



# **UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA**

*Comunidad Educativa al Servicio del Pueblo*

**UNIDAD ACADÉMICA DE**

**ADMINISTRACIÓN**

**CARRERA DE EMPRESAS**

**TEMA: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA  
PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE  
LADRILLOS EN EL TALLER ARTESANAL JUELA EN  
EL RECINTO PANCHO NEGRO DEL CANTÓN LA  
TRONCAL.**

**TRABAJO DE TITULACIÓN O PROYECTO DE  
INTEGRACIÓN CURRICULAR PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

**AUTOR: NELSON ARMANDO JUELA TIGRE.**

**DIRECTOR: MARTHA ALEJANDRA OLIVO OLIVO.**

**LA TRONCAL - ECUADOR**

**2021**

*Yo me gradué en  
los 50 años de La Cato!  
... y sostuve la Universidad*



# **UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA**

*Comunidad Educativa al Servicio del Pueblo*

## **UNIDAD ACADÉMICA DE ADMINISTRACIÓN CARRERA DE EMPRESAS**

TEMA: Estudio de Factibilidad en la Producción y Comercialización  
de ladrillos en el Taller Artesanal Juela en el Recinto Pancho Negro del  
Cantón La Troncal.

**TRABAJO DE TITULACIÓN O PROYECTO DE  
INTEGRACIÓN CURRICULAR PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

**AUTOR: NELSON ARMANDO JUELA TIGRE.**

**TUTOR(A): MARTHA ALEJANDRA OLIVO OLIVO.**

**LA TRONCAL - ECUADOR**

**2021**

*Yo me gradué en  
los 50 años de La Cato!  
... y sostuve la Universidad*

## **Declaratoria de Autoría y Responsabilidad**

**Nelson Armando Juela Tigre**, portador(a) de la cédula de ciudadanía N° **0106029358**.

Declaro ser el autor de la obra: **“Estudio de Factibilidad en la Producción y Comercialización de ladrillos en el Taller Artesanal Juela en el Recinto Pancho Negro del Cantón La Troncal.”**, sobre la cual me hago responsable sobre las opiniones, versiones e ideas expresadas. Declaro que la misma ha sido elaborada respetando los derechos de propiedad intelectual de terceros y eximo a la Universidad Católica de Cuenca sobre cualquier reclamación que pudiera existir al respecto. Declaro finalmente que mi obra ha sido realizada cumpliendo con todos los requisitos legales, éticos y bioéticos de investigación, que la misma no incumple con la normativa nacional e internacional en el área específica de investigación, sobre la que también me responsabilizo y eximo a la Universidad Católica de Cuenca de toda reclamación al respecto.

Cuenca, **15 de abril de 2021**



F: .....

**Nelson Armando Juela Tigre**

**C.I. 0106029358**

## **Certificación**

Yo, Ing. Martha Alejandra Olivo Olivo, certifico que el trabajo titulado “Estudio de Factibilidad en la Producción y Comercialización de ladrillos en el Taller Artesanal Juela en el Recinto Pancho Negro del Cantón La Troncal.” fue desarrollado por Nelson Armando Juela Tigre, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la Universidad Católica de Cuenca.

Debido que es una investigación particular con el propósito de cumplir un requisito previo a la obtención del Título de LICENCIADO(A) EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS.

La Troncal, 15 de Abril de 2021



---

Ing. Martha Alejandra Olivo Olivo

**Tutor**

**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA**

## **Dedicatoria**

Este proyecto de tesis se lo dedico en primera instancia a Dios que es mi padre Celestial por permitirme llegar a cumplir uno de mis objetivos planteados en la vida. A mi madre Rosa Tigre por su amor incondicional por ser la mujer que me dio la vida y enseñarme que con sacrificio y perseverancia todo se puede lograr. A mi padre Manuel Juela por ser mi guía en este duro proceso siendo mi motor de enseñanzas, valores y principios que me han convertido en el hombre que soy. A mis hermanos Adrián, Sandra y Nathaly por su cariño y por estar conmigo en este arduo camino universitario compartiendo buenos y malos momentos pero ayudándome siempre a salir adelante.

## **Agradecimiento**

Agradezco a Dios por siempre levantarme de cada tropiezo y darme fortaleza para afrontar con constancia los obstáculos que se puedan presentar en la vida.

A mi madre, por enseñarme con amor y corregirme cuando se debe con sus sabios consejos, por ser esa madre ejemplar brindándome siempre su mano amiga y su apoyo para no desfallecer ni rendirme en esta meta que me trace.

A mi padre por ser mi pilar fundamental, por estar en cada logro de mi vida y alentándome cada día para ser mejor.

A mis hermanos por la comprensión brindada y el apoyo incondicional en este arduo trayecto de mi vida.

Agradezco a mi tutora por la ayuda brindada y por compartir sus conocimientos para que este proyecto de tesis se llevara a cabo.

## **Resumen**

El presente proyecto de tesis tiene como objetivo el análisis del Estudio de Factibilidad en la Producción y Comercialización de ladrillos del Taller Artesanal Juela en el Recinto Pancho Negro del Cantón La Troncal de la Provincia del Cañar, a través de la integración de puntos de vistas y opiniones de los empleados de la Ladrillera Juela y de los habitantes del recinto.

En el contexto la fundamentación teórica y bibliográfica está basada en información que guarda relación directa con la problemática objeto de estudio definida, así mismo, surgieron los siguientes indicadores; Estudio de factibilidad, mercado, oferta, demanda, procesos de producción y comercialización referentes a la fabricación de ladrillos y definiciones de autores que permitirán a los lectores entender más a fondo el trabajo de tesis.

Una vez definida la metodología de la investigación, los instrumentos de recolección de información y la muestra seleccionada, se presenta los respectivos resultados de la encuesta, interpretación de sus resultados tomando las posturas recolectadas de los involucrados en el proyecto de tesis. El propósito del estudio de mercado permitirá analizar la viabilidad del crecimiento del negocio, los riesgos, beneficios, rentabilidad a mediano y largo plazo del Taller Artesanal Juela en el Recinto Pancho Negro del Cantón La Troncal.

***Palabras Clave:*** Estudio de factibilidad, mercado, oferta, demanda.

## **Abstract**

This research aims to analyze the feasibility study on bricks production and commercialization at the “Juela” Artisan Workshop located on the premises of Pancho Negro, canton of La Troncal, Cañar province, through the integration of points of view and opinions of the employees working in this brick company, as well as the inhabitants from the place.

In the context, the theoretical and literature search foundations are based on information that is directly related to the problem as an object of study previously defined, likewise, the following indicators emerged: feasibility study, market, supply, demand, production, and commercialization processes related to bricks manufacture; and authors’ definitions that will allow readers to understand the thesis more in-depth.

Once the research methodology was defined, the information collection instruments and the selected sample were selected, the respective results of the survey are presented, interpretation of their results taking the positions collected from those involved in the thesis project. The purpose of the market study will allow analyzing the viability of business growth, risks, benefits, profitability in the medium and long term of the “Juela” Artisan Workshop in Pancho Negro, La Troncal.

**Keywords:** feasibility study, market, supply, demand.

## Índice General

Declaratoria de Autoría y Responsabilidad .....	I
Certificación .....	II
Dedicatoria.....	III
Agradecimiento .....	IV
Resumen .....	V
Abstract.....	VI
Índice de Tablas.....	6
Índice de Figuras .....	8
Índice de Imágenes .....	10
Introducción.....	11
Capítulo I. Antecedentes de la Investigación .....	12
1.    Planteamiento de Problema .....	12
1.1.    Descripción.....	12
1.2.    Antecedentes .....	13
1.3.    Preguntas de Investigación .....	14
1.3.1.    Pregunta General .....	14
1.3.2.    Preguntas Específicas .....	14
1.4.    Objetivos.....	15
1.4.1.    Objetivo General.....	15
1.4.2.    Objetivos Específicos .....	15
1.5.    Justificación de la Investigación .....	16
1.5.1.    Justificación Social .....	16

1.5.2. Justificación Ambiental .....	16
1.5.3. Justificación Productiva.....	17
1.6. La Empresa .....	17
1.6.1. Actividad Económica .....	17
1.6.2. Reseña Histórica .....	17
1.6.3. Misión.....	18
1.6.4. Visión .....	18
1.6.5. Valores.....	18
1.6.6. Organigrama .....	19
1.6.7. Ubicación.....	19
1.6.8. Aspecto Legal.....	20
Capitulo II. Marco Teórico.....	23
2.1 Antecedentes .....	23
2.2 Análisis de Estudio de Mercado .....	24
2.2.1 Mercado .....	24
2.2.2. Estructura del Mercado .....	25
2.2.3. Segmentación de Mercado .....	25
2.2.4. Segmentación del Producto.....	26
2.3. Análisis de la Oferta .....	26
2.3.1 Factores del Análisis de la Oferta .....	27
2.4. Análisis de la Demanda .....	28

2.4.1 Demanda.....	28
2.4.2. Factores de la Demanda .....	30
2.5. Oferta del Producto .....	30
2.5.1. Producto.....	30
2.5.2. Precio .....	31
2.5.3. Plaza .....	31
2.5.4. Promoción.....	31
2.6. Proceso de producción del ladrillo.....	32
2.7. Estimación de Costos .....	33
2.8. Índice de Comercialización .....	34
Capítulo III. Levantamiento de Información.....	36
3.1. Diseño de la Investigación .....	36
3.2. Enfoque de la Investigación.....	36
3.2.1. Enfoque Cuantitativo .....	36
3.2.2. Enfoque Cualitativo .....	36
3.3. Tipos de la Investigación .....	37
3.3.1. Investigación Descriptiva .....	37
3.4. Técnicas de Investigación .....	37
3.4.1. Encuesta.....	37
3.4.2. Observación Directa .....	38
3.5. Población y Muestra .....	38

3.5.1. Población .....	38
3.5.2. Muestra .....	38
3.6. Análisis de los Resultados enfocado al personal .....	41
3.7. Análisis de los Resultados de la Encuesta para los Clientes.....	54
Capitulo IV. Propuesta .....	69
4.1. Tema .....	69
4.2. Introducción .....	69
4.3. Justificación .....	70
4.4. Objetivos de la Propuesta.....	71
4.4.1. Objetivo General.....	71
4.4.2. Objetivo Especifico .....	71
4.5. Segmentación de Mercado.....	72
4.5.1. Producto.....	72
4.5.2. Precio .....	73
4.5.3. Plaza .....	75
4.5.4. Promoción.....	75
4.6. Análisis Foda .....	76
4.7. Imagen corporativa .....	78
4.7.1. Logotipo .....	78
4.7.2. Slogan.....	78
4.8. Perfil del Segmento.....	78

4.9. Análisis de los Costos de Producción .....	79
4.9.1. Materia Prima .....	79
4.9.2. Mano de Obra .....	79
4.9.3. Costos Indirectos de Fabricación.....	81
4.10. Estimación de Costo de la Ladrillera Juela .....	81
4.10.1. Costo de Producción.....	81
4.10.2. Costo Primo .....	81
4.10.3. Costo de Transformación.....	82
4.11. Presupuesto de Ingresos .....	82
4.12. Análisis de la oferta y demanda .....	84
Capítulo V. Conclusiones y Recomendaciones.....	85
5.1. Conclusiones.....	85
5.2. Recomendaciones .....	86
Referencia Bibliográfica.....	87
ANEXO 1.. ENCUESTA .....	89
ANEXO 2. PRODUCCIÓN DE LADRILLOS.....	91
ANEXO 3. MATERIA PRIMA .....	92
TURNITIN .....	93
CERTIFICADO DE CENTRO DE IDIOMAS DEL RESUMEN .....	94
AUTORIZACIÓN PARA EL REPOSITORIO .....	95

## Índice de Tablas

<i>Tabla 1. Tipos de ladrillos del Taller Artesanal Juela</i> .....	30
<i>Tabla 2. Significados de fórmula para determinar la muestra</i> .....	39
<i>Tabla 3. Resumen de los datos para determinar la muestra</i> .....	40
<i>Tabla 4. Microcréditos por entidades</i> .....	41
<i>Tabla 5. Maquinarias para su fabricación</i> .....	42
<i>Tabla 6. Intervención de entidades financieras</i> .....	43
<i>Tabla 7. Mano de Obra en producción de ladrillos</i> .....	44
<i>Tabla 8. Infraestructura para producción de ladrillos</i> .....	45
<i>Tabla 9. Abastecimiento en el mercado local</i> .....	46
<i>Tabla 10. Expansión de mercado</i> .....	47
<i>Tabla 11. Suministros para los ladrillos</i> .....	48
<i>Tabla 12. Construcción de viviendas</i> .....	49
<i>Tabla 13. Participación de operarios</i> .....	50
<i>Tabla 14. Procesos productivos del ladrillo</i> .....	51
<i>Tabla 15. Intervenciones de instituciones públicas y privada</i> .....	52
<i>Tabla 16. Mejoramiento de la situación socioeconómica</i> .....	53
<i>Tabla 17. Fabricación de ladrillos</i> .....	54
<i>Tabla 18. Relación de precio</i> .....	55
<i>Tabla 19. Durabilidad de los ladrillos</i> .....	56
<i>Tabla 20. Costo de los ladrillos</i> .....	57
<i>Tabla 21. Compra de ladrillos</i> .....	58
<i>Tabla 22. Elección de productos</i> .....	59
<i>Tabla 23. Beneficios del ambiente</i> .....	60
<i>Tabla 24. Situación Socio-económica</i> .....	61
<i>Tabla 25. Ampliación de negocio</i> .....	62

<i>Tabla 26.</i> Atención personalizada .....	63
<i>Tabla 27.</i> Participación de entidades financieras .....	64
<i>Tabla 28.</i> Estructuración de ladrillera .....	65
<i>Tabla 29.</i> Difusión de precios.....	66
<i>Tabla 30.</i> Plan de Marketing .....	67
<i>Tabla 31.</i> Fortalecimiento del sector económico. ....	68
<i>Tabla 32.</i> Tipos de ladrillos .....	73
<i>Tabla 33.</i> Costo de Producción de ladrillos .....	74
<i>Tabla 34.</i> Unidades de producción de los tipos de ladrillos .....	74
<i>Tabla 35.</i> Análisis FODA en base de la Propuesta.....	76
<i>Tabla 36.</i> Segmentación del Mercado Objetivo .....	78
<i>Tabla 37.</i> Costos de Materia Prima.....	79
<i>Tabla 38.</i> Personal del Taller Artesanal Juela.....	80
<i>Tabla 39.</i> Costos de Mano de Obra.....	80
<i>Tabla 40.</i> Costos Indirectos de Fabricación .....	81
<i>Tabla 41.</i> Presupuesto anuales de ventas.....	82
<i>Tabla 42.</i> Ventas de Ladrillo .....	83

