



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA**

**PROCESO DE TITULACIÓN**

**DICIEMBRE 2021 – ABRIL 2022**

**EXAMEN DE GRADO O DE FIN DE CARRERA DE CARÁCTER COMPLEXIVO**

**PRUEBA PRÁCTICA**

**INGENIERÍA COMERCIAL**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL**

**TEMA:**

**SUSTENTABILIDAD ECONÓMICA EN EL TALLER DE COSECHADORAS FORTALEZA**

**MECÁNICA DEL CANTÓN BABAHOYO**

**EGRESADA:**

**MARITZA ELIZABETH YÁNEZ CRUZ**

**TUTOR:**

**ING. MARIO ALBERTO TOUMA FAYTONG, MSc.**

**AÑO 2022**

## **RESUMEN**

El presente estudio de caso denominado Sustentabilidad Económica en el Taller de Cosechadoras Fortaleza Mecánica del Cantón Babahoyo, analiza la sustentabilidad económica del Taller y lograr la consolidación en el mercado agrícola en la elaboración de piezas y repuestos para las maquinarias, así como también ofrecer nuevos servicios que ayuden a mantener y dar estabilidad al Taller. La metodología de investigación que se aplicó en el presente estudio de caso es el método descriptivo, este análisis permitió que toda la información obtenida, mediante el apoyo de la ejecución de la técnica de investigación, que es la entrevista al propietario del Taller de Cosechadoras, a través de preguntas, con la finalidad de recopilar la mayor cantidad de información. Los resultados generados a través de la aplicación de instrumentos de recolección de información en este trabajo investigativo permitieron identificar las principales problemáticas que se evidencian dentro del Taller de Cosechadoras Fortaleza Mecánica, en su registro de ingresos y egresos ha demostrado que su rentabilidad actual solo depende en la línea agrícola, por tal razón el Taller está buscando brindar nuevos servicios innovadores y actualizados a la disposición de sus clientes frecuentes y futuros estos nuevos servicios cumplen con las expectativas propuestas, es decir, el proyecto en su funcionamiento es un negocio viable y atractivo.

**PALABRAS CLAVES:** Sustentabilidad, Administración, Servicio al cliente.

## **ABSTRACT**

The present case study called Economic Sustainability in the Mechanical Fortress Harvesters Workshop of Babahoyo Canton, analyzes the economic sustainability of the Workshop and achieve the consolidation in the agricultural market in the elaboration of pieces and spare parts for the machineries, as well as offering new services to help maintain, the stability to the Workshop. The research methodology that was applied in the present this case study is the descriptive method, this analysis allowed all the information obtained, through the support of the execution of the research technique, what is the interview with the owner of the from Harvesters Workshop, through questions, with the finality of collect as much information as possible. The results generated through the application of information collection instruments in this investigative work allowed us to identify the main problematic that are evident with in the Mechanical Fortress Harvesters Workshop, is his income and expenses records it has shown that its current profitability only depends on the agricultural line, for this reason the Workshop is seeking to provide new innovative and updated services disposition to its clients frequent and future. These new services meet the proposed expectations, that is, the project in its functioning is a viable and attractive business.

**KEY WORDS:** Sustainability, Administration, Customer Service.

## INTRODUCCIÓN

El Taller de Cosechadoras Fortaleza Mecánica inició sus actividades en el año 1990 en la ciudad de Babahoyo en la calle Pedro Carbo y Vargas Machuca, en el año 2019 se trasladó vía Babahoyo A Jujan intersección vía principal, en el año 2021 llevó el Taller vía Yaguachi Durán, hoy en día ha retornado a su antigua dirección donde inicio sus actividades por prima vez. El Taller es unos de los primeros en la provincia de los Ríos en fabricar su propia máquina para la elaboración de zapatas para cosechadoras, tragaderos de orugas, así como también ventas de planchas galvanizadas, tubos, perfiles, ángulos y rectas por metros. Actualmente solo se dedica a la fabricación y reparación de piezas de las maquinarias agrícolas con la idea de ofrecer nuevas líneas derivadas de la mecánica industrial, desde un principio sus clientes son los agricultores.

El presente estudio de caso se enmarcó bajo la línea de investigación Gestión Financiera, Administrativa, Tributaria, Auditoría y Control, específicamente dentro de la sublínea considerada para Empresas e Instituciones Públicas y Privadas perteneciente a la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Técnica de Babahoyo, cuyo enfoque abarcó las perspectivas de análisis del investigador en cuanto a la variable del estudio, el objetivo de este trabajo es analizar la sustentabilidad económica del Taller de Cosechadoras Fortaleza Mecánica.

La metodología de investigación que se aplicó en el presente estudio de caso es el método descriptivo, razón por la cual permitió el análisis de toda la información obtenida, mediante el apoyo de la ejecución de la técnica de investigación, que es la entrevista al propietario del Taller de Cosechadoras, a través de preguntas, con la finalidad de recopilar la mayor cantidad de

información sobre la sustentabilidad económica en el Taller de Cosechadoras Fortaleza Mecánica, para lograr ser un negocio sólido y rentable, también se utilizó la ficha de observación documental fuentes de información de interés que permitió al investigador extraer los datos que le sean de utilidad para la investigación.

