

UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

UNIDAD ACADEMICA CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCION DEL TITULO DE INGENIERIA COMERCIAL

TITULO DEL PROYECTO

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA REAPERTURA DEL TALLER MECANICO DE TORNO SILVA DEL CANTON MILAGRO.

AUTORES:

OROZCO ROJAS ANITA DEL ROCIO ANDRADE ALVARADO LILIANA MARIBEL

Milagro, 31 de Octubre del 2012

MILAGRO ECUADOR

ACEPTACIÓN DEL (A) TUTOR (A)

Por la presente hago constar que he analizado el proyecto de grado presentado por las Sras. Anita del Roció Orozco Rojas y Liliana Maribel Andrade Alvarado, para optar al titulo de Ingeniería en Ciencias de la Administración y que acepto tutoriar las estudiantes, durante la etapa del desarrollo del trabajo hasta su presentación, evaluación y sustentación.

Milagro, a los 31 días del mes de Octubre del 2012

Aboga. Elicza Ziadet Bermúdez, Firma del Tutor (a)

DECLARACION DE LA AUTORIA DE LA INVESTIGACION

El autor de esta investigación declara ante el Consejo Directivo de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro, que el trabajo presentado es de propia autoridad, no contiene material escrito por otra persona, salvo el que esta referenciado debidamente en el texto; parte del presente documento o en su totalidad no ha sido aceptado para el otorgamiento de cualquier otro Titulo o Grado de una institución nacional o extranjera.

Milagro, a los 31 días del mes de Octubre del 2012

Anita del Roció Orozco Rojas	Liliana Maribel Andrade Alvarado		
Firma del Egresado (a)	Firma del Egresado (a)		
C.I. 1202751515	C.I. 0916304280		

CERTIFICACION DE LA DEFENSA

EL TRIBUNAL	CALIFICA	DOR prev	rio a la ob	tenc	ión del	titulo d	de IN	IGENIERO
COMERCIAL,	Otorga a	presente	proyecto	de	investi	gación	las	siguiente
calificaciones:								
	MEMOF	RIA CIENTÍ	ÍFICA		()		
	DEFEN	SA ORAL			()		
	TOTAL				()		
	EQUIVA	ALENTE			()		
	F	RESIDEN	TE DEL T	RIBL	JNAL			

PROFESOR SECRETARIO

PROFESOR DELEGADO

DEDICATORIA

La presente tesis la dedico con todo cariño a mi padre JORGE OROZCO, y a mi madre ANITA ROJAS, ya que son ellos los pilares fundamentales de mi vida, por su apoyo permanente e incondicional para la culminación de mi tesis y a mi hijo LUIS ANTONIO que es mi fortaleza para lograr mis objetivos, por todo el apoyo y cariño que recibo ya que es la razón que me impulsa para conseguir este importante objetivo en mi vida y seguir adelante en todo lo que me proponga.

ANITA DEL ROCIO OROZCO ROJAS

DEDICATORIA

Este trabajo fruto de mucho esfuerzo quiero dedicar a muchas persona, pero principalmente a mi madre MARIA ALVARADO, mi padre EDUARDO ANDRADE que con sus consejos, amor, paciencia y apoyo incondicional me guiaron y me siguen guiando siempre por el camino del bien, muchas gracias por todo queridos padres, a un hombre que me impulsó a seguir mis estudios superiores y que ha estado siempre a mi lado apoyándome en todo momento, mi amado esposo IVAN MEJIA y a mi pequeño tesoro SAMANTHA MEJIA que es mi inspiración y mi fortaleza para lograr los objetivos que me propongo.

LILIAN MARIBEL ANDRADE ALVARADO

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, por su bondad, y concederme la oportunidad de cumplir con mis metas, por sus bendiciones que me ha brindado y lograr un sin número de sueños en mi vida.

Agradezco a mis padres, que con su esfuerzo constante, y su gran amor incondicional, que soy muy afortunada de tener, no hubiera sido posible lograr culminar esta etapa de mi vida. A mi hijo, que cada día me dio entusiasmo para poder lograr este objetivo, a mis familiares y amigos por el apoyo y la ayuda brindada a lo largo de mi carrera universitaria y de mi vida.

A la Universidad Estatal de Milagro y a sus profesores por haberme proporcionado los conocimientos, medios y herramientas necesarias para un aprendizaje integral como profesional y ser humano.

Y en especial un agradecimiento a una persona importante que a sido en el transcurso de mi tesis fue incondicional en ayudarme y proporcionarme sus conocimientos, a mi querida y estimada Srta. Karina Pacheco Zarama.

ANITA DEL ROCIO OROZCO ROJAS

AGRADECIMIENTO

La gratitud es el sentimiento más noble de los seres humanos, es por eso que al culminar este trabajo tan arduo como es la realización de mi tesis, quiero expresar mi más grande agradecimiento primero a DIOS, quien me da salud y fortaleza para hoy encontrarme terminando este trabajo de grado.

Agradezco a cada una de las personas que a lo largo de mi vida y carrera profesional estuvieron junto a mí y me brindaron todo su apoyo para que no desmaye y hoy este cumpliendo con un objetivo en mi vida.

A la Universidad Estatal de Milagro que me acogió en sus aulas y por intermedio de sus docentes me brindaron todos los conocimientos que más tarde me permitieran desarrollarme como verdadera profesional y ser útil para la Patria.

Un agradecimiento especial a la Ab. Elicza Ziadet Bermúdez, tutora de mi tesis de grado, por su apoyo y confianza en mi trabajo, por su profesionalismo y capacidad aportada en el desarrollo del mismo.

LILIAN MARIBEL ANDRADE ALVARADO

CESION DE DERECHOS DEL AUTOR

	Doctor
Rector de la U	niversidad Estatal de Milagro
entrega de la Cesión de Dere requisito previo para la obtenció fue ESTUDIO DE FACTIBILIDA	Presente. o, libre y voluntariamente procedemos a hacer cho del Autor del Trabajo realizado como n de nuestro titulo de Tercer Nivel, cuyo tema AD PARA LA REAPERTURA DEL TALLER y que corresponde a la Unidad Académica de rciales.
Milagr	o, a los 31 días del mes de Octubre del 2012
Anita del Roció Orozco Rojas	Liliana Maribel Andrade Alvarado
C.I. 1202751515	C.I. 0916304280

INDICE

	ICE	
INTI	RODUCCION	1
CAF	PITULO I	2
EL F	PROBLEMA	2
1.1	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.2	OBJETIVOS	5
1.3	JUSTIFICACION	5
CAF	PITULO II	7
MAF	RCO REFERENCIAL	7
2.1	MARCO TEÓRICO.	7
2.1.	1 Antecedentes Históricos	7
2.1.2	2 Antecedentes Referenciales	11
2.1.	3 Fundamentación	14
2.2	MARCO LEGAL	22
2.3	MARCO CONCEPTUAL	28
2.4	HIPOTESIS Y VARIABLES	30
2.4.	1 Hipótesis general	30
CAF	PITULO III	33
MAF	RCO METODOLOGICO	33
	TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACION Y SU PERPECTIVA NERAL	33
3.2	LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA	34
3.3	LOS MÉTODO Y LAS TÉCNICAS	35
3.4	EL TRATAMIENTO ESTADISTICO DE LA INFORMACION	36
CAF	PITULO IV	37
ANA	ALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS	37
4.1	ANALISIS DE LA SITUACION ACTUAL	37

	ANALISIS COMPARTIVO, EVOLUCION, TENDENCIA Y RSPECTIVAS	38
4.3	RESULTADOS	46
4.4	VERIFICACION DE HIPOTESIS	47
CAF	PITULO V	48
PRC	DPUESTA	48
5.1	TEMA	48
5.2	FUNDAMENTACION	48
5.3	JUSTIFICACION	56
5.4	OBJETIVOS	57
5.5	UBICACIÓN	57
5.6	FACTIBILIDAD	58
5.7	DESCRIPCION DE LA PROPUESTA	59
REC	COMENDACIONES	99
BIB	LIOGRAFIA	100
Refe	erencias Lincograficas	100
Refe	erencias Bibliográficas	100
Ane	exos	102

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Declaración de variables	31
Cuadro 2: Operacionalizacion de las variables	32
Cuadro 3: Tiempo de trabajo dentro del taller.	38
Cuadro 4: Área de trabajo	38
Cuadro 5: Equipo completo para realizar el trabajo	39
Cuadro 6: Tecnología de maquinarias	40
Cuadro 7: Capacitaciones en áreas de trabajo	41
Cuadro 8: Calificación del taller	42
Cuadro 9: Sueldos	42
Cuadro 10: Aspectos que influyo al negocio	43
Cuadro 11: Consecuencias por el cierre del taller	44
Cuadro 12: Re apertura del taller	45
Cuadro 13: Verificación de hipótesis	47
Cuadro 14: Descripción del puesto- Gerente	61
Cuadro 15: Descripción del puesto- Secretaria	62
Cuadro 16: Descripción del puesto- Jefe de Taller	63
Cuadro 17: Descripción del puesto- Tornero	64
Cuadro 18: Descripción del puesto- Soldador	65
Cuadro 19: Análisis FODA	68
Cuadro 20: Estrategias FO-FA-DO-DA	69
Cuadro 21: Estrategias de precios	73
Cuadro 22: Activos Fijos	79
Cuadro 23: Depreciación de activos fijos	80
Cuadro 24: Inversión del Proyecto	80
Cuadro 25: Financiación del Proyecto	81
Cuadro 26: Tasa	81
Cuadro 27: Préstamo bancario	81
Cuadro 28: Tabla de amortización anual	82
Cuadro 29: Tabla de amortización mensual	82
Cuadro 30: Detalle de Gastos	83
Cuadro 31: Costo de Ventas	84
Cuadro 32: Presupuesto de ingresos	85
Cuadro 33: Punto de equilibrio	87
Cuadro 34: Análisis de Costos	87

Cuadro 35: Punto de equilibrio	88
Cuadro 36: Estado de perdidas y ganancias proyectado por mes	89
Cuadro 37: Estado de perdidas y ganancias proyectado por año	90
Cuadro 38: Balance General	91
Cuadro 39: Flujo de caja proyectado	92
Cuadro 40: Índices financieros	93
Cuadro 41: Tasa de descuento	93
Cuadro 42: Tasa de rendimiento promedio	93
Cuadro 43: Ratios financieros	94
Cuadro 44: Punto de equilibrio	94
Cuadro 45: Capital de trabajo	94
Cuadro 46: Rendimiento de liquidez	95
Cuadro 47: Razones	95
Cuadro 48: Cronograma	96

INDICE DE FIGURAS

Figura 1: Tiempo de trabajo dentro del taller	38
Figura 2: Área de trabajo	39
Figura 3: Equipo completo para realizar el trabajo	40
Figura 4: Tecnología de maquinarias	40
Figuras 5: Capacitaciones en áreas de trabajo	41
Figura 6: Calificación del taller	42
Figura 7: Sueldos	43
Figura 8: Aspectos que influyo al negocio	44
Figura 9: Consecuencias por el cierre del taller	45
Figura 10: Re-apertura del taller	46
Figura 11: Croquis; ubicación del taller.	58
Figura 12: Organigrama del taller	60
Figura 13: Actividades del taller	66
Figura 14: Las 5 fuerzas de Porter	70
Figura 15: Logotipo Taller de Mecánica Silva	71
Figura 16: Servicio de Torno.	71
Figura 17: Servicio de Fresado.	72
Figura 18: Servicio de Soldadura.	72
Figura 19: Reparación de bombas.	72
Figura 20: Distribución del croquis.	74
Figura 21: Tarjeta de Presentación.	76
Figura 22: Volantes	77

RESUMEN

La presente investigación trata de los diferentes problemas administrativos, de producción y de crédito que atravesó el Taller de torno Silva del Cantón Milagro lo cual provocó el cierre del mismo. El universo estuvo constituido por 8 personas, (7 empleados y 1 propietario). El proyecto tiene como objetivo analizar si el cierre del taller provoco algún efecto en la economía del Cantón. Además trata sobre los diferentes tipos de tornos existentes en el mercado. Sobre la importancia de la administración para distribuir y asignar correctamente los recursos de una empresa, para poder alcanzar eficientemente los objetivos establecidos por medio de las actividades de planeación, organización, dirección y control. La importancia que tiene la tecnología para el desarrollo de las actividades de un negocio que les permita obtener información confiable que les ayude a la toma de decisiones. Hace referencia al beneficio, lucro, utilidad o ganancia que busca todo accionista. Se estableció las hipótesis con sus variables. Se empleó la metodología hipotéticodeductiva y analitico-sintetica. La recolección de los datos se realizó a través de una encuesta dirigida a los empleados y una entrevista dirigida al propietario del negocio. Este proyecto es importante porque será de mucha utilidad para el desarrollo del negocio puesto que busca aportar con el propietario y con la comunidad generando fuentes de trabajo. La propuesta tiene como característica principal reaperturar el negocio y aumentar la economía del Cantón. Se ha citado ciertas recomendaciones con el fin de no volver a cometer los mismos errores causantes del cierre del Taller de Torno Silva.

ABSTRACT

The present research is the various administrative problems, production and credit that traversed the lathe workshop Silva of the Milagro in which resulted in the closure of the same. The universe was made up of 8 people (7 employees and 1 owner). The project aims to analyses whether the closing of the workshop caused any effect on the economy of the Canton. Also discusses the different types of winches on the market. On the importance of the Administration for distributing and properly allocate the resources of a company, in order to efficiently achieve the objectives through the activities of planning, organization, direction and control. The importance that has the technology for the development of the activities of a business that allows them to obtain reliable information that will help them in the decision making process. It refers to the benefit, profit, utility or profit seeking all shareholder. With its variables assumptions was established. The deductive methodologies and analyticalsynthetic were used. The data is collected through a survey addressed to employees and an interview addressed to the owner of the business. This project is important because it will be very useful for the development of post business that seeks to provide with the owner and the community creating sources of work. The proposal has as main feature re opening the business and increase the economy of the Canton. Certain recommendations cited in order not to make the same mistakes that cause of the closing of the workshop of lathe Silva.

INTRODUCCION

El presente proyecto trata de los diferentes problemas que enfrentó el Taller Mecánico de Torno Silva, debido al poco conocimiento de los procesos administrativos por parte de su propietario y empleados en general, lo cual no le permitió enfrentarse a la competencia, dirigir eficientemente el negocio, existió deficiencia en el cobro a clientes, no poseía maquinarias modernas, y no contaba con capital suficiente para renovar el taller.

Este proyecto es importante en vista de que el Taller Mecánica de Torno Silva no contaba con un manual de procedimientos, ocasionando que el personal realice sus actividades en base a la experiencia y no en base a un procedimiento lógico lo que causó retraso innecesario en el cumplimiento de las obras.

El objetivo principal de esta investigación es realizar un estudio detallado de la manera en que se desenvolvieron los procesos administrativos en la empresa de tal forma que se pueda realizar un análisis de la situación y con ello proponer métodos alternativos de trabajo basados en la tecnología de la información que permitan eliminar las ineficiencias que existieron y contribuir a darle mayor competitividad al negocio.

Esta investigación aportará con el taller a mejorar la eficiencia y eficacia de las actividades tanto administrativas como productivas, de ahí que es factible la ejecución de esta investigación, además de existir suficiente bibliografía y documentación de investigación, por otra parte se contará con el apoyo de expertos en la rama de la industria y de la administración lo que afirma que el modelo va a cumplir con las expectativas académicas.

CAPITULO I EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1 Problematización

El Taller Mecánico de Torno Silva era un negocio familiar que se encontraba ubicado e la calle Calderón y Bolívar, se inició en el año 1986. El taller fue creado a medida que el cantón Milagro crecía en sus industrias, su propietario Don Elías Silva Muñoz, junto a sus tres hijos brindaban servicios de montaje y mantenimiento industrial, trabajos en torno-fresa, enderezadora, mantenimiento de bombas horizontales y verticales entre otras cosas.

Durante algunos años se mantuvo con éxito en el mercado satisfaciendo las necesidades de todos sus clientes tales como el Ing. Valdez, la Troncal, Codana, FAE, Infantería de Marina, Aztra y personas naturales que requerían de su trabajo.

Con la presencia de la competencia el taller empezó a reducir sus niveles de productividad y rentabilidad, porque entraron al mercado pegando fuerte, ofreciendo productos de similar calidad pero con precios muy por debajo de sus costos.

El propietario no tenía la suficiente capacidad y experiencia administrativa para dirigir el negocio y aprovechar al máximo los recursos con que contaba.

A pesar del tiempo que el taller se mantuvo en el mercado no gozaba de una estructura organizacional adecuada.

El propietario no poseía un capital de trabajo propio que hagan innecesario por un lado la solicitud de préstamos, y por otro contar con lo necesario para desarrollar las operaciones básicas que la actividad en cuestión requiere.

Existía ausencia de sistemas informáticos para el manejo de la información. Se usaban maquinarias y equipos con poca tecnología, siendo importante en un negocio mantenerlos en buenas condiciones y modernizadas a fin de que ayuden a brindar trabajos de optima calidad.

Los clientes no cancelaban oportunamente sus facturas por los trabajos realizados. Todos estos inconvenientes provocaron pérdidas en el negocio, el taller tubo que reducir sus ingresos debido a estos inconvenientes dejando de generar mayores ganancias, motivo por el cual no podía fortalecer su producción y comercialización. Lo cual llevaron al propietario a tomar la decisión de cerrar el taller.

Provocando así un gran aspecto negativo de forma directa e indirecta al desarrollo económico del cantón Milagro y contribuyendo en un mínimo porcentaje a la tasa de desempleo de la localidad.

Pronostico

A pesar de todos los problemas suscitados en el taller, el propietario se mantuvo algunos años con un bajo nivel de rentabilidad. Hasta que quebró y tubo que cerrar el taller porque ya no pudo seguir manteniéndolo abierto. Esto lo perjudicó totalmente porque su negocio era la única fuente de ingreso para él y de su familia.

Control del pronóstico

Frente al problema que se dio en el taller es necesario analizar las causas y efectos para luego proponerle al propietario aplicar estrategias administrativas, financieras y de competencia que le permitan recuperar su participación en el mercado y así tener una mejor rentabilidad

1.1.2 Delimitación del problema

Espacio

El proyecto se llevará a cabo en el país Ecuador, provincia del Guayas, Cantón

Milagro,

Tiempo

investigación se utilizara información bibliográfica, Para la presente

lincograficas y documental, que no supere los 5 años.

Universo

Empleados: 7 personas.

Propietario: 1 persona.

1.1.3 Formulación del problema

¿Cuáles fueron las causas del cierre del Taller Mecánico de Torno Silva

localizado en el Cantón Milagro?

1.1.4 Sistematización del problema

¿Cómo incidieron en el cierre del Taller Mecánico de Torno Silva factores como

la falta de capacidad y experiencia administrativa por parte del Sr. Elías Silva

Muñoz?

¿Cómo contribuyó la carencia de tecnología en el desarrollo de las actividades

del Taller Mecánico de Torno Silva?

¿Cómo incidió en la rentabilidad del negocio el reducido capital por parte del

propietario del taller?

¿Cómo incidió el incumplimiento de los pagos por parte de los clientes en las

actividades del negocio?

1.1.5 Determinación del tema

Estudio de factibilidad para la reapertura del Taller Mecánico de Torno Silva del

Cantón Milagro.

4

1.20BJETIVOS

1.2.1 Objetivo general

Analizar cuáles fueron las causas del cierre del Taller Mecánico de Torno Silva, localizado en el Cantón Milagro, a través de la información recopilada en entrevistas y encuestas con el fin de obtener alternativas que ayuden a la reapertura del negocio.

1.2.2 Objetivos específicos

Establecer como incidieron, la falta de capacidad y experiencia administrativa por parte del Sr. Elías Silva Muñoz, en el cierre del negocio.

Determinar como contribuyo la carencia de tecnología en el desarrollo de las actividades del Taller Mecánico de Torno Silva.

Investigar como incidió en la rentabilidad del negocio el reducido capital por parte del propietario del taller.

Analizar el efecto que generó en las actividades del negocio, el incumplimiento de los pagos por parte de los clientes.

1.3 JUSTIFICACION

El Taller Mecánico de Torno Silva enfrentó una serie de problemas, motivo por el cual perdió participación en el mercado por el desconocimiento de los procesos administrativos y competitivos, el propietario no contó con la asesoría administrativa adecuada de sus actividades. La ausencia de cultura administrativa es uno de los problemas que aqueja a los pequeños talleres de torno, el no llevar control de sus actividades como los ingresos y egresos, además de otros problemas como baja productividad, competitividad, etc.

