja Bancos	16.223	31.696	48.976	68.012	104.224

Elaborado por: El autor

7.9.1 Indicadores de Rentabilidad y Costo del Capital

7.9.1.1 TMAR

La Tasa Mínima Aceptable Requerida en este plan de negocios se la obtuvo de la siguiente manera: Tasa de Inflación 6%; Costo Oportunidad Bancaria 10%; Índice de Riesgo 0.60%. Nos da como resultado una TMAR de 16.60% [ver anexo 9](#)

7.9.1.2 VAN

El VAN es la utilidad generada adicionalmente por encima de las expectativas planteada, para conseguir este valor se necesita descontar a la actualidad todos los flujos netos esperados. Para el presente plan de negocio será \$39.022.00 [ver anexo 9](#)

7.9.1.3 TIR

La TIR es 46% (Tasa Interna de Retorno) el mismo que descontado con los valores actuales (VA), determinara cuan rentable es el centro de capacitación y comercialización artesanal [ver anexo 9](#)

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

7.9.1.4 PAYBACK

INMUYUBE S.A. plantea recuperará la inversión en un tiempo descontado de dos años ocho meses

7.10. Análisis de Sensibilidad Multivariable o de Escenarios Múltiples

7.10.1 Productividad

Plantearémos un escenario optimista, donde se abrirán cinco cursos de capacitación artesanal mensual, el tiempo de recuperación se disminuye a 10 meses y la TIR incrementa a 145%, obteniendo un VAN de \$185.008.

7.10.2 Precio Mercado Local

Se plantea un escenario donde el precio de venta al público decae a \$75, manteniéndose los costos operativos, la TIR disminuye a 3% y el VAN refleja \$ -15.723.00, lo que nos dejaría un tiempo de recuperación superior al los 5 años de estudio

7.10.3 Precio Mercado Externo

La empresa no exporta o importa productos del exterior, por eso a la empresa no le afecta los precios del mercado externo.

7.10.4 Costo de Materia Prima

En el siguiente escenario se plante un incremento de la materia prima en un 20%, reflejándose un periodo de recuperación de dos años cinco meses una TIR de 45% y un VAN de \$ 38.284.

7.10.5 Costo de Materiales Indirectos

La empresa tomaría como resultado el escenario anterior debido a que el uso de materiales indirectos representa en costo

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

el 2% del producto.

7.10.6 Costo de Suministros y Servicios

Analizaremos la posibilidad de que el costo del servicio por curso artesanal incremente a \$900.00, el VAN sería de \$37.567.00, la TIR de 45% y el tiempo de recuperación de un tres año nueve meses.

7.10.7 Costo de Mano de Obra Directa

Se plante un incremento del 10% a los artesanos , jefe control de calidad y capacitadores del centro, dándonos una TIR de 35% un tiempo de recuperación de inversión de tres años siete meses y un VAN de \$23.516.00.

7.10.8 Costo de Mano de Obra Indirecta

Tomaremos como referencia el análisis anterior debido a que los factores no se alteran en gran medida.

7.10.9 Gastos Administrativos

Se plante el incremento de los gastos administrativos de un 5%, los que nos daría un VAN de \$34.579.00, una TIR de 43% y un periodo de recuperación de inversión de dos años cinco meses.

7.10.10 Gastos de Ventas

Suponiendo que los gastos de ventas crecían un 10%, el periodo de recuperación sería tres años dos meses, con una TIR de 37% y un VAN de \$29.501.00.

7.10.11 Inversión en Activos Fijos

Para efectos del plan de negocios no sería factible, debido a que la inversión inicial cuenta con los requisitos necesarios para la puesta en marcha del centro artesanal.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

7.11. Balance General

Tabla 34 Balance General

BALANCES GENERALES PROYECTADOS					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVOS					
Caja Bancos	16.223	31.696	48.976	68.012	104.224
Muebles y Enseres	6.415	6.415	6.415	6.415	6.415
Equipos de Computación	1.950	1.950	1.950		
Maquinarias	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
Vehículos	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000
Gastos Constitución	800	800	800	800	800
Gastos Preoperacionales	1.900	1.900	1.900	1.900	1.900
- Depreciación Acumulada	-5.331	-10.663	-15.994	-18.726	-23.407
TOTAL ACTIVOS	41.956	52.097	64.046	78.401	109.932
PASIVOS					
<i>Pasivo Corriente</i>					
Préstamos Bancarios	4.794	5.537	6.395	7.387	
<i>Pasivo No Corriente</i>					
Préstamos Bancarios	19.319	13.782	7.387		
TOTAL PASIVOS	24.113	19.319	13.782	7.387	0
PATRIMONIO					
Capital	12.113	12.113	12.113	12.113	12.113
Utilidades Retenidas		5.730	20.665	38.151	58.902
Utilidades del ejercicio	5.730	14.935	17.486	20.750	23.898
Recup Capit. Y Venta de Activos					15.019
TOTAL PATRIMONIO	17.843	32.778	50.264	71.014	109.932
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	41.956	52.097	64.046	78.401	109.932

Elaborado por: El autor

7.12. Razones Financieras

7.12.1 Liquidez

El presente plan de negocios cuenta con un alto índice de liquidez, es decir por cada dólar de los pasivos corriente se generaran \$3.38, de tal manera que para el año cuatro incrementa a \$9,21. Ver [anexo 10](#).

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

7.12.2 Endeudamiento

De cada dólar que la empresa cuenta como activos destina \$1,35 para cubrir sus pasivos, con esta filosofía empresarial se logra en el quinto año se cubran sus haberes, además podemos denotar que en el primer año solo se podría cubrir con un exceso de 29% de los gastos fijos planteados, en el quinto año ya estaremos en la capacidad de poder cubrir con el 32% adicional en el caso de necesitar algún tipo de ampliación. Ver [anexo 10](#)

7.12.3. Rentabilidad

INMUYUBE contara con una rentabilidad inicial sobre el patrimonio de 9% incrementándose de manera significativa en el segundo año en 13% con una reducción gradual en el año cinco se cierra con el 6%, sobre la inversión realizada, se obtendrá en el año cinco un 6% de rentabilidad. Ver [anexo 10](#)

Del las utilidades de la ventas obtendremos de 10% -19% de rentabilidad, del margen neto en el año uno el 4% y a partir del año 4 el 12%. Ver [anexo 10](#)

7.13 Conclusión Financiera

INMUYUBE realizando una inversión inicial de \$40.376.00, que se recobrará en dos años, con una TIR de 46%, obteniendo como resultado un VAN descontado en el quinto año de \$39,022, con estudios de rentabilidad positivo, se plantea ser financieramente rentable.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

CAPÍTULO 8

PLAN DE CONTINGENCIA

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

CAPÍTULO 8

PLAN DE CONTINGENCIA

8.1. Plan de administración del riesgo

Para desarrollar del plan de riesgo, se elaborará una matriz que nos permita determinar los riesgos implícitos, durante el desarrollo del plan de negocios, se tomaran acciones pertinentes en cada caso, con la finalidad de llevar un mejor control de proceso se asignara personas para cada control.

8.1.1. Principales riesgos

Conforme a la determinación de los riesgos que podrían afectar al esquema órgano – funcional de este plan de negocios se ha elaborado una tabla que aborda el nivel de probabilidad como se muestra a continuación:

FACTORES	ESCALA
Probabilidad	Poco probable
	Eventual
	Frecuente
Impacto	Leve
	Moderado
	Serio

Tabla 35 Escala de probabilidad e impacto

Fuente y elaboración: Autor

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Unos de los principales riesgos para INMUYUBE será el incremento de los precios o escases de de la materia prima, como también la falta de proveedores confiables debido a que existen muchas empresas que incumplen en los plazos de entrega de materia prima lo cual tendría incidencia en la capacitación de las artesanías y afectaría el precio del servicio; otro aspecto importante en cuanto a riesgos se refiere son los accidentes en el momento de la capacitación, los cuales se han considerado como un evento poco probable debido a que se ha previsto la aplicación de un sistema de prevención de este tipo de riesgos.

