



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CARRERA: INGENIERÍA DE EMPRESAS

TRABAJO DE TITULACIÓN

TIPO: Proyecto de investigación

Previo a la obtención del título de:

INGENIERO DE EMPRESAS

TEMA:

PLAN DE NEGOCIOS DE LA COOPERATIVA TEJE MUJERES DE GUALACEO, 2019-2021.

AUTOR:

OSCAR VINICIO TOASA CHISAGUANO

RIOBAMBA – ECUADOR

2019

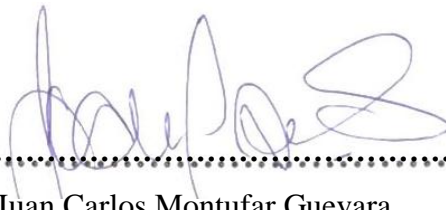
CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de titulación ha sido desarrollado por OSCAR VINICIO TOASA CHISAGUANO, quien ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.



.....
Ing. Franqui Fernando Esparza Paz.

DIRECTOR TRIBUNAL



.....
Ing. Juan Carlos Montufar Guevara.

MIEMBRO TRIBUNAL

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, OSCAR VINICIO TOASA CHISAGUANO, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente, están debidamente citados y referenciados.

Como autoras, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación.

Riobamba, 29 de mayo de 2019

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Oscar Vinicio Toasa Chisaguano', is written over a horizontal dotted line.

OSCAR VINICIO TOASA CHISAGUANO

CC: 0550016513

DEDICATORIA

El centro de toda meta empieza desde el interior de la familia, Dedico este homenaje a mis Padres, por su valentía, constancia, lucha sobre todo en brindarme su apoyo económico además acompañarme, aconsejarme siempre. A mi Madre Rebeca Chisaguano que me ha llenado de su espíritu de amor, enseñanza, paciencia, bondad, gozo, regalándome la felicidad de la Vida, A mi Padre Agustin Toasa que me han enseñado el servicio de toda una vida, además sembrando siempre el deseo de trabajar siempre por un objetivo, a mis hermanos que con su apoyo y ayuda han hecho posible mi superación personal y profesional.

AGRADECIMIENTO

Me llena de mucha alegría mirar al cielo expresar un profundo agradecimiento al todo poderoso por regalarme la vida, cuidarme y acompañarme durante toda la carrera y poder cumplir el sueño anhelado, a mis padres que han sido ejemplo de lucha durante esta trayectoria estudiantil.

La virtud de sacrificio y esfuerzo ha logrado alcanzar el objetivo anhelado, es así que expreso mi agradecimiento sincero a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Facultad Administración de Empresas, Escuela de Ingeniería en Empresas por la formación académica que han impartido durante estos años de estudios ofreciéndonos experiencias inolvidables para nuestro diario vivir, a nuestros docentes quienes formaron nuestro perfil profesional día a día.

Gratitud al Ing. Franqui Fernando Esparza Paz y Ing. Juan Carlos Montufar Guevara por su dedicación y comprensión durante todo el tiempo de aprendizaje quienes acompañaron durante este trabajo investigativo.

Por último, agradecemos a la Cooperativa “Teje Mujeres” a cada uno de sus colaboradores mediante el apoyo, y sobre todo en confiar en los jóvenes profesionales y alcanzar nuestra meta.

ÍNDICE DE CONTENIDO

RESUMEN	xviii
ABSTRACT	xix
INTRODUCCIÓN	1

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del problema	2
1.1.1 <i>Formulación del problema</i>	3
1.1.2 <i>Delimitación del problema</i>	3
1.2 Justificación	3
1.3 Objetivos	5
1.3.1 <i>Objetivo General</i>	5
1.3.2 <i>Objetivos Específicos:</i>	5

CAPÍTULO II: MARCO TÉRICO

2.1 Antecedentes investigativos	6
2.1.1 <i>Antecedentes históricos</i>	6
2.2 Fundamentación teórica	8
2.2.1 <i>Plan de negocios</i>	8
2.2.2 <i>La Importancia de la implementación de un plan de negocios para micro o pequeña empresa</i>	8
2.2.3 <i>Objetivos del plan de negocios</i>	9
2.2.4 <i>Esquema de un plan de negocios para empresas en marcha</i>	11
2.2.1.1 <i>Resumen ejecutivo</i>	12
2.2.1.2 <i>Descripción de la empresa</i>	12
2.2.1.3 <i>Análisis del entorno</i>	15
2.2.1.4 <i>Descripción de la competencia, de la posición competitiva y del mercado objetivo</i>	16
2.2.1.5 <i>Planeación estratégica</i>	16
2.2.1.6 <i>Estrategias de marketing y venta</i>	18
2.2.1.7 <i>Modelo financiero</i>	18
2.2.1.8 <i>Evaluación financiera</i>	19

2.2.5	<i>Gestión</i>	19
2.2.5.1	<i>Gestión Comercial</i>	19
2.2.5.2	<i>Gestión comercial para Pymes</i>	20
2.2.5.3	<i>Gestión comercial en el desarrollo empresarial</i>	20
2.2.5.4	<i>Estrategias comerciales</i>	21
2.3	Fundamentos legales necesarios para la investigación	22
2.3.1	<i>Ley Economía Popular y Solidaria</i>	22
2.3.2	<i>Principios establecidos por la LOEPS Artículo 4:</i>	22
2.3.3	<i>Estructura interna de las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria</i>	23
2.4	Idea a defender	24
2.5	VARIABLES	24

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1	Modalidad de la investigación	25
3.2	Tipos de investigación	25
3.2.1	<i>Exploratoria:</i>	25
3.2.2	<i>Explicativa:</i>	25
3.2.3	<i>Descriptiva:</i>	26
3.3	Población y muestra	26
3.3.1	<i>Población:</i>	26
3.3.2	<i>Muestra:</i>	26
3.4	Métodos técnicas e instrumentos	27
3.4.1	<i>Métodos de investigación</i>	27
3.4.2	<i>Técnicas</i>	27
3.4.3	<i>Instrumentos</i>	28
3.5	Resultados	30
3.6	Análisis general de las encuestas	43
3.7	Análisis de resultados de las entrevistas	44

CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO

4.1	Administración y planificación del proyecto	46
4.1.1	<i>Antecedentes</i>	46

4.1.1.1.	<i>Acta constitutiva</i>	47
4.1.1.2.	<i>Registró directiva</i>	50
4.1.2	<i>Socias</i>	54
4.1.2.1	<i>Organigrama Teje Mujeres</i>	56
4.1.2.2	<i>Organigrama propuesto</i>	57
4.1.2.3	<i>Distribución de funciones y responsabilidades.</i>	58
4.1.2.4	<i>Manual de funciones</i>	60
4.1.2.5	<i>Gobierno corporativo</i>	75
4.1.2.6	<i>Plan estratégico: misión visión y objetivos estratégicos.</i>	77
4.2	<i>Mercadeo y comercialización</i>	82
4.2.1	<i>Análisis de mercado</i>	82
4.2.2	<i>Mercado de oferta</i>	82
4.2.3	<i>Mercado de demanda</i>	83
4.2.4	<i>Demanda insatisfecha</i>	84
4.2.5	<i>Servicio</i>	85
4.2.5.1	<i>Oferta</i>	85
4.2.5.2	<i>Marca Turística</i>	89
4.2.5.3	<i>Slogan</i>	89
4.2.5.4	<i>Significado de colores</i>	90
4.2.5.5	<i>Elaboraciones de servicio estrella</i>	90
4.2.6	<i>Promoción</i>	91
4.2.6.1	<i>Internet</i>	91
4.2.6.2	<i>Radio</i>	92
4.2.6.3	<i>Tríptico</i>	93
4.2.6.4	<i>Flyers</i>	95
4.2.6.5	<i>Artículos Promocionales</i>	98
4.2.7	<i>Plaza</i>	98
4.2.8	<i>Precio</i>	98
4.2.9	<i>Zona de influencia del proyecto</i>	99
4.2.10	<i>Mecanismo, permisos, requisitos</i>	100
4.3	<i>Aspectos tecnológicos del proyecto</i>	103
4.3.1	<i>Diseño o descripción servicio</i>	103
4.3.2	<i>Procesos de servicio</i>	114

4.3.3	<i>Ubicación del proyecto</i>	122
4.3.3.1	<i>Localización óptima del proyecto</i>	122
4.3.3.2	<i>Ubicación de la planta</i>	122
4.3.3.3	<i>Ubicación Geográfica</i>	123
4.3.3.4	<i>Diseño Arquitectónico</i>	124
4.3.4	<i>Determinación de la capacidad de la planta</i>	125
4.3.5	<i>Diseño de la planta</i>	126
4.3.6	<i>Distribución de la planta</i>	126
4.3.7	<i>Costos de terreno y obras civiles</i>	127
4.3.8	<i>Tecnología del servicio</i>	127
4.3.9	<i>Vida útil del proyecto</i>	128
4.3.10	<i>Sistemas de: control de la calidad</i>	128
4.3.11	<i>Abastecimiento de materias primas:</i>	129
4.3.12	<i>Localización y característica de las zonas de servicio</i>	129
4.3.13	<i>Servicio disponible para el proyecto</i>	130
4.3.14	<i>Comercialización</i>	130
4.3.15	<i>Cadena de valor</i>	130
4.4	<i>Evaluación financiera del proyecto</i>	132
4.4.1	<i>Estructuración financiera del proyecto</i>	132
4.4.1.1	<i>Plan de inversiones, clasificación y fuentes de financiamiento</i>	132
4.4.1.2	<i>Política de pago</i>	132
4.4.1.3	<i>Depreciaciones y amortizaciones</i>	134
4.4.1.4	<i>Costos de Producción.</i>	135
4.4.1.5	<i>Rol de pagos</i>	138
4.4.1.6	<i>Gastos de administración, ventas y financieros.</i>	139
4.4.1.7	<i>Resumen de costos y gastos</i>	140
4.4.1.8	<i>Inversiones, capital de trabajo</i>	140
4.4.1.9	<i>Flujo de caja</i>	143
4.4.1.10	<i>Detalle de las proyecciones de ingresos.</i>	144
4.4.1.11	<i>Estado de pérdidas y ganancias</i>	145
4.4.1.12	<i>Balance General</i>	146
4.4.2	<i>Evaluación del proyecto.</i>	147
4.4.2.1	<i>Punto de equilibrio</i>	147

4.4.2.2	<i>Índices financieros:</i>	150
4.4.2.3	<i>Indicadores Financiero</i>	152
4.5	Impacto del proyecto de inversión	154
4.5.1	<i>Valor agregado</i>	154
4.5.2	<i>Medio ambiente</i>	154
 CONCLUSIONES		155
RECOMENDACIONES		156
BIBLIOGRAFÍA		
ANEXOS		

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1-2:	Hilo conductor	6
Tabla 2-2:	Esquema del plan de negocio en marcha	11
Tabla 3-2:	Asociativa	23
Tabla 1-3:	Edad	30
Tabla 2-3:	Género.....	31
Tabla 3-3:	Gualaceo es considerado como un destino turístico	32
Tabla 4-3:	Ha visitado lugares turísticos.....	33
Tabla 5-3:	Frecuencia de visita a los lugares turísticos	34
Tabla 6-3:	Actividades turísticas	35
Tabla 7-3:	Tiempo permanecer en las instalaciones	37
Tabla 8-3:	Paquetes turísticos económicos	38
Tabla 9-3:	Tipo de paquetes turísticos	39
Tabla 10-3:	Motivo de alojamiento	40
Tabla 11-3:	Precio que están dispuestos a pagar	41
Tabla 12-3:	Canales de Información	42
Tabla 1-4:	Socios Fundadores	48
Tabla 2-4:	Directiva Registrada Gerente.....	50
Tabla 3-4:	Directiva Registrada Presidenta.....	50
Tabla 4-4:	Directiva Registrada Vicepresidenta	50
Tabla 5-4:	Directiva Registrada Secretaria	51
Tabla 6-4:	Vocales del Consejo de Administración.....	51
Tabla 7-4:	Vocales del Consejo de Vigilancia	51
Tabla 8-4:	Presidenta del Consejo de Vigilancia	52
Tabla 9-4:	Secretaria de Consejo de Vigilancia	52
Tabla 10-4:	Lista de Socias	54
Tabla 11-4:	Distribución de Funciones	58
Tabla 12-4:	Manual de Funciones Gerente General.....	60
Tabla 13-4:	Manual de Funciones Presidenta	61
Tabla 14-4:	Manual de Funciones Secretaria	62
Tabla 15-4:	Manual de Funciones Contadora	63
Tabla 16-4:	Manual de Funciones Diseñadora.....	64

Tabla 17-4:	Manual de Funciones Jefe de Servicio	65
Tabla 18-4:	Manual de Funciones Coordinador Control de Calidad	66
Tabla 19-4:	Manual de Funciones Coordinador Recurso Humano	67
Tabla 20-4:	Manual de Funciones Coordinador Comercio Nacional e Internacional	68
Tabla 21-4:	Manual de Funciones Gerente de Turismo	69
Tabla 22-4:	Manual de Funciones Secretaria de Turismo.....	70
Tabla 23-4:	Manual de Funciones Guía Turístico.....	71
Tabla 24-4:	Manual de Funciones Cocinera.....	72
Tabla 25-4:	Manual de Funciones Auxiliar Cocinero	73
Tabla 26-4:	Manual de Funciones Mesero	74
Tabla 27-4:	Manual de Funciones Conserje.....	75
Tabla 28-4:	Nivel Directivo	76
Tabla 29-4:	Nivel Directivo	76
Tabla 30-4:	Nivel Ejecutivo	76
Tabla 31-4:	Nivel Operativo.....	76
Tabla 32-4:	Análisis FODA	77
Tabla 33-4:	Estrategia de FODA.....	79
Tabla 34-4:	Oferta	82
Tabla 35-4:	Tabla de Visitante de Turismo.....	83
Tabla 36-4:	Mercado de demanda	83
Tabla 37-4:	Demanda	84
Tabla 38-4:	Demanda Insatisfecha	84
Tabla 39-4:	Ruta Artesanal y Agroecológica	85
Tabla 40-4:	Ruta del Tejido.....	87
Tabla 41-4:	Ruta Teje Mujeres y su Historia	88
Tabla 42-4:	Programa Radiales más Escuchados.....	92
Tabla 43-4:	Costo Programas Radiales	93
Tabla 44-4:	Precio	99
Tabla 45-4:	Requisitos generales para inscripción y actualización de RUC.....	102
Tabla 46-4:	Ubicación de la Planta	122
Tabla 47-4:	Capacidad de Planta.....	125
Tabla 48-4:	Costo Terreno y Obra Civil	127

Tabla 49-4:	Estructura de financiamiento	132
Tabla 50-4:	Tabla de Amortización.....	132
Tabla 51-4:	Depreciaciones y Amortizaciones	134
Tabla 52-4:	Amortizaciones	134
Tabla 53-4:	Costo de Producción	135
Tabla 54-4:	Rol de Pagos	138
Tabla 55-4:	Gasto Administrativos	139
Tabla 56-4:	Gasto Venta.....	139
Tabla 57-4:	Gasto Financiero	139
Tabla 58-4:	Resumen de Costo y Gastos.....	140
Tabla 59-4:	Muebles y Enseres	140
Tabla 60-4:	Inversiones Fijas	141
Tabla 61-4:	Inversiones Diferidas	142
Tabla 62-4:	Capital de Trabajo.....	142
Tabla 63-4:	Resumen de la Inversión	142
Tabla 64-4:	Flujo de Caja	143
Tabla 65-4:	Ventas Proyectadas	144
Tabla 66-4:	Estado de Pérdidas y ganancias	145
Tabla 67-4:	Balance General Proyectado	146
Tabla 68-4:	Ventas Proyectadas	147
Tabla 69-4:	Ventas Proyectadas 2	148
Tabla 70-4:	Ventas Proyectada 3.....	149
Tabla 71-4:	Cálculo de Valor Actual Neto.....	150
Tabla 72-4:	Cálculo del Período Recuperación.....	151
Tabla 73-4:	Cálculo	151
Tabla 74-4:	Indicadores Financiero.....	152

ÍNDICE DE ILUSTRACIÓN

Ilustración 1-2:	Encuesta.....	29
Ilustración 2-2:	Guía de entrevista	29
Ilustración 1-4:	Marca de Tejer Turismo	89
Ilustración 2-4:	Afiche Ruta	90
Ilustración 3-4:	Afiche Teje Turismo.....	91
Ilustración 4-4:	Afiche Teje Turismo Inglés	92
Ilustración 5-4:	Tríptico.....	94
Ilustración 6-4:	Tríptico Inglés.....	94
Ilustración 7-4:	Flyers 1	95
Ilustración 8-4:	Flyers 2	96
Ilustración 9-4:	Flyers 3	97
Ilustración 10-4:	Porta Esferos	98
Ilustración 11-4:	Diseño de Ruta 1	103
Ilustración 12-4:	Visita a la Cooperativa.....	104
Ilustración 13-4:	Finca Agroecológica	104
Ilustración 14-4:	Laguna de Maylas	105
Ilustración 15-4:	Bosque de Aguarongo.....	105
Ilustración 16-4:	Tejas de Chaguarloma	105
Ilustración 17-4:	Tejido de Canastas	106
Ilustración 18-4:	Galería 1.....	106
Ilustración 19-4:	Diseño Ruta 2.....	107
Ilustración 20-4:	Visita Cooperativa	108
Ilustración 21-4:	Trasquilado de lana.....	108
Ilustración 22-4:	Experiencia Vivencial.....	109
Ilustración 23-4:	Juego Tradicionales	109
Ilustración 24-4:	Instalaciones de la Cooperativa	110
Ilustración 25-4:	Galería 2.....	110
Ilustración 26-4:	Diseño de Ruta 3.....	111
Ilustración 27-4:	Historia Teje Mujeres	112
Ilustración 28-4:	Danza	112
Ilustración 29-4:	Intercambio de Experiencia	112

Ilustración 30-4: Orillas de Río Santa Bárbara	113
Ilustración 31-4: Galería 3.....	113
Ilustración 32-4: Ubicación Geográfica	123
Ilustración 33-4: Localización de la Cooperativa.....	123
Ilustración 34-4: Planimetría.....	124
Ilustración 35-4: Primer Piso.....	126
Ilustración 36-4: Segundo Piso.....	126
Ilustración 37-4: Mundo Teje.....	127
Ilustración 38-4: Buzón de Sugerencia	128

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1-2:	Comunitaria	23
Gráfico 2-2:	Cooperativa.....	23
Gráfico 1-3:	Edad	30
Gráfico 2-3:	Género.....	31
Gráfico 3-3:	Gualaceo es considerado como un destino turístico	32
Gráfico 4-3:	Ha visitado lugares Turísticos.....	33
Gráfico 5-3:	Frecuencia de visita a los lugares turísticos	34
Gráfico 6-3:	Actividades turísticas	35
Gráfico 7-3:	Tiempo permanecer en las instalaciones	37
Gráfico 8-3:	Paquetes turístico económicos	38
Gráfico 9-3:	Tipo de paquetes turísticos	39
Gráfico 10-3:	Motivo de alojamiento	40
Gráfico 11-3:	Precio que están dispuestos a pagar	41
Gráfico 12-3:	Canales de Información	42
Gráfico 1-4:	Ilustración informativo	53
Gráfico 2-4:	Organigrama Teje Mujeres	56
Gráfico 3-4:	Organigrama propuesto.....	57
Gráfico 4-4:	Oferta	83
Gráfico 5-4:	Demanda	84
Gráfico 6-4:	Marca	89
Gráfico 7-4:	Significado de colores.....	90
Gráfico 8-4:	Ruta Artesanal Agroecológica	115
Gráfico 9-4:	Ruta del Tejido.....	117
Gráfico 10-4:	Ruta Teje mujeres y su historia.....	119
Gráfico 11-4:	Proceso de Producción de Artesanía.....	121
Gráfico 12-4:	Abastecimiento	129
Gráfico 13-4:	Cadena de Valor.....	131
Gráfico 14-4:	Punto de Equilibrio	147
Gráfico 15-4:	Punto de Equilibrio	148
Gráfico 16-4:	Punto de Equilibrio	149

ÍNDICE DE ANEXOS

- Anexo A: Taller plan estratégico
- Anexo B: Taller plan de marketing y ventas
- Anexo C: Taller estudio de mercado.
- Anexo D: Visita teje mujeres
- Anexo E: Entrevista presidenta
- Anexo F: Entrevista gerente
- Anexo G: Encuesta estudiantes
- Anexo H: Encuesta empresas
- Anexo I: Encuesta universitarios
- Anexo J: Encuesta mercado central
- Anexo K: Mercado central 25 junio
- Anexo L: Encuesta terminal terrestre
- Anexo M: Encuesta aplicadas mercado artesanías
- Anexo N: Encuestas
- Anexo O: Trabajo en equipo plan de negocios
- Anexo P: Feria innovación y emprendimiento

RESUMEN

El presente proyecto de investigación denominado Plan de negocios para la Cooperativa Artesanal Teje Mujeres 2019-2021, tiene como finalidad determinar la aceptabilidad del servicio de turismo en Gualaceo. Para el efecto, se desarrolló un estudio interno y externo mediante el análisis FODA donde se estipuló la falta de capacitación y manejo de grupos turísticos, carencia de mano obra para elaborar artesanías para la comercialización, existe poca variedad de productos elaborados en exhibición, mediante las encuestas se determinó el nivel de oferentes y demandantes, además se determinó la aceptación de rutas turísticas con un precio de acorde al paquete ofertado ruta artesanal y agroecológica \$ 40.00, ruta del tejido \$ 38.00, paquete estudiantil \$ 7.00, ruta Teje Mujeres y su historia \$ 20.00. La institución asociativa ejecutara un financiamiento del 40% a la Corporación Financiera Nacional y el 60% es capital propio para la ejecución del proyecto donde se llegó a conocer la evaluación financiera con un valor neto \$ 14,132.60, una tasa interna de retorno de 19,64 % con un periodo de recuperación en 2 años y 10 meses y una Relación Beneficio Costo \$1,07 dólares. El plan de negocios impulsa a la competitividad y al desarrollo productivo a través de la línea la prestación de servicio turístico que genera nuevas fuentes de empleo y crecimiento económico, para lo cual se aplicara estrategias de mercado que estas sean amparadas por el marco referente de la Economía Popular y Solidaria. Se puede concluir que mediante el estudio de mercado nos permitió verificar la demanda potencial de turismo donde 75,79% de las personas encuestadas que Gualaceo tiene atractivos turísticos que contemplan riqueza natural e histórica de flora, fauna, cerros, paisaje, elementos tradicionales, culturales, deleite de gastronomía .Se recomienda a la Cooperativa Teje Mujeres poner en marcha la investigación considerando la estructuración del plan estratégico y plan de marketing, misma que ayudará a tomar direccionamiento a futuro.

Palabra claves: < CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS > < PLAN DE NEGOCIOS > < TURISMO COMUNITARIO > <ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA> < GUALACEO > (CANTÓN) >

Ing. Franqui Fernando Esparza Paz

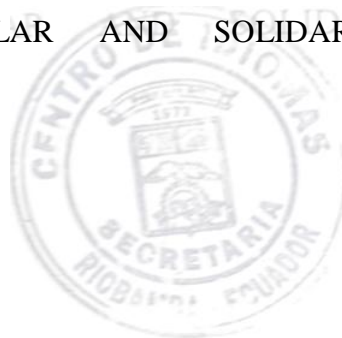
DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN



ABSTRACT

The present research project called Business Plan for the Cooperativa Artesanal Teje Mujeres 2019-2021, aims to determine the acceptability of the tourism service in Gualaceo. For this purpose, an internal and external study was developed through the SWOT analysis, which stipulated the lack of training and management of tourist groups, lack of labor to develop handicrafts for marketing, there is a small variety of products produced by exhibitions, through Surveys were determined the level of bidders and claimants. In addition the acceptance of tourist routes was determined with a price according to the package offered handmade route and agro ecological \$ 40.00. Weaving route \$ 38.00, student package \$ 7.00, Teje Mujeres route and its History S 20.00. The associative institution will execute a 40% financing to the National Financial Corporation and 60% is its own capital for the execution of the project where the financial evaluation with a net present value of \$ 14132 was known. .60, an internal rate of return of 19,64% with a recovery period in 2 years 10 months and a Benefit Cost Ratio of \$ 1.07 . The business plan promotes competitiveness and productive development through the line of tourism service provision that generates new sources of employment and economic growth, for which market strategies will be applied that are covered by the reference framework of the Popular and Solidarity Economy. It can be concluded that by means of the market study we were able to verify the potential demand of tourism where 75.79% of the people surveyed that Gualaceo has tourist attractions that includes natural wealth and historical flora. fauna, hills, landscapes, traditional elements, cultural, gastronomy delight It is recommended to the association Teje Mujeres to start research considering the structuring of the strategic plan and marketing plan, which will help to take direction in the future.

Key Words: <ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES> <BUSINESS PLAN> <COMMUNITY TOURISM> <POPULAR AND SOLIDARITY ECONOMY> <GUALACEO> (CANTON)>



INTRODUCCIÓN

El presente proyecto de investigación tiene como finalidad la elaboración del plan de negocios para la Cooperativa Artesanal Teje Mujeres de Gualaceo, que a raíz de la necesidad surge la importancia de la investigación del proyecto para implementar la prestación de servicio turístico, mediante paquetes turísticos destinados a las comunidades.

El primer capítulo se define el problema con su correspondiente planteamiento y formulación y delimitación, de la misma manera la justificación que son motivos que incitaron a realizar este proyecto de investigación, se plantea el objetivo general y sus respectivos objetivos específicos que nos ayudaran a direccionar la investigación que se plantea.

El segundo capítulo está compuesto por el marco teórico que se basa en los antecedentes investigativos e históricos que se adquirió de fuentes secundarias de sitios web de establecimiento, de Politécnicas y Universidades de diferentes autores, encontraremos la idea a defender con sus respectivas variables dependiente e independiente.

Seguidamente hablaremos del tercer capítulo que hace referencia al marco metodológico donde se traza con que metodología se va trabajar, basada en métodos cuantitativos y cualitativos, terminaremos con la presentación de los resultados de las encuestas obtenido de la segmentación de mercado.

Posteriormente en el cuarto capítulo se halla el marco propositivo donde se elabora la propuesta que se plantea para la prestación de servicio de turismo Comunitario, para poner en marcha a la entidad.

Finalmente se realizará el estudio de impacto del proyecto con sus respectivas conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del problema

El desempleo a nivel nacional en Ecuador es de 4,4 %, se determina que la participación femenina en el campo laboral es del 41% de la Población Económica Activa, mientras que los hombres el 59%, siendo 1,8 % menor que la de los hombres en el 2017.

El fenómeno de migración en el Ecuador es uno de los factores relevantes que tiene la provincia del Azuay específicamente en el cantón Gualaceo, desde los años cincuenta, debido a la crisis de la exportación de productos elaborados de paja toquilla, más de un millón y medio de ecuatorianos han dejado el país, muchos de ellos han emigrado a países de la Unión Europea, principalmente a España e Italia, sobre todo en las comunidades de cantón Gualaceo a las que pertenecen las mujeres artesanas han emigrado 2647 personas equivalente 6,25 % de la población

La cooperativa Teje Mujeres se dedica a la elaboración y comercialización de tejidos se han mantenido en el mercado nacional e internacional durante 26 años, en los últimos años presenta algunos problemas:

- No posee ingreso económico suficiente para sustentar el nivel económico de los socios
- No cuenta con direccionamiento estratégico de mercado
- No existen capacitaciones adecuadas a las socias de la cooperativa
- Falta de trabajo en equipo
- Falta de comunicación entre socias/os de la cooperativa
- Existe competitividad desleal
- Mal manejo en la política de ventas.

En ese sentido es importante el desarrollo de un plan de negocios para fomentar el crecimiento económico de las comunidades del cantón Gualaceo y de esta forma sustentar sus hogares, Ahora en su continua búsqueda de emprender, tiene la posibilidad de desarrollar la prestación de servicios turísticos que mantiene la zona a través de la creación de una operadora turística, considerando que el cantón Gualaceo tiene lugares

turísticos no explotados y de esta forma se dará a conocer sus artesanías de tejidos que elaboran la cooperativa.

1.1.1 *Formulación del problema*

El desarrollo de un Plan de Negocios para la cooperativa artesanal Teje Mujeres, del Cantón Gualaceo, Provincia del Azuay, para la creación de una operadora turística para el incremento de sus ventas y el posicionamiento de la empresa en el mercado nacional e internacional

1.1.2 *Delimitación del problema*

El trabajo de la cooperativa artesanal Teje Mujeres, del Cantón Gualaceo pretende establecer las estrategias de expansión de mercado y comercialización.

1.2 Justificación

La investigación busca el desarrollo y el crecimiento económico de las comunidades, mediante la implementación de estrategias de un plan de negocios que está dirigido a las mujeres de la cooperativa Teje Mujeres.

De acuerdo con una investigación integral del Turismo Internacional en Ecuador realizada en 2018, los destinos más visitados en el país por extranjeros son: Quito, Galápagos, Cuenca y Otavalo. Desde el 1 de enero al 31 de diciembre de 2018 2'428.536.ciudadanos ingresaron a todo el Ecuador, Es decir cada vez es mayor la cantidad de personas que llegan a nuestro país en busca de nuevas experiencias.

La presente investigación tiene como finalidad el empoderamiento del mercado nacional e internacional buscando nuevas fuente de ingreso para elevar su ventas por ello surge la necesidad de implementar el plan de negocios mediante el servicio de turismo comunitario que permitirá al turista nacional y extranjero adquirir productos artesanales que ofertan..

Para los años 2019-2021 se implementara alianzas con diferentes entidades Gubernamentales y Asociaciones Internacionales, Agencia de Viaje de esa manera se busca potencializar el recurso económico para la cooperativa y capacitar al personal.

Es así que nace esta propuesta del Turismo Comunitario, que es una actividad que contara con el trabajo y apoyo mayoritariamente de los jóvenes de la Organización, pero con el apoyo del equipo técnico y el soporte de las Socias.

Para ello se desea crear rutas turísticas, dirigida al público nacional e internacional. En donde las socias y sus familias de la cooperativa serían los anfitriones, mostrando a los visitantes los magníficos lugares de donde ellas provienen, excelentes zonas agrícolas, ganaderas, a pesar de todavía no ser reconocidas cuentan con un gran potencial turístico, ofreciendo a los visitantes la oportunidad de degustar los platos típicos de la zona elaborados con productos 100% orgánicos.

Para llegar al visitante con mayor poder adquisitivo, se debe implementar estrategias de ventas y comercialización, en la actualidad toda organización enfrenta los retos que la globalización les impone, es por eso que el presente trabajo de investigación permitirá poner en práctica los conocimientos adquiridos durante mi formación académica para diseñar un plan de negocios y dar solución a los problemas que está atravesando la empresa Teje Mujeres, al mismo tiempo adquirir nuevos conocimientos fruto de la experiencia.

1.3 Objetivos

1.3.1 *Objetivo General*

Elaborar un plan de negocios a la cooperativa artesanal Teje Mujeres para la prestación de servicios turísticos comunitarios mediante estrategias de comercialización ventas.

1.3.2 *Objetivos Específicos:*

- Determinar un diagnóstico de la situación actual de cooperativa artesanal Teje Mujeres, mediante el análisis FODA, verificando la problemática existente.
- Realizar un estudio de mercado verificando la demanda potencial de turismo artesanal en el ámbito nacional.
- Proponer el plan de negocios en la cooperativa artesanal Teje Mujeres para su aprobación y puesta en marcha.

CAPÍTULO II: MARCO TÉRICO

Tabla 1-2: Hilo conductor



2.1 Antecedentes investigativos

Mediante la investigación realizada en los diferentes repositorios de trabajos de titulación de varias universidades y, politécnicas., se ha identificado estudios que son una referencia importante para la presente investigación, el mismo que se constituyen en antecedentes históricos

2.1.1 Antecedentes históricos

Según (Herrera, 2009); La Propuesta que plantea el autor es poner en marcha los planes de acción dentro de la organización, donde permita evaluar los escenario en el cual se van a desenvolver en el futuro, identifica, mediante la investigación el autor identifica comportamiento financiero que fue arrojó valores satisfactorios, ya que el VPN y la TIR fueron positivos, al igual que el periodo de retorno de la inversión que fue del primer año. La consecución de estos valores se dio gracias a un desempeño optimo en cuanto a

las proyecciones de ventas, las cuales se hicieron teniendo en cuenta las fluctuaciones del mercado, así como los resultados que arrojaron las encuestas, además que existe un mercado meta que tiene una propensión al consumo muy alta

Según (Cadena , 2016); La asociación de mujeres San José de Cagayán que se encuentra ubicado en la ciudad de El Ángel de la provincia del Carchi; se dedica a la servicio y comercialización de productos artesanales, determina que es conveniente implementar un plan de negocios para genera mayores niveles de ventas, ,concluye realizando un diagnóstico situacional de la Asociación de Mujeres San José de Chabayán donde determina que no tienen elementos de imagen corporativa con el que la población conozca los productos que ofertan, además el punto de venta actual no es un punto de venta estratégico lo que no le permite aumentar sus ventas. Por otra parte, no utiliza herramientas mercadológicas para realizar una comercialización y mucho menos para promocionar sus productos

Según (Méndez, 2016); El presente trabajo tiene como finalidad estudiar el plan de negocios para la microempresa calzado LEMAN’S, la cual se encuentra ubicada en el cantón Guano, Provincia de Chimborazo, donde se verá reflejada la calidad de producto y el servicio ofertado en las ciudades potenciales de la sierra y la costa, determinando que las áreas de la microempresa Calzado Leman’s, no están siendo usadas adecuadamente, por consiguiente se proporcionó el mínimo de área requerida para la maquinaria y las áreas de: diseño, servicio y productos terminados, permitiendo conseguir una adecuada manipulación de las maquinas, mejorando el transporte de material y mejorando los procesos de servicio, además se desarrolló un plan financiero que presenta balances contables que demuestran que la microempresa genera ingresos cada año, su carga laboral, los gastos y costos que inciden durante el periodo 2016-2019

Podemos mencionar de los estudios referenciados, es importante resaltar la participación de la mujer en este tipo de iniciativas de servicio asociativa, cabe mencionar sin duda, dichas experiencias son un referente fundamento para sistematizar acciones que puedan ser parte de la propuesta para el grupo “Cooperativa Teje Mujeres” para que se ratificaría como una opción de mejoramiento de la calidad de vida de sus socios y socias.

2.2 Fundamentación teórica

2.2.1 *Plan de negocios*

Un plan de negocios parte del concepto básico de planificar, siendo que este en “un sentido práctico, podemos decir que es la organización de los recursos y acciones que habrán de utilizarse y ejecutarse en el futuro con el fin de lograr determinados objetivos y metas” (Borello, 2014).

Es un documento de análisis, realizado por el empresario, cuya finalidad es la de documentar la información más importante relacionada con la empresa y su mercado. (Castelán & Oros, 2015)

Se puede decir que un plan de negocio es básicamente un documento guía que sirve para delinear acciones, planes, programas y objetivos, pues consiste en crear estrategias para conseguir que dichas acciones sirvan para resolver problemas futuros, sean estas tanto internas como externas.