En el desarrollo de la investigación sobre las causas del cierre del taller se empleará una entrevista que estará dirigida al propietario del negocio y encuesta a los empleados para obtener una información relevante que nos lleve al objetivo de la investigación para luego analizar la información obtenida e identificar la solución al problema.

Lo más importante de este trabajo es que el propietario del taller decida implementar la estrategia administrativa donde se proporcione información veraz, como conceptos básicos de mercado, finanzas y administración para poder resolver los problemas causados por falta de conocimientos.

Es necesario destacar que el propietario y su personal de trabajo tengan claro la visión de donde se quiere llegar es importante que estén debidamente informados y así mejorar la participación en el mercado. Esperamos que el siguiente proyecto de implementación de estrategias administrativa sea de gran utilidad para el propietario del negocio y pueda proceder a la reapertura del taller. Ya que sería de gran utilidad como aporte del cantón Milagro, por la fuente de trabajo que se generará.

CAPITULO II MARCO REFERENCIAL

2.1 MARCO TEÓRICO.

2.1.1 Antecedentes Históricos.

Historia del torno sus labores y evolución

Tornos antiguos

La existencia de tornos está atestiguada desde al menos el año 850 A.C. La imagen más antigua conocida se conserva en la tumba de un sumo sacerdote egipcio llamado Petosiris.

Durante siglos los tornos funcionaron según el sistema de "arco de violín". En el siglo XIII se inventó el torno de pedal y pértiga flexible, que tenía la ventaja de ser accionado con el pie en vez de con las manos, con lo cual estas quedaban libres para otras tareas. En el siglo XV surgieron otras dos mejoras: la transmisión por correa y el mecanismo de biela-manivela.

Tornos mecánicos

Al comenzar la revolución industrial en Inglaterra, durante el siglo XVII, se desarrollaron tornos capaces de dar forma a una pieza metálica. El desarrollo del torno pesado industrial para metales en el siglo XVIII hizo posible la producción en serie de piezas de precisión.

- ✓ Años 1780: Jacques de Vaucanson construye un torno con portaherramientas deslizante.
- ✓ Hacia 1797: Henry Maudslay y David Wilkinson mejoran el invento de Vaucanson permitiendo que la herramienta de corte pueda avanzar con velocidad constante.
- √ 1820: Thomas Blanchard inventa el torno copiador.

✓ Años 1840: desarrollo del torno revólver

En 1833, Joseph Whitworth se instaló por su cuenta en Mánchester. Sus diseños y realizaciones influyeron de manera fundamental en otros fabricantes de la época.

En 1839 patentó un torno paralelo para cilindrar y roscar con bancada de guías planas y carro transversal automático, que tuvo una gran aceptación. Dos tornos que llevan incorporados elementos de sus patentes se conservan en la actualidad. Uno de ellos, construido en 1843, se conserva en el "Science Museum" de Londres. El otro, construido en 1850, se conserva en el "Birmingham Museum".

Tipos de tornos

Actualmente se utilizan en la industria del mecanizado varios tipos de tornos, cuya aplicación depende de la cantidad de piezas a mecanizar por serie, de la complejidad de las piezas y de la envergadura de las piezas.

Torno paralelo.- Es el tipo de torno que evolucionó partiendo de los tornos antiguos cuando se le fueron incorporando nuevos equipamientos que lograron convertirlo en una de las máquinas herramientas más importante que han existido. Sin embargo, en la actualidad este tipo de torno está quedando relegado a realizar tareas poco importantes, a utilizarse en los talleres de aprendices y en los talleres de mantenimiento para realizar trabajos puntuales o especiales.

Torno copiador.- se llama torno copiador a un tipo de torno que operando con un dispositivo hidráulico y electrónico permite el torneado de piezas de acuerdo a las características de la misma siguiendo el perfil de una plantilla que reproduce una réplica igual a la guía.

Torno revólver.- el torno revólver es una variedad de torno diseñado para mecanizar piezas sobre las que sea posible el trabajo simultáneo de varias herramientas con el fin de disminuir el tiempo total de mecanizado.

Torno automático.- se llama torno automático a un tipo de torno cuyo proceso de trabajo está enteramente automatizado. La alimentación de la barra necesaria para cada pieza se hace también de forma automática, a partir de una barra larga que se inserta por un tubo que tiene el cabezal y se sujeta mediante pinzas de apriete hidráulico.

Torno vertical.- el torno vertical es una variedad de torno, de eje vertical, diseñado para mecanizar piezas de gran tamaño, que van sujetas al plato de garras u otros operadores y que por sus dimensiones o peso harían difícil su fijación en un torno horizontal.

Torno CNC.- el torno CNC es un torno dirigido por control numérico por computadora. Ofrece una gran capacidad de producción y precisión en el mecanizado por su estructura funcional y porque la trayectoria de la herramienta de torneado es controlada por un ordenador que lleva incorporado, el cual procesa las órdenes de ejecución contenidas en un software que previamente ha confeccionado un programador conocedor de la tecnología de mecanizado en torno. ¹

Desarrollo de la industria a nivel local

El desarrollo de la industria local permite incrementar la exportación de azúcar al mercado estadounidense. Guayaquil, 13 marzo (Andes).- La tecnificación y el equipamiento tecnológico de las plantas de la industria azucarera ecuatoriana ha incidido para que las exportaciones del producto registren un incremento.

En el caso de Estado Unidos la exportación de azúcar fue de 18.000 toneladas, mientras que en 2010 fueron 13.000. Para el presidente de la Federación Nacional de Azucareros (Fenazúcar), Miguel Pérez, este aumento en las exportaciones del producto obedecen al desarrollo de la industria nacional. Explica que en las distintas plantas existe maquinaria moderna.

_

¹ http://es.wikipedia.org/wiki/Torno

La proyección de venta al mercado norteamericano para el 2012, es la misma que el último año, según el empresario. Según el presidente de Fenazúcar, en Ecuador hay alrededor de 68.000 hectáreas de caña de azúcar sembradas, en las que trabajan directamente 35.000 personas.

En otro tema, el dirigente gremial descartó que la fuerte estación invernal perjudique el volumen de producción de forma significativa. Dijo que en caso de existir algún tipo de afectación no sería de más del 4 %, por zonas costeras como las existentes en el cantón Milagro. En el país hay seis ingenios azucareros, de los cuales San Carlos, en la provincia costera del Guayas tiene el 33% de la producción total, por ello es considerado uno de los más importante. Los siguientes son EQ2 y Valdez, con el 56 %.2

Taller Mecánico de Torno Silva

El Taller Mecánica de Torno Silva inició sus actividades en el año 1986 sus instalaciones estaban ubicadas en la provincia del Guayas, cantón Milagro, en las calles Calderón y Bolívar, el taller funcionaba en el patio de la casa de su propietario. El personal de trabajo estaba conformado por el propietario y sus cuatro hijos, se inició con un torno, taladro, esmeril, maquinas de soldar y pequeñas herramientas necesaria para su actividad.

Realizaba trabajos de reconstrucción de piezas automotrices para tractores, montaje y mantenimiento industrial etc. También hacían piezas de cualquier tipo que sus clientes necesitaban.

Los clientes a quienes realizaba trabajos eran el Ing. Valdez, la Troncal, Codana, FAE e Infantería de Marina y personas que requerían de sus servicios.

El taller fue creciendo y el propietario compró otras maquinarias con mejor tecnología y también contrató dos personas más, una de ella era mujer que realizaba trabajos de torno.

-

² http://andes.info.ec/econom%C3%AD/721.html

Así funcionó algunos años realizando trabajos para la ciudadanía y empresas de Milagro y de sus alrededores, a medida que pasaba el tiempo el taller fue reduciendo sus ingresos a causa de la competencia y la mala administración del mismo. En la ciudad de Milagro se instalaron nuevos talleres que realizaban estos trabajos los cuales los costos de los servicios eran en algunos mas bajos que en otros.

2.1.2 Antecedentes Referenciales

Industria de Torno y Fundido Avila S.A. INDETFUNA S. A.

Es una empresa que cuenta con más de 15 años de experiencia en la industria, con profesionales altamente calificados, satisface las necesidades y expectativas de los clientes con productos de buen servicio y excelente calidad a precios competitivos y entregados oportunamente con el servicio de 8 meses de garantía en todo tipo de trabajo. Cuenta con el servicio de fundición de bronce, hierro fundido, aluminio, desmontaje, reparación y montaje de bombas de pozo profundo. Mecanizamos en: tornos, fresadoras y limadoras. Trabajos en soldadura: TIG-MIG-SMAW mantenimiento y montajes de maquinaria y estructuras metalmecánicas y construcción de tuberías.

Su propietario se encarga de administrar adecuadamente el flujo de información que genera el taller con las diferentes coordinaciones y el apoyo técnico del mismo, mediante análisis, desarrollo, programación e implementación de sistemas de información, que marcan las pautas a seguir a fin de mantener una mejora continua en beneficio de la institución. Cuentan con diferentes sistemas de información para lograr que sus procesos se mantengan lo más identificados y sustentados posibles. La forma de administrar le ha permitido al propietario alcanzar logros óptimos, tales como maximizar la productividad, tener sectorizado sus diferentes departamentos, tomar decisiones empresariales de manera efectiva.

Servicios

Brindamos la mejor calidad de trabajo y servicio garantizado, tal como lo avalan nuestros clientes. Nuestros servicios con 8 meses de garantía en todo tipo de trabajo, desmontaje, reparación y montaje de bombas, metalúrgica en hierro fundido, bronce, cobre, aluminio en la mejor calidad y garantía.

División Metal Mecánica

En esta área se realizan los siguientes trabajos

- Construcción de tuberías de baja y alta presión.
- Construcción de tanques verticales y horizontales.
- Construcción de cucharones para limpieza de canales.
- Mantenimiento de calderas acuatubulares y piro tubulares.
- Trabajos en torno, fresadora, cepilladora.
- Soldadura proceso TIG, MIG, en acero inoxidable, bronce, aluminio y autógena.

División de maquinado y fundición

- Mantenimiento industrial, desmontaje, reparación y montaje de bombas de pozo profundo.
- Drenaje y bombas de superficie y calibración con técnicos calificados.
- Fundición de bronce al aluminio para piñones y coronas.
- Fabricación de escaleras en aluminio para enfunde y cosechas de bananeras.
- Construcción de pegadores de cartón para cajas de banano.
- Fundición de caucho para altas revoluciones y para fricciones bajas.
- Instalación de equipos industriales y montajes integrales.
- Instalación o fabricación de baranda y pasamanos en acero inoxidable.
- Fabricación de tanque de almacenamiento para valor agregado, bebidas, etc.
- Construcción de estructura fuerte para la industria.

Estructura

GERENTE GENERAL: Hicler Ávila G.

ASISTENTE DE GERENCIA: Fernanda Coello C.

JEFE FINANCIERO: Robinson Ávila G.

JEFE DE LOGISTICA: Marco Ávila G.

JEFE DE TALLERES: Segundo Rodríguez

DISEÑADOR INDUSTRIAL: José Mariscal

Taller Industrial PREMOL

Este taller realiza piezas y prototipos mecánicos de precisión. Cuenta con Máquinas-herramienta convencionales tales como tornos, fresadoras, rectificadoras, máquina de electoreras, máquina de soldar, sierras, taladradoras.

La alta gerencia, resolvió implementar un sistema de administración con la finalidad de unificar las diferentes áreas, generando de este modo valor agregado en la producción y eficiencia del taller. Además le permite realizar de manera oportuna y en línea la toma de decisiones que permita el diagnóstico desde varios puntos de vista ínter departamental. Con esta implementación se ha logrado identificar muchas necesidades y falencias dentro de la organización tales como: inestabilidad laboral, desorganización en la entrega de obras, no contar con inventarios actualizados, baja productividad, entre otros, pero todo estos problemas han sido superados debido a la buena administración que aplica actualmente el taller Premol.

Servicios

Somos una empresa que se dedica a la realización de trabajos en:

- Torno y fresado de todo tipo de piezas
- Rectificado plano y en acero inoxidable
- Soldadura especial
- Construcción de piezas mecánicas
- Construcciónn de piezas para equipos camineros
- Fabricación de cuchillas y repuestos para la industria automotriz

Mantenimiento de maguinarias industriales.

2.1.3 Fundamentación

Procesos Administrativos

Según Carlos Ramírez Cardona en su libro dice que "El proceso administrativo se realiza mediante ciclos de actividad humana que comprende las actividades de decidir, programar, comunicar, controlar y evaluar". ³

Planeación: Consiste en establecer anticipadamente los objetivos, políticas, reglas, procedimientos, programas, presupuestos y estrategias de un organismo social., es decir, consiste con determinar lo que va a hacerse.

Organización: La organización agrupa y ordena las actividades necesarias para lograr los objetivos, creando unidades administrativas, asignando funciones, autoridad, responsabilidad y jerarquías; estableciendo además las relaciones de coordinación que entre dichas unidades debe existir para hacer optima la cooperación humana, en esta etapa se establecen las relaciones jerárquicas, la autoridad, la responsabilidad y la comunicación para coordinar las diferentes funciones.

Integración: Consiste en seleccionar y obtener los recursos financieros, materiales, técnicos y humanos considerados como necesarios para el adecuado funcionamiento de un organismo social., la integración agrupa la comunicación y la reunión armónica de los elementos humanos y materiales, selección entrenamiento y compensación del personal.

Dirección: Es la acción e influencia interpersonal del administrador para lograr que sus subordinados obtengan los objetivos encomendados, mediante la toma de decisiones, la motivación, la comunicación y coordinación de esfuerzos la dirección contiene: ordenes, relaciones personales jerárquicas y toma de decisiones.

³ (RAMIREZ CARDONA, Carlos. Fundamentos de administración. Ediciones Ecoe)

Control: Establece sistemas para medir los resultados y corregir las desviaciones que se presenten, con el fin de asegurar que los objetivos planeados se logren.4

La Tecnología Informática

Es el estudio, diseño, desarrollo, innovación puesta en práctica, ayuda o gerencia de los sistemas informáticos computarizados, particularmente usos del software y hardware." En general, se ocupa del uso de computadoras y del software electrónico de convertir, de almacenar, de proteger, de procesar, de transmitir y de recuperar la información.

Una lista más extensa de asuntos relacionados se proporciona abajo. Y desarrollar aun más el mundo de la tecnología

Importancia de la tecnología

La tecnología por es de suma importancia para el desarrollo de las actividades, ya que se requiere hoy en día empresas que compitan en el mercado electrónico y que tengan sistemas de información adecuado a sus necesidades.

Hoy en día las empresas deben de contar con sistemas de información que les permita obtener información confiable y que les ayude a la toma de decisiones.

Los progresos en las denominadas tecnologías de la información, que abarcan los equipos y aplicaciones informáticas y las telecomunicaciones, están teniendo un gran efecto. De hecho, se dice que estamos en un nuevo tipo de sociedad llamada Sociedad de la información o Sociedad de Conocimiento, que viene a remplazar a los dos modelos socioeconómicos precedentes, la sociedad agraria y la sociedad industrial.

En muchas ocasiones podemos apreciar que algunos negocios aun no entienden lo importante que es el uso de las tecnologías, lo que no les permite

⁴ http://es.wikipedia.org/wiki/Tecnolog%C3%ADa inform%C3%A1tica

crecer como empresa y poder desarrollarse de una manera mas eficiente en el mercado, con lo que están perdiendo la oportunidad de obtener mayores ganancias y obtener mas clientes.

De acuerdo con las investigaciones realizadas, referente a la importancia de la tecnología en las empresas, podemos decir que los sistemas de información son de gran utilidad para cualquier empresa, no importando el giro de esta ya que la finalidad de estos es recopilar, integrar, analizar y dispersar información interna y externa de manera eficaz y eficiente.

Los puntos que hay que considerar para poder implementar un buen sistema de información son:

- Contar con equipo y tecnología adecuada
- Identificar las necesidades de la empresa
- Determinar por departamentos los objetivos

Muchas empresas están tomando la decisión de restructurar su tecnología de información, ya que se están dando cuenta de todo los cambios positivos que esto implica para su negocio, es muy importante que las empresas logren identificar cuando es necesario cambiar sus procesos de información, siempre y cuando estos no estén funcionando correctamente.

También es de mucha importancia el que la empresa ofrezca servicio en línea mediante página Web, ya que esto es un escaparate para obtener nuevos clientes si se utilizan estrategias adecuadas de marketing.

Actualmente existen muchas empresas que utilizan esta herramienta de paginas Web, pero son muy pocas la que realmente obtienen beneficios y todo esto se bebe a el mal uso de la publicidad, marketing o por que no, el diseño de la misma pagina.

El comercio electrónico y la comunicación inalámbrica, son también parte de la tecnología con la que muchas empresas suelen ofrecer sus productos y/o servicios, ya que esto les permite reducir sus costos de manera significativa

además de que hoy en día mas del 25% del comercio electrónico se realiza a través de medios inalámbricos.

Esta herramienta permite a las empresas obtener grandes oportunidades de crecimiento, ya que podrán contar con la gran ventaja de que sus productos y/o servicios estarán a la vista de sus clientes durante todos los días del año.

La conexión en red en las empresas es una manera muy común de compartir información, y que permite a cualquier usuario de dicha red obtener información en el momento que se requiera, es por eso que todas aquellas empresas que no manejen conexiones en red puede que en un futuro presenten problemas internos en cuanto a la obtención de información.

Un punto importante que hay que señalar es el que el adquirir toda y cada una de la tecnología de la que hemos hablado es muy costoso pero puede otorgarle grandes beneficios a las organizaciones además de que las pone en competencia directa en el mercado ya que la mayoría de las medianas y grandes empresas que están teniendo éxito es debido a el uso adecuado y actualización constante de la tecnología⁵

Tecnología Informática en el sector manufacturero

Según Reinaldo Oliveira en su libro indica que "En las organizaciones industriales, la tecnología informática ha afectado tanto la producción en masa como los sistemas de producción por proceso.

En el primer caso permite al personal utilizar el diseño y la ingeniería para desarrollar con más facilidad y eficiencia proyectos nuevos, mediante simples alteraciones en los ya existentes.

En la línea de producción los robots ejecutan muchas tareas mecánicas rutinarias que antes realizaban las personas. Así mismo las maquinas computarizadas de control numérico han asumido las tareas de gran

-

⁵ http://www.eumed.net/ce/2010a/hdgr.htm

estandarización en piezas y componentes metálicos con dimensiones y especificaciones especiales". 6

La Rentabilidad

La rentabilidad hace referencia al beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se ha obtenido de un recuso o dinero invertido. La rentabilidad se considera también como la remuneración recibida por el dinero invertido. En el mundo de las finanzas se conoce también como los dividendos percibidos de un capital invertido en un negocio o empresa. La rentabilidad puede ser representada en forma relativa (en porcentaje) o en forma absoluta (en valores).

Todo inversionista que preste dinero, compre acciones, títulos valores, o decida crear su propio negocio, lo hace con la expectativa de incrementar su capital, lo cual sólo es posible lograr mediante el rendimiento o rentabilidad producida por su valor invertido.

La rentabilidad de cualquier inversión debe ser suficiente de mantener el valor de la inversión y de incrementarla. Dependiendo del objetivo del inversionista, la rentabilidad generada por una inversión puede dejarse para mantener o incrementar la inversión, o puede ser retirada para invertirla en otro campo.

Para determinar la rentabilidad es necesario conocer el valor invertido y el tiempo durante el cual se ha hecho o mantenido la inversión.

Básicamente existen dos tipos de inversión: la de rentabilidad fija o la de rentabilidad variable

La rentabilidad fija, es aquella que se pacta al hacer la inversión como es un CDT, bonos, títulos de deuda, etc. Este tipo de inversiones aseguran al inversionista una rentabilidad aunque no suele ser elevada.

La rentabilidad variable es propia de las acciones, activos fijos, etc. En este tipo de inversiones la rentabilidad depende de la gestión que de ellas alga los encargados de su administración. En el caso de las acciones, según sea la

⁶ Teorías de la Administración Escrito por Reinaldo O. Da Silva. Editoria THOMSON PAG.343

utilidad de la empresa, así mismo será el monto de las utilidades o dividendos a distribuir.⁷

Según el Econ. Lorenzo Preve, en su Editorial sostiene que, la rentabilidad es uno de los conceptos mas importantes en las empresas modernas y mas utilizado por la comunidad de negocios.

