



**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN**

TEMA:

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA GALERIA “MOPOSITA”

JESSICA ALEXANDRA MASAQUIZA SAILEMA

PUERTO AYORA SEPTIEMBRE DEL 2017

CERTIFICADO Y ACUERDO DE ORIGINALIDAD

Yo, **Jessica Masaquiza Saillema**, con **C.I. # 2000095808**, declaro bajo juramento, que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional y que se ha consultado la biografía detallada.

Cedo mis derechos de propiedad intelectual a la Universidad Internacional del Ecuador, para que sea publicado y divulgado en internet, según lo establecido en la ley de Propiedad Intelectual, reglamento y leyes.

Santa Cruz, Septiembre del 2017



Jessica Masaquiza Saillema
C.I.#: 2000095808

CERTIFICACIÓN

Yo, Ing. Jadira Larrea Saltos, certifico que el trabajo denominado: **Plan de Negocios para la Galería "Moposita"** realizado por la estudiante Jessica Alexandra Masaquiza Saillema es el responsable exclusivo tanto de su originalidad y autenticidad, como de su contenido.

Santa Cruz, Septiembre del 2017



Ing. Jadira Larrea Saltos

DEDICATORIA

El presente proyecto de titulación está dedicado, primordialmente a mis padres, quienes han sido mi mayor motivación para llegar a ser cada día mejor, a mis seres queridos quienes me apoyaron de una u otra manera en esta etapa.

También quiero mencionar en esta dedicatoria a mi hijo Deyvid Alexander por ser el pilar fundamental en mi vida, quien ha sido mi mayor inspiración para llegar a ser cada día mejor como persona y profesionalmente.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar quiero empezar agradeciendo a Dios por haberme dado la fortaleza para poder culminar una de mis metas, mis maestros quienes brindaron sus conocimientos hacia nosotros para poder ser mejores.

De la misma manera agradezco a mis seres queridos y a mis padres los cuales me dieron motivación en ciertos momentos en los cuales sentía desvanecerme.

A mi supervisor de investigación Ingeniera Jadira Larrea Saltos, quien ha buscado de una u otra manera darme apoyo, motivación y orientación para poder culminar satisfactoriamente este plan de negocios.

Agradezco también a la Junta Provincial de Defensa del Artesano quienes nos abrieron las puertas para poder desarrollar nuestros conocimientos hacia un emprendedor con la finalidad de orientar un proyecto para el beneficio de la localidad, como es el caso del Sr. William Moposita un artesano certificado, quien me ha compartido su proyecto y ha trabajado en conjunto para poder culminar con éxito.

INDICE DE CONTENIDOS

1. DATOS GENERALES DEL PROYECTO	1
1.1. Nombre del Proyecto	1
1.2. Entidad Ejecutora.....	1
1.3. Introducción	1
1.4. Justificación	2
1.5. Cobertura y Localización.....	3
1.6. Monto.....	4
1.7. Plazo de Ejecución	4
1.8. Sector y tipo del proyecto.....	4
2. DIAGNÓSTICO Y PROBLEMA.....	5
2.1. Descripción de la situación actual del área de intervención del proyecto.....	5
2.2. Identificación, descripción y diagnóstico del problema	5
2.3. Marco normativo	7
Para la constitución de este negocio, será necesario:	7
2.4. Línea de base del proyecto.....	7
2.5. Análisis de Oferta y Demanda	8
2.5.1 Oferta.....	8
2.5.2. Demanda	9
2.6. Identificación y caracterización de la población objetivo	10
3. OBJETIVOS DEL PROYECTO.....	19
3.1. Objetivo General y objetivos específicos.....	19
3.2. Indicadores de resultados	20
3.3. Matriz de marco lógico (Slideshare Marco Logico, 2016)	21
4. VIABILIDAD Y PLAN DE SOSTENIBILIDAD.....	24
4.1. Viabilidad técnica	24
4.2. Viabilidad económica y financiera	26

4.3. Análisis de Sostenibilidad	39
5. PRESUPUESTO	39
6. ESTRATEGIA DE EJECUCION	40
6.1. ESTRUCTURA OPERATIVA	40
6.2. Arreglos institucionales y modalidad de ejecución	41
7. ESTRATEGIA DE SEGUIMIENTO Y EVALUACION.....	43
7.1. Monitoreo de la ejecución	43
7.2. Evaluación de resultados e impactos	44
9. ANEXOS.....	46
Anexo 1. Modelo de Encuesta	46
Anexo 2. Requisitos para obtención de la patente	47
Anexo 3. Requisitos para Inscripción en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social	48
Anexo 4. Carta de Aceptación del Artesano	49
Anexo 5. Informe de avance I	50
Anexo 6. Informe de Avance 2.....	55
Anexo 9. Registro de asistencia.....	60
Anexo 10. Fotografías del desarrollo del proyecto	69
Anexo 11. Diseños y productos	70

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Material necesario para la producción.....	6
Tabla 2. Cuadro descriptivo de los competidores	8
Tabla 3. Demanda	10
Tabla 4. Pregunta 5	17
Tabla 5. Matriz de marco lógico	21
Tabla 6. Producción estimada	25
Tabla 7. Inversiones	26
Tabla 8. Inversiones en Activos Fijos.....	27
Tabla 9. Inversiones en capital de trabajo.....	28
Tabla 10. Inversiones en Activos Diferidos	29
Tabla 11. Financiamiento de la inversión.....	30
Tabla 12. Amortizaciones	31
Tabla 13. Ingresos por ventas	34
Tabla 14. Gastos de publicidad.....	34
Tabla 15. Estado de Flujo Neto de Efectivo	35
Tabla 16. Tasa de Descuento	36
Tabla 17. VAN	37
Tabla 18. TIR.....	38
Tabla 19. Presupuesto.....	40
Tabla 20. Cronograma.....	42

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Cobertura y Localización	3
Gráfico 2. Edad.....	12
Gráfico 3. Pregunta 1.....	13
Gráfico 4. Pregunta 2.....	14
Gráfico 5. Pregunta 3.....	15
Gráfico 6. Pregunta 4.....	16
Gráfico 7. Pregunta 6.....	18
Gráfico 8. Estructura operativa	40
Gráfico 9. Arreglos institucionales y modalidad de ejecución	41

1. DATOS GENERALES DEL PROYECTO

1.1. Nombre del Proyecto

Plan de Negocios para la Galería “Moposita”

1.2. Entidad Ejecutora

Universidad Internacional del Ecuador extensión Galápagos, es la ejecutora de este proyecto, a través de la Junta Provincial de Defensa del Artesano, en beneficio del ciudadano William Moposita postulante a ser Artesano Calificado.

1.3. Introducción

De acuerdo al Censo 2015, Galápagos cuenta con una población aproximada de 25.244 habitantes; el cantón Santa Cruz está conformado por 15.701 personas, siendo el 61% de la población total de la provincia. A esto, se debe indicar que está ubicado estratégicamente en el archipiélago, convirtiéndose en el vínculo entre las otras islas pobladas. (INEC, 2015)

Una de las principales actividades económicas de la provincia, es el turismo. Mensualmente, 14.027 turistas visitan las islas con diversos planes turísticos (tour navegable, tour diario, tour de buceo, entre otros). Son originarios de países como Estados Unidos, Alemania, Suiza, Argentina, Perú, lo que genera dinamismo a la economía local. (Observatorio Galápagos, 2016)

Pensar en un negocio alternativo, como la producción y comercialización de artesanías confeccionadas a base de cuero reciclado, resulta atractivo e incluso rentable.

La siguiente investigación se basó en diseñar un plan de negocios para la elaboración de artesanías, brindando asesoría en la evaluación del lugar destinado para el efecto, la definición de tecnología adecuada, la formulación del proyecto y asistencia en temas financieros.

1.4. Justificación

En la actualidad, contamos con 77 negocios dedicados a la comercialización de artesanías. (GAD Municipal de Santa Cruz, 2016) Pero no todos los propietarios son calificados como artesanos, convirtiéndose únicamente en negociantes. De este grupo, 17 comercializan productos elaborados en material reciclado, pero no específicamente elaborados con materia prima de cuero. Los únicos locales que ofrecen productos con este tipo de material son: Galería Maki Arte, Galería las Tortuguitas y Galería Piquero Azul, los mismos que son entregados por el emprendedor William Moposita, dueño de sus propias creaciones y además artesano calificado. (Susana Amaguaña, 2016)

La presente propuesta busca ofertar en el mercado, un producto diferente que incluya la exhibición del proceso de su elaboración.

En la investigación de campo se pudo detectar que existen negocios que no cuentan con variedad en sus productos. La implementación de una galería enfocada en ofrecer artículos en un material diferente, de calidad,

garantizado, y que se exponga en un lugar donde el cliente pueda observar el proceso de elaboración hasta realizar cualquier consulta, generará un ambiente atractivo para el negocio.

Es así que nace la idea de un artesano lleno de motivación y superación, con un objetivo claro que es emprender un negocio donde pueda mostrar y ofrecer al consumidor, el proceso de elaboración y los productos terminados, de esta será el cliente quien podrá observar y diferenciar el producto con la competencia.

1.5. Cobertura y Localización

El proyecto busca cubrir la demanda requerida por los visitantes e inclusive por los habitantes del cantón Santa Cruz; y de ser posible, expandirse a nivel provincial.



Fuente: (google.com,2016)

Su localización será estratégicamente establecida en la calle Charles Darwin del barrio Pelikan Bay de la Parroquia Puerto Ayora, debido a la fluctuación permanente de turistas.

1.6. Monto

El monto requerido para emprender el proyecto y aplicar el Plan de Negocios es de aproximadamente US\$ 77.836,68.

1.7. Plazo de Ejecución

El plazo de ejecución del proyecto es de 3 años, con proyección a implementar nuevos productos y maquinaria.

1.8. Sector y tipo del proyecto

El presente trabajo de investigación está destinado hacia el sector artesanal, específicamente en la rama de confección.

El proyecto de vinculación acordado entre la Junta Provincial de Defensa del Artesano y la Universidad Internacional del Ecuador extensión Galápagos, beneficia a 41 ciudadanos, que mediante la capacitación y entrenamiento, buscan calificarse como Artesanos Calificados. El desarrollo e implementación del proyecto asignado está basada en el diseño de un plan de negocios.

2. DIAGNÓSTICO Y PROBLEMA

2.1. Descripción de la situación actual del área de intervención del proyecto

Las islas Galápagos, han sido reconocidas mundialmente por su flora y fauna. La UNESCO las declaró Patrimonio Natural de la Humanidad en el año 1978. Éste y otros reconocimientos, han hecho que las islas Galápagos se constituyan en un referente de conservación para propios y extraños.