Los resultados generados a través de la aplicación de instrumentos de recolección de información en este trabajo investigativo permitieron identificar las principales problemáticas que se evidencian dentro del Taller de Cosechadoras Fortaleza Mecánica, es su registro de ingresos y egresos ha demostrado que su rentabilidad actual solo depende en la línea agrícola, no es suficiente por tal razón el Taller está buscando brindar nuevos servicios innovadores y actualizados a la disposición de sus clientes frecuentes y futuros estos nuevos servicios cumplen con las expectativas propuestas, es decir, el proyecto en su funcionamiento es un negocio viable y atractivo con una utilidad acertada.

## **DESARROLLO**

El Taller de Cosechadoras Fortaleza Mecánica con más de treinta años de experiencia en el mercado industrial en la ciudad de Babahoyo provincia de Los Ríos abrió las puertas de su Taller en el año de 1990, con su número de Ruc 1201601588001, alcanzando una gran aceptación y pronto crecimiento en aquella época, por esta razón comenzó a contratar más empleados y así poder cumplir con la gran demanda de pedidos para los repuestos de las maquinarias agrícolas, luego comenzó adquirir maquinarias y equipos necesarios para la producción.

Después de un tiempo se vería opacada por malas inversiones crediticias en las Instituciones Financieras que terminaron embargando maquinarias vitales que aseguraban la estabilidad en la producción, pero a pesar de experimentar duros momentos el Taller siguió funcionando y actualmente solo se dedica a la fabricación y reparación de piezas de las maquinarias agrícolas con la idea de ofrecer nuevas líneas derivadas de la mecánica Industrial, desde un principio sus clientes son los agricultores.

Al tener un trabajador fijo en el Taller de Cosechadoras hay un retraso en la elaboración de las piezas extendiendo la entrega del trabajo a los clientes, incluso si el único empleado está dispuesto a aumentar su carga de trabajo y hacer frente a la falta de personal, la capacidad de cumplir con las pedidos disminuye con las responsabilidades adicionales, el trabajador se atrasa en las asignaciones o tareas, para compensar al único empleado que trabaja días largos y estresantes, el propietario del Taller da más tiempo para el almuerzo.

Jaco (2020) explica que un proceso de contratación bien diseñado es esencial para mantener una empresa en marcha sin problemas y conservar empleados calificados. Hacer un reclutamiento adecuado disminuye la rotación de los empleados y la falta de personal son pasos fundamentales que cualquier empresa debe tomar para recuperarse de los problemas de personal. Las tareas diarias esenciales que no se realizan completamente por la falta de empleados, pueden convertirse en trabajo estresante por no poder ponerse al día en sus actividades, por ende, la falta de personal siempre afecta a la empresa en el funcionamiento, productividad y hasta en su rentabilidad.

El dueño del Taller de Cosechadoras contrata a más empleados de una forma eventual cuando el Taller tiene suficiente trabajo para realizar, el personal que contrata el dueño del taller no le garantiza que siempre van a estar disponibles para trabajar de forma eventual, cuando se requiera de sus servicios, es una gran desventaja ya que es un reto encontrar trabajadores con experiencia para lograr sus objetivos dentro del Taller, porque todo empleado busca estabilidad el cual consiste en la garantía que tiene todo trabajador a permanecer en el empleo.

En el Código del Trabajo resalta en el Art.17 Contratos eventuales, ocasionales, de temporada (2016) que:

También se podrán celebrar contratos eventuales para atender una mayor demanda de producción o servicios en actividades habituales del empleador, en cuyo caso el contrato no podrá tener una duración mayor de ciento ochenta días continuos o discontinuos dentro de un lapso de trescientos sesenta y cinco días.

Si la circunstancia o requerimiento de los servicios del trabajador se repite por más de dos períodos anuales, el contrato se convertirá en contrato de temporada. El sueldo o salario que se pague en los contratos eventuales tendrá un incremento del 35% del valor hora del salario básico del sector al que corresponda el trabajador. (pág. 12)

Al empleado que trabaja de forma fija en el Taller de Cosechadoras no le pagan sus décimos y utilidades ya que la Ley del Artesano hace énfasis donde ellos no están obligados a pagar décimos y utilidades a los trabajadores que ellos contraten. La afiliación a seguridad social es uno de los derechos del trabajador que son irrenunciables, el empleador sí o sí debe garantizarlo, por eso para un trabajador es una gran desventaja porque no recibe esos ingresos, pero si están obligados a que los aseguren.

Fabara (2018) hace énfasis del Código de trabajo que los beneficios laborales, que está escrita en el Código de Trabajo decretan que los artesanos calificados están exentos del pago del décimo tercero, décimo cuarto y utilidades con respecto de sus operarios y aprendices. A pesar de ello, deben ser afiliados de manera imprescindible al Seguro Social, aunque no acumulan fondos de reserva. Asimismo, el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social está obligado a vigilar las indemnizaciones de accidentes de trabajo y también los demás derechos de los operarios.