Dentro del proceso de planificación lo que se busca son escenarios idóneos donde la empresa puede competir en el mercado, desde otra perspectiva el plan es un medio no un fin, es un medio que permite alcanzar los objetivos con:

- Eficiencia: Grado en que se consigue un objetivo
- Productividad: Utilización de recursos escasos para conseguir el objetivo
- Eficacia: Eficiencia + Productividad (Zorita, 2015)

2.2.2 *La Importancia de la implementación de un plan de negocios para micro o pequeña empresa*

Las pequeñas empresas se pueden describir que son una fuente de generación de empleo y un medio directo que ofrecen productos y servicios en mercados de menor tamaño, que son fundamentales en la economía de un país.

La realización de un plan de negocio da lugar a la guía de una empresa, pues permite articular actividades y no solo de revolucionar el mercado, sino más bien detecta nuevas oportunidades de negocios y las mismas que hay que aprovecharlas.

- Su diseño: el hecho de escribir una idea y estructura hace que lo que en un principio surge como algo hipotético pueda empezar a tomar forma.
- Su estructura: debe dar respuesta a una serie de cuestiones como los objetivos, el tipo de cliente, los recursos, la situación externa, el producto, la política de precio, los canales de distribución, la política de comunicación
- Aporta credibilidad
- Aporta información de la empresa o negocio
- Sirve de guía
- Incluye un plan de viabilidad
- Es revisable, pues permite obtener ideas claras del negocio, así como de fácil comprensión.

Es importante pues permite definir al máximo los detalles de las actividades de la empresa, pues en él se desarrollan estudios de mercado, competencia, objetivos a alcanzar, recursos financieros necesarios, estudios técnicos de requerimiento de la maquinaria entre otros. (Zorita, 2015)

2.2.3 *Objetivos del plan de negocios*

Para la realización del plan de negocio consideramos dos aspectos fundamentales; los internos y los externos, pues el primero permite analizar desde una perspectiva interna es decir debilidades y fortalezas, mientras que los externos buscan consolidar negociaciones con terceras personas.

Objetivo interno: Permite al promotor una oportunidad de negociar, pues el plan de empresa sirve de herramienta interna para evaluar la marcha de la misma y sus desviaciones sobre el escenario previsto. Por otra se constituye como una prueba experimental de lo que será la realidad, pues servirá de referencia de la acción futura de la empresa en base a los rendimientos obtenidos. (Zorita, 2015).

Desde el punto de vista interno, el plan de negocios sirve para:

- Precisar las oportunidades y amenazas del entorno, así como las fortalezas y debilidades de la empresa.
- Estar atento a los cambios que pudiera representar una amenaza para la empresa y así anticiparse a cualquier contingencia que disminuiría la probabilidad de éxito.
- Dar a conocer cómo se organizarán los recursos de la empresa en función a los objetivos y la visión del empresario.
- Atraer a las personas que se requieran para el equipo empresarial y el equipo ejecutivo. (Weinberger, 2012)

Objetivo externo: Este plan tiene también como objetivo ser la carta de presentación de los emprendedores y del proyecto, ante terceras personas. La idea de negocio debe sonar atractivo para un interventor (Zorita, 2015).

La búsqueda y consecución de los recursos del proyecto, especialmente los financieros.

- Informar a posibles inversionistas, sean entidades de crédito o cualquier otra persona natural o jurídica, acerca de la rentabilidad esperada y el periodo de retorno de la inversión.
- Buscar proveedores y clientes, con quienes establecer relaciones confiables y de largo plazo, que generen compromisos entre los interesados.
- Vender la idea a potenciales socios como accionistas, proveedores, clientes, sociedad en su conjunto.

En general, la esencia de un plan de negocios es comunicar a todos los stakeholders (grupos de interés), que la empresa:

- Dispone de un excelente producto o servicio con muchos clientes dispuestos a adquirirlos.
- Cuenta con un excelente equipo empresarial y gerencial, con habilidades humanas, técnicas y administrativas destacadas.

- Están bien informados sus clientes y proveedores acerca de la forma de operación, los resultados esperados y las estrategias permitirán alcanzar los objetivos establecidos y cumplir con la visión del empresario (Weinberger, 2012).

2.2.4 Esquema de un plan de negocios para empresas en marcha

Tabla 2-2: Esquema del plan de negocio en marcha

Plan de negocios en marcha
Resumen ejecutivo
Descripción de la empresa <ul style="list-style-type: none"> • Historia de la empresa • Análisis de las industrias • Productos y servicios ofrecidos • Estados financieros • Equipo gerencial
Descripción de la competencia, de la posición competitiva y del mercado objetivo
Planteamiento estratégico <ul style="list-style-type: none"> • Análisis FODA • Estrategias de crecimiento y expansión • Alianzas estratégicas
Estrategias de marketing y ventas
Análisis de la infraestructura
Rediseño de estructura y cambios en la gestión de la empresa
Modelo financiero
Evaluación financiera
Conclusiones y recomendaciones
Anexos

Fuente: (Weinberger, 2012)

Elaborado por: Toasa, O. 2019

No existe una estructura definida, pues sirve para informar a los distintos destinatarios o usuarios, cada emprendedor e inversionista requiere un plan de negocios particular y por ello, el empresario debe ser capaz de definir cuál es la mejor estructura, en función a la solicitud de cada destinatario, audiencia o público demandante.

2.2.1.1 *Resumen ejecutivo*

El resumen ejecutivo es una presentación breve de los aspectos más relevantes pues en ella se realiza la descripción de la empresa o los proyectos que se desean emprender, además se realiza una breve narración de las proyecciones, de sus productos y servicios. Siendo estructura organizativa de la empresa, en la cual se describe las oportunidades de mercado y las principales ventajas competitivas, así como los componentes de las estrategias de comercialización y las principales proyecciones económicas y financieras.

Es decir, tiene propósito atraer la atención del lector, mediante una síntesis descriptiva, en la que usted destaca lo que considera importante para conseguir ese objetivo. (Banco de la Nación de Argentina , 2006)

2.2.1.2 *Descripción de la empresa*

- **Historia del negocio**

Los datos históricos sirven de antecedentes, la historia del negocio es una breve narración clara donde se detallan las siguientes preguntas.

Este capítulo buscará responder las siguientes preguntas:

- ¿Cuándo se fundó la empresa?
- ¿Quién la fundó?
- ¿Cuál fue la razón o motivaciones para fundarla?
- ¿Cuál fue el giro de la empresa y cómo ha evolucionado hasta la fecha?
- ¿Qué productos vende y a quiénes? (Weinberger, 2012)

- **Análisis de la industria**

Cuando se habla de industria, se entiende que es el conjunto de empresas que fabrican productos que compiten entre ellos o que son sustitutos cercanos. El análisis de una industria, implica el estudio de aquellas fuerzas que podrían afectar directamente el desarrollo y desempeño de una empresa. (Weinberger, 2012)

De acuerdo con el modelo de Porter estas fuerzas son esenciales, puesto que maximizan los recursos y ayudan a superar a la competencia. Estas fuerzas son: (Porter, 2011)

- Los competidores actuales.
- Los competidores potenciales.
- Los productos o servicios sustitutos.
- Los clientes.
- Los proveedores

Para realizar este punto se debe considerar las siguientes preguntas, pues ayudan básicamente a conocer el mercado en el cual se realizan las actividades comerciales de la empresa.

- ¿Cómo se encuentra el sector o industria en el que trabaja empresario?
 - ¿La industria está creciendo, está madurando o está en declinación?
 - ¿Qué variables económicas, sociales, tecnológicas, políticas o legales, a nivel local, regional, nacional o global podrían influir en la industria de manera positiva o negativa?
-
- **Productos y servicios**

El Producto o Servicio posee un valor para el cliente o consumidor y puede satisfacer una necesidad. El objetivo en sí es detectar las necesidades de nuestros posibles clientes y cubrirlas con nuestros productos o servicios.

Al realizar un análisis de los productos y servicios, se debe entender las siguientes inquietudes tales como son: qué necesidad cubren, a quién van dirigidos y diferencias con la oferta de la competencia. Mencionar también las patentes y licencias, tanto si están otorgadas como si están en proceso de tramitación. (Sánchez & Cantarero, 2014)

- ¿Cuáles son los atributos y características distintivas de dichos productos o servicios?
- ¿Quiénes son sus clientes y por qué la actual propuesta de valor es relevante para ellos?

- ¿Quiénes son los competidores y sus principales proveedores?
 - ¿La empresa tiene alguna ventaja competitiva?
 - ¿Cuál es esa ventaja y cómo piensa mantenerla en el tiempo?
 - ¿Cuáles son los procesos necesarios para el logro de los objetivos empresariales?
 - ¿Todos los procesos son realizados por los trabajadores de la empresa?
 - ¿Qué subcontrataciones se hacen?
- **Estados financieros**

El desarrollo del análisis financiero tiene como objetivos principales dar a conocer la inversión o financiamiento necesario para el negocio, determinar los ingresos esperados, la tasa interna de rendimiento y de retorno de la inversión, así como el tiempo requerido para alcanzar el punto de equilibrio. El análisis financiero y las proyecciones deben seguir las normas de contabilidad generalmente aceptadas, ya que los inversionistas están familiarizados con dichas normas y esperan verlas reflejadas en el análisis financiero de su plan de negocios (Sánchez & Cantarero, 2014).

Tratándose de una empresa en marcha, es indispensable presentar los estados financieros de los últimos dos o tres años, que permitan dar a conocer la situación económica y financiera de la compañía en términos de liquidez, rentabilidad, solvencia y gestión financiera.

- **Equipo gerencial**

Para un potencial inversionista es indispensable conocer quiénes serían sus “socios”, para evaluar sus capacidades, sus experiencias, sus habilidades de gestión y sus valores personales. (Weinberger, 2012).

En este punto se detalla el número de personal, así como la definición del puesto de trabajo, funciones. Cabe resaltar que no hay que dejar a lado la estructura, los métodos de selección, formas de contratación y la política distributiva de pagos.

2.2.1.3 *Análisis del entorno*

El análisis del entorno requiere de una descripción de los diferentes actores entre ellos: proveedores, intermediarios, clientes, competidores, productos sustitutos etc.

Por otra parte, podemos decir que este estudio permite analizar una serie de acciones que afecta directamente al comportamiento actual del producto en el mercado, para ello se debe realizar “un profundo análisis del entorno, que permitirá al empresario identificar las amenazas que dificultarían su ingreso al mercado o la necesidad de cambiar el rumbo de la empresa” (Weinberger, 2012).

- **Matriz de Evaluación de Factores Externos (EFE)**

La matriz EFE consiste en dar valor tanto a las oportunidades como las amenazas, que afectan a la empresa, este valor del peso ponderado total de las oportunidades sea mayor al peso ponderado total de las amenazas. Sea lo más específico posible, usando porcentajes, razones y cifras comparativas en la medida de lo posible.

Permite evaluar las estrategias económicas, sociales, culturales, demográficas, ambientales, políticas, gubernamentales, jurídicas, tecnológicas y competitivas. Para la elaboración de una Matriz EFE (Planeacion Estrategica, 2013).

- **Matiz de Evaluación de los Factores Interno (EFI)**

Este instrumento para formular estrategias resume y evalúa las fuerzas y debilidades más importantes dentro de las áreas funcionales de un negocio y además ofrece una base para identificar y evaluar las relaciones entre dichas áreas. Al elaborar una matriz EFI es necesario aplicar juicios intuitivos, por lo que el hecho de que esta técnica tenga apariencia de un enfoque científico no se debe interpretar como si la misma fuera del todo contundente. (Planeacion Estrategica, 2013).

Esta herramienta permite aplicar juicios de valor desde una perspectiva interna. Pues ayuda a visualizar las fortalezas como las debilidades a fin de tomar acciones y poderlas corregir a tiempo, o a su vez tomar acciones preventivas o correctivas.

2.2.1.4 *Descripción de la competencia, de la posición competitiva y del mercado objetivo*

El estudio de mercado es básicamente la cuantificación de la oferta y la demanda, análisis de precio y los canales de comercialización. Con el estudio de mercado se puede determinar el tamaño de mercado, así como el comportamiento de este.

Este estudio debe ser oportuno, veraz y confiable ya que sirve de base para la toma de decisiones. Para ello debemos basarnos en fuentes primarias de información, que son de dominio público.

2.2.1.5 *Planeación estratégica*

El plan estratégico de una empresa comienza con una relación de las variables que pudieran representar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

Cuando se trata de una empresa en marcha, es necesario mostrar cuáles son sus recursos, sus capacidades y sus aptitudes centrales que se emplearán para crear una posición competitiva en el mercado; porque, haciendo uso de estos elementos las empresas realizan mejores actividades que sus competidores, diferenciándose y creando mayor valor para sus clientes. A través de este análisis de los componentes de una organización, el empresario podrá decidir cuáles son las fortalezas y debilidades internas de la empresa, que le ayudarán a aprovechar las oportunidades y a luchar contra las amenazas del entorno. (Weinberger, 2012).

- **Análisis FODA**

Es una herramienta que permite identificar la situación actual de la empresa desde una perspectiva cualitativa, por otra parte “esto comprende un análisis del entorno (interno y externo). El análisis interno se enfoca a las fortalezas y debilidades que pueden afectar la capacidad de la organización. Y el análisis externo se enfoca a las amenazas y oportunidades que surgen del ambiente hacia su organización” (Centro de Exportaciones e Importaciones - CEI, 2013)

- **Misión**

La misión es el motivo, propósito, fin o razón de ser de la existencia de una empresa, pues pretende cumplir en su entorno o sistema social en el que actúa. Para la realización de la misión se debe responder las siguientes interrogantes:

- ¿Quiénes somos?
- ¿Qué hacemos?
- ¿Para quién lo hacemos?
- ¿Cómo lo hacemos?
- ¿Dónde lo hacemos?
- ¿Por qué lo hacemos?
- ¿En qué creemos?

Estas preguntas son las que nos permitirán establecer la misión, la idea es que su redacción sea lo suficientemente corta, para que todos los miembros de la organización la recuerden, pero también debe ser lo suficientemente precisa, para que la empresa pueda diferenciarse claramente de sus competidores. (Sánchez & Cantarero, 2014)

- **Visión**

La visión de la empresa o negocio está relacionada con la posición estratégica que desea tenerse en un determinado período de tiempo. La visión debe plantearse en términos realista, medible y además debe ser clara y precisa. (Centro de Exportaciones e Importaciones - CEI, 2013)

Para la realización de una misión se debe responder las siguientes preguntas la cual ayudaran a delinear el camino al cual desea llegar.

- ¿cuál es la imagen futura que queremos proyectar de nuestra empresa?
- ¿cuáles son nuestros deseos o aspiraciones?
- ¿hacia dónde nos dirigimos?
- ¿hacia dónde queremos llegar?
- ¿Cómo conseguiremos ser competitivos?

- **Objetivos estratégicos.**

No hay consentimiento en cuanto, a cuáles son las áreas en las que las empresas competitivas deberían fijar sus objetivos estratégicos. Sin embargo, se sabe que todo objetivo estratégico debe cumplir con tres condiciones: 1. Establecerse para toda la organización. 2. Establecerse de manera permanente. 3. Establecer en términos cuantitativos, en la medida de lo posible.

No hay consenso en cuanto a cuáles son las áreas en las que las empresas competitivas deberían fijar sus objetivos estratégicos. Sin embargo, se sabe que todo objetivo estratégico debe cumplir con tres condiciones: 1. Establecerse para toda la organización. 2. Establecerse de manera permanente. 3. Establecer en términos cuantitativos, en la medida de lo posible (Weinberger, 2012)

2.2.1.6 *Estrategias de marketing y venta*

Cada situación y momento que atraviesa la empresa requiere un objetivo específico. No es lo mismo introducir en el mercado un nuevo producto o servicio, que recuperar nuestra cuota de mercado o retirar un producto o servicio del mercado, para sustituirlo por otro similar (Sánchez & Cantarero, 2014)

El marketing es la combinación de actividades dirigidas a satisfacer, con beneficios, las necesidades del consumidor con un producto o servicio. El plan de marketing permite combinar herramientas, actividades para incentivar al consumidor la adquisición del mismo. Es decir, consiste en el estudio de variables comerciales como precio, plaza, producto y comunicación.

2.2.1.7 *Modelo financiero*

El modelo financiero se basa en los elementos que participan en la estructuración financiera del proyecto, a saber: las inversiones necesarias para ponerlo en funcionamiento, los costos que concurren en la elaboración, administración, venta y financiación de cada uno de los productos o servicios, el ingreso derivado de las ventas

de los mismos; toda esta información proyectada a cada uno de los períodos que comprometen el horizonte del proyecto. (Mirana, 2016)

Por otro lado, la estructura financiera depende de los estudios previos, pues en esta etapa conduce a consolidar el flujo de caja, mismo que permite analizar la conveniencia o inconveniencia de la propuesta en el plan de negocio.

2.2.1.8 *Evaluación financiera*

Se realiza en proyectos privados, juzga el proyecto desde la perspectiva del objetivo de generar rentabilidad financiera y juzga el flujo de fondos generado por el proyecto. Esta evaluación es pertinente para determinar la llamada "Capacidad Financiera del proyecto" y la rentabilidad de Capital propio invertido en el proyecto. (Universidad EAFIT, 2009)

En síntesis, la evaluación del proyecto permite evaluar criterios de una propuesta de inversión, esta valoración contribuye a medir la rentabilidad a través de indicadores que sirve para evidenciar la rentabilidad ante la toma de decisiones de invertir o no.

2.2.5 *Gestión*

La gestión administrativa en una empresa es uno de los factores más importantes cuando se trata de montar un negocio debido a que del ella dependerá el éxito que tenga dicho negocio o empresa (Gestión Administrativa, 2014)

La gestión es un proceso básico de actividades en ella se identifican planes y programas que sirve de lineamiento para el cumplimiento de metas empresariales.

2.2.5.1 *Gestión Comercial*

La gestión comercial es la encargada de abrir a la organización al mundo exterior, se ocupa de dos problemas fundamentales, la satisfacción del cliente y la participación o el aumento de su mercado (Herrero, 2001)

La gestión comercial lleva a cabo funciones específicas que están encaminadas a la apertura de mercado, realizar acciones comerciales y analiza puntos de vista desde el contexto comercial y productivo, pues esta última permite analizar los recursos necesarios para la producción y comercialización del bien o servicio.

2.2.5.2 Gestión comercial para Pymes

Las Pymes buscan que toda la actividad emprendida sea rentable, el aumento de la estructura en sí mismo no es sinónimo de crecimiento comercial, pues es un proceso que consiste básicamente en organizar, coordinar, planificar y evaluar las actividades que están vinculadas a las finanzas. “La consecución de estos objetivos supone en muchos casos su supervivencia, por eso es tan importante adaptar las políticas empresariales y comerciales adaptándose a las nuevas necesidades” (Acedo, 2015)

La gestión comercial para las pequeñas empresas cada vez es una actividad que se vuelve el punto clave, pues se convierte en una gran oportunidad ya que emplean su mayor tiempo para colocar sus productos en el mercado.

La planificación comercial es una parte más de la planificación estratégica de la empresa, cuya finalidad es el desarrollo de programas de acción para alcanzar los objetivos de Marketing fijados. En la práctica empresarial, es precisamente la carencia de una planificación estratégica, principalmente en las microempresas, el origen de que no exista una orientación de Marketing. (Reinares & Blanco, 2014)

Las Pymes por lo general realizan planificaciones estrategias a corto y mediano plazo, pues consideran que los horizontes en los procesos administrativos varían después de un año, por ello es que las estrategias comerciales son limitadas, son adaptadas y flexibles en su adaptación año a año.

2.2.5.3 Gestión comercial en el desarrollo empresarial

El desarrollo empresarial de la compañía se inicia con un control eficiente de aquellos elementos básicos que fundamentan la actividad del negocio. La capacidad para lograr el control óptimo de clientes, proveedores y artículos. Permite tomar decisiones de

forma ágil y proporcionar una respuesta operativa inmediata a cada contacto comercial, convirtiendo la gestión en esta área en un procedimiento activo que aporta posibilidades de venta.

2.2.5.4 Estrategias comerciales

Antes de aplicar cualquier estrategia primero hay que conocer la realidad interna de la empresa, pues, para mejorar las ventas hay que realizar un análisis estratégico donde se pueda identificar la competencia, el entorno, FODA.

Para ello se debe considerar analizar el departamento de ventas, sus actividades y procesos.

Para ello se propone una guía que se debe revisar sometido a la aplicación de estrategias:

a) Antes de la venta: la preparación.

- Realización de prospecciones de venta
- Organización del tiempo
- Organización de la agenda comercial
- Fichas técnicas de los clientes y clientes potenciales
- Búsqueda de nuevos nichos de mercado
- Preparación de las visitas y de las rutas

b) Durante la venta: la visita.

- Presentación del producto
- Presentación de la empresa
- Catálogo y Cd
- Ofertas
- Tratamiento de objeciones
- Cierre de venta

- Después la venta: el seguimiento.

c) Análisis de cumplimiento de objetivos

- Informe de gestión diario o reporte
- Reclamaciones e incidencias
- Seguimiento de clientes
- Ejecución del pedido (Borja, 2017)

2.3 Fundamentos legales necesarios para la investigación

La Constitución Ecuatoriana aprobada mediante referéndum en octubre 2008 en su artículo 283 establece que “el sistema económico es social y solidario”, mediante este decreto se reconoce al ser humano como sujeto y fin, es la promoción de un nuevo modelo de desarrollo, mediante una relación equilibrada entre estado y mercado en armonía con la naturaleza y tiene como finalidad garantizar condiciones materiales e inmateriales que promueva el buen vivir. (Benites, s.f.)

2.3.1 Ley Economía Popular y Solidaria

(Ley Economía Popular y Solidaria , 2017) La economía Popular y Solidaria incluye a los sectores cooperativistas, asociativos, y comunitarios. Además, reconoce las diversas formas de organización de servicio: comunitarias, cooperativas, empresas públicas, privadas, asociativas, familiares, domésticas autónomas y mixtas.

2.3.2 Principios establecidos por la LOEPS Artículo 4:

- Búsqueda del Buen Vivir y del bien común.
- Prelación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales.
- Comercio justo y consumo ético y responsable.
- Equidad de género.
- Respeto a la identidad cultural.
- Autogestión.

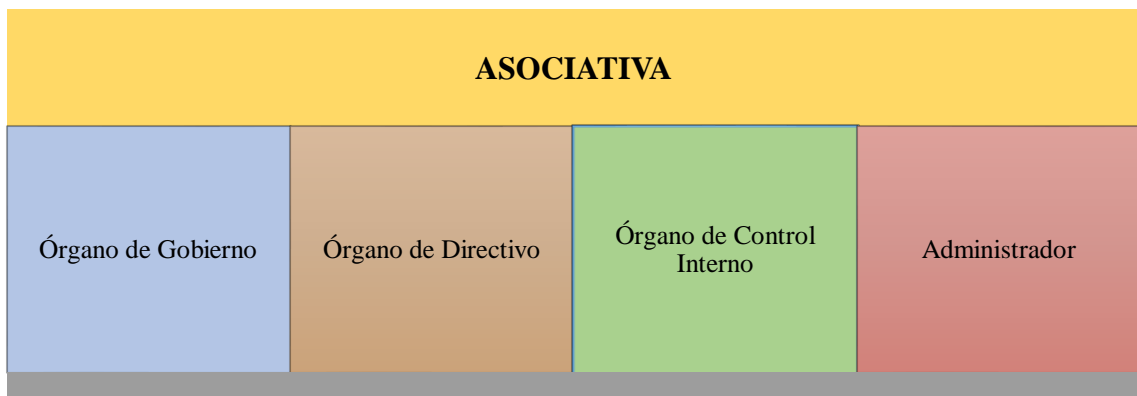
- Responsabilidad social y ambiental, la solidaridad y la rendición de cuentas.
- Distribución equitativa y solidaria de excedentes (Benites, s.f.)

2.3.3 Estructura interna de las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria

Según; la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria en los artículos (16, 19, 32) describe la estructura para las empresas del sector popular y solidario en las que deberá estar contando en los estatutos

A continuación, detallamos la estructura de las empresas Asociativa:

Tabla 3-2: Asociativa



Fuente: Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, Art. 16
 Elaborado por: Toasa, O. 2019

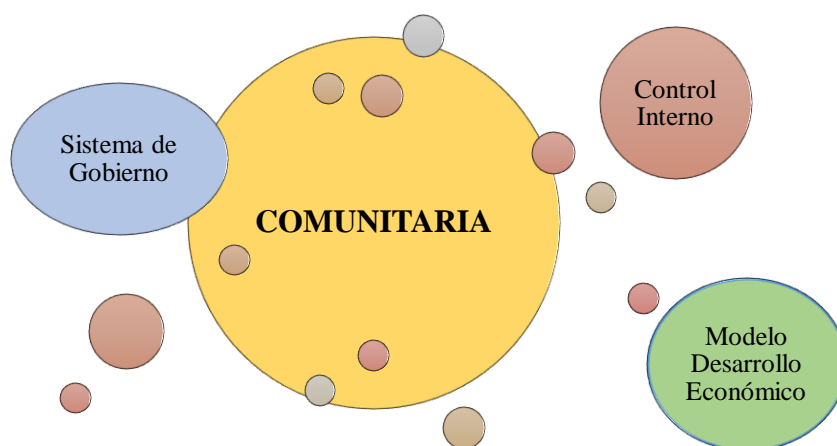


Gráfico 1-2: Comunitaria

Fuente: Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, Art. 19
 Elaborado por: Toasa, O. 2019



Gráfico 2-2: Cooperativa

Fuente: Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, Art.

Elaborado por: Toasa, O. 2019

2.4 Idea a defender

El desarrollo de un plan de negocios para la cooperativa artesanal Teje Mujeres, del Cantón Gualaceo, permitirá a la gerencia de la empresa enfrentar con éxito los retos de la competencia dando mayor satisfacción a sus clientes.

2.5 Variables

- **Variable Independiente:** Plan de negocios
- **Variable Dependiente:** Estrategias

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1 Modalidad de la investigación

Esta investigación tiene una modalidad cuali-cuantitativa, converge esta dualidad o enfoque mixto cita (Hernandez R y otros, 2010, pág. 4), Se aplicó el enfoque cuantitativo de recolección de datos con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías, en el enfoque cualitativo se utilizará la recolección de datos sin medición numérica para descubrir preguntas de investigación en el proceso de interpretación”.

La modalidad de la investigación que se aplicó es el enfoque mixto, el mismo que se basa en métodos cuantitativos y cualitativos.

La investigación cualitativa se concentra en realizar pruebas que demuestren con fundamento lo que se está investigando.

La investigación cuantitativa permite comprobar la idea a defender ya que se enfoca en recolectar y analizar datos en este caso la información que se obtuvo en la investigación de la empresa.

3.2 Tipos de investigación

3.2.1 *Exploratoria:*

Se tomará en cuenta la segmentación de mercado, por tanto, se intenta encontrar nuevas ideas al lanzar el nuevo servicio al mercado y mejorar las estrategias de distribución.

3.2.2 *Explicativa:*

Este tipo de estudio es de gran importancia en esta investigación, se centra en responder las causas de los eventos, sucesos, fenómenos físicos y sociales, que nos permitan hallar las respuestas ante las acciones que se han llevado a cabo en la empresa y en el mercado.

3.2.3 Descriptiva:

Con esta investigación se trata de describir lo que está ocurriendo en un momento dado, permitirá detectar las falencias de la empresa, determinar las necesidades de los clientes, y planear estrategias competitivas que promuevan el mejoramiento empresarial.

3.3 Población y muestra

3.3.1 Población:

Según (Tamayo, 1997, pág. 24), “la población se define como la totalidad del fenómeno a estudiar donde las unidades de población poseen una característica común la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación”.

3.3.2 Muestra:

Se aplicó la muestra a los habitantes de la provincia del Azuay, que corresponde a 712127 habitantes basadas a la estadística de INEC, considerando el 44,46 % de la Población Económicamente Activa, correspondiente a 316612 habitantes.

La muestra en el proceso cualitativo es un grupo de personas, eventos, sucesos, comunidades, sobre el cual se habrán de recolectar los datos, sin que necesariamente sea representativo del universo o población que se estudia ((Hernández, 2008, pág. 562)

$$n = \frac{Z^2 PQN}{Z^2 PQ + Ne^2}$$

Donde

n	Tamaño de la muestra.
Z	Nivel de confiabilidad 95% $0.95 / 2 = 0.4750$ $Z = 1.96$
P	Probabilidad de ocurrencia 0.5
Q	Probabilidad de no ocurrencia $1 - 0.5 = 0.5$
N	Población 316.612 habitantes
e	Error de muestreo 0.05 (5%)

Fuente: <https://www.feedbacknetworks.com/cas/experiencia/sol-preguntar-calculador.html>

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Efectuando los cálculos:

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5)(0.5)316612}{(1.96)^2 (0.5)(0.5) + 316.612(0.05)^2}$$

n= 384 Encuesta

3.4 Métodos técnicas e instrumentos

3.4.1 Métodos de investigación

Método Histórico:

Se considera aplicar este método de investigación con el objeto de estudiar antecedentes históricos que faciliten proyectar estadísticamente las necesidades enfocadas a potencializar e incrementar las oportunidades de mercado para la prestación de servicio turístico comunitario.

3.4.2 Técnicas

Se identificará el proceso de la recolección de información para realizar el presente trabajo de investigación se estima aplicar las siguientes técnicas.

Entrevista La entrevista, es la comunicación interpersonal establecida entre el investigador y el sujeto de estudio a fin de obtener respuestas verbales a los interrogantes planteados sobre el problema propuesto. Se considera que este método es

más eficaz que el cuestionario, ya que permite obtener una información más completa. (Amador, 2009)

Es el instrumento más importante al momento de obtener información consiste en que una persona (entrevistador). Solicita información a otra (entrevistado) de forma directa para captar información necesaria.

Encuesta Investigación realizada sobre una muestra de sujetos representativa de una población más amplia, que se lleva a cabo en el contexto de la vida cotidiana, utilizando procedimientos estandarizados de interrogación, con el fin de obtener mediciones cuantitativas de una gran variedad de características objetivas y subjetivas de la población. (Ferrando, 1992, pág. 15)

Para el diagnóstico y una perspectiva del proyecto se desarrolló un formato de encuestas con connotación cerrada.

Observación directa La observación es la acción de observar, de mirar detenidamente, en el sentido del investigador es la experiencia, es el proceso de mirar detenidamente, o sea, en sentido amplio, el experimento, el proceso de someter conductas de algunas cosas o condiciones manipuladas de acuerdo a ciertos principios para llevar a cabo la observación. (Pardinas , 2005, pág. 89)

Observación significa también el conjunto de cosas observadas, el conjunto de datos y conjunto de fenómenos. En este sentido, que pudiéramos llamar objetivo, observación equivale a dato, a fenómeno, a hechos (Pardinas , 2005, pág. 89)

Se aplicó dichas técnicas porque es importante al momento de obtener información ya que permite conocer la realidad mediante la percepción directa.

3.4.3 Instrumentos

Un cuestionario “es un instrumento que agrupa una serie de preguntas relativas a un evento, situación o temática particular, sobre el cual el investigador desea obtener información”. (Hurtado, 2000, pág. 52)



Ilustración 1-2: Encuesta

Fuente: <http://danielsalmoral.com/2018/06/01/encuesta-saltena-gobernador-saenz-295-isa-18-leavy-16-nanni-3/>

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Es un documento donde se precisa el objeto de estudio ya que recoge de forma organizada información que luego será útil para las tabulaciones del proyecto investigativo.

Guía de entrevista.

Se trata de una lista de áreas generales que deben cubrirse con cada informante en la situación de entrevista el investigador decide como enunciar las preguntas y cuando formularlas. La guía de entrevista sirve solamente para recordar que se deben hacer preguntas sobre ciertos temas (Taylor, 2000, pág. 119)



Ilustración 2-2: Guía de entrevista

Fuente: <http://www.ticpymes.es/autonomos/noticias/1086913025204/guia-triunfar-entrevista-trabajo.1.html>

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Se consideró como ayuda de memoria para el entrevistador, tanto en el sentido temático (ayuda a recordar los temas de la entrevista) como en lo conceptual (presenta los tópicos de la entrevista en un lenguaje cotidiano, propio de las personas entrevistadas).

3.5 Resultados

ENCUESTAS APLICADAS A LOS CLIENTES

Tabla 1-3: Edad

Datos	Rango	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Joven	(18-35) Años	238	61,84 %
Adulto	(36-64) Años	106	27,63 %
Tercera edad	(65 En Adelante)	40	10,53 %
TOTAL		384	100 %

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Toasa, O. 2019

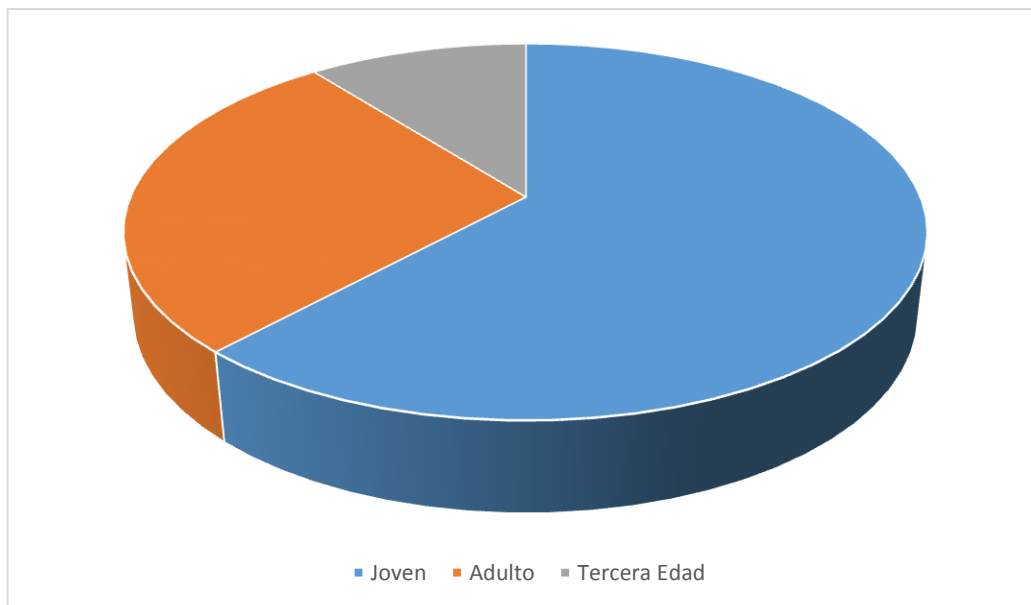


Gráfico 1-3: Edad

Fuente: Tabla 1

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Análisis e Interpretación

Se puede identificar en el gráfico el 61,84 % de la población es representado por los adultos joven, mientras que el 27,34 % corresponde a los adultos y finalmente el 10,53 % representa a personas de la tercera edad, concluyendo que la mayor parte de los encuetados se centra en el segmento de adulto joven dentro ; (19- 35) años.