Ligado a este sentir, muchas personas a nivel mundial, dedican su tiempo a desarrollar alternativas amigables con el ambiente. En esta localidad, no podía ser de otra manera; la creatividad y dedicación de los artesanos, cobra importancia al desarrollar proyectos innovadores, como es el caso de la elaboración de artículos confeccionados en cuero reciclado.

De acuerdo a información provista por la Junta Provincial de Defensa del Artesano, existen 10 artesanos dedicados a la confección; sin embargo, sólo el Sr. William Moposita, se ha especializado en elaborar artesanías con cuero reciclado.

2.2. Identificación, descripción y diagnóstico del problema

El proceso de elaboración de artesanías en cuero inicia con la obtención de la materia prima como es el cuero de pescado y bovino, que en la localidad, se desecha generalmente. Este material semi-procesado pasa a un estricto proceso de tratado, secado y corte, para lo cual se requiere maquinaria adecuada que disminuya el tiempo de procesamiento.

Actualmente, el tratado y secado del cuero, puede tomar unos tres meses; es importante indicar que este proceso se lo realiza en la parte continental. Por lo que el artesano debe incurrir además, en costos de movilización y logística.

El tiempo de espera provoca retrasos en la producción y demoras en la entrega de pedidos que al momento se realizan a galerías de la localidad. Con la implementación de una galería propia para la comercialización, garantizará su rentabilidad y los clientes podrán disfrutar de la producción de las artesanías, directamente con su propietario.

Para realizar cada uno de los artículos se requiere gran cantidad de material como son los detallados en la siguiente Tabla.

Tabla 1. Material necesario para la producción

Cueros de pescado	Remaches de acero inoxidable
Cueros de bovino	Planchas de caucho para plantillas de sandalias
Cemento de contacto	Suelas para plantillas de sandalias
Tintas especiales para cuero	Sierres # 10 de diferentes colores
Hilos encerados de diferentes colores	Sierres #5 de diferentes colores
Hilos #3al 6 en cada diferentes colores para maquina	Argollas de bronce para llaveros
Hebillas de bronce diferentes medidas	Broches inoxidables
Hebillas de acero inoxidable diferentes medidas	Velcro de diferentes medidas
Reguladores de bronce diferentes medidas	

Elaborado por: Jessica Masaquiza

2.3. Marco normativo

Para la constitución de este negocio, será necesario:

- Obtener el Registro Único de Contribuyente en el Servicio de Rentas Internas. Para ello, debe cumplir con los siguientes requerimientos:
- Presentar el original y la copia de la calificación vigente como Artesano Calificado, emitida por la Junta Nacional de Defensa del Artesano.
- Emitir y entregar comprobantes de venta autorizados.

Nombre Comercial: "GALERIA MOPOSITA"

Requisitos:

- Permiso de funcionamiento otorgado por el Cuerpo de Bomberos
- Patente municipal
- Afiliación al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS)

2.4. Línea de base del proyecto

Luego de un breve análisis del mercado, se ha identificado la existencia de 3 locales dedicados a la comercialización de productos elaborados con cuero. Son comercios de máximo 2 empleados. Se estima que aproximadamente el volumen de venta es de US\$1.200,00 mensuales del total de mercadería. Es importante señalar que el precio de venta al público depende del diseño y tamaño de cada pieza; además, es mercadería adquirida de otras pequeñas empresas productoras.

El proyecto de vinculación permitió identificar 41 artesanos; de los cuales en la rama de confección especializados en cuero, existe sólo uno. William Moposita, es distribuidor y proveedor de su propia creación, lastimosamente siente que su trabajo no ha sido valorado, especialmente cuando las ventas se realizan a intermediados que regatean el precio y venden al público con porcentajes elevados.

Esta situación lo ha motivado para ejecutar su propio negocio, exhibiendo la producción y vendiendo directamente al cliente final. Este sistema permitirá que los visitantes califiquen la calidad del artículo.

2.5. Análisis de Oferta y Demanda

2.5.1 Oferta

En el cantón Santa Cruz, específicamente en el sector más turístico como es el barrio Pelikan Bay, se identifican³ locales destinados a la comercialización de productos elaborados en base al cuero.

Tabla 2. Cuadro descriptivo de los competidores

LOCAL COMERCIAL	TIEMPO EN EL MERCADO	CARACTERÍSTICA PRINCIPAL
Galería Maki Arte	3 años	Venta y exposición de artículos reciclados en diferente diseño.
Galería las Tortuguitas	5 años	Variedad de artículos.
Galería Piquero Azul	8 años	Elaboración de prendas de vestir tejida y estampado de camisetas y demás artículos.

Elaborado por: Jessica Masaquiza

Este breve estudio permitió identificar los parámetros más representativos de los competidores. La ubicación de los locales comerciales es un factor relevante, por esta razón, la propuesta de la Galería Moposita es manejar una producción de acuerdo a la demanda existente.

Tabla 3. Oferta

PRODUCCION MENSUAL	
CANTIDAD	DETALLE
85	Bolsos
25	Monederos
62	Alfombras
80	Billeteras
30	Llaveros

Elaborado por: Jessica Masaquiza

En la Tabla 3 se detallan los productos que se elaborarán mensualmente.

2.5.2. Demanda

De acuerdo a las encuestas realizadas, el proyecto se enfocará en una población de entre 31 y 37 años de edad en adelante, los mismos que se han identificado en un estatus de vida estable, que perciben ingresos

mensuales de aproximadamente US\$650,00 y tienen posibilidad de realizar compras y viajar.

Los resultados obtenidos en las 200 encuestas aplicadas para determinar el mercado meta, se identificó que 102 personas realizan compras de artículos artesanales; además mostraron aceptación ante la lista de posibles precios en los productos enlistados en la Tabla 4.

Tabla 3. Demanda

ARTICULOS	COSTO				TOTAL
	\$10 a \$15	\$16 a \$21	\$22 a \$27	\$33 en adelante	
Bolsos	25		48		73
Monederos	15				15
Alfombras			8	46	54
Billeteras	7	25			32
Llaveros	26				26

Elaborado por: Jessica Masaquiza

2.6. Identificación y caracterización de la población objetivo

Tomando en cuenta la información preliminar del Ministerio de Turismo, se conoce que el cantón Santa Cruz recibe un promedio mensual de 13.000 turistas, tanto nacionales como internacionales. (Observatorio Galápagos, 2016) Para identificar y caracterizar la población objetivo del presente proyecto, se utilizó la encuesta que se puede visualizar en el Anexo 1.

Para determinar el número de encuesta a aplicar, se utilizó la siguiente ecuación:

$$n = \frac{Z_{\alpha}^2 N p q}{e^2 (N - 1) + Z_{\alpha}^2 p q}$$

Población objetivo:

N	415
Z	1,96
e	5%
p	0,5
q	0,5

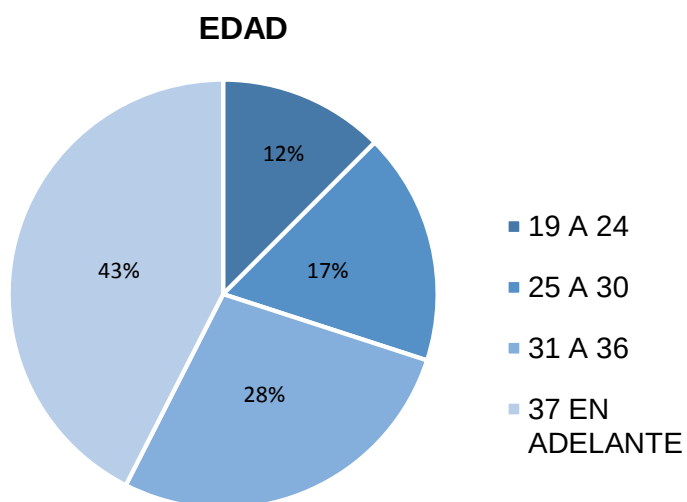
$(415 * (1,96)^2 * (0,05 * 0,05))$	3,99	200
$(5\% * 5\%) (415 - 1) + (1,96)^2 * (0,05 * 0,05)$	2	

La fórmula para el cálculo de la muestra arroja como resultado la aplicación de 200 encuestas.

Análisis de las encuestas.

- **Edad**

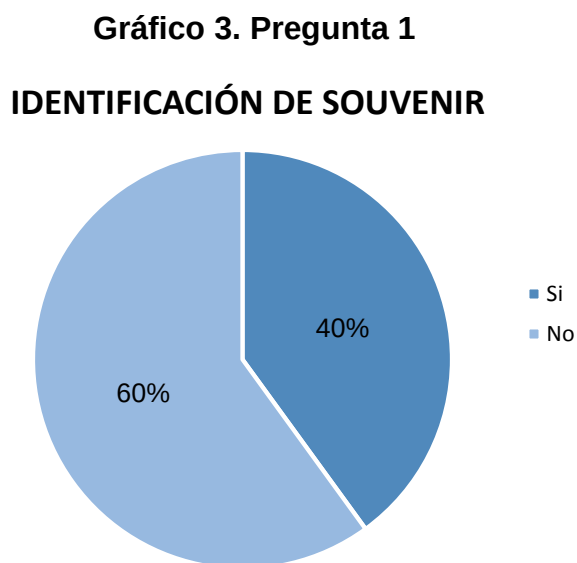
Gráfico 2. Edad



Elaborado por: Jessica Masaquiza

El 43% de la población encuestada se encuentra en el rango de edad de 37 años en adelante; el 28% en está entre 31 y 36 años de edad

1. ¿Conoce algún souvenir o galería que ofrezca artículos hechos en cuero?

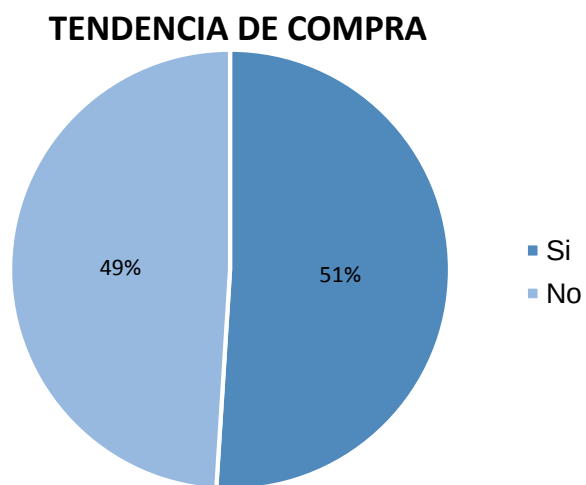


Elaborado por: Jessica Masaquiza

El 60% de los encuestados indicó que actualmente no conoce ninguna galería que ofrezca artículos hechos en cuero, lo que refleja que existe un mercado para poder lanzar este nuevo producto.

2. ¿Acostumbra comprar artículos de artesanía?