El trabajador del Taller de Cosechadoras si utiliza implementos para la seguridad (ropa adecuada), pero no están asegurados en accidentes, ya que es un trabajo donde la naturaleza de la actividad y el manejo de herramientas y maquinaria pesada, del cual sucede de manera frecuente son las chispas de la soldadura no solo pueden causar quemaduras o provocar incendios, ocasionan graves daños en la vista, la presencia de ruidos es constante: motores en marcha, golpes en superficies de metal, ruidos provocados por compresores, herramientas neumática e incluso sobreesfuerzos. Según Guaraca & Vilema (2016), “la regulación y control del uso de los materiales y herramientas de una determinada empresa, industria, fábrica o un ambiente de trabajo, son importante para mejorar las condiciones de trabajo y salvaguardar la integridad del trabajador”.

Norton (2018) menciona algunos implementos esenciales en un Taller Industrial como: protectores auditivos, mascarilla, anteojos, guantes, peto de protección, mandil y botas. Contar con el equipamiento es importante, pero más es seguir las medidas necesarias para que todas las operaciones sean seguras, se debe usar la herramienta adecuada para cada trabajo. Si se emplea aparatos eléctricos es necesario, verificar primero las fuentes de energía para evitar descargas, entre otros problemas. La seguridad es lo primero en cualquier institución con la finalidad de evitar accidentes que pongan en riesgo la vida de los trabajadores y esto ocasione demandas legales en contra la empresa.

En la actualidad el Taller de Cosechadoras ya no invierte en capacitación donde el trabajar puede adquirir más conocimiento actualizados para ponerlos en prácticas y poder llevar a cabo

las tareas asignadas el trabajador necesita capacitarse y actualizarse periódicamente, para que su productividad sea la adecuada, sin embargo el Taller cuenta con el trabajador de confianza y experiencia teniendo a la mano manuales y libros donde se especifica los trabajos y las obras realizadas que muestran el procedimiento para la elaboración de la piezas y reparación, terminando con la entrega del producto final y la pieza reparada al cliente.

Honores et al. (2020) concluyeron que:

La capacitación personal es una necesidad de las empresas y su intención es guiar el aprendizaje colaborativo como recurso, con la finalidad de obtener mejores resultados. Esto significa contar con trabajadores con conocimientos idóneos para poder responder a las necesidades con las que cuenta la empresa y las demandas del mercado. En toda actividad que implique inversión económica o de recursos, las organizaciones no deben dejar nada al azar. La formación de los empleados debe visualizarse hacia los planes que la empresa tiene para sí mismo y para los que forman parte de esta lo cual debe acomodarse a esos intereses y prioridades.

El espacio físico con el que cuenta el Taller de Cosechas en la actualidad no es ocupado adecuadamente debido a que cada máquina está ubicada según se fue adquiriendo, ya que presenta una congestión y deficiente utilización del espacio, cuenta con una infraestructura de techado movable para protegerse del tiempo climático cuando hay días de lluvia y del sol para poder realizar sus trabajos, dadas las circunstancias el Taller de Cosechadoras busca dar un ambiente aceptable para que el trabajador logre desenvolverse y ser productivo.

Carchi & Sarango (2010) explican que:

El espacio físico en la manufactura es el área física donde está ubicada los distintos departamentos de producción, es decir, es el espacio físico suficiente que se tiene entre las diferentes máquinas para la conformación de los distintos productos, visto desde el punto operativo es el espacio con el que cuenta para la realización de sus tareas sin tener que sufrir ningún percance a la hora de seguir la línea de producción. La infraestructura del establecimiento, la misma que deberá contar con las dimensiones y la distribución adecuada para proporcionar un servicio adecuado, así como también el equipamiento necesario.

El Taller realiza las estimaciones de la cantidad de materias primas que su negocio necesita para el pedido a sus proveedores y hace la compra de los materiales cuando ya solo se tiene el 10% de la materia prima, considerando una gran desventaja ya que al hacer el pedido de esa manera hay el riesgo quedarse sin materiales y los pedidos inconclusos, por ende, es un punto negativo para avanzar en la entrega de sus obras. El propietario trata de utilizar materias primas que se encuentren fácilmente disponibles de proveedores confiables y que sean de buena calidad.

Santa Cruz (2018) afirma:

Es de vital importancia tener bien estructurado y organizado este almacén para garantizar a producción y otras áreas que los materiales llegaran en la cantidad y calidad que se requieren. Al no tener un registro controlado de los materiales que entran y salen del

almacén puede provocar que se tengan diferencias entre el inventario físico y el teórico, lo cual puede provocar un desabasto en producción. Para el almacenamiento de la materia prima tener un Sistema de Control de Inventario puede ser muy útil, ya que aseguras el correcto y oportuno abastecimiento de tus líneas de producción.

Al no contar con un sistema de publicidad y espacios destinados con rótulos grandes llamativos que sean visibles para los clientes y para las personas en general, distribución de publicidad a los clientes, también publicidad antes de llegar al Taller ya que está entrando a un nuevo mercado y necesita ser conocido para que las personas puedan solicitar sus servicios, además de las alianzas para explotar el área de marketing también se promoverán alianzas con proveedores a fin de llegar a acuerdos de calidad concertada.