RIESGOS	PROBABILIDAD	IMPACTO
Riesgos Sociales		
Accidentes Laborales	Poco probable	Serio
Desacuerdos e incidentes con clientes	Poco Probable	Moderado
Riesgos Ambientales		
Contaminación por desechos	Poco probable	Moderado
Riesgos Económicos		
Incremento de precios de la capacitación	Eventual	Serio
Falta de proveedores confiables	Eventual	Moderado

Tabla 36 Riesgos del plan de negocios

Fuente y elaboración: Autor

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

8.1.2. Reuniones para mitigar los riesgos

Las reuniones mensuales de grupo son una sencilla pero útil herramienta para el gerente general, para la organización de gestión de riesgo para con los demás gerentes administrativos y de operaciones, con la finalidad de evaluar los procesos de prevención y analizar que otros peligros pueden haberse incrementado con el paso del tiempo para de esta manera estar prevenidos.

La prevención es una forma de crear un control necesario continuo y constante de las acciones que se ejecuten en el centro de capacitación en este ámbito, ya que es un elemento que puede definir el impacto que tendría un riesgo determinado en la empresa.

8.1.3. Tormenta de ideas (brainstorming), listas de verificación (check lists)

La tormenta de ideas es una puesta en común que sirve para facilitar los componentes de un grupo sobre un tema de estudio generando opiniones en un ambiente cómodo. Se realiza un listado de verificación lo cual permite un mejor control de las diversas áreas en que se desarrolla el centro de capacitación en cuanto a la gestión de prevención de riesgos

Por sus características se muestra un formato de lista de verificación en el cual se ha considerado todos los factores como:

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Evaluando el Proceso	Nivel de importancia (1,2,3,4,5) el más importante es 5 y el menos importante 1
Proceso estructuración de decisiones a tomar.	
Decisión de la persona a cargo de la función.	
Evaluación de futuros problemas en la ejecución.	
Evaluación de problemas durante el proceso.	
Evaluación de posibilidades.	
Toma de decisión.	
Seguimiento a la decisión.	
Proceso para toma decisiones menores.	
Mejora decisiones antes tomadas	

Tabla 37: Toma de decisiones

Fuente: El Autor

8.2. Planeación de la respuesta al riesgo

Se creará varias estrategias con la finalidad de contrarrestar los efectos que podría causar los riesgos considerados y así obtener una planeación de la respuesta al riesgo en base al impacto que el mismo tenga sobre el centro de capacitación. En la siguiente tabla se puede observar las actividades planificadas en caso de la ocurrencia de algún incidente.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

RIESGO	RESPUESTA
Riesgos sociales	
Accidentes Laborales	<ul style="list-style-type: none"> • Prevención de riesgos laborales • Asesoría uso de implementos y maquinaria. • Uso de implementos de protección personal.
Desacuerdos e incidentes con clientes	<ul style="list-style-type: none"> • Sugerencia de opciones para solucionar el problema • Intervención oportuna del Gerente General
Riesgos ambientales	
Contaminación por desechos	<ul style="list-style-type: none"> • Reciclaje de acuerdo al tipo de material.
Riesgos económicos	
Incremento de precios de los insumos	<ul style="list-style-type: none"> • Negociación con proveedores
Falta de proveedores confiables	<ul style="list-style-type: none"> • Contactar nuevos proveedores • Obtener referencias de proveedores confiables

Tabla 38 : Planeación de respuesta al riesgo

Fuente y elaboración: Autor

8.2.1. Monitoreo y control del riesgo

Los indicadores sociales, ambientales y financieros, serán controlados con la finalidad de asegurar que las medidas preventivas se están realizando según lo planeado por el centro de capacitación INMUYUBE, implica:

1. Realizar un seguimiento en el transcurso del tiempo de cada factor de riesgo
2. Verificar que las estrategias para disminuir el impacto se estén ejecutando.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

3. Determinar si se han alcanzado niveles que precisen ejecutar algún plan de acción.

8.2.2. Revisiones periódicas y evaluación del riesgo

Las revisiones periódicas de gestión de riesgo tienen un propósito, que los directivos del centro de capacitación cuenten con herramientas y elementos suficientes, juicio de valor para elaborar conclusiones cíclicas que les permitan tomar decisiones adecuadas y oportunas en cada caso.

Mediante la evaluación se puede determinar la eficiencia de los indicadores de cada uno de los factores de riesgos y de las soluciones para contrarrestarlos en el sistema implementado.

8.2.3. Reporte del riesgo

Cuando ocurriere un riesgo imprevisto los empleados deben reportar de manera inmediata a su supervisor o jefe directo. Este procedimiento oportuno logrará una acción correctiva de forma rápida sin la necesidad de tener que esperar a la siguiente revisión periódica.

Se ha elaborado un formato de reporte de posibles riesgos, donde se detallan el tipo y la acción correctiva sugerida, entre otros aspectos, el mismo que se muestra a continuación:

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Centro de Capacitación INMUYUBE	
Nombre:	Fecha:
Cargo:	
Departamento:	
Descripción:	
Acción Preventiva:	
Firma:	
Observaciones del supervisor:	
Acción Correctiva tomada:	
Firma del Supervisor:	Fecha:

Tabla 39: Formato de reporte de riesgos
Fuente y elaboración: Autor

8.2.4. Estrategias de Salida

Algunas de las estrategias más comunes en estos casos son:

1. Alianza con alguna Fundación orientada a este tipo de elaboración de artesanías.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

2. Negociar con otra empresa la venta parcial o total con mayor participación en el mercado con la finalidad de que ésta impulse el crecimiento del negocio en cuestión.

8.3. Plan de Contingencia y Acciones Correctivas

El plan de contingencia se utiliza en caso a los posibles incidentes que se produzcan en el centro, en él se establecen las acciones básicas que se implementarán de manera oportuna e inmediata en caso de algún incidente. De acuerdo a la naturaleza de la empresa “INMUYUBE”, se consideran como posibles los siguientes incidentes:

Accidentes Laborales

1. Se capacitará acerca de cómo prevenir accidentes laborales.
2. Entrenamiento del personal en el correcto uso de maquinaria y equipos de protección personal.

Incendios

1. Prevención de incendios, tomando medidas como prohibir fumar dentro de las instalaciones del centro.
2. Instalación obligatoria de extintores en lugares visibles y con su debida señalización.
3. Las puertas, pasillos y escaleras deberán estar despejadas.
4. Identificación previa de salidas de emergencia.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

CAPÍTULO 9

CONCLUSIONES

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

CAPÍTULO 9
CONCLUSIONES

En el presente plan de negocio se analizo la factibilidad de crear un centro artesanal donde no solo se promocione la venta de artesanías, sino también se le brinde al micro artesano del sector la posibilidad de aprender nuevas técnicas artesanales, diseños y procesos productivos.