Gráfico 4. Pregunta 2



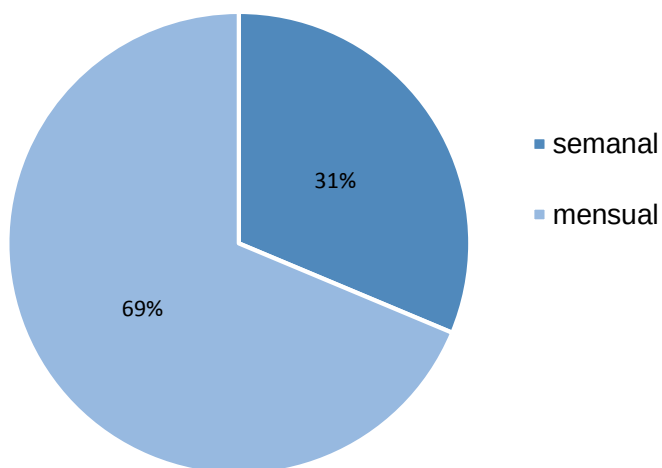
Elaborado por: Jessica Masaquiza

El 51% de los encuestados manifestó que acostumbra comprar artículos artesanales, el 49% manifestó que no.

3. Si su respuesta anterior fue afirmativa, ¿con que frecuencia suele comprar?

Gráfico 5. Pregunta 3

FRECUENCIA DE COMPRA



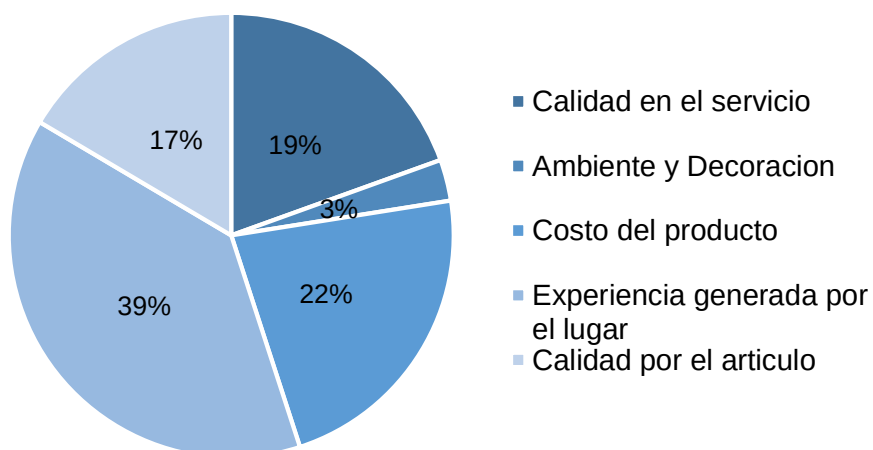
Elaborado por: Jessica Masaquiza

El 69% de las personas encuestadas indicaron que suele realizar compras de artículos artesanales mensualmente, tan solo el 31% de las personas encuestadas manifestaron que la frecuencia de compra es semanal.

4. ¿Qué aspecto le parece importante en una galería?

Gráfico 6. Pregunta 4

APECTOS IMPORTANTES DEL LOCAL



Elaborado por: Jessica Masaquiza

De acuerdo a las encuestas realizadas, referente a los aspectos importantes a considerar en el local comercial, se refleja que el 39% de los encuestados considera importante la experiencia que le puede ofrecer el lugar, así mismo el 22% indicó que considera importante el costo del producto.

Con un porcentaje similar, las personas entrevistadas que eligen una galería por la calidad en el servicio, corresponde al 19%. Mientras que el 17% se inclina por las galerías que le ofrecen calidad en el artículo.

Tan solo el 3% de las personas encuestadas, indicaron que el ambiente y la decoración, son aspectos importantes para visitar una galería de artículos artesanales.

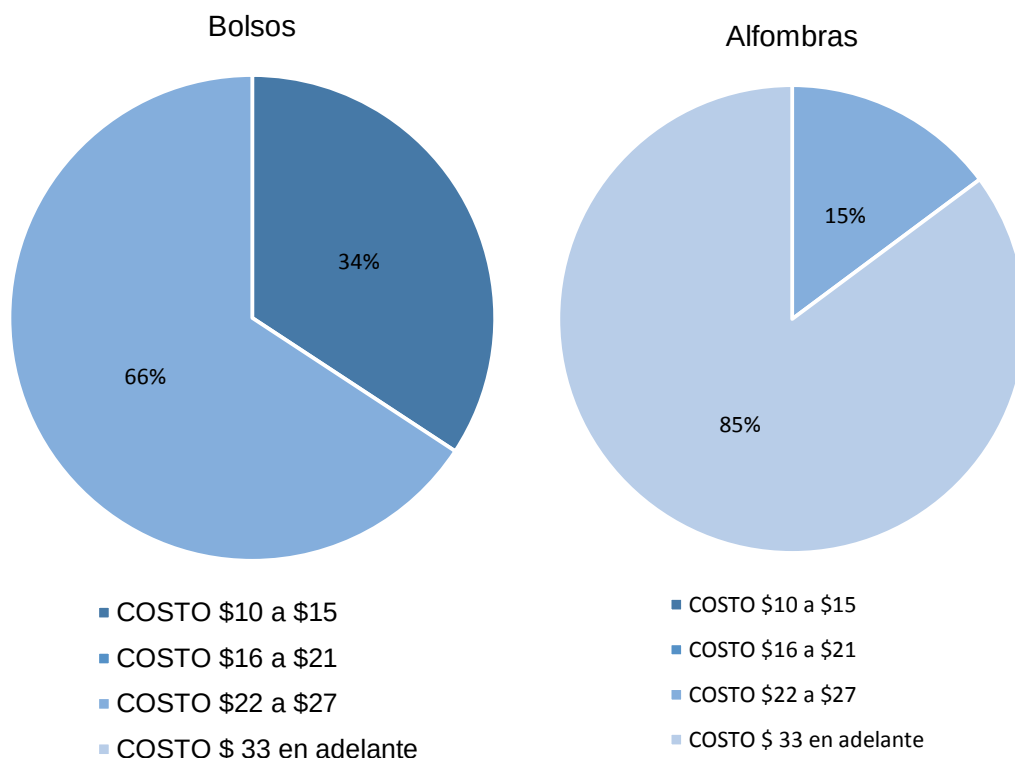
5. ¿Qué tipo de artículos le gustaría comprar? Marque el costo que estaría dispuesto a pagar

Tabla 4. Pregunta 5

ARTICULOS	COSTO				Total
	\$10 a \$15	\$16 a \$21	\$22 a \$27	\$ 33 en adelante	
Bolsos	25		48		73
Monederos	15				15
Alfombras			8	46	54
Billeteras	7	25			32
Llaveros	26				26
					200

Elaborado por: Jessica Masaquiza

La Tabla 5 muestra el listado de los artículos más representativos y demandados en las galerías de artículos artesanales. Existe un promedio de los costos de venta y el número de personas que se inclinaron por dicho costo dependiendo el artículo.

Gráfico 7. Pregunta 6

Elaborado por: Jessica Masaquiza

Los resultados de la encuesta reflejaron que los artículos con mayor demanda serían las alfombras, con un precio de venta de US\$33,00 en adelante. El 15% de las personas encuestadas manifestaron que se puede adquirirlas con un precio de entre US\$22,00 a US\$27,00.

Por otra parte, el segundo artículo que tendría mayor demanda, son las carteras, con el 73% de preferencia. En cuanto a los precios, el 66% de los encuestados pagarían entre US\$22,00 a US\$27,00. El 34% de las personas consultadas, pagarían entre US\$10,00 a US\$15,00.

3. OBJETIVOS DEL PROYECTO

3.1. Objetivo General y objetivos específicos

Objetivo General:

Diseñar e implementar un plan de negocios para la elaboración de productos artesanales hechos en cuero para la Galería “Moposita”.

Objetivos Específicos:

- Realizar un análisis de la situación actual del emprendimiento
- Realizar un estudio de mercado
- Diseñar estrategias de financiamiento
- Diseñar estrategias de comercialización

3.2. Indicadores de resultados

Tabla 6. Indicadores de resultados

Indicadores	Resultados
Número de registros.	Registro de funcionamiento y operación.
Índice de crecimiento de ventas.	Aumentar la rentabilidad del 5% a partir del primer año.
Factibilidad del proyecto.	Ser un negocio con una buena imagen ante el cliente.
Índices de oferta.	Adquirir un buen local que satisfaga la necesidad del propietario y el cliente.
Índice de crecimiento en la comercialización (catálogos).	Facilitar la visualización del cliente hacia los artículos.
Porcentaje de producción (calidad).	Venta de los artículos con acabados de calidad.
Índice de rentabilidad	Balance actualizado.
Porcentaje de satisfacción al cliente	Registro de ventas.
Indicadores de capacitación	Evaluación de satisfacción al cliente.

Elaborado por: Jessica Masaquiza

3.3. Matriz de marco lógico (Slideshare Marco Logico, 2016)

Tabla 5. Matriz de marco lógico

Objetivo General	Implementar una galería de productos de cuero reciclado en Puerto Ayora.			
Objetivos específicos	* Contar con un Plan de negocios definido para el desarrollo de la Galería.			
	* Conseguir el financiamiento para la instalación del negocio.			
	* Vender productos de calidad que superen las expectativas de los clientes.			
	Descripción	Indicadores	Medio verificador	Supuestos
Fin	Diseñar e implementar un plan de negocios para Galería Moposita en el cantón Santa Cruz.	• Porcentaje de ejecución del proyecto • Grado de satisfacción de los clientes • Porcentaje de ventas mensuales	Registros y permisos de funcionamiento Encuestas Registros de ventas	Financiamiento suficiente para la implementación del proyecto. Clientes satisfechos Utilidades estables
Propósito	Ofrecer productos creativos e innovadores	Nivel de ventas: 40% en el primer año 70% en el segundo año 90% en el tercer año	Registros contables	La producción y comercialización del producto es adecuada
Componente 1	Diseñar e implementar un modelo de negocio	Plan de negocios realizado y aprobado.	Documentos.	Plan de negocios no aprobado. Plan de negocios inaplicable.

	para Galería Moposita.			
Actividades	Definir el local para el funcionamiento de Galería Moposita.	Oferta de locales Disponibles para arrendar.	Proforma.	No existe un local disponible.
	Definir la oferta para producir	Cronograma de elaboración por cada artículo.	Entrega y exhibición a tiempo de productos	Exista algún problema o daño con la materia prima.
	Definir la demanda de los clientes.	Encuestas.	Resultados de las encuestas.	No contar con las encuestas realizadas.
	Producir los artículos de cuero reciclado.	Maquinaria y materia prima en uso.	Venta de los artículos con acabados de calidad.	Maquinaria dañada.
Componente 2	Conseguir el financiamiento necesario para la implementación y operación de Galería Moposita.	Financiamiento bancario.	Balance actualizado.	No cumpla con los requisitos solicitados por la entidad bancaria.
Actividades	Elaborar el presupuesto requerido para implementar y operar.	Detalle de materiales y maquinaria necesaria para el proceso de elaboración.	Presupuesto elaborado.	No contar con un presupuesto real.
	Solicitar el crédito a la entidad necesaria.	Cuenta activa en la entidad bancaria	Documentos presentados a la entidad bancaria	No cumplir con los requisitos solicitados.