Marketeroslatam (2021) manifiesta que los anuncios publicitarios tienen el objetivo de informar, persuadir y vender. Un anuncio publicitario es todo material informativo y audiovisual que permite llegar a un mercado seleccionado, la publicidad como tal, tiene un fin económico y se debe medir en el retorno de la inversión de cada anuncio ejecutado. Es necesario que para el desarrollo de una publicidad se defina el objetivo, el concepto de campaña, el tipo de mensaje que se comunicará a los futuros clientes, la forma y el tono de comunicación para generar la atención del público.

El Taller se centra en que como ya tiene sus clientes fijos por antigüedad, no entra al mundo de las redes sociales e incluso permanecen distantes a la realidad que se acontece en el

propio medio de internet; por falta de conocimiento, falta de recursos o miedo a enfrentarse a una nueva realidad el Taller está alejado del internet, a la evolución y actividad de estos tipos de medios, impide obtener nuevos clientes, pierde una gran oportunidad para conocer sus preferencias, opiniones, percepciones sobre el producto o servicios que ofrece. Como lo menciona Sicilia et al. (2021) las redes sociales también han traído consigo cambios relevantes respecto a la forma en la que se produce la influencia de otros individuos en nuestras decisiones de compra.

Mañez (2021) afirma una Red Social es una plataforma digital formadas por muchas personas u organizaciones que tienen intereses en común para interactuar entre ellas. Es fundamental conocer las necesidades de las personas en las redes sociales y entender su comportamiento para planificar una estrategia más efectiva. Las empresas deben aprender a hacer un buen uso de los medios y redes sociales, la problemática es que todavía son muchas las empresas que no tienen una idea clara si estar o no presente con un Marketing Digital.

No hay reconocimiento del pago del transporte del trabajador lo que genera una disminución de los ingresos, el trabajador fijo es de la ciudad de Babahoyo tiene que viajar todos los días, y el personal que contrata de forma eventual también son de la ciudad de Babahoyo, ya que el Taller de Cosechadoras cuando se encontraba ubicado en la vía Yaguachi Durán, los servicios de traslado de personal son de suma importancia por las precauciones adoptadas frente a la pandemia Covid-19. Según en el Código de Trabajo (2020) “Art. 42.- Obligaciones del

empleador...22. Pagar al trabajador los gastos de ida y vuelta, alojamiento y alimentación cuando, por razones del servicio, tenga que trasladarse a un lugar distinto del de su residencia” (pág. 21).

El Taller de cosechadoras depende de un segmento de mercado y sus clientes son específicamente los agricultores, cabe recalcar que la agricultura en el Ecuador se ha visto afectada por falta de políticas que normalicen sus precios en tiempo de cosecha, ya que cuando los cultivos de los agricultores producen, las pilladoras y los intermediarios que compran la producción comienza a bajar los precios desmedidamente y sin control alguno, por esta razón este segmento de mercado no tiene un normal crecimiento y los negocios que deben de ellos se ven afectados, por ende no se escasea el trabajo en la elaboración de piezas para las maquinarias y reparación para los tractores cosechadoras, porque ellos son sus principales clientes.

Novillo et al. (2018) concluyen que la segmentación del mercado se debe considerar importante y actualizada porque los consumidores cambian de gustos en los que prefieren constantemente dependiendo de lo que se ofrece el mercado y la moda; hay una tendencia cambiante cada vez mayor hacia marketing más selectivo, en el cual la empresa identifica los mercados por segmentos.

El Taller de Cosechadoras no hace una evaluación de sus productos y servicios más requerido que se adapten bien a la necesidad de sus clientes para mejorar de forma constante, ya que los trabajos se realizan solo bajo pedido, es decir que no cuenta con un stock de productos elaborados con anticipación que estén listos para la entregar ganando tiempo y así obtener

ingresos, ofreciendo servicios ágiles actualizados y enmarcado en la investigación a las necesidades del día a día de los agricultores, que pueda generar el mayor valor posible para los clientes y ser sostenible en el tiempo.

K. Ahmed et al. (2019) explican que:

La innovación es una característica inherente a la sociedad humana. Es especialmente importante en el surgimiento de una sociedad del conocimiento, donde la creación y comercialización de las nuevas ideas apuntalan tanto el éxito nacional como el éxito internacional de las empresas. Las ideas, los métodos, las estructuras innovadoras, además de los nuevos productos o servicios son los principales impulsores del crecimiento organizacional y económico. Las diversas industrias del mundo moderno viven diferentes niveles de esfuerzos innovadores sin precedentes. (pág. 4)

El taller no cuenta con local propio y tener que pagar alquiler cada mes se ha vuelto en una de sus principales preocupaciones debido a que sus ingresos no alcanzan a cubrir todas las necesidades y pensar en la adquisición de un terreno propio a través del financiamiento en las Instituciones Bancarias no es una opción hoy en la actualidad, por la situación que atraviesa el País durante la pandemia Covid-19 y sus recursos son designados a cubrir necesidades prioritarias de la Salud, cabe señalar que grandes potencias económicas en el mundo han tenido inconvenientes financieros y Ecuador no es la excepción ya que venía enfrentando serios desafíos en su economía nacional.