- Para la implementación del centro artesanal propuesto se necesitara invertir \$40.376.00 los mismos que tendrá un tiempo de recuperación de dos años ocho meses, esto se deberá gracias a la implementación estratégica de tres procesos preparatorios de artesanos por mes con una participación de veinticinco artesanos por curso, permitiendo obtener una utilidad de \$6.800.00, sumado la venta de artesanías de \$2.276.00.
- Concluimos que es pertinente mantener constante en el tiempo la apertura de tres cursos artesanales por mes, debido a que cada curso tendrá una duración de tres meses.
- Se determino que la demanda potencial para la venta de artesanías es el 7% del turismo nacional y el 13% de 1'140.978 de turistas extranjeros según las estadísticas del INEC, para el centro artesana también se toma en consideración el estudio realizado por el INEC que determino que el 21,5% de la población económica mente activa son artesanas.
- Según la investigación de mercado se pudo determinar un incremento de un 3% en las ventas de las artesanías.
- Con una tasa interna de retorno del 46% consideramos que el proyecto es muy rentable, y a su vez es seguro para invertir.

CAPÍTULO 10

RECOMENDACIONES

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

CAPÍTULO 10
RECOMENDACIONES

- Se recomienda hacer un plan preparatorio donde se les brinde a los capacitadores el apoyo necesario, para poder mejorar su nivel pedagógico y conocimientos artesanales, para poderlos impartir.

- El proceso productivo, es un factor importante para el centro artesanal, por lo que se recomienda crear nuevos diagramas para la producción de artesanías modernas y novedosas, así mismo se debe crear nuevos manuales de procesos.

- Aplicar y cumplir con los requisitos necesarios para la obtención de certificación ISO ambiental y de calidad, ayudara a mejorar la imagen y credibilidad del centro artesanal, haciéndolo más competitivo a nivel.

- Diseñar e implementar, planes promocionales de marketing que permitan a los artesanos de la provincia saber sobre los beneficios de capacitarse.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

CAPÍTULO 11

FUENTE BIBLIOGRÁFICAS

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

CAPÍTULO 11

BIOGRAFÍA

AGROARUBA. (2012). Recuperado el 2013, Mde
http://www.agro.uba.ar/unpuente/img/contenidos_pdf/modulo4.pdf

AGROTERRA. (2004). Obtenido de
<http://www.agroterra.com/blog/actualidad/trazabilidad-concepto-normativa-necesidad-y-ventajas-de-contar-con-un-sistema-de-trazabilidad/8607/>

Ambiente, M. d. (2013). Obtenido de <http://www.ambiente.gob.ec/>

apocatastasis. (2012). Recuperado el 2013, de
<http://www.apocatastasis.com/diccionario-glosario-marxismo-marxista.php>

Artesanías del Ecuador. (07 de 2012). <http://www.artesantiasdelecuador.com>.

Recuperado el 14 de 10 de 2013, de
<http://www.artesantiasdelecuador.com/contenidos.php?menu=55&idiom=1>

ARTESANIAS DEL ECUADOR. (08 de 2012).
<http://www.artesantiasdelecuador.com>. Recuperado el 14 de 10 de 2013, de
<http://www.artesantiasdelecuador.com/contenidos.php?menu=55&idiom=1>

Baltera, P. (2005). *Responsabilidad Social Empresarial Alcances y Potencialidades en Material Laboral*. Recuperado el 2013, de http://www.dt.gob.cl/1601/articulos-88984_recurso_1.pdf

Bedoya, A. -Y. (2011). *Cuatro especies de bejuco de la Flora no Maderable usadas en Artesanía en el Departamento del Quindío*. Recuperado el 5 de 03 de 2013, de
<http://www.adecoquin.org/files/publicaciones/20120307091456.pdf>

BNF. (30 de 11 de 2011). <https://www.bnf.fin.ec>. Recuperado el 12 de 10 de 2013, de
https://www.bnf.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=16&Itemid=17&lang=es

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

BOTANY. (10 de 2003). *www.botany.si.edu*. Recuperado el 10 de 2013, de <http://botany.si.edu/antilles/PRFlora/Bejucospdf/bejucoPRVI.pdf>

Caizaluisa, L. (2013). *Tomado de: Doctrina sobre los principios de la Contratación Pública*. Quito.

Cámara, I. d. (2012). Obtenido de

http://www.cig.org.ec/archivos/documentos/___tipos_de_contratos.pdf

CEPAL. (2013). *Perspectivas Ecoomicas 2013: La dinamica Economica se desacelera y se espera un creimiento del PIB de 3,98%*. Guayaquil: Camara de Comercio Guayaquil.

certificaciones, n. y. (04 de 2008). <http://www.normasycertificaciones.com>.

Recuperado el 10 de 2013, de <http://www.normasycertificaciones.com/normas-iso-14000>

CIG. (2012). *CIG*. Recuperado el 2013, de

http://www.cig.org.ec/archivos/documentos/___tipos_de_contratos.pdf

Comercial, L. (2012). *sice oass*. Recuperado el 2013, de

<http://www.sice.oas.org/dispute/comarb/Ecuador/larbymed.asp>

Cortez, D. N. (05 de 2013). *Consumer*. Recuperado el 11 de 2013, de

<http://www.consumer.es/medio-ambiente/>

(2012). David Ammons. En *Municipal Benchmarking*. USA: Library Materials.

Desarrollo, S. P. (07 de 2012). *Planificacion* . Recuperado el 10 de 2013, de

[http://www.planificacion.gob.ec/wp-](http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/Plan_Nacional_para_el_Buen_Vivir)

[content/uploads/downloads/2012/07/Plan_Nacional_para_el_Buen_Vivir](http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/Plan_Nacional_para_el_Buen_Vivir)

Ecuador, G. d. (2012). *Relaciones Laborales*. Obtenido de

<http://www.relacioneslaborales.gob.ec/insercion-de-personas-con-discapacidades/>

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Ecuadorlegalonline. (2012). Obtenido de <http://www.ecuadorlegalonline.com/laboral/fondos-de-reserva/>

ESPOL. (2011). *ESPA*. Guayaquil: ESPOL.

Estado, P. G. (05 de 2013). <http://www.pge.gob.ec>. Recuperado el 12 de 10 de 2013, de http://www.pge.gob.ec/es/documentos/doc_download/225-codigo-del-trabajo.html

Fundacion Nobis, B. I. (junio de 2009). *Fundacion Nobis*. Recuperado el 11 de 2013, de http://www.fundacionnobis.com/parador_turistico/PROYECTO%20PARADOR%20IAF%20E.pdf

Guido, C. (2013). *Informe sobre la tecnologia de la informacion*. Guayaquil: El UNIVERSO.

Herrera, E. (2012). Obtenido de http://gela.scienceontheweb.net/programas/PDF/geipro_verde.pdf

Industrias, M. d. (2012). *Miisterio de Industrias*. Recuperado el 2013, de <http://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/05/Informe-de-rendici%C3%B3n-de-cuentas-2012.pdf>

INEN. (11 de 2010). <http://www.inec.gob.ec>. Recuperado el 14 de 10 de 2013, de http://www.inec.gob.ec/cpv/descargables/fasciculos_provinciales/santa_elena.pdf

IPYME. (11 de 2009). www.ipyme.org. Recuperado el 10 de 2013, de <http://www.ipyme.org/Publicaciones/SECTORARTESANO.pdf>

ISO. (12 de 2010). http://www.iso.org/iso/iso_26000_project_overview-es.pdf. Recuperado el 10 de 2013, de http://www.iso.org/iso/iso_26000_project_overview-es.pdf

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

JNDA. (08 de 11 de 2011). <http://www.jnda.gob.ec/index.php/2011-11-08-20-46-09/capacitacion/60-madera>. Recuperado el 14 de 10 de 2013, de <http://www.jnda.gob.ec/index.php/2011-11-08-20-46-09/capacitacion/60-madera>

José, L. (15 de 01 de 2012). <http://www.larevista.ec>. Recuperado el 2013 de 10 de 2013, de <http://www.larevista.ec/actualidad/vivienda-y-decoracion/los-maestros-del-muyuyo>

Junta Nacional de Artesanos. (08 de 11 de 2011). <http://www.jnda.gob.ec>. Recuperado el 14 de 10 de 2013, de <http://www.jnda.gob.ec/index.php/2011-11-08-20-46-09/capacitacion>

Los derechos del autor en el Ecuador - Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual. (2013). Quito.