## Índice de Figuras

Figura 1. Organigrama del Taller Artesanal Juela.....	19
Figura 2. Fabricación de ladrillos en el Taller Artesanal Juela .....	19
Figura 3. Proceso de Producción de los Ladrillos .....	32
Figura 4. Cadena de Valor.....	34
Figura 5. <i>Microcréditos por entidades</i> .....	41
Figura 6. <i>Maquinarias para su fabricación</i> .....	42
Figura 7. <i>Intervención de entidades financieras</i> .....	43
Figura 8. <i>Mano de Obra en producción de ladrillos</i> .....	44
Figura 9. <i>Infraestructura para producción de ladrillos</i> .....	45
Figura 10. <i>Abastecimiento en el mercado local</i> .....	46
Figura 11. <i>Expansión de mercado</i> .....	47
Figura 12. <i>Suministros para los ladrillos</i> .....	48
Figura 13. <i>Construcción de viviendas</i> .....	49
Figura 14. <i>Participación de operarios</i> .....	50
Figura 15. <i>Procesos productivos del ladrillo</i> .....	51
Figura 16. <i>Intervenciones de instituciones públicas y privada</i> .....	52
Figura 17. <i>Mejoramiento de la situación socioeconómica</i> .....	53
Figura 18. <i>Fabricación de ladrillos</i> .....	54
Figura 19. <i>Relación de precio</i> .....	55
Figura 20. <i>Durabilidad de los ladrillos</i> .....	56
Figura 21. <i>Costo de los ladrillos</i> .....	57
Figura 22. <i>Compra de ladrillos</i> .....	58
Figura 23. <i>Elección de productos</i> .....	59
Figura 24. <i>Beneficios del ambiente</i> .....	60
Figura 25. <i>Situación Socio-económica</i> .....	61

Figura 26. <i>Ampliación de negocio</i> .....	62
Figura 27. <i>Atención personalizada</i> .....	63
Figura 28. <i>Participación de entidades financieras</i> .....	64
Figura 29. <i>Estructuración de ladrillera</i> .....	65
Figura 30. <i>Difusión de precios</i> .....	66
Figura 31. <i>Plan de Marketing</i> .....	67
Figura 32. <i>Fortalecimiento del sector económico</i> .....	68

### Índice de Imágenes

Imagen 1. Horno de ladrillos .....	91
Imagen 2. Ladrillo Gigante .....	91
Imagen 3. Ladrillo Burrito .....	91
Imagen 4. Tamo de arroz .....	92
Imagen 5. Aserrín .....	92
Imagen 6. Leña .....	92

## **Introducción**

En el presente trabajo investigativo abarcaremos un estudio de factibilidad en la Producción y Comercialización de ladrillos en el Taller Artesanal Juela en el Recinto Pancho Negro del Cantón La Troncal en relación a la fabricación de tres ladrillos principales que son burrito, mula y gigante que son fuente de ingreso para la ladrillera y para satisfacer las necesidades del recinto.

El objetivo del estudio será conocer las determinantes de la oferta y demanda de la producción y comercialización del Taller Artesanal Juela, realizando un análisis FODA, estudio técnico y evaluación de la viabilidad del proyecto con respecto a los costos de los productos ofertados.

El capítulo I, se expone el planteamiento del problema, antecedentes, preguntas relevantes de la investigación, objetivos que den cumplimiento al proyecto investigativo, justificación y todo lo concerniente al Taller Artesanal Juela.

El capítulo II, trata de la fundamentación teórica referente al análisis de estudio, relación entre la oferta y demanda, específicamente en la segmentación del mercado ladrillero.

El capítulo III, abarco sobre el levantamiento de información aplicando así dos encuestas, una para conocer las opiniones de los clientes y otra para los consumidores de la ladrillera.

El capítulo IV, se presenta la propuesta con diferentes factores de mejora para el Taller Artesanal Juela, incluyendo las debidas conclusiones y recomendaciones de la investigación.

## **Capítulo I. Antecedentes de la Investigación**

### **1. Planteamiento de Problema**

#### *1.1. Descripción.*

La producción o elaboración de ladrillos en el Ecuador se ha desarrollado por varias décadas por talleres artesanales, en las que son conformadas por familias adquiriendo así los conocimientos y técnicas de este trabajo por los más antiguos. La Provincia de Cuenca es el principal productor del sector ladrillero con diferentes microempresas que elaboran este tipo de productos artesanales (Tenesaca & Gómez 2017, p. 32).

Se establece que la industria ladrillera en el Ecuador es un sector donde se puede determinar los siguientes aspectos fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que varían de acuerdo a la estabilidad del mercado en los sectores productivos de la construcción, dándole un impacto socio-económico al crecimiento de microempresas dedicadas a esta actividad (Tenesaca, 2017, p. 36).

En el Cantón de la Troncal recinto Pancho Negro existen alrededor de unas 30 ladrilleras que realizan la actividad de producir y comercializar ladrillo en la cual se lo realiza de una manera artesanal, en un pequeño taller se fabrican los siguientes tipos de ladrillos burrito, gigante y mula aunque en otras fábricas se producen estos tipos de ladrillos conociéndolo como “ladrillos industriales”.

Este pequeño taller o mediano productor de ladrillo, está encargado por el Sr. Manuel Celestino Juela Fajardo, donde manifiesta que sus productos son fabricados de una manera manual y existen otros productos que los realizan con máquinas o hornos para

poder moldear su contextura, él se dedica a la fabricación de estos productos por varios años siendo así el sustento de su familia.

## **1.2. Antecedentes**

El presente proyecto investigativo tuvo como lugar en la Provincia del Cañar, Cantón La Troncal, en el recinto Pancho Negro se estableció que la producción y comercialización de ladrillos burrito, gigante y mula en el taller artesanal Juela se lo elabora de una manera manual y en otros artículos son utilizados hornos o máquinas para que tengan una mejor forma en su textura.

Dentro de la producción y comercialización de ladrillos se analizará la oferta y demanda que existe en el taller artesanal Juela en la elaboración de este producto, obteniendo los diferentes costos de la materia prima, el proceso de su fabricación y la distribución que tiene dentro del cantón.

El ladrillo en el recinto Pancho Negro es elaborado con lodo, aserrín y cascara de arroz es la principal actividad para los artesanos de dicho cantón, aunque este material es elaborado por muchos años en el Ecuador por centenares de familias. Los fabricantes de ladrillos su oficio requiere de mucho tiempo para ser elaborado, su preparación se lo realiza con lodo, para después esperar su secado unos 15 días, luego se los colocan al horno para terminar su proceso de transformación y estar listo para la venta al consumidor.

### **1.3. Preguntas de Investigación**

#### ***1.3.1. Pregunta General***

¿De qué forma se evalúa un estudio de mercado en la producción y comercialización de ladrillos en el taller artesanal Juela en el recinto Pancho Negro del Cantón La Troncal?

#### ***1.3.2. Preguntas Específicas***

- \* ¿De qué manera se analizará la producción y comercialización dentro de un análisis de mercado?
- \* ¿Cómo actúa los procesos en la fabricación de ladrillos artesanales dentro de un estudio técnico?
- \* ¿Cómo se evalúa la viabilidad financiera en la producción de ladrillos artesanales?

## **1.4. Objetivos**

### ***1.4.1. Objetivo General***

Determinar mediante un estudio de mercado la producción y comercialización de ladrillos en el taller artesanal Juela en el recinto Pancho Negro del Cantón La Troncal.

### ***1.4.2. Objetivos Específicos***

- Determinar la oferta y demanda de la producción y comercialización de ladrillos artesanales mediante un análisis de mercado.
- Realizar un análisis de FODA para determinar las falencias y oportunidades de la producción y comercialización de ladrillos artesanales.
- Realizar un estudio técnico del proceso de fabricación de ladrillos artesanales en el taller Juela en el recinto Pancho Negro del Cantón La Troncal.
- Efectuar la viabilidad financiera de la producción de ladrillos artesanales.

## **1.5. Justificación de la Investigación**

### ***1.5.1. Justificación Social***

El aporte de estas importantes organizaciones socioeconómicas representa el valor social representado y empoderado del sector social, priorizando la vinculación activa de las agrupaciones para el desarrollo local de manera estratégica.

Para la elaboración del presente proyecto se incluyó dentro del estudio las opiniones de las agrupaciones sociales, económicas y productivas establecidas dentro del Recinto Pancho Negro del Cantón la Troncal, con el fin de tomar oportunas decisiones que sirvan para el desarrollo socioeconómico del sector. Entre ellas destacamos las siguientes; Asociación de Agricultores 40 Cuadras, Asociación de Artesanos 6 de noviembre, Asociación de Productores Agricultores San Vicente, Asociación de Productores el Ruidoso y la Asociación de Productores Agrícolas Barranco Amarillo.

### ***1.5.2. Justificación Ambiental***

Siendo un territorio principalmente rodeado de naturaleza y vegetación toda actividad comercial y productiva requiere el compromiso ambiental y social de todos los miembros de este importante sector agrícola, es así, que existen viviendas confeccionadas con madera Suche propia de la zona con técnicas populares de construcción.

La tendencia es que la sociedad implemente sus actividades agrícolas y comerciales con prácticas amigables con el ambiente, respetando los recursos naturales renovables y no renovables, con el fin de garantizar los derechos de la naturaleza satisfaciendo sus necesidades actuales sin comprometer los recursos de las generaciones futuras.

### ***1.5.3. Justificación Productiva***

Existe mano de obra empírica con prácticas y experiencia en esta actividad productiva como lo es la creación de ladrillos a base de arcilla, permitiendo viabilizar la implementación de dicho proyecto. Incluyendo dentro del proceso los recursos e insumos que permitan el alcance de los objetivos propuestos.

## **1.6. La Empresa**

### ***1.6.1. Actividad Económica***

La actividad económica que desarrolla el taller artesanal Juela es la fabricación de materiales de construcción específicamente la producción de ladrillos burrito, gigante y mula. El propietario del negocio es el Sr. Manuel Celestino Juela Fajardo con R.U.C 0102761681001, es contribuyente activo y persona natural, no está obligado a llevar contabilidad, pero lleva un control en el manejo de sus gastos e ingresos.

### ***1.6.2. Reseña Histórica***

El Sr. Manuel Celestino Juela Fajardo cuenta que su negocio es descendiente familiar que ha dedicado la mayor parte de su vida a este trabajo de ser ladrillero, esta actividad que realiza lo hace por contar con un ingreso para su familia, el habita en el Cantón La Troncal en el recinto Pancho Negro en el sector del Cisne sector Km 13 y 14 en la cual fabrican ladrillos para la construcción.

Dentro del Taller Artesanal Juela se fabrican 3 tipos de ladrillos para comercializarlo en el cual tenemos el ladrillo burrito que cuenta con las medidas de 14x28x8 centímetros el costo aproximado es de 0.15 centavos, en cuanto el ladrillo mula tiene entre 38x18x8 centímetros y su costo está en 24 a 25 centavos, por ultimo está el gigante midiendo 38x18x6 centímetros y su costo aproximado es de 0.21 centavos la

elaboración de este producto está compuesto por lodo, acompañado de aserrín y cascara de arroz para darle una mejor calidad.

### ***1.6.3. Misión***

Brindar a la comunidad ladrillos artesanales de buena calidad cubriendo las necesidades de nuestros clientes y contribuyendo con el crecimiento económico de la empresa.

### ***1.6.4. Visión***

Ser reconocidos en un lapso de 3 años y posicionarnos dentro del Cantón La Troncal y sus zonas aledañas, por nuestros productos de calidad y el compromiso de implementar una mejora continua en nuestros procesos.

### ***1.6.5. Valores***

-  Responsabilidad
-  Integridad
-  Honradez
-  Confiabilidad
-  Proteger el medio ambiente
-  Solidaridad
-  Trabajo en equipo

### 1.6.6. Organigrama

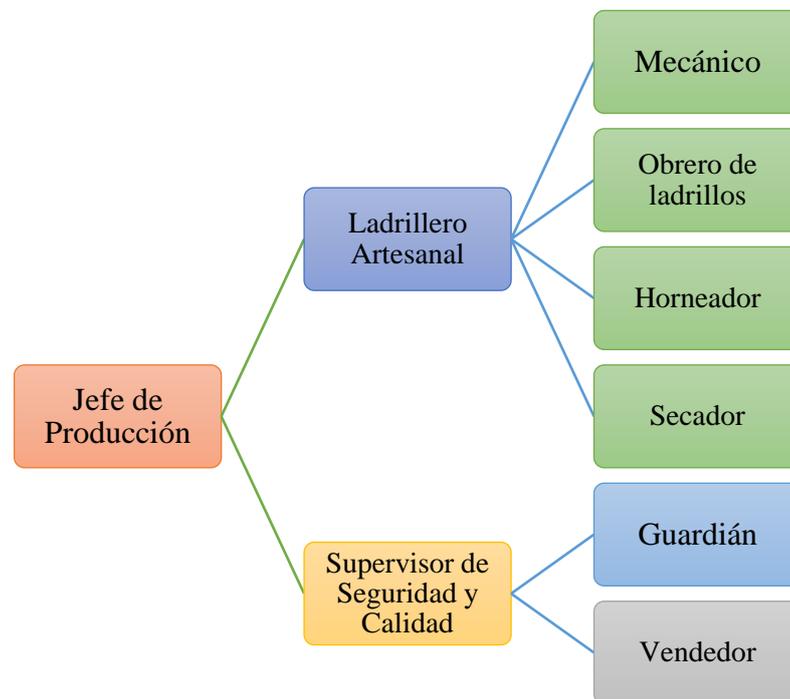


Figura 1. Organigrama del Taller Artesanal Juela  
Elaboración propia

### 1.6.7. Ubicación

El Taller Artesanal Juela está ubicado en el Cantón la Troncal en el recinto Pancho Negro en el sector del Cisne sector Km 13 y 14.



Figura 2. Fabricación de ladrillos en el Taller Artesanal Juela

### ***1.6.8. Aspecto Legal***

Referente a los siguientes artículos de la Ley de Defensa del artesano (2008) en relación a la Junta Nacional de Defensa del Artesano se establece los siguientes:

Mediante el Art. 1 se establece que “Esta Ley ampara a los artesanos de cualquiera de las ramas de artes, oficios y servicios, para hacer valer sus derechos por sí mismos o por medio de las asociaciones gremiales, sindicales e interprofesionales existentes o que se establecieren posteriormente”

De acuerdo al Art. 2 se define los términos de las siguientes actividades correspondientes a la Ley:

- La Actividad Artesanal es la cual se practica manualmente para la transformación de la materia prima destinada a la producción de bienes y servicios, con o sin auxilio de máquinas, equipos o herramientas.
- El Artesano se define como el trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que esté calificado para realizar algún trabajo y conste en la Junta Nacional de Defensa del Artesano y registrado por Ministerio del Trabajo y Recursos Humanos que cuente con una cantidad de inversión para el implemento de su trabajo no sobrepasando un 25% de lo invertido.

Se establece mediante la Ley de Fomento Artesanal (2008) lo siguientes artículos:

De acuerdo con el Art. 2 se determina que para gozar de los beneficios que otorga la presente Ley, se considera:

1. “El Artesano como maestro de taller es la persona natural que realiza un oficio o arte con sus debidos conocimientos teóricos y prácticos, conforme a las disposiciones legales y reglamentarias pertinentes al servicio del público.”

2. “El Artesano Autónomo es aquél que realiza un oficio con o sin inversión alguna de implementos de trabajos”
3. “Las Asociaciones, gremios, cooperativas y uniones de artesanos son aquellas organizaciones de artesanos, que conforman unidades económicas legalmente reconocidas.”