El comercio (2021) afirma:

Ecuador tuvo un crecimiento anual negativo de su economía en el primer trimestre del 2021. El resultado fue de -5,6 %. Este resultado negativo, que compara el crecimiento obtenido en el primer trimestre del 2020 (el último casi normal antes de la pandemia) con el primer trimestre del 2021, obedece a la caída del consumo de Gobierno (-8,5 %) y la Formación Bruta de Capital (FBKF) o inversión (-6,3 %); así como el consumo de los hogares que fue de -3 %.

Al aplicar los instrumentos de recolección en el Taller de Cosechadoras Fortaleza Mecánica, la técnica de entrevista al propietario para mantener el diálogo abierto con preguntas directamente relacionada a la problemática, con la finalidad de recopilar la mayor cantidad de información relevante y precisa sobre la sustentabilidad económica del Taller, también se utilizó la ficha de observación documental fuentes de información de interés que permitió al investigador extraer los datos que le sean de utilidad para la investigación, que a continuación se detalla.

**Tabla 1***Resultados de la entrevista aplicada al Propietario del Taller de Cosechadoras*

<b>Orden</b>	<b>Preguntas</b>	<b>Datos relevantes encontrados</b>
<b>1</b>	¿Cuánto tiempo de servicio lleva brindando su Taller, cuenta con todos los equipos y maquinarias necesarias para brindar los servicios?	El Taller lleva 28 años de servicio y se tiene las maquinarias necesarias para producir.
<b>2</b>	¿Bajo qué normativas de seguridad se trabaja en el Taller de Cosechadoras?	El taller se rige por las normas de seguridad y salud Industrial que exige el Ministerio de Trabajo y el Municipio.
<b>3</b>	¿Cada que tiempo recibe capacitación el trabajador?	Cada seis meses y de acuerdo con las mejoras tecnológicas, también las capacitaciones son solventadas por nuestros proveedores.
<b>4</b>	¿Cuál es el número de clientes que frecuentan el negocio diariamente?	De diez a quince personas por días
<b>5</b>	¿Cómo el taller puede buscar nuevos servicios que garanticen su estabilidad?	Se puede comenzar a elaborar servicios derivados de la Mecánica Industrial como pasa manos, escaleras y balcones metálicos.
<b>6</b>	¿Cuáles son los motivos que le han impedido para adquirir un terreno propio?	Por la alta y baja de la economía que hay en el País.
<b>7</b>	¿Qué criterio tiene usted al usar la tecnología en sus maquinarias para automatizar ciertas labores?	Con estas maquinarias no se puede automatizar labores, porque las maquinas modernas son costosas por lo que no se cuenta con los recursos suficiente para realizar la inversión.

**Fuente:** Entrevista aplicada al Propietario del Taller de Cosechadoras Fortaleza Mecánica  
**Elaborado por:** Maritza Elizabeth Yáñez Cruz

Al analizar las repuestas del propietario se puede determinar que en el Taller de Cosechadoras los clientes que frecuentan en el negocio diariamente son de diez a quince personas por días, a pesar de trabajar con un segmento del mercado el Taller depende únicamente de los agricultores ellos son sus principales clientes, por esta razón debe de cuidar a sus clientes leales, en estos dos últimos tiene una disminución en el tránsito de los clientes debido a la crisis económica y sanitaria ha sido duramente afectado llegando a una reducción importante de su fuerza laboral extendiendo más tiempo la entrega de las obras o pedidos.

El propietario revela que el Taller de Cosechadoras puede buscar nuevos servicios que garanticen su estabilidad comenzando a elaborar servicios derivados de la Mecánica Industrial como pasa manos, escaleras, portones, verjas, balcones metálicos con diseños actualizados enmarcado a la tecnología, también manifestó que entregará a sus clientes folletos de su nueva línea de servicios, incrementando también nuevos tipos de materiales como el aluminio, vidrio en otros para lograr la sustentabilidad, al depender solo de la reparación y elaboración de piezas de maquinarias agrícolas en poco tiempo el taller dejaría de tener los recursos suficientes que le den la sostenibilidad.

En la ficha de observación documental se constató que el Taller de Cosechadoras Mecanica fortaleza no utiliza muy seguido la planificación, sus registros de ingresos y egresos no son información suficiente para la toma de decisiones, por lo cual los reportes mensuales de las compras, ventas, gastos y rotación de inventario son claves para los estados financieros que darían una radiografía con proyección a una perspectiva amplia y muy importante para fijar el nuevo rumbo de la situación económica del Taller.

## CONCLUSIONES

Los factores que demuestran la situación económica del Taller de Cosechadoras, es su registro de ingresos y egresos ya que su rentabilidad actual solo depende en la línea agrícola, no es suficiente por tal razón el taller está buscando brindar nuevos servicios innovadores y actualizados a la disposición de sus clientes frecuentes y futuros estos nuevos servicios cumplen con las expectativas propuestas, es decir, el proyecto en su funcionamiento es un negocio viable y atractivo con una utilidad acertada.

Los factores que determinan en el Taller de Cosechadoras son sus clientes frecuentes en el negocio, diariamente son de diez a quince personas por días y sus ingresos están ligados al tiempo de cosecha, a pesar de trabajar con un segmento del mercado el taller depende únicamente de los agricultores, por esta razón el taller cuida a sus clientes leales, en estos dos últimos tiene una disminución en el tránsito de los clientes debido a la crisis económica y sanitaria, llegando a una reducción importante de su fuerza laboral por lo cual se ha visto obligado a extender más tiempo la entrega de las obras o pedidos.