Madrid. (2010). Recuperado el 2013, de http://www.madrid.org/cs/Satellite?cid=1133801713326&idioma=_es&pagename=Emprendedores%2FPage%2FEMPR_AR_GlosarioTemplate&letra=P

MAE. (2013). Obtenido de <http://www.ambiente.gob.ec>

MINTRA. (2013). *MINTRA*. Recuperado el 2013, de <http://www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/prodlab/Reg.%20%20de%20Ley%20de%20Fomento%20al%20Empleo%20DS.%20001-96-TR-26-01-96.pdf>

MIPRO. (03 de 2012). *EL Ciudadano*. Recuperado el 11 de 2013, de https://elciudadano.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=27754:gobierno-ratifica-apoyo-al-sector-artesanal-&catid=4:social&Itemid=45

NOBIS. (2009). Programa de desarrollo economico sustentable. *Lic. Sandra Campos*. Santa Elena.

normas9000. (04 de 2009). <http://www.normas9000.com>. Recuperado el 10 de 2013, de <http://www.normas9000.com/cuanto-cuesta-iso-9001.html>

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

PORTAL DE MICRO FINANZA. (24 de 02 de 2013).

<http://www.portalmicrofinanzas.org>. Recuperado el 12 de 10 de 2013, de http://www.portalmicrofinanzas.org/p/site/s/template.rc/Ecuador_perfil/

Produccion, C. d. (2013). *MINISTERIO DE PRODUCCION*. Recuperado el 2013, de <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/ReglamentosCodigoProduccion.pdf>

PROECUADOR. (10 de 09 de 2012). <http://www.proecuador.gob.ec>. Recuperado el 10 de 2013, de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/analisis-sector-artesantias-2012/>

PROECUADOR. (12 de 2012). <http://www.proecuador.gob.ec>. Recuperado el 10 de 2013, de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/12/PROEC_AS2012_ARTESANIAS.pdf

PROECUADOR. (07 de 07 de 2013). www.proecuador.gob.ec. Recuperado el 12 de 10 de 2013, de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/ruta-pro-ecuador/>

ROCA, M. (2000). *Pobreza y Exclusion social*. Quito.

RRHH. (2010). [rrhh-web.com](http://www.rrhh-web.com). Recuperado el 2013, de <http://www.rrhh-web.com/capacitacion.html>

Sión, V. (05 de 11 de 2012). *Ministerio de Industria*. Recuperado el 10 de 2013, de <http://www.industrias.gob.ec/artesanos-contribuyen-al-desarrollo-economico-y-preservan-el-patrimonio-cultural/>

SRI. (08 de 2012). <http://descargas.sri.gov.ec>. Recuperado el 14 de 10 de 2013, de <http://descargas.sri.gov.ec/download/pdf/leytribint.pdf>

SUPERCIAS. (2012). <http://www.supercias.gob.ec/>. Recuperado el 14 de 10 de 2013, de [http://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/formularios/Ley%20s-n%20\(Segundo%20Suplemento%20R.O.%20843,%203-XII-2012\).pdf](http://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/formularios/Ley%20s-n%20(Segundo%20Suplemento%20R.O.%20843,%203-XII-2012).pdf)

CAPÍTULO 12

ANEXOS

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

CAPÍTULO 12

ANEXOS

Anexo 1 Contratado Prestación de servicio

contrato de prestación de servicios personales independientes DE ASESORÍA CONTABLE, que celebran por una parte, INMUYUBE S.A., a su vez a asignando como representante legal ante la superintendencia de compañías al señor JONATHAN A. ROJAS REYES, que en lo sucesivo se les denominará como “el cliente”, y por la otra parte, el señor JOSÉ MANUEL JURADO ROMERO con ruc: 0705821469001 persona natural con nombre comercial CONTADORES DEL MAÑANA parte a la que en lo sucesivo se les denominará como “el prestador del servicio” .

PRIMERA.- OBJETO.

EL CLIENTE encomienda al PRESTADOR DEL SERVICIO, los servicios profesionales consistentes en:

Servicios contables

Control del registro de las operaciones realizadas por el cliente tales como compras, ventas, retenciones, u otras transacciones que fueran necesarias un correcto manejo contable.

Formulación mensual de las declaraciones de pagos provisionales y definitivos.

Formulación mensual de estados financieros.

Formulación mensual de reportes para conocimiento de los artesanos

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Presentar Declaraciones.

- 1) Declaración de Impuesto al valor agregado (IVA):
- 2) Declaración del Impuesto a la Renta:
- 3) Pago del Anticipo del Impuesto a la Renta:
- 4) Declaración de Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta:
- 5) Declaración del Impuesto a los Consumos Especiales:

El lugar donde se llevarán a cabo los servicios contratados es el ubicado en Provincia de Santa Elena (Centro Artesanal)

SEGUNDA. PAGO DE LOS SERVICIOS.

Los honorarios pactados por las partes son en cantidad de \$250 mensuales, a cubrirse en los primeros cinco días de cada mes, dicho monto permanecerá sin modificaciones durante los 6 primeros meses contando desde la firma del contrato, existiendo la probabilidad de un incremento fijo del 10% anual para los años venideros.

Dichos pagos se realizarán contra la prestación del servicio objeto del presente contrato, previa presentación de la factura o recibo que cumpla con los requisitos fiscales.

TERCERA.-RELACIÓN LABORAL

EL PRESTADOR DEL SERVICIO no será considerado en ningún caso como trabajador de EL CLIENTE para los efectos de las disposiciones laborales y de seguridad social vigentes.

Queda expresamente convenido que cuando EL PRESTADOR DEL SERVICIO utilice ayudantes o personal auxiliar en el ejercicio de sus actividades, atendiendo el trabajo que se le encomienda, dicho personal

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

dependerá exclusivamente de él, sin que se establezca ningún vínculo entre EL CLIENTE y el referido personal, estando a cargo del PRESTADOR DEL SERVICIO todas las responsabilidades provenientes de la utilización de los servicios del personal que le auxilie y que no sea puesto a su disposición por EL CLIENTE, aun cuando dichos servicios se presten en las propias instalaciones DEL CLIENTE

CUARTA.- SUSPENSIÓN.

EL CLIENTE en cualquier tiempo podrá suspender temporalmente todo o en parte los servicios contratados por causas justificadas, sin que ello implique su terminación definitiva. El presente contrato podrá continuar produciendo sus efectos legales una vez que hayan desaparecido las causas que motivaron dicha suspensión.

QUINTA.- CONFIDENCIALIDAD.

EL PRESTADOR DEL SERVICIO se obliga a preservar y guardar la confidencialidad de la información, datos o documentos a que tenga acceso derivados de la prestación objeto del presente Contrato por ser propiedad exclusiva de EL CLIENTE, por lo que no podrá usarlos, revelarlos y/o hacerlos accesibles a cualquier tercero, por medio impreso, electrónico, conferencias, publicidad o cualquier otra forma o medio, ya sea en parte o en su conjunto, la obligación de confidencialidad será durante la vigencia del contrato y subsistirá aún después de haber concluido la prestación de sus servicios.

En caso de que EL PRESTADOR DEL SERVICIO contravenga esta disposición, EL CLIENTE se reserva el derecho de rescindir el presente contrato y aplicar la pena correspondiente, con independencia de las demás acciones que pueda ejercer en su contra.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

SEXTA.- PLAZO DE EJECUCIÓN.