De acuerdo al Art. 3.- Se tendrá como fecha de iniciación de la producción efectiva del taller artesanal aquélla en la cual comience a entregar su producción para la venta, utilizando un mínimo del cincuenta por ciento de la capacidad del taller.

Mediante el Art. 4.- Los artesanos individualmente considerados, las asociaciones, cooperativas, gremios y uniones de artesanos que tuvieren talleres independientes del establecimiento o almacén en el que se expenden sus productos, serán considerados como una sola unidad para gozar de los beneficios que se otorgan en esta Ley.

Los artículos que se establecen en la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria en conformidad con la clasificación y disposiciones de Reglamento de la Ley: Barrezueta(2018)

Mediante el Art. 24. Se refiere a la Cooperativas de producción que son aquellas en las que sus socios se dedican personalmente a actividades productivas lícitas, en una sociedad de propiedad colectiva y manejada en común, tales como: agropecuarias, huertos familiares, pesqueras, artesanales, industriales, textiles.

De acuerdo al Art. 25. Las Cooperativas de consumo son aquellas que tienen por objeto abastecer a sus socios de cualquier clase de bienes de libre comercialización; tales como: de consumo de artículos de primera necesidad, de abastecimiento de semillas, abonos y herramientas, de venta de materiales y productos de artesanía.

Por medio de la Ley De Fomento, Protección y Desarrollo del Sector Artesanal se establece el Art. 1.- Tiene como objeto fomentar, proteger y desarrollar al sector artesanal, reconociendo como pilar fundamental a la persona dedicada a la producción de artesanías, con énfasis a las personas de origen indígena, y las que con su producción generan identidad y enriquecen el patrimonio cultural y el desarrollo del país.

## Capítulo II. Marco Teórico

### 2.1 Antecedentes

El manual de la albañilería define el ladrillo como “Toda pieza destinada a la construcción de paredes, muros, originalmente se confecciona en forma paralelepípedo, fabricado por cocción con arcilla o tierra arcillosa, se puede incluir otros insumos o materia prima”. (Bravo , 2010)

El PDOT de la Parroquia Pancho Negro Del Cantón La Troncal, hay que destacar que La Troncal posee varias áreas naturales que posee potencial que requieren la intervención directa para su correcta explotación, sin embargo, la industria manufacturera que se realiza en esta zona son las actividades ladrilleras para la construcción a cargo de 30 Ladrilleras ubicadas en el cantón Pancho que laboran desde más de una década.

Los ladrillos que se producen en la zona son; burritos con medidas 14x28x8 centímetros cuyo valor oscila entre los 0,15 centavos, Mula con medidas 38x18x8 centímetros con un valor comprendido entre 0,24 y 0,25 centavos y Gigante cuyas medidas son 38x18x6 centímetros con un valor referencial de 0,21 centavos. Todos ellos se componen con lodo mezclado con aserrín, y cascara de arroz, insumos producidos en la zona. Las Ladrilleras en promedio están compuestas por 2 personas, mientras que el número de personas de apoyo u ocasionales son de 6 a 10, el personal que elabora los ladrillos no han recibido ningún tipo de capacitación, afirmando que esta actividad requiere de técnicas y métodos para su elaboración. (Bravo, 2015, p.23)

## 2.2 Análisis de Estudio de Mercado

Según Opera (2017) “define que el estudio de mercado es un análisis que pretende averiguar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que pueden surgir en un producto o servicio con el objetivo de plantear estrategias comerciales para satisfacer las necesidades de los consumidores” (p.52).

De acuerdo Guzmán (2017) “Un análisis de mercado se deriva de cuatro variables importantes de las cuales son: análisis de la oferta, análisis de la demanda, análisis de los precios y análisis de la comercialización en lo que engloba una determinada segmentación de mercado.”(p.30).

El estudio de mercado es una herramienta fundamental para el mercadeo en el cual nos permite extraer información y analizar los resultados por medio de procesos estadísticos que puedan determinar si es aceptable o no el producto o servicio que se oferta (Carabali, 2010, p.54).

### 2.2.1 Mercado

Según Opera (2017) “El mercado se define como el conjunto de compradores de un producto que se pueden determinar en reales y potenciales” (p.52).

En las que se clasifican en:

- Compradores reales. - son compradores que adquieren un producto por necesidad.
- Compradores potenciales. - son compradores que podrían adquirir un producto.

### ***2.2.2. Estructura del Mercado***

La estructura de mercado cumple varios aspectos del entorno de los cuales pueden ser:

- Fabricantes de bienes y prestadores de servicio. - son aquellos que influyen en la estructuración de mercado, siendo líderes en el mercado.
- Intermediarios. - son aquellos que influyen entre la empresa y el consumidor para la obtención del producto.
- Prescriptores. - son todos aquellos que no compran, ni tampoco venden, pero llegan a canalizar la acción de compra.
- Compradores. - son de gran influencia en la estructura de mercado porque son los que realizan la acción de compra.

### ***2.2.3. Segmentación de Mercado***

De acuerdo Opera (2017) “La segmentación de mercado es un conjunto de compradores con similares características en la cual se analiza el mercado meta de los compradores potenciales” (p. 52).

Se define por los siguientes aspectos para la segmentación de mercado:

- Geográficos
- Demográficos
- Personales
- Familiares
- Psicológicos
- Conductuales

#### **2.2.4. Segmentación del Producto**

**2.2.4.1. Clientes.** Son toda clase de personas que se dediquen a la construcción dentro de ellos tenemos los ingenieros, arquitectos o los que requieran de nuestros productos.

**2.2.4.2. Proveedores.** Son los abastecedores de materiales como la arcilla, cascara de arroz y leña para la producción de ladrillos artesanales en el recinto Pancho Negro del Cantón La Troncal.

**2.2.4.3. Ubicación geográfica.** La empresa se determina en la Provincia de Cañar del Cantón La Troncal específicamente su producción se la realiza en el recinto Pancho Negro.

#### **2.3. Análisis de la Oferta**

Según Barros & Mogrovejo (2012) La oferta se define como las diferentes cantidades de bienes o servicios que los productores ofertan al mercado para la adquisición en determinado tiempo y en calidad de precio. El análisis de la oferta se produce por las 5 fuerzas competitivas que existen dentro del mercado las que determinan la entrada de diferentes competidores, productos sustitutos, contratación entre compradores, poder de negociación de proveedores y amenazas de competidores existentes(pp.13-15).

De acuerdo Guzmán (2017) La oferta se determina por la cantidad de bienes o servicios que son ofrecidos por los productores hacia los clientes, en disponibilidad de precios accesibles. El análisis de la oferta cuenta con dos factores principales el

cuantitativo y el cualitativo que intervienen en el proceso de la investigación de la demandan analizando las fuentes de información que exista en el estudio de mercado (p.45)

### ***2.3.1 Factores del Análisis de la Oferta***

- ✓ Precio de los productos
- ✓ Tecnología
- ✓ Disponibilidad en insumos
- ✓ Intromisión de mercado
- ✓ Competencia
- ✓ Pasos de las investigaciones de la oferta

El análisis de la oferta se rige a los siguientes pasos:

1. Seleccionar información primaria
2. Receptar información secundaria
3. Analizar información de la oferta
4. Establecer la posición competitiva

## 2.4. Análisis de la Demanda

De acuerdo Mora & Eugenio (2008) "El análisis de la demanda comprende de un estudio hacia el mercado de la industria para conocer los diferentes motivos que llevan a los consumidores a adquirir un producto" (p. 299).

El análisis de la demanda se analiza por medio de dos factores cuando la demanda es mayor el precio de los productos tiende a ser menor, mientras que cuando la demanda es menor el precio de los productos es mayor y tendrá una cantidad de consumidores para obtener ese artículo que se oferta.

### 2.4.1 Demanda

La demanda se define como la cantidad de productos o servicios que adquieren los compradores o clientes en la cual están dispuestos a cancelar para satisfacer sus necesidades, los compradores analizan el precio de sus productos al momento de realizar la compra y lo realizan en un determinado tiempo y lugar.

Para Carabali (2010) "Se define que la demanda como la cantidad y calidad de bienes y servicios que son adquiridos por los compradores en un determinado mercado" (p.66)

**2.4.1.1. Tipos de Demanda.** Existen diferentes tipos de demanda dentro de un estudio de mercado:

- Demanda inexistente. - esta es la relación entre el producto que se está comercializando y no tiene demanda dentro del mercado, para tener acogida

dentro de este tipo de demanda debemos asociarnos con compañías de marketing con descuento de los precios.

- Demanda Negativa.- esto se da cuando existe un rechazo del producto dentro del mercado.
- Demanda Decreciente. - se relaciona con la demanda negativa ya que esta disminuye lentamente quizás se deba a la calidad de los productos, competencia o por productos temporales.
- Demanda Latente. - este ayuda a introducir nuevos mercados y nichos para la producción de diferentes productos.
- Demanda irregular. - esta demanda se basa a fluctuaciones que se pueden derivar de largo tiempo que se establezca.
- Demanda satisfecha. - es cuando la producción tiende a cubrir la demanda de las necesidades de los compradores.
- Demanda insatisfecha. - se relaciona cuando la demanda es mayor de lo que se produce, se requiere bajar la demanda y aumentar la producción.
- Demanda estacional o temporal. - esta demanda solo llevan por periodos cortos de tiempos.
- Demanda continua. - esta aporta a la estabilidad de las empresas se los determina en largos periodos de tiempo.

### 2.4.2. Factores de la Demanda

Dentro de la demanda se derivan cuatro factores determinantes de las cuales son:

- Población
- Estacionalidad
- Ingresos de consumidores
- Gustos o deseos

## 2.5. Oferta del Producto

### 2.5.1. Producto

Los productos que se elaboran en el recinto Pancho Negro del cantón la Troncal son tres tipos de ladrillos los cuales son:

Tabla 1. *Tipos de ladrillos del Taller Artesanal Juela*

<b>TIPO DE LADRILLO</b>	<b>MEDIDA</b>	<b>PRECIO</b>
Ladrillo Burrito	14x28x8	0,15 centavos
Ladrillo Mula	38x18x8	0,24 a 0,25 centavos
Ladrillo Gigante	38x18x6	0,21 centavos

---

Elaboración propia

### **2.5.2. Precio**

El precio se estima por medio de la demanda que se obtiene en la producción, también se fija mediante la tendencia del sector ladrillero y analizando la competencia tanto de las empresas constructoras como los competidores con el mismo productos o productos sustitutos.

### **2.5.3. Plaza**

Se analiza las ventajas competitivas de los puntos de venta dando así una accesibilidad a las ladrilleras dentro del mercado meta siendo un producto diferenciador.

### **2.5.4. Promoción**

Esta se realiza por volúmenes de venta o compras que realizan los clientes o compradores potenciales dentro del mercado.

## 2.6. Proceso de producción del ladrillo

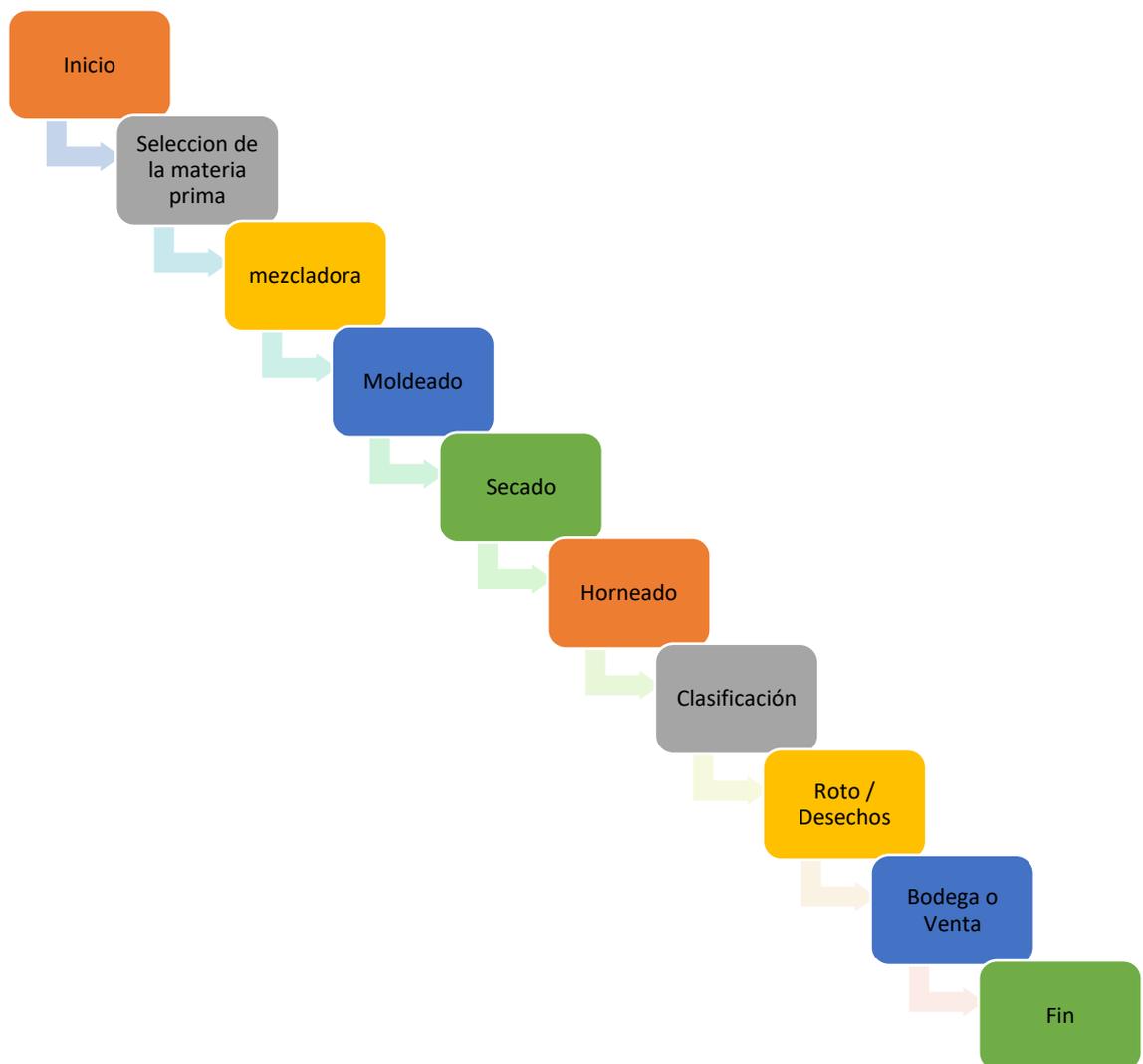


Figura 3. Proceso de Producción de los Ladrillos

Elaboración propia

- Selección de materia prima. - se selecciona la tierra donde se realiza la extracción de piedras, para luego de realizar la mezcla se colocan en carretillas para ser utilizados en los moldes.
- Mezcladora. - se realiza la mezcla para los ladrillos y se obtiene el lodo para ser mezclado con el aserrín y la cascara de arroz.
- Moldeado. - los ladrilleros moldean el producto a la medida de los diferentes moldes, lo realiza de una forma manual.
- Secado. - los ladrillos tienen un proceso de secado de unos 15 días dependiendo del clima.
- Horneado. - después del proceso de secado pasa por el horno de leña para su debida fabricación dura entre 8 a 9 horas.
- Clasificación. - luego del horneado se debe clasificar los ladrillos para su respectivo almacenamiento.
- Bodega. - son almacenados los ladrillos para su respectiva venta.