Tabla 2-3: Género

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Masculino	180	46,84 %
Femenino	204	53,16 %
TOTAL	384	100.00%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Toasa, O. 2019

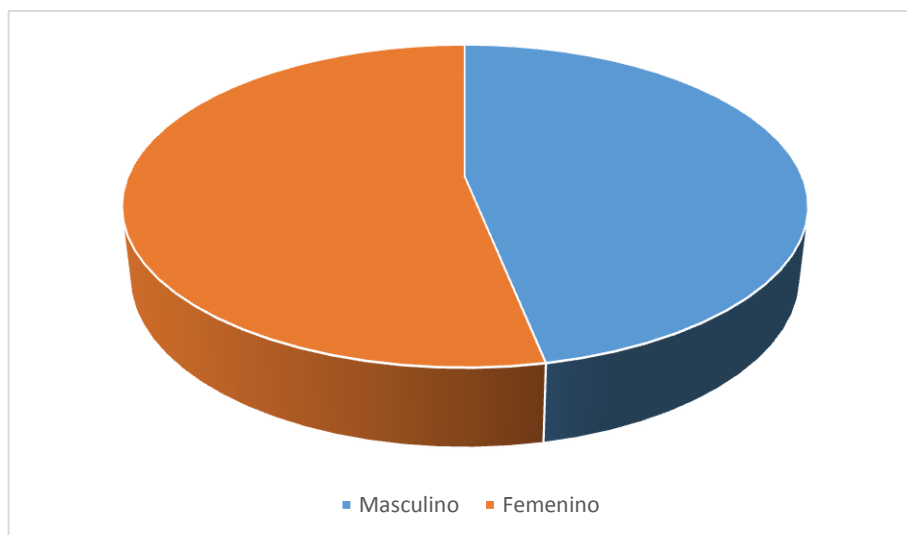


Gráfico 2-3: Género

Fuente: Tabla 2

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Análisis e Interpretación

El 53,16 % pertenece al género Femenino, frente a un 46,84 % correspondiente al género masculino, se puede evidenciar la integración de las mujeres en este ámbito productivo para el desarrollo.

1. ¿Considera al cantón Gualaceo, Provincia de Azuay como destino turístico?

Tabla 3-3: Gualaceo es considerado como un destino turístico

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	291	75,79 %
No	93	24,21 %
TOTAL	384	100.00 %

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Toasa, O. 2019

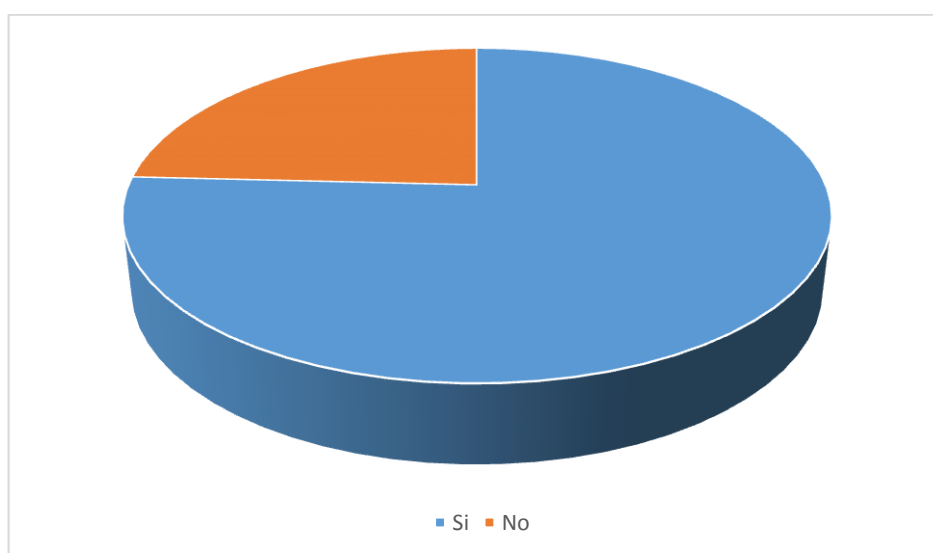


Gráfico 3-3: Gualaceo es considerado como un destino turístico

Fuente: Tabla 3
Elaborado por: Toasa, O. 2019

Análisis e Interpretación

Una gran mayoría de encuestados representando 75,79 % de la población mencionaron que, si consideran al cantón Gualaceo como un destino turístico, por otra parte el 24,21 % comentaron que no consideran con un lugar turístico al cantón.

Para ello se realiza un estudio de mercado para determinar la demanda potencial del turismo, dando como resultado que 24,21 % de la población considera que no se ha explotado el turismo en dicho cantón, para ello se debe dar más importancia al sector turístico especialmente a las áreas naturales que posee.

2. ¿Ha visitado en Gualaceo lugares turísticos?

Tabla 4-3: Ha visitado lugares turísticos

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	318	82,89 %
No	66	17,11 %
TOTAL	384	100.00 %

Fuente: Investigación de campo.
Elaborado por: Toasa, O. 2019

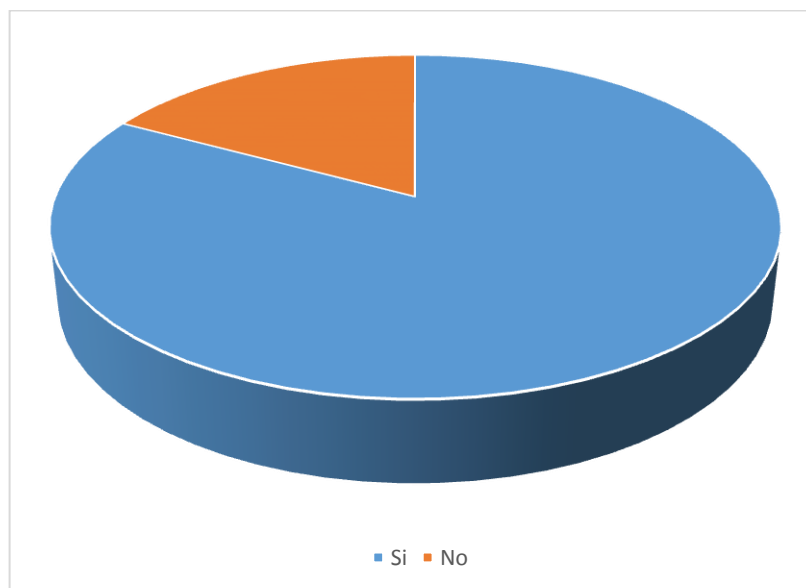


Gráfico 4-3: Ha visitado lugares Turísticos

Fuente: Tabla 4
Elaborado por: Toasa, O. 2019

Análisis e Interpretación

El 82,89 % de la población que representa a 318 personas manifiestan que han visitado en Gualaceo lugares turísticos, mientras que el 17,11 % opina lo contrario.

Se puede afirmar que la mayoría de encuestado ha realizado al menos una visita de los lugares turístico dentro del cantón, se debe seguir potencializando el turismo en dicho cantón mediante charlas dando a conocer a la población el turismo que posee en Cantón.

3. Con que frecuencia visita los lugares turísticos

Tabla 5-3: Frecuencia de visita a los lugares turísticos

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Anual	66	17,11 %
Trimestral	127	33,16 %
Semestral	191	49,74%
TOTAL	384	100.00 %

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Toasa, O. 2019

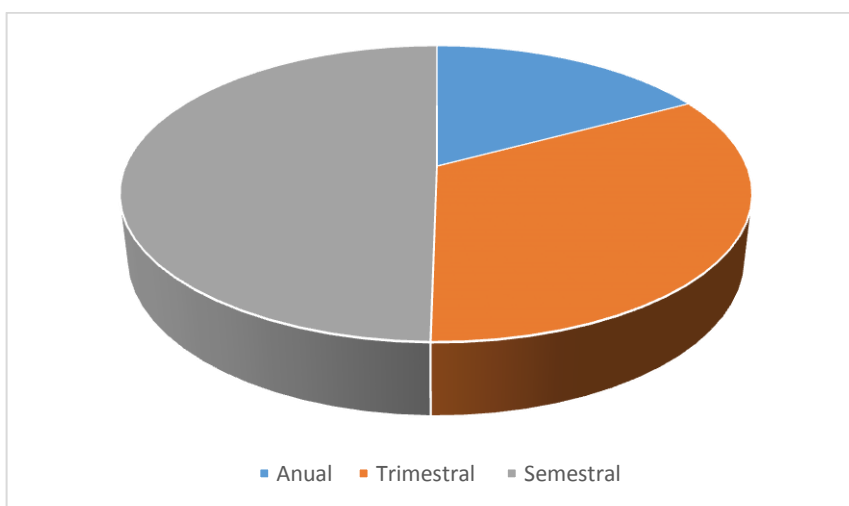


Gráfico 5-3: Frecuencia de visita a los lugares turísticos

Fuente: Tabla 5

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Análisis e Interpretación

El 49,74 % de personas encuestadas equivalentes a 191 personas visitan los rincones turísticos semestralmente, mientras que el 33,16 % representando a 127 personas indicaron que visita trimestralmente, y 17,11 % se dedican a visitar los rincones turísticos anualmente.

Es importante estos datos donde se puede reflejar que el turismo en dicho cantón no es conocido, a la vez se debe atraer a una mayor cantidad de visitantes nacionales o extranjeros para lo cual se debe tomar las medidas necesarias para aumentar el número de turistas que acudan a cantón a realizar turismo

4. ¿Seleccione las actividades turísticas que desea realizar de visita a la cooperativa Teje Mujeres?

Tabla 6-3: Actividades turísticas

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Restaurante	100 Opciones	7,62 %
Alojamiento	201 Opciones	15,31 %
Caminatas por senderos	100 Opciones	7,62 %
Cosechas de productos	80 Opciones	6,09 %
Proceso de elaboración de artesanía de tejido	280 Opciones	21,33 %
Degustación de productos	157 Opciones	11,96 %
Convivencia familiar	165 Opciones	12,57 %
Siembra de productos	230 Opciones	17,52 %
TOTAL		100.00 %

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Toasa, O. 2019

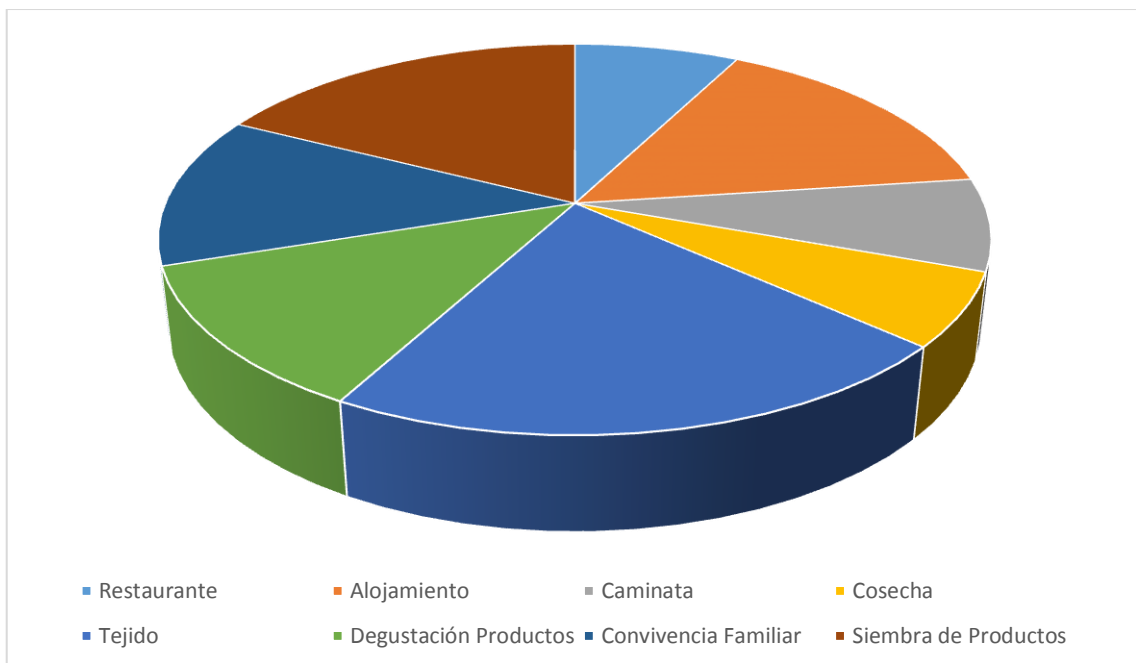


Gráfico 6-3: Actividades turísticas

Fuente: Tabla 6
Elaborado por: Toasa, O. 2019

Análisis e Interpretación

De los resultados obtenidos de la actividad turística que le gustaría realizar de visita a la Cooperativa el 21,33 % gustaría aprender el proceso de elaboración de artesanías, mientras que el 17,52 % se inclina más por la siembra de Productos, un 15,30 % Alojamiento, un 12,57 % en convivencia familiar, un 11,96 % degustación de productos, un 7,62 % caminatas por senderos y un 6,09 % cosechas de productos ancestrales.

Es necesario conocer qué actividad turística prefiere la población, afirmando que desearían aprender el proceso de elaboración de las artesanías, hay que recalcar que tiene interés por la siembra, cosecha de productos, en cuanto a alojamiento más de la mitad de las personas encuestadas indicaron que les gustaría alojarse en las casas de las artesanas.

5. ¿Cuánto tiempo estaría dispuesto a permanecer en las instalaciones de la cooperativa Teje Mujeres?

Tabla 7-3: Tiempo permanecer en las instalaciones

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Un día	209	54,47%
Dos días	96	25 %
Tres días	51	13,16 %
Una Semana	28	7,37 %
TOTAL	384	100.00 %

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Toasa, O. 2019

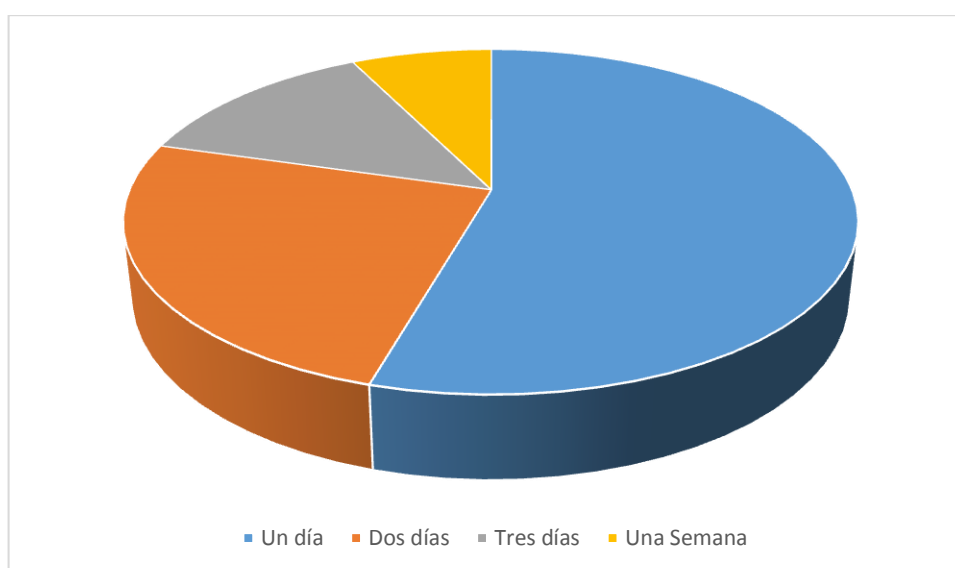


Gráfico 7-3: Tiempo permanecer en las instalaciones

Fuente: Tabla 7
Elaborado por: Toasa, O. 2019

Análisis e Interpretación

De los resultados obtenidos la población estaría dispuesto a permanecer en las instalaciones de la Cooperativa el 54,47 % equivalente a 209 personas a quedarse durante un días, mientras que el 25 % equivalente a 96 personas encuestadas indicaron que se quedarían dos días, y 13,16 % equivalente 51 personas indicaron que les gustaría quedarse tres días, y el 7,37 % indicaron que desearían quedarse una semana ,con todos estos resultados se evidencia que es muy importante considera que a la mayoría de personas estaría dispuesto a permanecer máximo un días para aprender su experiencia en la artesanías de tejido y convivencia.

6. ¿Le gustaría a usted adquirir paquetes turísticos económicos?

Tabla 8-3: Paquetes turísticos económicos

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	322	83,94 %
No	62	16,06 %
TOTAL	384	100.00 %

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Toasa, O. 2019

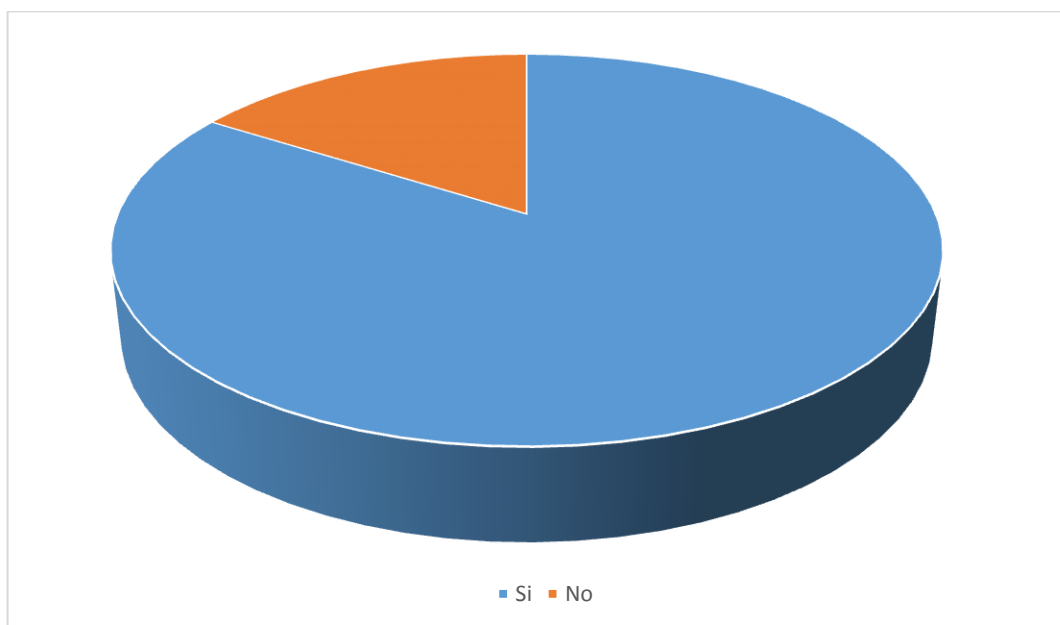


Gráfico 8-3: Paquetes turístico económicos

Fuente: Tabla 11

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Análisis e Interpretación

El 83,94 % equivalente a 322 personas encuestadas considera que es favorable que se realicen paquetes turísticos económicos, mientras que el 16,06 % equivalente 62 personas que no están de acuerdo en que se oferte paquetes turísticos económicos. Con todos estos resultados la población mencionaba que si un paquete turístico es económico no van a tener la mejor atención que ellos requieren.

7. **¿Seleccione el paquete turístico que le gustaría acceder de la cooperativa Teje Mujeres?**

Tabla 9-3: Tipo de paquetes turísticos

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Paquete 1	154	40%
Paquete 2	187	48,68 %
Otro paquete turístico	43	11,32%
TOTAL	384	100.00 %

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Toasa, O. 2019

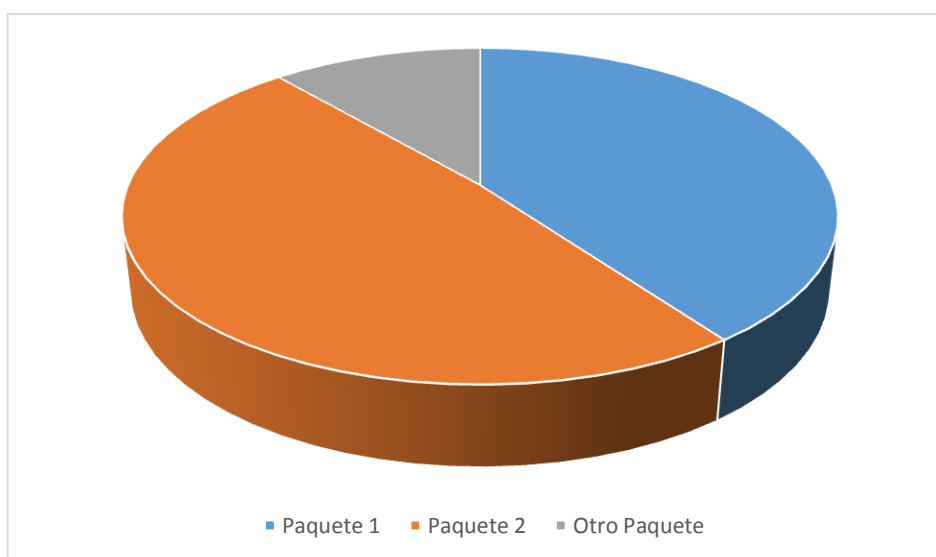


Gráfico 9-3: Tipo de paquetes turísticos

Fuente: Tabla 9
Elaborado por: Toasa, O. 2019

Análisis e Interpretación

El 48,68 % de los encuestados equivalente a 187 personas afirman que les agrada el paquete turístico dos, mientras que un 40 % de encuestado equivalente a 154 personas indican que le agrada el paquete uno, por otra parte, hay un pequeño grupo inconforme en lo que respecta al paquete turístico el 11,32% prefiere otro paquete turístico de lo que oferta la cooperativa Teje Mujeres. Esto es bueno, por qué permite a la cooperativa que los clientes puedan elegir su propio paquete turístico dando importancia al turista que visita, por ende, como cooperativa satisfacer su requerimiento. Las respuestas también revelan que hay que ofertar el paquete turístico dos con una mejor atención y servicio de calidad.

8. ¿Qué precio pagaría por motivo de alojamiento diario?

Tabla 10-3: Motivo de alojamiento

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Entre (10-20) dólares	199	51,84 %
Entre (25-30) dólares	155	40,26 %
35 dólares o mas	30	7,90 %
TOTAL	384	100.00 %

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Toasa, O. 2019

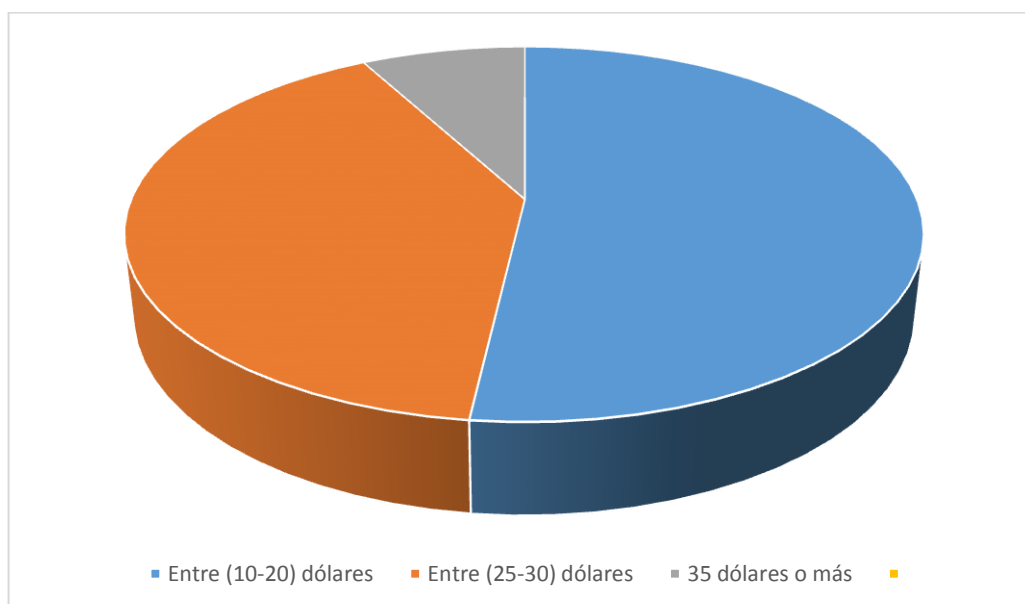


Gráfico 10-3: Motivo de alojamiento

Fuente: Tabla 10

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Análisis e Interpretación

El 51,84 % de los investigados equivalentes a 199 personas afirman que estaría dispuesto a cancelar por motivo de alojamiento diario entre 10-20 dólares en tanto que el 40,26% igual a 155 personas desea cancelar por el mismo motivo de alojamiento 25-30 dólares, y un mínimo porcentaje correspondiente al 7,90% prefieren pagar de 35 dólares en adelante, Con esto se pudo determinar el precio de alojamiento es económicos para la población, lo cual es beneficioso tanto para los visitantes.

9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por cada plato típico que ofertaría la cooperativa Teje Mujeres?

Tabla 11-3: Precio que están dispuestos a pagar

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Entre (2,50 -5) dólares	288	75 %
Entre (5 -10) dólares	86	22,37 %
10 dólares o mas	10	2,63 %
TOTAL	380	100%

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Toasa, O. 2019

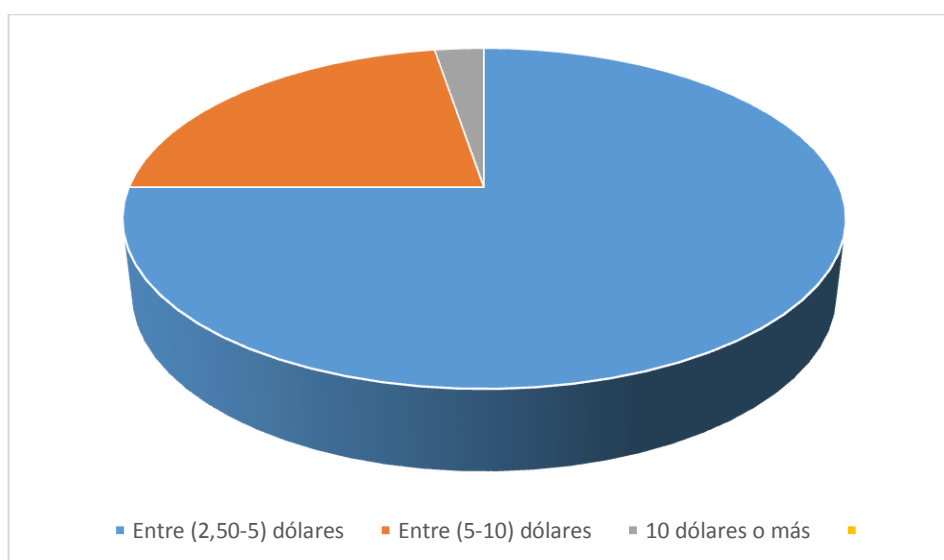


Gráfico 11-3: Precio que están dispuestos a pagar

Fuente: Tabla 114
Elaborado por: Toasa, O. 2019

Análisis e Interpretación

En relación al precio de la alimentación por plato típico que desea pagar los encuestados el, 75 % correspondiente a 288 personas afirman que estaría dispuestos a pagar por un plato típico entre (2,50 – 5) dólares americanos, mientras que el 22,37 % correspondiente a 86 personas comentaron que están dispuestos a pagar entre (5-10) dólares por cada plato típico y un mínimo porcentaje de 2,63 % equivalente a 10 personas deciden cancelar de \$ 10 en adelante. Es necesario conocer el precio que estima el mercado en la alimentación de plato típico, concluyendo que la mayoría de los encuestados prefieren platos típicos desde (\$ 2,50 ctv. Hasta \$ 5 dólares).

10. ¿Por qué medio le gustaría conocer la información acerca de la cooperativa artesanal Teje Mujeres?

Tabla 12-3: Canales de Información

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Radio	153	15,99 %
Páginas web	208	21,74 %
Redes sociales	314	32,81 %
Publicidad tv	80	8,36 %
Catálogos	50	5,22 %
Otros	152	15,88 %

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Toasa, O. 2019

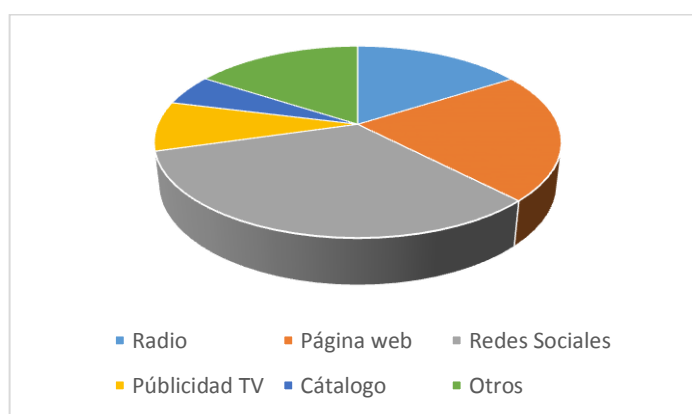


Gráfico 12-3: Canales de Información

Fuente: Tabla 12

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Análisis e Interpretación

El 32,81 % determinaron que el medio informativo que les gustaría saber sobre la prestación de servicio turístico comunitario es por redes sociales, mientras que 21,74 % definieron que el medio informativo por el cual estaría dispuesto a enterarse es por una página web, un 15,99 % manifiesta que recibiría la información por radio, un 5,22 % de encuestados indican que le gustaría recibir la información por catálogos, un 16 % definieron que les gustaría otro medio de información

Es decir que se debe tomar en cuenta estos aspectos informativos debido a que son muy importante, permite tener conectado e informado a toda la población para así dar a conocer los lugares turísticos existentes, debido a la demanda 16% de encuestados utilizaremos otros tipos de informativos como afiches, trípticos entre otros.

3.6 Análisis general de las encuestas

El turismo en el cantón Gualaceo ha ido desarrollándose en el transcurso de tiempo paulatinamente, atendiendo las necesidades de los turistas, nacionales y extranjeros que han visitado dicho cantón, se ha palpado que existe poca demanda de turistas, nacionales y extranjeros, se puede distinguir que las actividades turísticas que rodea al cantón Gualaceo no es reconocido por los turistas quienes lo visitan.

La población del cantón Gualaceo basa su economía en las actividades artesanales, por ende si se desea emprender con esta línea de servicio turístico es necesario la participación de toda la población y de cada rincón de sus comunidades, era necesario conocer qué lugar y actividad turística prefiere más la población, afirmando la mayoría de encuestados que desearían aprender el proceso de las actividades artesanales, hay que recalcar que tiene interés por la siembra, cosecha de productos.

El turismo es una actividad dinamizadora que genera beneficios económicos y sociales en todo el cantón, se presenta como una opción diferente para mejorar la calidad de vida.

Por otra parte, se logró determinar que la Cooperativa Teje Mujeres tiene disponible el terreno que se encuentra alrededor de la Orilla Río Santa Bárbara, además las artesanas que se dedican al tejido son de las comunidades.

Finalmente la población indicó que le gustaría adquirir paquetes turísticos económicos, a su vez desean adquirir el paquete turístico número dos considerado como la ruta artesanal y agroecológica tiene las siguientes actividades, visita de fincas agroecológicas, visita de lugares de actividades artesanales, convivencia familiar, encantos de la naturaleza, los encuestados desean informarse de este nuevo proyecto por redes sociales, existe demanda que distribuyamos por otros medios de información como trípticos, afiches, hojas volantes, pancartas entre otros tipos informativos.

3.7 Análisis de resultados de las entrevistas

¿Entrevista realiza a la presidenta de la cooperativa Teje Mujeres?

Sra. María Muy presidenta de la Cooperativa Teje Mujeres argumento que es un apoyo en el área administrativa, donde realiza capacitaciones a socias, y no socias que visitan, otra función que desempeña es apoyar en el equipo técnico, con una pequeña introducción mencionó que desde sus 17 años empezó su arte del tejido, durante esa trayectoria ha tenido espacio de aprendizaje de conocimiento, el fin de la cooperativa es elaborar prendas de chompa, medias ,cobijas y de más accesorios que se realicen a base palillos o crochet.

Posteriormente se dirigió con un mensaje a la ciudadanía Ecuatoriana que valoremos nuestras artesanías, extendió un agradecimiento profundo a los extranjeros quienes compran productos de tejido que ayudan a la superación de las artesanas.

¿Entrevista realizada al gerente general?

Sr. Manuel Asaca Bermeo, brinda sus conocimientos durante dos años y seis meses, considera que la empresa durante los últimos dos años es eficiente pero no es suficientemente estable su ingreso para las artesanas, en su administración se ha cumplido con los objetivos, metas planteados, ha logrado reducir los tiempos de servicio logrando acoplar al giro de negocio ,durante su entrevista preguntamos sobre la prestación de servicio turístico comunitario manifestó que los recurso siempre son limitados en la Economía Popular y Solidaria, sin embargo a gestionado desde la presidencia, gerencia realizan emprendimiento nuevos en los últimos dos años ha generado utilidades de \$ 89.000 dólares americanos en la actualidad tiene alianzas con la fundación trías ,convenios con GAD, considera que al implementar el turismo comunitario generará crecimiento económico y desarrollo de los pueblos, compartió que este proyecto ayudaría a mejorar el impacto de la cooperativa ,además dijo que es una nueva oportunidad de experiencia, permitirá mejorar los flujo en ventas finalmente considera que se debe incluir a su familiares hijo e hijas de socias ,deben involucra a los organismo gubernamentales no gubernamental ,organismo especializado en turismo

Mensaje que deja a la ciudadanía Ecuatoriana que disfrutemos del país tiene mucha cosa nueva por descubrir y riqueza de la naturaleza.

¿Entrevista al funcionario del municipio del cantón Gualaceo?

Sra. Gabriela Lucero, directora de servicios públicos del cantón en su entrevista manifestó que la mayoría de comunidades no poseen los servicios básicos completos, aunque ha sido difícil por la situación geográfica se está ampliando las redes de luz eléctrica y el alcantarillado en las comunidades que falta del cantón Gualaceo para mejorar las condiciones de vida de la población.

Manifestó que es muy importante el plan de negocios que se está elaborando para la empresa Teje Mujeres, mediante este proyecto de turismo se puede mejorar la economía del cantón.

CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO

4.1 Administración y planificación del proyecto

4.1.1 *Antecedentes*

Teje Mujeres es una cooperativa artesanal que se dedica a la producción y comercialización de tejido en punto se encuentra localizada en Gualaceo cantón oriental de la provincia de Azuay, en Ecuador, a una distancia de 35 kilómetros de la capital.

Desde que se fundó la Cooperativa Teje Mujeres elaboran prendas, accesorios en del tejido punto, compartiendo historia, mitos, leyendas del cantón y sus testimonios de superación que son guías para el crecimiento personal, laboral, de esta manera distribuyen su producto América del Norte y Países Europeos Permitiendo mejorar sus ingresos económicos

Actualmente Teje Mujeres, ha visto la necesidad de anexar la actividad turística como un canal más de ingreso adicionales a la organización, la nueva propuesta es la prestación de servicio turismo comunitario que integrará la participación de la socias, hijos/hijas de la Cooperativa que se encuentran en diferentes sectores de Gualaceo, a través de la elaboración de tres rutas turísticas dando a conocer las riquezas culturales, naturales y gastronomía que poseen.