La rentabilidad es lo que buscan los inversores al invertir sus ahorros en las empresas. La rentabilidad es, al menos una parte, de lo que busca el management con sus decisiones directivas. La rentabilidad es lo que miden los inversores al decidir si reinvierten sus ahorros en una determinada compañía, o si, por el contrario, retiran sus fondos. La rentabilidad es, probablemente, uno de los conceptos menos comprendidos por quienes lo utilizan a diario.⁸

Según Héctor Faga en su libo indica que "la rentabilidad tiene una doble función: Asegurar el presente y Proveer el desarrollo futuro. Además indica que con la rentabilidad es posible crecer, acompañando el crecimiento de los clientes, o incluso tomando nuevas porciones de mercado. Es posible pagar más y mejor a los empleados y generar beneficios para los accionistas. Es posible invertir en maquinarias y equipos, tecnificarse, desarrollar nuevos productos y servicios y mejorar la calidad"⁹

Capital Social

Según Berbardo Kliksberg en su obra indica que "hay cuatro formas básicas de capital: El Natural, constituido por la dotación de recursos naturales con que cuenta un país; El Construido, generado por el ser humano que incluye diversas formas de capital: infraestructura, bienes de capital, financiero, comercial, etc.; El Capital Humano, determinado por los grados de nutrición, salud y educación de su población; El Capital Social"¹⁰

⁸ Doctor en finanzas, profesor de economía de business school, universidad austral

⁷ http://www.gerencie.com/rentabilidad.html

⁹ Escrito por Héctor Alberto Faga. Ediciones Granica S.A. pag.14 Año2006

Capital social y cultura: Claves olvidadas del desarrollo
Escrito por Bernardo Kliksberg. Ediciones BID-INTAL. Buenos Aires 2000. Pag.9

El concepto de capital social se utiliza para designar o hacer referencia a aquel capital que se junta o combina de manera social, es decir, la cantidad de dinero o de valores que pueden juntar varias personas como también las que pueden aportar para realizar una cooperativa social o algún otro tipo de institución. El capital social puede vincularse fácilmente con la idea de sociedad porque todo capital social implica siempre la puesta en acuerdo sobre dónde colocar ese capital así como también con qué objetivo, expectativas, etc.

Según Jorge Etklin en su libro indica que "el capital social se refiere al grado de integración y capacidad de superar oposiciones personales, todo ello sobre la base de principios, valores éticos y códigos de convivencia que mantienen el tejido social, satisfacen las necesidades de desarrollo personal y promueven significativos aportes a la comunidad".¹¹

Según Elizondo López en su obra indica que "el capital social de las sociedades mercantiles se encuentra conformado por títulos nominativos que acreditan a sus tenedores como propietarios de una parte del mismo y, por lo tanto, su calidad de socios o accionistas y la titularidad de los derechos respectivos".¹²

Recomendaciones para evitar accidentes

Toda maquinaria ofrece mayores peligros las cuales si no son bien operadas puede producir desgracias y a veces graves.

Señalaremos aquí algunas recomendaciones:

- ➤ El tornero debe usar un traje ajustado porque de lo contrario puede quedarse aprisionado por los órganos de la maquina en movimiento.
- Durante el trabajo debe mantener una posición correcta sin apoyar el busto o los codos sobre las maquinas porque pueden originarse graves daños.

_

¹¹ Capital social y valores en la organización sustentable Escrito por Jorge Etkin. Ediciones Granica S.A. 2007 pag.312

Proceso Contable 4: Contabilidad del Capital Escrito por Arturo Elizondo López. Ediciones Thomson. Quinta edición 2006. Pag.18

- > Debe mantener limpio y sin estorbos el piso inmediato a la máquina, con lo cual se evitara el peligro de caer las maquinas en movimiento.
- Antes de proceder a la limpieza de la máquina, a la lubricación, al desmontaje y montaje de una pieza interna, es necesario apagar las máquinas y asegurarlo para que no se vaya a encender inesperadamente. Si es posible quitar siempre los fusibles.
- No se debe tocar descuidadamente órganos o piezas en movimiento, porque un descuido de este género puede acarrear graves consecuencias.
- Al trabajar metales duros, frágiles o quebradizos, como el hierro colado y el bronce, es menester proteger los ojos con gafas contra impactos.
- Si a pesar de todo se introdujera alguna vez un cuerpo extraño en un ojo, no lo refriegue, puede provocar una herida. Acudir inmediatamente al medico
- Manejar la máquina sin distraerse.
- Las virutas producidas durante el mecanizado nunca deben retirarse con la mano, ya que se pueden producir cortes y pinchazos.
- Las virutas secas se deben retirar con un cepillo o brocha adecuados, estando la máquina parada. Para virutas húmedas o aceitosas es mejor emplear una escobilla de goma.
- Se debe usar calzado de seguridad que proteja contra cortes y pinchazos, así como contra caídas de piezas pesadas.
- Es muy peligroso trabajar llevando anillos, relojes, pulseras, cadenas en el cuello, bufandas, corbatas o cualquier prenda que cuelgue.
- Asimismo es peligroso llevar cabellos largos y sueltos, que deben recogerse bajo gorro o prenda similar. Lo mismo la barba larga.

2.2 MARCO LEGAL

Según el Plan Nacional para el Buen Vivir en el Objetivo 6 indica que "El trabajo constituye la columna vertebral de la sociedad, y es un tema fundamental de la vida de las personas y de las familias. La Constitución Ecuatoriana reconoce que el trabajo es un derecho y un deber social. Asimismo, como derecho económico, es considerado fuente de realización personal y base de la economía.

El trabajo condensa múltiples dimensiones, materiales y simbólicas, y está en el centro de una serie de relaciones complejas de producción y reproducción de la vida, que tienen implicación política, económica, laboral, social, ambiental y cultural".

Permiso de dirección de higiene municipal

Para acceder a este permiso los empleados, sin excepción alguna, deberán someterse a exámenes médicos para comprobar su estado de salud, más aun al tratarse de una empresa que provee a sus clientes productos de consumo masivo y de primera necesidad. Además se deberá presentar la siguiente documentación:

- Especie de habilitación y funcionamiento.
- > RUC.
- Copia de cedula del representante legal.
- Copia de papeleta de votación del representante legal.
- Certificado de salud por cada uno de los empleados de la empresa.

Permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos

Permiso que es emitido por el Benemérito Cuerpo de Bomberos del Cantón. Después que un grupo encargado haya inspeccionado las instalaciones, y revisado que se cuenta con los recursos necesarios para prevenir y contrarrestar cualquier tipo de incendio que se presente.

Calificación Artesanal

La Calificación Artesanal es la certificación que concede la Junta Nacional de Defensa del Artesano a los Maestros de Taller o Artesanos Autónomos.

Los Maestros de Taller deben solicitar periódicamente a la Junta Nacional de Defensa del Artesano la recalificación artesanal, ya que la no renovación de ésta tiene como consecuencia que los Artesanos se desamparen de la Ley de Defensa del Artesano y por tanto del goce de los beneficios que ésta les concede.

Requisitos para la calificación y recalificación del taller artesanal

Para obtener la calificación de un Taller Artesanal, el artesano debe solicitarla al Presidente de la Junta Nacional, Provincial o Cantonal de Defensa del Artesano, según corresponda, adjuntando los siguientes documentos:

- 1. Solicitud de la Junta Nacional de Defensa del Artesanos (adquirir el Formulario en la Junta)
- 2. Copia del Título Artesanal
- 3. Carnet actualizado del gremio
- 4. Declaración Juramentada de ejercer la artesanía para los artesanos autónomos
- 5. Copia de la cédula de ciudadanía
- 6. Copia de la papeleta de votación (hasta los 65 años de edad)
- 7. Foto a color tamaño carnet
- 8. Tipo de sangre
- 9. En caso de recalificación, copia del certificado de la calificación anterior.

Los Maestros de Taller deben solicitar periódicamente a la Junta Nacional de Defensa del Artesano la recalificación artesanal, ya que la no renovación de ésta tiene como consecuencia que los Artesanos se desamparen de la Ley de Defensa del Artesano y por tanto del goce de los beneficios que ésta les concede.

La Ley de Defensa del Artesano concede a los Artesanos Calificados los siguientes beneficios:

Laborales

Exoneración de pago de décimo tercero, décimo cuarto sueldo y utilidades a los operarios y aprendices.

- Exoneración del pago bonificación complementaria a los operarios y aprendices.
- Protección del trabajo del artesano frente a los contratistas.

Sociales

- Afiliación al seguro obligatorio para maestros de taller, operarios y aprendices.
- Acceso a las prestaciones del seguro social.
- Extensión del seguro social al grupo familiar.
- No pago de fondos de reserva.

Tributarios

- > Facturación con tarifa 0% (I.V.A.).
- Declaración semestral del I.V.A.
- > Exoneración de impuesto a la exportación de artesanías.
- Exoneración del pago del impuesto a la renta.
- Exoneración del pago de los impuestos de patente municipal y activos totales.
- Exoneración del impuesto a la transferencia de dominio de bienes inmuebles destinados a centros y talleres de capacitación artesanal. 13

En Ecuador, para que un negocio se constituya como microempresa debe tener entre 1 a 9 trabajadores, un valor de ventas o ingresos brutos anuales inferiores a \$100,00.00 o un volumen de activos de hasta \$100,000.00.

Obligaciones y responsabilidades tributarias de los artesanos

1. Inscribirse en los Registros pertinentes.

Los artesanos y todas las personas naturales, que realizan actividades comerciales y también prestan servicios, y por lo tanto generan ingresos, estos ingresos pueden ser percibidos en el Ecuador o en el extranjero, por lo que

¹³http://www.artesanosecuador.com/contenidos.php?menu=2&submenu1=35&submenu2=15&i diom=1

deberán obtener su permiso de operación que para efectos tributarios se denomina Registro Único de Contribuyentes o RUC.

Para inscribirse y obtener su Registro Único de Contribuyentes deberá acercarse al Servicio de Rentas Internas a cualquiera de sus oficinas ubicadas en todo el país portando los siguientes documentos:

- a) Cédula de Ciudadanía; presentar la original y entregar fotocopia
- b) Última papeleta de votación; Fotocopia
- c) Fotocopia de un documento que certifique la dirección en la cual funcionará el negocio, este puede ser recibo de luz, agua, teléfono, contrato de arrendamiento, etc.
- d) Fotocopia de la calificación artesanal.

.

Debe aclararse que:

- La inscripción debe ser efectuada personalmente por el propietario o responsable.
- No hay necesidad de llenar ningún formulario para la inscripción.
- La obtención del Registro Único de Contribuyentes no tiene costo alguno, sin embargo, de no haber realizado la inscripción o la actualización en el plazo señalado anteriormente, es decir 30 días, se deberá cancelar una multa correspondiente a \$0.50.

2. Llevar los libros y registros contables relacionados con la correspondiente actividad económica

La Ley de Régimen Tributario Interno en el artículo 20 establece que:

"Las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital u obtengan ingresos inferiores a los previstos en el inciso anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible."

"La cuenta de ingresos y egresos deberá estar debidamente respaldada en forma documentada."

Por lo tanto y como conclusión de estos artículos se establece que un artesano no está obligado a llevar contabilidad, pero en su lugar deberá llevar un libro de ingresos y egresos (contabilidad simplificada), el mismo que podrá a su criterio y necesidad contener los siguientes datos:

REGISTRO DE COMPRAS:

- 1. Fecha de la transacción
- 2. Denominación y número de comprobante.
- 3. Número del RUC vendedor.
- 4. Nombres y apellidos o razón social del vendedor.
- 5. Importe de la compra gravada con IVA tarifa 0%.
- 6. Importe de la compra gravada con tarifa 12%.
- 7. Importe del IVA.
- 8. Total de la transacción.

REGISTRO DE VENTAS:

- 1. Fecha de la transacción
- 2. Denominación y número de comprobante.
- 3. Número del RUC o CI del comprador.
- 4. Nombres y apellidos o razón social del comprador.
- 5. Importe de la venta gravada con IVA tarifa 0%.
- 6. Importe de la venta gravada con tarifa 12%.
- 7. Importe del IVA.
- 8. Total de la transacción.

3. Presentar las declaraciones que correspondan al Impuesto del Valor Agregado

Para establecer a que tipo de declaraciones se encuentra sujeto un artesano debemos primeramente aclarar que el Artículo 54 (Servicios gravados con tarifa 0) en el numeral 19 nos indica que tendrán tarifa 0% aquellos servicios "prestados personalmente por los artesanos", teniendo en cuenta adicionalmente para esto lo que establece el artículo 172 del Reglamento de Aplicación es decir:

"Los artesanos calificados por la Junta de Defensa del Artesano o por el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca, no están obligados al cobro del impuesto al valor agregado, exclusivamente en la prestación personal de servicios, entendiéndose por ésta la ejecución de una actividad o conjunto de actividades llevadas a cabo directamente por el artesano, sin la intervención de operarios, empleados o socios.

Para beneficiarse de la exoneración el artesano deberá inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes y cumplir con las obligaciones establecidas por la Ley y este Reglamento."

Por lo tanto un artesano que:

- > Solamente preste servicios artesanales tendrá tarifa 0% por lo tanto, realizará declaraciones semestrales
- Realice la venta y prestación de servicios con tarifa 12% y 0% respectivamente, realizará declaraciones mensuales.

Los formularios en los cuales deberá declarar serán el 104-A y 104-C.

Los artesanos por ser personas naturales no obligadas a llevar contabilidad, el momento de realizar ventas estarán sujetos a retenciones de Impuesto al Valor Agregado, las mismas que serán las siguientes:

Transacciones	Tipo de comp/venta	% de i	retención
Si vende a un Contribuyente Especia	al Bienes	.Factura	.30%
Si vende a un Contribuyente Especia	al Servicio	.Factura	.100%
Si vende a una Institución de Estado	Bienes	.Factura	30%
Si vende a una Institución Estado se	rvicio	.Factura	100%
Si vende a Empresa (no especial) se	ervicios	Factura	100%
Si vende a una persona natural oblig	y/contab servicio	.Factura	.100%
Si vende a una persona natural no o	blig/contab servicio/l	oienesFact	0%
Si vende a un Contribuyente Especia	al Bienes/Servicio	Liq/Comp	.100%
Si vende a una Institución Estado Bi	enes/Servicio	Liq/Comp	100%
Si vende a Empresa (no especial) bi	enes/servicios	Liq/Comp	100%
Si vende a una persona natural oblig	y/contab bienes/servi	cioLiq/Com.	100%
Si vende a una persona natural no o	oblig/contab bien/ser	vicio Liq/Cor	np.100%

Impuesto a la Renta

Como habíamos indicado con anterioridad, el dinero, servicios o especie que percibe un artesano por la prestación de servicios o la transferencia de bienes son considerados ingresos, los mismos que deberán ser totalizados al final de cada periodo tributario, esto es al 31 de diciembre de cada año para luego estos ser liquidados de acuerdo a la tabla de ingresos anuales establecida en el artículo 36 de la Ley de Régimen Tributario Interno.

Otro rubro al cual se ven afectos también los artesanos y que va directamente relacionado con el Impuesto a la Renta es la Retención en la fuente, la misma que actualmente tiene dos porcentajes que son el 1% y el 5%, sin embargo los artesanos debido a su actividad, estarán sujetos a retención del 1%, por los siguientes conceptos:

- Compra de bienes muebles
- Otros pagos (que pueden ser servicios)

Al momento de efectuar la retención, se debe tomar en cuenta que se proceda a entregarle el comprobante de retención respectivo, por el valor y a nombre de la persona a quien fue efectuada la respectiva retención.

En el artículo 26 del Reglamento de aplicación a la Ley de Régimen Tributario Interno, indica que: "Los contribuyentes no obligados a llevar contabilidad, por todas sus transacciones inferiores al límite establecido en el Reglamento de Facturación, para la emisión de comprobantes de venta, deberán cerrar caja diariamente, mediante la emisión de un comprobante resumen diario de ventas." 14

2.3 MARCO CONCEPTUAL

Ambigüedad.- Posibilidad de que algo pueda entenderse de varios modos o de que admita distintas interpretaciones: la ambigüedad de su respuesta nos despistó

¹⁴ www.elcontador.com.ec

Administrar.- Ocuparse de. Gobernar. Dirigir una empresa o institución; Suministrar algo; Planificar, ordenar, clasificar y distribuir recursos.

Adquisición.- la acción de conseguir una determinada cosa, la cosa en sí que se ha adquirido y la persona cuyos servicios o intervención están ampliamente valorados.

Eficaz.- es la capacidad de alcanzar el efecto que espera o se desea tras la realización de una acción.

Eficiente.- habilidad de contar con algo o alguien para obtener un resultado.

Estratificado.- Disponer o colocar en estratos o capas.

Fáctica.- Condición de existente o de ser "de hecho" (de facto), a diferencia de los entes de razón, los meramente posibles o los en potencia.

Hidráulica.- capacidad de transformar o poner en movimiento algo se conoce como energía. Este término también permite mencionar al recurso natural que puede ser explotado industrialmente con la aplicación de tecnología y diversos recursos.

Hidráulico.- Que se mueve por medio del agua.

Hipótesis.- En estadística se denomina también hipótesis a cada una de las dos proposiciones mutuamente contradictorias que se afirman en un contraste de hipótesis. La hipótesis alternativa Hi contra la hipótesis nula H0.

Holística.- holística es aquello perteneciente al holismo, una tendencia o corriente que analiza los eventos desde el punto de vista de las múltiples interacciones que los caracterizan. El holismo supone que todas las propiedades de un sistema no pueden ser determinadas o explicadas como la suma de sus componentes. En otras palabras, el holismo considera que el sistema completo se comporta de un modo distinto que la suma de sus partes

I.V.A.- El impuesto sobre el valor agregado o Impuesto sobre el valor añadido, impuesto al valor agradado.

Jerarquía.- La jerarquía es el orden de los elementos que divide su serie según su valor. Puede aplicarse a personas, animales o cosas, en orden ascendente o descendente, según criterios de clase, poder, oficio, categoría, autoridad o cualquier otro asunto que conduzca a un sistema de clasificación

Patente.- conjunto de derechos exclusivos concedidos por un Estado a un inventor o a su cesionario, por un período limitado de tiempo a cambio de la divulgación de una invención.

Probabilísticos.- Que se basa en el cálculo matemático de probabilidades

Procesos.- es un programa en ejecución, los procesos son gestionados por el sistema operativo y están formados por: * Las instrucciones de un programa destinadas a ser ejecutadas por el microprocesador.

Recursos.- son aquellos recursos, materiales o no, que al ser combinados en el proceso de producción agregan valor para la elaboración de bienes y servicios.

RUC.- Registro único de contribuyente

Sociológicos.- es la ciencia que estudia, describe y analiza los procesos de la vida en sociedad. Su objeto de estudio son los seres humanos y sus relaciones sociales, las sociedades humanas.

Superávit.- es un vocablo latino que proviene de superāre y que hace referencia a un sobrante o un excedente. El concepto se utiliza en la economía y las finanzas para hacer referencia a la abundancia del dinero que ingresa o del patrimonio en comparación.

Tecnificación.- Dar o proporcionar recursos técnicos a una actividad determinada para mejorarla o modernizarla:

Trascender.- La trascendencia se refiere a ir más allá de algún límite. También llamada dimensión trascendental. Generalmente el límite es el espacio-tiempo, lo que solemos considerar como mundo o universo físico.

2.4 HIPOTESIS Y VARIABLES

2.4.1 Hipótesis general

El ingreso de nuevos competidores en el mercado, que poseían mayor inversión y establecían precios inferiores fue la principal causa del cierre del Taller Mecánico de Torno Silva localizado en el Cantón Milagro.

2.4.2 Hipótesis particulares

La falta de capacidad y experiencia administrativa por parte del Sr. Silva Muñoz contribuyeron en el cierre del Taller Mecánico de Torno Silva.

La tecnología influyó en el desarrollo de las actividades del taller mecánico de torno Silva.

El reducido capital por parte del propietario del taller incidió en la rentabilidad del negocio.

El incumplimiento de los pagos por parte de los clientes afectó las actividades del negocio.

2.4.3 Declaración de variables

Cuadro 1: Declaración de variables.