## **2.7. Estimación de Costos**

La estimación de costos se determina dentro de los siguientes factores:

Costo de Producción. - intervienen tres factores principales para el costo de las unidades producidas.

$$CPD = MPD + MOD + CIF$$

El Costo Primo. - Se fundamenta por la adicción de los factores directos en la fabricación de la producción.

$$CP = MPD + MOD$$

El Costo de Transformación. - es la adicción de los diferentes factores que se involucran en el producto terminado.

$$CC = MOD + CIF$$

## 2.8. Índice de Comercialización

Los índices de comercialización se analizan por medio de la cadena de valor por medio que se presentan los eslabones iniciales y eslabones finales en la que se presentan en el Cantón La Troncal dentro del recinto Pancho Negro.

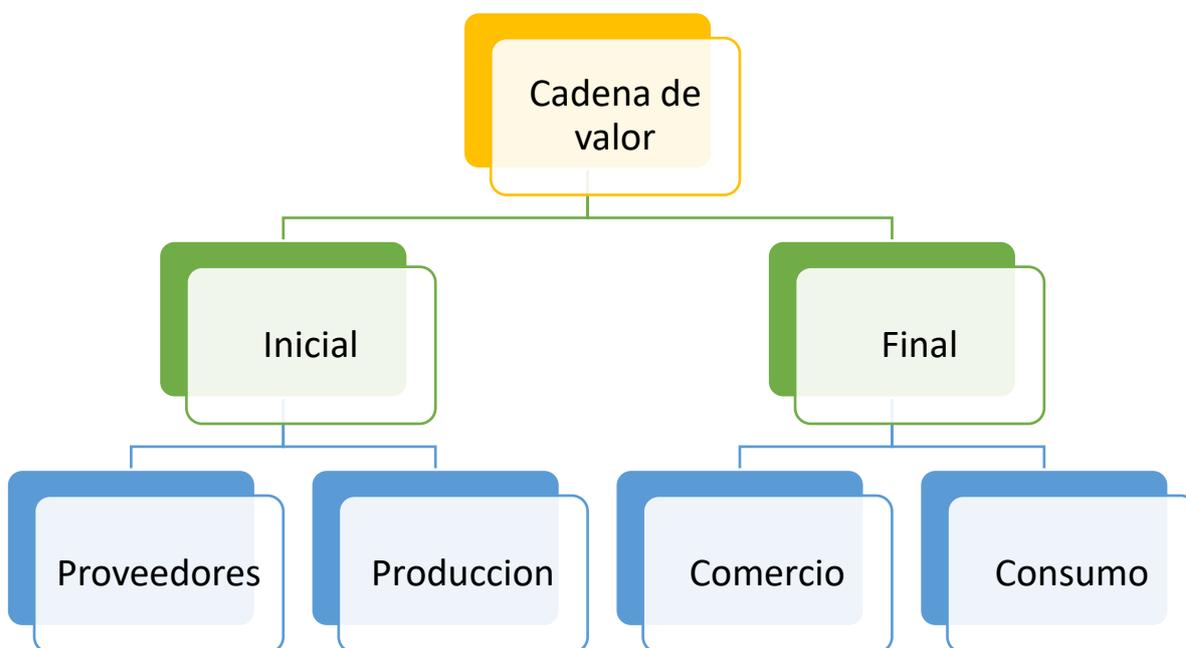


Figura 4. Cadena de Valor.

*Elaboración propia*

Proveedores. - son los que provee de la materia prima en los cuales tenemos:

- Proveedores de arcilla
- Proveedores de leña
- Proveedores de la cascara de arroz

Producción.- se denomina a la fabricación de ladrillos

- Batido
- Moldeado
- Secado
- Horneado
- Clasificación

Comercio.- se define por la compra de los consumidores en la cual tenemos:

- Distribución
- Venta

Consumo.- son factores finales del producto.

- Utilización de los ladrillos en construcciones y edificaciones

## **Capítulo III. Levantamiento de Información**

### **3.1. Diseño de la Investigación**

En el presente proyecto de investigación tiene la finalidad de analizar y determinar los diferentes métodos que se utilizaran en el proceso de investigación con el objetivo de identificar el Estudio de Factibilidad en la Producción y Comercialización de ladrillos en el taller artesanal Juela en el recinto Pancho Negro del Cantón La Troncal.

### **3.2. Enfoque de la Investigación**

#### ***3.2.1. Enfoque Cuantitativo***

Según Borrego (2009) “El enfoque cuantitativo se determina en manera de cantidad siendo su medición y cálculo de forma primaria en cualquier tipo de investigación” (p. 29).

El enfoque de investigación que se utilizó en el proyecto investigativo es cuantitativo en la que determina las tabulaciones de las encuestas establecidas al personal que labora en el taller artesanal Juela y a los clientes que adquieren sus productos en el recinto Pancho Negro del Cantón La Troncal

#### ***3.2.2. Enfoque Cualitativo***

De acuerdo Borrego (2009) “Se determina que el enfoque cualitativo es la recolección de información de una manera diferentes no involucrando sistema numérico” (p. 30)

Este enfoque determina que se pueda conocer de una forma más detallada de los procesos de elaboración de los ladrillos que se desarrollan en el taller artesanal Juela del recinto Pancho Negro del Cantón La Troncal.

### **3.3. Tipos de la Investigación**

#### **3.3.1. Investigación Descriptiva**

De acuerdo a Bernal (2010) manifiesta que la Investigación Descriptiva es “La capacidad para elegir los tipos básicos del objeto de estudio y su descripción específica de las partes, categorías o clases de ese objeto. Dicho proceso se soporta principalmente en técnicas como la encuesta, entrevista, extracción de datos y muestras estadísticas” (p. 113).

### **3.4. Técnicas de Investigación**

Las técnicas que se desarrollara en este proyecto de investigación son la encuesta y la observación directa:

#### **3.4.1. Encuesta**

Según Bernal (2010) “Es una de las técnicas de recolección de información más usadas, se fundamenta en un cuestionario o conjunto de preguntas que se preparan con el propósito de obtener información de las personas.” (p. 194)

El presente proyecto de investigación se aplicó las siguientes encuestas en la cual fue dirigida para los trabajadores y clientes del Taller Artesanal Juela en el Recinto Pancho Negro, de la Provincia de Cañar para obtener la tabulación y la interpretación de los resultados con el fin de plantear la propuesta de tesis con fundamentos de los resultados reales.

También se estableció una encuesta para los clientes del Recinto Pancho Negro en el cual se determinará la segmentación de mercado y si tiene la aceptación de los ladrillos en productos de primera necesidad.

#### **3.4.2. Observación Directa**

De acuerdo Bernal (2010) “Permite tener información directa y confiable, siempre y cuando se haga mediante un proceso sistemático y muy controlado, para lo cual hoy están utilizándose medios audiovisuales muy completos, especialmente en estudios del comportamiento de las personas en sus sitios de trabajo” (p. 194)

### **3.5.Población y Muestra**

#### **3.5.1. Población**

Según D'Angelo (sf) “Conjunto de individuos, objetos de estudio, elementos o fenómenos en los cuales puede presentarse determinada característica susceptible de ser estudiada. Totalidad de unidades del conjunto a estudiar.”(p.67)

Se establece que la población es infinita en la que se obtiene la cantidad de 9526 personas que habitan en el Recinto Pancho Negro del Cantón La Troncal.

#### **3.5.2. Muestra**

“La muestra es el subconjunto de la población en la que selecciona para ser analizada y obtener información relevante para el desarrollo del estudio” (D'Angelo, sf, p.68)

Se establece que la muestra es probabilística en la que determina una muestra aleatoria simple es el método más factible para las investigaciones estadísticas en la que abarca a la población o elementos de estudios.

### 3.5.2.1.Determinación de la Muestra.

$$n = \frac{Z^2 * q * q * N}{e^2(N - 1) + Z^2 * P * Q}$$

Tabla 2. Significados de fórmula para determinar la muestra

<b>Z<sup>2</sup></b> =	Nivel de confianza	Se puede determinar entre el (95% - 5%) del nivel de confianza
<b>N</b> =	Universo	El universo se obtiene por los clientes del Recinto Pancho Negro.
<b>p</b> =	Probabilidad a favor	Probabilidad a favor se le asignan los máximos valores 0.50 y la suma de p + q debe ser igual a 1
<b>q</b> =	Probabilidad en contra	Probabilidad en contra se le asignan los máximos valores 0.50 y la suma de p + q debe ser igual a 1.
<b>e</b> =	Error de estimación	El error de estimación se define en dos formas: Estimar precisión adecuada Establecer la muestra
<b>n</b> =	Tamaño de la muestra	Es la relación de las características del estudio de la población en la cual se utiliza el método probabilístico aleatorio simple.

Fuente: (Sampieri , 2014)

Elaboración Propia

$$n = \frac{Z^2 * q * q * N}{e^2(N - 1) + Z^2 * P * Q}$$

$$n = \frac{(1,96)^2 * 0,5 * 0,5 * 9526}{(0,10)^2(9526 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{9148,7704}{95,25 + 0,9604}$$

$$n = \frac{9148,7704}{96,2104}$$

$$n = 95,091$$

Después de utilizar la fórmula planteada se pudo lograr el resultado exacto de personas a encuestar, en el cual se determinaron 95 clientes que acuden a la adquisición de sus productos en el Taller Artesanal Juela del Recinto Pancho Negro.

*Tabla 3.* Resumen de los datos para determinar la muestra

<b>Z<sup>2</sup></b> =	Nivel de confianza	95% (1.96)
<b>N</b> =	Universo	9,526
<b>p</b> =	Probabilidad a favor	0.50
<b>p</b> =	Probabilidad en contra	0.50
<b>e</b> =	Probabilidad en contra	10% (0.1)
<b>n</b> =	Tamaño de la muestra	95

Fuente: (Sampieri , 2014)

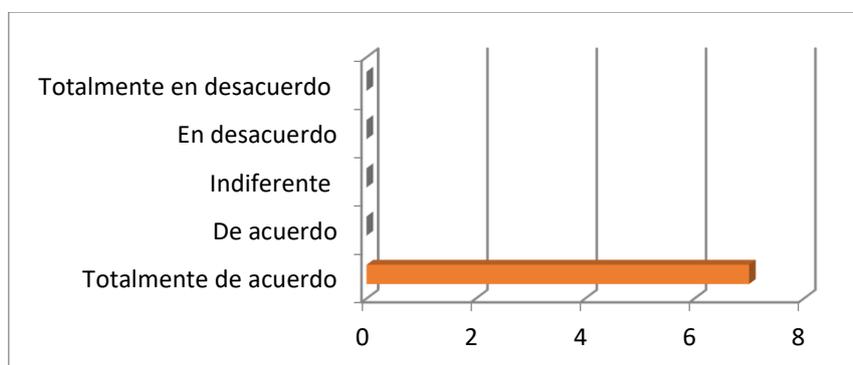
Elaboración propia

### 3.6. Análisis de los Resultados enfocado al personal

1. ¿Considera ud que deben recibir microcrédito por parte de las entidades del estado para expandir su negocio de la producción y comercialización de ladrillos?

*Tabla 4. Microcréditos por entidades*

Característica	Valoración	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	7	100%
De acuerdo	0	0%
Indiferente	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Totales	7	100%



*Figura 5. Microcréditos por entidades*

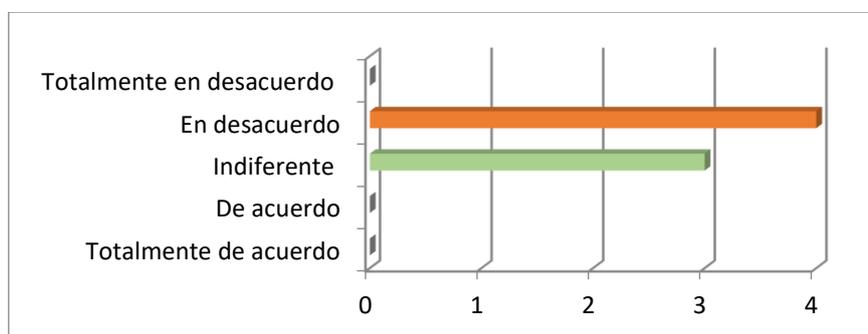
*Elaborado por: Nelson Juela*

El personal del Taller Artesanal Juela expuso sus opiniones sobre que ellos si considerarían que se les otorgue microcréditos por entidades financieras con el objetivo de expandir su producción y comercialización de ladrillos.

2. ¿Cuentan con las maquinarias respectivas para la fabricación de grandes cantidades de ladrillos?

*Tabla 5. Maquinarias para su fabricación*

Característica	Valoración	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	0	0%
De acuerdo	0	0%
Indiferente	3	43%
En desacuerdo	4	57%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Totales	7	100%



*Figura 6. Maquinarias para su fabricación*

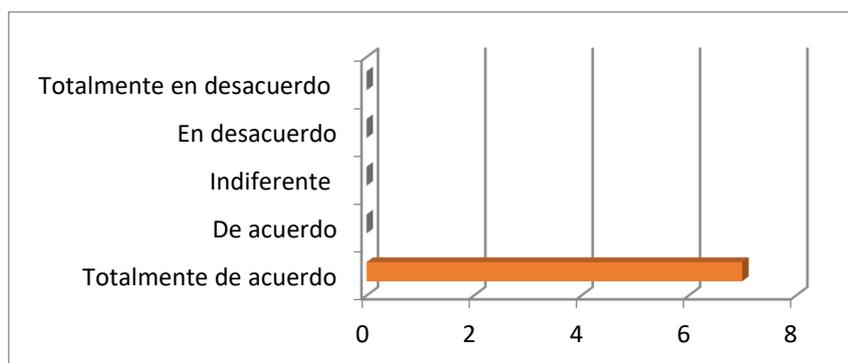
*Elaborado por: Nelson Juela*

El personal contestó que ellos no cuentan con las maquinarias necesarias para producir grandes cantidades de ladrillos, ya que la elaboración del producto lo realiza de una forma manual.

3. ¿Consideran importante la intervención de entidades financieras privadas que le otorguen microcréditos?

*Tabla 6. Intervención de entidades financieras*

Característica	Valoración	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	7	100%
De acuerdo	0	0%
Indiferente	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Totales	7	100%



*Figura 7. Intervención de entidades financieras*

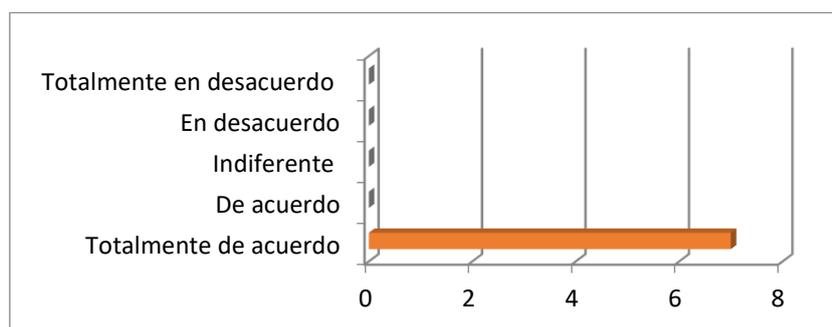
*Elaborado por: Nelson Juela*

El personal está totalmente de acuerdo que intervengan entidades financieras para la obtención de microcréditos, con el fin de seguir progresando económicamente y generar mayor estabilidad en el negocio.