4.1.1.1. *Acta constitutiva*

COOPERATIVA ARTESANAL “TEJE MUJERES “

ACUERDO N° 0311

Edith Beatriz García Romo

SUBSECRETARIA DE BIENESTAR SOCIAL

CONSIDERANDO:

Que se ha enviado al ministerio de bienestar social la documentación correspondiente de la Cooperativa artesanal “Teje Mujeres”, domiciliada en el cantón Gualaceo provincia del Azuay.

Que la subdirección de Cooperativas del Austro de la Dirección Nacional de Cooperativas, mediante Oficio N° 0136-SCA., de abril 3 de 1996, informa favorablemente para la consecución de la personería jurídica.

Que el departamento Jurídico de la Dirección Nacional de Cooperativas, mediante Memorando N° 247-DJ, de octubre 31 de 1996, emite informe favorable para la aprobación del Estatuto

Que el señor Dr. Galo Vayas Salazar, Director Nacional de Cooperativas con memorando N° 92-DNC, de abril 11 de 1997, solicita la aprobación del estatuto de la indicada entidad.

Que las atribuciones que le confiere el Art.7 de la ley de cooperativas.

ACUERDA:

Art.1.- Aprobar el Estatuto y conceder personería Jurídica a la cooperativa Artesanal “Teje Mujeres”, domiciliada en el cantón Gualaceo, Provincia del Azuay, la que no podrá apartarse de las finalidades específicas, para las cuales se constituyó, ni operar en otras clases de actividades que no sea de servicio Artesanal bajo la prevención señaladas en la ley y Reglamento General de Cooperativas, con las siguientes modificaciones:

Art. 2.- Registrar en calidad de socios fundadores de la citada entidad a las siguientes personas:

Tabla 1-4: Socios Fundadores

NOMBRES	N _CEDULA
1. RAMÓN ROSA ELVIRA	0100503531
2. BUENO JUCA BLANCA AZUCENA	0103143061
3. GÓMEZ BUESTAN MARÍA LEONOR	0101529287
4. FERNÁNDEZ CURAY GLORIA BEATRIZ	0103691077
5. CHILLOGALLO LUCERO MARÍA TERESA	0102585759
6. QUITO YUNGA BLANCA LIDUVINA	0102986775
7. VÁSQUEZ RAMÓN LAURA ERCILIA	0103483483
8. RAMÓN MARÍA MERCEDES	0101939833
9. NIVELÓ ZHINGRE MAGDALENA MARÍA	0101938454
10. MUY TADAY SUSANA AMELIA	1400339469
11. VALDEZ GUALLAZACA DIGNA MARÍA	0102475803
12. ZHICAY GUACHUN MARÍA MERCEDES	01003154902
13. DUCHIMAZA SARMIENTO ILDA MARINA	0103913497
14. MARCA MOROCHO MARIANITA DE JESÚS	0102857315
15. VALDEZ GUAILLAZACA MARINA DE LOURDES	0103245254
16. CENTENO BONILLA MARÍA ISOLINA	0102555158
17. BONILLA CARCHI LIBIA MARÍA	0103062544
18. RAMÓN ROSA MARÍA	0103755138
19. VERA ATINENCIA YOLA MARÍA	0102073319
20. MUY ANGAMARCA MARÍA ELENA	0103280048
21. GUZMÁN DUCHIMAZA ROSA ADELFA	0103002284
22. ROCANO DELEG MARÍA JUANA	0101996797
23. CONCE YANZA ROSA ELVIRA	0103485355

24. CALLF SARMIENTO ZOILA FILOMENA	0100585442
25. PEÑAFIEL DUCHIMAZA BLANCA COLUMEA	0102472932
26. CONCE YANZA JUANA MARÍA	0102080470
27. VALDEZ GUAILLAZACA JULIA LIVIA	0102237683
28. BONILLA JUANA MARÍA	0101879997
29. PACHECO FERNANDEZ LUZ AMPARITO	0918569344
30. GOMEZ BUESTAN ROSA LEONOR	0103798609
31. MUY CONCE MARÍA LUCRECIA	0103883858
32. CHILLOGALLO TIGRE MARÍA NICOLASA	0103750410
33. YANZA ANGAMARCA ISABEL VICTORIA	0103604740
34. AVEROS ZOILA LILIA	0103604740

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Disponer que la cooperativa envíe a la Dirección Nacional de cooperativas la certificación justificativa de ingresos de nuevos socios para que este registre.

La Cooperativa Artesanal “Teje Mujeres” se obliga a presentar a la Dirección Nacional de Cooperativas los balances semestrales de su movimiento financiero

La Dirección Nacional de Cooperativas concede el plazo de 30 días para que la Cooperativa conforme los organismos internos de la organización, de acuerdo al Art.35 del Reglamento General de la ley de Cooperativas, y posterior ello remita la documentación justificativa para su registro, así como también enviara copia certificada de la caución rendida por el Gerente designado

Dado, en el Despacho de la señora subsecretaria de Bienestar social, en la ciudad de Quito

POR EL SEÑOR MINISTRO DE BIENESTAR SOCIAL
Edith Beatriz García Romo
SUBSECRETARIO DE BIENESTAR SOCIAL (15-ABR-1997).

4.1.1.2.Registró directiva

SUPERINTENDENCIA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

REGISTRÓ DE DIRECTIVAS DE ORGANIZACIONES DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

FECHA DE REGISTRO: 17 de octubre del 2016

DATOS DE LA ORGANIZACIÓN:

RAZÓN SOCIAL: COOPERATIVA ARTESANAL TEJE MUJERES

RUC: 0190157172001

PROVINCIA: AZUAY

CANTÓN: GUALACEO

PARROQUIA: GUALACEO

DIRECCIÓN: AVENIDA TRES DE NOVIEMBRE 2-11 EUGENIO ESPEJO

DIRECTIVA REGISTRADA

GERENTE

Tabla 2-4: Directiva Registrada Gerente

NOMBRES Y APELLIDOS	Nº IDENTIFICACIÓN	FECHA DE NOMBRAMIENTO
UZHCA BERMEO MANUEL JESÚS	0102873858	07-10-2016

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres

Elaborado por: Toasa, O. 2019

PRESIDENTA/E

Tabla 3-4: Directiva Registrada Presidenta

NOMBRES Y APELLIDOS	Nº IDENTIFICACIÓN	FECHA DE NOMBRAMIENTO
MUY CONCE MARÍA LUCRECIA	0103883658	3 AÑOS

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres

Elaborado por: Toasa, O. 2019

VICEPRESIDENTA/E

Tabla 4-4: Directiva Registrada Vicepresidenta

NOMBRES Y APELLIDOS	Nº IDENTIFICACIÓN	FECHA DE NOMBRAMIENTO
ALVAREZ BUENO JULIA AURORA	0102512449	3 AÑOS

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres

Elaborado por: Toasa, O. 2019

SECRETARIA/ O

Tabla 5-4: Directiva Registrada Secretaria

NOMBRES Y APELLIDOS	N° IDENTIFICACIÓN	FECHA DE NOMBRAMIENTO
QUILLAY ZHICAY GLORIA MARIANA	0104140363	1 AÑO 6 MESES

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres

Elaborado por: Toasa, O. 2019

VOCALES DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

Tabla 6-4: Vocales del Consejo de Administración

CARGO	NOMBRES Y APELLIDOS	N° IDENTIFICACIÓN	AÑO
VOCAL PRINCIPAL 1	ALVARES BUENO JULIA AURORA	0102512449	3 AÑOS
VOCAL PRINCIPAL 2	MUY CONCE MARIA LUCRECIA	0103883658	3 AÑOS
VOCAL PRINCIPAL 3	QUILLAY ZHICAY GLORIA MARIANA	0104140363	1 AÑO 6 MESES
VOCAL SUPLENTE 1	REINOSO ROCANO MARÍA MARLENE	0103352993	3 AÑOS
VOCAL SUPLENTE 2	BONILLA JUANA MARIA	0101879997	3 AÑOS
VOCAL SUPLENTE 3	ZHICAY LEON ROSA LAURA	0101879062	1 AÑO 6

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres

Elaborado por: Toasa, O. 2019

VOCALES DEL CONSEJO DE VIGILANCIA

Tabla 7-4: Vocales del Consejo de Vigilancia

CARGO	NOMBRES Y APELLIDOS	N° IDENTIFICACIÓN	PERIODO
VOCAL PRINCIPAL 1	MUY ANGAMARCA MARÍA ELENA	0103260048	1 AÑO 6 MESES
VOCAL PRINCIPAL 2	CENTENO TACURI ANA LUCIA	0104922182	3 AÑOS
VOCAL PRINCIPAL 3	CONCE YANZA JUANA MARÍA	0102080470	3 AÑOS
VOCAL SUPLENTE 1	MAURAD ROSA VIRGINIA	0103484275	1 AÑO 6 MESES
VOCAL SUPLENTE 2	CENTENO ANGAMARCA ROSA ELVIRA	0103936332	3 AÑOS
VOCAL SUPLENTE 3	INGA ZHICAY ZOILA VICTORIA	0104086194	3 AÑOS

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres

Elaborado por: Toasa, O. 2019

PRESIDENTA/E DEL CONSEJO DE VIGILANCIA

Tabla 8-4: Presidenta del Consejo de Vigilancia

NOMBRES Y APELLIDOS	Nº IDENTIFICACIÓN	FECHA DE NOMBRAMIENTO
CONCE YANZA JUANA MARÍA	0102080470	3 AÑOS

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres

Elaborado por: Toasa, O. 2019

SECRETARIA /O DEL CONSEJO DE VIGILANCIA

Tabla 9-4: Secretaria de Consejo de Vigilancia

NOMBRES Y APELLIDOS	Nº IDENTIFICACIÓN	FECHA DE NOMBRAMIENTO
MUY ANGAMARCA MARÍA ELENA	0103260048	1 AÑO 6 MESES

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres

Elaborado por: Toasa, O. 2019

La Superintendencia de Economía Popular y Solidaria se reserva el derecho de revisar, en cualquier tiempo, el cumplimiento de los requisitos reglamentarios y estatutarios y en caso de incumplimiento o falsedad en la certificación, aplicará la sanción prevista en la ley, a la organización y dejará sin efecto el registro.

SUPERINTENDENCIA DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

ILUSTRACIÓN INFORMATIVO

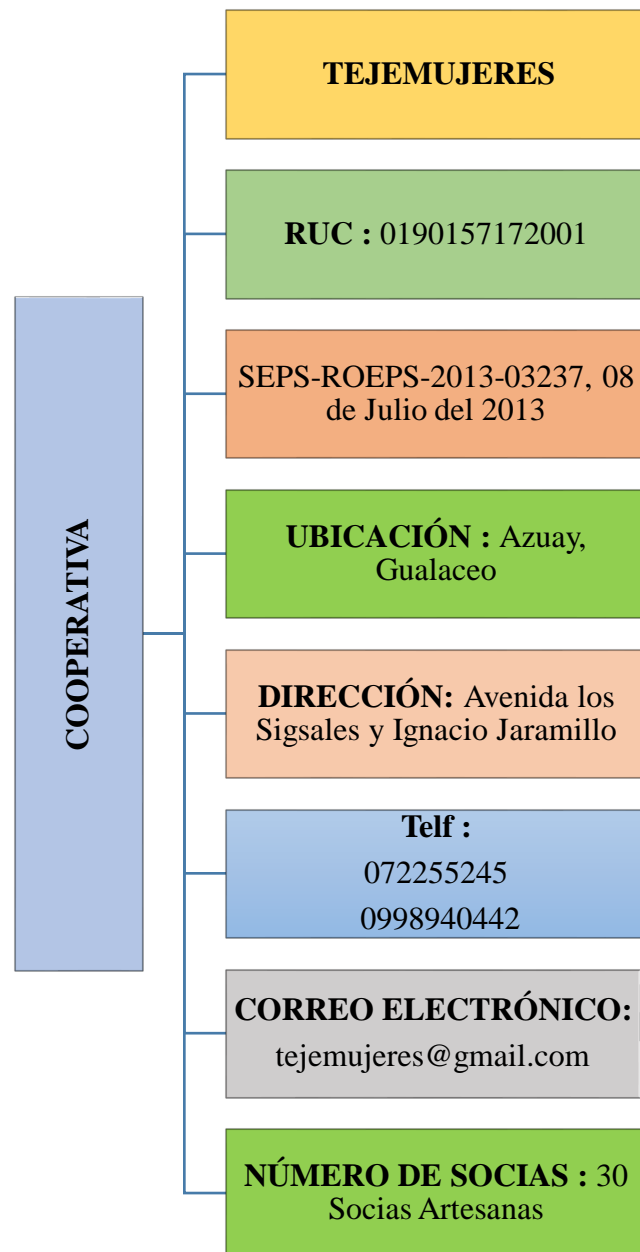


Gráfico 1-4: Ilustración informativo

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres

Elaborado por: Toasa, O. 2019

4.1.2 Socias

COMPROBANTE DE REGISTRO/ ACTUALIZACIÓN DEL LISTADO DE INTEGRANTES DE LAS ORGANIZACIONES DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

FECHA DE REGISTRO: 17 de octubre del 2017

DATOS DE LA ORGANIZACIÓN:

RAZÓN SOCIAL: COOPERATIVA ARTESANAL TEJE MUJERES

RUC: 0190157172001

PROVINCIA: AZUAY

CANTÓN: GUALACEO

PARROQUIA: GUALACEO

DIRECCIÓN: AVENIDA LOS SIGSALES Y IGNACIO JARAMILLO

La Cooperativa Artesanal Teje Mujeres la conforman 30 socias que se dedican a la fabricación de artesanías en tejido las cuales son las siguientes:

Tabla 10-4: Lista de Socias

FERNÁNDEZ CURAY GLORIA BEATRIZ	C.I.0103691077
CONCE YANZA ZOILA VICTORIA	C.I. 0104313416
MUY ANGAMARCA MARIA ELENA	C.I.0103260048
QUILLAY ZHICAY GLORIA MARIANA	C.I.0104140363
BORJA CALLE ELSA MARGARITA	C.I.0104771449
CENTENO TACURI ANITA LUCIA	C.I.0104922182
CUJI ATIENCIA BLANCA CENELIA	C.I.0102920899
MUY CUJI LUISA BETRIZ	C.I.0105096606
ATIENCIA MATUTE SONIA JANETH	C.I.0104676820
DUCHIMAZA CANDO MARTHA IRENE	C.I.0105799720

CENTENO ANGAMARCA ROSA ELVIRA	C.I.0103936332
MAURAT ROSA VIRGINIA	C.I.0103484275
CALLE SARMIENTO ZOILA FLORENCIA	C.I.0100535442
MOLINA CAMPOVERDE ZOILA PIEDAD	C.I.0103032652
ALVARES BUENO JULIA AURORA	C.I.0103604740
BONILLA JUANA MARÍA	C.I.0101879997
CONCE YANZA ROSA ELVIRA	C.I.0103485355
MUY CONCE ROSA CRISTINA	C.I.0105096606
RAMON MARIA CONCEPCIÓN	C.I.0104186135
LUCERO BEATRISZ MARIBEL	C.I.0104714571
CENTENO TACURI GLORIA ESPERANZA	C.I.0104957139
INGA ZHICAY ZOILA VICTORIA	C.I.0104086194
ZHICAY LEÓN ROSA LAURA	C.I.0101879062
REINOSO ROCANO MARIA MARLENE	C.I.0104676820
CUJI JUELA GLORIA EMPERATRIZ	C.I.0102512449
CONOCE YANZA JUANA MARÍA	C.I.0102080470
MUY CONCE MARIA LUCRECIA	C.I.0103883658
LUCERO FERNANDES LIVIA MARIA	C.I.0103289468
ULLOA CHIMBO AMADA	C.I.0104594502
YANZA ANGAMARCA ISABEL VICTORIA	C.I.0105317226

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres

Elaborado por: Toasa, O. 2019

4.1.2.1 Organigrama Teje Mujeres

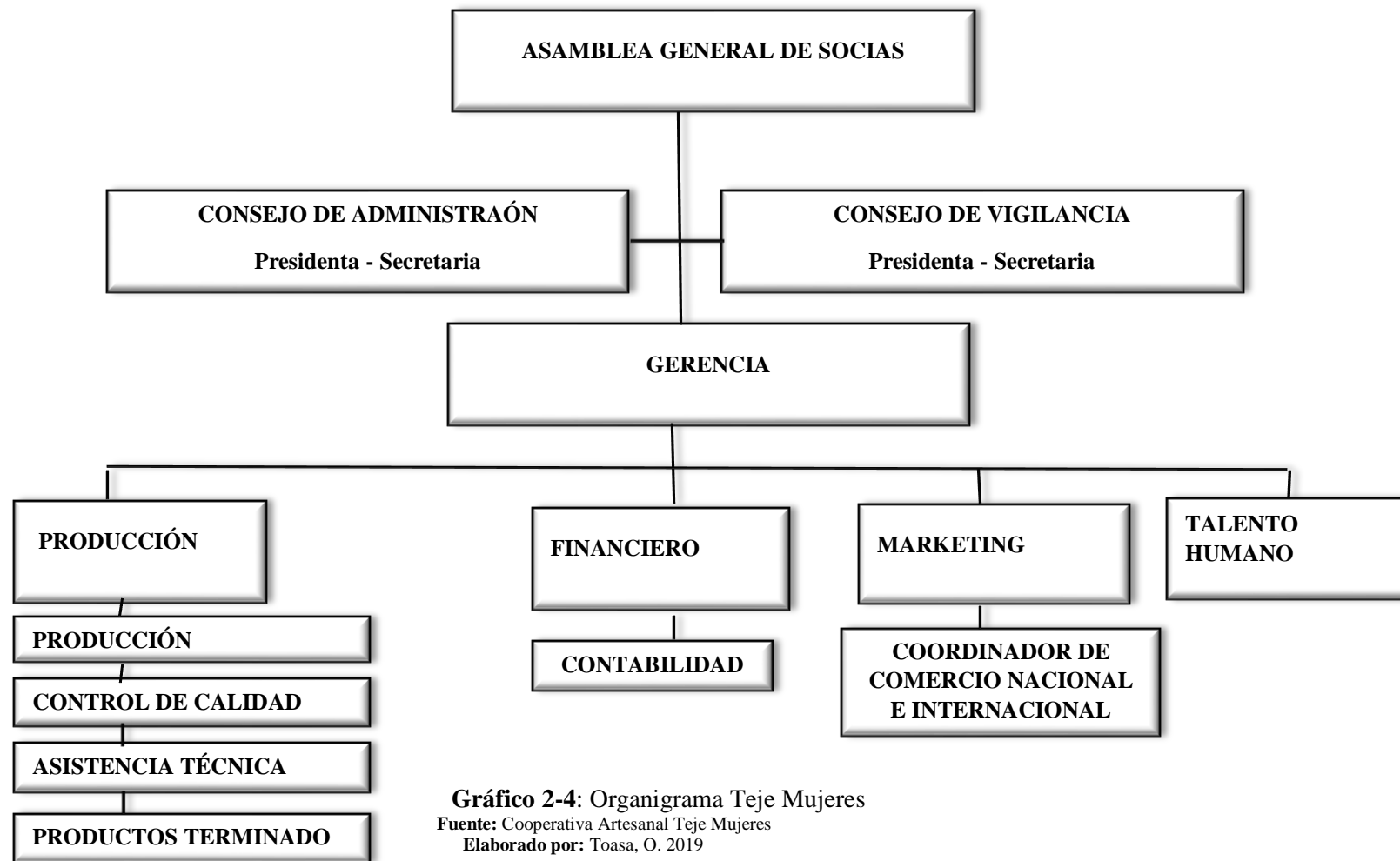


Gráfico 2-4: Organigrama Teje Mujeres
Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres
Elaborado por: Toasa, O. 2019

4.1.2.2 Organigrama propuesto

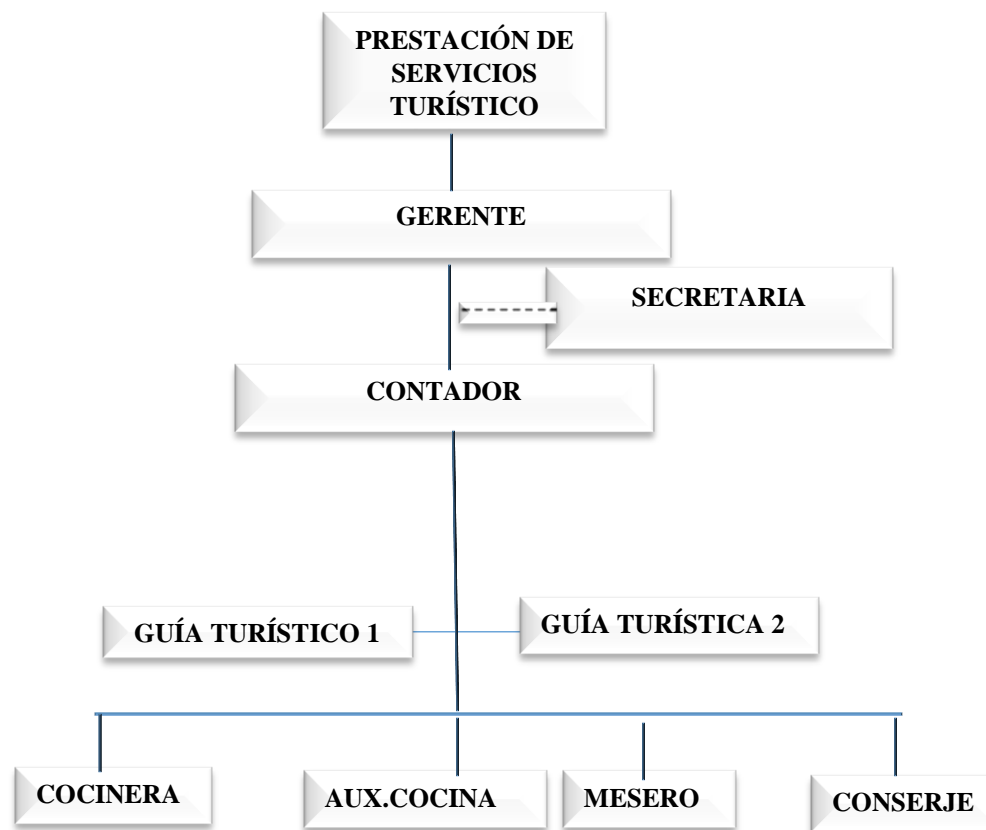


Gráfico 3-4: Organigrama propuesto
Fuente: Cooperativa Servicio Artesanal Teje Mujeres
Elaborado por: Toasa, O. 2019

4.1.2.3 Distribución de funciones y responsabilidades.

Tabla 11-4: Distribución de Funciones

GESTIÓN	FUNCIONES GENERALES PROPUESTA
NIVEL DIRECTIVO	
Asamblea General	<ul style="list-style-type: none"> • Aprueba estatutos, estados financieros, presupuestos, planes estratégicos, planes operativos. • Participar en la reunión establecida • Participar en la toma de decisiones para mejora continua de la Cooperativa Artesanal Teje Mujeres
Consejo de Administración	<ul style="list-style-type: none"> • Planificar, Evaluar el funcionamiento de la cooperativa • Proponer a la Asamblea reformas de estatutos y reglamentos de sus competencias • Cumplir, hacer Cumplir los planes, Programas, Normas aprobados por la Asamblea • Establecer programas de capacitación al personal • Aprobar Ingreso a nuevas socias • Seguimiento y control a la gestión operativa (POA)
Consejo de Vigilancia	<ul style="list-style-type: none"> • Seguimiento y control de manejo contable y financiero • Realizar controles periódicos a la contadora • Realizar auditorías internas de la cooperativa • Realizar Arqueos de caja periódicamente • Realizar toma de inventarios tangibles e intangibles
NIVEL EJECUTIVO	
Gerencia	<ul style="list-style-type: none"> • Es la representación legal de la Cooperativa • Planifica, organiza, dirige, ejecuta y supervisa las labores técnicas, administrativo y financieros con el propósito de cumplir la metas y objetivos • Promueve al Consejo Administrativo, programas, proyectos • Realizar la planificación estratégica, operativa, ventas, etc.

NIVEL OPERATIVO	
Producción	<ul style="list-style-type: none"> • Verifica que se cumpla todo el ciclo productivo, para obtener un producto o servicio de calidad • Realiza Seguimiento al proceso de Servicio • Realiza Clasificación de inventarios tipo A-B-C
Financiero	<ul style="list-style-type: none"> • Elabora el estado financiero de la cooperativa servicio Teje Mujeres como es el balance de resultados y balance general al terminar el periodo contable. • Elabora la preparación de presupuestos. • Revisa la elaboración de planillas de pagos
Talento Humano	<ul style="list-style-type: none"> • Establece un proceso de selección del personal idóneo encargado del reclutamiento para contratar • Evaluación del desempeño y establecer estrategias de compensación del personal.
Marketing	<ul style="list-style-type: none"> • Establece Publicidad mediante diferentes fuentes de información • Elabora planes de comercialización nacional e internacional • Diseñar canales de distribución con el fin abrir mercados para que se abastezca las necesidades de los consumidores. • Buscar estrategias del marketing mix para inducción de los productos o servicios en el mercado.
Prestación de servicio turístico	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar planes: Estratégico, Financiero, Marketing, Ventas de servicio turístico • Definir programas anuales de realización actividades turísticas • Disponer de técnicas necesarias para el correcto desempeño de guías turístico • Elaborar capacitaciones a socias y a Guías turísticos

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres.

Elaborado por: Toasa, O. 2019

4.1.2.4 Manual de funciones

“GERENTE GENERAL”

Tabla 12-4: Manual de Funciones Gerente General

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del cargo :	Gerente
Número de personas en el Cargo :	1
NATURALEZA DEL PUESTO:	
Ejecutar decisiones tomadas por el Consejo Administrativo, planificar, organizar, dirigir, controlar evaluar la gestión administrativa con la finalidad de generar utilidad para la cooperativa	
FUNCIONES:	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Cumplir con los proceso administrativos 2. Ejercer Representatividad de la Cooperativa Teje Mujeres 3. Permanecer en la Institución para ejercer toma decisión en momentos oportuno 4. Rendir cuentas al Consejo Administrativo 5. Establecer reuniones mensuales con los departamentos 6. Cumplir con las políticas, normas, proceso y procedimientos de la Cooperativa 7. Fomentar el trabajo inter disciplinado entre las socias/ socios 8. Velar por la organización y ejecución de nuevos proyectos 9. Firmar cheques ejerciendo un control sobre los gastos, para custodiar los activos de la Cooperativa Teje Mujeres 10. Autorizar pago de facturas a proveedores 11. Elaborar Planes; Estratégicos, Operativos. 12. Otras funciones a fines, dispuestas por el inmediato superior. 	
REQUISITOS	
Título Profesional:	Ingeniero en Ciencias Administrativas
Experiencia:	2 años experiencia en cargos administrativo
Cursos afines:	Neuro Marketing Atención Cliente Programas tecnológicos Contabilidad Auditoria
Curso Complementario	Idiomas : Inglés
Competencia:	Liderazgo Trabajo en Equipo Trabajo bajo presión Capacidad de planificar y Organizar

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres.

Elaborado por: Toasa, O. 2019

MANUAL DE FUNCIONES “PRESIDENTA”

Tabla 13-4: Manual de Funciones Presidenta

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del cargo :	Presidenta
Número de personas en el Cargo :	1
NATURALEZA DEL PUESTO:	
Colaborar con las actividades administrativa de la Cooperativa Artesanal Teje Mujeres	
FUNCIONES:	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Convocar Presidir, orientar las discusiones en las Asamblea General 2. Establecer reuniones del Consejo Administración 3. Establecer informes, dictámenes sobre la situación actual de la cooperativa Teje Mujeres 4. Suscribir los cheques conjuntamente con el Gerente 5. Realizar controles internos de consejo Administrativo 6. Establecer Control Administrativo, Financiero conjuntamente con la Gerencia 7. Participar en ferias de emprendimiento 8. Realizar taller, capacitaciones ,foros para el fortalecimiento de la cooperativa Teje Mujeres 9. Otras funciones a fines, dispuestas por el inmediato superior. 	
REQUISITOS	
Título Profesional:	Bachiller en ciencias Administrativas
Experiencia:	1 años experiencia
Cursos Afines:	Computación Básica Excel, Word, Poder Point
Curso Complementario	Atención Cliente
Competencia :	Trabajado en Equipo Trabajo Bajo Presión

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres.

Elaborado por: Toasa, O. 2019

MANUAL DE FUNCIONES “SECRETARIA”

Tabla 14-4: Manual de Funciones Secretaria

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del cargo :	Secretaria
Número de personas en el Cargo :	2
NATURALEZA DEL PUESTO:	
Colaborar con las actividades administrativa de la Cooperativa Artesanal Teje Mujeres	
FUNCIONES:	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Elaborar actas de las sesiones que se establecen el nivel directivo 2. Archivar las actas en su año respectivo 3. Custodiar los libros correspondientes a años anteriores 4. Llevar un registro de resoluciones de la Asamblea General, Consejo Administración 5. Verificar dar fe de los actos 6. Tener la documentación al día 7. Notificar las resoluciones a la Asamblea General Teje Mujeres 8. Registrar la asistencia a la Asamblea General, Consejo de Administración, Consejo de Vigilancia 9. Tener Actualizado el Registro de las socias con todo el dato necesario 10. Desempeñar con otros deberes que designe la Asamblea General 11. Otras funciones a fines, dispuestas por el inmediato superior. 	
REQUISITOS	
Título Profesional:	Bachiller Secretariado y Soporte Administrativo
Experiencia:	1 año que conozca el funcionamiento del cooperativa
Cursos Afines:	Computación básica Curso de liderazgo
Cursos Complementarios	Manejo de Inventarios
Competencias:	Trabajo bajo presión Liderazgo Honestidad

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres.

Elaborado por: Toasa, O. 2019

MANUAL DE FUNCIONES “CONTADORA”

Tabla 15-4: Manual de Funciones Contadora

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del cargo :	Contadora
Número de personas en el Cargo :	2
NATURALEZA DEL PUESTO:	
Velar que la información contable de la Cooperativa Artesanal Teje Mujeres sea clara, precisa, confiable.	
FUNCIONES:	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Apoyar y colaborar con su jefe inmediato en la realización en las operaciones de ingreso y egreso de la Cooperativa Teje Mujeres 2. Registrar en el libro diario los movimientos contables 3. Archivar la documentación correspondiente de la Cooperativa Teje Mujeres 4. Clasificar la documentación Activa, Pasiva de la cooperativa 5. Cumplir con el horario establecido de trabajo según la ley 6. Presentar estados financieros al Gerente, Consejo de Administración, Consejo vigilancia 7. Realizar auditorias 8. Mantener actualizado el inventario de las cuentas por cobra, por pagara 9. Realizar cierre, Arqueo de Caja mensualmente 10. Indica oportunamente las declaraciones tributarias 11. Elaborar la liquidación de empleados retirados 	
REQUISITOS	
Título Profesional:	Contador Público (CPA) Ingeniería en Contabilidad
Experiencia:	2 años en cargo de Contador
Cursos Afines:	Curso de tributación financiera Curso de contabilidad de costos
Cursos Complementarios	Manejo de programas Excel, Word, Mónica ,Idiomas
Competencias:	Capacidad de planificar y organizar Trabajo equipo Calidad del trabajo Comunicación

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres.

Elaborado por: Toasa, O. 2019

MANUAL DE FUNCIONES “DISEÑADORA”

Tabla 16-4: Manual de Funciones Diseñadora

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del cargo :	Diseñadora
Número de personas en el Cargo :	1
NATURALEZA DEL PUESTO:	
Elaborar diseños, modelos de colecciones de acuerdo a las exigencias de los cliente nacionales e internacionales	
FUNCIONES:	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Proponer diferentes ideas de innovación para la elaboración del tejido en punto 2. Diseñar modelos que transmitan la historia de Teje Mujeres 3. Diseñar modelos que contenga mitos, leyendas ancestrales del cantón Gualaceo 4. Realizar Informes semanal de las actividades realizadas 5. Realizar nuevas colecciones de productos mensualmente 6. Establecer catálogos de tejido en punto para hombres, mujeres, niños 7. Realizar reuniones con los órganos directivos trimestralmente par a informar los avances 8. Supervisar la producción 9. Organizar e instalaciones exposiciones para eventos de la cooperativa 10. Llevar un registro de los diseños elaborados 11. Ejercer las demás funciones y afines con la naturaleza de su puesto. 	
REQUISITOS	
Título Profesional:	Diseñadora de Modas
Experiencia:	3 años en cargos de diseños en tejido
Cursos Afines:	Fotografía
Cursos Complementarios	Idiomas
Competencias:	Innovación producto o servicio Dinamismo Productividad Responsabilidad

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres.

Elaborado por: Toasa, O. 2019

MANUAL DE FUNCIONES “JEFE DE SERVICIO”

Tabla 17-4: Manual de Funciones Jefe de Servicio

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del cargo :	Jefe/a de Producción
Número de personas en el Cargo :	1
NATURALEZA DEL PUESTO:	
Planificar, organizar, dirigir, coordinar, controlar y evaluar las operaciones de su departamento.	
FUNCIONES:	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Realizar la debida supervisión del proceso de producción en las diferentes fases del tejido 2. Verificar que los proceso se cumplan con la planificación prevista 3. Realiza seguimiento oportuno 4. Realizar un previo control de cálida semanalmente 5. Es responsable de los productos terminados de tejido punto, crochet, telar 6. Emite, informes, analiza resultados, genera reportes de servicio que respalde una mejor toma decisión para la Cooperativa 7. Cumple y hace cumplir los manuales de procedimiento 8. Ejercer las demás funciones y afines con la naturaleza de su puesto. 	
REQUISITOS	
Título Profesional:	Ingeniería en Ciencia Administrativas
Experiencia:	5 año en proceso de servicio de tejidos
Cursos Afines:	Curso de proceso de servicio Curso de exportación de productos terminados Contabilidad básica
Cursos Complementarios	Idiomas Chofer Profesional
Competencias:	Dinamismo Productividad Responsabilidad Trasparencia Trabajo en equipo Trabajo bajo presión

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres.

Elaborado por: Toasa, O. 2019

MANUAL DE FUNCIONES

“COORDINADOR DE CONTROL DE CALIDAD”

Tabla 18-4: Manual de Funciones Coordinador Control de Calidad

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del cargo :	Coordinador de Control de Calidad
Número de personas en el Cargo :	1
NATURALEZA DEL PUESTO:	
Planificar, organizar, dirigir, coordinar, controlar y evaluar las operaciones de su departamento.	
FUNCIONES:	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Cumplir con el horario de trabajo establecido según estima código laboral 2. Revisar el servicio este acuerdo a las especificaciones técnicas 3. Verificar que se cumplan los procesos de producción adecuados 4. Verificar que se cumplan con normas establecida 5. Garantizar el producto de calidad desde su proceso hasta la terminado de producto como es las etiquetas, embalaje 6. Verificar que se cumpla con los cronogramas (POA) 7. Vigilar permanentemente el cumplimiento de la gestión de los procesos y de tomar acciones correctivas en caso de no cumplirse 8. Verificar el uso de herramienta y materiales que sea los adecuados que estén involucrados en el proceso servicio 9. Ejercer las demás funciones y afines con la naturaleza de su puesto. 	
REQUISITOS	
Título profesional:	Ingeniero gestión de proceso de calidad Ingeniero Administración Industrial
Experiencia:	5 año en proceso de servicio de tejidos
Cursos Afines:	Curso de diseño de modas Curso de ´proceso de servicio Curso de liderazgo
Cursos Complementarios	Idiomas
Competencias:	Liderazgo Dinamismo Responsabilidad Control

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres.