	Ejecutar el presupuesto de implementación y operación.	Presupuesto elaborado y aprobado.	Estado de cuenta	Local no definido.
Componente 3	Vender productos de cuero reciclado que satisfagan y superen las expectativas de los clientes.	Nivel de satisfacción del cliente.	Registro de ventas.	Problemas en la producción.
Actividades	Establecer un catálogo de productos.	Catalogo elaborado.	Visualización de diferentes artículos ofrecidos y a ofrecer.	No contar con un inventario de productos actualizado.
	Definir precios de venta al público.	Productos con precio de venta al público definido.	Catálogo de precios.	Cliente no acepta el producto en el mercado.
	Capacitar en ventas y servicio al cliente.	Personal altamente capacitado.	Evaluación de satisfacción al cliente.	Negocio mal administrado.

4. VIABILIDAD Y PLAN DE SOSTENIBILIDAD

4.1. Viabilidad técnica

Para sustentar la viabilidad técnica del negocio se analiza cada uno de los rubros financieros y estrategias de mercadeo, con los que se garantizaran la posición y estabilidad en el mercado.

Todo negocio debe contar con una instalación, mobiliaria, equipos, personal y esencialmente un flujo de procesos para poder realizar un seguimiento y mayor control de producción.

Instalaciones: Galería Moposita deberá contar con una instalación mínima de 30m², donde se pueda adecuar la maquinaria esencial para la comercialización. Contará también con un local para la producción donde únicamente se realice el proceso de secado, mismo que será realizado desde su domicilio, de esta manera no ocupar mayor espacio del local de comercialización.

Maquinaria: Para realizar el producto, el negocio de deberá contar con la siguiente maquinaria:

- 1 Máquina Zigzag
- 2 Máquinas industriales rectas
- 1 Máquina para garbar y cortar
- 1 Motor esmeril
- 1 Máquina poste
- 1 Máquina de secado

Personal requerido: Inicialmente se requerirá únicamente dos personas, una ocupará el cargo de auxiliar de ventas, quien será el apoyo del gerente/ propietario.

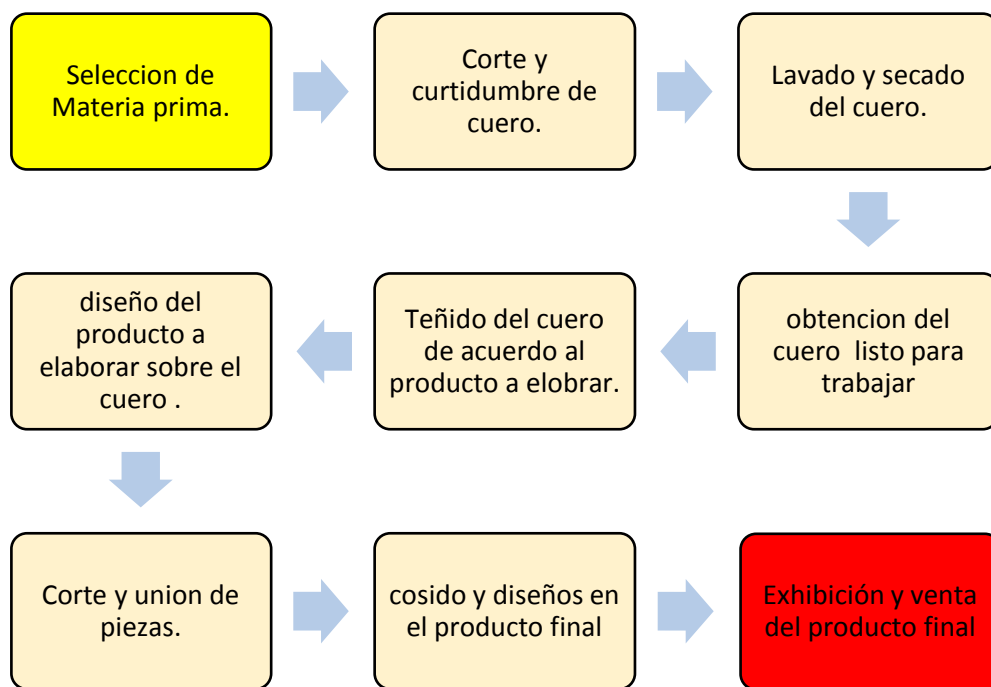
Cantidad y medida de producción: para determinar este punto se analiza la producción de los productos más representativos en el mercado según las encuestas realizadas.

Tabla 6. Producción estimada

Descripción	Unidad de medida	Bolsos	Alfombras
Jornada diaria normal	Horas	8	8
Tiempo de producción requerido por unidad	Horas	2	4
Cantidad de producción diaria	Unidades	5	3

Elaborado por: Jessica Masaquiza

Flujo grama de Procesos: Galería Moposita contara con el siguiente flujo de proceso de producción y comercialización.



4.2. Viabilidad económica y financiera

Inversiones

Para determinar la viabilidad económica y financiera del presente plan de negocios, resulta fundamental identificar los rubros y valores de inversión que se registran en activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo, todas estas cifras se expresan de acuerdo a la tabla que se observa a continuación:

Tabla 7. Inversiones

DETALLE	VALORES
Activos Fijos	37.411,45
Capital de Trabajo	39.690,23
Activos Diferidos	735,00
TOTAL INVERSIÓN	77.836,68

Elaborado por: Jessica Masaquiza

Inversiones en Activos Fijos

Las inversiones en activos fijos se conforman por la adquisición de muebles y enseres, maquinaria, materia prima, equipos de oficina y equipos de computación, para el área administrativa y operativa.

Tabla 8. Inversiones en Activos Fijos

DETALLE	VALORES
MUEBLES Y ENSERES	145,95
MAQUINARIA	28.400,00
MATERIA PRIMA	7.784,00
EQUIPOS DE OFICINA	189,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	892,50
TOTAL ACTIVOS FIJOS	37.411,45

Elaborado por: Jessica Masaquiza

Inversiones en Capital de Trabajo

En términos contables, el Capital de Trabajo se obtiene restando los Activos Corrientes menos los Pasivos Corrientes con la finalidad de conocer el efectivo disponible para efectuar futuros gastos o préstamos en caso de que se requiera. Sin embargo, el Capital de Trabajo en términos de inversión se conforma por todos los egresos que se efectúan a lo largo del funcionamiento de la empresa, el mismo está calculado para los tres primeros meses de iniciación de la empresa.

Tabla 9. Inversiones en capital de trabajo

CONCEPTO	VALOR
CAJA BANCOS	2.211,41
INV. MATERIA PRIMA	29.973,59
INV. UTILES DE OFICINA	25,04
INV. UTILES DE ASEO	120,75
SERVICIOS BÁSICOS	362,25
REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO	67,27
SEGUROS PREPAGADOS	106,44
PUBLICIDAD PREPAGADA	259,88
ARRIENDO PREPAGADO	472,50
SUELDOS Y SALARIOS	4.844,60
TOTAL CAPITAL TRABAJO	38.443,73

Elaborado por: Jessica Masaquiza

Observación: Para el cálculo de caja bancos dentro del capital de trabajo se aplica la siguiente fórmula contable.

$$Caja\ bancos = \frac{VENTAS\ AÑO\ 1}{360} * 5\ DIAS$$

Inversiones en Activos Diferidos

Los Activos Diferidos se conforman por los egresos debido a las diferentes instalaciones y legalización de los productos artesanales, que si bien es cierto se catalogan como gastos, también forman parte de la inversión inicial de la empresa que pretende implementarse.

Tabla 10. Inversiones en Activos Diferidos

CONCEPTO	VALOR TOTAL
Gastos de Legalización	157,50
Gastos de Instalación	577,50
TOTAL	735,00

Elaborado por: Jessica Masaquiza

Observación: Los gastos de instalación hacen referencia a las instalaciones eléctricas necesarias para poner en marcha la producción del producto.

Los rubros y valores que se estiman en la tabla anterior, mantienen las características de ser gastos amortizables a un plazo de cinco años, manteniendo un porcentaje del 20%, estos valores se estiman para los años siguientes dentro del Estado de Resultados Proyectado.

Financiamiento de la inversión

Para la adquisición de activos fijos, pagos de los rubros diferidos y compra de insumos y materiales que conforman el capital de trabajo, es necesario contar con recursos propios que son aportaciones de los socios participantes en el proyecto mientras que los recursos de terceros es la institución financiera a la que se pretende acceder a un crédito.

Tabla 11. Financiamiento de la inversión

INVERSIÓN	VALOR USD.	% INV. TOTAL	RECURSOS PROPIOS		RECURSOS TERCEROS	
			%	VALORE S	%	VALOR ES
Activos Fijos	1.243,20	3,08%	3,1%	1.243,20	0,0%	0,00
Activos Diferidos	735,00	1,82%	1,8%	735,00	0,0%	0,00
Capital de Trabajo	38.443,7 3	95,11%	0,0%		95,1%	38.443,7 3
Inversión Total	40.421,9 3	100,00 %	4,9%	1.978,20	95,1%	38.443,7 3

Elaborado por: Jessica Masaquiza

La entidad financiera participante a la que se solicitaría el préstamo es BanEcuador a una tasa de interés del 11,00% otorgada para microcréditos de producción (iniciativas productoras), a cinco años plazo cuyas formas de pago serán semestrales. Se aclara que el método de amortización utilizado será de dividendo constante, es decir, la cuota a pagar cada seis meses es similar en cada pago que se efectúe.

Tabla 12. Amortizaciones

DATOS	VALORES
Monto	38.443,73 dólares
Tasa de Interés anual	11,00% anual
Tasa de Interés semestral	5,50% semestral
Plazo	5 años
Período de pago	10 semestres
Forma de amortización	Dividendo Constante

Elaborado por: Jéssica Masaquiza

PERIODO	AMORTIZACIÓN DEL CAPITAL	INTERÉS	DIVIDENDO	SALDO
0				38.443,73
1	2.951,07	2.210,51	5.161,58	35.492,66
2	3.120,75	2.040,83	5.161,58	32.371,91
3	3.300,20	1.861,38	5.161,58	29.071,71
4	3.489,96	1.671,62	5.161,58	25.581,76
5	3.690,63	1.470,95	5.161,58	21.891,13
6	3.902,84	1.258,74	5.161,58	17.988,29
7	4.127,25	1.034,33	5.161,58	13.861,03
8	4.364,57	797,01	5.161,58	9.496,46
9	4.615,53	546,05	5.161,58	4.880,93
10	4.880,93	280,65	5.161,58	0,00
TOTAL	38.443,73	13.172,08	51.615,81	

Elaborado por: Jessica Masaquiza

Estados Financieros

Los estados financieros para la evaluación del presente plan de negocios se conforma por el Estado de Resultados y por el Estado Flujo de Caja, ambos documentos se proyectan a cinco años y se comparan con la inversión inicial.