4. ¿La mano de obra empleada en la producción de ladrillos le permite obtener buenos índices de rentabilidad?

*Tabla 7. Mano de Obra en producción de ladrillos*

Característica	Valoración	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	7	100%
De acuerdo	0	0%
Indiferente	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Totales	7	100%



*Figura 8. Mano de Obra en producción de ladrillos*

*Elaborado por: Nelson Juela*

Dentro del Taller Artesanal Juela la mano de obra para la producción y comercialización de ladrillos, se cuenta con personal que labora por medio de avances de producción y otros de tiempo fijo, por medio que su rentabilidad ha tenido hasta el momento buena estabilidad.

## 5. ¿Cuenta con la infraestructura adecuada para la producción de ladrillos?

Tabla 8. Infraestructura para producción de ladrillos

Característica	Valoración	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	7	100%
De acuerdo	0	0%
Indiferente	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Totales	7	100%

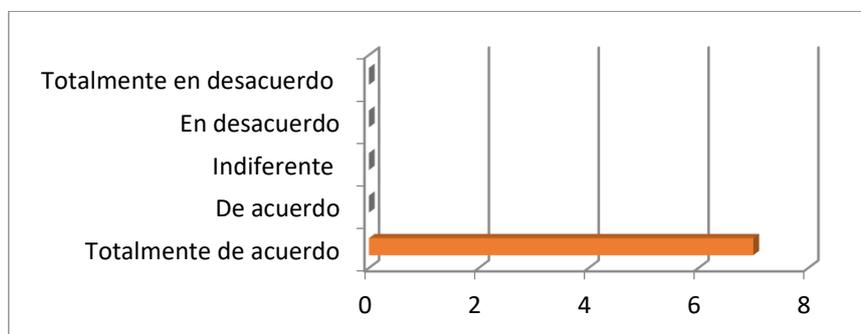


Figura 9. Infraestructura para producción de ladrillos

*Elaborado por: Nelson Juela*

De acuerdo a opiniones del personal del taller artesanal Juela, está totalmente de acuerdo que la infraestructura del negocio esta adecuado para la producción y comercialización de ladrillos.

## 6. ¿El ladrillo que producen sirve para abastecer al mercado local?

Tabla 9. Abastecimiento en el mercado local

Característica	Valoración	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	7	100%
De acuerdo	0	0%
Indiferente	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Totales	7	100%

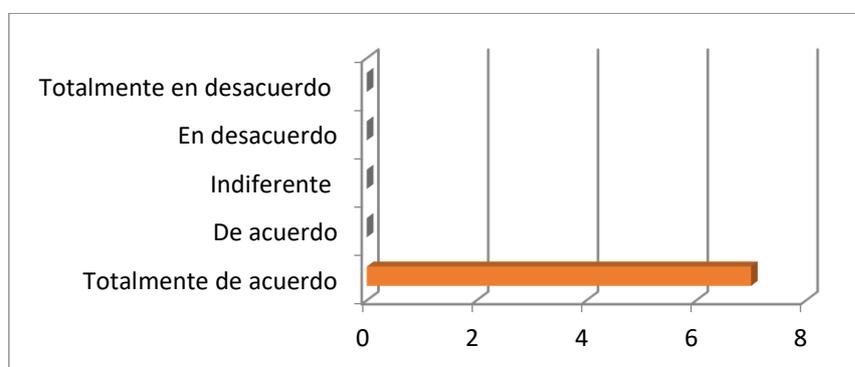


Figura 10. Abastecimiento en el mercado local

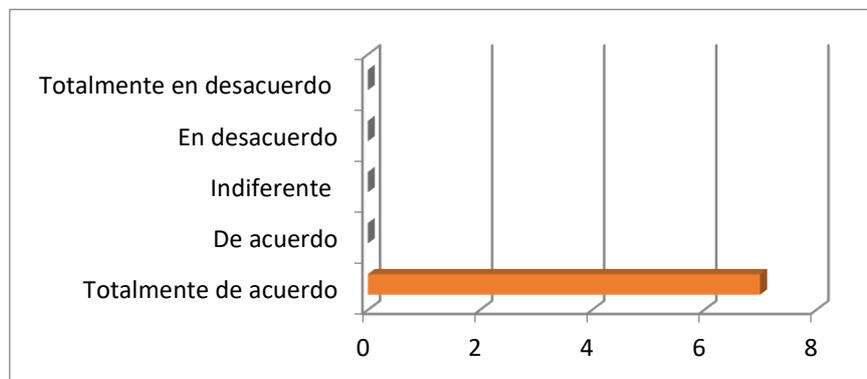
*Elaborado por: Nelson Juela*

La producción y comercialización de ladrillos que se produce en el taller artesanal Juela, están totalmente de acuerdo que el abastecimiento del producto cubre dentro del mercado local específicamente en el recinto Pancho Negro del Cantón La Troncal.

7. ¿Considera importante que las ladrilleras se asocien para crear estrategias de expansión de mercado?

*Tabla 10. Expansión de mercado*

Característica	Valoración	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	7	100%
De acuerdo	0	0%
Indiferente	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Totales	7	100%



*Figura 11. Expansión de mercado*

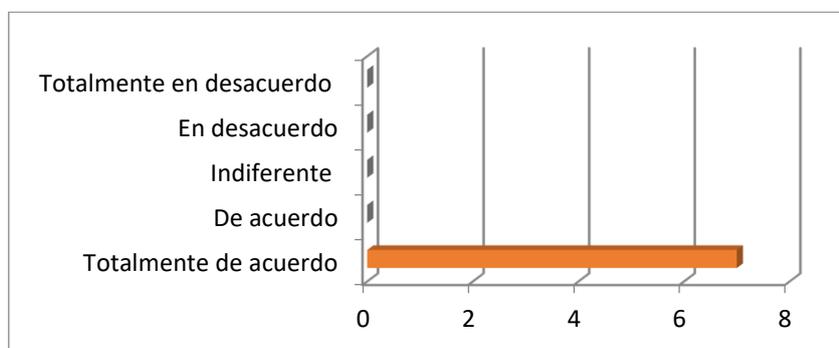
*Elaborado por: Nelson Juela*

El personal considera que la expansión de mercado sería beneficiosa para tener mayor rentabilidad, en cuanto se asocien más ladrilleras podrían crear mejores estrategias con fines de lucro.

8. ¿Los insumos empleados para la fabricación del ladrillo tienen precios accesibles dentro de la localidad?

*Tabla 11. Suministros para los ladrillos*

Característica	Valoración	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	7	100%
De acuerdo	0	0%
Indiferente	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Totales	7	100%



*Figura 12. Suministros para los ladrillos*

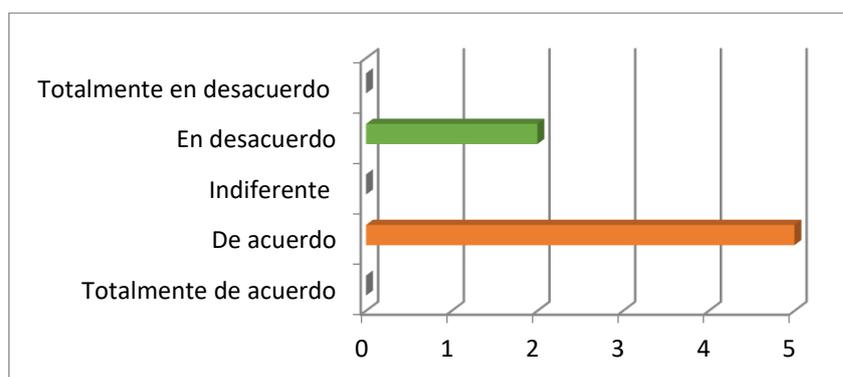
*Elaborado por: Nelson Juela*

El personal respondió que los suministros empleados para la producción de los ladrillos que se venden dentro del taller artesanal Juela, son adquiridos por proveedores que proporcionan precios accesibles para la venta, en la que permite que el dueño del negocio pueda suministrar grandes cantidades para su abastecimiento de insumos.

9. ¿Los clientes locales elijen el ladrillo como elemento esencial para la construcción de sus viviendas?

*Tabla 12. Construcción de viviendas*

Característica	Valoración	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	0	0%
De acuerdo	5	71%
Indiferente	0	0%
En desacuerdo	2	29%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Totales	7	100%



*Figura 13. Construcción de viviendas*

*Elaborado por: Nelson Juela*

Según los clientes el material que predomina en la construcción de las viviendas es el ladrillo, afirman que por la durabilidad no permite que se destruyan las viviendas rápidamente, permitiendo, de esta manera impulsar la venta de estos productos a las ladrilleras del sector.

## 10. ¿La Producción de ladrillo se requiere mayor participación de operarios?

Tabla 13. Participación de operarios

Característica	Valoración	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	4	57%
De acuerdo	0	0%
Indiferente	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	3	43%
Totales	7	100%

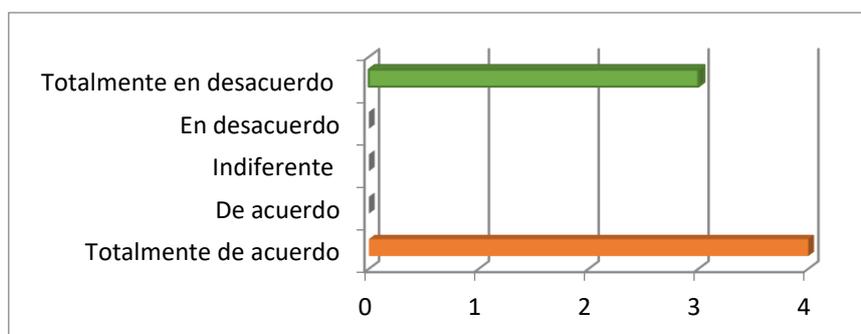


Figura 14. Participación de operarios

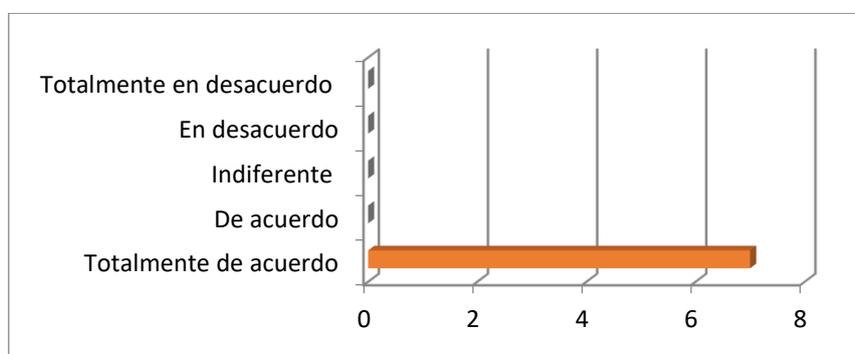
*Elaborado por: Nelson Juela*

Parte del personal informa que si se requiere mayor participación de operarios para la fabricación de ladrillos, la forma que ellos perciben sus ingresos es por avances de los mismo, es decir, mayor cantidad más ingresos. Esto permitirá crecer como empresa y ganar mercado incrementando los ingresos de todos los empleados.

## 11. ¿Los procesos productivos del ladrillo se orientan al buen vivir rural?

*Tabla 14. Procesos productivos del ladrillo*

Característica	Valoración	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	7	100%
De acuerdo	0	0%
Indiferente	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Totales	7	100%

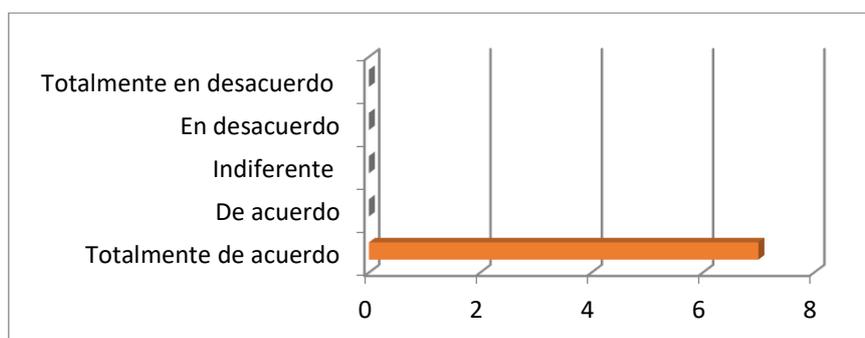
*Figura 15. Procesos productivos del ladrillo**Elaborado por: Nelson Juela*

Las buenas prácticas en los procesos productivos de la fabricación de los ladrillos se orientan al buen vivir rural, velando por la vigencia de los recursos que brinda la naturaleza siendo racionales al momento de la adquisición de los insumos propios de la zona, garantizando las necesidades de las generaciones futuras.

12. ¿Considera necesario la intervención de instituciones públicas o privadas para mejorar los procesos de fabricación de los ladrillos?

*Tabla 15. Intervenciones de instituciones públicas y privada*

Característica	Valoración	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	7	100%
De acuerdo	0	0%
Indiferente	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Totales	7	100%



*Figura 16. Intervenciones de instituciones públicas y privada*

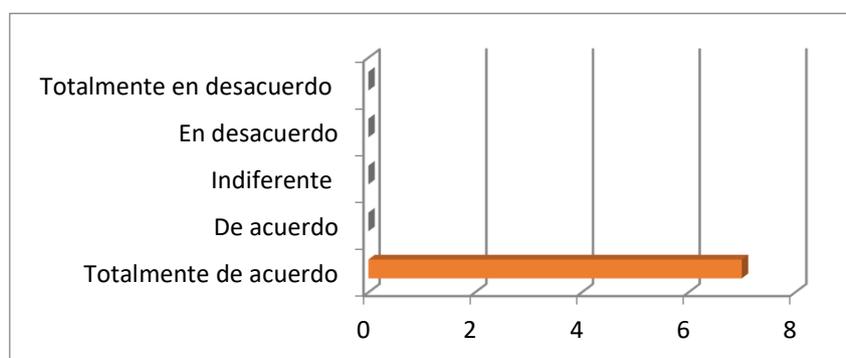
*Elaborado por: Nelson Juela*

Dentro de las ladrilleras mencionan los empleados que hace falta la intervención de las instituciones públicas y privadas, permitiendo obtener conocimientos técnicos que ellas puedan brindar para mejorar los procesos de fabricación de los ladrillos.

13. ¿Considera que la producción y comercialización de ladrillo mejora la situación socio-económica de la población Pancho Negro?

*Tabla 16. Mejoramiento de la situación socioeconómica*

Característica	Valoración	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	7	100%
De acuerdo	0	0%
Indiferente	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Totales	7	100%



*Figura 17. Mejoramiento de la situación socioeconómica*

Elaborado por: Nelson Juela

La población del Recinto Pancho Negro al ser una población netamente rural con el objetivo de trabajar sus tierras, se enfocan en actividades productivas que generen ingresos a cortos plazos y las ladrilleras permiten mejorar la situación socioeconómica, generando flujos de dinero que se pueden invertir y generar otras fuentes de trabajo e ingresos.