Elaborado por: Toasa, O.2019

MANUAL DE FUNCIONES
“COORDINADOR DE RECURSO HUMANOS”

Tabla 19: Manual de Funciones Coordinador Recurso Humano

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del cargo :	Coordinador de Recurso Humanos
Número de personas en el Cargo :	1
NATURALEZA DEL PUESTO:	
Eficiencia en la gestión administrativa con la finalidad de garantizar el reclutamiento del personal idóneo y calificado	
FUNCIONES:	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Seleccionar el personal idóneo 2. Cumplir con parámetros, normas, metodología, proceso y técnicas de selección de personal 3. Buscar personas acordes al perfil de su puesto laboral 4. Capacitar al personal calificado 5. Evaluar el desempeño de los trabajadores de la Cooperativa 6. Custodiar, conservar las hojas de vida de los trabajadores 7. Establecer informes semestrales a la Gerencia sobre el rendimiento del personal 8. Establecer cronograma de asistencia laboral 9. Establecer cronograma de vacaciones 10. Verificar que las novedades se ingresen al sistema el día que corresponda 11. Realizar la liquidación de prestaciones social al personal saliente de la Cooperativa 12. Verificar que el personal este ejerciendo su trabajo en su área laboral 13. Ejercer las demás funciones y afines con la naturaleza de su puesto. 	
REQUISITOS	
Título Profesional:	Especialista en Recurso Humano Ingeniero Administración en Empresas
Experiencia:	2 año en proceso reclutamiento y selección del personal idóneo
Curso Afines	Fotografía –Diseño
Cursos Complementarios	Gestión financiera , Idiomas
Competencias:	Responsabilidad Liderazgo Habilidad para seleccionar personal Trabajo bajo presión

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres.
Elaborado por: Toasa, O. 2019

MANUAL DE FUNCIONES

“COORDINADOR COMERCIO NACIONAL E INTERNACIONAL”

Tabla 20-4: Manual de Funciones Coordinador Comercio Nacional e Internacional

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del cargo :	Comercio Nacional e Internacional
Número de personas en el Cargo :	1
NATURALEZA DEL PUESTO: Asesorar al cliente en su orden de pedido.	
FUNCIONES: <ol style="list-style-type: none"> 1. Cumplir con el horario de trabajo establecido según código laboral 2. Realizar planes comerciales nacional e internacional para el llevar el nivel de ventas 3. Brindar atención al cliente locales, nacionales e internacionales 4. Buscar nueva cliente potenciales en ferias de emprendimientos 5. Elaborar planes de Marketing para mercado nacional 6. Elaborar planes de Marketing para el mercado internacional 7. Seguimiento de campaña publicitarias 8. Analizar el mercado, y la competencia 9. Ejercer las demás funciones y afines con la naturaleza de su puesto. 	
REQUISITOS	
Título Profesional:	Ingeniero en Marketing
Experiencia:	2 año en proceso reclutamiento y selección del personal idóneo
Cursos Afines:	Computación básica Neuro Marketing Capacitaciones de ventas
Cursos Complementario	Diseño , Idiomas
Competencias:	Capacidad para manejar problemas Trabajo bajo presión Liderazgo Responsabilidad Dinamismo

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres.

Elaborado por: Toasa, O. 2019

MANUAL DE FUNCIONES “GERENTE DE TURISMO”

Tabla 21-4: Manual de Funciones Gerente de Turismo

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del cargo :	Gerente de turismo
Número de personas en el Cargo :	1
NATURALEZA DEL PUESTO:	
Tomar decisiones adecuadas para el correcto funcionamiento de centro información turístico	
FUNCIONES:	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Cumplir con los procesos administrativos para la mejor toma de decisiones 2. Asesorar que las diferentes actividades turísticas de la cooperativa se realicen de manera efectiva 3. Definir programas anuales de realización de actividades turísticas 4. Realizar plan, Estratégico, Operativo, Financiero, Marketing 5. Realizar promociones con descuentos por temporada navideñas, fin de año, aniversario provincia, aniversario del cantón 6. Realizar convenios con agencia de viajes 7. Realizar convenio con el ministerio de turismo 8. Establecer las fórmulas de cortesía y trato con el cliente 9. Realizar análisis mensuales de crecimiento de visitas turística que lleguen a la cooperativa 10. Establecer informes de ingreso y gasto a la Gerencia, Asamblea General 11. Verificar que cumplan con la documentación legal 	
REQUISITOS	
Título Profesional:	Ingeniero o Licenciatura en Turismo
Experiencia:	5 años en área turística
Cursos Afines:	Diferentes cursos de Turismo Contabilidad
Cursos Complementarios	Idiomas- Administración
Competencias:	Capacidad para manejar problemas Trabajo equipo Responsabilidad

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres.

Elaborado por: Toasa, O. 2019

MANUAL DE FUNCIONES “SECRETARIA DE TURISMO”

Tabla 22-4: Manual de Funciones Secretaria de Turismo

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del cargo :	Secretaria de turismo
Número de personas en el Cargo :	1
NATURALEZA DEL PUESTO:	
Elaborar diferentes informes y contestaciones por escrito al gerente.	
FUNCIONES:	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Cumplir con el horario de trabajo 2. Atender a usuarios por teléfono, correspondencia e-mail y otras fuentes de información 3. Realizar estadísticas sobre visitante locales, nacionales e internacionales de la Cooperativa 4. Archivar y documentar la información de los turistas visitantes 5. Mantener organizado el archivo de toda la documentación utilizada de departamento de información Teje Turismo 6. Gestionar los recursos material destinado a la oficina 7. Organizar y llevar el control de las actividades a desarrollar de departamento dirección general de turismo 8. Contribuir en la elaboración programas, proyectos 9. Llevar y tener actualizada la agenda de gerente de turismo 10. Elaborar actas de las sesiones que se establecen el departamento de información turístico 11. Archivar las actas en su año respectivo 12. Custodiar los libros actas 	
REQUISITOS	
Título Profesional:	Licenciatura en Secretariado y Soporte Administrativo
Experiencia:	2 años de experiencia como Secretaria
Cursos Afines:	Contabilidad básica Programas de computación Atención al cliente
Cursos Complementario	Idiomas- Administración
Competencias:	Responsabilidad Dinamismo

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres.

Elaborado por: Toasa, O. 2019

MANUAL DE FUNCIONES

“GUÍA TURÍSTICO”

Tabla 23-4: Manual de Funciones Guía Turístico

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del cargo :	Guía Turístico
Número de personas en el Cargo :	2
NATURALEZA DEL PUESTO:	
Brindar la mejor atención y servicio al turista nacional y extranjero	
FUNCIONES:	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Cumplir con el horario de trabajo 2. Coordinar con el departamento información turística de paquete turístico que se ofrecerá al cliente 3. Establecer itinerario de actividades Turísticas que se va realizar 4. Tener material necesario para el desarrollo del TOUR 5. Brindar la información necesaria al turística sobre los puntos visitados y explicación de los atractivos turísticos 6. Acompañar en el momento de alimentación 7. Brindar asistencia Turística 8. Elaborar el informe final después de haber realizado la finalización de turismo 9. Acompañar al turista de compras 10. Supervisar la Unidad de transporte 11. Ejercer las demás funciones y afines con la naturaleza de su puesto. 	
REQUISITOS	
Título Profesional:	Licenciatura Idiomas Ingeniero Turismo
Experiencia:	2 años de experiencia
Cursos Afines:	Atención al cliente Liderazgo Medio ambiente Riesgo Naturales
Curso Complementario	Idiomas , Quichua , Español Inglés , Francés, Portugués, Alemán entre otro idiomas
Competencias:	Capacidad para resolver problemas Actitud, Aptitud Dinamismo Trabajo equipo

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres.

Elaborado por: Toasa, O. 2019

MANUAL DE FUNCIONES

“COCINERA”

Tabla 24-4: Manual de Funciones Cocinera

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del cargo :	Cocinera
Número de personas en el Cargo :	1
NATURALEZA DEL PUESTO:	
Preparación y presentación de exquisitos platos típicos de la región interandina o sierra	
FUNCIONES:	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Cumplir con el horario de trabajo 2. Preparar, Organizar y cocinar los alimentos para los turistas 3. Cumplir con el menú establecido por parte de la dirección de turismo 4. Pedir los insumos necesarios para la preparación de la receta 5. Identificar que los alimentos este en buen estado 6. Verificar que se cumplan con normas de higiene 7. Responsable de presentación de los alimentos en la bandeja 8. Llevar un control del desempeño de auxiliar de cocina 9. Ayudar al auxiliar de cocina en la limpieza del área 10. Describir informes de las actividades realizadas en el trascurso de proceso 11. Ejercer las demás funciones y afines con la naturaleza de su puesto. 	
REQUISITOS	
Título Profesional:	Licenciatura en Gastronomía
Experiencia:	2 años de experiencia
Cursos Afines:	Curso de Preparación de Bandejas Curso de norma de higiene y seguridad laboral Curso de preparación de Buffet Curso de preparación de eventos Curso de Primeros Auxilios
Curso Complementario	Idiomas Español
Competencias:	Trabajo equipo Manejo de equipos y utensilios de cocina Dinamismo

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres.

Elaborado por: Toasa, O. 2019

MANUAL DE FUNCIONES
“AUXILIAR COCINERA/O”

Tabla 25-4: Manual de Funciones Auxiliar Cocinero

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del cargo :	Auxiliar Cocinera/o
Número de personas en el Cargo :	1
NATURALEZA DEL PUESTO:	
Brindar apoyo y su conocimiento en la elaboración de exquisitos platos típicos de la región interandina o sierra	
FUNCIONES:	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Cumplir con el horario de trabajo 2. Ser un ente de apoyo al cocinero 3. Verificar que se cumpla el menú establecido por parte de la dirección de turismo 4. Realizar los pedidos de insumos necesarios para la preparación de la receta con anticipación 5. Realizar la limpieza de área de cocina 6. Colaborar en el montaje, desmontaje de servicio de pamba mesa 7. Colaborar en la compra de insumos 8. Ejercer las demás funciones y afines con la naturaleza de su puesto. 	
REQUISITOS	
Título Profesional:	Licenciatura en Auxiliar en cocina
Experiencia:	2 años de experiencia
Cursos Afines:	Curso de preparación de eventos Curso de Primeros Auxilios Curso de manejo de utensilios de cocina Curso de Pastelería Curso de Cocteles Curso de Platos Típicos
Curso Complementario	Idiomas Inglés
Competencias:	Trabajo equipo Dinamismo Actitud Trabajo bajo presión

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres.

Elaborado por: Toasa, O. 2019

MANUAL DE FUNCIONES

“MESERO”

Tabla 26-4: Manual de Funciones Mesero

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del cargo :	Mesero
Número de personas en el Cargo :	1
NATURALEZA DEL PUESTO:	
Preparar actividades de mesa previo a servicio, así como montaje y limpieza de área de servicio	
FUNCIONES:	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Cumplir con el horario de trabajo 2. Establecer vínculo con el cliente mediante el trato de servicio 3. Limpiar utensilios antes de ser colocado en la Pamba Mesa 4. Mantener Informado sobre las actividades pendientes a la secretaria 5. Servir, Agua, Té, café, Chocolate, cuando se requiera 6. Comunicación con los Guías turísticos, y Jefes Inmediatos 7. Realizar la limpieza de área de Servicio 8. Realizar la limpieza de la bodega 9. Excelente higiene personal 10. Escuchar sugerencia y comentarios de los clientes, Jefes Inmediatos, para mejorar el Servicio 11. Ejercer las demás funciones y afines con la naturaleza de su puesto. 	
REQUISITOS	
Título Profesional:	Bachiller
Experiencia:	1 año de experiencia
Cursos Afines:	Curso conocimiento de Charole Curso de Primeros Auxilios Curso de manejo de Banquetes Curso de Presentación de Platos Típicos
Curso Complementario	Idiomas ,Español Inglés
Competencias:	Control Interno de Servicio de Limpieza del área Calidad de Servicio Actitud Comunicación con los clientes

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres.

Elaborado por: Toasa, O. 2019

MANUAL DE FUNCIONES

Tabla 27-4: Manual de Funciones Conserje

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del cargo :	Conserje
Número de personas en el Cargo :	1
NATURALEZA DEL PUESTO:	
Velar del mantenimiento y seguridad de establecimiento y suelos ajardinado de la Cooperativa.	
FUNCIONES:	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Cumplir con el horario de trabajo 2. Cuidado de la Cooperativa, barrer, limpiar, y pulir pisos 3. Limpiar las paredes, ventanas, servicios sanitarios 4. Establecer limpieza de las instalaciones, equipo y mobiliario de oficina 5. Realizar labores de mensajería en cada departamento 6. Ayudar en atender el teléfono público 7. Realizar la limpieza de área de Servicio 8. Realizar la limpieza de la bodega 9. Excelente higiene personal 10. Escuchar sugerencia y comentarios de los clientes, Jefes Inmediatos, para mejorar el Servicio 	
REQUISITOS	
Título Profesional:	Bachiller
Experiencia:	1 año de experiencia
Cursos Afines:	Curso de Seguridad Curso de Inventarios Curso de Jardinería Curso de Obra civil
Curso Complementario	Idiomas Inglés
Competencias:	Estado Físico Adecuado Honesto Responsable Actitud Habilidad para resolver problemas

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres.

Elaborado por: Toasa, O. 2019

4.1.2.5 Gobierno corporativo

Tabla 28-4: Nivel Directivo

NIVEL DIRECTIVO	CARGO
CONSEJO ADMINISTRACIÓN	PRESIDENTA
	VICEPRESIDENTA
	SECRETARIA
	VOCAL

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Tabla 29-4: Nivel Directivo

NIVEL DIRECTIVO	CARGO
CONSEJO VIGILANCIA	PRESIDENTA
	VICEPRESIDENTA
	SECRETARIA

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Tabla 30-4: Nivel Ejecutivo

NIVEL EJECUTIVO	CARGO
	GERENTE

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Tabla 31-4: Nivel Operativo

NIVEL OPERATIVO	CARGO
	FINANCIERO
	MARKETING
	TALENTO HUMANO
	SERVICIOS
	PRESTACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres

Elaborado por: Toasa, O. 2019

4.1.2.6 Plan estratégico: misión visión y objetivos estratégicos.

MISIÓN

Producir, comercializar productos artesanales de tejido, cual obra de arte llevan tradición ancestral y servicios de calidad a través de paquetes turísticos comunitarios a precios accesibles logrando superar las expectativas de nuestros clientes.

VISIÓN

Para el año 2023, ser una organización marca líder en innovación artesanal preservando cultura, tradición y gastronomía, generando desarrollo económico, social y mejorando la calidad de vida.

ANÁLISIS FODA

Tabla 32-4: Análisis FODA

Análisis Interno	
Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none">• F1. Terreno propio de la Cooperativa Teje Mujeres• F2. Aplicación de procesos administrativos apropiados dirigido desde la Gerencia a los departamentos de la cooperativa• F3. Teje Mujeres Organización Jurídica que está regulada por la Economía Popular y Solidaria• F4. Socias con experiencia y habilidades en artesanía de tejido en Punto• F5. Involucramiento participación de socias en las ventas	<ul style="list-style-type: none">• D1. Falta de capacitación y manejo de grupos turísticos• D2. No dispone de memoria fotográfica y cuadros decorativos de los lugares turísticos ni de artesanía.• D3. Carencia de mano de obra para elaborar artesanía en tejido en punto• D4. Exceso de materia prima en bodega• D5 Existe poca variedad de productos elaborados de exhibición en la cooperativa

<ul style="list-style-type: none"> • F6. Pago de salarios a los socios de la cooperativa en fechas establecidas según la planificación • F7. Capacitación constante a la Gerencia. 	
Análisis Externo	
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • O1. Convenios con otras instituciones gubernamentales, no gubernamentales • O2. Expandir la línea de servicio turístico comunitario • O3. Establecer buenas relaciones con proveedores externos • O4. Participación en ferias cantonales, ferias de emprendimiento entre otros eventos • O5. Involucramiento de hijos, hijas de familiares de socias Teje Mujeres • O6. Visita de turistas nacionales, extranjeras en las comunidades de cantón Gualaceo 	<ul style="list-style-type: none"> • A1. Dependencia de un 60% de un solo cliente potencial para exportar artesanía de tejido en punto • A2. Pago de impuestos al estado ecuatoriano • A3. La competencia de empresas turísticas que cuenta con transporte propio • A4. Crisis económica nacional e internacional • A5. Incremento de pago de aranceles para exporta las artesanías en tejido en punto a los Países de Europa • A6. Competencia desleal precios bajos ejemplo : país como China

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres

Elaborado por: Toasa, O. 2019

ESTRATEGIA DE FODA

Tabla 33-4: Estrategia de FODA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
OPORTUNIDADES	<p>Estrategias FO:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ocupar el espacio de terreno que tiene Teje Mujeres para realizar casa abierta, ofertando las rutas turísticas y artesanías de tejido (F1-O2) • Aplicar procesos administrativo Gerenciales para gestionar convenios, alianzas estratégicas con las instituciones públicas (Banco de Pacífico, BanEcuador, CFN) (F2-O1) • Creación de rutas turística comunitarios aledaños a la zona. (F4-O5) • Promocionar los paquetes turísticos mediante, Redes Sociales, Radio, Afiches, Tríptico, Flyers (F7-O6) • Crear vínculos con entidades Gubernamentales, Agencia de Viajes, Proveedores externos (F3-O3) 	<p>Estrategias DO:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Establecer programas de capacitación periódica de turismo comunitario y artesanías de tejido en punto o en las diferentes áreas que presenten problemas en su gestión (D1-O1) • Realizar constantemente estudios de mercado con el fin de identificar el nicho de mercado y demanda potencial en el cual la Cooperativa pueda actuar (D2-06) • Incrementar las ventas de los paquetes turísticos a precios accesibles público (D4-O4) • Aprovechar la materia prima almacena en stop para crear productos sencillos que no sea muy costos para el turista, nacional e internacional (D4-O2) • Brindar obsequios elaborado en tejido en punto, telar a las personas que realizan el turismo comunitario en los alrededores de cantón Gualaceo (D5-O6)

AMENAZAS	<p>Estrategias FA:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Innovar los paquetes turísticos cada año con el fin de potencializar al cantón Gualaceo (F7-A1) • Crear paquetes turístico innovadores de acuerdo a las diferentes temporadas de año (F7-A6) • Innovar las artesanías de tejido en punto y ofrecer paquetes turísticos nuevos en Gualaceo (F4-A5) • Mejorar los procesos administrativos con respecto a la competencia turísticas que existan a nivel nacional (F2-A3) 	<p>Estrategias DA:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crear productos, servicio promocional para incentivar la afluencia de visitante, nacional, extranjeros (D4-A6) • Establecer Planes de contingencia para enfrentar las políticas fiscales y económicas del país (D1-A2) • Crear convenios bilaterales a largo plazo con los clientes potenciales externos para que adquieran artículos artesanales en tejido y servicio turísticos (D4-A1)
-----------------	---	---

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres
Elaborado por: Toasa, O. 2019

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS VENTAS

- Armar paquetes turísticos que contenga ruta y/o circuito turístico que genere espacios de vivencia, aprendizaje y rescate de la cultura y tradición.
- Mejorar la Infraestructura y adecuación del espacio verde de la Cooperativa.
- Buscar clientes potenciales aprovechando feria CIPAD “Centro Interamericano de Artesanías y Artes Populares “que se realiza por fin de año de 2019.
- Gestionar talleres de motivación en la siguiente área; laboral, Personal y liderazgo, donde invitemos a todas las artesanas que residen en el cantón Gualaceo a ser socias de la cooperativa Teje Mujeres, concluyendo para finales de año 2020 con 40 socias.
- Fortalecer la calidad y potencializar la materia prima que se encuentra almacenada en bodega, estableciendo nuevas líneas de productos como: muñecas, tapices, mantas, bufandas, entre otras artesanías de tejido en punto, para obsequiar al turística hasta del año 2021.

4.2 Mercadeo y comercialización

4.2.1 *Análisis de mercado*

La prestación de servicio turismo comunitario, se encuentra localiza en la provincia de la Azuay, cantón Gualaceo, donde se ofertan paquetes turísticos para el turista, nacional y extranjero, permitiendo que el turista pueda disfrutar, aprender de la cultura tradición, vestimenta, gastronomía, danza, música, saberes ancestrales y los encantos de la naturaleza

Turista: Es una persona que se desplaza temporalmente, con la clara voluntad de retorno por una función recreativa

Turismo: Es todas las actividades que realizan los visitantes durante su trayectoria de viaje implica un cierto grado de transgresión (Salvador Anton Clavé & Francesc González Reverté, 2017, pág. 3)

4.2.2 *Mercado de oferta*

El estudio de mercado de oferta tiene por objeto identificar como se atenderá en un futuro las necesidades de turista.

En el Ecuador existen 38587 agencias turísticas se dedican a ofertar paquetes turísticos, en año 2017 se produjo una tasa de crecimiento del 8% a nivel nacional, se detalla en el siguiente cuadro proyección de la oferta:

Tabla 34-4: Oferta

AÑO	OFERTA
2019	31150
2020	32130
2021	33657

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Toasa, O. 2019

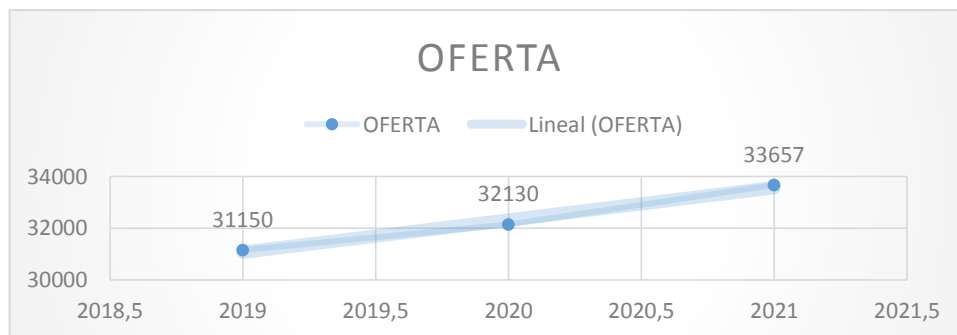


Gráfico 4-4: Oferta

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Análisis: La oferta proyectada para el año 2023 es de 33657 agencias turística a nivel nacional, la cual permitirá tener alianza para potencializar el turismo del cantón

4.2.3 Mercado de demanda

Los turista en la actualidad buscan un turismo alternativo, donde pueda gozar de la calidad de servicio, hoy en día se ha palpado que existe incremento de nuevas formas de turismo, en el año 2018 ingresaron visitantes extranjeros 2'428.536 a Ecuador, A continuación se presenta el número total de visitantes nacionales y extranjero que visitaron la provincia del Azuay, esta información nos indica que el turismo creció en un 14 %

Tabla 35-4: Tabla de Visitante de Turismo

TURISTA	Año 2018
Nacionales	783.442
Extranjero	196.879
TOTAL	980.321

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Tabla 36-4: Mercado de demanda

Pd=	Población de diseño.
Pa=	Población actual.
r =	Tasa de crecimiento anual.
n =	Período de diseño.

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Toasa, O. 2019

$$Pd = Pa (1 + r)^n$$

Tabla 37-4: Demanda

AÑO	DEMANDA
2019	62,940
2020	64,919
2021	68,005

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Toasa, O. 2019

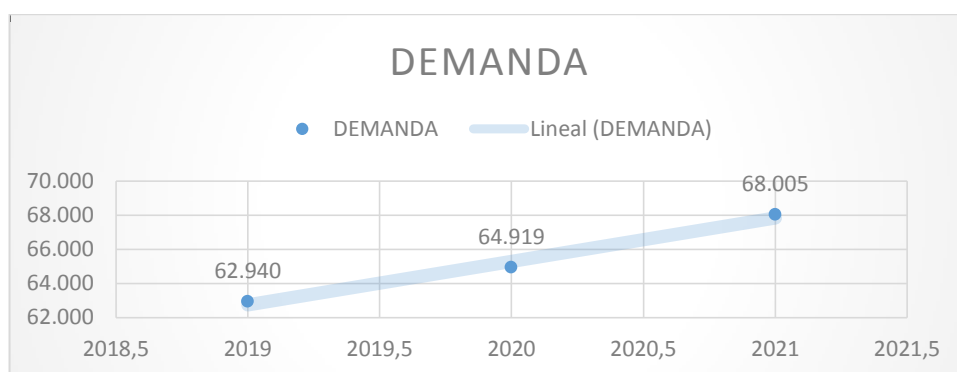


Gráfico 5-4: Demanda

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Toasa, O. 2019

Análisis: Se considera la demanda potencial de 980.321 personas con una tasa de crecimiento de 14%. La demanda proyectada para el año 2021 es de 68.005 turistas con un nivel de aceptación de 83 % de la población encuestada.

4.2.4 Demanda insatisfecha

La manda insatisfecha de este proyecto se considera realizando una resta de la demanda menos a la oferta como se muestra a continuación;

Tabla 38-4: Demanda Insatisfecha

	AÑO	DI
1	2019	31,789
2	2020	32,789
3	2021	34,347

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Toasa, O. 2019

4.2.5 Servicio

Paquetes Turísticos: (TURÍSTICO, 2018): Es el conjunto de servicios prestados en base a un itinerario y rutas organizado previamente, que es adquirido en forma “de bloque” a un precio único y global. Se propone tres tipos de paquetes turísticos:

- Rutas Artesanales Agroecológica
- Rutas de Tejidos
- Ruta Teje Mujeres su Historia

4.2.5.1 Oferta

1. RUTA ARTESANAL Y AGROECOLÓGICA

Tabla 39-4: Ruta Artesanal y Agroecológica

Nro.	ACTIVIDAD	HORA	DETALLE
1	Bienvenida y explicación de la Ruta Turística	8:00- 8:10	Bienvenida por parte del representante legal de la Organización
2	Recorrido de las instalaciones de la Cooperativa Teje Mujeres	8:10- 9:20	-Socialización de la historia de la Cooperativa -Proceso de Producción de las prendas de vestir -Exhibición de los tejidos
3	Refrigerio	9.30- 10:00	Snack
4	Visita a bosques, lagunas y fincas	10:30- 13:30	Selecciones uno de los tres Lugares Turísticos 1.-Visita de finca agroecológica: de frutales, plantas medicinales y ornamentales, 2.-Vista de bosque Colla – Cerro de Aguarango

			3.-Laguna de Malas
5	Pampa Mesa	13:40- 14:30	Degustación de alimentos y bebidas típicas de la zona
6	Visita a la Iglesia del Señor de los Milagros, Comunidad Chaguar loma	15:00- 15:30	Explicación de la historia religiosa del Señor de los Milagros
7	Visita a fábrica artesanal de teja, comunidad Chaguar loma	15:30 16:00	Explicación e interacción del proceso de elaboración de la teja.
8	Visita artesanas que elaboran canastas	16:30- 17:00	Involucramiento del turista en el proceso de elaboración de las canastas.
9	Visita a la tienda de galería Teje mujeres	17:00- 17:30	Recorrido por los puntos de venta de la tienda de galería
10	Despedida y retorno	18:00	Agradecimiento

Fuente: Lugares Turísticos de Gualaceo

Elaborado por: Toasa, O. 2019

2. RUTA DEL TEJIDO

Tabla 40-4: Ruta del Tejido

Nro.	ACTIVIDAD	HORA	DETALLE
1	Bienvenida y explicación de la Ruta	9:00- 9:10	Bienvenida por el representante legal de la Organización
2	Proceso de trasquilado y elaboración de lana	9:50- 10:40	Involucramiento del turista en el proceso de trasquilado, elaboración de hilo y lana para las prendas de vestir en (oveja y alpaca)
3	Refrigerio	10:40- 11:00	Snack
4	Experiencia Vivencial y juegos tradicionales	11:00- 12:20	-Experiencia Vivencial con las familias -Participación en el proceso de tejido -Tejido de un recuerdo para el turista -Intervención en los Juegos tradicionales
5	Pampa Mesa	13:00- 14:00	Degustación de alimentos y bebidas típicas de la zona
6	Elaboración de proceso de producción de prendas en tejido en punto.	14:30 15:30- 16:30	-Trasmisión de la historia de la Cooperativa mediante el tejido -Leyendas, mitos plasmado en el arte de la mano de las artesanas -Recorrido de las instalaciones de la cooperativa
7	Visita a la tienda de galería Teje mujeres	17:00- 17:30	-Recorrido por los puntos de venta de la tienda de galería - Exhibición de los tejidos
8	Despedida y retorno	18:00	Agradecimiento.

Fuente: Lugares Turísticos de Gualaceo
Elaborado por: Toasa, O. 2019

3. RUTA TEJE MUJERES Y SU HISTORIA.

Tabla 41-4: Ruta Teje Mujeres y su Historia

Nro.	ACTIVIDAD	HORA	DETALLE
1	Bienvenida y explicación de la ruta	9:00- 9:10	Bienvenida por el representante legal de la organización
2	Historia de Teje Mujeres	9:10- 9:40	-Presentación fotográfica -Videos y Testimonios - Recorrido de la tienda y galería
3	Visita a la Iglesia de Señor de los Milagros	9:40- 11:10	- Explicación de la historia del Señor de los Milagros
4	Refrigerio	11:10- 11:30	Agua –Té- Café – Chocolate – Bocaditos
5	Presentación del grupo de danza	11:30- 12:00	-Explicación de la vestimenta utilizada en la danza -Danza tradicional realizada por jóvenes y socias de la cooperativa
6	Intercambio de experiencias y capacitación	13:00- 16:00	Esta actividad se realizará mediante taller dependiendo del grupo.
7	Visita Rio Santa Bárbara	12:00- 12:30	-Juegos a la Orilla del Río Santa Bárbara
8	Visita al Mercado 25 de Julio		Gastronomía y Platos típicos
9	Visita a la tienda de galería Teje mujeres	17:00- 17:30	-Recorrido por los puntos de venta de la tienda de galería - Exhibición de los tejidos
10	Despedida y retorno		Agradecimiento.

Fuente: Lugares Turísticos de Gualaceo

Elaborado por: Toasa, O. 2019

4.2.5.2 Marca Turística

Teje Mujeres durante el año 2019-2021 desea posesionar su marca turística a nivel nacional e internacional, mediante diferentes medios publicitarios como: entrevistas en televisión, radio, revistas, ferias, redes sociales, páginas web, trípticos etc.

Para la creación de la marca se ha tomado en consideración:

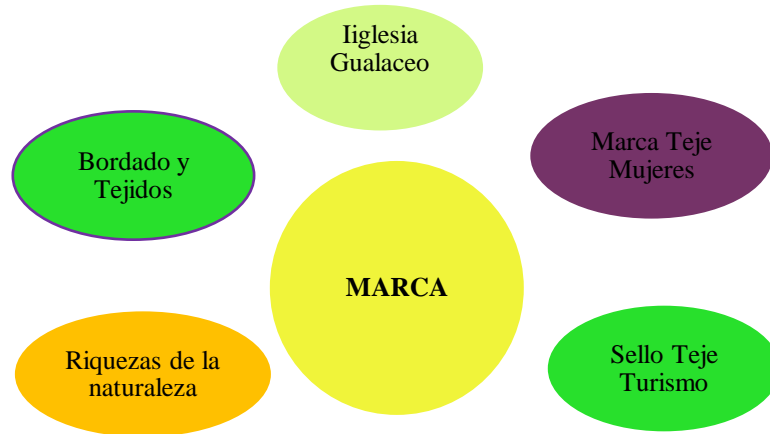


Gráfico 6-4: Marca

Fuente : Cantón Gualaceo
Elaborado por: Toasa, O. 2019

4.2.5.3 Slogan

“Gualaceo lugar de encantos naturales y artesanías disfrútalo”

OBTENIENDO EL SIGUIENTE RESULTADO



Ilustración 1-4: Marca de Tejer Turismo

Fuente : Cantón Gualaceo
Elaborado por: Toasa, O. 2019

4.2.5.4 Significado de colores

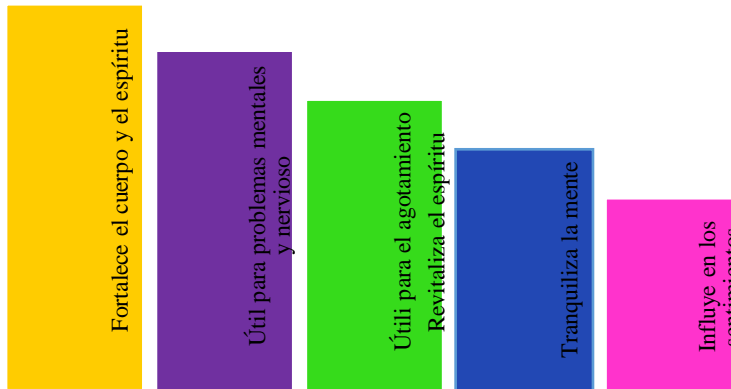


Gráfico 7-4: Significado de colores

Fuente : <https://psicologiaymente.com/miscelanea/psicologia-color-significado>

Elaborado por: Toasa, O. 2019

4.2.5.5 Elaboraciones de servicio estrella

Turismo Comunitario: Se ha determinado como un producto estrella el Cantón Gualaceo debido a que existe demanda insatisfecha, Gualaceo cuenta con un gran potencial turístico a sus alrededores encontramos lagunas, montañas cerros, fauna, flora, los paquetes turísticos se han organizado tomando en cuenta las comunidades donde viven las artesanas: Comunidad Bullcay, Bulzhun, Bulán, San Juan, Chargualoma, Laguán, Ushupund, San Francisco.



Ilustración 2-4: Afiche Ruta

Fuente : Cantón Gualaceo

Elaborado por: Toasa, O. 2019

4.2.6 Promoción

La promoción permite dar a conocer su producto o su servicio que se está ofertando mediante estrategias de comercialización, la publicidad es importante por qué es el principal medio donde se genera impacto a consumidor.

Tiene como finalidad ofertar la línea de servicio turístico comunitario a sus consumidores, a través de las herramientas de Marketing que permitan emitir un mensaje sobre el servicio y el producto que se está ofertando, se lo realizar de una manera más amplia en los medios publicitarios que estaremos utilizando para promocionar los paquetes turístico que posee.