Estado de Resultados Proyectado

En el estado de resultado proyectado se registran, los ingresos, los costos y los gastos que intervienen en las actividades y movimientos económicos que se estiman realizar por iniciativa de los futuros directivos y trabajadores de la entidad. Los ingresos se generan por las ventas de los productos artesanales elaborados, los costos por la adquisición de materia prima y pago de sueldos a los operarios que se cataloga como mano de obra y, los gastos que no intervienen en el proceso de la empresa pero que son indispensables para el buen funcionamiento del negocio.

Tabla 15. Estados de Resultados Proyectado.

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	159.221,4	166.648,3	174.421,6	182.557,6	191.073,0
BOLSOS	24.516,32	25.659,89	26.856,81	28.109,55	29.420,73
ALFOMBRAS	134.705,07	140.988,43	147.564,87	154.448,07	161.652,34
(-) COSTO DE PRODUCCIÓN	125.691,06	131.853,25	137.916,85	144.260,25	150.896,39
MATERIA PRIMA DIRECTA	119.039,36	124.591,98	130.403,60	136.486,31	142.852,75
MANO DE OBRA DIRECTA	5.796,71	6.363,00	6.569,79	6.783,31	7.003,77
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	855,00	898,28	943,46	990,63	1.039,88
MATERIA PRIMA INDIRECTA	855,00	898,28	943,46	990,63	1.039,88
(=) UTILIDAD BRUTA	33.530,33	34.795,07	36.504,82	38.297,36	40.176,67
MARGEN BRUTO	21,06%	20,88%	20,93%	20,98%	21,03%
(=) GASTOS DE VENTAS	1.039,50	687,27	624,79	567,99	516,36
GASTOS PUBLICIDAD	1.039,50	687,27	624,79	567,99	516,36
(=) GASTOS ADMINISTRATIVOS	18.678,29	20.163,89	20.803,63	21.504,76	22.186,76
GASTOS UTILES DE OFICINA	100,17	103,43	106,79	110,26	113,84
GASTOS SUELDOS ADMINISTRATIVOS	13.581,71	14.917,26	15.402,07	15.902,64	16.419,47
GASTOS UTILES DE ASEO	483,00	498,70	514,91	531,64	548,92
GASTOS SERVICIOS BÁSICOS	1.449,00	1.496,09	1.544,72	1.594,92	1.646,75
GASTO ARRIENDO	1.890,00	1.951,43	2.014,85	2.080,33	2.147,94
GASTOS SEGUROS	425,74	439,58	453,86	468,61	483,84
GASTOS REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO	269,10	277,84	286,87	296,20	305,82
DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS	332,57	332,57	332,57	373,17	373,17
AMORT. GASTO ORGANIZ. Y LEGALIZACIÓN	147,00	147,00	147,00	147,00	147,00
(=) UTILIDAD OPERATIVA	13.812,55	13.943,91	15.076,39	16.224,60	17.473,55
MARGEN OPERATIVA	8,68%	8,37%	8,64%	8,89%	9,14%
(-) GASTOS FINANCIEROS	4.251,34	3.533,01	2.729,69	1.831,34	826,70
(=) UTILIDAD ANTES DE IMP. Y PARTICIPACIÓN	9.561,20	10.410,90	12.346,70	14.393,27	16.646,85
- 15% de Participación Trabajadores	1.434,18	1.561,64	1.852,01	2.158,99	2.497,03
(=) UTILIDAD ANTES IMP. RENTA	8.127,02	8.849,27	10.494,70	12.234,28	14.149,82
- 22% Impuesto a la Renta	1.787,95	1.946,84	2.308,83	2.691,54	3.112,96
(=) UTILIDAD NETA	6.339,08	6.902,43	8.185,86	9.542,74	11.036,86

Elaborado por: Jessica Masaquiza

Observación: Los ingresos están realizados de acuerdo a las unidades de producción con respecto a la capacidad instalada y utilizada, el precio está proyectado con la tasa de inflación promedio del 3,25%, como se aprecia en la siguiente tabla.

Tabla 13. Ingresos por ventas

TIPO DE PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
BOLSOS	943	956	969	982	996
PRECIO POR PLATO	26,00	26,85	27,72	28,62	29,55
VALOR	24.516,32	25.659,89	26.856,81	28.109,55	29.420,73
ALFOMBRAS	1.924	1.951	1.977	2.005	2.032
COSTO POR UNIDAD	70,00	72,28	74,62	77,05	79,55
VALOR	134.705,07	140.988,43	147.564,87	154.448,07	161.652,34
INGRESOS TOTALES	159.221,40	166.648,32	174.421,67	182.557,62	191.073,06

Elaborado por: Jessica Masaquiza

Observación: Los gastos de publicidad se tienden a disminuir en un 10% motivo que los siguientes años ya no se realiza una publicidad masiva como en los primeros años hasta ser reconocida la marca, como se aprecia en la siguiente tabla.

Tabla 14. Gastos de publicidad

MEDIOS	VALOR MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Afiches y hojas volantes	60,00	720,00	654,55	595,04	540,95	491,77
Letreros	180,00	180,00				
Pancartas	90,00	90,00				
SUBTOTAL	330,00	990,00	654,55	595,04	540,95	491,77
IMPREVISTOS	5%	49,50	32,73	29,75	27,05	24,59
TOTAL		1.039,50	687,27	624,79	567,99	516,36

Elaborado por: Jessica Masaquiza

Estado de Flujo Neto de Efectivo

Dentro del Estado de Flujo de Efectivo se registran los ingresos y egresos, cuyo resultado interviene en el cálculo del VAN (Valor Actual Neto) y la TIR (Tasa Interna de Retorno). En este documento se excluyen los valores por depreciación de activos fijos, ya que a pesar de ser un gasto para el negocio no se constituyen como salidas de efectivo.

Tabla 15. Estado de Flujo Neto de Efectivo

AÑOS	UTILIDADA	+DEPRECIACIÓN	INVERSIÓN	PRÉSTAMO	AMORTIZACIÓN DEL CAPITAL	FLUJO DE EFECTIVO
0			- 40.421,93	38.443,73		-1.978,20
1	6.339,08	479,57			6.071,82	746,83
2	6.902,43	479,57			6.790,15	591,84
3	8.185,86	479,57			7.593,47	1.071,96
4	9.542,74	520,17	-1.014,30		8.491,83	556,78
5	11.036,86	520,17			9.496,46	2.060,57

Elaborado por: Jessica Masaquiza

Tasa de Descuento

La tasa de descuento se denomina como la tasa máxima a la cual los inversionistas deberían aceptar la inversión, para ello se consideran diversos parámetros como el préstamo, la tasa activa, los recursos de los propios inversionistas, riesgo y la inflación, las cifras que se representan en cada una de ellas se desglosan en la tabla siguiente:

Tabla 16. Tasa de Descuento

PRESTAMO	TASA ACTIVA	RECURSOS PROPIOS	RIESGO	INFLACION
RT	TA	RP	R	Π
95,11%	11,50%	4,89%	10,00%	3,25%

Elaborado por: Jessica Masaquiza

$$i = (RT * TA) + (RP) * (R + \Pi + R * \Pi)$$

$$i = (95,11\% * 11,00\%) + (4,89\%) * (10,00\% + 3,25\% + 10,00\% * 3,25\%)$$

$$i = 11,60\%$$

Es decir, que la tasa de descuento equivale a 11,60%, porcentaje que interviene en el cálculo del VAN (Valor Actual Neto) y la TIR (Tasa Interna de Retorno) para determinar la factibilidad de la inversión.

Observación: La tasa de interés promedio del 3,25% fue tomado del (Instituto Nacional de Estadísticas y censos, INEC)

Valor Actual Neto (VAN)

El VAN (Valor Actual Neto) es un indicador de evaluación financiera a través del cual se busca comprobar la factibilidad de un proyecto de inversión, para ello se utiliza la siguiente fórmula:

$$VAN = -I + \sum \frac{FNC}{(1 + i)^n}$$

VAN	=	Valor Actual Neto
I	=	Inversión
FNC	=	Flujos Netos de Caja
I	=	Tasa de Descuento
N	=	Número de períodos

Por lo tanto, considerando el flujo neto de efectivo que se ha obtenido para los cinco años iniciales de funcionamiento del negocio, se ha elaborado la tabla que se observa a continuación:

Tabla 17. VAN

AÑOS	FNC	$(1+i)^n$	VALOR ACTUAL
0	-1.978,20		-1.978,20
1	746,83	1,12	669,19
2	591,84	1,25	475,19
3	1.071,96	1,39	771,20
4	556,78	1,55	358,92
5	2.060,57	1,73	1.190,24
TOTAL			1.486,56

Elaborado por: Jessica Masaquiza

El valor actual neto (VAN) es un indicador que nos permite determinar si el proyecto es factible para su implementación siempre y cuando su resultado sea positivo, en este caso se obtuvo un valor de US\$1.486,56.

TIR (Tasa Interna de Retorno)

La TIR es un indicador de evaluación financiera a través del cual se determina la factibilidad de la inversión, para ello se establecen los siguientes parámetros de decisión:

$TIR > TASA \text{ DE DESCUENTO}$ Proyecto factible

$TIR < TASA \text{ DE DESCUENTO}$ Proyecto no factible

$TIR = TASA \text{ DE DESCUENTO}$ Entonces el VAN = 0

Bajo esta perspectiva, debido a que no existe una fórmula exacta para el cálculo de la TIR, se ha estimado que este porcentaje en Microsoft Excel por lo que también se efectúa un comparativo entre las diferentes tasas de descuento a diferentes escenarios del VAN:

Tabla 18. TIR

TIR =		34,09%
TASA DE DESCUENTO	VALOR ACTUAL NETO (VAN)	
0,0%	3.049,79	
5,0%	2.268,46	
10,0%	1.654,99	
15,0%	1.166,38	
20,0%	772,12	
25,0%	450,15	
30,0%	184,33	
35,0%	-37,39	
40,0%	-224,07	
45,0%	-382,60	
50,0%	-518,32	
55,0%	-635,39	

Elaborado por: Jessica Masaquiza

Al determinar una TIR de 34,09% y si se compara con la tasa de descuento que es de 11,60% es posible identificar nuevamente la factibilidad de la inversión realizada, es decir que el proyecto es viable para implementarse de acuerdo a las condiciones que se establecieron a lo largo del estudio.