EL PRESTADOR DEL SERVICIO se obliga a iniciar la prestación de sus servicios, el día 26 de Junio del 2013 y terminarlos el día 26 de diciembre, de conformidad con lo establecido en el presente contrato, en caso de que ambas partes dispongan el contrato podrá ser renovado por un año más, haciendo efectivo el incremento del 10% al valor actual.

SEPTIMA.- COMPETENCIA Y JURISDICCIÓN.

Para todo lo relativo a la interpretación y/o cumplimiento del presente contrato, ambas partes convienen someterse a las Leyes y jurisdicción de los Tribunales de la ciudad de Guayaquil, por lo que renuncian a cualquier otro fuero que por razón de sus domicilios presentes o futuros les llegara a corresponder.

Previa lectura y con pleno conocimiento del alcance legal del contenido del presente contrato, las partes lo suscriben, por duplicado en la Provincia de Santa Elena a los 26 días del mes de Junio del año dos mil Trece.

POR

EL CLIENTE

INMUYUBE S.A.

Jonathan A. Rojas Reyes

POR

EI PRESTADOR DEL SERVICIO

José Manuel Jurado Romero

Contadores del Mañana

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Anexo 2: INMUYUBE S.A. MANUAL PROCESO PARA LA ELABORACIÓN
DE CESTAS CON VARILLAS DE BEJUCO

1. INTRODUCCIÓN A LA PREVENCIÓN DE ACCIDENTES LABORALES ...	191
2. ACCIONES DE PREVENCIÓN.....	191
2.1. Evitar Caidas.....	191
2.2. Evitar Amputaciones	191
2.3. Evitar golpes.....	192
2.4. Evitar proyecciones de partículas	192
2.5. Evitar riesgo eléctrico	193
2.6. Evitar exposición directa con el ruido	193
3. USO DE PRODUCTOS QUÍMICOS.....	193
4. SEÑALIZACIONES.....	194
5. PROCESO DE ELABORACIÓN.....	195
5.1. Recomendaciones.	195
5.2. Tinturado.	195
5.3. Estructuración de Base	195
5.4. Ajuste de Base.....	196
5.5. Forma previo al tejido de la base.....	196
5.6. Tejido de la Base	197
5.7. Confección de los laterales.	197
6. TIPOS DE TEJIDO.....	198
7. TIPOS DE REBORDES	198

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”



INMUYUBE S.A. MANUAL PROCESO PARA LA ELABORACIÓN

DE CESTAS CON VARILLAS DE BEJUCO

1. Introducción a la prevención de accidentes laborales

Es muy probable que los artesanos de una u otra manera sufran algún tipo de percance laboral, esto se debe al exponente riesgo que tienen al momento de corte con la maquinaria o mal uso de los instrumentales, si tenemos en consideración que la mayor parte de accidentes de mayor gravedad se dan por el uso de las maquinarias sean, cortadoras, cepilladoras, cierra circular o de cinta, tampoco podemos pasar por alto el riesgo de tipo químico, por el uso de sustancias nocivas en el proceso de curado y pintado de la madera, sin contar con el riesgo de carácter ergonómicos por la mala postura durante el desarrollo de las labores o por el cansancio de una jornada larga de pie.

2. Acciones de Prevención

2.1. Evitar Caidas

- Eliminar toda sustancia viscosa o líquida que se encuentre regada en su puesto de trabajo antes de iniciar el proceso productivo.
- Mantener siempre ordenado su puesto de producción, evitando colocar, residuos de materia prima en el camino.
- En caso de necesitar usar herramientas, procurar mantenerlas a la mano, de manera ordenada, para evitar riesgos de tropiezos.
- De ser necesario buscar un utensilio o maquinaria fuera de su alcance, procurar usar las escaleras de la manera más correcta, evitar el uso de taburetes, u otro medio de apoyo.
- Eliminar los cables eléctricos del área de trabajo.

2.2. Evitar Amputaciones

- En el caso de ser su primera vez en el uso de maquinaria de corte o cepillado no dude hacerlo saber al supervisor, el será el encargado de darles las inducciones necesarias para el correcto manejo, en caso de no

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

entender hacérselo saber, para que puedan juntos realizar al labor, con la finalidad que se familiarice mucho mas con la maquinaria.

- Todos los equipos de cortes y cepillados son semi automáticos, lo que quiere decir que cuentan con sensores que permiten disminuir el riesgo de cortes, en el caso de que la maquinaria no esté funcionando correctamente hacerlo saber al departamento administrativo con la finalidad de hacer la reparación o sustitución correspondiente.
- Cuando termine su labor en la maquinaria es una regla fundamental dejar el equipo en la ubicación y situación encontrada, no olvide colocar los seguros pertinentes, esto ayudara en el caso que el próximo operario si llegase a descuidarse no sufra daños al momento de su accionar.
- Use con responsabilidad todos los materiales y maquinarias de cortes, no solo para evitar percances a la compañía sino aun mayor, afectar su propia seguridad e integridad física

2.3. Evitar golpes

- Dentro de las instalaciones existen lugares adecuados para guarda la maquinaria y demás utilitarios luego de su uso, evitar aglomerarlos, esto le permitirá tener un mejor control y acceso a los mismos.
- Al momento de apilar las matrices, productos en inconclusos, evite hacerlo en el paso regular, procure siempre usar las esquinas o lugares debajo de la mesa de trabajo, esto ayudara al acceso y evacuación rápida en caso de unos siniestros.
- En caso que deba abandonar su lugar de trabajo tratar de ordenar rápidamente las partes, piezas, utensilios y maquinarias, con la finalidad que sus compañeros no tropiecen.
- Al momento de estar realizando una labor evitar las distracciones.
- Infórmese sobre el medio correcto de evacuación

2.4. Evitar proyecciones de partículas

- El uso de mascarillas es indispensable al momento de realizar el cepillado, curado, pintado y puesta de brillo a la madera.
- Usar la mascarilla es una obligación, para el uso de cualquier tipo de maquinaria, en el caso que se encuentre al personal usando equipos sin su debida reglamentación será sancionado.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

2.5. Evitar riesgo eléctrico

- Dar motivación en el caso de encontrar anomalías en las instalaciones eléctricas, evitar el contacto con cables en mal estado.
- Prohibido el uso de sustancias líquidas dentro de las aéreas eléctricas, donde se encuentren las maquinarias.
- En el caso de notar que la electricidad es muy irregular evite usar la maquinaria, desconectándola en su totalidad.

2.6. Evitar exposición directa con el ruido

- Está demostrado que el constante apego a zonas de amplias ondas sonoras provocan sordera a temprana edad, para evitarlo es su obligación usar los diferentes equipos anti ruidos, dependiendo el lugar y la frecuencia sonora que este a su alcance.
- Evitar el uso de maquinaria ruidosa fuera del área establecida, podría ser sancionado por ello.
- Cuando este dentro de la zona permitida, procure encender el ventilador extractor de ruido para evitar la concentración del mismo.