### 3.7. Análisis de los Resultados de la Encuesta para los Clientes

1. ¿Considera ud que el material utilizado en la fabricación de los ladrillos es superior a los utilizados en los bloques?

Tabla 17. Fabricación de ladrillos

Característica	Valoración	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	50	53%
De acuerdo	30	31%
Indiferente	15	16%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Totales	95	100%

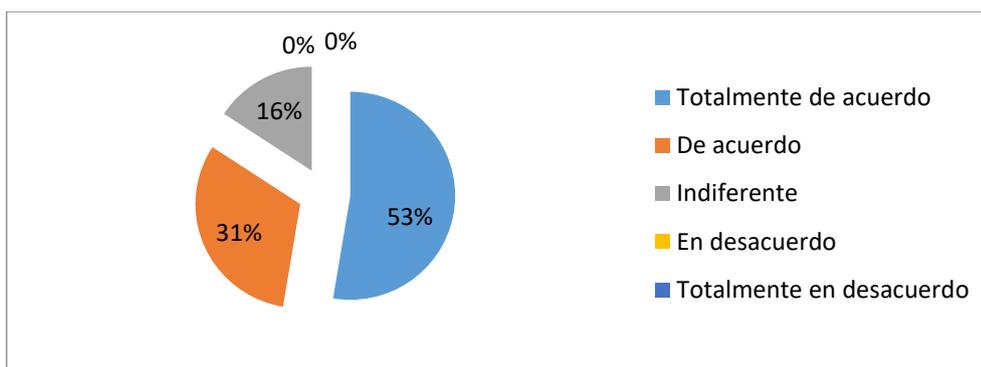


Figura 18. Fabricación de ladrillos

Elaborado por: Nelson Juela

Las opiniones de los clientes manifiestan que la ladrillera empleada en la fabricación de los ladrillos son insumos netamente superiores a los utilizados en los bloques, su vigencia es mayor que no se deteriora con la salinidad, es recomendado por los fabricantes para la construcción de viviendas y edificaciones.

## 2. ¿Los precios de los ladrillos son menores en relación con los precios de los bloques?

Tabla 18. Relación de precio

Característica	Valoración	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	60	63%
De acuerdo	20	21%
Indiferente	0	0%
En desacuerdo	15	16%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Totales	95	100%

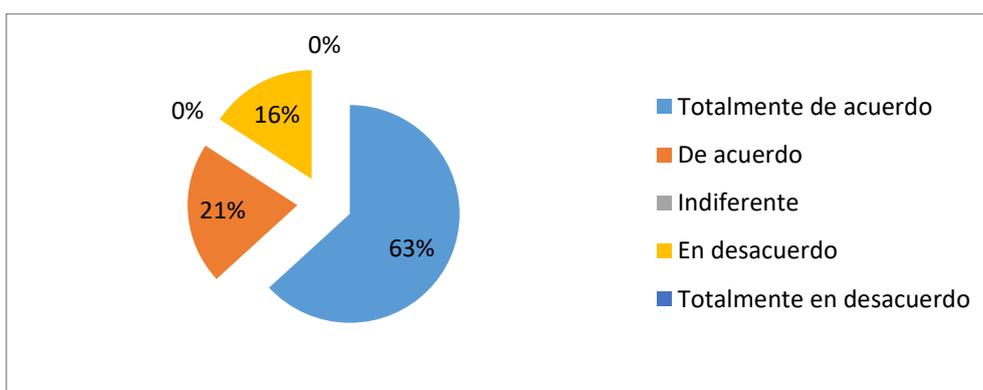


Figura 19. Relación de precio

Elaborado por: Nelson Juera

Los clientes afirman que los precios de sus ladrillos son menores en relación a los precios de los bloques, el motivo esencial es por los costos reducidos y más resistentes en su fabricación a diferencia que en los bloques se emplean otros materiales que son más costosos.

## 3. ¿Considera que el tiempo de durabilidad de un ladrillo es superior a los bloques?

Tabla 19. Durabilidad de los ladrillos

Característica	Valoración	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	48	51%
De acuerdo	24	25%
Indiferente	15	16%
En desacuerdo	8	8%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Totales	95	100%

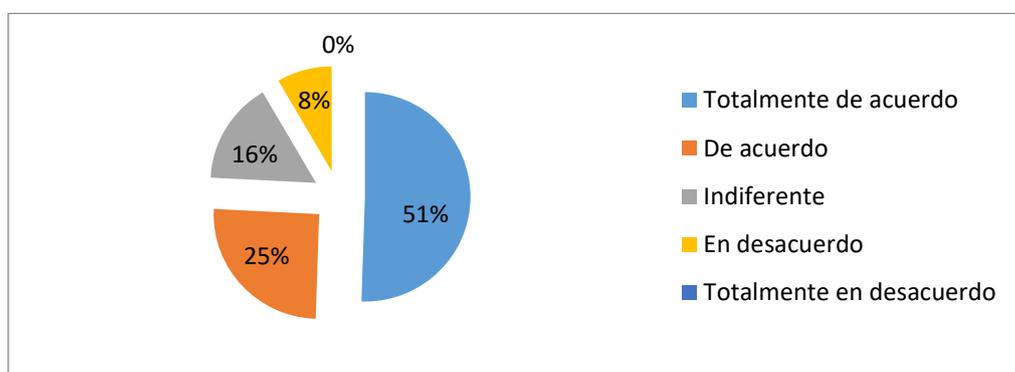


Figura 20. Durabilidad de los ladrillos

Elaborado por: Nelson Juela

Los dueños de las ladrilleras confirman que la vida útil del ladrillo es superior a los bloques, por su composición en materiales resistente a humedad y salinidad siendo la mejor opción de compra por encima del bloque es por eso, que los clientes eligen los ladrillos por encima de los bloques.

## 4. ¿Estaría Ud de acuerdo con cancelar el valor de los ladrillos ofertados?

Tabla 20. Costo de los ladrillos

Característica	Valoración	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	68	72%
De acuerdo	17	18%
Indiferente	10	10%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Totales	95	100%

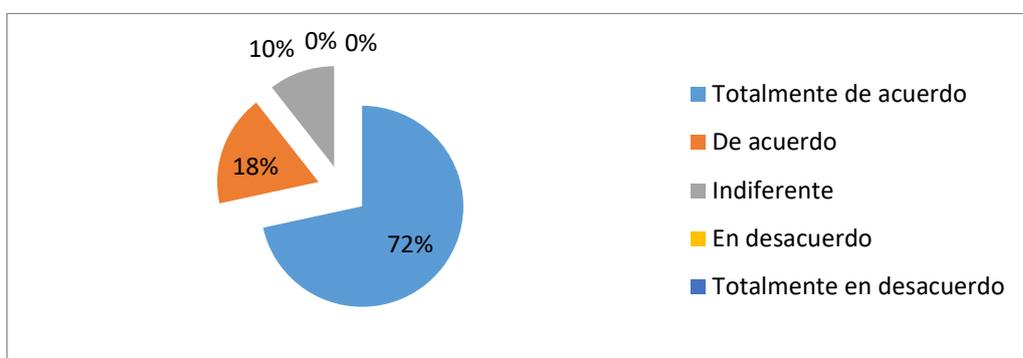


Figura 21. Costo de los ladrillos

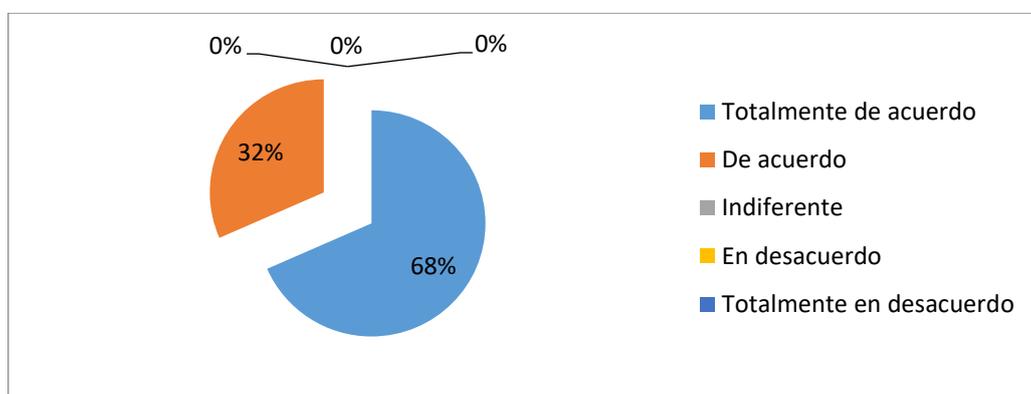
Elaborado por: Nelson Juera

Todos los clientes se sienten atraídos por los precios que ofertan las ladrilleras, siendo la mejor opción de compra, permitiendo con poco dinero cumplir los objetivos de construir sus viviendas y pequeños negocios, por su alta acogida y garantía que brindan.

5. ¿Ud estaría dispuesto a comprar ladrillos para la construcción de su vivienda?

*Tabla 21. Compra de ladrillos*

Característica	Valoración	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	65	68%
De acuerdo	30	32%
Indiferente	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Totales	95	100%



*Figura 22. Compra de ladrillos*

Elaborado por: Nelson Juela

Los clientes afirman que, las viviendas que más vida útil poseen son las fabricadas con ladrillos, por eso escogen como la mejor opción de compra para construir sus viviendas por sus bajos costos que permiten que más clientes escojan estos productos para cumplir con estos objetivos.

## 6. ¿Elegiría los ladrillos antes que los bloques para la construcción de sus viviendas?

Tabla 22. Elección de productos

Característica	Valoración	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	57	60%
De acuerdo	38	40%
Indiferente	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Totales	95	100%

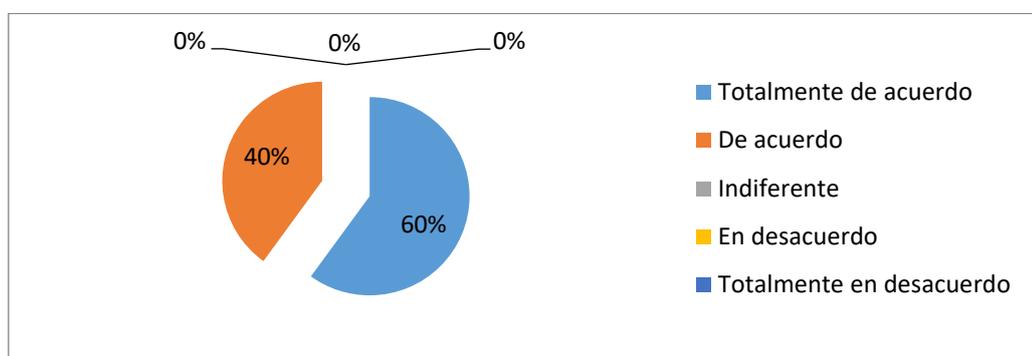


Figura 23. Elección de productos

Elaborado por: Nelson Juera

Los clientes eligen los ladrillos antes que los bloques porque son de menor precio y pueden comprar más cantidades, permitiendo emplearlos en la construcción de sus viviendas y otras edificaciones planificadas.

7. ¿Considera ud beneficioso para el ambiente que se construya más ladrillos que bloques?

Tabla 23. Beneficios del ambiente

Característica	Valoración	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	42	44%
De acuerdo	32	34%
Indiferente	21	22%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Totales	95	100%

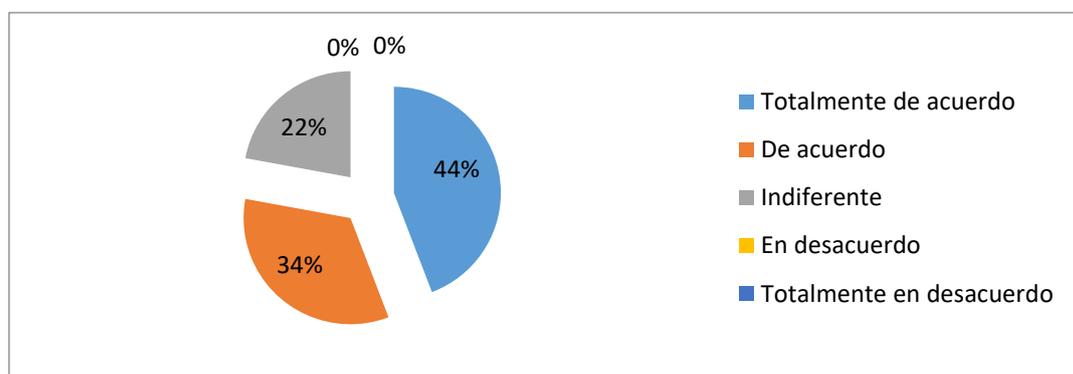


Figura 24. Beneficios del ambiente

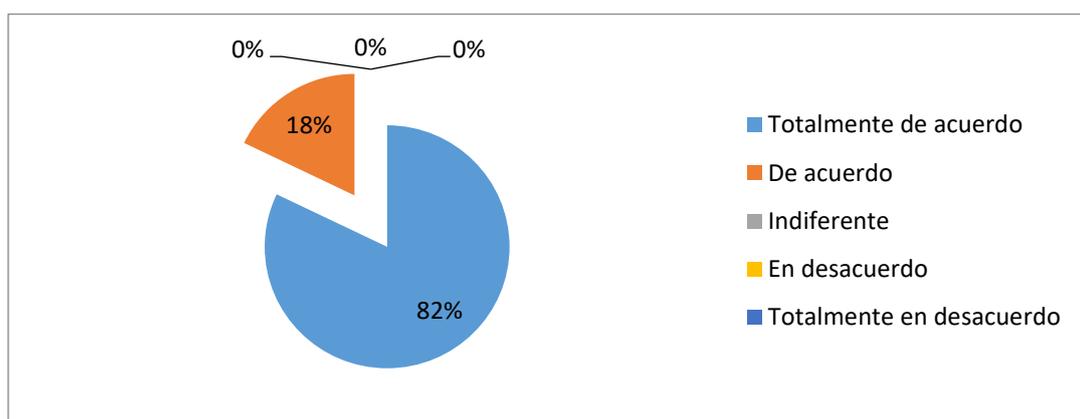
Elaborado por: Nelson Juela

Los clientes afirman que, con las nuevas ordenanzas municipales y los mandatos constitucionales se pretende la utilización de materiales que no perjudiquen los derechos del medio ambiente, los ladrillos al ser fabricados con materia prima con contaminante permiten la vigencia de los derechos de la naturaleza.

8. ¿Cree ud que la fabricación de ladrillos mejora la situación Socioeconómica del Recinto Pancho Negro del Cantón La Troncal?