4.3. Análisis de Sostenibilidad

El análisis de sostenibilidad está dado por la correcta utilización de los materiales, como el cuero, verificando que no contenga componentes contaminantes en las técnicas de conservación. De igual manera, se valoran los riesgos generales que deberán considerarse para no incurrir en daños directos a los diversos recursos del medio ambiente que limite y afecte en el futuro. (Eumed , 2016)}

La empresa a crearse utilizará reciclaje para posterior a ello ser utilizado los desperdicios en la fabricación de otros derivados del producto, permitiendo realizar una sostenibilidad económica social y ambiental.

5. PRESUPUESTO

En el cálculo del presupuesto, se estiman las inversiones en activos fijos por US\$1.243,20 dólares, en capital de trabajo por US\$38.443,73 dólares y activos diferidos por US\$735,00 dólares, todos ellos suman un total de US\$40.421,93 como inversión inicial, mismo que está financiado por recursos propios y recursos de terceros financiado por BanEcuador.

Tabla 19. Presupuesto

DETALLE	VALORES
Activos Fijos	1.243,20
Capital de Trabajo	38.443,73
Activos Diferidos	735,00
TOTAL INVERSIÓN	40.421,93

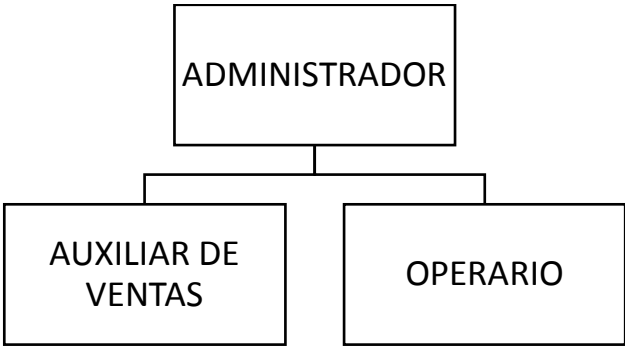
Elaborado por: Jessica Masaquiza

6. ESTRATEGIA DE EJECUCION

6.1. ESTRUCTURA OPERATIVA

La estructura operativa del negocio está representada por el organigrama en el cual se observan todas las denominaciones de los puestos de trabajo como son el Administrador, el Auxiliar de Ventas y Operario. Los niveles de jerarquía se detallan en la figura siguiente:

Gráfico 8. Estructura operativa



Elaborado por: Jessica Masaquiza

6.2. Arreglos institucionales y modalidad de ejecución

En el presente proyecto, los arreglos institucionales y modalidad de ejecución se involucran aquellas entidades que intervienen en el proceso de legalización del negocio, así como además las organizaciones que intervienen para proveer de insumos y materiales para la elaboración del producto final:

Gráfico 9. Arreglos institucionales y modalidad de ejecución

INSTITUCIÓN	EJECUCIÓN
Servicio de Rentas Internas (SRI)	En esta entidad se obtiene el RUC (Registro Único de Contribuyentes) a través de la cual se efectúan las declaraciones de los impuestos pertinentes
BanEcuador	Entidad financiera que facilita créditos para microempresas con bajo interés.
Proveedores	Son las personas o empresas que otorgan insumos y materiales al futuro negocio para que con ello se pueda elaborar los productos artesanales.
Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Santa Cruz	Es la entidad que otorga el permiso para poder emprender cualquier tipo de negocio mediante una patente de acuerdo al tipo de comercio que se va realizar dentro de la localidad.
Cuerpo de Bomberos	Es la entidad respaldada por el Municipio del Cantón para vigilar que la empresa se encuentre en perfectas condiciones de funcionamiento con la finalidad de evitar accidentes e incendios futuros.

Elaborado por: Jessica Masaquiza

7. ESTRATEGIA DE SEGUIMIENTO Y EVALUACION

7.1. Monitoreo de la ejecución

La ejecución de cada una de las actividades detalladas en el cronograma, será administrada por el beneficiario del proyecto de vinculación.

¿Qué medios o instrumentos se utilizarán para la evaluación de la ejecución del proyecto?

Las acciones durante la ejecución del proyecto serán monitoreadas con el objeto de detectar desviaciones respecto a la programación inicial.

Tomando en cuenta que se ha diseñado un cronograma de trabajo, éste será el primer instrumento a utilizarse, para controlar los tiempos de ejecución de cada componente.

La meta que persigue este proyecto es diseñar e implementar el plan de negocios para la Galería “Moposita”, nuestro indicador será el cumplimiento de la misma. Para lo cual, se puede utilizar la siguiente fórmula:

$$\frac{\% \text{ meta alcanzada}}{\% \text{ meta programada}}$$

En la etapa de ejecución, será el artesano beneficiario del proyecto, quien lo implemente; para lo cual se recomienda registrar el cumplimiento del cronograma establecido y los recursos utilizados. La fórmula para evaluar este proceso, está ligada al porcentaje que se le asigne a cada actividad:

$$\frac{\% \text{ de ejecución del proyecto}}{\% \text{ programado de ejecución del proyecto}}$$

7.2. Evaluación de resultados e impactos

La evaluación de resultados permite definir el proceso a realizar después de finalizado el proyecto, para determinar los productos o metas alcanzadas; en este sentido, la presente investigación determina:

- Registro de variables en el proceso de producción
- Tiempos de entrega de pedidos
- % de aceptación de los clientes

Así mismo, los mecanismos que se proponen para la evaluación de impactos, que debe ser aplicada después de al menos 3 años de la operación o funcionamiento de la galería.

De ser necesario, una vez que se reciba el financiamiento y se vaya a ejecutar el proyecto, se debe actualizar la línea base.

Aspectos claves para la evaluación de impacto:

Impacto en la sociedad	Impacto en la empresa	Impacto en la persona
• Desarrollo económico • Cohesión social • Mercado laboral • Trabajo decente	• Productividad • Clima laboral • Innovación • Aprendizaje organizacional • Competitividad	• Empleabilidad • Bienestar • Condiciones de trabajo • Remuneración • Desarrollo profesional

8. Bibliografía

- Eumed . (2016). *Análisis de Sostenibilidad*. Obtenido de [http://www.eumed.net/libros-gratis/2009b/527/ANALISIS DE SOSTENIBILIDAD](http://www.eumed.net/libros-gratis/2009b/527/ANALISIS-DE-SOSTENIBILIDAD)
- GAD Municipal de Santa Cruz. (2016). Patentes comerciales 2015-2016. Puerto Ayora, Galápagos, Ecuador : Lucy Florez Departamento de Rentas.
- INEC. (Septiembre de 2015). *Ecuador en cifras*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/galapagos>
- Observatorio Galápagos. (2016). *Promedio de Ingreso a las Islas*. Obtenido de <http://www.observatoriogalapagos.gob.ec>
- Observatorio Galápagos. (2016). *Promedio de Ingreso a las Islas*. Obtenido de <http://www.observatoriogalapagos.gob.ec>
- Slideshare Marco Logico. (2016). *Ejemplo de Marco Logico*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/ynsacard9/22-marco-lgico-para-plan>
- Susana Amaguaña. (Marzo de 2016). Artesanos de Galápagos. Puerto Ayora, Galápagos, Ecuador.

9. ANEXOS

Anexo 1. Modelo de Encuesta



Universidad Internacional del Ecuador

Encuesta para dar a conocer un nuevo producto en material reciclado.

Responda las siguientes preguntas de acuerdo a su criterio:

Datos generales de la encuesta

• **Genero.**

F ☐ M ☐

• **Edad.**

19 a 24 ☐ 25 a 30 31 a 36 37 en adelante

Datos específicos de la encuesta.

1. ¿Conoce usted alguna galería o souvenir que ofrezca artículos hechos en cuero?

Sí No

2. ¿Acostumbra comprar artículos artesanales?

Sí No

3. Si la respuesta anterior fue afirmativa, ¿con que frecuencia suele comprar?

Semanal mensual anual

4. ¿Qué aspectos le parece importante en una galería? Marque una de ellas.

Calidad en el servicio Experiencia generada
Ambiente y decoración por el lugar
Costo del producto Calidad del artículo

5. ¿Qué tipo de artículo le gustaría comprar y marque el costo que estaría dispuesto a pagar por el mismo?

Artículo	COSTO			
	\$10	\$16	\$21	\$ 33 en adelante
	\$ 15	\$22	\$27	
Bolsos				
Monederos				
Alfombras				
Billeteras				
Ilaveros				

Anexo 2. Requisitos para obtención de la patente

REQUISITOS PARA LA OBTENCIÓN DE LA / PATENTE ANUAL MUNICIPAL "TIENDAS, ALMACENES, Y ACTIVIDADES ECONOMICAS EN GENERAL" (RENOVACION)	
1. Comprar los formularios para la Obtención de la Patente en el Dpto. de Recaudaciones y llenarlo con letra imprenta legible.	☒
2. Certificado de No Adeudar	☒
3. Copia del Registro Único de Contribuyente (RUC) con la dirección donde ejerce la actividad en el Cantón Santa Cruz.	☒
4. Copia a colores de cedula de identidad	☒
5. Copia a colores de certificado de votación actual	☒
6. Copia a colores del carné de residente permanente.	☒
7. Copia de Balance declarado en Form. 102 al SRI (Personas obligadas a llevar contabilidad)	☒
8. Copia de la Patente (Ultimo Año)	☒
9. Copia del permiso del Cuerpo de Bomberos actualizado	☒
10. Contrato de Arriendo en caso de no poseer local propio.	☒
11. Favor dirigirse con todos estos requisitos al Dpto. de Rentas Municipal	

NOTA: PARA CERRAR LA ACTIVIDAD COMERCIAL, SE DEBERA COMUNICAR AL SRI Y SOLICITAR LOS REQUISITOS DE SUSPENSIÓN DE PATENTE EN LA OFIC. DE RENTAS MUNICIPAL

Anexo 3. Requisitos para Inscripción en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social

Solicitud de Entrega de Clave (impresa del Internet)

Copia del RUC (excepto para el empleador doméstico).

Copias de las cédulas de identidad a color del representante legal y de su delegado en caso de autorizar retiro de clave.

Copias de las papeletas de votación de las últimas elecciones o del certificado de abstención de representante legal y de su delegado, en caso de autorizar el retiro de clave.

Copia de pago de un servicio básico (agua , luz o teléfono)

Calificación artesanal si es artesano calificado.

Original de la cédula de ciudadanía.