La forma en que el Taller busca nuevos servicios que garanticen su estabilidad comenzando a elaborar servicios derivados de la mecánica como pasa manos, escaleras, portones, verjas, balcones metálicos con diseños actualizados enmarcado a la tecnología ha producido una buena expectativa en sus clientes debido a que el Taller les está ofreciendo no solo instrumentos para sus maquinarias sino que ahora les da una nueva línea de servicios para arreglo en sus hogares, entre estos materiales como el aluminio, vidrio u otros para lograr la sostenibilidad y sustentabilidad económica.

## Bibliografías

- Aplicación de la Normativa de Seguridad, Guaraca Padilla & Vilema Chunata (2016).
- Carchi Solis, J. D., & Sarango Puma, D. (2010). *Aplicación de la Administración en la Producción al Taller de mecánica*. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/916/13/UPS-CT001915.pdf>
- El comercio. (2021). *La economía ecuatoriana registró una caída de 5,6 % en el primer trimestre del 2021, según informe del BCE*. El comercio.
- Fabara, A. C. (2018). *Derecho Ecuador.com*. Obtenido de <https://www.derechoecuador.com/beneficios-legales-para-los-artesanos>
- Honores-Jaramillo, N., Vargas Aguilar, C., Espinoza Carrión, C., & Tapia Espinoza, N. (2020). *Importancia y capacitación personal*. *Digital Publisher*.
- Infotaller. (2020). Obtenido de [https://www.infotaller.tv/reparacion/afectan-medidas-economicas-Gobierno-talleres\\_0\\_1428457141.html](https://www.infotaller.tv/reparacion/afectan-medidas-economicas-Gobierno-talleres_0_1428457141.html)
- Jaco, M. (15 de julio de 2020). *zip schedules main logo*. Obtenido de zip schedules main logo: <https://zipschedules.com/es/staffing/short-staffed.html>
- K. Ahmed, P., D. Shepherd, C., Ramos Galza, L., & Ramos Garza, C. (2019). *Administración de la Innovación*.
- Mañez. (2021). *RM*. Obtenido de Rubén Mañez: <https://rubenmanez.com/ventajas-desventajas-redes-sociales/>
- Marketeroslatam. (2021). Obtenido de <https://www.marketeroslatam.com/mejores-anuncios-publicitarios-del-2021/>

Novillo Maldonado., E., Feijoo Jaramillo., I., Bermeo Pacheco., J., Landín Álvarez., S., Arias

Montero, S., Guerrero Jirón, J., . . . López Feijoo, M. (2018). Marketing aplicado en el sector. Obtenido de

[http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14270/1/Cap.2-Segmentaci%  
c3%b3n%20del%20mercado.pdf](http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14270/1/Cap.2-Segmentaci%c3%b3n%20del%20mercado.pdf)

Registro Oficial Suplemento 167. (2016). *Registro Oficial Suplemento 167 de 16-dic.-2005.*

Obtenido de

[https://www.ecuadorencifras.gob.ec/LOTAIP/2016/DIJU/noviembre/LA2\\_JUL\\_DIJU\\_CO  
DIGOTRABAJO.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/LOTAIP/2016/DIJU/noviembre/LA2_JUL_DIJU_CO DIGOTRABAJO.pdf)

Registro Oficial Suplemento 167. (2020). *Código de Trabajo.*

(2016). *Registro Oficial Suplemento 167 de 16-dic.-2005.* Obtenido de

[https://www.ecuadorencifras.gob.ec/LOTAIP/2016/DIJU/noviembre/LA2\\_JUL\\_DIJU\\_CO  
DIGOTRABAJO.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/LOTAIP/2016/DIJU/noviembre/LA2_JUL_DIJU_CO DIGOTRABAJO.pdf)

*Saint-Gobain Perú S.A.* (2018). Obtenido de [https://www.nortonabrasives.com/es-pe/blog/mi-  
primer-taller-cuales-son-los-implementos-que-no-pueden-faltar](https://www.nortonabrasives.com/es-pe/blog/mi-primer-taller-cuales-son-los-implementos-que-no-pueden-faltar)

Santa Cruz, L. (2018). *verifid*. Obtenido de [https://verifid.net/blog/manejo-de-inventario-de-  
materia-prima](https://verifid.net/blog/manejo-de-inventario-de-materia-prima)

Sicilia Piñero, M., Palazón Vidal, M., López López, I., & López Pérez, M. (2021). *Marketing en redes sociales.*