HIPOTESIS	VARIABLE DEPENDIENTE	VARIABLE INDEPENDIENTE
El ingreso de nuevos competidores en el mercado, que poseían mayor inversión y establecían precios inferiores fue la principal causa del cierre del Taller Mecánico de Torno Silva localizado en el Cantón Milagro.	Cierre del taller	Inversión y Precios
La falta de capacidad y experiencia administrativa por parte del Sr. Silva Muñoz contribuyeron en el cierre del taller de mecánico (torno).	Cierre del taller	La falta de capacidad y experiencia administrativa
La tecnología influyó en el desarrollo de las actividades del Taller de Mecánico de Torno Silva.	Actividades	Tecnología informática
El capital por parte del propietario del taller incidió en la rentabilidad del negocio.	Rentabilidad	Capital
El incumplimiento de los pagos por parte de los clientes afecto las actividades del negocio.	Actividades	Incumplimiento de pagos

Fuente: elaboración propia

2.4.4 Operacionalizacion de las variables

Cuadro 2: Operacionalizacion de las variables

	VARIABLES	DEFINICION	INDICADOR
VD	Cierre del taller	Clausura de tiendas y negocios, ya sea ordenada por una autoridad o decidida por sus propios dueños.	*Ingresos por ventas.
		and datended of desiration per each propriet desiration.	*Margen de utilidad.
VI	Inversión y precios	Inversión: es el acto mediante el cual se invierte ciertos bienes con el ánimo de obtener ingresos o rentas a largo tiempo.	*Demanda *Ventas
	p.00.00	Precios: es el valor monetario que se le asigna a algún bien o servicio	*Costos de producción.
		Capacidad: es el conjunto de recursos y aptitudes que	* Creatividad.
	Falta de capacidad y	tiene un individuo para desempeñar una determinada tarea.	*Nivel de aprendizaje.
VI	experiencia administrativa	Administración: es un proceso muy particular consistente en las actividades de planeación, organización, ejecución y control, desempeñadas para	*Planificación
		determinar y alcanzar los objetivos señalados con el uso de seres humanos y otros recursos.	*Controles Internos
VD	Actividades	Sistema, método o forma de obtener dinero, a cambio de ofrecer bienes o servicios a otras personas. Es un conjunto de tareas relacionadas lógicamente llevadas a cabo para lograr un resultado de negocio definido.	*Rotación de cartera.
VI	Tecnología	Es el conjunto de recursos necesarios para manipular la información: los ordenadores, los programas informáticos y las redes necesarias para convertirla, almacenarla, administrarla, transmitirla y encontrarla.	*Eficiencia
VD	Rentabilidad	Es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades, entresidades de las exercises realizadas y	*Crecimiento del negocio.
		utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades	*Utilidad.
VI	Capital	Es la inversión de los propietarios en una entidad y consiste generalmente en sus aportaciones más o menos sus utilidades retenidas o pérdidas acumuladas,	*Liquidez
	Capital	más otros tipos de superávit como el exceso o insuficiencia en la acumulación del capital contable y las donaciones.	*Solvencia
VI	Incumplimiento de pagos	Falta de pago de un préstamo o cualquier otro tipo de violación de las condiciones de un contrato de préstamo. Usted puede ser puesto en estado de incumplimiento si usted falla en pagar su préstamo.	*Cartera en Mora

Fuente: elaboración propia

CAPITULO III

MARCO METODOLOGICO

3.1 TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACION Y SU PERPECTIVA GENERAL.

El diseño de la investigación es el método más factible para comprender el estudio de la problemática, planteando su desarrollo. Este trabajo se realizó a través del método analítico, histórico, descriptivo, explicativo.

Analítica e histórico porque nos permitieron analizar las causas y efectos del cierre del Taller.

Descriptivo porque intervienen procesos importantes para lograr los objetivos. **Explicativo** porque conocemos las razones del por qué del problema.

El proyecto es factible porque se recolectó información que nos permitió indicar que existió una necesidad y carencia en el taller, obteniendo así buenos resultados en la implementación de estrategias de procesos administrativos que permitan obtener beneficios para el Taller Mecánico de Torno Silva.

Tipo de investigación

El tipo de investigación se la estableció tomando en cuenta los siguientes elementos:

Según su lugar, fue de campo por que se recogió información y observó el problema.

Por su objetivo, ha sido aplicable porque se buscó la solución del problema costo-beneficio, para implementar estrategias de procesos administrativos y así reaperturar el taller.

Según su naturaleza, la aplicación de este proyecto se llevó acabo en forma inmediata.

Investigación de campo, sirvió como apoyo porque la información que se obtuvo fue por medio de entrevista, encuestas y observaciones

Investigación descriptiva, aquí se utilizo el método de análisis para lograr caracterizar un estudio de los objetivos.

Investigación explicativa, se dio respuesta al por qué del objeto de investigación.

3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA

3.2.1 Características de la población

El sujeto que fue medido para objeto de investigación sobre la problemática planteada es el propietario del taller y los empleados. Se aplicó una herramienta investigativa para obtener información relevante sobre la situación del negocio.

3.2.2 Delimitar la población

Tomando en cuenta la formulación del problema, la población es finita, esta corresponde a los antiguos empleados (7) y al dueño del Taller Mecánico de Torno Silva.

3.2.3 Tipo de la muestra

Al tener una población finita; correspondiente a empleados y dueño del taller, no se requiere calcular la muestra.

3.2.4 Tamaño de la muestra

No hubo tamaño de muestra, se aplicó a toda la población.

3.2.5 Proceso de selección

No hubo selección, se aplicó a toda la población.

3.3 LOS MÉTODO Y LAS TÉCNICAS

3.3.1 Métodos teóricos

Se emplearon las metodologías hipotético-deductivo y analítico-sintético, para lo cual se parte de la hipótesis planteada, se analiza, sintética y deduce los elementos que se relacionan con la investigación.

Hipotético-Deductivo

El empleo de este método nos permitió plantear hipótesis y analizarlas hasta llegar a su verificación.

Analitico-Sintetico

Consistió en descomponer el problema, es decir, se conoció más profundamente la naturaleza del fenómeno en estudiado, sus causas y efectos, hasta establecer aquellos factores que incidieron con mayor fuerza en el cierre del negocio, para posteriormente presentar una alternativa de solución al problema.

3.3.2 Métodos empíricos

Este método llevó a utilizar técnicas como la entrevista y la encuesta para determinar la profundidad del proyecto de investigación.

3.3.3 Técnicas e instrumentos

La información se recolectó aplicando las técnicas de la entrevista y la encuesta.

- ➤ Encuesta.- Esta técnica consistió en recopilar información de sugerencias, opiniones, repuestas y datos generales que se proporcionan a preguntas formuladas sobre los diversos indicadores que se pretenden explorar a través de este medio. Fue aplicada a los empleados del taller, que en su totalidad son 7; el instrumento que la acompaña es el cuestionario compuesto por 10 preguntas.
- ➤ Entrevista.- Consistió en tener una conversación interpersonal con el propietario del negocio, al cual se le aplico un instrumento, que es la

guía de entrevista, la misma que fue de tipo estructurada y compuesta por 12 preguntas.

3.4 EL TRATAMIENTO ESTADISTICO DE LA INFORMACION

Luego de recolectada la información a través de la aplicación de entrevista y encuesta pasamos a organizarla y a procesarla mediante procesos estadísticos que generaron porcentajes, diagramas de barra, y nos permitieron describir y explicar las posibles tendencias que se puedan reflejar y luego dar recomendaciones.

CAPITULO IV ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS

4.1 ANALISIS DE LA SITUACION ACTUAL

La presente investigación se ha realizado al Taller Mecánico de Torno Silva del Cantón Milagro para determinar la posibilidad de reapertura del negocio, al haber observado la necesidad que presenta el propietario de seguir sustentando a su familia.

Este taller tiene como finalidad además de prestar los servicios propios del negocio, el contribuir con los jóvenes milagreños que deseen realizar sus prácticas estudiantiles relacionadas con la Mecánica Industrial. También el propietario del taller tiene el interés de impartir sus conocimientos y experiencias a los jóvenes de bajos recursos económicos que deseen aprender un oficio.

Por esta razón los encuestados han mencionado que sería oportuna la reapertura del taller por que se podría contar con una nueva plaza de trabajo para todas las personas especializadas en esta rama y que necesiten un empleo.

Además se ha observado la falta de capacitación por parte del propietario para administrar de una forma moderna y tecnificada el negocio. Saber administrar consiste en el correcto uso de los recursos del negocio para así alcanzar los objetivos deseados, por eso es importante saber planificar, organizar, dirigir y controlar.

4.2 ANALISIS COMPARTIVO, EVOLUCION, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS

1. ¿Qué tiempo estuvo laborando en el taller de Mecánica (torno) Silva?

Cuadro 3: Tiempo de trabajo dentro del taller.

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
De 6 meses a 1 año	0	0
De 1 año a 3 años	0	0
De 3 años o mas	7	100%
TOTAL	7	100%

Fuente: tabulación de la encuesta

Figura 1: Tiempo de trabajo dentro del taller



Lectura Interpretativa: En esta pregunta podemos darnos cuenta que el 100% de los ex trabajadores estuvieron más de 3 años laborando dentro del taller. Es importante indicar que los empleados eran los hijos del propietario.

2. El cargo que desempeño dentro del taller de Mecánica de Torno Silva; corresponde al Área:

Cuadro 4: Área de trabajo

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Administrativa	0	0
Operativa	7	100%
TOTAL	7	100%

Figura 2: Área de trabajo



Lectura Interpretativa: Con esta pregunta podemos indicar que el 100% de los ex trabajadores desempeñaron un cargo operativo, en el taller no existían cargos administrativos porque el propietario llevaba sus cuentas y no requería de otro personal.

3. ¿Dentro de las funciones que usted desempeño, contaba con el equipo necesario para realizar sus labores?

Cuadro 5: Equipo completo para realizar el trabajo

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Siempre	0	0
Rara vez	7	100%
Ninguno	0	0
TOTAL	7	100%

Figura 3: Equipo completo para realizar el trabajo



Lectura Interpretativa: Claramente se observa que el 100% de los ex trabajadores contaban rara vez con el equipo necesario para realizar sus trabajos, porque el taller no contaba con el equipo completo. Razón por la cual los trabajadores no tenían claro lo importante de llevar el equipo necesario para realizar los trabajos ya que de esta forma podían evitar accidente.

4. Las maquinarias que operaba en el taller eran de tipo:

Cuadro 6: Tecnología de maquinarias

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Manuales	7	100%
Computarizadas	0	0
TOTAL	7	100%

Fuente: tabulación de la encuesta

Figura 4:



Tecnología de maquinarias

Lectura Interpretativa: Por medio de la encuesta se pudo observar que el 100% de los ex trabajadores operaban con maquinarias manuales porque dentro del taller solo existían de este tipo y adquirir las computarizadas era muy costoso. Acotando que el propietario carecía de los conocimientos tecnológicos y del capital.

5. La frecuencia con que recibía capacitación para operar las maquinarias fue:

Cuadro 7: Capacitaciones en áreas de trabajo

	OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Siempre		0	0
Rara vez		0	0
Ninguno		7	100%
	TOTAL	7	100%

Figuras 5: Capacitaciones en áreas de trabajo

Fuente: tabulación de la encuesta

5. ¿La frecuencia con que recibía



Lectura Interpretativa: En esta pregunta se pudo comprobar que el 100% de los ex trabajadores no recibían ninguna capacitación porque el propietario era quien impartía los conocimientos a sus trabajadores. Motivo por el cual los empleados nunca recibieron capacitación de profesionales para el correcto manejo de las maquinarias.

6. ¿Cómo calificaría la Administración que tuvo el Taller Mecánico de Torno Silva?

Cuadro 8: Calificación del taller

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Muy Buena	0	0
Buena	0	0
Regular	7	100%
TOTAL	7	100%

Fuente: tabulación de la encuesta

Figura 6: Calificación del taller



Lectura Interpretativa: Por medio de esta pregunta el 100% de los ex trabajadores calificó como regular la administración por parte del propietario porque no tenía los conocimientos necesarios para poder llevar una buena administración y así poder aplicar correctamente los procesos administrativos dentro de su negocio.

7. Los sueldos que percibían eran:

Cuadro 9: Sueldos

OPCIONES		CANTIDAD	PORCENTAJE
Semanales		7	100%
Quincenales		0	0
	TOTAL	7	100%

Figura 7: Sueldos



Lectura Interpretativa: En esta pregunta indicamos que el 100% de los ex trabajadores recibían sus sueldos semanales por disposición del propietario, debido a que los trabajos realizados por el taller cubrían únicamente los gastos de sueldos.

8. -¿Los aspectos de la competencia que afectó al negocio fueron:

Cuadro 10: Aspectos que influyo al negocio

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Calidad de servicio	0	0
Costos	4	57,14%
Maq. Tecnificadas	3	48,85%
TOTAL	7	100%

8. ¿Los aspectos de la competencia que afectó al negocio fueron?

57,14%

48,85%

0,4

0,3

0,2

0,1

0

Calidad de servicio

Costos

Mag. Tecnificadas

Figura 8: Aspectos que influyo al negocio

Lectura Interpretativa: Por medio de la encuesta se puede observar que el 57,14% de los ex trabajadores piensan que afecto al negocio los costos porque la competencia tenía costos mas bajos, y el 48,85% de los ex trabajadores piensa que afecto al negocio, las maquinarias tecnificadas que la competencia tenía, con estas maquinarias se podían realizar los trabajos mas rápidos y con mejor acabado.

9. Según su criterio, el cierre del Taller Mecánico de Torno Silva provocó:

Cuadro 11: Consecuencias por el cierre del taller

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Aumento de desempleo	7	100%
Desequilibrio Comercial	0	0
TOTAL	7	100%

Figura 9: Consecuencias por el cierre del taller



Lectura Interpretativa: En esta pregunta podemos acotar que el 100% de los ex trabajadores afirman que el cierre del negocio provoco un aumento de desempleo en el mercado porque se cerraron 8 plazas de trabajo que brindaba el taller. Porque en ese momento ellos no contaban con otro trabajo y esto afecto a la economía de sus hogares.

10.En caso de reapertura del Taller Mecánico de Torno Silva lo considera:

Cuadro 12: Re apertura del taller

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Muy Oportuno	2	28,57%
Oportuno	3	42,86%
Indiferente	2	28,57%
TOTAL	7	100%

10. ¿En caso de Reapertura del Taller de Mecanica de Torno Silva lo considera? 50,00% 42,86% 45,00% 40,00% 35.00% 28,57% 28,57% 30,00% 25,00% 20,00% 15.00% 10,00% 5,00% 0,00%

Oportuno

Indiferente

Figura 10: Re-apertura del taller

Lectura Interpretativa: Por medio de la encuesta se puede indicar que el 42.86% de los ex trabajadores afirman que la reapertura del taller seria oportuna porque así se podrían contar con una plaza de trabajo para todas las personas especializadas en esta rama y que necesiten de un empleo. Mientras que el otro 28.57 % de los ex trabajadores indico que era muy oportuna e indiferente la reapertura del taller.

Muy Oportuno

4.3 RESULTADOS

Con la encuesta realizada se determino que el cierre del taller fue ocasionado por la competencia que ofreció productos y servicios con precios más bajos, al poseer una tecnología que le permitió producir más y abaratar costos; además el control administrativo era deficiente debido a los pocos conocimientos del propietario, no contaba con una estructura organizacional, diseño de cargos, sistemas tecnológicos y no contaba con capital suficiente para cubrir todos los gastos que demandaba el negocio.

La propuesta que se plantea en este proyecto dará mayores beneficios al propietario, a los futuros empleados y a los jóvenes estudiantes, debido a que brindara nuevas oportunidades de trabajo y capacitación.

Es importante dar a conocer a los jóvenes sobre los beneficios que pueden obtener por medio de las prácticas y el conocimiento que el propietario

impartirá mejorando así el nivel económico tanto de los empleados como de los estudiantes.

4.4 VERIFICACION DE HIPOTESIS

Cuadro 13: Verificación de hipótesis

HIPÓTESIS	VERIFICACIÓN
El ingreso de nuevos competidores en el mercado, que poseían mayor inversión y establecían precios inferiores fue la principal causa del cierre del Taller Mecánico de Torno Silva localizado en el Cantón Milagro.	Esta hipótesis ha sido verificada con la entrevista realizada al propietario donde manifiesta que la competencia incrementó, había nuevos talleres donde los costos de los trabajos eran bajos y con maquinaria de mejor tecnología.
La falta de capacidad y experiencia administrativa por parte del Sr. Silva Muñoz contribuyeron en el cierre del taller de Mecánica (torno).	Con la sexta y octava pregunta se verifica esta hipótesis sobre el bajo nivel de conocimientos administrativos que presenta el propietario del taller y los costos bajos que ofrecía la competencia.
La tecnología influyó en el desarrollo de las actividades del taller de Mecánica (torno) Silva.	Se verifica con la cuarta pregunta, obteniendo un porcentaje del 100% en donde los empleados indican que las maquinarias que operaban eran manuales, debido a que el propietario no tenía conocimientos tecnológicos.
El capital por parte del propietario del taller incidió en la rentabilidad del negocio.	Esta hipótesis ha sido verificada con la entrevista realizada al propietario donde manifiesta que inicio su negocio con capital propio y posteriormente lo incremento con un premio que se ganó en la Lotería Nacional, a pesar de los buenos ingresos que tuvo los primeros años no los invirtió en el negocio porque los utilizaba en la crianza y educación de sus hijos
El incumplimiento de los pagos por parte de los clientes afecto las actividades del negocio.	Esta ultima hipótesis se verifica con la entrevista realizada al propietario del taller en la cual manifiesta que las empresas a las cuales les otorgaba crédito se retazaban dos o tres meses posterior a la fecha de pago lo cual afectaba para comprar material y realizar nuevos trabajos.

Fuente: Elaboración propia

CAPITULO V PROPUESTA

5.1 TEMA

Lineamientos Administrativos y Financieros para la reapertura del Taller Mecánico de Torno Silva del Cantón Milagro.

5.2 FUNDAMENTACION

Al abrir un negocio, sobre todo si es por segunda ocasión se requiere de un estudio del mercado y los factores que influyen en él; un análisis de la interactividad o competitividad del sector industrial; una reorganización estructural y de estrategias de marketing que deberán potenciar al negocio en el mercado; así como una proyección financiera que especifique el nivel de rentabilidad a alcanzar.

Administración

La administración se define como el proceso de diseñar y mantener un ambiente en el que las personas trabajando en grupo alcance con eficiencia metas seleccionadas. Esta se aplica a todo tipo de organizaciones bien sean pequeñas o grandes empresas lucrativas y no lucrativas, a las industrias manufactureras y a las de servicio.

En fin la administración consiste en darle forma, de manera consistente y constante a las organizaciones. Todas las organizaciones cuentan con personas que tienen el encargo de servirle para alcanzar sus metas.

Objetivos de la Administración

1. Alcanzar en forma eficiente y eficaz los objetivos de un organismo social

- 2. Permitirle a la empresa tener una perspectiva más amplia del medio en el cual se desarrolla.
- 3. Asegurar que la empresa produzca o preste sus servicios.

Importancia de la Administración

La administración busca el logro de objetivos a través de las personas, mediante técnicas dentro de una organización. Ella es el subsistema clave dentro de un sistema organizacional. Comprende a toda organización y es fuerza vital que enlaza todos los demás subsistemas.

Dentro de la administración encontramos:

- Coordinación de recursos humanos, materiales y financieros para el logro efectivo y eficiente de los objetivos organizacionales.
- Relación de la organización con su ambiente externo y respuestas a las necesidades de la sociedad.
- Desempeño de ciertas funciones especificas como determinar objetivos, planear, asignar recursos, instrumentar, etc.
- > Desempeño de varios roles interpersonales, de información y decisión.

Las organizaciones y los individuos continuamente toman decisiones adaptativas con objeto de mantener en equilibrio dinámico con su medio. Para el proceso de toma de decisiones el flujo de información es esencial. Dicho proceso implica el conocimiento de pasado, estimaciones a futuro y la retroalimentación periódica relacionada con la actividad actual. La tarea de la administración es instrumentar este sistema de información-decisión para coordinar los esfuerzos y mantener un equilibrio dinámico.

Elementos de la Administración

Eficiencia.- es la capacidad de reducir al mínimo la cantidad de recursos usados para alcanzar los objetivos o fines de la organización, es decir, hacer correctamente las cosas. Es un concepto que se refiere a " insumo-productos". Se puede hacer aumento de la eficiencia cuando:

Logramos incrementar la cantidad de producto obtenidos manteniendo constante el volumen de recursos empleados. Mantenemos constante la cantidad de productos obtenidos disminuyendo la cantidad de recurso empleado.

Eficacia.-es la capacidad para determinar los objetivos apropiados, es decir, cuando se consiguen las metas que se habían definido.