*Tabla 24. Situación Socioeconómica*

Característica	Valoración	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	78	82%
De acuerdo	17	18%
Indiferente	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Totales	95	100%



*Figura 25. Situación Socioeconómica*

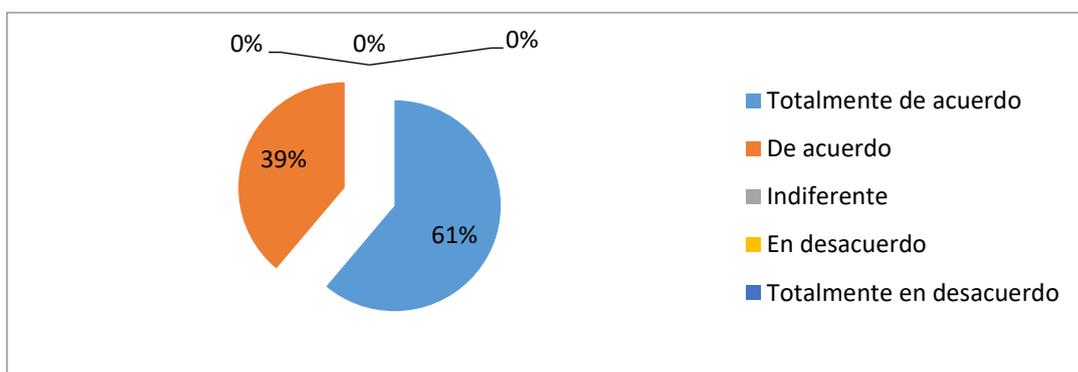
*Elaboración propia*

Según los clientes mencionan que todas las ladrilleras al tener mayor acogida por sus productos permiten generar más empleo a jóvenes y adultos que se identifican con esta actividad productiva, ganando el sustento para sus hogares y mejorando la situación Socioeconómica del Recinto Pancho Negro del Cantón La Troncal.

9. ¿Considera ud importante que las ladrilleras amplíen sus negocios colocando sucursales?

*Tabla 25. Ampliación de negocio*

Característica	Valoración	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	55	61%
De acuerdo	35	39%
Indiferente	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Totales	90	100%



*Figura 26. Ampliación de negocio*

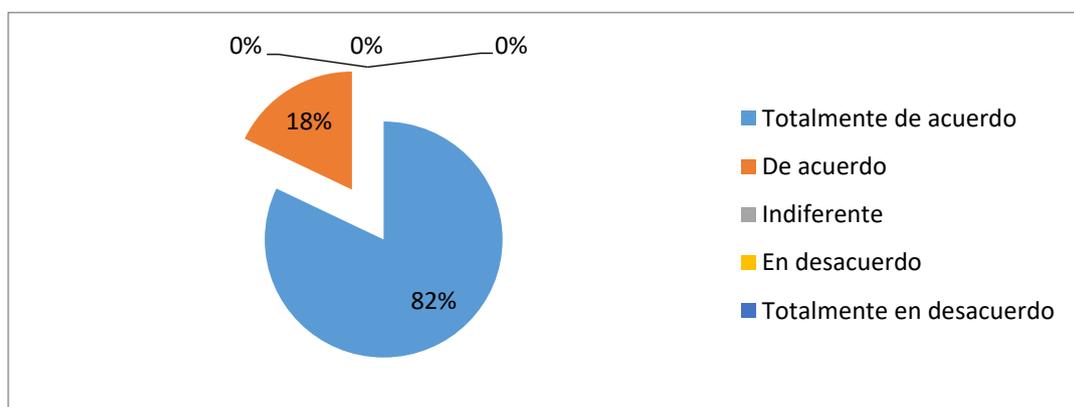
*Elaboración propia*

De acuerdo a los clientes, consideran que las ladrilleras, así como otros tipos de negocios son de vital importancia ampliarse, en infraestructura y sucursales, permitiendo mayor plazas de trabajo para este importante sector del recinto pensando en ampliar el mercado, llegando hasta a otras provincias con estos productos de calidad.

10. ¿Considera ud importante que a los empleados de las ladrilleras se les instruya en atención personalizada a los clientes?

*Tabla 26. Atención personalizada*

Característica	Valoración	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	78	82%
De acuerdo	17	18%
Indiferente	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Totales	95	100%



*Figura 27. Atención personalizada*

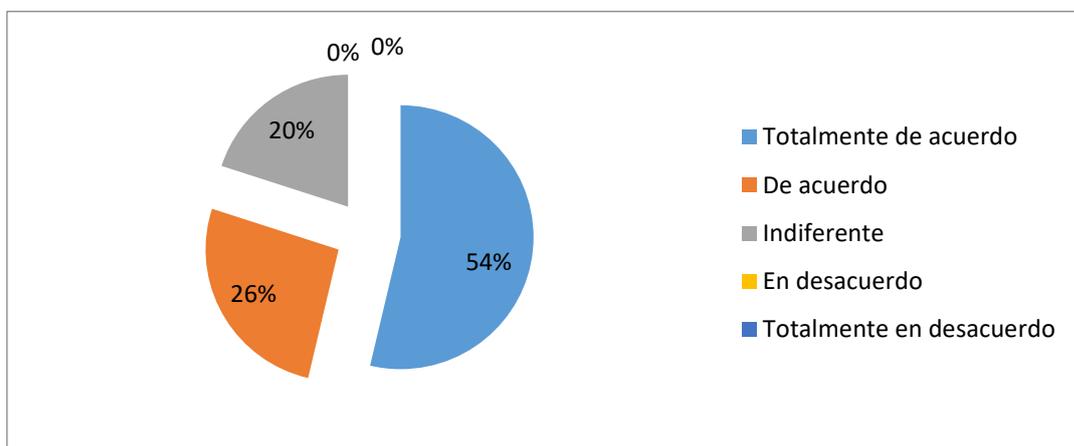
*Elaboración propia*

Los clientes mencionan que todas las personas tienen derecho al crecimiento personal y profesional, es muy importante que los trabajadores se capaciten para brindar mejor atención a sus clientes, creando nuevos ambientes de trabajo dentro de las ladrilleras.

11. ¿Cree importante la participación de entidades de créditos para que las ladrilleras crezcan como empresas?

*Tabla 27. Participación de entidades financieras*

Característica	Valoración	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	51	54%
De acuerdo	25	26%
Indiferente	19	20%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Totales	95	100%



*Figura 28. Participación de entidades financieras*

Elaboración propia

Según indican los clientes, el crecimiento de estas ladrilleras es muy importante para el recito Pancho Negro, pues permite mayor generación de recursos económicos y mejora el flujo dentro de este sector, reactivando la economía de otras microempresas, esto se logra con mayor inyección de capitales por parte de los microcréditos de entidades financieras.

12. ¿Considera importante que las ladrilleras mejoren sus estructuras para mejorar la atención de sus clientes?

Tabla 28. Estructuración de ladrillera

Característica	Valoración	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	65	68%
De acuerdo	30	32%
Indiferente	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Totales	95	100%

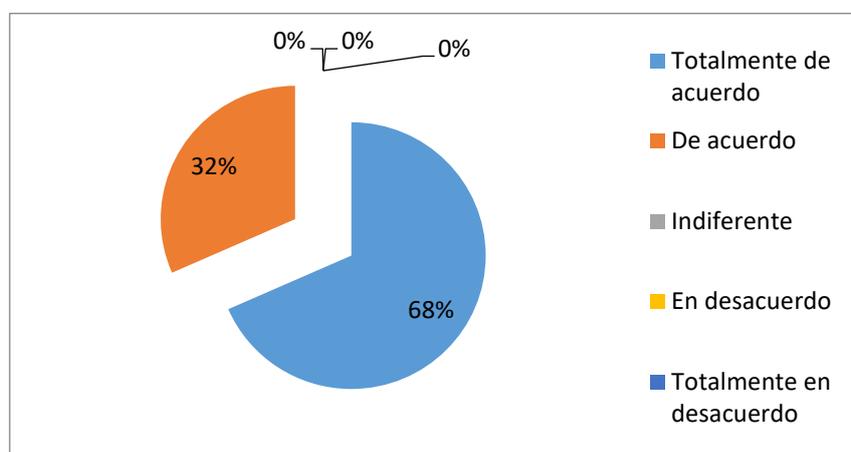


Figura 29. Estructuración de ladrillera

Elaboración propia

Todos los clientes merecen una atención de calidad y calidez, esto se lograría construyendo las ladrilleras, creando espacios que se puedan llegar a acuerdos y negociaciones, innovando las infraestructuras y manera de negociación que capten la atención de nuevos clientes.

13. ¿Cree ud que deberían las ladrilleras difundir sus precios por medio de las plataformas electrónicas para tener mayor acogida?

Tabla 29. Difusión de precios

Característica	Valoración	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	60	63%
De acuerdo	35	37%
Indiferente	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Totales	95	100%

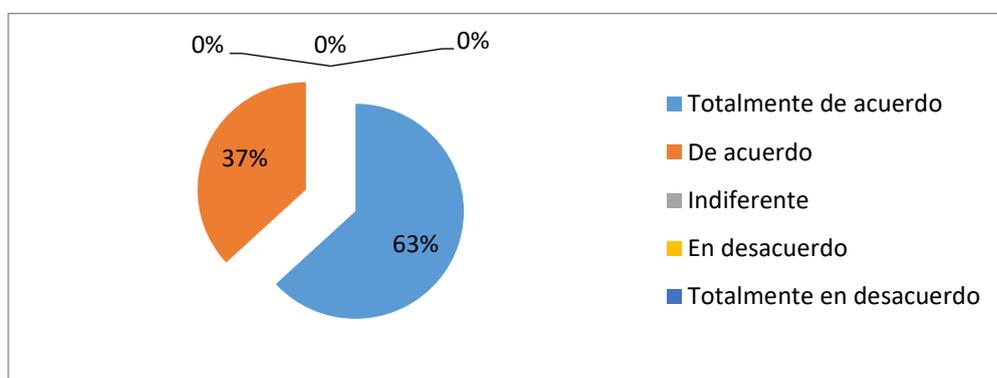


Figura 30. Difusión de precios

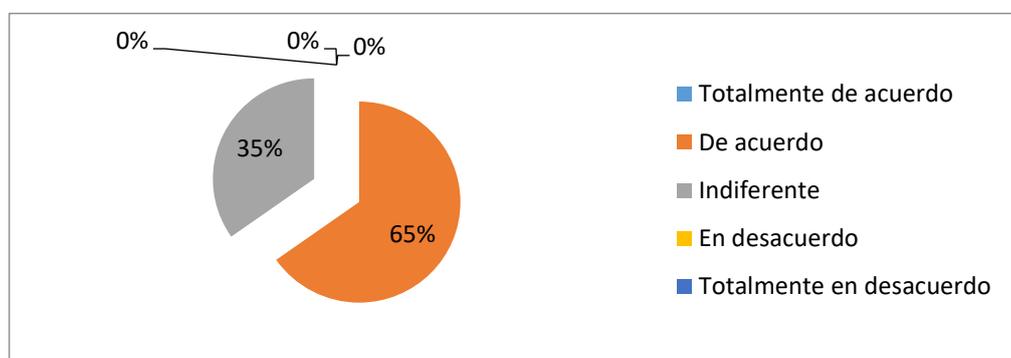
Elaboración propia

Los clientes afirman que necesitan estar informados referentes a precios y promociones por parte de todas las empresas que oferten sus productos y las ladrilleras no pueden aislarse de este elemento esencial de actualidad, pues afirman que productos que no se publican en las plataformas electrónicas no existen.

14. ¿Considera ud que un plan de marketing mejoraría las ventas de los ladrillos?

*Tabla 30. Plan de Marketing*

Característica	Valoración	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	0	0%
De acuerdo	62	65%
Indiferente	33	35%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Totales	95	100%



*Figura 31. Plan de Marketing*

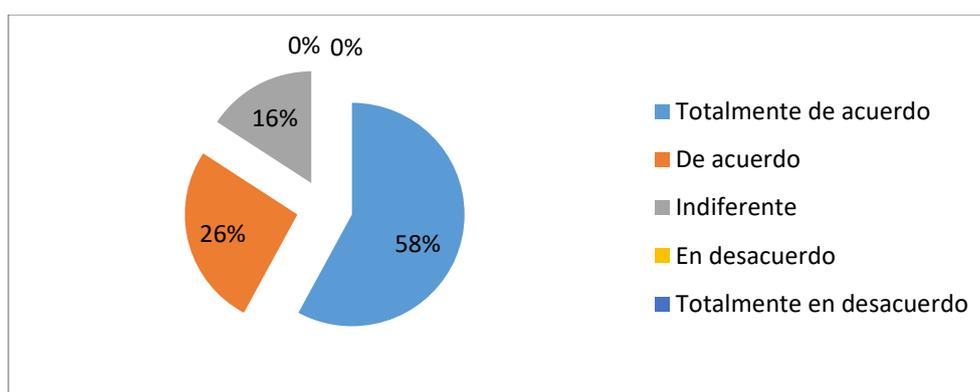
*Elaboración propia*

Los clientes mencionan que un plan de marketing ayudaría a las ladrilleras de manera fundamental, es un instrumento que todas las organizaciones poseen para su óptimo ejercicio de sus funciones, desde los más pequeños negocios hasta las más grandes industrias lo tienen.

15. ¿Considera ud importante la participación de entidades del gobierno para fortalecer este importante sector económico?

*Tabla 31. Fortalecimiento del sector económico.*

Característica	Valoración	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	55	58%
De acuerdo	25	26%
Indiferente	15	16%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Totales	95	100%



*Figura 32. Fortalecimiento del sector económico*

Elaboración propia

De acuerdo a la información que antecede, los clientes mencionan que la intervención de las entidades del gobierno que brinden asistencia técnica y económica es de vital importancia para estos pequeños negocios que surgen con la necesidad de crecer y convertirse en grandes empresas, los clientes también se benefician de estas iniciativas que fortalecen el sector económico del sector.

## **Capítulo IV. Propuesta**

### **4.1. Tema**

Implementación de un Estudio de Factibilidad para la Producción y Comercialización de ladrillos en el Taller Artesanal Juela del recinto Pancho Negro del Cantón La Troncal.

### **4.2. Introducción**

El taller artesanal Juela se dedica específicamente en la producción de ladrillos y la comercialización para la construcción de viviendas, cerramientos, entre otras funciones que ofrece el producto. En la actualidad se producen tres tipos diferentes de ladrillos que son burrito, mula y gigante fabricados de manera artesanal con insumos y recursos propios de la zona que permiten desarrollar esta actividad productiva ladrilleras del recinto Pancho Negro del Cantón La Troncal.

La optimización de los recursos que posee la ladrillera es uno de los objetivos principales de los propietarios, mediante la implementación de un estudio de factibilidad que permita conocer sobre la producción y comercialización de los ladrillos fabricados a los clientes locales y nacionales, llegando a otro sectores importante de la producción que requieren la adquisición de los ladrillos para la construcción de edificaciones y viviendas.

### **4.3. Justificación**

Es importante que la implementación de un estudio de factibilidad para la Producción y Comercialización de ladrillos en el Taller Artesanal Juela del recinto Pancho Negro del Cantón La Troncal, este instrumento de gestión y comercialización reúna los elementos que orientan a la efectiva venta de ladrillos, con el objetivo principal atender la demanda potencial del sector.

Mediante la propuesta planteada se pretende ayudar con el desarrollo económico del sector, satisfaciendo sus necesidades de sus clientes en relación a la comercialización del producto, con la finalidad de buscar canales que aporten a la distribución de los ladrillos contrarrestando las falencias de existan o surgen en el Taller Artesanal Juela.