# ANEXOS

## Anexo 1

<b>MATRIZ DE PRESENTACIÓN DE ESTUDIO DE CASO</b>	
<b>TEMA:</b>	Sustentabilidad económica en el Taller de Cosechadoras Fortaleza Mecánica del Cantón Babahoyo.
<b>PRINCIPALES PROBLEMAS:</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Falta de personal de trabajo</li> <li>2. No hay seguridad social</li> <li>3. No tienen trabajadores fijos para los trabajos temporales</li> <li>4. Falta de seguridad por accidentes laborales</li> <li>5. Falta de capacitación</li> <li>6. Infraestructura del taller (Espacio para la elaboración de las obras y bodega)</li> <li>7. Falta de publicidad</li> <li>8. Falta presencia en redes sociales</li> <li>9. Traslado del personal</li> <li>10. Situación económica</li> </ol>
<b>VARIABLE A ESTUDIAR:</b>	<p>Sustentabilidad Económica</p> <p>La crisis del coronavirus siempre se recordará como una emergencia sanitaria a nivel mundial, pero las consecuencias de esta situación impactarán directamente en la economía de toda la sociedad. (Infotaller, 2020)</p>
<b>OBJETIVO DEL TRABAJO</b>	Analizar la situación económica del Taller de Cosechadoras, las causas que no le permiten crecer
<b>PERSONAS QUE INTERVIENEN:</b>	Al propietario Taller de Cosechadoras Fortaleza Mecánica
<b>SUBLINEA DE INVESTIGACIÓN DE LA CARRERA:</b>	Empresas e Instituciones Públicas y Privadas.

<b>TÉCNICA A EMPLEAR:</b>	Entrevista Ficha de observación documental
<b>LIBROS QUE RESPALDAN EL CASO:</b>	Fundamentos de administración de empresas, Gutiérrez Aragón - 2016 Administración de la innovación CD Shepherd, PK Ahmed, L Ramos, C Ramos - 2019 Marketing y publicidad / Formación Permanente para Artesanos El libro rojo de la publicidad, escrito por Luis Bassat 2017 Marketing en redes sociales, Juan Merodio 2010
<b>ELABORADO POR:</b>	Maritza Elizabeth Yáñez Cruz

## Anexo 2

### FICHA DE OBSERVACIÓN DOCUMENTAL

<b>Aplicada al Taller de Cosechadoras Fortaleza Mecánica</b>			
Responsable de la aplicación: Elizabeth Yáñez Cruz			
<b>Ítems</b>	<b>Nivel de cumplimiento</b>		
	<b>Alto</b>	<b>Medio</b>	<b>Bajo</b>
Todos los ingresos y egresos son contabilizados de una manera adecuada		X	
Se realizan análisis a los estados financieros con la finalidad de tener un conocimiento claro de la situación financiera del Taller			X
Se preparan reportes mensuales para tomar decisiones tácticas y operativas			X
Realiza la conciliación bancaria para conocer la realidad entre la cuenta en el banco y los libros del negocio.		X	
Realiza una proyección presupuestaria de todo el año		X	

### **Anexo 3**

Entrevista aplicada al propietario del Taller de Cosechadoras Fortaleza Mecánica

**Objetivo:** *Obtener el criterio que tiene el propietario por la sustentabilidad económica del Taller de Cosechadoras Fortaleza Mecánica*

Responda las siguientes preguntas:

- 1) ¿Cuánto tiempo de servicio lleva brindando su Taller de Cosechadoras, cuenta con todos los equipos y maquinarias necesarias para brindar los servicios?
- 2) ¿Bajo qué normativas de seguridad se trabaja en el Taller de Cosechadoras?
- 3) ¿Cada que tiempo recibe capacitación él trabajador?
- 4) ¿Cuál es el número de clientes que frecuentan el negocio diariamente?
- 5) ¿Cómo el Taller puede buscar nuevos servicios que garanticen su estabilidad?
- 6) ¿Cuáles son los motivos que le han impedido para adquirir un terreno propio?
- 7) ¿Qué criterio tiene usted al usar la tecnología en sus maquinarias para automatizar ciertas labores?

Anexo 4

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA**  
**DECANATO**

---

Babahoyo, febrero 24 de 2022  
D-FAFI-UTB-089-UT-2022-2

Señor  
Simón Bolívar Mendieta Molina  
**GERENTE GENERAL**  
**TALLER DE COSECHADORAS FORTALEZA MECÁNICA**  
Ciudad -

De mi consideración:

La Universidad Técnica de Babahoyo y la Facultad de Administración, Finanzas e Informática (FAFI), con la finalidad de formar profesionales altamente capacitados busca prestigiosas Empresas e Instituciones Públicas y Privadas en las cuales nuestros futuros profesionales tengan la oportunidad de afianzar sus conocimientos.

La Señorita **YANEZ CRUZ MARITZA ELIZABETH** con cedula de identidad No. 1206057117 Estudiante de la Carrera de Comercio, matriculada en el proceso de titulación en el periodo Noviembre 2021 – Abril 2022, trabajo de titulación modalidad estudio de caso para la obtención del grado académico profesional universitario de tercer nivel como **LICENCIADA EN COMERCIO**. El Estudio de Caso: **SUSTENTABILIDAD ECONÓMICA EN EL TALLER DE COSECHADORAS FORTALEZA MECÁNICA DEL CANTON BABAHOYO**.

Es por esta razón, solicito a usted si es posible se sirva autorizar el permiso respectivo para que el señor Yánez pueda desarrollar la investigación en la institución de su acertada dirección.

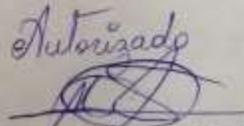
Por su gentil atención al presente, se extiende el agradecimiento institucional.