Productividad.- es la relación resultado (producto) e insumo dentro de un periodo con la debida consideración de la calidad.¹⁵

Administradores.- son personas que se dedican al diseño de planeación, organización, dirección y control de todos los recursos que interactúan en la organización como tal, la ejecución, de los planes y proyectos, la administración del talento humano, evaluación de su desempeño así como los instrumentos correctivos, de reorientación y reingeniería de los procesos para optimizar el uso de los recursos de operación de las organizaciones que tiene a cargo. ¹⁶

Esto significa, que el administrador tiene a cargo el proceso de planeación, tanto desde el punto de vista financiero, como la cobertura de las áreas de mercadeo, ventas, contabilidad, producción, abastecimiento y distribución. A su vez, se encarga de la organización de los recursos, de modo que se dé una sana aplicación de los mismos de cara a la optimización y máximo aprovechamiento, evitando así la duplicidad y los vicios que de esta pueden derivarse.

La tarea de supervisar la ejecución de las acciones, y de la innovación en los procesos, producto de un análisis metódico del quehacer de la organización es la clave de éxito de un administrador, independientemente de la organización en que se encuentre laborando.

El control y todos los instrumentos que de éste se derivan constituyen la principal fuente de tareas para el administrador, ya que proporciona los

_

¹⁵ http://www.monografias.com/trabajos14/administracion-

¹⁶ empresas/administracion-empresas.shtml

insumos necesarios para lograr un sano aprovechamiento de los recursos, y medidas correctivas para encausar ese aprovechamiento de recursos por la vía indicada.

El seguimiento y la reingeniería de procesos constituyen dos actividades fundamentales para la maximización de los recursos de las organizaciones que dirige. El administrador juega un papel preponderante en estos procesos por cuanto constituye el inspirador y máximo promotor de los procesos de reingeniería de las organizaciones modernas. Este proceso constituye el mejor método para adecuar a las organizaciones de hoy a los constantes cambios del medio, e impide que las organizaciones se aniquilen o se vuelvan obsoletas.

El Administrador está dedicado al desarrollo, evaluación, distribución y control, mejoramiento y optimización, planeamiento, diseño e implementación de sistemas económicos y administrativos, aplicados al proceso administrativo de las organizaciones, desde un punto de vista científico, económico, social y cultural.

Deberá ser competente en la dirección de organizaciones, sean estas lucrativas o no, consiente de las necesidades de los consumidores, de las demandas de la sociedad a la que entrega sus productos o servicios, atento a las oportunidades que arroja el entorno, creativo en la formulación de estrategias de desarrollo empresarial.¹⁷

Como administrar un negocio con éxito

Se debe considerar los siguientes aspectos para el buen funcionamiento de un negocio:

Control de ventas.- llevar un registro de los productos vendidos al final del día, y al final del mes ver el total de ventas por producto. Esto nos indica cual es el

¹⁷ http://eddson1964.wordpress.com/2009/04/05/politica/

producto más vendido y nos ayudará a llevar la relación entre ventas, costos y utilidad.

Control de inventarios.- En la mayoría de los negocios donde se venden productos tangibles, se requiere llevar un control de inventarios, es decir, la cantidad de producto que tiene en su almacén y a la venta al público.

Control de costos.- Dada la complejidad de los negocios, no basta con la formula "Precio – Costo del proveedor = Utilidades". Hay muchos otros costos a considerar, divididos en:

- Costos fijos vs. variables: Los costos fijos son aquellos que no dependen de las ventas, como la renta, sueldos o pagos de servicios. Los costos variables dependen del producto vendido, por ejemplo la materia prima, los insumos usados, etc.
- Costos directos vs. indirectos: los costos directos son los costos más obvios, como el costo de 1 unidad por el proveedor. Sin embargo, hay gastos ocultos llamados costos indirectos. Estos son por ejemplo, el gasto de gasolina para ir a recoger el producto, el transporte, el desgaste de las maquinas, etc.

Control de efectivo.- una razón por la que los negocios fracasan en la falta de control del efectivo circulante, que necesitan cada día para hacer transacciones con los clientes, pagar a proveedores, pagar deudas como servicios, renta, etc.

Es diferente el control del efectivo con el control de ventas, porque en caso de dar fiado, dar crédito, o problemas con la transacción, la venta no refleja el dinero real en caja.

Para ello, es necesario llevar un registro diario del dinero físico que entra vs. El dinero que sale.

Control de deudas.- Un aspecto poco comentado en Administración es el control de las deudas de corto y largo plazo.

Esto es, tener información de las deudas que tenemos que pagar, como son sueldos, salarios, renta, pago de servicios, créditos, pago de proveedores, etc., separado de las ventas.

Al separar este aspecto de las ventas, podemos determinar cuánto tenemos que vender al mes para satisfacer estas deudas.

Esto también es llamado punto de equilibrio, donde no ganamos pero tampoco perdemos.18

Matriz FODA

Según Roberto Dvoskin en su obra manifiesta que "la matriz FODA permite relacionar las fortalezas y las debilidades de la empresa con las oportunidades y amenazas del ambiente, con el objetivo de elaborar un diagnostico que ubique a la organización en una de las cuatro posiciones posibles:

- > Una empresa débil en un ambiente positivo, de oportunidades.
- Una empresa fuerte en un ambiente positivo, de oportunidades.
- Una empresa fuerte en un ambiente negativo, de amenazas.
- Una empresa débil en un ambiente negativo, de amenazas."

Según Adalberto Zambrano en su obra manifiesta que "el análisis FODA permite entender mejor cuales son los factores internos o endógenos y los externos o exógenos, que influyen favorablemente en el desempeño de las organizaciones y que condicionan la posibilidad de realizar la misión, la visión, los objetivos estratégicos y las metas de dichas instituciones" 1920

_

¹⁸ http://www.100negocios.com/administrar-un-negocio-pequeno

¹⁹ FUNDAMENTOS DE MARKETING: TEORIA Y EXPERIENCIA, Roberto Dvoskin, Pag.178-179, 1ra edición Buenos Aires, Ediciones Granica 2004.

²⁰ PLANIFICACION ESTRATEGICA, Adalberto Zambrano Barrios, Pag.85, Publicaciones UCAB-2006

Las 5 Fuerzas de Porter

Según Fred David en su obra manifiesta que "el modelo de las cinco fuerzas de competencia es un método de análisis muy utilizado para formular estrategias en muchas industrias. La intensidad de la competencia entre las empresas varia en gran mediad en función de las industrias.

Formulación de la estrategia

- Rivalidad entre empresas competidoras.
- Entrada potencial de nuevos competidores.
- > Desarrollo potencial de productos sustitutos.
- Poder de negociación de los proveedores.
- Poder de negociación de los consumidores.

Rivalidad entre empresas competidoras.- las estrategias que sigue una empresa tienen éxito solo en la medida que proporcionen una ventaja competitiva sobre las estrategias que aplican las empresas rivales.

Entrada potencial de nuevos competidores.- siempre que empresas nuevas ingresan con facilidad a una industria en particular, la intensidad de la competencia entre las empresas aumenta; entre las barreras de ingreso están la necesidad de lograr economías de escala con rapidez, la necesidad de obtener conocimiento especializado y tecnológicos, la falta de experiencia, la lealtad firme de los clientes, las fuertes preferencias de marca, requerimiento de gran capital, falta de canales de distribución adecuados, políticas reguladoras gubernamentales, los aranceles, la falta de acceso a materia prima, la posesión de patentes, las ubicaciones poco atractivas, los ataques de empresas arraigadas y la saturación potencial del mercado.

Desarrollo potencial de productos sustitutos.- en muchas industrias, las empresas compiten de cerca con los fabricantes de productos sustitutos de otras industrias. La fortaleza competitiva de los productos sustitutos se mide mejor por los avances que estos obtienen en la participación en el mercado, así como por los planes que tienen las empresas para aumentar su capacidad y penetración en el mercado.

Poder de negociación de los proveedores.- afecta la intensidad de la competencia en una industria, sobre todo cuando existen muchos proveedores, cuando solo hay algunas materias primas sustitutas adecuadas o cuando el costo de cambiar las materias primas es demasiado alto.

Poder de negociación de los consumidores.- cuando los clientes están concentrados en un lugar, son muchos o compran por volumen, su poder de negociación representa una fuerza importante que afecta la intensidad de la competencia en una industria."²¹

Estructura Organizacional

Según Guillermo Guerra en su obra manifiesta que "la estructura organizacional se refiere a la forma en que se dividen, agrupan y coordinan las actividades de la empresa, en cuanto a las relaciones entre los gerentes, entre los gerentes y los empleados y entre estos últimos entre si".

Marketing Mix

Editorial Agroamerica-2002.

Según Imma Rodríguez en su obra manifiesta que "es el conjunto de herramientas controlables e interrelacionadas de que disponen los responsables de marketing para satisfacer las necesidades del mercado y, a la vez, conseguir los objetivos de la organización".

En esta misma obra se habla de las 4ps de marketing son: producto, precio, distribución y promoción.

El producto.- es el instrumento de marketing del que dispone la empresa para satisfacer las necesidades del consumidor.

El precio.- es el único elemento del marketing mix que aporta ingresos a la empresa.²²

Editorial PEARSON EDUCACION Mexico-2003.

22 EL AGRONEGOCIO Y LA EMPRESA AGROPECUARIA FRENTE AL SIGLO XXI, Guillermo Guerra, Pag.316,

²¹ CONCEPTOS DE ADMINISTRACION ESTRATEGICA, Fred R. David, Pag.98-100-101, Novena Edición, Editorial PEARSON EDUCACION Mexico-2003.

La distribución.- engloba todas las actividades que posibilitan el flujo de productos desde la empresa que los fabrica o produce hasta el consumidor final.

La promoción.- engloba las actividades mediante las cuales la empresa informa de que el producto existe, así como de sus características y de los beneficios que se derivan de su consumo". ²³

5.3 JUSTIFICACION

La propuesta planteada busca ayudar al propietario del taller a reabrir su negocio teniendo como punto favorable el valor agregado que se le quiere dar al mismo; es decir, el taller dará todas las facilidades posibles a cada una de las personas y estudiantes que deseen realizar sus pasantías.

Dada la situación actual del Taller Mecánica de Torno Silva, se ha identificado que hay una oportunidad de reapertura del negocio, para lo cual nos encontramos preparadas para poner en práctica nuestros conocimientos adquiridos durante toda la carrera debido a que el negocio necesitará de una buena administración que ayuden al funcionamiento del mismo.

Consideramos que la propuesta es importante debido al gran interés, empeño y compromiso que tiene el propietario en ayudar a los jóvenes milagreños y en generar fuentes de trabajo.

Con la reapertura del taller se pretende incentivar el intercambio económico mediante la contratación de bienes y servicios a los diferentes proveedores de preferencia locales y de esta manera contribuir a la mejora y desarrollo de la economía local y por consiguiente en la calidad de vida de los habitantes del cantón.

56

²³ PRINCIPIOS Y ESTRATEGIAS DE MARKETING, Imma Rodríguez Ardura, Pag.69-70 y 71, 1ra Edición, Editorial UOC, Barcelona-2006

5.4 OBJETIVOS

5.4.1 Objetivo general de la propuesta

Reabrir el Taller Mecánica de Torno Silva, implementando estrategias administrativas y financieras para retomar participación en el mercado y contribuir al desarrollo socio económico del Cantón Milagro.

5.4.2 Objetivos especifico de la propuesta

- Delimitar los trámites y requerimientos necesarios parar la obtención de los permisos legales para la reapertura del taller.
- Readecuar el sitio donde funcionara nuevamente el taller de manera que se pueda desarrollar los diferentes trabajos y servicios.
- Establecer el perfil y las características del personal administrativo y obrero que estarán a cargo de las labores del taller.
- Iniciar las gestiones adecuadas para la adquisición de los materiales y equipos necesarios para desarrollar las diferentes actividades del taller.
- ➤ Elaborar un plan estratégico para comercializar el servicio y lograr captar potenciales clientes.

5.5 UBICACIÓN

El taller se encontrará ubicada en el país Ecuador, provincia del Guayas, Cantón Milagro, calles Calderón y Bolívar (antiguo local). Teniendo como características más relevantes, su amplio tamaño. Mantendrá la misma razón social "Taller de Mecánica Silva" y seguirá siendo una empresa familiar.

Miguel Letamendi 12 de Febrero Diego de Almagro Diego de Almagro ego de Almagro Escuela Guavaguil Simon Bolivar Guayaqui Guayaqui 9 de Octurbe Simon Laboratorio Pazmiño 10 de Agosto Dr.Gabriel Garcia Moreno Dr.Gabriel Garcia Moreno Dr. Parque de ę

Figura 11: Croquis; ubicación del taller.

5.6 FACTIBILIDAD

Factibilidad Legal

Permiso de dirección de higiene municipal

Para acceder a este permiso los empleados de la empresa, sin excepción alguna, deberán someterse a exámenes médicos para comprobar su estado de salud, más aun al tratarse de una empresa que provee a sus clientes productos consumo masivo y de primera necesidad. Además se deberá presentar la siguiente documentación:

- > Especie de habilitación y funcionamiento.
- > RUC.
- Copia de cedula del representante legal.
- Copia de papeleta de votación del representante legal.
- Certificado de salud por cada uno de los empleados de la empresa.

Permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos.

Permiso que es emitido por el benemérito cuerpo de bomberos del cantón. Después que un grupo encargado haya inspeccionado las instalaciones, y revisado que se cuenta los recursos necesarios para prevenir y contrarrestar

cualquier tipo de incendio que se presente.

Factibilidad Presupuestaria

Para reaperturar el negocio el propietario contará con créditos financiados por

instituciones bancarias y del estado.

Factibilidad Socio-Económica

En lo social el negocio generará fuentes de empleo y aporte a la comunidad.

El negocio generará ingresos económicos al Cantón Milagro debido a las

nuevas plazas de trabajo que se abrirán.

5.7 DESCRIPCION DE LA PROPUESTA

5.7.1 Filosofía Corporativa

Nombre de la empresa: Taller Mecánico de Torno Silva

Razón social: SILVA MUÑOZ ELIAS

Misión:

Elaborar piezas de metal que cumplan con los estándares de calidad exigidos

en el mercado, satisfaciendo de manera permanente y mejor que nuestros

competidores las necesidades cambiantes de nuestros clientes.

Visión:

Ser altamente competitivos y reconocidos por nuestros proveedores, clientes y

competidores como el taller de torno más profesional, eficiente y rentable del

cantón.

Valores:

Calidad: En todos los productos y servicios que se ofrece al público.

Puntualidad: En la entrega de las obras a nuestros clientes, y con nosotros

mismos.

59

Innovación: Brindar un valor agregado a nuestro trabajo.

Constante desarrollo: Luchar por superarse, estar siempre actualizados.

Responsabilidad: En realizar con eficiencia y calidad nuestro trabajo, cumplir

lo pactado con nuestros clientes y proveedores.

Competitividad: Ser el mejor en el mercado.

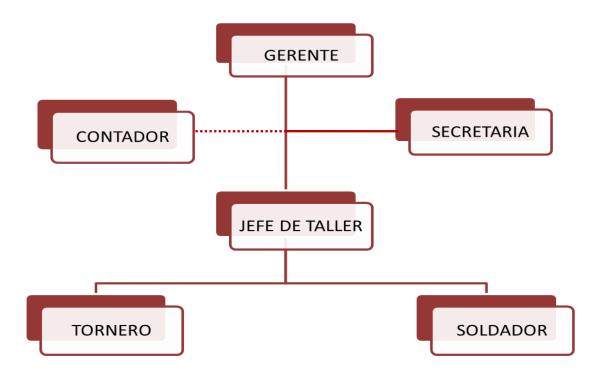
Lealtad.- Que exista compromiso de los empleados hacia la empresa.

Compromiso: Con nuestros clientes, al brindarles un servicio de calidad.

5.7.2 Estructura Orgánico-Funcional

5.7.2.1 Organigrama

Figura 12: Organigrama del taller



5.7.2.2 Manual de funciones de los principales cargos

Cuadro 14: Descripción del puesto- Gerente

Descripción del puesto

NOMBRE: Gerente
SE REPORTA A: Ninguno

SUPERVISA A: Secretaria, Jefe de Taller

AREA: Administrativa

Función general

Representar en todo los ámbitos legales al taller y hacer cumplir los objetivos y políticas establecidos.

Funciones específicas

Planeamiento estratégico de actividades

Representación legal de la empresa

Dirigir las actividades

Aprobación de presupuestos e inversiones

Inteligencia para resolver problemas que se presenten.

Realizar negociaciones directas con los proveedores

Perfil

Edad de 30 a 45 años

Sexo masculino

Estado civil indistinto

Titulo: Estudios profesionales en Ingeniería Industrial.

Experiencia en las actividades del puesto 3 años

Conocimientos administrativos

Actitud de Líder

Don de mando

Iniciativa propia

Capacidad de toma de decisiones

Cuadro 15: Descripción del puesto- Secretaria

Descripción del puesto

NOMBRE: Secretaria
SE REPORTA A: Gerente
SUPERVISA A: Ninguno
AREA: Administrativa

Función general

Brindar a su jefe un apoyo incondicional con las tareas establecidas, además de acompañar en la vigilancia de los procesos a seguir dentro del taller.

Funciones específicas

Ser puntual en todas sus actividades.

Reclutar las solicitudes de servicios por parte de los clientes.

Hacer una evaluación periódica de los proveedores para verificar el cumplimiento y servicios de éstos.

Recibir e informar al gerente sobre asuntos que tenga que ver con el taller.

Mantener discreción sobre todo lo que respecta al taller.

Evitar hacer comentarios innecesarios sobre cualquier trabajador del taller.

Hacer y recibir llamadas telefónicas para mantener informado al jefe de los compromisos y demás asuntos.

Obedecer y realizar instrucciones que te sean asignadas por su jefe.

Mejora y aprendizaje continúo.

Perfil

Edad de 22 a 30 años

Sexo femenino

Estado civil indistinto

Titulo: Estudios profesionales en Secretariado y Administración

Experiencia en las actividades del puesto 2 años

Buena presencia

Excelente redacción y ortografía.

Facilidad de expresión verbal y escrita.

Dominio de Windows, Microsoft Office, Internet

Buenas relaciones interpersonales.

Iniciativa propia

Cuadro 16: Descripción del puesto- Jefe de Taller

Descripción del puesto

NOMBRE: Jefe de Taller

SE REPORTA A: Gerente

SUPERVISA A: Tornero y Soldador

AREA: Talleres

Función general

Dirigir el funcionamiento del taller para la ejecución de las actividades productivas, coordinando y distribuyendo el trabajo a realizar en el taller de acuerdo a lo planificado, instruyendo al personal para su ejecución y verificando la calidad de los trabajos, a fin de satisfacer los requerimientos de los clientes.

Funciones específicas

Dirige, coordina y controla las acciones necesarias en el taller

Elabora y autoriza requisiciones de materiales

Coordina la ejecución de las órdenes de trabajo

Suministra al personal a su cargo los materiales y equipos de trabajo

Lleva registro y control de los trabajos realizados

Asigna las actividades del personal a su cargo

Evalúa el personal a su cargo

Elabora informes periódicos de las actividades realizadas

Perfil

Edad de 28 a 45 años

Sexo masculino

Estado civil indistinto

Titulo: Estudios profesionales en Ingeniería Industrial

Experiencia en las actividades del puesto 2 años

Buenas relaciones interpersonales.

Iniciativa propia

Manejo de Office a nivel intermedio

Cuadro 17: Descripción del puesto-Tornero

Descripción del puesto

NOMBRE: Tornero

SE REPORTA A: Jefe de Taller

SUPERVISA A: Ninguna
AREA: Talleres

Función general

Fabricar piezas mecánicas, mediante el uso de máquina fresadora, tornos y limadoras, para garantizar el óptimo funcionamiento de las piezas requeridas por los clientes.

Funciones específicas

Lee e interpreta ilustraciones, diseños, diagramas, croquis y planos.

Rectificar piezas

Realiza el mantenimiento y reparación de las máquinas.,

Pule, taladra, ajusta y da forma a piezas en diferentes tipos de materiales.

Hace orificios y canales en el material según lo requiere el caso.

Efectúa trabajos de fresado.

Elabora reportes periódicos de las tareas asignadas.

Mantiene limpio y en orden equipos y sitio de trabajo.

Cumple con las normas y procedimientos de seguridad

Perfil

Edad de 19 a 30 años

Sexo masculino

Estado civil indistinto

Titulo: Bachiller o profesional en carreras afines.