La estrategia más adecuada es el Marketing boca a boca, entendido que un cliente potencia satisfecho recomienda a otras personas por ende es la mejor publicidad que existe es que un cliente hable bien del servicio y del producto que se está ofreciendo

4.2.6.1 Internet

Es una herramienta adecuada para realizar publicidad y poder captar jóvenes 19-35 años de edad, para ello utilizaremos los siguientes medios: Facebook, Twitter, Instagram, YouTube, las cuales irán variando los diseños constantemente en dos idiomas español e ingles

Afiche 1:

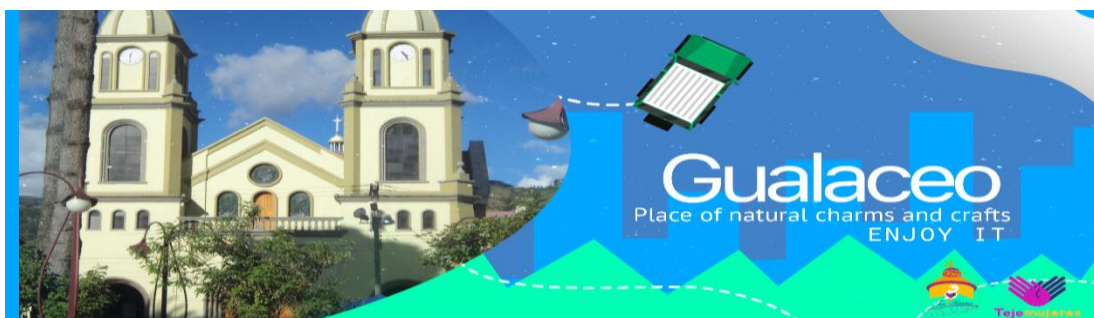


Ilustración 3-4: Afiche Teje Turismo

Fuente : Cantón Gualaceo

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Afiche 2:



Ilustración 4-4: Afiche Teje Turismo Inglés

Fuente : Cantón Gualaceo

Elaborado por: Toasa, O. 2019

4.2.6.2 Radio

Es un medio informativo flexible y adaptable a todas las edades, es considerado uno de los medios más baratos por el cual se difundirá la información que se desea transmitir a la sociedad. Por tal motivo hemos definido que se estarán realizando cuñas informativas sobre la línea de servicio turístico que se va ofertar.

PROGRAMAS RADIALES MAS ESCUCHADOS

Tabla 42-4: Programa Radiales más Escuchados

Radio	Frecuencia	Hora Informativo	Hora programa deportivos	Hora de programas de carácter variado	Tiempo	Días
Radio Ondas Azuayas	AM :1110	6:00 AM	13:00 PM	19:00 PM	2 min	5
Radio La Farra Estación	FM : 92:9	5:30 AM	12:30 PM	19:30 PM	2 min	6

Fuente: <http://www.radios.com.ec/ondas-cuenca/>
<https://tunein.com/radio/La-Farra-Estacion-FM-929-s162381/?lang=es>

Elaborado por: Toasa, O. 2019

COSTO.

Tabla 43-4: Costo Programas Radiales

Nombre Radio	Costo minutos transmitidos	Trasmisión de veces en el días	Días transmitidos	Costo por semana	Semanas	Costo por año
Radio Ondas Azuayas	\$ 0,92	3	5 Días	\$ 27.60	60	\$ 1656
Radio La Farra Estación	\$ 0,90	3	6 Días	\$ 32.4	60	\$ 1944
TOTAL						\$ 3600

Fuente: <http://www.radios.com.ec/ondas-cuenca/>
<https://tunein.com/radio/La-Farra-Estacion-FM-929-s162381/?lang=es>

Elaborado por: Toasa, O. 2019

- Cada cuña comercial que se transita, tiene una duración de dos minutos, el costo es de \$ 0,92 ctv. de dólar los de trasmisión serán de lunes a sábado
- Cada cuña comercial que se transita, tiene una duración de dos minutos, el costo es de \$ 0.90 ctv. de dólar desde el martes hasta el Domingo
- Cabe mencionar que el precio por paquete no incluye IVA

4.2.6.3 Tríptico

Es un producto que es gráfico de esa manera ayudará al turista a conocer los lugares turísticos y obtener información de manera fácil, además permitirá ver actividades turísticas.

Esta guía deberá ser distribuida en las diferentes ferias a nivel nacional e internacional, compartida con el ministerio de turismo del cantón Gualaceo, difundida en las diferentes agencias de viaje de Gualaceo, Cuenca, Quito, Guayaquil entre otras ciudades que se establecen convenios.



Ilustración 5-4: Tríptico
Fuente : Cooperativa Artesanal Teje Mujeres
Elaborado por: Toasa, O. 2019



Ilustración 6-4: Tríptico Inglés
Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres
Elaborado por: Toasa, O. 2019

4.2.6.4 Flyers

Los flyers, denominados también “volantes” son folletos de pequeñas dimensiones y gramajes reducidos que se utiliza para transmitir información publicitaria sobre productos y servicios de la organización se ha diseñado tres tipos de flyers que estará a disposición de nuestro cliente.

FLYRES



Ilustración 7-4: Flyers 1
Fuente: Lugares Turístico de Gualaceo
Elaborado por: Toasa, O. 2019

FLYRES



Ilustración 8-4: Flyers 2
Fuente: Lugares Turístico de Gualaceo
Elaborado por: Toasa, O. 2019

FLYRES



Ilustración 9-4: Flyers 3
Fuente: Lugares Turístico de Gualaceo
Elaborado por: Toasa, O. 2019

4.2.6.5 Artículos Promocionales

Se obsequiará artículos en tejido punto las cuales serán entregados al finalizar la trayectoria de la ruta turística como un recuerdo de su visita, para ello lograremos posicionar la marca con la finalidad de dar a conocer la Cooperativa y el cantón Gualaceo.



Ilustración 10-4: Porta Esferos
Fuente : Cooperativa Artesanal Teje Mujeres
Elaborado por: Toasa, O. 2019

4.2.7 Plaza

Canales Directos: Se realizará su distribución mediante página web, adquisición de paquetes turísticos online, Ministerio de turismo y los centros de información turística que exista a sus alrededores

Canales Indirectos: Se establecerá convenio con agencias de viaje de Cuenca, Guayaquil, Quito por ser lugares con mayor afluencia turística. Posteriormente se buscará ampliar canales de distribución por todo el país

4.2.8 Precio

El precio de los paquetes turístico dependerá de turista Nacional e internacional

Para asignar el precio al paquete turístico se analizaron los siguientes enfoques,

- Enfoque basado en Costo Fijo y Costos variables
- Enfoque basado en la competencia

Tabla 44-4: Precio

Paquete Turístico	TIEMPO	DETALLE	Precio Unitario
			\$
Paquete 1	1 Día	Ruta Artesanal y Agro Ecológica	\$ 40.00
Paquete 2	1 Día	Ruta del Tejido	\$ 38.00
Paquete 3	1 Día	Ruta Teje Mujeres y su Historia	\$ 20.00
Paquete 4 Adicional	1 Hora	Paquete Estudiantil	\$ 7.00

Fuente : Cooperativa Artesanal Teje Mujeres

Elaborado por: Toasa, O. 2019

4.2.9 Zona de influencia del proyecto

La Zona de Influencia es la unidad territorial de análisis en la que se relaciona de manera integrada la dinámica de los componentes físico, biótico y socioeconómico frente a los elementos de presión que generaran impactos ambientales que puede ser negativos y positivos.

Este proyecto investigativo de servicio turismo comunitario que se está aplicado en Gualaceo tiene impacto positivo donde permite rescatar la diversidad cultural, gastronómica, disfrutar del encanto de la natural, visitar comunidades, observación de flora, fauna, bosques, lagunas, y recorrido por senderos, observación y elaboración de artesanías, Teje Mujeres tiene como finalidad conservando y cuidar los recursos naturales, siendo amigables con el medio ambiente.

El Ecuador a pesar de ser un pequeño país tiene una extensión territorial 256.730 km², es un espacio donde se integra gran diversidad biológica ,se encuentra ubicado entre los 17 países mega diverso del mundo ,acoge mayor cantidad especies de animales , bosque , lagunas, plantas , el 19 % territorio nacional se considera como Área Protegida (Protegidas, 2019)

Es decir que el turismo es una manera recreativa donde se puede disfrutar armónicamente con el medio ambiente, Teje Mujeres al implementar la prestación de servicio turístico comunitario permitirá que el sector sea productivo y dinamizara a la economía de cantón, generando fuente de empleos.

4.2.10 Mecanismo, permisos, requisitos

REQUISITOS SEPS:

- Mínimo 10 Asociados para registrar en la SEPS
- Un salario básico depositado en una cuenta de integración de capital en cualquier institución financiera

PROCESO EN LINEA:

- www.seps.gob.ec
- Servicio Electrónico
- Sistema de Registro SNF

RESERVA DE DENOMINACIÓN:

- Actividad Económica
- Nombre

CONSTITUCIÓN:

- Datos de la Organización
- Registro de Socios
- Registro de Directiva
- Datos de Representante Legal
- El dato de la organización no se puede repetir con la del representante legal

DOCUMENTOS PARA PRESENTAR EN LA SEPS:

- Reserva de Denominación
- Formulario de Constitución
- Certificado de Depósito Original con el Valor
- Copias de C.I.
- Copias de Certificado de Votación

REQUISITOS APROBACIÓN DE PLANOS

- Digital de los planos en formato CAD
- Certificado de No adeudar (comprar en Recaudación) \$ 1,50
- Formulario de aprobación de planos (comprar en Recaudación) \$ 3,50
- IRU emitido por la Municipalidad
- Planos arquitectónicos (2 copias)

PERMISO DE HABITABILIDAD

Llenar el formulario adjunto con los siguientes requisitos:

- Copia del permiso de Construcción Mayor emitido por la Municipalidad
- Servicio de Planificación (comprar en recaudación) \$ 3,00
- Certificado de No Adeudar (comprar en Recaudación). \$ 1,50

PERMISO DE CONSTRUCCIÓN MAYOR

- Certificado de No adeudar (\$1,50 comprar en Recaudación)
- Servicio de Planificación (\$ 3,00 comprar el Recaudación)
- Formulario Construcción Mayor (\$3,50 comprar el Recaudación)
- I.R.U. Informe de Regulación Urbana,
- Aprobación de planos
- Formulario INEC
- Permiso del Cuerpo de Bomberos (si se solicita en la aprobación de planos)
- Planos Eléctricos (si se solicita en la aprobación de planos).

SERVICIO RENTAS INTERNAS

Tabla 45-4: Requisitos generales para inscripción y actualización de RUC

Requisitos generales para inscripción y actualización de RUC

CARACTERÍSTICA	FORMULARIO	IDENTIFICACIÓN DE LA SOCIEDAD	DOCUMENTO QUE NOMBRE AL REPRESENTANTE LEGAL	FORMA	DOCUMENTO DE IDENTIFICACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL	OBSERVACIONES ESPECÍFICAS
EMPRESAS	RUC 01-A, debidamente lleno y firmado por el Representante Legal, apoderado o liquidador designado, según corresponda.	Original y copia simple del Documento por medio del cual se otorga personalidad jurídica y el estatuto aprobado por el organismo de control respectivo.	Original y copia simple del nombramiento avalado por el organismo de creación y/o control ante el cual la organización se encuentra registrada.	Original y copier simple	Remitirse a la hoja de identificación correspondiente a requisitos generales para verificar la identificación del representante legal y la ubicación de la sociedad	Superintendencia de Economía Popular y Solidaria verificará el nombramiento del representante legal. En el caso de que el nombramiento de representante legal no se encuentre disponible en la página web se solicitará el requisito en original y copia simple

CONSIDERACIONES IMPORTANTES:

En los casos en los que el contribuyente no cuente con el documento original, deberá presentar una copia notariada o certificada según corresponda a la naturaleza del documento. Para el caso de contribuyentes que no hayan actualizado su RUC.

REQUISITOS PARA INGRESO POR TERCEROS:

Remitirse a la hoja de requisitos para ingreso por terceros.

Fuente: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/home>

Elaborado por: Toasa, O. 2019

4.3 Aspectos tecnológicos del proyecto

4.3.1 Diseño o descripción servicio

El paquete turístico que se está ofertando para en el Cantón Gualaceo tiene tres rutas turísticas que están lleno de diversidad donde el visitante, podrá elegir la mejor opción, considerando que cada servicio se caracteriza por la observación de flora y paisajes, elementos tradicionales y culturales de la localidad, gastronomía y artesanía.



Ilustración 11-4: Diseño de Ruta 1

Fuente: Cantón Gualaceo

Elaborado por: Toasa, O. 2019

DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO TURÍSTICO

RUTA 1.- ARTESANAL Y AGROECOLÓGICA

Visita a la Cooperativa Teje Mujeres



Ilustración 12-4: Visita a la Cooperativa

Fuente : Cooperativa Artesanal Teje Mujeres

Elaborado por: Toasa, O. 2019

El turista podrá conocer la historia de superación de un grupo de Artesanas de Gualaceo; provenientes del área rural.

Visita Finca Agroecológica



Ilustración 13-4: Finca Agroecológica

Fuente : http://orquideasyalgomas.com/?paged=8&option=com_user&view=login&Itemid=3

Elaborado por: Toasa, O. 2019

El Centro cuenta con áreas de investigación, exhibición, servicio y venta de especies, la belleza, delicadeza, color y aroma de estas exóticas envuelven de curiosidad e inquietud a los visitantes.

Laguna de Maylas



Ilustración 14-4: Laguna de Maylas

Fuente : <http://www.gualaceo.gob.ec/turismo>

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Al visitar la laguna de Maylas quedara encantado con las dos hermosas lagunas cristalinas; la temperatura anual oscila en los 8°C. Posee una gran diversidad de especies nativas, pues está encerrada de vegetación original.

Bosque de Aguarongo



Ilustración 15-4: Bosque de Aguarongo

Fuente : <http://www.gualaceo.gob.ec/turismo>

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Otra actividad turística que conocerá con Teje Mujeres el bosque de Aguarongo, su extensión es de 2.082 hectáreas de bosque nativo, aquí encontraremos diversidad de especies, aves, y plantas medicinales, flora, fauna, ríos, cerros.

Chaguarloma



Ilustración 16-4: Tejas de Chaguarloma

Fuente : <http://www.gualaceo.gob.ec/turismo>

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Al Visitar la Comunidad de Chaguarloma encontraremos la fábrica artesanal de teja, donde encontrara la explicación e interacción del proceso de elaboración de la teja, además el turista contemplar la observación de las granjas de servicio agrícola como: plantas medicinales, hortalizas, plantas ornamentales, fresas, durazno, babaco, tomate capulí; con un enfoque de trabajo agroecológico

Tejido Canastas



Ilustración 17-4: Tejido de Canastas

Fuente : <http://www.gualaceo.gob.ec/turismo>

Elaborado por: Toasa, O. 2019

El turista tendrá la interacción junto a la artesana para realizar tejidos de canasta a base de duda.

Galería



Ilustración 18-4: Galería 1

Fuente : Cooperativa Artesanal Teje Mujeres

Elaborado por: Toasa, O. 2019

En la galería encontraremos de tejidos a mano como: chompas, gorras, ponchos, colchas, entre otros, utilizando como materia prima el hilo de lana, albaca e hilo sintético. A través de alianzas estrategias y convenios, la cooperativa ha desarrollado una trayectoria en el mercado regional dando oportunidades.

DISEÑO DE RUTA 2

TEJIDO



Ilustración 19-4: Diseño Ruta 2

Fuente: <http://tejemujeres.com>

Elaborado por: Oscar Toasa

DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO TURÍSTICO

RUTA 2.- TEJIDO



Ilustración 20-4: Visita Cooperativa

Fuente: <http://tejemujeres.com>

Elaborado por: Toasa, O. 2019

El turista, podrá conocer la historia de superación de un grupo de Artesanas de Gualaceo; provenientes del área rural.

Trasquilado de lana



Ilustración 21-4: Trasquilado de lana

Fuente : <http://www.gualaceo.gob.ec/turismo>

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Es actividad tendrá involucramiento directo con el turista conjuntamente aprenderá el proceso del trasquilado hasta obtener el hilo, las actividades serán esquila la oveja, lavado de la lana, escarmenado de la lana, hilado de la lana y finalmente el teñido de la lana.

Experiencia vivencial y juegos tradicionales



Ilustración 22-4: Experiencia Vivencial

Fuente : <http://www.gualaceo.gob.ec/turismo>

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Se realizará la integración y la participación experiencia Vivenciales con las familias de Tejer Mujeres

- Cosecha y degustación de Productos
- Convivencia Familiar
- Elaboración del Tejido

Dentro del recorrido se visitará invernaderos de frutilla, babaco y pimiento con un almuerzo comunitario

Juegos tradicionales



Ilustración 23-4: Juego Tradicionales

Fuente : <http://www.gualaceo.gob.ec/turismo>

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Esta actividad tiene como finalidad la integración turista con la familia de Teje Mujeres donde se compartirá juegos ancestrales, degustar de juego en las orillas del Rio Santa Bárbara

Vista a las Instalaciones Teje Mujeres en Tejido en Punto



Ilustración 24-4: Instalaciones de la Cooperativa

Fuente : <http://tejemujeres.com>

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Se inicia con la experiencia de la Cooperativa Teje Mujeres y un recorrido de sus instalaciones, en donde el turista podrá observar los procesos que se desarrollan en la planta, así como los diferentes productos que se venden a nivel nacional e internacional.

Galería



Ilustración 25-4: Galería 2

Fuente : <http://tejemujeres.com>

Elaborado por: Toasa, O. 2019

En la galería encontraremos de tejidos a mano como: chompas, gorras, ponchos, colchas, entre otros, utilizando como materia prima el hilo de lana, albaca e hilo sintético. A través de alianzas estrategias y convenios, la cooperativa ha desarrollado una trayectoria en el mercado local y regional, dando oportunidades principalmente a mujeres en los procesos de tejido y servicio.

DISEÑO DE RUTA 3

TEJE MUJERES Y SU HISTORIA



Ilustración 26-4: Diseño de Ruta 3

Fuente: <http://tejemujeres.com>

Elaborado por: Toasa, O. 2019

DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO TURÍSTICO

Historia: Aquí se presenta Vídeo, Testimonios de la histórica de Teje Mujeres, conformación, reconocimientos obtenidos a nivel internacional, técnicas de trabajo en tejido en punto, proceso de elaboración del tejido, diseños, estilos de artesanías que se exportan a países de Europa y América de Norte



Ilustración 27-4: Historia Teje Mujeres

Fuente : <http://tejemujeres.com>

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Presentación Grupo de Danza

El turista podrá disfrutar de la danza tradicional autóctona del cantón Gualaceo, además conocerá los diferentes ritmos musicales y los detalles y características de vestimenta que utilizada



Ilustración 28-4: Danza

Fuente : <http://www.gualaceo.gob.ec/turismo>

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Intercambio de Experiencia y Capacitación



Ilustración 29-4: Intercambio de Experiencia

Fuente : <http://tejemujeres.com>

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Se establecerá taller sobre de tejido donde personas especializadas en el arte de tejido de Teje Mujeres compartirán su arte; Coaching entrenará a la persona o Grupo de turistas

durante 2 horas, permitiendo desarrollar su habilidad en el tejido y cumpliendo con la expectativa del turista.

Orillas del Río Santa Bárbara:



Ilustración 30-4: Orillas de Río Santa Bárbara

Fuente : <http://www.gualaceo.gob.ec/turismo>

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Las Orillas del Río Santa Bárbara se encuentra cerca de la Cooperativa Artesanal Teje Mujeres es un espacio de recreación donde se puede encontrar juegos infantiles, puentes de madera e improvisadas cabañas., es un lugar confortable para acampar, hacer deporte, caminar, pasear en lancha.

Galería



Ilustración 31-4: Galería 3

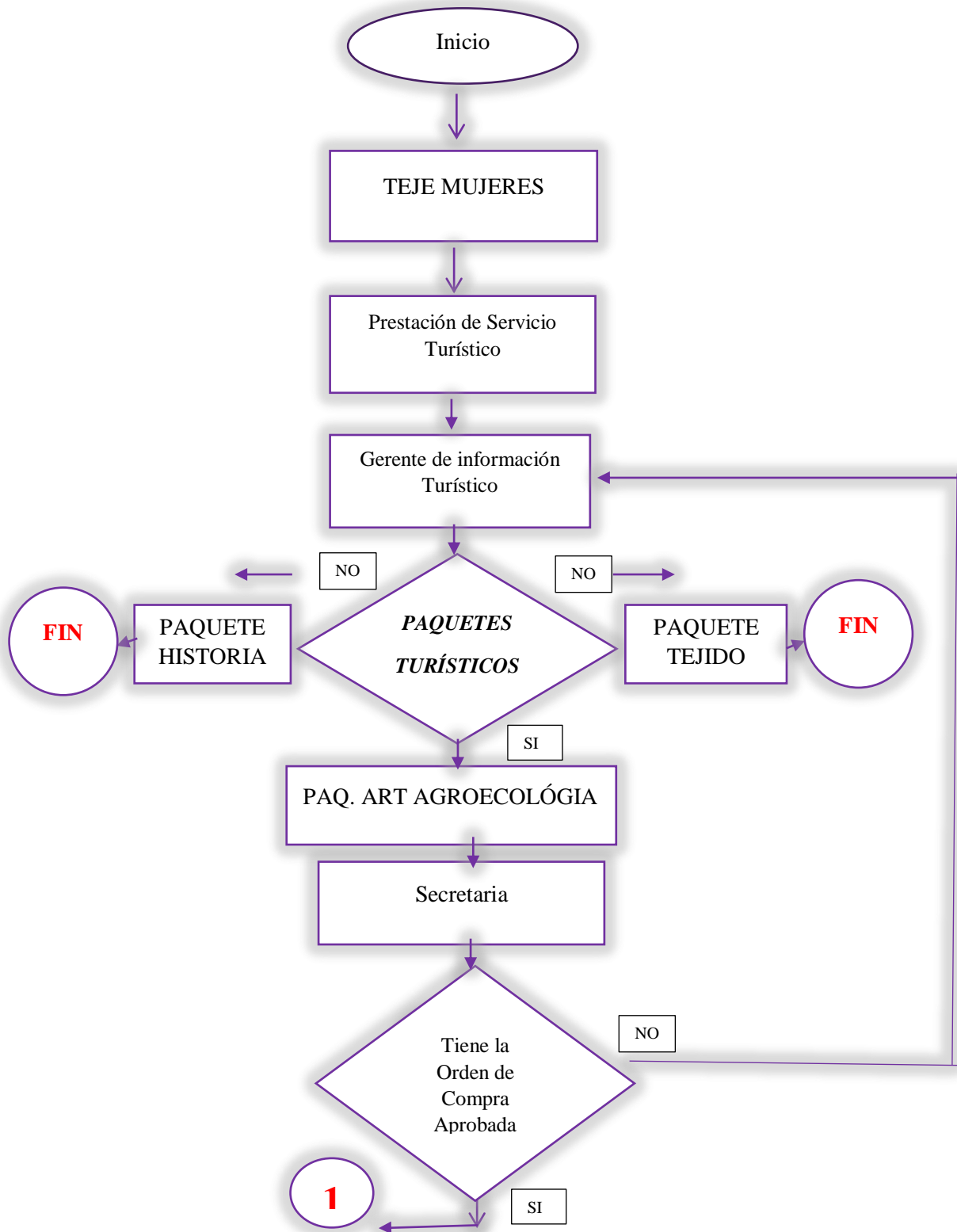
Fuente : <http://tejemujeres.com>

Elaborado por: Toasa, O. 2019

En la galería encontraremos de tejidos a mano como: chompas, gorras, ponchos, colchas, entre otros, utilizando como materia prima el hilo de lana, albaca e hilo sintético.

4.3.2 *Procesos de servicio*

RUTA ARTESANAL Y AGROECOLÓGICA



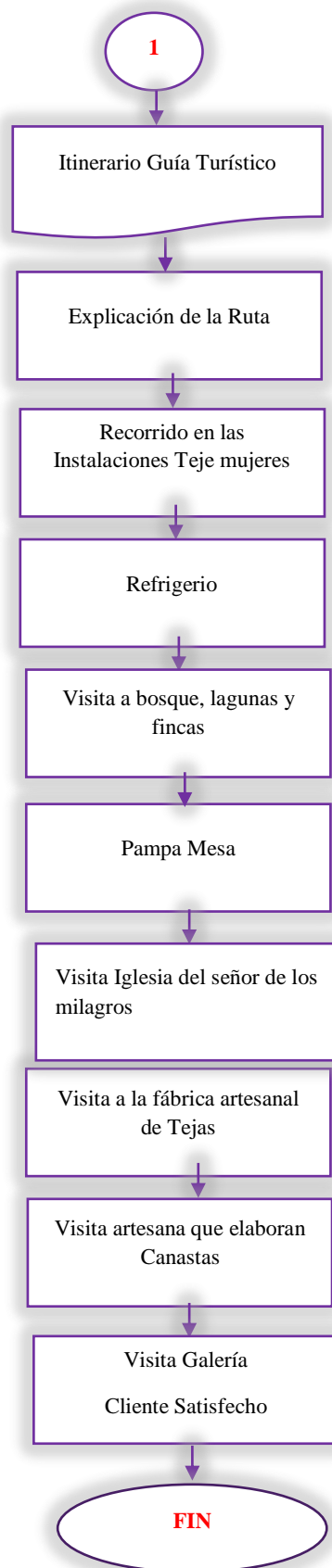
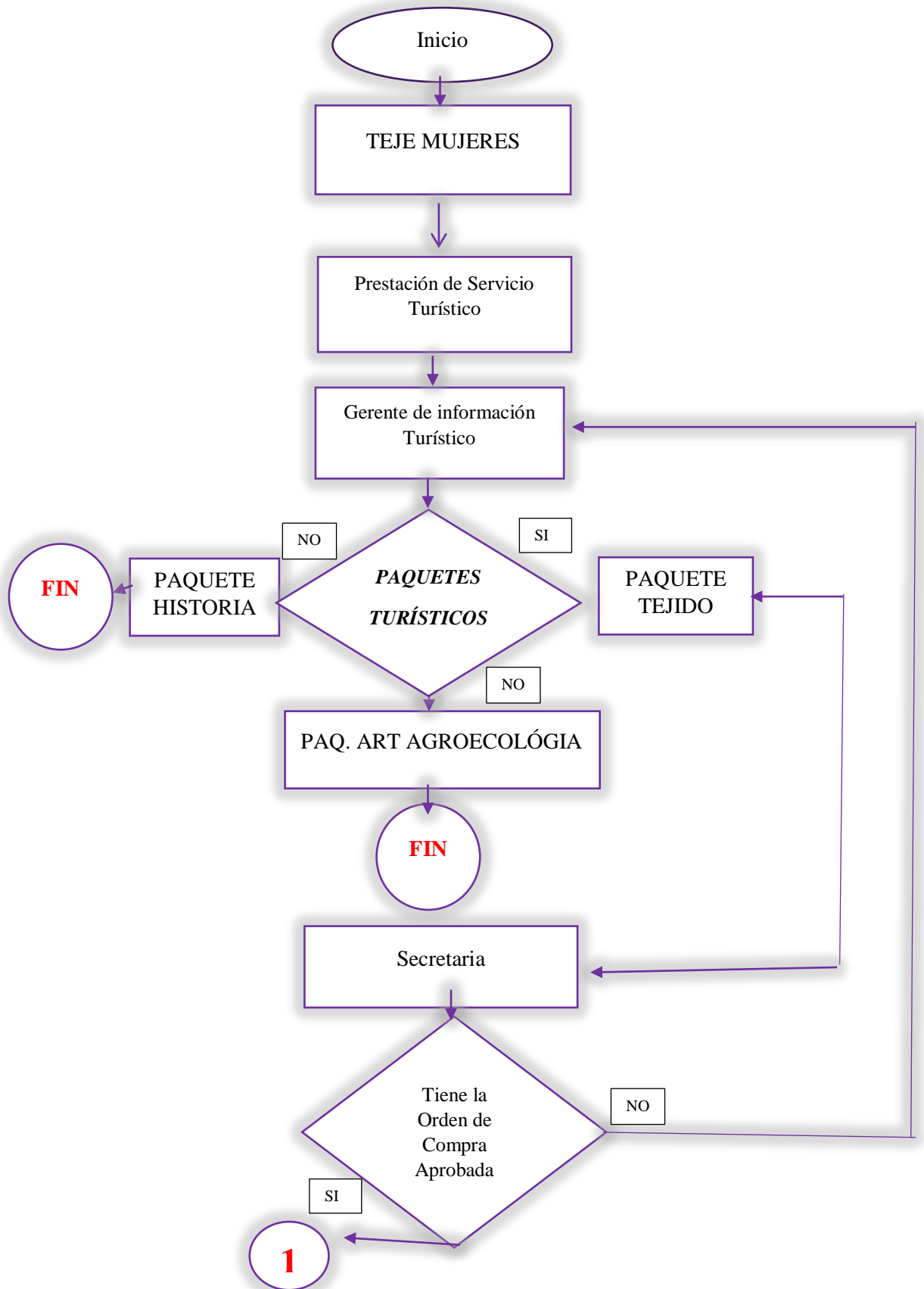


Gráfico 8-4: Ruta Artesanal Agroecológica

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres

Elaborado por: Toasa, O. 2019

RUTA DEL TEJIDO



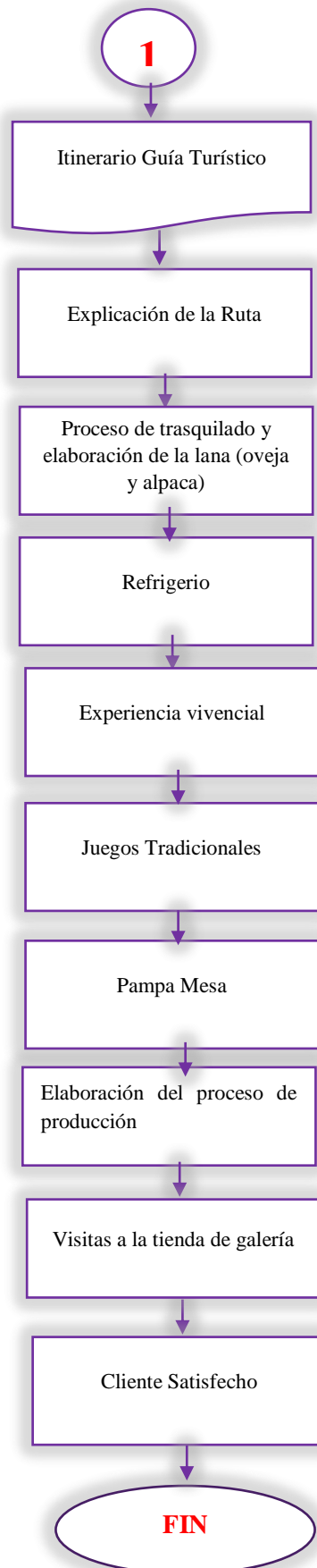
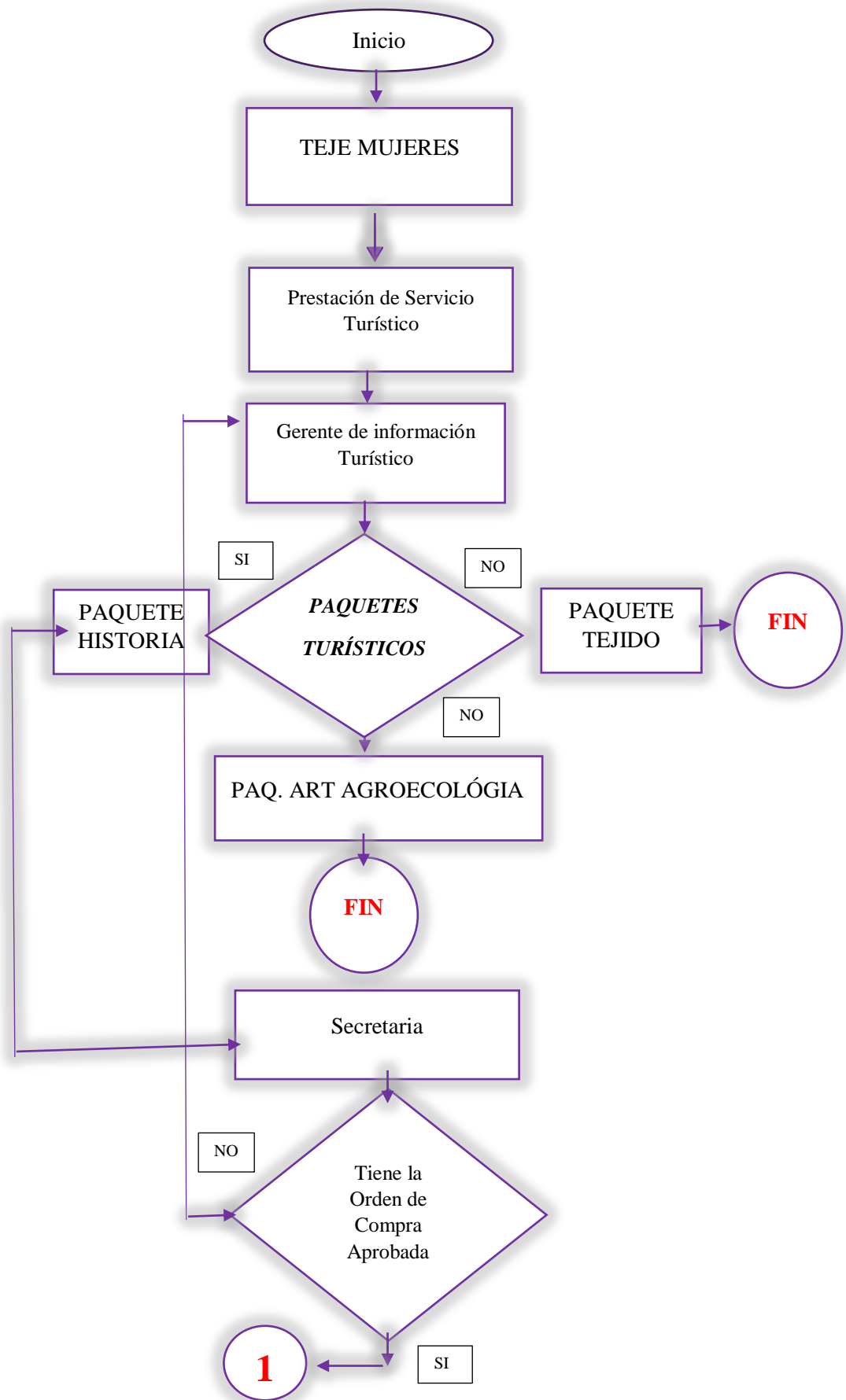


Gráfico 9-47: Ruta del Tejido
Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres
Elaborado por: Toasa, O. 2019