Atentamente,



**Ledo. Eduardo Galeas Guijarro, MAE,**  
**DECANO DE LA FACULTAD DE**  
**ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA**

e.c. Archivo

*Autorizado*  
  
1201601588  
0994732796  
bolymen1985@gmail.com

<b>Apellidos y nombres</b> MENDIETA MOLINA SIMON BOLIVAR		<b>Número RUC</b> 1201601588001
<b>Estado</b> ACTIVO	<b>Régimen</b> REGIMEN GENERAL	<b>Artesano</b> JNDA
<b>Fecha de registro</b> 03/01/1984	<b>Fecha de actualización</b> 05/01/2022	
<b>Inicio de actividades</b> 01/09/1983	<b>Reinicio de actividades</b> 01/06/1990	<b>Cese de actividades</b> No registra
<b>Jurisdicción</b> ZONA 5 / LOS RIOS / BABAHOYO		<b>Obligado a llevar contabilidad</b> NO
<b>Tipo</b> PERSONAS NATURALES	<b>Agente de retención</b> NO	<b>Contribuyente especial</b> NO

**Domicilio tributario****Ubicación geográfica**

Provincia: LOS RIOS Cantón: BABAHOYO Parroquia: CLEMENTE BAQUERIZO

**Dirección**

Calle: PEDRO CARBO Número: SN Intersección: VARGAS MACHUCA Referencia: A TRES CUADRAS DEL REGISTRO CIVIL

**Medios de contacto**

Celular: 0994732796 Email: mendietasimon34@gmail.com

**Actividades económicas**

- C25910001 - ACTIVIDADES DE FORJA, PENSADO, ESTAMPADO Y LAMINADO DE METALES; PULVIMETALURGIA, PRODUCCIÓN DE OBJETOS DE METAL DIRECTAMENTE A PARTIR DE POLVOS DE METAL QUE SE SOMETEN A TRATAMIENTO CALORÍFICO (SINTERIZACIÓN) O DE COMPRESIÓN.
- C28210701 - SERVICIOS DE APOYO A LA FABRICACIÓN DE MAQUINARIA AGROPECUARIA Y FORESTAL A CAMBIO DE UNA RETRIBUCIÓN O POR CONTRATO.

**Establecimientos****Abiertos**

1

**Cerrados**

0

**Obligaciones tributarias**

- 2011 DECLARACION DE IVA

**i** Las obligaciones tributarias reflejadas en este documento están sujetas a cambios. Revise periódicamente sus obligaciones tributarias en [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec).

**Números del RUC anteriores**

- 0990652228001

Apellidos y nombres  
MENDIETA MOLINA SIMON BOLIVAR

Número RUC  
1201601588001



Recibido por *[Signature]* Fecha: *[Signature]*

Declaro que la información entregada es verdadera, por lo que asumo la responsabilidad legal de acuerdo a la normativa vigente.



Código de verificación: CATRER2022000004011  
Fecha y hora de emisión: 05 de enero de 2022 15:15  
Usuario emisor: Troya Moncayo Jassena Del Rocio  
Si los datos de este certificado son adulterados, pierde su validez.



## Document Information

---

Analyzed document	YÁNEZ CRUZ ELIZABETH -TUTOR ING MARIO ALBERTO TOUMA FAYTONG.pdf (D131212137)
Submitted	2022-03-22T20:21:00.0000000
Submitted by	
Submitter email	myanez@fafi.utb.edu.ec
Similarity	7%
Analysis address	fmorales.utb@analysis.orkund.com

## Sources included in the report

---

<b>W</b>	URL: <a href="https://zipschedules.com/es/staffing/short-staffed.html">https://zipschedules.com/es/staffing/short-staffed.html</a> Fetched: 2022-03-22T20:25:00.0000000	 1
<b>W</b>	URL: <a href="https://www.ecuadorencifras.gob.ec/LOTAIP/2016/DIJU/noviembre/LA2_JUL_DIJU_CODIGO_TRABAJO.pdf">https://www.ecuadorencifras.gob.ec/LOTAIP/2016/DIJU/noviembre/LA2_JUL_DIJU_CODIGO TRABAJO.pdf</a> Fetched: 2022-03-22T20:26:00.0000000	 2
<b>W</b>	URL: <a href="https://www.nortonabrasives.com/es-pe/blog/mi-primer-taller-cuales-son-los-implementos-que-no-pueden-faltar">https://www.nortonabrasives.com/es-pe/blog/mi-primer-taller-cuales-son-los-implementos-que-no-pueden-faltar</a> Fetched: 2022-03-22T20:26:00.0000000	 3
<b>W</b>	URL: <a href="https://www.derechoecuador.com/beneficios-legales-para-los-artesanos">https://www.derechoecuador.com/beneficios-legales-para-los-artesanos</a> Fetched: 2022-03-22T20:25:00.0000000	 1
<b>W</b>	URL: <a href="http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14270/1/Cap.2-Segmentaci%C3%B3n%20de%20mercado.pdf">http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14270/1/Cap.2-Segmentaci%C3%B3n%20de%20mercado.pdf</a> Fetched: 2022-03-22T20:25:00.0000000	 1