3. Uso de productos químicos

- El proceso de preparación de sustancias químicas, se lo realizara en el área especificada, la misma que cuenta con las características de ser un lugar abierto, ventilado, de iluminación propia.
- El proceso de pintado, sellado, curado y secado de la madera se lo realizara en el área correspondiente, para su ingreso es necesario usar mascarilla y gafas de pintado.
- Evitar dejar los recipientes abiertos, asegúrese de guardarlos en su lugar de origen con el cuidado pertinente.
- En el caso de contacto de las sustancias en cualquier parte del cuerpo, procure usar abundante agua al ambiente, para removerlo, en el caso de presente irritación, o el contacto haya sido en zonas delicadas hacer conocer al supervisor para tomar la medida correspondiente
- En el caso de inflamación moderada de algún tipo de químico usar el extintor de manera inmediata, en el caso que la propagación sea extenuante, tomar las medidas preventivas, accionar la alarma y evacuar presuroso el lugar.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

4. Señalizaciones.

señales de advertencia

Materias inflamables	Materias explosivas	Materias tóxicas	Materias corrosivas	Materias radiactivas	Cargas suspendidas	Campos magnéticos intensos	Riesgo de tropezar	Riesgo biológico
Vehículos de manutención	Riesgo eléctrico	Peligro en general	Radiaciones láser	Materias comburentes	Radiaciones no ionizantes	Caída a distinto nivel	Baja temperatura	Materias nocivas o irritantes

señales de obligación

Protección de la vista	Protección de la cabeza	Protección del oído	Protección vías respiratorias	Protección de los pies	Protección de las manos
Protección del cuerpo	Protección de la cara	Protección contra caídas	Vía obligatoria para peatones	Obligación general (acompañada, si procede, de una señal adicional)	

señales de salvamento o de socorro

 Vía/salida de socorro	 Dirección que debe seguirse (señal indicativa adicional a las siguientes)								
 Teléfono de salvamento	<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Primeros auxilios</td> <td>Camilla</td> <td>Ducha de seguridad</td> <td>Lavado de los ojos</td> </tr> </table>					Primeros auxilios	Camilla	Ducha de seguridad	Lavado de los ojos
Primeros auxilios	Camilla	Ducha de seguridad	Lavado de los ojos						

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

5. Proceso de Elaboración

5.1. Recomendaciones.

- Es muy importante tener en cuenta que para una mayor resistencia del bejuco, debió haber sido cortado en luna nueva.
- Evitar rasgadoras y cortes no necesarios en la materia prima, puede ocasionar que se termine desgarrando y dañar el proceso.

5.2. Tinturado.

- El proceso de tinturado de manera natural se precede a realizar antes de la elaboración de la artesanía, se procede a desenredar el bejuco, y colocarlo en un recipiente grande donde se le agrega agua con la tintura del color de su preferencia, cocinar a fuego lento y tenderlo hasta que seque.
- El proceso de tinturado con brillo se lo realiza una vez terminada la artesanía, se coloca una capa de pintura laca, una vez seca se precede a colocar el abrillantador.
- Si no se desea colocar color alguno se puede colocar directamente el brillo una vez terminada la artesanía.

5.3. Estructuración de Base

- Cortar de ocho a diez pedazos de bejuco según el diámetro que decidamos que va a tener el fondo de la cesta, en lo general entre treinta y dos a cuarenta centímetros colocarlos de forma vertical con una separación de dos a seis centímetros de separación, se podrían colocar de ocho a diez, con estas varas, hay que hacer dos grupos cada uno con la mitad de ellos cruzados entre sí.
- Se puede tejer ambas partes por separado, una vez terminada la labor con ambas partes se procede a realizar varios orificios que permitan realizar el tejido que sujetaría las dos mitades.
- También se puede empezar a tejer con una mano, en el fondo simplemente se mantiene sujeto los otros dos grupos, con la otra mano, hasta que queden unidos por el tejido.



Foto Estructura

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

5.4. Ajuste de Base

- De preferencia para empezar a tejer el cuerpo del cesto, debemos tomar una tira larga, el tejido se lo realizara en forma de cruz y sacando las puntas a la parte frontal del la estructura, siempre vamos alternando el sentido de derecha a izquierda con la finalidad e darle un aspecto antiguo y a la vez ayudara a la resistencia, una vez que la tira este por la mitad tomamos una nueva tira y procedemos a realizar los mismos procedimientos del lado posterior, para ayudarnos utilizaremos pinzas sujetadoras.
- Cada vez que se termine el tiraje, procedemos a tomar otro y comenzamos del lado posterior (al sentido contrario del que se ha terminado), esto ayudara a ocultar las tiras terminadas a medio talle, permitiendo hacer más compacto el tejido.



Foto Ajustes de Base

5.5. Forma previo al tejido de la base

- Una vez que se ha realizado tres vueltas de la forma ya indicada (forma de cruz) en ambas mitades, procedemos a realizar otra mitad similar a la que tenemos, procedemos a realizar otra mitad similar a la que tenemos actualmente, seguiremos tejiendo hasta poderlas unir, tratamos de introducir bien los tejedores en el fondo, entre las dos varas para separarlas bien, con la finalidad de que no se visibilicen huecos.
- Una vez unida ambas mitades procedemos a separar los bejucos con la final de conseguir la matriz del cuerpo.



Foto Forma previo al tejido de la base

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

5.6. Tejido de la Base

- Por lo general cuando los cestos son muy pequeños, al final se acaba con un trenzado de tres varas en vez de dos, se trata de pasar los dos tejedores hacia adelante, y añadir nuevas varas, en ese preciso momento seguir el radio recordando intercalar una vara por delante y la otra por detrás, repartiendo esta misma acción.
- Para terminar el fondo se mete las dos puntas que nos quedan por entre el resto del tejido, si nos percatamos los radios del fondo de la que hemos añadido anteriormente esta mucho más justa que la actual.



Foto tejido de la base

5.7. Confección de los laterales.

- A partir de ahora vamos a elegir el tipo de diseño que le daremos a nuestra cesta, podemos tomar varillas de 10cm que nos permitirán dar una sola vuelta justa, o una varilla de 40 a 50cm que nos permitirán dar más de una vuelta a la cesta.
- Con las varillas añadidas en el proceso anterior procedemos a tejer siempre de adentro para afuera de sentido derecha izquierda, luego izquierda derecha.



Foto Confección de Laterales

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

6. Tipos de Tejido

- Existen cuatro tipos de tejidos, el simple, de una sola hebra, doble, que intercusan ambas hebras formando olas, bordón de tres, resaltando su unión, cuatro varas, haciendo la intersección de dos laterales y dos verticales.

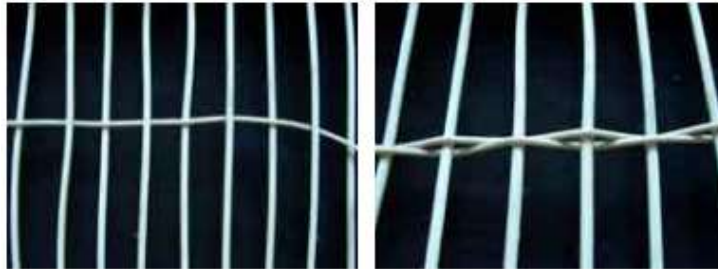


Foto tejido simple y tejido doble



Foto tejido tres hebras

7. Tipos de Rebordes

A continuación procedemos a mostrar gráficamente el proceso de rebordes, con la finalidad que se logre el entendimiento del mismo, de esto va a depender el acabado, es uno de los aspectos fundamentales que determinan la calidad del producto.



“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Anexo 3: PRINCIPALES CLAUSULAS SEGUROS ECUADOR

Art 1.- Clausula de riesgos cubiertos

a. Este seguro cubre la pérdida o daño material ocurridas a los bienes asegurados, como consecuencia directa de cualquier causa, excepto los riesgos excluidos.

b. Remoción de escombros.

c. Gastos para extinguir un incendio.

d. Reparaciones provisionales.

e. Honorarios a ingenieros, arquitectos y tipógrafos.

f. Honorarios de auditores, revisores y contadores.

Art 2.- Clausula de riesgos excluidos

Esta póliza no ampara las pérdidas o daños materiales que sean causados directamente por:

1. Infidelidad o actos deshonestos de los accionistas, socios,

administradores o cualquiera de los trabajadores del Asegurado.