Anexo 4. Carta de Aceptación del Artesano

Puerto Ayora 15 de Marzo del 2016

Ingeniera
Jadira Larrea Saltos
DIRECTORA ACADEMICA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR

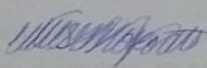
Presente.-

Por medio del presente Yo **William Moposita** con CI# **1803167400** pongo a su conocimiento la aceptación de la alumna de la Facultad de ciencias Administrativas de la carrera ingeniería en la Administración, **Jessica Alexandra Masaquiza Sailema** con C.I. **2000095808** la cual realizara mi plan de negocio diseñado en elaboración de productos artesanales hechos en cuero denominado "**Galería Moposita**"

Mismo que con mutua coordinación y Responsabilidad está establecido Finalizar el 7 de Mayo del 2016.

Sin más por el momento reciba un cordial saludo de mi parte.

Atentamente,


William Moposita
C.I: 1803167400

Anexo 5. Informe de avance I

Fecha de Informe de Proyecto: 10/02/2016			
Nombre del Proyecto:	PLAN DE NEGOCIOS PARA LA GALERIA "MOPOSITA"		
Nombre del Responsable del Proyecto:	Jessica Alexandra Masaquiza Sailema		
Unidad Académica:	Universidad Internacional del Ecuador		
Proyecto en ejecución:	SI ☐ NO ☒		
Clasificación de programas y proyectos de Vinculación	Programas y proyectos de Artes y Humanidades		x
	Programas y proyectos de Ciencias de la Salud y la Vida		
	Programas y proyectos de Ciencias Sociales y Jurídicas		
	Programas y proyectos de Ingeniería y Arquitectura		
Fecha de Inicio:	12/01/2016	Fecha de cierre:	10/02/2016

1. Antecedentes

Uno de los principales factores que con lleva a realizar el presente proyecto se debe a que en la isla Santa Cruz el desperdicio de desechos de piel de pescado se arrojan en gran cantidad al mar lo que ocasiona un daño ambiental, y a la vez una mala imagen hacia los turistas que visitan nuestras islas. Motivo por el cual en el presente proyecto se va dar a conocer que existe una manera diferente de reutilizar este material demostrando la creatividad y destreza de la persona que realiza este trabajo.

Enfocándonos en el fortalecimiento de los emprendedores de la localidad nace la idea de un artesano calificado por la JPDA de santa cruz, ofrecer a turistas y habitantes de la localidad un nuevo producto echo únicamente en cuero reciclado, de esta manera darse a conocer dentro de este sector económico en base a su creatividad, lo que actualmente se encuentra realizado pero aun sin ser reconocido por su trabajo, por lo cual se plasma este nuevo proyecto en ejecución con el objetivo de reutilizar los desechos y a la vez hacer reconocer su talento en el proceso de fabricación de este articulo como dueño único de sus diseños.

2. Beneficiarios

Al desarrollar el presente proyecto contaremos con beneficiarios tanto directos como indirectos.

Como beneficiario directo tendremos al artesano calificado William Moposita, quien es autor único del tema en ejecución, así mismo se beneficiara la entidad calificadora de artesanos en este caso la JPDA debido a que podrá ver el progreso de cada artesano que conforma la entidad con cada uno de sus proyectos ejecutados.

De la misma manera tenemos beneficiarios indirectos los cuales están conformados por el estudiante que lleva a cabo este proyecto, la entidad educativa quien controla el correcto desarrollo de este proyecto UIDE, y los consumidores del producto final.

3. Reporte de avances

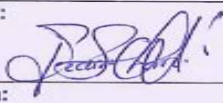
A continuación se presenta cada uno los objetivos alcanzados en el desarrollo de cada punto ejecutado en relación al cronograma de actividad presentando con anterioridad para la ejecución del presente proyecto.

En cada uno de los recuadros se explica el nivel de satisfacción y alcance de los puntos a desarrollar, se describe a continuación los puntos ejecutados junto con cada participante y aporte en el tema, en esta tabla se describirá a partir de la presentación con el artesano y estudiante hasta la primera entrega de informe de avance acordada según cronograma dentro de la primera semana del mes de abril del 2016.

Objetivo Específico	% de avance	Resultado Obtenido / Producto para el beneficiario	Indicador
Realizar presentación y entrevista con el artesano. Desarrollar capítulo 1: • Datos generales. • Introducción. • Justificación. • Cobertura y localización. • Monto. • Plazo de ejecución. • Sector y tipo de proyecto.	100%	Autorización para el inicio del plan de negocios. Capítulo 1 culminado.	Un artesano o beneficiario Primer capítulo culminado
Desarrollar las encuestas • Aprobar modelo de encuesta. • Realizar trabajo de campo • Tabular resultados. • Analizar resultados.	90%	Formato de encuesta aprobado. Fórmula para cálculo de número de encuestas a aplicar. Trabajo de campo culminado, tabulación de resultados culminado pendiente análisis de los resultados obtenidos.	Formato de encuesta Tabulación de resultados
Presentar primeros avances al artesano William Moposita.	96%	Capítulos propuestos culminados. Correcciones de los puntos desarrollados del plan de negocios acuerdo a las necesidades del artesano.	Entrega de capítulos culminados.
Desarrollar capítulo 2 • Diagnóstico y problema. • Marco normativo. • Línea base del proyecto • Análisis oferta y demanda. • Identificación y caracterización de la población objetivo.	100%	Capítulo culminado. Identificación de la población objetivo. Informar en qué tipo de negocio se encuentra el plan de negocio en desarrollo. Identificación de su oferta y demanda para poder conocer el nivel de producción.	Entrega de capítulo culminado.
Entregar primer informe de avance de proyecto.	80%	No se cumple con la entrega por falta de culminación del trabajo de campo.	Avance entregado.

4. Equipo participante

Nombre y Apellido	% de participación	Docente / Estudiante	Actividad realizada
Mg. Jadira Larrea William Moposita Jessica Masaquiza	100%	Docente Artesano Estudiante	Presentación con el artesano designado. Desarrollo de la Introducción y Justificación del proyecto.
Mg. Jadira Larrea Jessica Masaquiza	80%	Docente Estudiante	Aprobación de encuestas. Trabajo de campo
William Moposita Jessica Masaquiza	80%	Artesano Estudiante	Primera entrevista con William Moposita, correcciones de proyecto.
Mg. Jadira Larrea William Moposita Jessica Masaquiza	100%	Docente Artesano Estudiante	Desarrollo del diagnóstico del problema. Orientación dentro del tema.
Mg. Jadira Larrea Jessica Masaquiza	80%	Docente Estudiante	Entrega del primer avance del proyecto y correcciones.

Elaborado por	Revisado por	Aprobado por
Nombre: Jessica Masaquiza	Nombre: Mg. Jadira Larrea	Nombre: Ing. Patricio Torres
Firma: 	Firma: 	Firma: 
Fecha: 07.05.2016	Fecha: 07.05.2016	Fecha: 07.05.2016

Anexo 6. Informe de Avance 2

Fecha de Informe de Proyecto:			
Nombre del Proyecto:	"GALERIA MOPOSITA"		
Nombre del Responsable del Proyecto:	Jessica Alexandra Masaquiza sailema		
Unidad Académica:	Universidad Internacional del Ecuador		
Proyecto en ejecución:	SI ☐	NO ☒	
Clasificación de programas y proyectos de Vinculación	Programas y proyectos de Artes y Humanidades		x
	Programas y proyectos de Ciencias de la Salud y la Vida		
	Programas y proyectos de Ciencias Sociales y Jurídicas		
	Programas y proyectos de Ingeniería y Arquitectura		
Fecha de Inicio:	15/03/2016	Fecha de cierre:	07/05/2016

1. Antecedentes.

El propósito del desarrollo de este tema es mostrar a los beneficiarios el aporte social y financiero que va generar este proyecto dentro de la localidad.

Galería Moposita es un negocio orientado al crecimiento continuo, fomentando mano de obra local y a la vez aumentando la fluctuación de la economía local, la ejecución de este proyecto se da para aumentar el emprendimiento de cada uno de los pobladores de este cantón orientado de esta manera que el comercio sea únicamente generado por la población residente de la localidad.

2. Beneficiarios.

Al desarrollar el presente proyecto contaremos con beneficiarios tanto directos como indirectos.

Como beneficiario directo tendremos al artesano calificado Sr. William Moposita, quien es autor único del tema en ejecución, así mismo se beneficiara la entidad calificadora de artesanos en este caso la JPDA debido a que podrá ver el progreso de cada artesano que conforma la entidad con cada uno de sus proyectos ejecutados.

De la misma manera tenemos beneficiarios indirectos los cuales están conformados por el estudiante que lleva a cabo este proyecto, la entidad educativa quien controla el correcto desarrollo de este proyecto UIDE, y los consumidores del producto final.

3. Reporte de avances.

Dentro de la siguiente matriz de avance se detalla cada uno de los capítulos culminados y aportes brindados por los participantes del proyecto, mismos que son ratificados mediante el indicador de resultado.

El desarrollo de cada capítulo se realiza de acuerdo al cronograma entregado previa ejecución del plan de negocio, esta matriz de avance demuestra los puntos desarrollados y evaluados hasta, la primera semana del mes de Mayo del 2016.

Objetivo Específico	% de avance	Resultado Producto beneficiario	Obtenido para el	Indicador
Culminar con el análisis de los resultados de las encuestas aplicadas. Redactar capítulo 3: Plantear objetivos del plan de negocio, Elaborar matriz de indicadores. Elaborar matriz de marco lógico.	100%	Interpretación de resultados, Objetivos claros. Matriz de resultados ejecutados. Capítulo culminado	/	Gráfico de los resultados. Formato de matrices culminadas.
Desarrollar capítulo 4: Viabilidad técnica Viabilidad económica y financiera Análisis de Sostenibilidad	100%	Elaboración de proyección de vetas. Elaboración de estados de resultados e inversión inicial.		Estados financieros culminados. Capítulo culminado.
Desarrollar capítulo 5: Elaborar presupuesto para el plan de negocio.	100%	Indagación de cada uno de los rubros, para la ejecución del plan de negocio.		Presupuesto culminado. .
Desarrollar capítulo 6 estrategias de ejecución: Estructura de operación.	100%	Diseñar procedimientos para el proceso de elaboración.		Capítulo culminado.

Arreglos institucionales y modalidad de ejecución. Cronograma valorado.		Elaborar un registro contable de gastos e ingresos.	
Desarrollar capítulo 7 estrategias de seguimiento y evaluación: Monitoreo de la ejecución. Evaluación de los resultados e impactos.	100%	Contar con un control de inventario. Contar con resultados financieros mensualmente. Estimar incrementos de ventas anuales.	Estrategias planteadas. Capítulo culminado.
Realizar segunda reunión con el artesano.	100%	Correcciones realizadas. Adjuntar anexos.	Anexos adjuntos.
Presentar II de informe de avance.	100%	Revisión y entrega de informe	Entrega de avance.