Experiencia en las actividades del puesto 1 año

Principios fundamentales para operar máquinas fresadora y/o tornos

Tener capacidad de interpretar planos, línea, simbologías

Ser responsable

Cuadro 18: Descripción del puesto- Soldador

Descripción del puesto

NOMBRE: Soldador

SE REPORTA A: Jefe de Taller

SUPERVISA A: Ninguna AREA: Talleres

Función general

Construir piezas y objetos de metal, utilizando diseños, instrumentos y maquinarias de herrería/soldadura, a fin de contribuir al mantenimiento de la estructura física del taller.

Funciones específicas

Organizar las tareas previas para el proceso de soldadura y/o corte de materiales

Preparar y operar equipos para realizar uniones soldadas y corte de materiales Corta y recorta, da forma, dobla, calienta y taladra láminas de metal y/o tubos Selecciona ángulos, platinas, tubos y casillas de hierro para utilizarlo como material y piezas de soldadura.

Perfil

Edad de 19 a 30 años

Sexo masculino

Estado civil indistinto

Titulo: Bachiller o profesional en carreras afines.

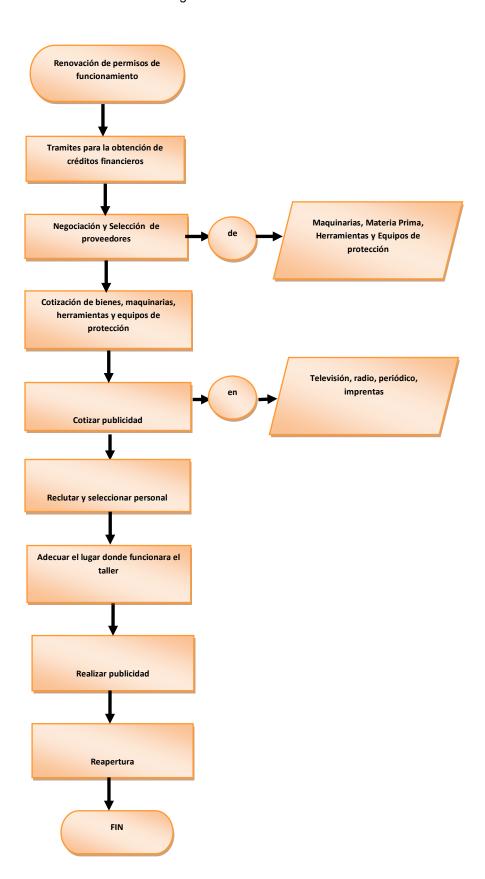
Experiencia en las actividades del puesto 1 año

Tener capacidad de interpretar planos, línea, simbologías

Ser responsable

5.7.2.3 Actividades

Figura 13: Actividades del taller



5.7.2.4 Políticas del taller

- La hora de ingreso es a las 08:00 a.m. y la hora de salidas es a las 18:00 p.m. de lunes a viernes, el sábado hasta las 12:00, si el caso lo amerita se laborara horas extras.
- Al momento de realizar las actividades los obreros deben usar el traje de protección adecuado.
- Los obreros deberá cumplir con cada una de las indicaciones dadas para realizar el trabajo.
- Capacitación interna del personal cada tres meses.
- Realizar una reunión mensual con los empleados para atender todas sus inquietudes la cual tendrá una duración de 30 minutos.
- Los contratos para los empleados serán por un periodo anual con opción a renovación.
- Los pagos a los obreros se los realizara quincenalmente
- Cada obrero se responsabilizará por las herramientas que soliciten en bodega.
- > Si tarda un día será multado con el 15% del sueldo del día

5.7.3 Análisis FODA

Cuadro 19: Análisis FODA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
A I N A T L E S N S O	 Ubicación del negocio Trabajos garantizados Mano de obra calificada Experiencia en el mercado 	 Los ingresos obtenidos no son reinvertidos en el negocio. Carencia de procesos administrativos Carencia de instructivos para el reclutamiento del personal No contar con recursos económicos propios
	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
A E N X T L I R N S O	 Accesibilidad a créditos financieros de la banca privada y del gobierno Incremento de la demanda Cursos de capacitación profesional ofrecidos por instituciones del Estado. Exoneraciones e Incentivos del Código de la Producción. 	 Incrementos de aranceles Nuevos competidores en el mercado Crisis económica Desastres naturales

Estrategia FO-FA-DO-DA

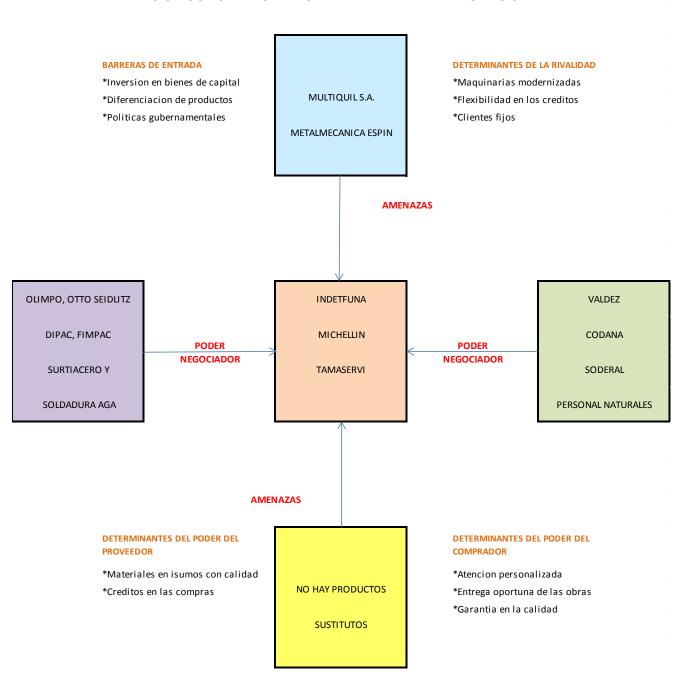
Cuadro 20: Estrategias FO-FA-DO-DA

	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
ESTRATEGIA FO-FA-DO-DA	 Accesibilidad a créditos financieros de la banca privada y del gobierno Incremento de la demanda. Contar con cursos de capacitación profesional ofrecidos por instituciones del estado. Exoneraciones e incentivos del Código de la Producción. 	 Incrementos de aranceles Nuevos competidores en el mercado Crisis económica Desastres naturales
FORTALEZAS	FO	FA
 Ubicación del negocio Trabajos garantizados Mano de obra calificada Experiencia en el mercado 	 Aprovechar la mano de obra calificada para así satisfacer la demanda de los clientes. (F3, O2) Fortalecer los conocimientos de los profesionales aprovechando los cursos de capacitación ofrecidos por el Estado. (F2, O3) 	 Aprovechar la experiencia en el mercado para evitar el ingreso de nuevos competidores. (F4, A2) Aprovechar la mano de obra calificada para optimizar la materia prima evitando compras que gravan aranceles.(F3,A1)
DEBILIDADES	DO	DA
Carencia de capacitación del propietario Carencia de procesos administrativos Falta de instructivos para el reclutamiento del personal No contar con recursos económicos propios	 Aprovechar la accesibilidad a créditos financieros y gubernamental para no invertir los pocos recursos con que cuenta el propietario.(O1,D4) Contar con una preparación profesional ayuda a minimizar la falta de capacitación del propietario y a obtener conocimientos administrativos. (O3,D2) 	 Por no contar con recursos propios, se debe lograr obtener créditos financieros y así minimizar el impacto de la crisis económica.(D4,A3) Por la falta de procesos administrativos, el propietario deberá capacitarse para poder enfrentar a los nuevos competidores. (D2,A2)

5.7.4 Las 5 Fuerzas de Porter

Figura 14: Las 5 fuerzas de Porter

LAS CINCO FUERZAS DE PORTER DEL TALLER DE TORNO SILVA



5.7.5 Estrategias de Marketing Mix

5.7.5.1 Estrategia de Producto

Nombre de la empresa: Taller Mecánico de Torno Silva

Slogan: Mantenimiento y servicio.

Logotipo:

Figura 15: Logotipo Taller de Mecánica Silva.



Productos que ofrece.- el Taller Mecánico de Torno Silva ofrecerá los siguientes servicios y productos:

Servicio de Torno.- consiste en la transformación de un sólido indefinido a fin de obtener una pieza geométrica definida ya sea de superficies cilíndricas, planas, cónicas, esféricas, perfiladas y roscadas.

Figura 16: Servicio de Torno.





Servicio de Fresado.- consiste en darle a las piezas un forma más compleja, es decir realizarle a las piezas, ranuras, orificios, dientes.

Figura 17: Servicio de Fresado.





Servicio de soldadura.- Consiste en realizar uniones en las que el material de aportación tiene menor punto de fusión (y distintas características químico-físicas) que el material base, realizándose la unión soldada sin fusión del material base y mediante la fusión del material de aportación que se distribuye entre las superficies de la unión, muy próximas entre sí por acción capilar.

Figura 18: Servicio de Soldadura.





Reparación de bombas.- consiste en la reparación, mantenimiento y embobinado de bombas de agua e hidráulicas.

Figura 19: Reparación de bombas.





5.7.5.2 Estrategias de Precios

Los precios que ofrecerá el Taller Mecánico de Torno Silva por cada uno de los servicios serán accesibles y cómodos para los clientes y posibles clientes, los cuales podrán contar con proformas en relación al trabajo que requieran.

Se ingresara con una estrategia de penetración (precio mas bajo que la competencia), esto ayudara a ganar clientes.

Cuadro 21: Estrategias de precios

PRODUCTO/SERVICIO	VALOR
Servicio de Torno	10 a 200
Servicio de Fresado	10 a 100
Servicio de Soldadura	10 a 100
Servicio de enderezada	10 a 500
Fabricación de piezas para maquinarias	100 a 1000
Reparación de bombas	350 a 2500

Fuente: Elaboración propia Autores: Anita y Liliana

Políticas de crédito

- ➤ El taller para otorgar un crédito a sus clientes analizara primero su historia crediticia para cerciorarse así de que el cliente no se encuentre en central de riesgo.
- El plazo del crédito que el taller otorgara a las personas jurídicas será de 30 dias habiles a partir del pedido del bien o servicio.
- Para las personas naturales y jurídicas cuya obra este valorada entre los \$500.00 y \$1,000.00 tendrán que cancelar el 25% de anticipo y el saldo al entregar la obra.
- ➤ Para las personas naturales y jurídicas cuya obra supere los \$1,000.00 tendrán que abonar el 50% de anticipo y el saldo al finalizar la obra.
- Los servicios menores de \$500.00 deberán ser cancelados en efectivo

tanto para personas naturales como juridica.

Política de descuentos

Para los antiguos clientes habrá un descuento del 15% en su primer trabajo, para los nuevos clientes un descuento del 10%.

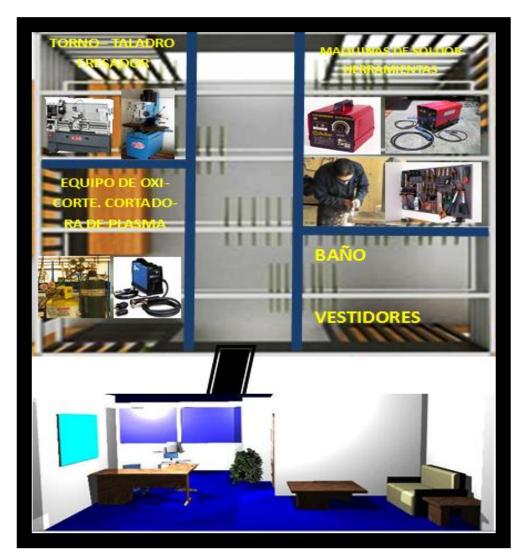
5.7.5.3 Estrategias de plaza

El taller está ubicado en un punto estratégico del cantón, de fácil acceso, cuenta con un amplio espacio para brindar comodidad a sus posibles clientes.

Canales de Distribución

El canal de distribución que se va a utilizar es un canal directo debido a que el taller ofrece sus servicios directamente a sus clientes para prevenir y minimizar riesgos.

Figura 20: Distribución del croquis.



5.7.5.4 Estrategias de Promoción

Estrategia de Reapertura

Invitar a los antiguos clientes, amigos a un coctel para hacerles conocer la reapertura del negocio, y los servicios que se van a ofrecer.

Publicidad

En todo negocio es necesaria la publicidad y en especial cuando recién se va a introducir al mercado o se va a reaperturar, es por eso que nos hemos enfocado en realizar publicidad en medios locales tales como: escrita, auditiva y televisiva.

La publicidad escrita se la realizara 4 veces al mes por medio del periódico local de mayor circulación "PRENSA LA VERDAD".

La publicidad auditiva se la realizara 2 veces por semana durante 1 mes por medio de la radio "VOZ DE MILAGRO".

La publicidad televisiva se la realizara 2 veces por semana durante 1 mes por medio del canal televisivo "TELE MILAGRO".

Otras estrategias que se utilizarán para promocionar al Taller de Mecánica (torno) Silva son las tarjetas de presentación y hojas volantes, lo cual facilitara ser conocido en el mercado.

Estrategias de publicidad

- Se enviaran correos electrónicos y a las redes sociales a las distintas empresas, indicando los diferentes trabajos y servicios con los que cuenta el taller, adjuntando el croquis de acceso al lugar, indicando el nombre del taller y del propietario así como sus números telefónicos para que lo puedan contactar.
- Se utilizara el marketing de boca en boca, solicitándole a las personas que nos visiten, nos recomienden a terceros
- Se repartirán hojas volantes a conductores de vehículos y maquinarias pesadas.

Figura 21: Tarjeta de Presentación.



Figura 22: Volantes.



Volantes

5.7.6 Recursos, Análisis Financiero

5.7.6.1 Recursos Materiales

Maquinarias

Torno, Fresadora, Soldadora, Maquina pulidora, Maquina Enderezadora

Materiales

Soldadura Tig, Hierro fundido

Herramientas

Taladros, Destornilladores, Brocas

5.7.6.2 Análisis Financiero

VARIABLES			
VARIABLES DE INGRESO	5%		
VARIABLES DE EGRESO	5%		

El negocio se proyectara a 5 años con una variación del 5% tanto para los ingresos como para los gastos.

Cuadro 22: Activos Fijos

TALLER MECANICO DE TORNO "SILVA" ACTIVOS FIJOS						
CANTIDAD	CANTIDAD DESCRIPCION C. UNITARIO					
	MUEBLES Y ENSERES					
2	ESCRITORIOS	155	310.00			
2	SILLAS EJECUTIVAS	50	100.00			
3	SILLAS DE ESPERA	35	105.00			
1	ARCHIVADOR	80	80.00			
	TOTAL DE MUEBLES Y ENSERES		595.00			
	EQUIPOS DE OFICINA					
1	CALCULADORA/SUMADORA	50	50.00			
1	TELEFONO	40	40.00			
	TOTAL DE EQUIPOS DE OFICINA		90.00			
	EQUIPOS DE COMPUTO					
1	COMPUTADORA COMPLETA	800	800.00			
1	LAPTO	600	600.00			
	TOTAL DE EQUIPOS DE COMPUTO		1,400.00			
	MAQUINAS Y EQUIPOS					
1	TORNO	12,000	12,000.00			
1	FRESADORA	6,000	6,000.00			
2	SOLDADORA	3,000	6,000.00			
2	HERRAMIENTAS ELECTRICAS MANUALES	2,000	4,000.00			
1	EQUIPO OXI-CORTE	580	580.00			
1	MAQUINA CORTADORA DE PLASMA	6,100	6,100.00			
1	HERRAMIENTAS MANUALES	8,000	8,000.00			
1	EQUIPO DE PROTECCION	500	500.00			
	TOTAL DE MAQUINAS Y EQUIPOS		43,180.00			
	TOTAL DE ACTIVOS		45,265.00			

El siguiente cuadro detalla cada uno de los activos necesarios para la reapertura del taller.

Cuadro 23: Depreciación de activos fijos

DEPRECIACION						
DESCRIPCION	VALOR DE ACTIVO	PORCENTAJE DE DEPRECIACION	DEPRECIACION MENSUAL	DEPRECIACION ANUAL		
MUEBLES Y ENSERES	595.00	10%	4.96	59.50		
EQUIPOS DE OFICINA	90.00	10%	0.75	9.00		
EQUIPOS DE COMPUTO	1,400.00	33.33%	38.89	466.62		
MAQUINAS Y EQUIPOS	43,180.00	10%	359.83	4,318.00		
TOTAL DE DEPRESIACION	45,265.00		404.43	4,853.12		

En este cuadro muestra las depreciaciones que tendrán nuestros activos fijos al final de su vida útil.

Cuadro 24: Inversión del Proyecto

INVERSION DEL PROYECTO			
EQUIPOS DE COMPUTO	1,400.00		
MUEBLES Y ENSERES	595.00		
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	43,180.00		
EQUIPOS DE OFICINA	90.00		
CAJA BANCO	500.00		
TOTAL DE LA INVERSION	45,765.00		

Fuente: Elaboración propia Autores: Anita y Liliana

En el cuadro se muestra un resumen de nuestros activos fijos, además de una caja-banco de \$500 la cual servirá para cubrir alguna necesidad o algún imprevisto que no hallan sido presupuestados.

El total de nuestra inversión es de \$45,765.00, valor que se encuentra dentro de los parámetros de inversión de las microempresas.

Cuadro 25: Financiación del Proyecto

FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO					
INVERSION TOTAL 100% 45,765.00					
FINANCIADO	53%	24,255.45			
APORTES PROPIOS 47% 21,509.9					

Cuadro 26: Tasa

TASA			
TASA ANUAL DE INTERES PRESTAMO	11.50%		

Fuente: Elaboración propia Autores: Anita y Liliana

Cuadro 27: Préstamo bancario

PRESTAMO BANCARIO				
Importe	VP=	24,255.45		
Cantidad de Cuotas	n =	60		
tasa de interés anual	i =	11.50%		
periodos en el año	m =	12.00		
Interes Mensual		0.0096		
Cuota de Pago o Anualidad	C/P =	404.26		

Fuente: Elaboración propia Autores: Anita y Liliana

El valor de nuestra inversión cuenta con un aporte propio del 47%; y el 53% financiado por una entidad bancaria del Estado.

El financiamiento del préstamo va a ser con una tasa de interés del 11.50%, y se cancelaran cuotas mensuales de \$404.26 por los 5 años del préstamo mas los respectivos intereses.