2. Rotura o avería mecánica en dispositivos mecánicos, máquinas y similares, debido a efectos mecánicos de avería de maquinaria, sin embargo, si a raíz de tal daño o avería se desencadena un siniestro no excluido, esta póliza cubrirá las perdidas resultantes de este siniestro...

Art 3.- Clausula bases del contrato

a. Las declaraciones contenidas en las bases del concurso o en la solicitud de seguro sirven de base para la emisión de la póliza y forma parte integrante de la misma.

b. Esta póliza se sujeta a la Ley General de Seguros y Legislación sobre el Contrato de Seguros (Decreto N 1147)...

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”



Anexo 4: GUÍA GRUPO FOCAL

1. ¿Qué piensa usted de capacitarse en la elaboración de artesanías y muebles?
2. ¿Considera usted necesario un centro de capacitación artesanal en la Provincia de Santa Elena?
3. ¿Qué le gustaría aprender en los cursos de capacitación?
4. ¿Le gustaría que después de la capacitación se comercialice el producto terminado realizado por usted?
5. ¿Le gustaría crear una microempresa después de la capacitación?

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Anexo 5: Encuesta para la creación de un Centro de venta de productos artesanales en la Provincia de Santa Elena.

Código

INTRODUCCIÓN:

Buenos días/ tardes. Soy _____ encuestador(a) y estamos realizando una Investigación de Mercados sobre Artesanías Ecuatorianas

CUESTIONARIO

1. ¿Podría decirnos con qué frecuencia usted compra Artesanías Ecuatorianas? **RU**

CENTRO ARTESANAL	(1)
Todos los días	1
Cada semana	2
Cada mes	3
Cada Año	4
Cada dos Años	5
Nunca	6

2. ¿Por qué compra _____ **(E: SEGÚN CONTESTACIÓN EN PREG.1), Artesanías Ecuatorianas? RM**

(2-3) _____

3. ¿Podría decirnos cuando usted compra Artesanías Ecuatorianas? **RU**

CENTRO ARTESANAL	(1)
Cuando Visito al Ecuador	1
Cuando Viene un familiar del extranjero	2
Cuando visito alguna provincia	3
Cuando visito la playa	4
Si me gusta lo compro	5
Nunca	6

4. ¿Menciones alguna materia prima que sirva para hacer artesanías? Top **RU**,

5. ¿Usted adquiere con mayor frecuencias Artesanías elaboradas con? **RM**

6. ¿Cuál cree que es el material menos apropiado para las artesanías? **RU**

Pregunta	4		5	6
	Recordación		Prefiere (29)	Rechaza (30)
	Top (8)	Otras (9-27)		
Marcas				
ARCILLAS	1	1	1	1
BARRO	2	2	2	2
CARACOL	3	3	3	3
CONCHAS	4	4	4	4
CUERO	5	5	5	5
FRUTOS	6	6	6	6
MADERA	7	7	7	7
METALES	8	8	8	8
OLEOS	9	9	9	9
PAJA	10	10	10	10
PIEDRAS	11	11	11	11
PLASTICOS	12	12	12	12
SEMILLAS	13	13	13	13
TELA	14	14	14	14

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

1. ¿Por qué razón prefiere artesanías elaboradas con _____ (E: Según preg. # 5)? RM

(35-38) _____

2. ¿Por qué razones usted considera que el material menos apropiado para las artesanías es _____ (E: Según preg. # 6)? RM

(39-41) _____

3. Pensando en los diferentes artículos Artesanales: ¿En qué lugar de Santea Elena pensaría poder encontrarlo con mayor facilidad...? **RU, q**

	Artículos	LUGAR	COMPRA (Si/No)
(42)	Vestimenta Artesanal	(43)	(54)
(44)	Pulseras, Bisuterías	(45)	(55)
(46)	Detalles, Recuerdos	(47)	(56)
(48)	Cuadros, Lienzos	(49)	(57)
(50)	Muebles, Mesas	(51)	(58)
(52)	Adornos en General	(53)	(59)

4. **(MOSTRAR TARJETA # 1 ESCALA DE SATISFACCION)** Mirando esta escala de 1 a 5, donde 1 es Muy insatisfecho y 5 Muy satisfecho, me puede decir que tan satisfecho se encuentra en la actualidad con los lugares de venta de artesanías. **RU**

Aspectos		Muy insatisfecho					Muy satisfecho
		1	2	3	4	5	
Ubicación / Cercanía del lugar	(54)	1	2	3	4	5	
Atención al cliente	(55)	1	2	3	4	5	
Ambiente agradable	(56)	1	2	3	4	5	
Variedad de artículos	(57)	1	2	3	4	5	
Precios	(58)	1	2	3	4	5	
Bancos cercanos	(59)	1	2	3	4	5	
Estacionamientos	(60)	1	2	3	4	5	
Lugares donde comer	(61)	1	2	3	4	5	
Tipos de personas que asisten	(62)	1	2	3	4	5	
Seguridad	(63)	1	2	3	4	5	
Lugares de diversión o distracción	(64)	1	2	3	4	5	

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

- (MOSTRAR TARJETA # 3 ESCALA DE AGRADO)** Mirando esta escala de 1 a 5, donde 1 es Me desagrada Mucho y 5 Me agrada Mucho, me puede decir el Nivel de Agrado que siente hacia
- UBICACION del nuevo Centro Artesanal

	Me Desagrada Mucho (70) Me Agrada Mucho				
UBICACIÓN	1	2	3	4	5

¿Por qué? **RM** (71-73) _____

- ¿Cuál diría usted que son las principales ventajas y desventajas de este Proyecto? **RM**

VENTAJAS	
(74-76)	
DESVENTAJAS	
(77-79)	

NOMBRE DEL ENTREVISTADO /A: _____

DOMICILIA DEL ENTREVISTADO:: _____ TELÉFONOS: _____

	(80)		(81)
<u>Edad</u>		<u>Estado Civil</u>	
De 18 a 25	1	Soltero	1
De 26 a 35	2	Casado / Unido	2
De 36 a 45	3	Viudo	3
De 46 a 55	4	Divorciado	4
De 56 a mas	5	Otros (Especificar).....	

	(82)
<u>Sexo</u>	
Hombre	1
Mujer	2

NOMBRE DEL ENCUESTADOR /A: _____

NOMBRE DEL SUPERVISOR /A:: _____ FECHA: _____

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

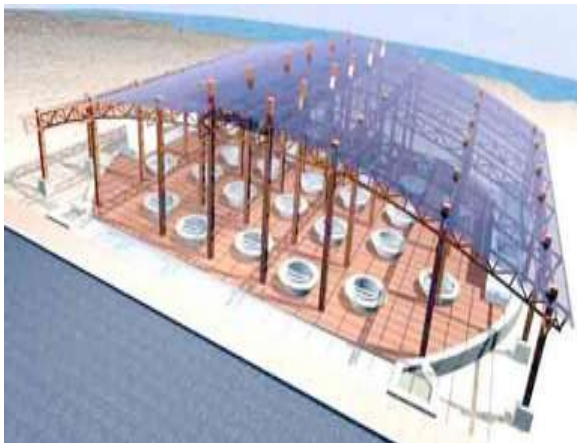
PROPUESTA

Centro de capacitación, producción y comercialización de artesanías con Muyuyo y Bejuco que permita a los artesanos de la provincia una participación comunitaria.