4. Equipo participante

Nombre y Apellido	% de participación	Docente / Estudiante	Actividad realizada
Jessica Masaquiza William Moposita	100%	Estudiante Artesano	Cap. 3. Objetivos planteados.
Mg. Jadira Larrea Jessica Masaquiza	100%	Docente Estudiante	Cap. 4. Elaboración de estados financieros.
Jessica Masaquiza William Moposita	100%	Estudiante Artesano	Cap. 5. Elaboración de presupuesto del plan de negocio.
Mg. Jadira Larrea Jessica Masaquiza	100%	Docente Estudiante	Cap. 6. Orientación en el tema. Ejecución de estrategias para el negocio.
Mg. Jadira Larrea Jessica Masaquiza William Moposita	100%	Docente Estudiante Artesano	Cap.7. Fijar estrategias de seguimiento que permitan evaluar la el crecimiento
Mg. Jadira Larrea Jessica Masaquiza	100%	Docente Estudiante	Redacción del II avance del proyecto.
Mg. Jadira Larrea Jessica Masaquiza	100%	Docente Estudiante	Entrega del proyecto.

Elaborado por	Revisado por	Aprobado por
Nombre: Jessica Masaquiza	Nombre: Mg. Jadira Larrea	Nombre: Ing. Patricio Torres
Firma: 	Firma: 	Firma: 
Fecha: 07.05.2016	Fecha: 07.05.2016	Fecha: 07.05.2016

Anexo 9. Registro de asistencia



FICHA CONTROL DE ASISTENCIA DE ESTUDIANTES A LA ORGANIZACIÓN PARA VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD

ESTUDIANTE: Jessica Alexandra Masaquiza Sailema
CARRERA: Ingeniería Comercial
TELÉFONO/ E-MAIL: 0968159805/ jesdeiv-93@live.com
PROGRAMA: Fortalecimiento técnico en la elaboración y aplicación de perfiles de proyectos para los artesanos de galápagos
PROYECTO: Plan de Negocios para la elaboración de productos artesanales hechos en cuero para "GALERIA MOPOSITA"
OBJETIVO: Diseñar e implementar un plan de negocios para la elaboración de productos artesanales hechos en cuero para "GALERIA MOPOSITA"
ORGANIZACIÓN: Galería Moposita
NOMBRE DEL REPRESENTANTE DE LA ORGANIZACIÓN: William Moposita

FECHAS	ACTIVIDAD	HORARIO	C.I.	FIRMA/ RESPONSABLE DE LA ORGANIZACIÓN
15/03/2016	Presentación y Firma de carta de aceptación, para iniciar Plan de vinculación	17h00 - 19h00	1803167400	<i>[Firma]</i>
20/03/2016	Búsqueda de información para plantear el proyecto de vinculación	17h00 - 19h00	1803167400	<i>[Firma]</i>



FECHAS	ACTIVIDAD	HORARIO	C.I.	FIRMA/ RESPONSABLE DE LA ORGANIZACIÓN
21/03/2016	Búsqueda y desarrollo de datos generales del Plan de Negocio	17h00-20h00	1803167400	<i>[Firma]</i>
22/03/2016	Diseño y formulación de preguntas para la encuesta a realizar en el plan de Negocio	17h00-22h00	1803167400	<i>[Firma]</i>
23/03/2016	• Corrección de Formato de encuesta • Desarrollo de fórmula para determinar la cantidad de encuestas a realizar	17h00-22h00	1803167400	<i>[Firma]</i>
24/03/2016	Trabajo de Campo	16h00-19h00	1803167400	<i>[Firma]</i>
25/03/2016	Trabajo de Campo	16h00-19h00	1803167400	<i>[Firma]</i>
26/03/2016	Trabajo de Campo	12h00-15h00	1803167400	<i>[Firma]</i>



FECHAS	ACTIVIDAD	HORARIO	C.I.	FIRMA/ RESPONSABLE DE LA ORGANIZACIÓN
28/03/2016	Trabajo de Campo	12h00-18h00	1803167400	<i>[Firma]</i>
29/03/2016	Censo total de encuestas	17h00-20h00	1803167400	<i>[Firma]</i>
30/03/2016	Censo y Tabulación de datos	18h00-22h00	1803167400	<i>[Firma]</i>
31/03/2016	Gráfico y detalle de resultados de encuestas.	18h00-20h00	1803167400	<i>[Firma]</i>
1/04/2016	Reunión con Antonio y conexiones	19h00-22h00	1803167400	<i>[Firma]</i>
2/04/2016	Recopilación y redacción de capítulo 2 del plan de Negocios	18h00-22h00	1803167400	<i>[Firma]</i>

FECHAS	ACTIVIDAD	HORARIO	C.I.	FIRMA/ RESPONSABLE DE LA ORGANIZACIÓN
4/04/2016	Búsqueda de información por internet. Redacción de los primeros 2 puntos capítulo 2	18h00 - 22h00	1803167400	
5/04/2016	Reunión con artesano, búsqueda de nombres para el proyecto y estructuración del marco normativo	18h00 - 20h00	1803167400	
06/04/2016	Redacción y análisis de oferta y demanda del proyecto.	18h00 - 20h00	1803167400	
7/04/2016	Búsqueda de información legal. Análisis de competencia en el mercado	10am - 12 pm	1803167400	
8/04/2016	Búsqueda de información de ingresos de turistas. Ministerio de Turismo	10 am - 12 pm	1803167400	



FECHAS	ACTIVIDAD	HORARIO	C.I.	FIRMA/ RESPONSABLE DE LA ORGANIZACIÓN
9/04/2016	Desarrollo de cuadro de oferta y demanda • Identificación de la población objetivo	18h00-22h00	1803167400	
11/04/2016	• Planteamiento de objetivos • Búsqueda de conceptos de indicadores de resultado	18h00-22h00	1803167400	
12/04/2016	• Desarrollo de cuadro de indicadores • Búsqueda de ejemplos de Marco Lógico	18h00-22h00	1803167400	
13/04/2016	Desarrollo de matriz de marco lógico	17h00-22h00	1803167400	
14/04/2016	Desarrollo de viabilidad y Plan de sostenibilidad del proyecto	17h00-22h00	1803167400	

FECHAS	ACTIVIDAD	HORARIO	C.I.	FIRMA/ RESPONSABLE DE LA ORGANIZACIÓN
15/04/2016	Desarrollo de viabilidad económica y Financiera	17 hoo - 21 hoo	1803167400	
18/04/2016	Búsqueda de financiamiento BANECADOR	14oo - 15 hoo	1803167400	
19/04/2016	Elaboración de Estados de Resultado • Cuadro de Amortización	18 hoo - 22 hoo	1803167400	
20/04/2016	Análisis de gastos e Ingresos	17 hoo - 22 hoo	1803167400	
21/04/2016	Reunión y corrección del proyecto En conjunto con la coordinadora de la institución	18 hoo - 21 hoo	1803167400	

FECHAS	ACTIVIDAD	HORARIO	C.I.	FIRMA/ RESPONSABLE DE LA ORGANIZACIÓN
22/04/2016	Búsqueda de información y conceptos del VAN - TIR	17h00-22h00	1803167400	<i>[Firma]</i>
23/04/2016	Análisis y desarrollo del VAN y TIR de acuerdo al proyecto de Vinculación	15h00-22h00	1803167400	<i>[Firma]</i>
25/04/2016	Corrección del proyecto.	17h00-21h00	1803167400	<i>[Firma]</i>
26/04/2016	Elaboración de presupuesto del proyecto en conjunto con el artesano	17h00-22h00	1803167400	<i>[Firma]</i>
27/04/2016	Elaboración de estrategias de ejecución para el proyecto	17h00-22h00	1803167400	<i>[Firma]</i>
28/04/2016	Elaboración de cronograma elaborado para el proyecto	17h00-21h00	1803167400	<i>[Firma]</i>

FECHAS	ACTIVIDAD	HORARIO	C.I.	FIRMA/ RESPONSABLE DE LA ORGANIZACIÓN
29/04/2016	Conexiones del proyecto con el artesano y coordinadora responsable de la institución.	18h00 - 22h00	1803167400	
30/04/2016	Anexos	18h00 - 22h00	1803167400	
3/05/2016	Última reunión con artesano y revisión del proyecto.	18h00 - 22h00	1803167400	
05/05/2016	Conexiones de Formato de presentación	17h00 - 21h00	1803167400	
06/05/2016	Modificación de Anexos y bibliografías.	18h00 - 22h00	1803167400	



FECHAS	ACTIVIDAD	HORARIO	C.I.	FIRMA/ RESPONSABLE DE LA ORGANIZACIÓN
7/05/2017	Modificación y anexos de formato, de acuerdo a la normativa de la Universidad	14h00 - 18h00	1803167400	<i>unapout</i>
10/05/2017	Revisión del proyecto con el asesor y envío de proyecto final y ultimado	17h00 - 19h00	1803167400	<i>unapout</i>

unapout
FIRMA RESPONSABLE DE LA ORGANIZACIÓN

[Signature]
FIRMA DEL ESTUDIANTE

[Signature]
FIRMA RESPONSABLE UIDE

FECHA: 07/05/2016

FECHA: 07/05/2016

FECHA: 07/05/2016

Anexo 10. Fotografías del desarrollo del proyecto



Anexo 11. Diseños y productos

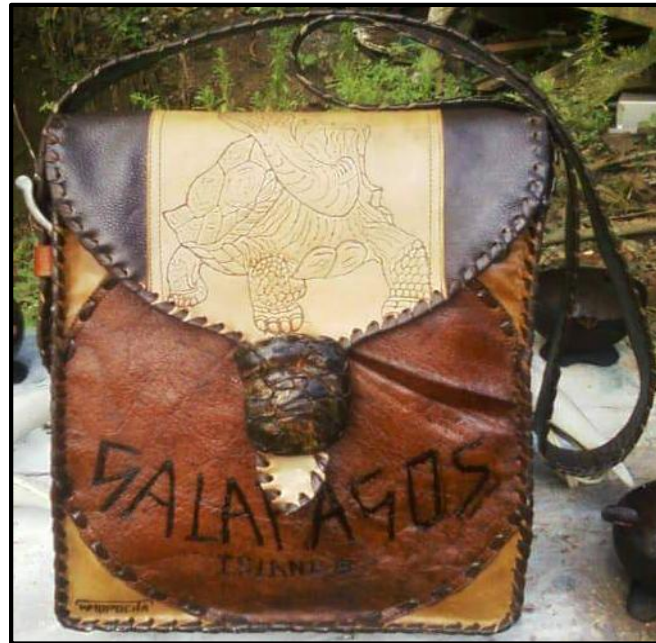
Bolso elaborado por William Moposita con acabados de cuero.



Alfombra elaborada en base a cuero de pescado



Cartera elaborada en cuero



Billetera elaborada en c