Cuadro 28: Tabla de amortización anual

TABLA DE AMORTIZACIÓN						
PERIODO	CAPITAL	INTERES	PAGO	SALDO		
0				24,255.45		
1	4,851.09	2,533.68	7,384.77	19,404.36		
2	4,851.09	1,975.81	6,826.90	14,553.27		
3	4,851.09	1,417.93	6,269.02	9,702.18		
4	4,851.09	860.06	5711.15	4,851.09		
5	4,851.09	302.18	5153.27	0.00		
	24,255.45	7,089.67	31,345.12			

Cuadro 29: Tabla de amortización mensual

TABLA DE AMORTIZACIÓN						
PERIODO	CAPITAL	INTERES	PAGO	SALDO		
				24,255.45		
1	404.26	232.45	636.71	23,851.19		
2	404.26	228.57	632.83	23,446.94		
3	404.26	224.70	628.96	23,042.68		
4	404.26	220.83	625.08	22,638.42		
5	404.26	216.95	621.21	22,234.16		
6	404.26	213.08	617.33	21,829.91		
7	404.26	209.20	613.46	21,425.65		
8	404.26	205.33	609.59	21,021.39		
9	404.26	201.45	605.71	20,617.13		
10	404.26	197.58	601.84	20,212.88		
11	404.26	193.71	597.96	19,808.62		
12	404.26	189.83	594.09	19,404.36		
1	4,851.09	2,533.68	7,384.77	19,404.36		

Cuadro 30: Detalle de Gastos

	TALLER MECANICO DE TORNO "SILVA"																
DETALLES DE GASTOS																	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO		SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1 GERENTE	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	7,200.00	7,560.00	7,938.00	8,334.90	8,751.65
1 SECRETARIA	292.00	292.00	292.00	292.00	292.00	292.00	292.00	292.00	292.00	292.00	292.00	292.00	3,504.00	3,679.20	3,863.16	4,056.32	4,259.13
1 JEFE DE TALLER	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	6,000.00	6,300.00	6,615.00	6,945.75	7,293.04
1 TORNERO	292.00	292.00	292.00	292.00	292.00	292.00	292.00	292.00	292.00	292.00	292.00	292.00	3,504.00	3,679.20	3,863.16	4,056.32	4,259.13
1 SOLDADOR	292.00	292.00	292.00	292.00	292.00	292.00	292.00	292.00	292.00	292.00	292.00	292.00	3,504.00	3,679.20	3,863.16	4,056.32	4,259.13
1 GONTADOR	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	1,440.00	1,512.00	1,587.60	1,666.98	1,750.33
TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS	2,096.00	2,096.00	2,096.00	2,096.00	2,096.00	2,096.00	2,096.00	2,096.00	2,096.00	2,096.00	2,096.00	2,096.00	25,152.00	26,409.60	27,730.08	29,116.58	30,572.41
CASTOS OFNERAL FO	FUEDO	FEDDEDO		ADDU	1111/0			100070	AEDTIELIDDE.	0.0711005	Newspa	DIGITABLE	1001	4000	4000	1001	1005
GASTOS GENERALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO		SEPTIEMBRE		-	-	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
AGUA	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	84.00	88.20	92.61	97.24	102.10
ENERGIA ELECTRICA	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	720.00	756.00	793.80	833.49	875.16
TELEFONO	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00 60.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	180.00	189.00	198.45	208.37	218.79
SERVICIO DE INTERNET UTILES DE OFICINA	60.00	60.00 40.00	60.00 40.00	60.00 40.00	60.00 40.00		60.00	60.00 40.00	60.00	60.00 40.00	60.00 40.00	60.00 40.00	720.00 480.00	756.00 504.00	793.80	833.49 555.66	875.16
ALQUILER	40.00 500.00	500.00		500.00	500.00	40.00 500.00	40.00	500.00	40.00 500.00	500.00	500.00	500.00		6.300.00	529.20		583.44 7.293.04
DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES	4.96	4.96	500.00 4.96		4.96	4.96	500.00	4.96	4.96	4.96		4.96	6,000.00 59.50	62.48	6,615.00 65.60	6,945.75	,
DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES DEPRECIACION DE EQUIPO DE COMPUTACION	38.89	38.89	38.89	4.96 38.89	38.89	38.89	4.96 38.89	38.89	38.89	38.89	4.96 38.89	38.89	466.62	489.95	514.45	68.88 209.98	72.32 220.48
DEPRECIACION DE EQUIPO DE OFICINA	0.75	0.75	0.75	0.75	0.75	0.75	0.75	0.75	0.75	0.75	0.75	0.75	9.00	9,45	9.92	10.42	10.94
DEPRECIACION DE MAQUINARIAS Y EQUIPOS	359.83	359.83	359.83	359.83	359.83	359.83	359.83	359.83	359.83	359.83	359.83	359.83	4.318.00	4.533.90	4.760.60	4.998.62	5.248.56
GASTOS DE CONSTITUCION	309.03	339.03	309.03	309.03	339.03	339.03	309.03	309.03	339.63	309.03	309.03	309.03	250.00	4,000.90	4,700.00	4,990.02	5,240.50
TOTAL DE GASTOS GENERALES	1.086.43	1.086.43	1.086.43	1.086.43	1.086.43	1.086.43	1.086.43	1.086.43	1.086.43	1.086.43	1.086.43	1.086.43	13.287.12	13.688.98	14.373.42	14.761.90	15.500.00
TOTAL DE GASTOS GENERALES	1,000.43	1,000.43	1,000.43	1,000.43	1,000.43	1,000.43	1,000.43	1,000.43	1,000.43	1,000.43	1,000.43	1,000.43	13,201.12	13,000.30	14,373.42	14,701.30	13,300.00
GASTOS DE VENTAS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PUBLICIDAD	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1,200.00	1,260.00	1,323.00	1,389.15	1,458.61
PERIODICO	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	240.00	252.00	264.60	277.83	291.72
TOTAL GASTOS DE VENTAS	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	1,440.00	1,512.00	1,587.60	1,666.98	1,750.33
TOTAL GASTOS INDIRECTOS	3.302.43	3.302.43	3,302.43	3,302.43	3,302.43	3,302.43	3,302.43	3,302.43	3.302.43	3,302.43	3,302.43	3.302.43	39,879.12	41,610.58	43,691.10	45,545.47	47,822.74
TOTAL GAGTOO INDIKEGTOO	0,002.40	0,002.40	0,002.40	0,002.40	0,002.40	0,002.40	0,002.40	0,002.40	0,002.40	0,002.40	0,002.40	0,002.40	00,070.12	41,010.00	40,001.10	10,010.11	41,022.14
GASTOS DE FLUJO DE CAJA	2,898.00	2,898.00	2,898.00	2,898.00	2,898.00	2,898.00	2,898.00	2,898.00	2,898.00	2,898.00	2,898.00	2,898.00	35,026.00	36,514.80	38,340.54	40,257.57	42,270.45
GASTOS GENERALES	682.00	682.00	682.00	682.00	682.00	682.00	682.00	682.00	682.00	682.00	682.00	682.00	8,434.00	8,593.20	9,022.86	9,474.00	9,947.70
DEPRECIACIONES	404.43	404.43	404.43	404.43	404.43	404.43	404.43	404.43	404.43	404.43	404.43	404.43	4,853.12	5,095.78	5,350.56	5,287.90	5,552.30
DEPRECIACION ACUMULADA	404.43	808.85	1.213.28	1,617.71	2.022.13	2.426.56	2.830.99	3.235.41	3.639.84	4.044.27	4.448.69	4.853.12	4.853.12	9.948.90	15.299.46	20.587.36	26.139.66
DEI MEGIAGION ACCINICEADA	404.40	000.00	1,213.20	1,017.71	2,022.13	2,420.00	2,000.99	3,233.41	3,000.04	4,044.27	4,440.09	4,000.12	₹,000.12	3,340.30	13,233.40	20,001.00	20,100.00

Cuadro 31: Costo de Ventas

							TALLER	MECA	NICO DE	TORNO	"SILVA	\"									
DETALLE DE COSTO DE VENTA																					
DESCRIPCIÓN	CANT.	UNID. MED.	VALOR Unit.		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULI0	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ELECTRODO (SOLDADURA BLUEBOX 7018)	2	(caja)	55.00	110.00	110.00	110.00	110.00	110.00	110.00	110.00	110.00	110.00	110.00	110.00	110.00	110.00	1,320.00	1,386.00	1,455.30	1,528.07	1,604.47
ELECTRODO (SOLDADURA CONARCO 6011)	2	(caja)	55.00	110.00	110.00	110.00	110.00	110.00	110.00	110.00	110.00	110.00	110.00	110.00	110.00	110.00	1,320.00	1,386.00	1,455.30	1,528.07	1,604.47
ELECTRODO ACERO INOXIDABLE (SOLDADURA 332)	4	(kilo)	25.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1,200.00	1,260.00	1,323.00	1,389.15	1,458.61
ELECTRODO HIERRO FUNDIDO (SOLDADURA)	8	(libra)	13.00	104.00	104.00	104.00	104.00	104.00	104.00	104.00	104.00	104.00	104.00	104.00	104.00	104.00	1,248.00	1,310.40	1,375.92	1,444.72	1,516.95
ELECTRODO (SOLDADURA 7013)	3	(caja)	83.00	249.00	249.00	249.00	249.00	249.00	249.00	249.00	249.00	249.00	249.00	249.00	249.00	249.00	2,988.00	3,137.40	3,294.27	3,458.98	3,631.93
OXIGENO	8	(unid.)	10.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	960.00	1,008.00	1,058.40	1,111.32	1,166.89
GAS	8	(unid.)	3.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	288.00	302.40	317.52	333.40	350.07
ACERO INOXIDABLE	5	(metro)	51.00	255.00	255.00	255.00	255.00	255.00	255.00	255.00	255.00	255.00	255.00	255.00	255.00	255.00	3,060.00	3,213.00	3,373.65	3,542.33	3,719.45
ACERO INOXIDABLE PARA BOMBA	5	(metro)	134.00	670.00	670.00	670.00	670.00	670.00	670.00	670.00	670.00	670.00	670.00	670.00	670.00	670.00	8,040.00	8,442.00	8,864.10	9,307.31	9,772.67
BRONCE FOSFORICO (BOCINA PARA BOMBA)	2	(metro)	143.00	286.00	286.00	286.00	286.00	286.00	286.00	286.00	286.00	286.00	286.00	286.00	286.00	286.00	3,432.00	3,603.60	3,783.78	3,972.97	4,171.62
ACERO PERFORADO	2	(metro)	59.00	118.00	118.00	118.00	118.00	118.00	118.00	118.00	118.00	118.00	118.00	118.00	118.00	118.00	1,416.00				
ACERO DE TRANSMISION	2	(metro)	84.00	168.00	168.00	168.00	168.00	168.00	168.00	168.00	168.00	168.00	168.00	168.00	168.00	168.00	2,016.00				
EJE DE ACERO INOXIDABLE	1	(metro)	71.00	71.00	71.00	71.00	71.00	71.00	71.00	71.00	71.00	71.00	71.00	71.00	71.00	71.00	852.00	894.60	939.33	986.30	1,035.61
					2,345.00	2,345.00	2,345.00	2,345.00	2,345.00	2,345.00	2,345.00	2,345.00	2,345.00	2,345.00	2,345.00	2,345.00	28,140.00	25,943.40	27,240.57	28,602.60	30,032.73

Cuadro 32: Presupuesto de ingresos

							TALLER	IEÇANCO	DETORNO) "\$LVA"									
	PRESUPUESTO DE VENTAS																		
INGRESO DE VENTAS	CANTIDAD	PVP	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SERVICIO DE TORNO	80	25.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	18,000.00	18,900.00	19,845.00	20,837.25	21,879.11
SERVICIO DE FRESADO	50	40,00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	24,000.00	25,200.00	26,460.00	27,783.00	29,172.15
SERVICIO DE SOLDADURA	25	20,00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500,00	500.00	500.00	6,000.00	6,300.00	6,615.00	6,945.75	7,293.04
SERVICIO DE ENDEREZADA	25	20,00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500,00	500.00	500.00	6,000.00	6,300.00	6,615.00	6,945.75	7,293.04
FABRICACION DE PIEZAS PARA MAQUINARIAS	20	45.00	900.00	900.00	900,00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900,00	900.00	900.00	10,800.00	11,340.00	11,907.00	12,502.35	13,127.47
REPARACIONES DE BOMBAS	15	80,00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	14,400.00	15,120.00	15,876.00	16,669.80	17,503.29
TOTAL DEINGRESOS			6,600.00	6,600.00	6,600.00	6,600.00	6,600.00	6,600.00	6,600.00	6,600.00	6,600.00	6,600.00	6,600.00	6,600.00	79,200.00	83,160.00	87,318.00	91,683.90	96,268.10

Detalle de Gastos

En este cuadro se muestra un detalle de cada uno de los gastos que demanda el negocio, como son los Gastos Administrativos donde se detalla cada uno de los sueldos que se les cancelara a los empleados, no detalle beneficios sociales, ya que por ser un negocio artesanal esta excepto de estos pagos.

En los Gastos Generales, se detalle cada uno de los servicios básicos, así como también las respectivas depreciaciones de nuestros activos.

En los Gastos de Ventas, tenemos detallado el costo por publicidad.

Detalle de Costos de Ventas

En este cuadro se detalla la materia prima que el negocio va a utilizar para cumplir con cada uno de sus servicios.

Presupuesto de Ventas

De acuerdo a las investigaciones se esta realizando el presupuesto de ventas basado en los precios de mercado que mas movimiento tienen.

Para el primer año vamos a tener un total de ventas de \$79.200,00, valor en ventas que se encuentra dentro de los parámetros establecidos para los artesanos.

Cada uno de los cuadros están detallados de forma mensual para el primer año, luego se encuentra el detalle por año con el incrementos de 5% proyectado.

Punto de Equilibrio

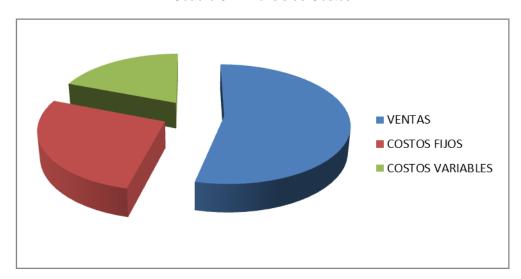
Cuadro 33: Punto de equilibrio

DATOS										
	X	Υ								
VENTAS	79,200.00	79,200.00								
COSTOS FIJOS	39,879.12	119,079.12								
COSTOS VARIABLES	28,140.00	39,879.12								

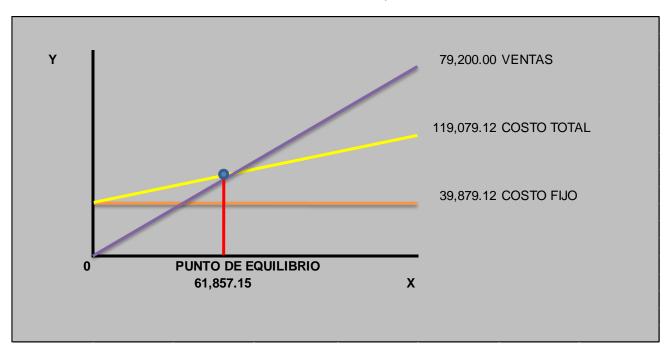
PE= CF = 39879.12 1- CV 0.64470 PE= = 61857.15

> Fuente: Elaboración propia Autores: Anita y Liliana

Cuadro 34: Análisis de Costos



Cuadro 35: Punto de equilibrio



Con el punto de equilibrio podemos determinar cual será nuestro margen de ventas anual, en este caso nuestro punto de equilibrio será cuando nuestras ventas no bajen de \$61,857.15 con un costo total de \$119,079.12.

Cuadro 36: Estado de perdidas y ganancias proyectado por mes

			TALLI	ER MECA	NICO DE	TORNO '	'SILVA"					
		ES1	TADO DE	PERDID <i>A</i>	AS Y GAN	ANCIAS P	ROYECT	ADO				
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
VENTAS	6,600.00	6,600.00	6,600.00	6,600.00	6,600.00	6,600.00	6,600.00	6,600.00	6,600.00	6,600.00	6,600.00	6,600.00
(-)COSTO DE PRODUCCION	2,345.00	2,345.00	2,345.00	2,345.00	2,345.00	2,345.00	2,345.00	2,345.00	2,345.00	2,345.00	2,345.00	2,345.00
UTILIDAD BRUTA	4,255.00	4,255.00	4,255.00	4,255.00	4,255.00	4,255.00	4,255.00	4,255.00	4,255.00	4,255.00	4,255.00	4,255.00
(-)GASTOS ADMINISTRATIVOS	2,096.00	2,096.00	2,096.00	2,096.00	2,096.00	2,096.00	2,096.00	2,096.00	2,096.00	2,096.00	2,096.00	2,096.00
(-)GASTOS GENERALES	1,086.43	1,086.43	1,086.43	1,086.43	1,086.43	1,086.43	1,086.43	1,086.43	1,086.43	1,086.43	1,086.43	1,086.43
(-)GASTOS DE VENTAS	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00
UTILIDAD OPERACIONAL	952.57	952.57	952.57	952.57	952.57	952.57	952.57	952.57	952.57	952.57	952.57	952.57
(-)GASTOS FINANCIEROS	232.45	228.57	224.70	220.83	216.95	213.08	209.20	205.33	201.45	197.58	193.71	189.83
UTILIDAD ANTES DE PART. DE TRAB.	720.13	724.00	727.87	731.75	735.62	739.50	743.37	747.24	751.12	754.99	758.87	762.74
PARTICIPACION DE EMPLEADOS												
UTILIDAD ANTES DE IMP.	720.13	724.00	727.87	731.75	735.62	739.50	743.37	747.24	751.12	754.99	758.87	762.74
IMPUESTO A LA RENTA												
UTILIDAD NETA	720.13	724.00	727.87	731.75	735.62	739.50	743.37	747.24	751.12	754.99	758.87	762.74

Cuadro 37: Estado de perdidas y ganancias proyectado por año

TALLER ME												
ESTADO DE PERDI	IDAS Y GA	NANCIAS F	PROYECT	ADO								
	AÑO 1 AÑO 2 AÑO 3 AÑO 4 AÑO 5											
VENTAS	79,200.00	83,160.00	87,318.00	91,683.90	96,268.10							
(-)COSTO DE PRODUCCION	28,140.00	25,943.40	27,240.57	28,602.60	30,032.73							
UTILIDAD BRUTA	51,060.00	57,216.60	60,077.43	63,081.30	66,235.37							
(-)GASTOS ADMINISTRATIVOS	25,152.00	26,409.60	27,730.08	29,116.58	30,572.41							
(-)GASTOS GENERALES	13,287.12	13,688.98	14,373.42	14,761.90	15,500.00							
(-)GASTOS DE VENTAS	1,440.00	1,512.00	1,587.60	1,666.98	1,750.33							
UTILIDAD OPERACIONAL	11,180.88	15,606.02	16,386.33	17,535.83	18,412.63							
(-)GASTOS FINANCIEROS	2,533.68	1,975.81	1,417.93	860.06	302.18							
UTILIDAD ANTES DE PART. DE TRAB.	8,647.20	13,630.22	14,968.39	16,675.78	18,110.44							
PARTICIPACION DE EMPLEADOS												
UTILIDAD ANTES DE IMP.	8,647.20	13,630.22	14,968.39	16,675.78	18,110.44							
IMPUESTO A LA RENTA												
UTILIDAD NETA	8,647.20	13,630.22	14,968.39	16,675.78	18,110.44							

Para obtener nuestra utilidad neta hemos tomado el total de los ingresos menos el total de los egresos, no se esta considerando la participación de los empleados ni el impuesto a la rentas debido a que los artesanos están exceptos de cancelar estos dos rubros.

Cuadro 38: Balance General

TALLER MECANICO DE TORNO "SILVA"												
	LLE BAL											
CUENTAS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5						
ACTIVO CORRIENTE												
CAJA -BANCOS	500.00	9,149.23	23,024.13	38,491.99	55,604.58	74,416.23						
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	500.00	9,149.23	23,024.13	38,491.99	55,604.58	74,416.23						
ACTIVOS FIJOS	45,265.00	45,265.00	45,265.00	45,265.00	45,265.00	45,265.00						
DEPRECIAC. ACUMULADA		4,853.12	9,948.90	15,299.46	20,587.36	26,139.66						
TOTAL DE ACTIVO FIJO	45,265.00	40,411.88	35,316.10	29,965.54	24,677.64	19,125.34						
TOTAL DE ACTIVOS	45,765.00	49,561.11	58,340.23	68,457.53	80,282.22	93,541.57						
<u>PASIVO</u>												
PASIVO CORRIENTE												
PRESTAMO	24,255.45	19,404.36	14,553.27	9,702.18	4,851.09	0.00						
PARTICIPACION EMPL. POR PAGAR												
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR												
TOTAL PASIVO	24,255.45	19,404.36	14,553.27	9,702.18	4,851.09	0.00						
<u>PATRIMONIO</u>												
APORTE CAPITAL	21,509.55	21,509.55	21,509.55	21,509.55	21,509.55	21,509.55						
UTILIDAD DEL EJERCICIO		8,647.20	13,630.22	14,968.39	16,675.78	18,110.44						
UTILIDAD AÑOS ANTERIORES			8,647.20	22,277.41	37,245.80	53,921.58						
TOTAL PATRIMONIO	21,509.55	30,156.75	43,786.96	58,755.35	75,431.13	93,541.57						
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	45,765.00	49,561.11	58,340.23	68,457.53	80,282.22	93,541.57						
	0.55	0.55	0.55	0.55	0.55							
	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00						

Cuadro 39: Flujo de caja proyectado

TA	LLER MEC	ANICO DE	TORNO "	SILVA"		
	FLUJO D	E CAJA PR	OYECTAL	00		
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS OPERATIVOS						
VENTAS		79,200.00	83,160.00	87,318.00	91,683.90	96,268.10
TOTAL INGRESOS OPERATIV	os	79,200.00	83,160.00	87,318.00	91,683.90	96,268.10
EGRESOS OPERATIVOS						
INVERSION INICIAL	45,765.00					
GASTO DE ADMINISTRATIVOS		25,152.00	26,409.60	27,730.08	29,116.58	30,572.41
GASTO DE VENTAS		1,440.00	1,512.00	1,587.60	1,666.98	1,750.33
GASTOS GENERALES		8,434.00	8,593.20	9,022.86	9,474.00	9,947.70
COSTOS DE VENTAS		28,140.00	25,943.40	27,240.57	28,602.60	30,032.73
PAGO PARTICIP. EMPLEADOS	-	-	-	-	-	
PAGO DEL IMPUESTO A LA RE	-	-	-	-	-	
TOTAL DE EGRESOS OPERAT	45,765.00	63,166.00	62,458.20	65,581.11	68,860.17	72,303.17
FLUJO OPERATIVO	-45,765.00	16,034.00	20,701.80	21,736.89	22,823.73	23,964.92
INGRESOS NO OPERATIVOS						
PRESTAMO BANCARIO	24,255.45					
TOTAL ING. NO OPERATIVOS	24,255.45					
EGRESOS NO OPERATIVOS						
<u>INVERSIONES</u>						
PAGO DE CAPITAL		4,851.09	4,851.09	4,851.09	4,851.09	4,851.09
PAGO DE INTERESES		2,533.68	1,975.81	1,417.93	860.06	302.18
TOTAL EGRESOS NO OPERAT	-	7,384.77	6,826.90	6,269.02	5,711.15	5,153.27
FLUJO NETO NO OPERATIVO	24,255.45	-7,384.77	-6,826.90	-6,269.02	-5,711.15	-5,153.27
FLUJO NETO	-21,509.55	8,649.23	13,874.90	15,467.87	17,112.59	18,811.65
SALDO INICIAL	,	500.00	9,149.23	23,024.13	38,491.99	55,604.58
FLUJO ACUMULADO	-	9,149.23	23,024.13	38,491.99	55,604.58	74,416.23

Balance General

Detalla tanto los activos, los pasivos y patrimonio de nuestro negocio empezando desde el año cero hasta el año 5 proyectados con el incremento del 5%.