Entre los principales productos a desarrollar se destacan:

- Paneles prefabricados para viviendas
- Muebles de alto acabado
- Cortinas
- Centro de mesas
- Cuadros
- Figuras
- Tablas de surf
- Puertas
- Techados
- Fachadas
- Adornos y Recuerdos en General

La propuesta contempla su creación en la Provincia de Santa Elena, específicamente en el cantón La Libertad, contara con espacios individuales para la venta y promoción, un taller artesanal donde se podrá ver el proceso de elaboración de los productos, zona de videos para el aprendizaje, parqueadero para 150 vehículos aproximadamente, una mini cafetería para propios y visitantes.



“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Anexo 6: Encuesta para la creación de un centro de capacitación artesanal en la
Provincia de Santa Elena.

¿Usted le gusta capacitarse? Si su respuesta fue NO terminar la encuesta,
pero si contesta SÍ proceda con la segunda pregunta.

SÍ..... NO.....

2. Le gustaría que las capacitaciones tengan una frecuencia de aperturas en
forma:

Diaria	
Semanal	
Mensual	
Cada 15 días	

3.- ¿Qué tipo de artesanías le gustaría aprender hacer con el muyuyo que el
centro lo capacite?

Pesebres	
Sillas personales	
Reclinatorios	
Bisuterías	
Otros	

4.- ¿Qué tipo de capacitaciones les gustaría aprender a más de la
elaboración de las artesanías con muyuyo como complemento del curso?

Plan de negocio	
Herramientas de Promoción de un producto	
Principio de contabilidad	
Otro	

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

5.- ¿Qué tipo de productos le hacen la competencia?

Productos más baratos	
Productos con más prestigios	
Productos más funcionales	
Productos sustitativos	
Productos en serie	
Otros semejantes	

6.-¿Cuánto está usted dispuesto pagar por las capacitaciones?

Entre \$25 – \$35	
Entre \$40 - \$50	
Mas de \$50	

7. ¿Cómo le gustaría recibir información de los productos y ofertas que ofrecerá la empresa?

Redes Sociales	
Correo Electrónico	
Volantes	
Celular	
No recibir información	

8.- Si el producto y servicio ofrecido cumpliera sus expectativas, recomendaría a alguien más su consumo?

SÍ NO.....

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Anexo 7 DETALLE PROCESO PRODUCTIVO

Procesos generales de almacenamiento de materia prima

- Una vez que el proveedor haga llegar la materia prima, se realiza la inspección de la misma, si no cuenta con la calidad requerida (en mal estado, desperfectos, mal cortados) se procederá a la devolución de la misma, si llegase a cumplir con los requisitos se aceptara el producto.
- En el caso de bejuco, se procederá a envolverlo en los carretes asignado, tomando en cuenta el que el grosor debe ser similar o igual al ya almacenado.
- El bejuco será compilado de manera ordenada en forma circular, montado en los estribos separadores, permitirán un mejor manejo del material para su próxima utilización.
- Procurar que el ambiente de almacenamiento no sea húmedo, ni exista filtración de agua que llegase a afectar directamente al producto.

Procesos generales de producción

- Diseño de bosquejo de la artesanía a elaborar.
- Realizar cálculos pertinentes para trazos y cortes de la materia prima.
- Adecuación del lugar de trabajo, preparado de maquinaria e instrumentarías necesarias para el desarrollo de la actividad.
- Corte de la materia prima.
- Tratado de la materia prima antes del ensamble.
 - Cepillado (muyuyo).
 - Curado (muyuyo).
 - Sellado (muyuyo).
 - Secado (muyuyo).
- Ensamble de la base de la artesanía, soporte que servirá para subestación de la infraestructura total.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

- Implementación del cuerpo de la artesanía.
- Modelado, diseño de detalles.
- Corrección de fallas con masilla (muyuyo).
- Lijado del curado de masilla (muyuyo).
- Limpieza de la artesanía antes del barniz, o colorante en caso de ser necesario.
- Fin del proceso productivo

Procesos generales de exhibición, bodegaje y entrega del producto

- Exhibición.
 - Las artesanías de menor tamaño deben ser colocadas en los lugares más vistosos de la estantería.
 - Limpieza de las artesanías exhibidas una vez por semana.
 - En el caso de encontrar algún desperfecto con la artesanía, darla de baja con la justificación pertinente y pasar la misma al departamento de producción donde se realizaría los correctivos necesarios.
 - En caso que la artesanía lleve un tiempo más de seis sin poder ser vendido, colocar el producto en un lugar que sea fácil de apreciar, si eso no llegase a animar al consumidor en comprar, colocar un cartel llamativo haciendo saber que el producto cuenta con el 20% de descuento.
 - Si un cliente por error generase un daño en cualquier artesanía en exhibición, se realizara la entrega y cobro de la misma.
- Bodega
 - Revisión de la mercadería antes de ser ingresada al registro.
 - Todo producto antes de ser almacenado en el lugar correspondiente, tiene que ser embalado, para evitar el contacto con polvo, humedad o daño por el almacenamiento.
 - La compilación se lo realizara por tipo de artesanía, tamaño, y materia prima usada.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

- El método a utilizarse para la valoración del inventario será el LIFO, asegurando que la materia prima que haya ingresado con anterioridad, sea el primero en ser promocionado y vendido.
- La compilación se lo realizara por tipo de artesanía, tamaño, y materia prima usada.

Entrega del producto

- Cliente a Distancia.
 - Se procederá a confirmar la orden de compra y el pago de la artesanía y encomienda.
 - Se la recubrirá con periódico la artesanía en su totalidad
 - Colocación de plástico de embalaje
 - Colocación de cartón recubriendo la artesanía.
 - Colocación de la segunda capa de embalaje.
 - Etiquetado de la encomienda con datos del destinatario
- Cliente Físico.
 - Se procederá a cobrar la artesanía
 - Se la envolverá con periódico
 - Se procederá a pasar el plástico de embalaje
 - Entrega de la artesanía en funda plástica o cartón según el tamaño o tipo.

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Anexo 8: Costo de producción de artesanías.

PROYECCIÓN DE COSTOS UNITARIOS					
Costos Unitarios / Años	2014	2015	2016	2017	2018
ARTESANIAS SIMPLES	10,38	10,58	10,79	11,01	11,23
LAMPARAS	26,20	26,72	27,25	27,79	28,34
JUEGO DE MUEBLES	63,20	64,46	65,74	67,05	68,38
PORTON	477,35	486,85	496,54	506,42	516,50
RECUERDOS	2,60	2,65	2,70	2,76	2,81

Anexo 9 Indicadores de Rentabilidad

Flujo Projectado						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujos nominales	-40.376	13.494	22.580	24.860	27.149	44.927
Flujos Actuales		11.573	16.609	15.682	14.688	20.845
Valor Actual Neto (V.A.N.)	39.022					
Tasa Interna de Retorno (T.I.R.)	46%					
Tiempo de Recuperación	2 años 8 meses					

Tasas	
Inflación	6,00%
Costo de Oportunidad	10,00%
Indice Riesgos	0,60%
T.M.A.R.	16,60%

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE CAPACITACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTESANÍAS CON MUYUYO Y BEJUCO.”

Anexo 10 Razones financieras

INDICES FINANCIEROS PROYECTADOS					
	Año1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
LIQUIDEZ					
Razón Corriente =	3,38	5,72	7,66	9,21	
ENDEUDAMIENTO					
Estructura del Capital =	1,35	0,59	0,27	0,10	0,00
Cobertura Gastos Financieros =	3,26	8,07	11,80	20,75	61,79
Cobertura para gastos fijos =	1,29	1,30	1,31	1,31	1,32
RENTABILIDAD					
Rendimiento sobre patrimonio =	9%	13%	10%	8%	6%
Rendimiento sobre la inversión =	4%	8%	8%	7%	6%
Utilidad Ventas =	10%	18%	18%	19%	19%
Margen Neto =	4%	10%	11%	12%	12%