RUTAS TEJE MUJERES Y SU HISTORIA



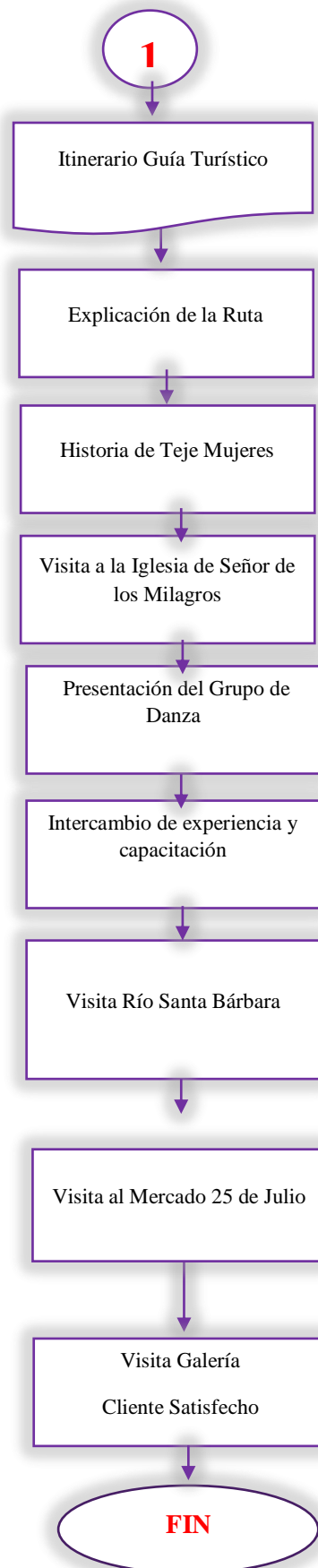
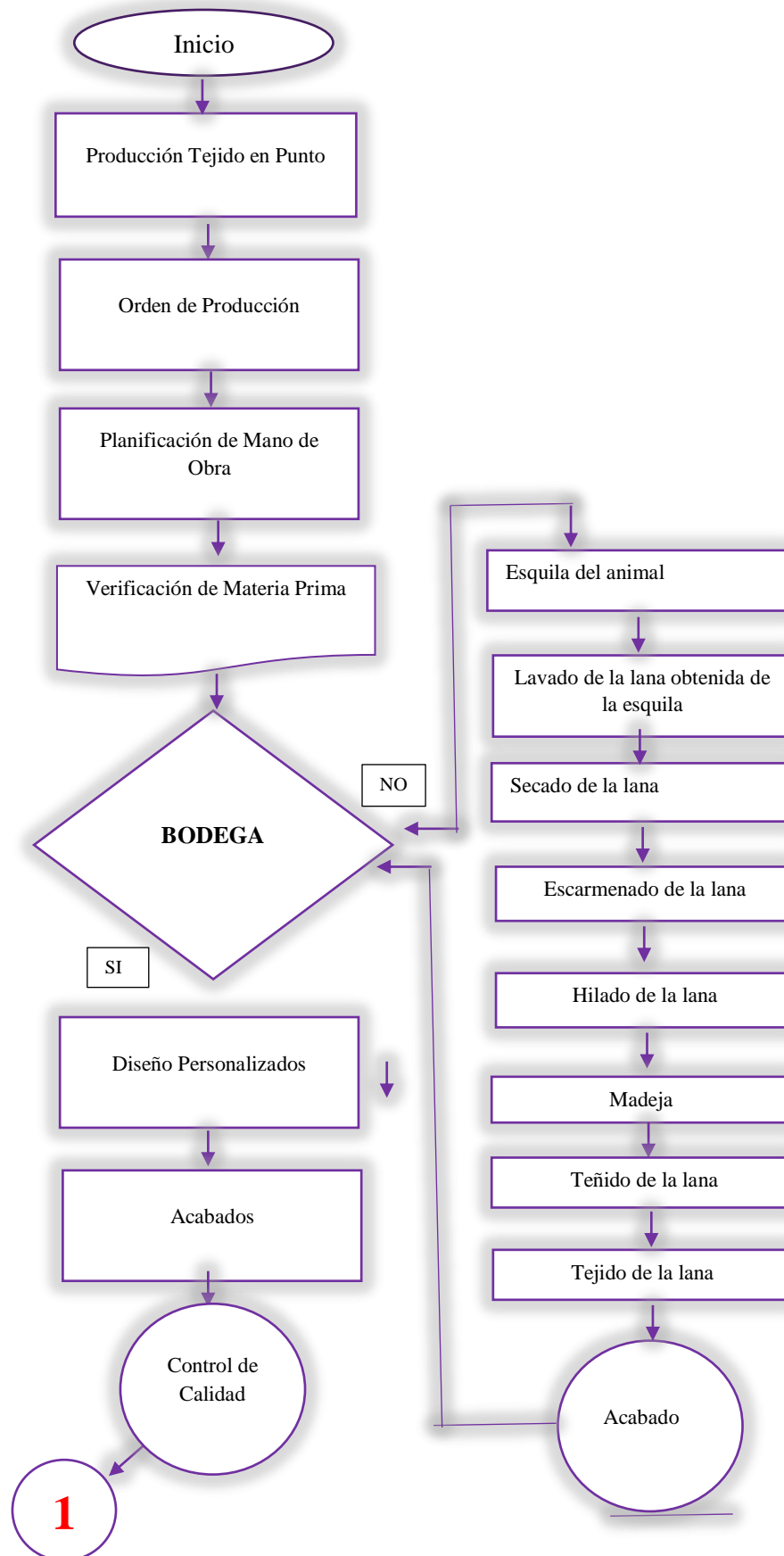


Gráfico 10-4: Ruta Teje mujeres y su historia

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres

Elaborado por: Toasa, O. 2019

PROCESOS DE PRODUCCIÓN DE ARTESANÍA EN TEJIDO EN PUNTO



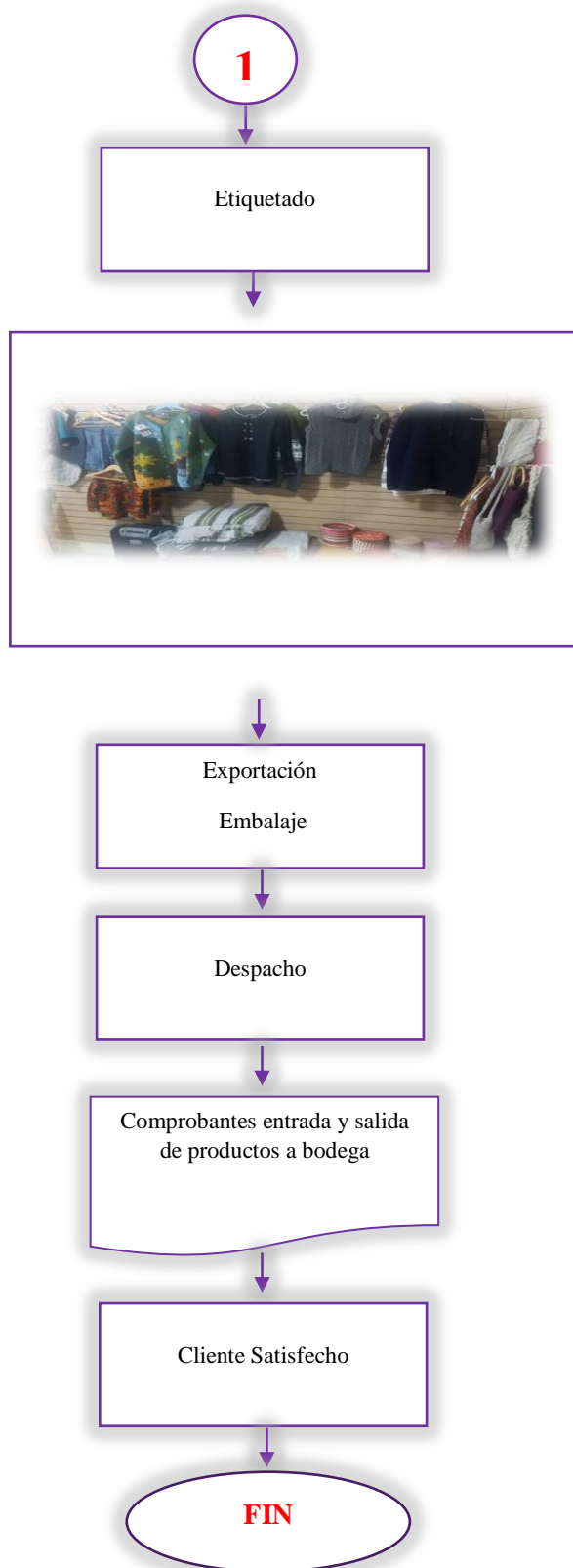


Gráfico 11-4: Proceso de Producción de Artesanía
Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres
Elaborado por: Toasa, O. 2019

4.3.3 Ubicación del proyecto

4.3.3.1 Localización óptima del proyecto

En esta fase de proyecto investigativo tiene como objetivo establecer la ubicación del espacio físico y la infraestructura de todas las áreas que contempla la Cooperativa Artesanal Teje Mujeres

El diagnóstico que se realizó comprende de un estudio preliminar del cantón, la empresa y la sociedad

4.3.3.2 Ubicación de la planta

La localización del proyecto:

Tabla 46-4: Ubicación de la Planta

País	Ecuador
Provincia:	Azuay
Cantón:	Gualaceo
Región :	Interandina o Sierra
Superficie	349,78 km ²
Altitud	2.330 m.s.n.m.
Temperatura Promedio	17 C °
Limites	
Norte	Cantón Paute
Sur	Cantón Chordeleg
Este	Provincia Morona Santiago
Oeste	Cantón Cuenca

Fuente: <http://www.gualaceo.gob.ec/Datos-Geogr%C3%A1ficos>

Elaborado por: Toasa, O. 2019

4.3.3.3 Ubicación Geográfica



Ilustración 32: Ubicación Geográfica

Fuente: Google Mapa

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Se ha escogido el Sector Este de la ciudad del cantón Gualaceo, a raíz que se encuentra localizado el Río Santa Bárbara una de las ventajas competitivas que tiene Teje Mujeres, además brinda disponibilidad de espacio y una vista agradable, Rio San Francisco, Rio Paute, encontraremos en la parte frontal los Cerros, Montañas, Flora, Fauna. La Cooperativa Artesanal Teje Mujeres estará ubicada en la avenida Los Sugsales y Ignacio Jaramillo

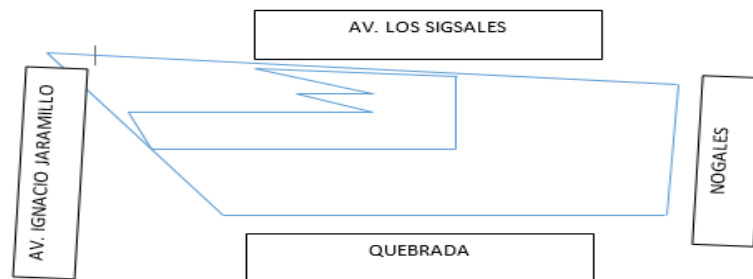


Ilustración 33-4: Localización de la Cooperativa

Fuente: Planimetría de terreno Teje Mujeres

Elaborado por: Toasa, O. 2019

4.3.3.4 Diseño Arquitectónico

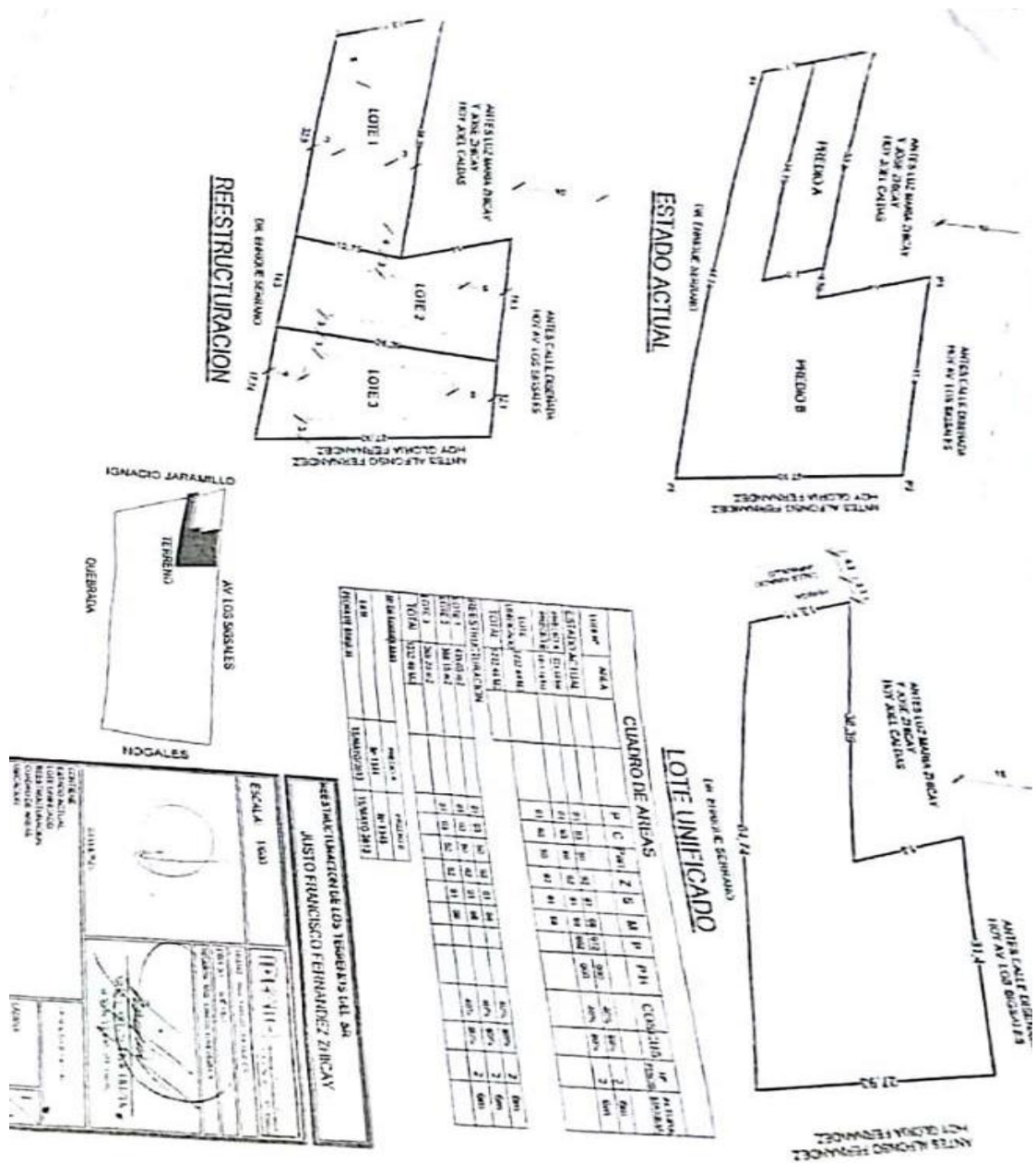


Ilustración 34-4: Planimetría
Fuente: Terreno de Tejer Mujeres

- El estudio preliminar y la adecuación del espacio físico de Tejer Mujeres estará a cargo de Gobierno Municipal de cantón Gualaceo conjuntamente con el equipo técnico

4.3.4 *Determinación de la capacidad de la planta*

Una vez determinada la demanda insatisfecha del turismo, se establece la capacidad de planta, Teje Mujeres cuenta con una extensión de 339 metros cuadrados para acoger al turista que visita, se puede afirmar que los turistas en la actualidad buscan un turismo alternativo para ello debemos considerar factores Ambiental, Social, Económicos.

El turismo en el Cantón Gualaceo por sus recursos naturales, se presenta como una actividad de gran importancia que de ser potenciada impulsaría el desarrollo económico del territorio. Para determinar el tamaño de planta se tomó a consideración turistas nacionales y extranjeros, la capacidad de mercado que va cubrir Teje Mujeres es del 7 % de la demanda insatisfecha durante 3 años.

Tabla 47-4: Capacidad de Planta

AÑO	DEMANDA	OFERTA	DI	A CUBRIR
1	62.940	31150	31.789	2.225
2	64.919	32130	32.789	2.295
3	68.005	33657	34.347	2.404

Fuente: <https://www.turismo.gob.ec/>

Elaborado por: Oscar Toasa

La capacidad mercado que va a cubrir Teje Mujeres durante los tres años 7 % equivalente 2,225 turistas para el año 2019, seguidamente para el próximo año 2020 será 2,295 turistas y finalmente en el año 2021 se estima acoger 2,404 turistas.

4.3.5 *Diseño de la planta*

A continuación, presentamos la distribución de planta de la Cooperativa que estará dividida de la siguiente manera

4.3.6 *Distribución de la planta*



Ilustración 35: Primer Piso

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres
Elaborado por: Toasa, O. 2019



Ilustración 36-4: Segundo Piso

Fuente: Cooperativa Artesanal Teje Mujeres
Elaborado por: Toasa, O. 2019

4.3.7 Costos de terreno y obras civiles

Tabla 48-4: Costo Terreno y Obra Civil

Descripción	Valor Total
EDIFICIOS Y OBRAS DE INGENIERÍA CIVIL	\$ 100,000.00
TERRENO	\$ 70,000.00

Fuente: Estado Financiero

Elaborado por: Toasa, O. 2019

4.3.8 Tecnología del servicio

La App MUNDO TEJE es una aplicación de software que se instalará en dispositivos Móviles, Tablet o Computadoras, es una aplicación fácil de usar, donde ayudara al turista local, nacional, y extranjero a tener un servicio de calidad.

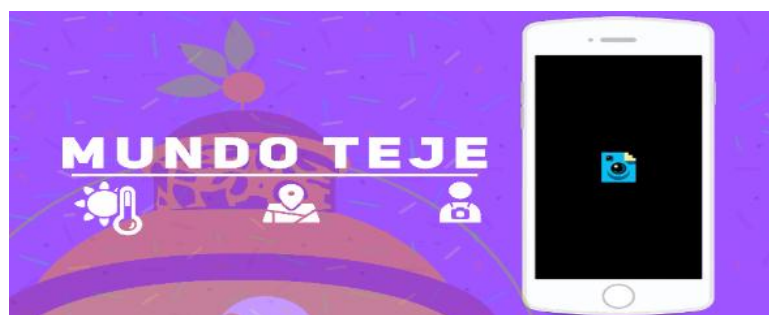


Ilustración 37: Mundo Teje

Fuente: <http://tejemujeres.com>

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Teje Turismo establecerá una nueva aplicación que se llamará APP. MUNDO TEJE, que permitirá compra los paquetes turísticos en línea, mediante débito bancario la aplicación contemplará las siguientes características:

El Mapa de Ubicación permitirá usar la tecnología de Google Mapa para localizar con exactitud cualquier punto geográfico de todo el cantón Gualaceo

Se dará a conocer los atractivos turísticos encantos de la naturaleza caminata, lagunas, bosque, Senderismo fincas agroecológicas, convivencia familiar, y artesanías que tiene cantón Gualaceo en un mundo real 3D, en tres dimensiones son el largo, el ancho y la profundidad de una imagen

Idioma: Se creará un lenguaje de comunicación que sea accesible, tendrá traductores en diferente lenguaje español, inglés, France, italiano, alemán, portugués, chino.

Se podrá apreciar el cambio climático y los grados de temperatura que tiene el cantón Gualaceo

4.3.9 Vida útil del proyecto

El presente proyecto que establece la Cooperativa tiene una durabilidad de 5 años, se ha tomado como referencia la descripción de varios autores donde determina que el proceso de vida útil permite ver la viabilidad del mismo durante el tiempo establecido.

4.3.10 Sistemas de: control de la calidad

El departamento Dirección General de Teje Turismo evaluará la calidad el servicio turístico mediante instrumentos de buzón de sugerencias, quejas, y encuestas, que serán emitidas por nuestros clientes.



Ilustración 38-4: Buzón de Sugerencia

Fuente: <http://tejemujeres.com>

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Buzón de sugerencias, quejas y reclamos tiene como objetivo recibir observaciones que realizarán nuestros clientes esto ayudará a conocer la necesidad que tenemos que satisfacer y mejorar la calidad de servicio.

Se aplicará un método de encuestas para obtener información de nuestros clientes sobre el servicio ofertado posteriormente nos ayudará a medir el grado de satisfacción, para mejorar el servicio constantemente.

4.3.11 *Abastecimiento de materias primas:*

El abastecimiento de la materia prima en el turismo comunitario que va realizar Teje Mujeres es:



Gráfico 12-4: Abastecimiento

Fuente: Cantón Gualaceo

Elaborado por: Toasa, O. 2019

4.3.12 *Localización y característica de las zonas de servicio*

La localización de la zona y prestación de servicio turísticos se efectuará en las comunidades del cantón Gualaceo que tienen atractivos turísticos muy potenciales que no han sido explotados, Aquí se detalla las actividades que se pueden realizar dentro del Turismo Comunitario.

- Visita a comunidades del Cantón Gualaceo
- Visita a centros de interpretación cultural.
- Participación, gastronomía, artesanía, música, danzas
- Talleres de artesanías,
- Observación de flora y fauna.
- Visita a fincas agroecológicas
- Compra de diferentes artesanías elaboradas en Gualaceo
- Aprendizaje y descubrimiento de tradiciones.

4.3.13 *Servicio disponible para el proyecto*

Con este proyecto crearemos la prestación de servicio turístico comunitario que será implementado por Tejer Mujeres, permitirá generar nueva forma de ingreso económico a la Cooperativa y generará mayor fuente de empleo y crecimiento económico para el Cantón, desde la fase inicial de proyecto hasta finalizar.

4.3.14 *Comercialización*

La comercialización nos ayudara a diseñar canales de distribución con el fin abrir mercados para que se abastezca las necesidades de los consumidores. Permite que busquemos estrategias competitivas para generar posicionamiento de la organización en el mercado

Los canales de comercialización es uno del más importante en el análisis de mercado, es decir se refiere a todas las acciones para transferir la propiedad de un producto y trasportarlo de donde se elabora hacia su sitio de consumo.

4.3.15 *Cadena de valor*

La cadena de valor en el turismo es un proceso que realiza el turista, desde que empieza a planificar su viaje hasta que regresa a casa.

La cadena de valor sirve para atraer más beneficios, se considera a cliente, proveedores, producto y/o servicio, canales de distribución y mercado.

CADENA DE VALOR TURISTA

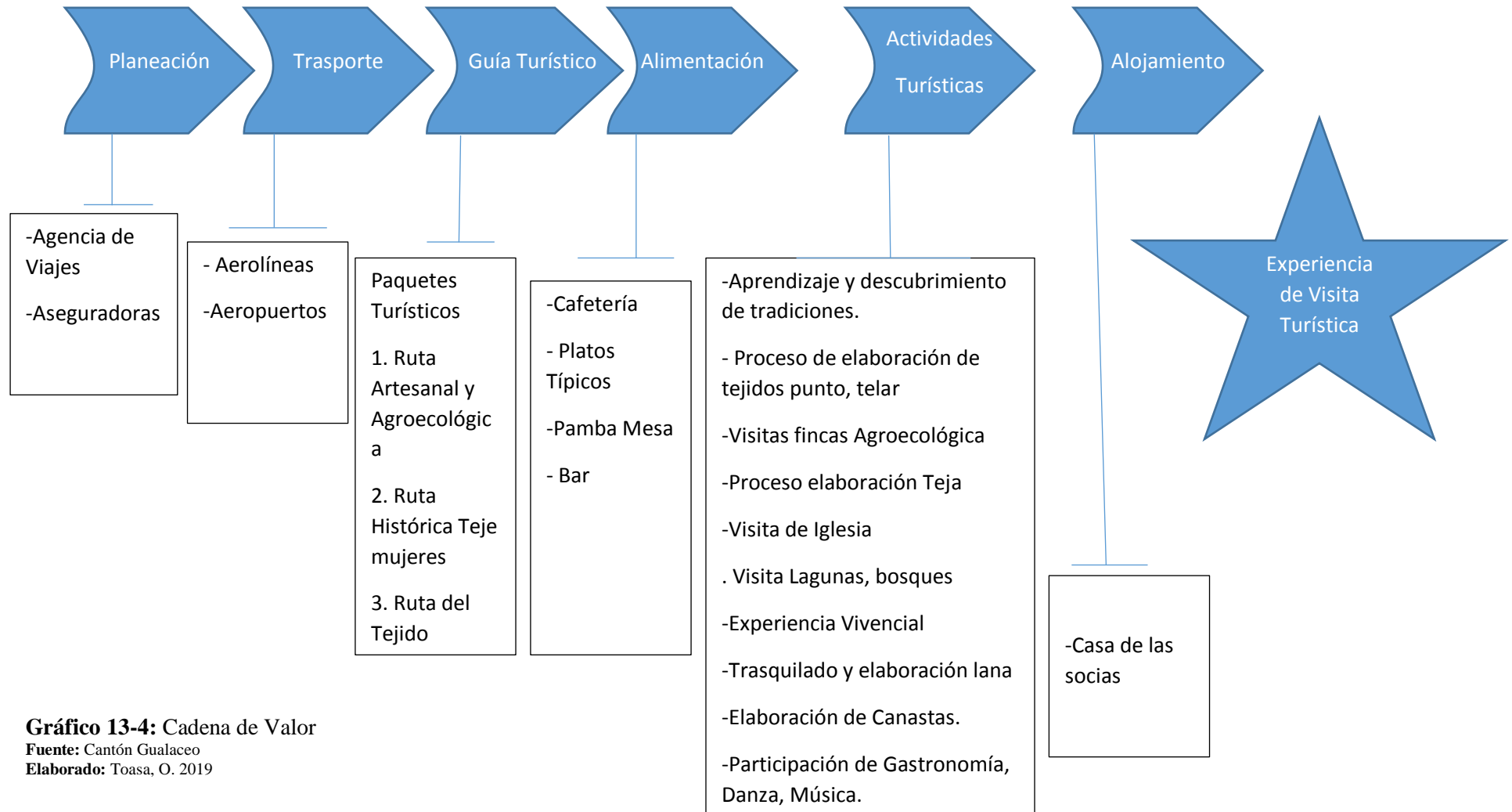


Gráfico 13-4: Cadena de Valor

Fuente: Cantón Gualaceo

Elaborado: Toasa, O. 2019

4.4 Evaluación financiera del proyecto

4.4.1 Estructuración financiera del proyecto

4.4.1.1 Plan de inversiones, clasificación y fuentes de financiamiento

Tabla 49-4: Estructura de financiamiento

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO		
Capital Propio	\$ 119,204.14	60%
Capital de Terceros	\$ 79,469.42	40%
TOTAL	\$ 198,673.56	100%

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado: Toasa, O. 2019

Nota: La inversión total que se necesita para poner en marcha es \$ 198,673.56 ctv. Dólares, se considera la Inversión Fija, Inversión Diferida, Capital de Trabajo.

Préstamo:	\$ 79,469.42
Tasa Interés:	7.50%
Plazo:	3

Tabla 50-4: Tabla de Amortización

TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO				
Período	Pago Capital	Pago Interés	Cuota	Saldo
0				\$ 79,469.42
1	\$ 24,598.78	\$ 5,960.21	\$ 30,558.98	\$ 54,870.65
2	\$ 26,443.69	\$ 4,115.30	\$ 30,558.98	\$ 28,426.96
3	\$ 28,426.96	\$ 2,132.02	\$ 30,558.98	\$ 0.00

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Toasa, O. 2019

4.4.1.2 Política de pago

- Una vez confirmado el pago, sea esto por parte del cliente, del Órgano ejecutor o del Órgano competente, se procede a la suscripción del convenio y tabla de amortización de la facilidad de pago. La fecha de inicio de la tabla es la fecha de

notificación al cliente respecto de la resolución con la que se concede la facilidad de pago; y la tasa de interés a ser aplicada.

- Cuando la obligación sea menor o igual a cincuenta salarios básicos unificados, la Unidad de Riesgos debe analizar la idoneidad del garante o fiador. De ser el caso, y si dicho garante es considerado como no idóneo, el cliente puede presentar un nuevo garante, el cual debe proporcionar los documentos correspondientes para su verificación.
- La evaluación del comportamiento crediticio y capacidad de pago del deudor, es calificada mediante el Score generado por el Buró de Crédito, considerando el siguiente parámetro
 1. Para personas naturales: Se califica como positivo cuando el score sea igual o superior a 791.
 2. Para personas jurídicas: Se califica como positivo cuando el score sea igual o superior a 806.

4.4.1.3 Depreciaciones y amortizaciones

Tabla 51-4: Depreciaciones y Amortizaciones

Activo	Valor del Activo	Vida Útil (años)	Depreciación Anual		
			2019	2020	2021
Edificios y obras de ingeniería civil	\$ 100,000.00	20	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
Maquinaria y equipos	\$ 1,093.40	10	\$ 109.34	\$ 109.34	\$ 109.34
Subtotal			\$ 5,109.34	\$ 5,109.34	\$ 5,109.34
Mueble y Enseres	\$ 5,299.55	10	\$ 529.96	\$ 529.96	\$ 529.96
Equipo de computo	\$ 1,837.50	3	\$ 612.50	\$ 612.50	\$ 612.50
Subtotal			\$ 1,142.46	\$ 1,142.46	\$ 1,142.46
TOTAL			\$ 6,251.80	\$ 6,251.80	\$ 6,251.80

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Toasa, O. 2019

Tabla 52-4: Amortizaciones

AMORTIZACIONES					
ACTIVO	Valor del Activo	Vida Útil (años)	Amortización Anual		
			2019	2020	2021
TOTAL INVERSIONES DIFERIDAS	\$ 3,000.00	3	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00
TOTAL			\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Toasa, O. 2019

4.4.1.4 Costos de Producción.

Tabla 53-4: Costo de Producción

AÑO	2019	2020	2021
MATERIA PRIMA DIRECTA	9,738.96	10,031.13	10,332.06
MANO DE OBRA DIRECTA	30,036.35	38,332.21	38,332.21
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	4,720.00	4,861.60	5,007.45
DEPRECIACIONES	6,251.80	6,251.80	6,251.80
TOTAL	50,747.11	59,476.73	59,923.51

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Toasa, O. 2019

Nota: El Costó de Materia Prima mensual es de \$ 811.58 ctv., es decir que para el año 2019 el costos anuales será de \$ 9,738.96 ctv., la Mano de Obra Directa mensual es de \$ 2,503.03 ctv., se proyecta que para el año 2020 será de \$ 30,036.35 ctv., Costos Indirectos de Fabricación mensual es de \$393.33ctv., dando como resultado anualmente para el año 2019 de \$ 4,720 dólares, las depreciaciones para el año 2019 es de \$6,251.80 ctv.

Teje Mujeres para mantener la prestación de servicio Turismo Comunitario durante el transcurso del año 2019 debe tener costo de producción anual \$ 50,747.11 ctv. Dólar para oferta los paquetes turísticos, mientras que en el año 2021 sus costo de producción será de\$ 59,923.51 ctv.

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

Medidor de Luz más Costo de Instalación	100.00	1,200.00
Medidor de Agua Instalación más Costo de Instalación	60.00	720.00
Paquete (Teléfono, Internet y DIRECTV	200.00	2,400.00
Agua	8.33	100.00
Permisos	25.00	300.00
TOTAL	393.33	4,720.00

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Toasa, O. 2019

Nota: La tabla nos indica los costos indirectos de fabricación mensual y anual.

MANO DE OBRA DIRECTA

Guía Turístico 1	\$ 5,966.79
Cocinero (a)	\$ 6,169.20
Aux. De Cocina.	\$ 5,966.79
Mesero.	\$ 5,966.79
Guía Turístico 2.	\$5,966.79
TOTAL	\$ 30,036.36

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Toasa, O. 2019

Nota: La siguiente tabla detalla la Mano de Obra Directa que se utiliza a para la ejecución de proyecto para ello se ha considerado el aporte al IESS del sector privado de 12,15%, décimo tercero, décimo cuarto según

MATERIA PRIMA DIRECTA

PRODUCTOS PROCESADOS CANASTA BÁSICA			
	P.U	SEMANAL	ANUAL
Sal Cristal 1KG	0.75	16.5	198
Fideo Tararí doña Petrona	0.68	14.96	179.52
Huevos	2.8	61.6	739.2
Leche Vaquita 200 GR.	0.8	17.6	211.2
Aceite la favorita 1Lt	2.48	54.56	654.72
Margarina Bonella	0.32	7.04	84.48
Café Nescafé Sachet 25GR.	0.96	21.12	253.44
Atún Van Camps Grande 344 GR.	3.32	73.04	876.48
Arroz Real 5KG.	9.97	219.34	2632.08
Azúcar Valdez 5 KG	6.77	148.94	1787.28
Harina al Granel 1LB	1.85	40.7	488.4
Maíz Amarillo (Pollo) 1 Lb	0.36	7.92	95.04
Lenteja 1Lb.	0.71	15.62	187.44
Fréjol Mantequilla 1Lb.	1.16	25.52	306.24
Caldo de Gallina Nagy 1oGR.	0.18	3.96	47.52
PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS DEL CONTINENTE			
Limón Sutil 1lb	0.69	15.18	182.16
Tomate 1Lb	0.63	13.86	166.32
Pimiento 1lb	0.39	8.58	102.96
Pepino 1lb	0.32	7.04	84.48
Cebolla Paiteña 1lb	0.61	13.42	161.04
Papa Chola 1lb	0.49	10.78	129.36
Zanahoria	0.33	7.26	87.12
Remolacha	0.32	7.04	84.48
TOTAL		811.58	9738.96

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Nota: La materia prima directa que se necesita para las ventas de los paquetes turísticos se proyecta de forma mensual y anua

4.4.1.5 Rol de pagos

Tabla 54-4: Rol de Pagos

ROL DE PAGOS									
CARGO	SALARIO BASICO	TOTAL ANUAL BASICO	APORTE IESS	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	TOTAL AÑO 2019	PROMEDIO MENSUAL	TOTAL AÑO 2020	TOTAL AÑO 2021
Gerente General	\$ 1,212.00	\$ 14,544.00	\$ 1,767.10	\$ 1,212.00	\$ 386.00	\$ 17,909.10	\$ 1,616.74	19120.61	19120.61
Secretaria.	\$ 500.00	\$ 6,000.00	\$ 729.00	\$ 500.00	\$ 386.00	\$ 7,615.00	\$ 687.44	8114.80	8114.80
Contadora	\$ 622.00	\$ 7,464.00	\$ 906.88	\$ 622.00	\$ 386.00	\$ 9,378.88	\$ 846.68	10000.63	10000.63
Cocinero (a)	\$ 400.00	\$ 4,800.00	\$ 583.20	\$ 400.00	\$ 386.00	\$ 6,169.20	\$ 556.92	6569.04	6569.04
Aux. De Cocina.	\$ 386.00	\$ 4,632.00	\$ 562.79	\$ 386.00	\$ 386.00	\$ 5,966.79	\$ 538.65	6352.63	6352.63
Mesero.	\$ 386.00	\$ 4,632.00	\$ 562.79	\$ 386.00	\$ 386.00	\$ 5,966.79	\$ 538.65	6352.63	6352.63
Guía Turístico 1	\$ 386.00	\$ 4,632.00	\$ 562.79	\$ 386.00	\$ 386.00	\$ 5,966.79	\$ 538.65	6352.63	6352.63
Guía Turístico 2.	\$ 386.00	\$ 4,632.00	\$ 562.79	\$ 386.00	\$ 386.00	\$ 5,966.79	\$ 538.65	6352.63	6352.63
Conserje	\$ 386.00	\$ 4,632.00	\$ 562.79	\$ 386.00	\$ 386.00	\$ 5,966.79	\$ 538.65	6352.63	6352.63

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Toasa, O. 2019

Nota: Teje Mujeres invertirá en talento humano en nueve personas que ayudará a poner en marcha a la prestación de servicio turismo comunitario, Se considera en la tabla salarial el décimo tercero, décimo cuarto, porcentaje del aporte al IESS sector privado 12,15%, para determinar el promedio mensual se debe tener en cuenta el fondo de reserva de 8,33% que estipula la ley. $\left(\frac{17,909.10}{12}\right) * (1 + 0.0833) = \$ 1,616.74$.