Flujo de caja

En el flujo de caja podemos determinas nuestros ingresos y egresos operativos lo cual nos permite establecer la TIR del negocio.

Asi mismo se determina nuestos ingresos y egresos no operativos con lo cual nos permite determinar la TIR del inversionista.

RAZONES FINANCIERAS

Cuadro 40: Índices financieros

INDICES FINANCIEROS						
DESCRIPCION	INV. INICIAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Flujos Operativos	-45,765.00	16,034.00	20,701.80	21,736.89	22,823.73	23,964.92
DESCRIPCION	INV. INICIAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Flujos Netos	-45,765.00	8,649.23	13,874.90	15,467.87	17,112.59	18,811.65

Fuente: Elaboración propia Autores: Anita y Liliana

Cuadro 41: Tasa de descuento.

TASA DE DESCUENTO		
TASA DE DESCUENTO	16.00%	

Fuente: Elaboración propia Autores: Anita y Liliana

Cuadro 42: Tasa de rendimiento promedio

TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO	MAYOR AL 12%
SUMATORIA DE FLUJOS	105,261.35
AÑOS	5
INVERSION INICIAL	45,765.00
TASA DE RENTIMIENTO PROMEDIO	46.00%

SUMA DE FLUJOS DESCONTADOS		67,148.49
VAN	POSITIVO	21,383.49
INDICE DE RENTABILIDAD I.R.	MAYOR A 1	3.14
RENDIMIENTO REAL MAYOR A 1:		214.02
TASA INTERNA DE RETORNO DEL NEGOCI	33.32%	
TASA INTERNA DE RETORNO DEL INVERS	16.27%	

Fuente: Elaboración propia Autores: Anita y Liliana

Con estos cuadros se ha determinado un VAN positivo de \$21,383.49. un índice de rentabilidad mayor a uno y un TIR del 16.27% superior a la tasa de descuento, lo cual indica que se puede invertir en el negocio.

Cuadro 43: Ratios financieros

RATIOS FINANCIEROS		
VENTAS	79,200.00	
COSTO DIRECTO	28,140.00	
COSTO INDIRECTO	39,879.12	
FLUJO NETO	8,649.23	
PAGO DE DIVIDENDOS	4,851.09	
GASTOS FINANCIEROS	2,533.68	
GASTOS PERSONAL	25,152.00	
ACTIVOS FIJOS NETOS	49,561.11	

Fuente: Elaboración propia Autores: Anita y Liliana

Cuadro 44: Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	
EN DOLARES	61,857.15
EN PORCENTAJE	78.10%

Fuente: Elaboración propia Autores: Anita y Liliana

Cuadro 45: Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO				
	POSITIVO	8649.23		
INDICE DE LIQUIDEZ	MAYOR A 1	2.78		
VALOR AGREGADO SOBRE VENTAS	MENOR A 50%	34.96%		
INDICE DE EMPLEO		0.51		

DATOS		
ACTIVO CORRIENTE	9,149.23	
ACTIVOS TOTALES	49,561.11	
UTILIDAD NETA	8,647.20	

Fuente: Elaboración propia Autores: Anita y Liliana

Cuadro 46: Rendimiento de liquidez

RENDIMIENTO DE LIQUIDEZ			
DIESCO DE LIQUIDEZ	MENOR AL	0.0454	04 540/
RIESGO DE LIQUIDEZ	50%	0.8154	81.54%

RENDIMIENTO CORRIENTE			
RENDIMIENTO CORRIENTE	MAYOR A 12%	0.1745	17.45%

Fuente: Elaboración propia Autores: Anita y Liliana

Cuadro 47: Razones

RAZONES		
UTILIDAD OPERATIVA	11,180.88	
GASTOS FINANCIEROS	2,533.68	
INVERSION INICIAL	45,765.00	
UTILIDAD NETA	8,647.20	
VALOR DEL CREDITO	24,255.45	
VENTAS	79,200.00	
COSTO DE VENTA	28,140.00	
TOTAL DEL ACTIVO FIJO	40,411.88	

Fuente: Elaboración propia Autores: Anita y Liliana

Capital de trabajo

El índice de liquidez debe ser mayor a uno y es de 2.78 lo cual indica que por cada dólar que gastemos nos va a quedar 1.78 dólares para invertir.

Rendimiento de liquidez

Debe ser menor a 50%, pero en nuestro caso es de 81.54%, lo cual indica que nuestro riesgo es mayor debido a la alta inversión, a mayor inversión, mayor es el riesgo y mayor es la utilidad.

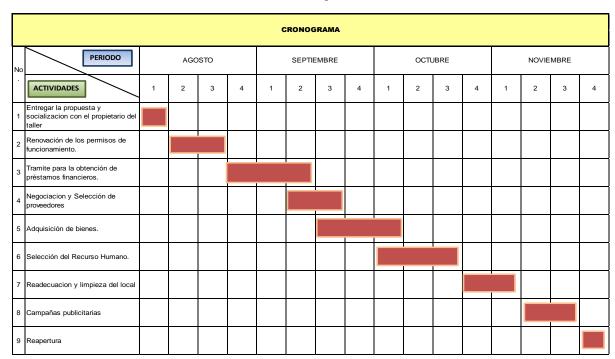
Todos estos datos nos sirven para determinar que estamos dentro de los parámetros establecidos lo cual nos permitirá que el negocio genere rentabilidad y con el tiempo llegarnos a posicionarnos nuevamente en el mercado.

5.7.7 Impacto

Con la reapertura del taller mecánica de torno Silva se busca generar fuentes de trabajo para toda la comunidad milagreña especializada en la rama de la industria. También se busca impartir el conocimiento y la experiencia del propietario del negocio a los estudiantes que deseen realizar sus prácticas estudiantiles.

5.7.8 Cronograma

Cuadro 48: Cronograma



Fuente: Elaboración propia Autores: Anita y Liliana

5.7.9 Lineamiento para evaluar la propuesta

- Incremento de nuevos clientes.
- Aumento en los ingresos del negocio.
- Incremento en la productividad.
- Mantener una reducida cartera de cuentas por cobrar

CONCLUSIONES

El cierre del taller provoco que varias personas se quedaran sin empleo, en la entrevista realizada al Sr. Silva, propietario del taller, considera que al cerrar el taller no afecto tanto a la economía del Cantón debido a la gran cantidad de talleres de torno que se abrieron en esa época.

La poca experiencia que poseía el propietario del taller en lo que respecta a manejos de negocios no le permitió enfrentarse a la fuerte competencia, no contar con estrategias de negocios lo llevo a perder estabilidad en el mercado y al final quebrar.

El taller no contaba con sistemas informáticos que le ayuden en el control de cada una de las actividades, tampoco tenia un sistema contable que le permita conocer sobre los ingresos y egresos del negocio, esto provoco que el propietario mezcle sus gastos personales con los del negocio.

Debido el reducido capital con el que contaba el propietario del negocio y mal manejo de los ingresos por los trabajos realizados no pudo solventar todos los gastos que demandaba el taller, motivo por el cual no obtuvo rentabilidad en los últimos años provocando así el cierre del taller.

Debido a la gran flexibilidad de créditos que tenía el propietario con los clientes no podía realizar nuevas obras al no contar con el efectivo suficiente para la compra de materia prima.

RECOMENDACIONES

Mediante este trabajo de tesis se recomienda lo siguiente, en estudio, reaperture su taller tomando en cuenta las siguientes recomendaciones:

- Establecer constantemente estrategias de competencia de mercado, con la finalidad de mejorar y generar nuevas ideas que permitan al taller mantenerse como líder en el mercado.
- Tanto el propietario como los empleados deben estar en capacitaciones continuas para poder manejar de mejor forma el negocio y así mantenerlo activo en el mercado y generando rentabilidad.
- Es importante tener definido los diferentes puestos que conforman el taller con sus respectivas responsabilidades y actividades para que así cada empleado sepa como desempeñarse dentro del mismo.
- También se le recomienda sistematizar el negocio para así ahorrar tiempo, optimizar recursos e incluso mano de obra.
- Se recomienda que cada 5 años se realicen renovaciones de ciertos equipos y maquinarias que ayuden a obtener mejores resultados de producción.
- Cumplir con las políticas de créditos a los clientes porque esto no permite aumentar el capital del negocio debido a que este dinero es recuperado mucho tiempo después de entregada la obra.

BIBLIOGRAFIA

Referencias Lincograficas

- -http://es.wikipedia.org/wiki/Torno
- -http://andes.info.ec/econom%C3%AD/721.html
- -http://es.wikipedia.org/wiki/Tecnolog%C3%ADa_inform%C3%A1tica.
- -http://www.eumed.net/ce/2010a/hdgr.htm.
- -http://www.gerencie.com/rentabilidad.html.

http://www.artesanosecuador.com/contenidos.php?menu=2&submenu1=35&submenu2=15&idiom=1.

- -ttp://www.monografias.com/trabajos14/administracion-.
- -empresas/administracion-empresas.shtml.
- -http://eddson1964.wordpress.com/2009/04/05/politica/.
- -ttp://www.100negocios.com/administrar-un-negocio-pequeno.
- -www.elcontador.com.ec

Referencias Bibliográficas

DA SILVA, Reinaldo O: Teorías de la administración, Editorial Thomson, p. 343.

Doctor en finanzas, profesor de economía FAGA, Héctor Alberto: *Business School,* Ediciones Granica S.A. pag.14 Año 2006.

DVOSKIN, Roberto: Fundamentos De Marketing: Teoría Y Experiencia, 1ra Edición Buenos Aires, Ediciones Granica, Pag.178-179 2004.

ETKIN, Jorge: Capital social y valores en la organización sustentable, Ediciones Granica S.A. 2007 pág. 312.

FRED R, David: *Conceptos De Administración Estratégica*, Pag.98-100-101, Novena Edición, Editorial PEARSON EDUCACION Mexico-2003.

GUERRA, Guillermo: *El Agronegocio Y La Empresa Agropecuaria Frente Al Siglo xxi*, Pag.316, Editorial Agroamerica-2002.

KLIKSBERG, Bernardo: *Capital social y cultura: Claves olvidadas del desarrollo,* Ediciones BID-INTAL. Buenos Aires 2000. Pag.9.

LÓPEZ, Arturo Elizondo: *Proceso Contable 4: Contabilidad del Capital*, Ediciones Thomson. Pag.18.Quinta edición 2006.

(RAMIREZ CARDONA, Carlos: Fundamentos de administración, Ediciones Ecoe).

RODRÍGUEZ ARDURA, Imma: *Principios Y Estrategias De Marketing,* Pag.69-70 y 71, 1ra Edición, Editorial UOC, Barcelona-2006.

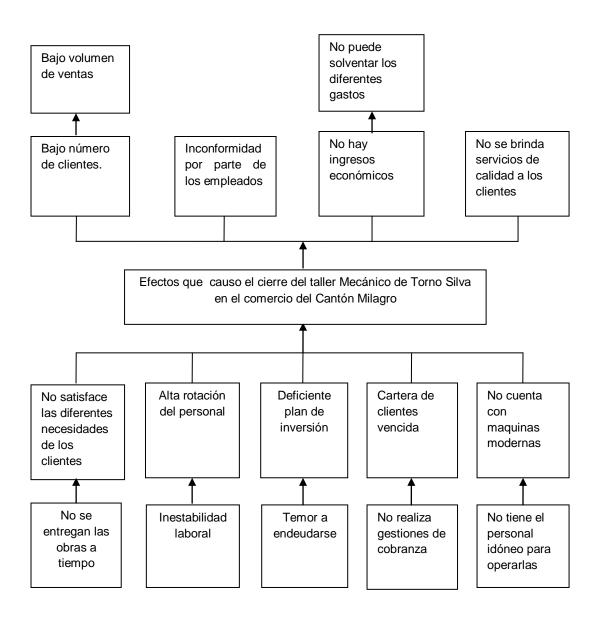
ZAMBRANO BARRIOS, Adalberto: *Planificación Estratégica*, Pag.85, Publicaciones UCAB-2006.



ANEXOS 1

DISEÑO DEL PROYECTO

Diagrama de Causa y Efecto



ANEXOS 2

FORMATO DE ENCUESTA



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO UNIDAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIO CARRERA DE INGENIERIA COMERCIAL

La presente encuesta es de carácter académica, dirigida a los empleados del Taller Mecánico de Torno Silva la cual tiene como objetivo, analizar los efectos que causó el cierre del taller en el comercio del Cantón Milagro.

INSTRUCCIONES: Marque con X la respuesta que crea conveniente.		
Edad: De 18 años a 28 años De 29 años a 39 años De 40 años o más	4. Las maquinarias que operaba en el taller eran de tipo: Manuales Computarizadas	
Estado civil:		
Soltero Casado Divorciado Sexo: Masculino Femenino	5. La frecuencia con que recibía capacitación para operar las maquinarias fue: Siempre Rara vez Nunca	
Nivel de Educación: Primaria Secundaria Superior Superior	6. ¿Cómo calificaría la Administración que tuvo el taller de Torno Silva? Muy Buena	
1. ¿Qué tiempo estuvo laborando en el taller de Torno Silva?	Buena Regular	
De 6 meses a 1 año De 1 año a 3 años De 3 años o mas	7. Los sueldos que percibían eran: Semanales Qincenales	
2. El cargo que desempeñó dentro del taller de Torno Silva; corresponde al Are: Administrativa Operativa	8. Los aspectos de la competencia que afectaron al negocio fueron: Calidad de servicio	
3. Dentro de las funciones que usted desempeñó, ¿contaba con el equipo necesario para realizar sus	Costos	
labores? Siempre	9. Según su criterio, el cierre del taller de Torno silva provocó:	
Rara vez Ninguno	Aumento de desempelo Desequilibrion Comercial	

10. En caso de reaperturar Silva, lo considera:	el Taller de Torno
Muy Oportuno Oportuno Indiferente	

ANEXO 3

ENTREVISTA



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO UNIDAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIO CARRERA DE INGENIERIA COMERCIAL

La presente entrevista es de carácter académica, dirigida al Propietario del Taller Mecánico de Torno Silva la cual tiene como objetivo, analizar los efectos que causó el cierre del taller en el comercio del Cantón Milagro.

INSTRUCCIONES:	persona
Edad: De 18 años a 28 años De 29 años a 39 años De 40 años o más Estado civil:	recalca hijos, maquin funcion
Soltero Casado Divorciado Viudo	torno, básicas
Sexo: Masculino Femenino	de m trabajos manten
Nivel de Educación:	vertical
Primaria Secundaria Superior	años fo trabajo satisfac
La presente redacción pretende dar a conocer	realizab

La presente redacción pretende dar a conocer los resultados obtenidos tras la realización de la entrevista al propietario del taller de torno Sr. Don Elías Silva Muñoz. Esta entrevista tiene como objetivo principal conocer de fuente propia como se desarrollaron las actividades del taller.

¿Cuál fue el motivo de su inversión en un taller?

Mi familia, mi profesión me motivo a emprender esta actividad de tornero por mis conocimientos y experiencia.

2. ¿En que año comenzó su actividad el taller de torno?

En el año 1986 inicie mis actividades teniendo como recursos humanos 5

as a cargo y yo como propietario, ndo que ese personal eran mis 5 comencé mis actividades con la aria indispensable amiento del taller estas eran un un taladro-fresador y herramientas . Realizábamos trabajos de servicio ontaje, mantenimiento industrial, s en torno, fresa y enderezamiento, imientos de bombas horizontales y es entre otros trabajos, después de 4 ormaron parte de mi personal de otro empleado y tuve la grata ción de contratar a una mujer que oa trabajos de torno.

3. ¿Cómo se desarrollaban las actividades administrativas en el taller?

No existían registro contables exactos ni tecnología, yo llevaba el control en un cuaderno y este lo realizaba semanalmente, y mensual donde podía saber los ingresos y egresos que tenia para luego conocer la rentabilidad que me proporcionaba el taller.

4. Recuerda Ud. ¿Como se encontraba la competencia del mercado cuando inicio su negocio?

En ese tiempo había pocos talleres de torno, lo cual me permitió participar como uno de los primeros talleres de esa época; por lo que tenía una buena rentabilidad ya que por mi trabajo anterior las referencias eran buenas.

5. ¿Con que recursos económicos Ud. contaba para iniciar su actividad de negocio?

Inicie mi negocio con capital propio, luego de unos años tuve la suerte de sacarme la lotería (aproximadamente 1,600.00 sucres) ese dinero lo invertí comprando otro torno y una fresadora.

6. ¿El material que utilizaba para realizar sus trabajos lo tenía en stock o lo compraba al momento que llegaban los trabajos?

El material que utilizaba lo compraba al momento de realizar los trabajos, ya que cada trabajo a ejecutar tiene medidas y material diferente.

7. ¿Cuál era su mercado de clientes?

Mis clientes eran personas naturales, empresas como Codana, Ingenio Azucarero Valdez, Soderal, Ingenio Azucarero San Carlos localizadas en la urbe y sus alrededores, con el pasar del tiempo los clientes potenciales fueron las personas naturales.

8. ¿Su rentabilidad a través de los años incremento o decayó?

Con el pasar del tiempo la rentabilidad fue decayendo ya que la competencia incrementó, había nuevos talleres donde los costos de los trabajos eran bajos y con maguinaria de mejor tecnología.

9. ¿Cómo eran las políticas de crédito que Ud. Aplicaba a sus clientes?

Los trabajos que realizaba para las personas naturales eran al contado, para las empresas era el plazo de un mes, pero no cancelaban en el plazo fijado sino que siempre se tardaban 2 o 3 meses.

10. ¿Con cuanta maquinaria termino al momento del cierre de su taller y porque?

"Termine como comencé", empecé con un torno y un taladro con el tiempo compre otro torno y una fresadora, pero el negocio fue decayendo y me vi en la necesidad de vender uno de estos tornos para poder seguir trabajando, en mi inventario final solo quedo 1 torno y un taladro fresador que luego también los vendí.

11. ¿Sr Elías Ud. cree que el cese de sus actividades del taller afecto al comercio del Cantón Milagro?

Realmente no creo, la competencia sigue vigente e incrementando talleres con estas actividades, inclusive con maquinarias de ultima tecnología por lo cual pienso que el cierre de mi taller no afecto en el comercio del Milagro

12. ¿Si Ud. Tuviera la oportunidad de volver a reabrir el taller lo haría?

En realidad me gustaría reabrirlo pero utilizarlo mas como una escuela de formación de torneros donde puedan los jóvenes que estudian realizar sus practicas y compartir mis conocimientos, también para los jóvenes que no pueden ir a un instituto o colegio por los altos costos de estos, seria con un valor accesible enseñarles la profesión y obviamente realizar trabajos que los clientes demanden con la ayuda de las personas que realizan sus practicas y quieran aprender el oficio, y poder sustentar el taller.

ANEXO 4

AUTORIZACION

Yo Elías Silva Muñoz con C.I. # 0900988114 de profesión Artesano Calificado

autorizo a las Sras. Anita Orozco Rojas con C.I. #1202751515 y Liliana

Andrade Alvarado con C.I. #0916304280 a utilizar información de mi Taller

Mecánico de Torno para que realicen su trabajo de investigación de tesis previo

a la obtención de su titulo profesional.

Toda información que las interesadas soliciten se las proporcionaré

personalmente.

Las Sras. Orozco y Andrade pueden hacer uso de la presente como más

estimen conveniente.

Elías Silva Muñoz

PROPIETARIO

108