4.4.1.6 Gastos de administración, ventas y financieros.

GASTOS ADMINISTRATIVOS

Tabla 55-4: Gasto Administrativos

DESCRIPCIÓN	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021
Gerente General	17909.09	19120.61	19120.61
Secretaria.	7615.00	8114.80	8114.80
Contadora	9378.87	10000.62	10000.62
Conserje	386.00	386.00	386.00
TOTAL	\$ 35,288.97	\$ 37,622.04	\$ 37,622.04

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Toasa, O. 2019

Nota: Los Gastos Administrativos anuales se proyecta para los tres años venideros.

GASTOS VENTAS

Tabla 56-4: Gasto Venta

DESCRIPCIÓN	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021
Tarjetas de presentación	\$ 20.00	\$ 20.60	\$ 21.22
Hojas volantes	\$ 174.00	\$ 179.22	\$ 184.60
Publicidad en Facebook	\$ 360.00	\$ 370.80	\$ 381.92
Publicidad en radio	\$ 3,600.00	\$ 3,708.00	\$ 3,819.24
TOTAL	\$ 4,154.00	\$ 4,278.62	\$ 4,406.98

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Toasa, O. 2019

Nota: Los Gastos ventas anuales se proyecta para los tres años venideros.

GASTOS FINANCIEROS

Tabla 57-4: Gasto Financiero

Cantidad	Descripción	Año 1	Año 2	Año 3
1	Intereses del Préstamo	\$ 5,960.21	\$ 4,115.30	\$ 2,132.02
TOTAL		\$ 5,960.21	\$ 4,115.30	\$ 2,132.02

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Toasa, O. 2019

Nota: Los Gastos financieros anuales se proyecta para los tres años venideros.

4.4.1.7 Resumen de costos y gastos

Tabla 58-4: Resumen de Costo y Gastos

AÑO	2019	2020	2021
COSTOS DE PRODUCCIÓN	50,747.11	59,476.73	59,923.51
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 35,288.97	\$ 37,622.04	\$ 37,622.04
GASTOS DE VENTAS	\$ 4,154.00	\$ 4,278.62	\$ 4,406.98
GASTOS FINANCIEROS	\$ 5,960.21	\$ 4,115.30	\$ 2,132.02
TOTAL	96,150.29	105,492.69	104,084.55

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Para poner en marcha la prestación de servicio turismo comunitario durante el primer año le cuesta \$ 96,150.29 ctv. Dólar, para el año tres el mismo paquete turístico este valorado \$104,084.55ctv. Dólar.

4.4.1.8 Inversiones, capital de trabajo

MUEBLES Y ENSERES

Tabla 59-4: Muebles y Enseres

Equipos Comedor	Cantidad	C. Unitario	C. Total
Microondas	1	300.00	300.00
Vajilla y utensilios de barro	1	500.00	500.00
Cocina	1	625.55	625.55
Refrigeradora	1	500.00	500.00
Botiquín primeros auxilios	1	50.00	50.00
Mesas rectangulares	2	50.00	100.00
Silla Plástica	12	7.00	84.00
Carpas 4 personas	2	270.00	540.00
Carpas 6 personas	2	300.00	600.00
			3,299.55

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Mobiliario y Herramientas	Cantidad	C. Unitario	C. Total
Vitrina	2	300.00	600.00
Maniquí	6	20.00	120.00
Cuadros para memoria fotográfica	30	20.00	600.00
Vestimenta para danza	12	40.00	480.00
Instrumentos para danza	5	20.00	100.00
Mantelería	10	10.00	100.00
			2,000.00
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			5,299.55

Fuente: Presupuesto Técnico

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Tabla 60-4: Inversiones Fijas

INVERSIONES FIJAS	
Descripción	Valor Total
EDIFICIOS Y OBRA CIVIL	\$ 170,000.00
EDIFICIOS Y OBRAS DE INGENIERÍA CIVIL	\$ 100,000.00
TERRENO	\$ 70,000.00
EQUIPO PARA LA EMPRESA	\$ 1,093.40
MAQUINARIA Y EQUIPOS	\$ 1,093.40
MUEBLES Y EQUIPOS ADMINISTRACIÓN	\$ 8,177.20
Muebles y enseres	\$ 5,299.55
EQUIPO DE COMPUTO	\$ 1,837.50
Otros Activos	\$ 1,040.15
TOTAL INVERSIONES FIJAS	\$ 179,270.60

Fuente: Presupuesto Técnico

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Tabla 61-4: Inversiones Diferidas

Descripción	Valor Total
Estudios preliminares	\$ 0.00
Gasto de constitución	\$ 2,500.00
Honorarios a consultores	\$ 500.00
TOTAL INVERSIONES DIFERIDAS	\$ 3,000.00

Fuente: Presupuesto Técnico
Elaborado por: Toasa, O. 2019

Tabla 62-4: Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	
Descripción	Valor Total
MATERIALES	\$ 9,738.96
Costo Materia Prima	\$ 811.58
MANO DE OBRA	\$ 1,944.00
MOD	\$ 162.00
COSTOS INDIRECTOS	\$ 4,720.00
CIF	\$ 393.33
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$ 16,402.96

Fuente: Presupuesto Técnico
Elaborado por: Toasa, O. 2019

Tabla 63-4: Resumen de la Inversión

RESUMEN DE LA INVERSIÓN	
Rubro	Valor
Inversión Fija	\$ 179,270.60
Inversión Diferida	\$ 3,000.00
Capital de Trabajo	\$ 16,402.96
INVERSIÓN TOTAL	\$ 198,673.56

Fuente: Presupuesto Técnico
Elaborado por: Toasa, O. 2019

4.4.1.9 Flujo de caja

Tabla 64-4: Flujo de Caja

RUBROS / AÑOS DE VIDA	AÑO	2019	2020	2021
Ventas Netas		\$ 233,651.32	\$ 240,998.11	\$ 247,645.04
- Costo de Producción		-\$ 50,747.11	-\$ 59,476.73	-\$ 59,923.51
= Utilidad Bruta		\$ 182,904.22	\$ 181,521.37	\$ 187,721.52
- Gastos de Administración		-\$ 35,288.97	-\$ 37,622.04	-\$ 37,622.04
- Gastos de Ventas		-\$ 4,154.00	-\$ 4,278.62	-\$ 4,406.98
- Gastos Financieros (Intereses)		-\$ 5,960.21	-\$ 4,115.30	-\$ 2,132.02
= Utilidad antes de Impuestos		\$ 137,501.04	\$ 135,505.42	\$ 143,560.49
- 15% Participación Trabajadores		-20,625.16	-20,325.81	-21,534.07
- Impuesto a la Renta (25%)		-29,218.97	-28,794.90	-30,506.60
= Utilidad Neta		\$ 87,656.91	\$ 86,384.70	\$ 91,519.81
+ Depreciaciones		6,251.80	6,251.80	6,251.80
+ Amortizaciones		600.00	600.00	600.00
- Pago Préstamo (Capital)		-24,598.78	-26,443.69	-28,426.96
+ Valor de Salvamento				90,675.07
- Inversiones				
Fija	-179,270.60			
Diferida	-3,000.00			
Capital de Trabajo	-16,402.96			
= Flujo Neto de Efectivo	-198,673.56	69,909.93	66,792.81	160,619.71

Fuente: Presupuesto Técnico
Elaborado por: Toasa, O. 2019

4.4.1.10 *Detalle de las proyecciones de ingresos.*

Tabla 65-4: Ventas Proyectadas

INGRESOS ANUALES				
Productos/Servicios	Precio Unitario	proyección ingresos		
		Año 2019	Año 2020	Año 2021
Ruta Artesanal Agroecológica	\$ 40.00	89,010.03	91,808.80	91,364.19
Ruta de Tejido	\$ 38.00	84,559.53	87,218.36	91,364.19
Ruta Teje Mujeres su Historia	\$ 20.00	44,505.01	45,904.40	48,086.42
Ruta Estudiantil	\$ 7.00	15,576.75	16,066.54	16,830.25
TOTAL INGRESOS		\$ 233,651.32	\$ 240,998.11	\$ 247,645.04
DEMANDA INSATISFECHA A CUBRIR		2,225	2,295	2,404

Fuente: Presupuesto Técnico
Elaborado por: Toasa, O. 2019

$$VT = Q * PV$$

$$VT = 2,225 * 40$$

$$VT = \$ 89,010.03$$

El ingreso proyectado de las ventas de los paquetes turísticos, durante el año 2019 es \$ 233,651.32 ctv. Dólares, mientras que en el año 2021 las ventas serán de \$ 247,645.04 ctv. Los ingresos crecerán paulatinamente según la proyección establecida hasta el año 2021.

4.4.1.11 *Estado de pérdidas y ganancias*

Tabla 66-4: Estado de Pérdidas y ganancias

RUBROS / AÑOS DE VIDA	2019	2020	2021
Ventas Netas	233,651.32	240,998.11	247,645.04
- Costo de Producción	-50,747.11	-59,476.73	-59,923.51
= Utilidad Bruta	182,904.22	181,521.37	187,721.52
- Gastos de Administración	-35,288.97	-37,622.04	-37,622.04
- Gastos de Ventas	-4,154.00	-4,278.62	-4,406.98
- Gastos Financieros	-5,960.21	-4,115.30	-2,132.02
= Utilidad antes de Impuestos	137,501.04	135,505.42	143,560.49
- 15% Participación Trabajadores	-20,625.16	-20,325.81	-21,534.07
- Impuesto a la Renta	-29,218.97	-28,794.90	-30,506.60
= Utilidad Neta	87,656.91	86,384.70	91,519.81

Fuente: Estado Financiero

Elaborado por: Toasa, O. 2019

Ventas Netas = Ventas Brutas- Rebajas, Devoluciones y/o Descuento en Ventas

Costo de Ventas =Inventario Inicial de Mercadería +Compras Netas- Inventario Final de Mercadería

Compras Netas = Compras Brutas + Fletes en Compras+ Otros gastos de compras- Rebajas, Devoluciones y/o Descuento en Compras

Costo de Ventas= Unidades * Costo Unitario.

Gatos de Operaciones = Gastos de Ventas + Gastos de Administración.

Se puede apreciar en el estado de resultado que su recuperación lo realizara desde su primer año obteniendo utilidades para la Cooperativa Artesanal Teje Mujeres mediante el servicio turístico que se está ofertando.

4.4.1.12 *Balance General*

Tabla 67-4: Balance General Proyectado

RUBROS / AÑOS DE VIDA	2019	2020	2021
ACTIVO CORRIENTE	16,402.96	86,312.89	153,105.70
Caja	16,402.96	86,312.89	153,105.70
ACTIVO FIJO	179,270.60	173,018.81	166,767.01
EDIFICIOS Y OBRA CIVIL	170,000.00	170,000.00	170,000.00
EQUIPO PARA LA EMPRESA	1,093.40	1,093.40	1,093.40
MUEBLES Y EQUIPOS ADMINISTRACIÓN	8,177.20	8,177.20	8,177.20
- Depreciaciones	-	-6,251.80	-12,503.59
ACTIVO DIFERIDO	3,000.00	2,400.00	1,800.00
Gastos diferidos	3,000.00	3,000.00	3,000.00
- Amortizaciones	-	-600.00	-1,200.00
TOTAL DE ACTIVOS	198,673.56	261,731.69	321,672.71
PASIVO	79,469.42	54,870.65	28,426.96
Corriente	24,598.78	26,443.69	28,426.96
No Corriente	54,870.65	28,426.96	-0.00
PATRIMONIO	119,204.14	206,861.05	293,245.75
Capital	119,204.14	119,204.14	119,204.14
Resultados del Ejercicio	-	87,656.91	86,384.70
Resultados Acumulados	-	-	87,656.91
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	198,673.56	261,731.69	321,672.71

Fuente: Estado Financiero

Elaborado por: Toasa, O. 2019

4.4.2 Evaluación del proyecto.

4.4.2.1 Punto de equilibrio

Tabla 68-4 Ventas Proyectadas

RUBROS	AÑO 2019	
	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
Costos de Producción		\$ 50,747.11
Gastos Administrativos	\$ 35,288.97	
Gastos de Ventas		\$ 4,154.00
Gastos Financieros	\$ 5,960.21	
TOTALES	\$ 41,249.18	\$ 54,901.11
Ventas	\$ 233,651.32	
Punto de Equilibrio	53918	
PE sobre Ventas (%)	23%	

Fuente: Estado Financiero

Elaborado por: Toasa, O. 2019

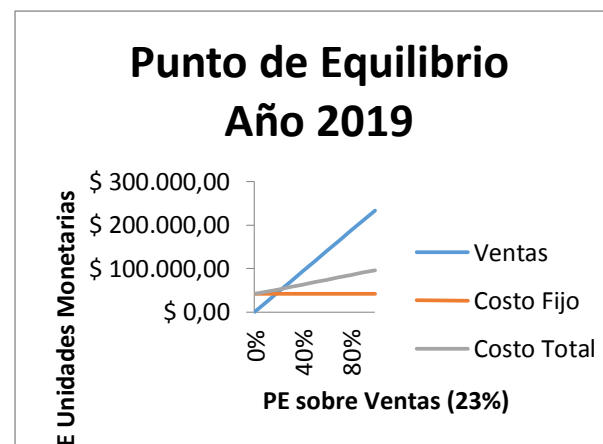


Gráfico 14-4: Punto de Equilibrio

La proyección de ingreso determina que debemos vender \$ 233,651.32 ctv., dólares americanos en el primer año, para que la empresa no tenga pérdida y/o, ganancia

Tabla 69-4: Ventas Proyectadas 2

RUBROS	AÑO 2020	
	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
Costos de Producción		\$ 59,476.73
Gastos Administrativos	\$ 37,622.04	
Gastos de Ventas		\$ 4,278.62
Gastos Financieros	\$ 4,115.30	
TOTALES	\$ 41,737.34	\$ 63,755.35
Ventas	\$ 240,998.11	
Punto de Equilibrio	56751	
PE sobre Ventas (%)	24%	

Fuente: Estado Financiero
 Elaborado por: Toasa, O. 2019

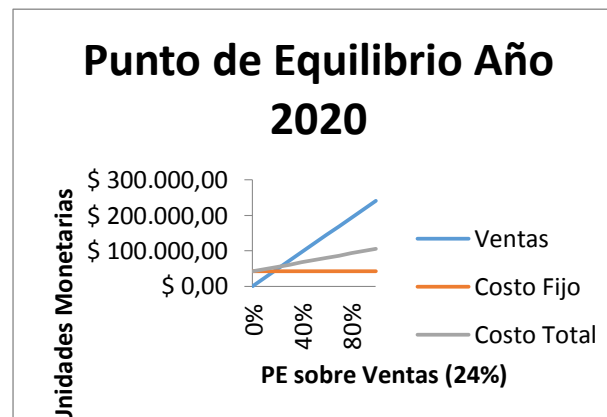


Gráfico 15-4: Punto de Equilibrio

La proyección de ingreso determina que debemos vender \$ 240,998.11 dólares americanos en el segundo año, para que la empresa no tenga pérdida y/o, ganancia.

Tabla 70-4: Ventas Proyectada 3

RUBROS	AÑO 2021	
	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
Costos de Producción		\$ 59,923.51
Gastos Administrativos	\$ 37,622.04	
Gastos de Ventas		\$ 4,406.98
Gastos Financieros	\$ 2,132.02	
TOTALES	\$ 39,754.06	\$ 64,330.49
Ventas	\$ 247,645.04	
Punto de Equilibrio	53705	
PE sobre Ventas (%)	22%	

Fuente: Estado Financiero
 Elaborado por: Toasa, O. 2019

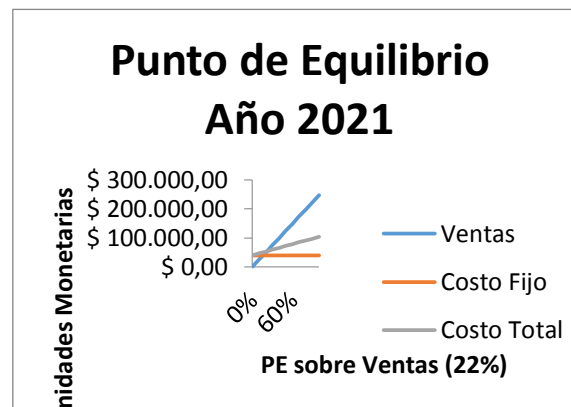


Gráfico 16-4: Punto de Equilibrio

La proyección de ingreso determina que debemos vender \$ 247,645.04 dólares americanos en el tercer año, para que la empresa no tenga pérdida y/o, ganancia.

4.4.2.2 Índices financieros:

Tabla 71-4: Cálculo de Valor Actual Neto

Tasa de descuento 15.94%

AÑO	FNE	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	FNE ACTUALIZADOS	FNE ACTUALIZ. Y ACUMULADOS
0	-\$ 198,673.56	1.000000	-\$ 198,673.56	-\$ 198,673.56
2019	\$ 69,909.93	0.862552	\$ 60,300.97	-\$ 138,372.59
2020	\$ 66,792.81	0.743996	\$ 49,693.62	-\$ 88,678.97
2021	\$ 160,619.71	0.641736	\$ 103,075.42	\$ 14,396.45

INTERPRETACIÓN

El Valor Actual Neto (VAN) obtenido en este proyecto es de: **\$ 14,132.60**

Al obtener un saldo del VAN positivo se concluye que el proyecto ES VIABLE

CÁLCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

$$TIR = i_1 + (i_2 - i_1) \frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2}$$

TIR= **20%** **19,64%**

INTERPRETACIÓN:

La Tasa Interna de Retorno (TIR) obtenida en este proyecto es de: **19,64%**

Al obtener una TIR mayor que la Tasa de Descuento se concluye que el proyecto ES RENTABLE

Tabla 72-4: Cálculo del Período Recuperación

CÁLCULO DEL PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)

AÑO	FNE	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	FNE ACTUALIZADOS	FNE ACTUALIZ. Y ACUMULADOS
0	-\$ 198,673.56	1.000000	-\$ 198,673.56	-\$ 198,673.56
1	\$ 69,909.93	0.862552	\$ 60,300.97	-\$ 138,372.59
2	\$ 66,792.81	0.743996	\$ 49,693.62	-\$ 88,678.97
3	\$ 160,619.71	0.641736	\$ 103,075.42	\$ 14,396.45

Fuente: Presupuesto Técnico
Elaborado por: Toasa, O. 2019

$$PRI = \text{Año Últ. Neg. FNE Act. y Acum.} \left\{ \left| \frac{\text{Último Neg. FNE Act. y Acum.}}{\text{FNE Actualizado del Año Siguiente}} \right| * 12 \right\}$$

$$= 2 \wedge \{|-88,678.97/103,075.42| * 12\}$$

$$= 2 \wedge 0.86$$

$$= 2 \text{ años, } 10 \text{ mes(es)}$$

La inversión se recupera en 2 años y 10 meses

Tabla 73-4: Cálculo

CÁLCULO DE LA RELACIÓN BENEFICIO COSTO (RBC)

AÑO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	INGRESOS	EGRESOS	INGRESOS ACTUALIZADO	EGRESOS ACTUALIZADOS
0	1.000000	\$ 0.00	-\$ 198,673.56	\$ 0.00	-\$ 198,673.56
1	0.862552	\$ 69,909.93		\$ 60,300.97	\$ 0.00
2	0.743996	\$ 66,792.81		\$ 49,693.62	\$ 0.00
3	0.641736	\$ 160,619.71		\$ 103,075.42	\$ 0.00

\$ 213,070.01

$$= \frac{\$ 213,070.01}{0.00+198,673.56}$$

$$= 1.07.$$

Fuente: Presupuesto Técnico
Elaborado por: Toasa, O. 2019

4.4.2.3 Indicadores Financiero

Tabla 74-4: Indicadores Financiero

INDICE	FÓRMULA	RESULTADOS			INTERPRETACION
		AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	
RAZONES DE LIQUIDEZ					
LIQUIDEZ	Activo Corriente/ Pasivo Corriente	3.26	5.39	No Aplica	La Liquidez que obtendrá Teje mujeres durante el primer año es de \$3,26 ctv., por la deuda financiero con terceros.
CAPITAL DE TRABAJO	Activo Corriente - Pasivo Corriente	\$ 59,869.20	\$ 124,678.74	\$ 313,725.41	El capital de trabajo es considerable para poner en marcha a la Cooperativa y atender las necesidades, el capital trabajo es positivo para el funcionamiento de Turismo Comunitario
RAZONES DE ENDEUDAMIENTO					
ENDEUDAMIENTO	Total pasivo / Total Activo	21%	9%	0%	Teje mujeres tiene en el primer año un endeudamiento 21 % y viene disminuyendo hasta que llega al tercer año 0%, es quiere decir que la Cooperativa si cuenta con pasivo
APALANCAMIENTO FINANCIERO	Total pasivo / Patrimonio	1.18	1.07	1.17	Teje mujeres tiene apalancamiento \$1,18 ctv. De dólar invertido durante el primer año, durante el tercer año tiene \$1,17 ctv.
SOLVENCIA	Patrimonio / Total Activo	79%	91%	81%	Durante el proyecto de vida se puede apreciar que la empresa será solvente el primer año tiene 79% de solvencia ,concluyendo a año tercero con 81% de solvencia
RAZONES DE ACTIVIDAD					
ROTACION DEL ACTIVO TOTAL	Ventas netas / Total Activos	0.89	0.75	0.52	La rotación de activos es por cada dólar que circula dentro de los activos totales de la Cooperativa se genera \$0,89 ctv. Dólares en ventas durante el primer año, ira reduciendo durante los tres años hasta llegar a la etapa final de vida de útil del proyecto dando como resultado

					\$ 0.52 ctv. De dólar.
ROTACION DEL ACTIVO FIJO	Ventas netas / Activos Fijos	1.35	1.45	1.54	La Cooperativa que posee en activos fijos generara \$ 1,35 Ctv. en ventas en el primer año, hasta llegar \$ 1.54 Ctv., el tercer año, esto comprueba que el capital que ingresa al proyecto durante su vida se han acumulado en activos corrientes.
RAZONES DE RENTABILIDAD					
MARGEN BRUTO	Utilidad bruta / Ventas netas	78%	75%	76%	La Cooperativa tiene el margen de rentabilidad bruto en ventas del 78% durante el primer año ,proyectada al tercer año el margen de rentabilidad en ventas sube al 76%
MARGEN NETO	Utilidad neta / Ventas netas	38%	36%	37%	El margen Neto identificó la afectación de los gastos operacionales sobre el margen bruto se obtiene para el primer año un margen neto de 38% hasta llegar al tercer año de vida del proyecto de con un crecimiento de 37 %
RENTABILIDAD SOBRE LA INVERSIÓN	Utilidad neta / Patrimonio	42%	29%	24%	Teje mujeres cuenta con un capital propio que genera un retorno 42% en el primer año, y va disminuyendo hasta 24% durante el tercer año, es decir que el patrimonio crece.
RENTABILIDAD SOBRE EL ACTIVO TOTAL	Utilidad neta / Activo total	33%	27%	19%	La inversión total que tiene Teje mujeres en activos genera un retorno del 33% en el primer año ,hasta disminuir a 19 % que termina la vida del proyecto ,el activo total crece gracias a las ventas netas

Fuente: Presupuesto Técnico
Elaborado por: Toasa, O. 2019

4.5 Impacto del proyecto de inversión

4.5.1 Valor agregado

La Cooperativa busca dinamizar la economía de país a través de la implementación de ventas de paquete turísticos, la propuesta del proyecto investigativo tiene como finalidad dar a conocer al turista, nacional y extranjero la riquezas de la naturaleza, diversas variedades de artesanías que posee el Cantón de Gualaceo, promover la productividad, competitividad del servicio.

4.5.2 Medio ambiente

En las comunidades de Gualaceo existe variedad de paisajes que podemos observar a lo largo de los diferentes recorridos, se desarrolla la biodiversidad, posee recurso natural único en el Cantón, es importante conocer con profundidad cada uno de estos medios y de la misma forma las especies que forman parte de ellos, para no causar daño en su hábitat., y mitigar los efectos del Calentamiento Global.

Otro Aspecto positivo que con lleva el proyecto investigativo es el valor agregado que brindará al cantón, mediante la de siembra y cosecha de producto orgánico para comer más saludable y con menos procesos químico, hay que considera que al consumir alimento orgánico estamos libres de agentes tóxicos, donde no se utilizan pesticidas para contaminar al producto y al medio ambiente, al consumir productos saldables conservamos las vitaminas y minerales intactos.

a. Generación de divisas y empleo

Teje Mujeres mediante la prestación de Servicio Turístico Comunitario generando trabajo y empleo digno, a hombres y mujeres, del Cantón Gualaceo permitiendo establecer equidad de género, también establecerá nueve vacantes de trabajo para profesionales de acuerdo a su perfil, para tener un servicio turístico de calidad.

CONCLUSIONES

- Después de un arduo trabajo investigativo se logra finalizar el plan de negocios para la Cooperativa Artesanal Teje Mujeres, al realizar el diagnóstico FODA a la Cooperativa Artesanal Teje Mujeres se determinó los siguientes problemas los socios e hijas de los socios quienes van a participar la prestación de Servicio Turístico Comunitario no están capacitados en el manejo de grupos turísticos ,se identificó que no cuenta con equipamiento e infraestructura adecuada para ofertar a los turista un servicio de calidad , hay que considerar que existen competencia desleal en Gualaceo debido a que hay empresa de cultura y artesanía que se dedica al servicio de turismo comunitario ahí es donde distorsiona en el comportamiento de consumidor para ello se ha tomado en consideración todo estos enfoques y se planteó objetivos estratégicos.
- Luego de realizar el estudio de mercado identificamos determinamos la demanda de turismo y la aplicación adecuada del Plan de Marketing mix, concluyendo que el 21,74 % que le gustaría recibir información por Redes Sociales acerca de la Prestación de Servicio Turístico Comunitario.
- Se elaboró la propuesta del plan de negocio en base a la necesidad del cliente, determinando tres rutas turísticas y su respectivo itinerario , Finalmente se considera la evaluación financiera para la toma de decisiones y poner en marcha la Prestación de Servicio Turístico, concluyendo que el Valor Actual Neto de proyecto es viable obtenido ingreso de \$ 14,132.60 ctv., de dólar, además de ser positivo cumple las condiciones para hacer aceptado, la Tasa Interna de retorno es de 19,64% es decir que el proyecto es rentable, además el cálculo del periodo de recuperación determina que la Cooperativa recupera su inversión 2 año ,10 meses, como resultado que por cada dólar invertido obtendrá 0,07 ctv., de ganancia.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda a la Cooperativa Artesanal Teje Mujeres que puesta en marcha el proyecto se dé a conocer la restructuración del plan estratégico donde se formuló la Misión, Visión, y Objetivos estratégicos, misma que ayudar a tomar direccionamiento a futuro de la Cooperativa.
- Después de a ver analizado la propuesta en el estudio de mercado y determinado la demanda insatisfecha de lo turista, se le recomienda que se aplique nuevos canales de distribución y establece convenios con agencias de viajes nacionales, e internacionales, ministerio de turismo, municipio de Cantón Gualaceo, instituciones educativas, de esta manera incrementar su volumen de ventas.
- Con la propuesta del plan de negocio se recomienda que adquieran financiamiento de entidades públicas o privadas o entidad extranjera para equipar la cooperativa y estableceré infraestructura apropiada donde permita ofertar un servicio de calidad al turista nacional loco, extranjero.

BIBLIOGRAFÍA

- Acedo, G. (2015). *Gestión administrativa y tributaria de PYMES*. España. Anaya Multimedia.
- Amador, M. (2009). *La Entrevista en Investigación*. Obtenido de <http://manuelgalan.blogspot.com/2009/05/la-entrevista-en-investigacion.html>
- Banco de la Nación de Argentina . (2006). Esquema de la estructura del Plan de Negocios . *Guía para empresarios PyMES para elaborar un plan de negocios* , 1-40.
- Benites, C.(2014). *Fundamentos y principios de la economía popular solidaria presentación*. Obtenido de: <http://www.academia.edu/34927902>
- Borello, A. (2014). *Guía de gestión de la pequeña empresa: El Plan de Negocios*. Madrid, España: Diaz Santos.
- Borja, C. (2017). *Estrategias de gestión comercial*. Obtenido de: <http://www.lysanconsulting.com/es/marketing/estrategia-gestion-comercial.html>
- Borja, C. (2013). *Planeacion estrategica*. Obtenido de: <http://planeacionestrategica.blogspot.es/1243897868/matriz-efe-efi/>
- Castelán, A., & Oros, L. (2015). *Importancia de un plan de negocios*. *Eumed: Contribuciones a la Economía*, 1-12.
- Cavassa, C. R. (2017). *Servicios turísticos*. Obtenido de: <http://utntyh.com/wp-content/uploads/2017/09/Servicios-Tur%C3%ADsticos.pdf>
- Centro de Exportaciones e Importaciones - CEI. (2013). *Plan de Negocios. Manual Básico de Plan de Negocio para Pequeñas y Mediana Empresa Rurales*, 1-30.
- CEI. (2010). *Manual Básico de Plan de Negocios para Pequeñas y Medianas Empresas Rurales*. Obtenido de: http://www.cei.org.ni/images/file/manual_Plan_negoc.pdf
- Collins, K. (2006). *Plan de Negocios para Pequeñas y Medianas Empresas*. Obtenido de <http://webquery.ujmd.edu.sv/siab/bvirtual/Fulltext/ADAM0000618/C1.pdf>
- Herrero, J. (2014). *Conceptos Administrativos* Obtenido de: <https://www.gestionyadministracion.com/empresas/gestion-administrativa.html>
- Herrero, J. (2001). *Gestión Comercial*. Obtenido de: <http://www.gestiopolis.com/ques-gestion-comercial/>
- Ley Economía Popular y Solidaria. (2017). *Ley Economía Popular y Solidaria*. Obtenido

- de:http://www.pichincha.gob.ec/phocadownload/LOTAIP_Anejos/Lit_A/lit_a2/7_ley_organica_de_economia_popular_y_solidaria_29_12_17.pdf
- Mirana, J. (2016). *Gestion de Proyectos*. Obtenido de: http://antioquia.gov.co/banco-proyectos/8_estructura_financiera.pdf
- Pardinas, P. (2005). *Técnicas e instrumentos de investigación*. Colombia:Linuxa,
- Porter, M. (2011). *Las 5 fuerzas de Porter*. Obtenido de: <http://www.5fuerzasdeporter.com/>
- Reinares, E., & Blanco, A. (2014). *Cátedra madrid excelente; La gestión del marketing en la PYMES*. Madrid, Universidad Rey Juan Carlos.
- Sánchez, Y., & Cantarero, G. (2014). *Guía paso a paso para elaborar el pna ne negocio que marcara el rumbo de tu empresa*. Obtenido de <http://jearco.orcajo.org/GUIAJEARCO.pdf>
- Taylor. (2000). *Metodología de la investigación*. México.Trillas
- Universidad EAFIT. (2009). *Evaluacion Financiera del proyecto*. Obtenido de <http://www.eafit.edu.co/escuelas/administracion/departamentos/departamento-contaduria-publica/planta-docente/Documents/Nota%20de%20clase%2066%20evaluacion%20financiera%20de%20proyectos.pdf>
- Weinberger, K. (2012). *Plan de Negocios: herramientas para evaluar la viabilidad de un negocios. MYPE Competitiva, 1-139*.
- Zorita, E. (2015). *Plan de negocios*. Madrid: ESIC.



ANEXOS

Anexo A: Taller plan estratégico



Taller realizado en el mes de Septiembre con el equipo técnico de Trías, Espicha y conjuntamente con los estudiantes testistas, se realizó la revisión de Modelo CANVA y la elaboración del plan estratégico.

Anexo B: Taller plan de marketing y ventas



Taller realizado en el mes de Octubre con el tema plan de Marketing y de ventas.

Anexo C: Taller estudio de mercado



Taller con Publio Escobar EC. Agencia de Publicidad , direccionado con el estudio de mercado, elaboración de encuestas, , elaboración de Marca, Slogan, significado de los colores y Objetivos Estratégicos de Ventas



Taller dirigido por el realizado en el mes de Noviembre sobre la evaluación financiera e indicadores financieros.

<p>Anexo D: Visita Teje Mujeres</p> 	<p>Visita a la Cooperativa Artesanal Teje Mujeres en el Cantón Gualaceo ,Lunes 01 de Octubre del 2018, se estableció capacitación y dialogo con las artesanas</p>
<p>Anexo E: Entrevista presidenta</p> 	<p>El día Jueves 27 de Octubre del 2018, se realizó una nueva Visita a la Cooperativa Artesanal Teje Mujeres con la finalidad de realizar la entrevista a la Presidenta de la Cooperativa Teje Mujeres</p>
<p>Anexo F: Entrevista gerente</p> 	<p>El día Miércoles 13 de Noviembre del 2018, se realizó la entrevista a Gerente de la Cooperativa Teje Mujeres al Ing. Manuel Bermeo</p>
<p>Anexo G: Encuesta estudiantes</p> 	<p>Se realizó la encuesta en la provincia de Azuay</p>

Anexo H: Encuesta empresas



Se realizó las encuestas a empresas privadas ,públicas.

Anexo I: Encuesta universidades



Encuesta realizada a los estudiantes sobre el impacto que tendrá el turismo en el cantón Gualaceo

Anexo J: Encuesta mercado central



Encuesta realizada a los comerciantes del el Mercado central 25 de Junio

Anexo K: Mercado central 25 junio



Encuesta realizada a los comerciantes del el Mercado central 25 de Junio

Anexo L: Encuesta terminal terrestre



Se aplicó las encuestas en la provincia del Azuay

<p>Anexo M: Encuesta aplicadas mercado artesanías</p> 	<p>Realización de encuestas</p>
<p>Anexo N: Encuestas</p> 	<p>Realización de Encuesta.</p>
<p>Anexo O: Trabajo en equipo plan de negocios</p> 	<p>Elaborando el Plan de Negocios Para la Cooperativa, conjuntamente con el equipo técnico de Teje Mujeres, e hijas de socias artesanas</p>
<p>Anexo P: Feria innovación y emprendimiento</p> 	<p>Presentación de la idea del proyecto turístico Comunitario en la feria innovación de emprendimientos que realizó en la Espoch el 22 de Noviembre del 2018.</p>