#### **4.4. Objetivos de la Propuesta**

##### ***4.4.1. Objetivo General***

Implementar un estudio de factibilidad para la Producción y Comercialización de ladrillos en el Taller Artesanal Juela del recinto Pancho Negro del Cantón La Troncal.

##### ***4.4.2. Objetivo Especifico***

- Analizar el estado actual de la producción de ladrillos en el taller artesanal Juela.
- Determinar las estrategias de competencia para poder mejorar el sistema de producción y comercialización del taller.
- Aplicar el estudio de factibilidad para cumplir con las exigencias de los clientes potenciales.

## **4.5.Segmentación de Mercado**

Mediante la segmentación de mercado utilizaremos en función las cuatro P que se describe en producto, precio, plaza y promoción, para la obtención del posicionamiento en el mercado enfocado en primera instancia en el recinto Pancho Negro del Cantón La Troncal en desplazamiento a nivel nacional.

### **4.5.1. Producto**

Fabricación de ladrillos de buena calidad las cuales se clasifican en tres productos con características diferentes:

- Ladrillo tipo burrito contiene una dimensión de 8cm de grosor, 14cm de altura y 28cm de largo.
- Ladrillo tipo mula contiene una dimensión de 8cm de grosor, 18cm de altura y 38cm de largo.
- Ladrillo tipo gigante o grande contiene una dimensión de 6cm de grosor, 18cm de altura y 38cm de largo.

Se implementará estrategias de acuerdo a los requerimientos del mercado objetivo o meta mediante los estándares de calidad por parte de la ladrillera y en las cantidades establecidas en su producción para abastecer o cubrir con las necesidades de los consumidores.

Tabla 32. *Tipos de ladrillos*

Ladrillo Burrito



Ladrillo Mula



Ladrillo Gigante



#### 4.5.2. *Precio*

El precio se establece de acuerdo al tipo de ladrillo con la finalidad de obtener las tendencias de producción en el sector ladrillero y en la construcción, desplazándose por las diferentes empresas de competencia por las características de los productos ofertados. Contando así con diferentes precios accesible para los consumidores teniendo en cuenta las necesidades necesarias de cada uno de ellos.

Los productos ofertados del taller artesanal Juela del recinto Pancho Negro del Cantón La Troncal son el ladrillo tipo burrito se vende en 0,15 ctvs., por su precio que es accesible tiene mayor salida dentro del mercado, el ladrillo tipo mula se vende en 0,24 a 0,25 ctvs., es el que tiene poca rotación y el ladrillo tipo gigante se vende en 0,21 ctvs.

Tabla 33. Costo de Producción de ladrillos

Concepto	Costo de ladrillo	Costo de ladrillo	Costo de ladrillo
	burrito	gigante	Mula
Materia Prima	\$ 270	\$ 168	\$ 168
Mano de Obra	\$ 590	\$ 238,13	\$ 200
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 395,90	\$ 237,96	\$ 122
Costos Totales	\$1255,90	\$ 644,09	\$ 490

Elaboración propia

Tabla 34. Unidades de producción de los tipos de ladrillos

Producción de ladrillos	Unidades
Burríto	8000
Gigante	3000
Mula	2000

Elaboración propia

Costo de ladrillo Burrito

$$\text{Costo unitario} = \frac{1255,90}{8000 \text{ unidades}} = 0,15 \text{ por unidad}$$

Costo de ladrillo Gigante

$$\text{Costo unitario} = \frac{644,09}{3000 \text{ unidades}} = 0,21 \text{ por unidad}$$

Costo de ladrillo Mula

$$\text{Costo unitario} = \frac{490}{2000 \text{ unidades}} = 0,24 \text{ por unidad}$$

#### **4.5.3. Plaza**

La estrategia de mercado o plaza serán en los puntos más específicos en cuanto a la difusión de productos, por medio de puntos de ventas, publicidad en cuanto destacando la accesibilidad de la ladrillera por medio de mercado meta y la cordialidad de atención al cliente es la fuente de diferenciador que defiende el producto ofertado.

#### **4.5.4. Promoción**

Se puede realizar promociones del producto por medio del volumen de la compra establecida, con el fin de garantizar el posicionamiento del mercado objetivo del recinto Pancho Negro. También puede realizarse que una persona designada pueda analizar los clientes potenciales, y presentarle servicio de post de ventas así captaremos mejor al consumidor de acuerdo a sus necesidades.

#### 4.6. Análisis Foda

*Tabla 35. Análisis FODA en base de la Propuesta*

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Excelente atención a los clientes</li> <li>• Punto de venta estratégico</li> <li>• Accesibilidad de precios</li> <li>• Personal capacitado en el área de producción y comercialización</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diferentes cambios socioculturales</li> <li>• Otorgamiento de microcréditos por parte de las entidades financieras</li> <li>• Costos bajos de mano de obra</li> <li>• Crecimiento en el sector ladrillero</li> </ul>
<p>Debilidad</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Variación de los precios en cuanto a materia prima</li> <li>• No contar con insumos disponibles</li> <li>• Poca aceptación del producto</li> <li>• Liderar en el mercado</li> </ul>	<p>Amenaza</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Poca estabilidad económica</li> <li>• Competencia dentro del mercado ladrillero</li> <li>• Cambios del clima</li> <li>• Implementación de gestiones de calidad del medio ambiente</li> </ul>

**MATRIZ DE ESTRATEGIAS FODA**

<p align="center">AMBIENTE EXTERNO</p> <p align="center">AMBIENTE INTERNO</p>	FORTALEZAS	DEBILIDADES
		F1. Excelente atención a los clientes
	F2. Punto de venta estratégico	D2. No contar con insumos disponibles
	F3. Accesibilidad de precios	D3. Poca aceptación del producto
	F4. Personal capacitado en el área de producción y comercialización	D4. Liderar en el mercado
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO	ESTRATEGIAS DE REFUERZO
O1. Diferentes cambios socioculturales	<p>F4 – O4.- Potencializar el sector de las ladrilleras con personal empoderado de la actividad de producción y comercialización.</p> <p>F2 – O2.- Obtener microcréditos que contribuyan al desarrollo organizacional, elevando los niveles de rentabilidad.</p>	<p>D1 – O3.- Establecer precios promocionales y ofertas que contribuyan al incremento de ingresos de todos los miembros de las ladrilleras.</p> <p>D3 - O1.- Incentivar la aceptación de los productos que ofertan las ladrilleras a los diferentes niveles socioeconómicos.</p>
O2. Otorgamiento de microcréditos por parte de las entidades financieras		
O3. Costos bajos de mano de obra		
O4. Crecimiento en el sector ladrillero		
AMENAZAS	ESTRATEGIAS DE RESPUESTA	ESTRATEGIAS DE REPLIEGUE
A1. Poca estabilidad económica	<p>F1 – A2.- Promover una cultura de gestión en ventas en los colaboradores estimulando la atracción de los clientes.</p> <p>F3 – A1.- Incrementar los ingresos brindando productos de calidad.</p>	<p>D2 – A4.- Motivar a las ladrilleras al uso racional de los recursos naturales con apego a los instrumentos legales medioambientales.</p> <p>D4 - A3.- Aprovechar el clima de verano produciendo mayor cantidad de ladrillos para solventar las demanda en épocas de inviernos</p>
A2. Competencia dentro del mercado ladrillero		
A3. Cambios del clima		
A4. Implementación de gestiones de calidad del medio ambiente		

## 4.7. Imagen corporativa

### 4.7.1. Logotipo



### 4.7.2. Slogan

*iii Si tu casa debes prevalecer ladrillos Juela debes tener!!!*

## 4.8. Perfil del Segmento

Tabla 36. *Segmentación del Mercado Objetivo*

Ubicación	En el Cantón La Troncal en el recinto Pancho Negro en el sector del Cisne sector Km 13 y 14.
Sexo	En público en general
Nivel Socioeconómico	Bajo, medio y alto
Nivel de Instrucción	Ninguna
Estrato social	Ninguna
Vivienda	Con todos los servicios disponibles

Elaboración propia

#### 4.9. Análisis de los Costos de Producción

Se presenta a continuación los costos de producción del Taller Artesanal Juela del recinto Pancho Negro del Cantón La Troncal.

##### 4.9.1. *Materia Prima*

Se determina el costo de la arcilla por medio de la cantidad a producir dentro de la ladrillera.

Tabla 37. *Costos de Materia Prima*

Concepto	Costos para la fabricación de 12000 unidades de ladrillos			
Materia Prima	Unidad	Cantidad x mes	Precio unitario	Precio Total
Arcilla	m <sup>3</sup>	12000	0,02	240

Elaboración propia

##### 4.9.2. *Mano de Obra*

Los costos de mano de obra son analizados por las 12000 unidades producidas al mes que los artesanos fabrican dentro del Taller Artesanal Juela, por medio del procesamiento de la producción para la obtención del producto final.

Tabla 38. *Personal del Taller Artesanal Juela*

Nombres de los colaboradores	Cargo	Producción
Manuel Juela	Jefe	Cargo fijo
Nelson Juela	Jefe de ventas	Cargo fijo
Rafael Arraga	Operario	Por avance
Wilson Chonillo	Maquinista	Cargo fijo
Rodolfo Conforme	Operario	Semanal
Ernesto Arreaza	Bodeguero	Cargo fijo
Carlos Manasterio	Operario	Por avance

Tabla 39. *Costos de Mano de Obra*

Costos para la fabricación de 12000 unidades de ladrillos

Mano de Obra	# días	#personas	Costo por avance	Costo total
Procesos				
Mezcladora	1	2	150	\$300
Batido	1	1	150	\$150
Moldeado	1	3	150	\$450
Raspado	1 y medio	2	150	\$300
Llenado y al horno	1 y medio	3	150	\$450
Quemado	2	1	150	\$150
Descargado	1 o 2	2	150	\$300
Costo Total				\$2100

Elaboración propia

### 4.9.3. Costos Indirectos de Fabricación

Tabla 40. Costos Indirectos de Fabricación

Concepto	Costos mensuales	Producción	Producción total
Arroz	\$200	60	12000u
Leña	\$400	30	12000u
Tierra	\$250	5.76	1440u
Removedor de tierra	\$75	160	12000u
Combustible	\$10	1200	12000u
Costo Total	\$935		

Elaboración propia

## 4.10. Estimación de Costo de la Ladrillera Juela

### 4.10.1. Costo de Producción

$$CPD = MPD + MOD + CIF$$

$$CPD = 240 + 2100 + 935$$

$$CPD = 3275$$

### 4.10.2. Costo Primo

$$CP = MPD + MOD$$

$$CP = 240 + 2100$$

$$CP = 2340$$

### 4.10.3. Costo de Transformación

$$CC = MOD + CIF$$

$$CC = 2100 + 935$$

$$CC = 3035$$

### 4.11. Presupuesto de Ingresos

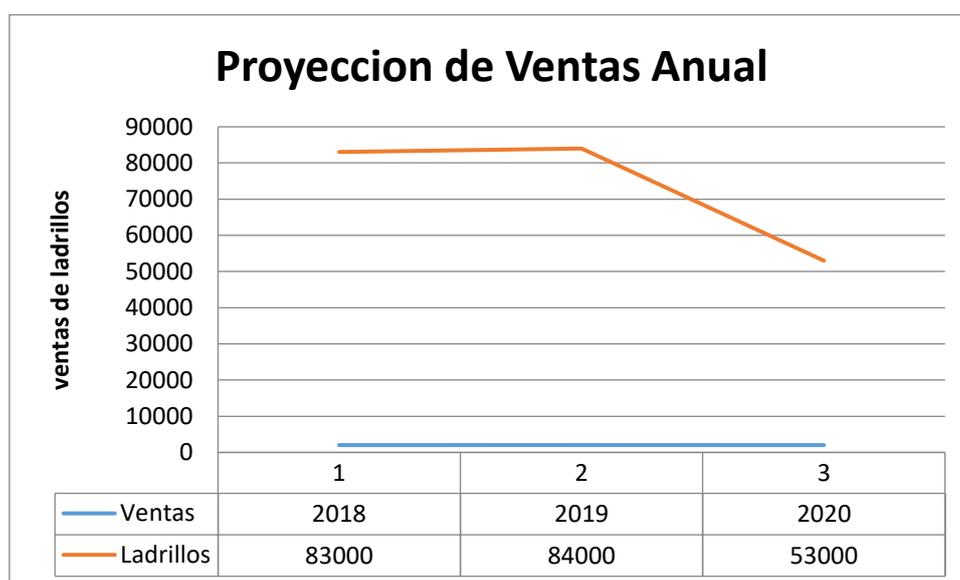
Tabla 41. Presupuestos anuales de ventas

Meses	Ventas Anuales		
	2018	2019	2020
Enero	8000	8000	5000
Febrero	8000	8000	5000
Marzo	8000	7000	5000
Abril	7000	7000	4000
Mayo	7000	7000	4000
Junio	7000	7000	4000
Julio	6000	7000	4000
Agosto	6000	7000	4000
Septiembre	6000	6000	4000
Octubre	6000	6000	4000
Noviembre	6000	6000	5000
Diciembre	8000	8000	5000

Tabla 42. Ventas de Ladrillo

Presupuesto de Ingresos			
Ventas	2018	2019	2020
Ladrillos	83000	84000	53000
Total	83000	84000	53000

Elaboración propia



El resultado obtenido de la proyección de ventas podemos recalcar que las ventas de ladrillos dentro del Taller Artesanal Juela tuvieron índices productivos y positivos entre los años 2018 y 2019 en cuanto el año 2020 tuvo un descenso en la producción y comercialización de ladrillos por motivo de la pandemia y el estado de excepción, no se logró el objetivo planteado por la ladrillera.

#### 4.12. Análisis de la oferta y demanda

La oferta del año 2020 de la producción de ladrillos del Taller Artesanal Juela fue de 4000 ladrillos mensuales para absorber la demanda del mercado y satisfacer las necesidades del Cantón Pancho Negro y sus alrededores.

Año	Demanda
2018	83000
2019	84000
2020	53000

Oferta	4000 unidades mensuales
Demanda	53000

$$Oferta_{2020} = \frac{4000 \text{ unidades}}{\text{mensuales}} \times \frac{12 \text{ meses}}{1 \text{ año}}$$

$$Oferta_{2020} = 48000 \text{ unidades Anuales}$$

Calculo de la demanda insatisfecha

Formula

$$Demanda \text{ insatisfecha}_{2020} = Demanda_{2020} - Oferta_{2020}$$

$$Demanda \text{ insatisfecha}_{2020} = 53000 - 48000$$

$$Demanda \text{ insatisfecha}_{2020} = 5000 \text{ unidades}$$

Se establece mediante el cálculo realizado de las ventas anuales del año 2020 que existe una demanda insatisfecha, en que la demanda es mayor que el producto ofertante, en la cual determina que la fabricación de los ladrillos en el recinto Pancho Negro del Cantón La Troncal tiende a demora un mes y medio para estar dentro del mercado.

## Capítulo V. Conclusiones y Recomendaciones

### 5.1. Conclusiones

- El presente trabajo investigativo se pudo determinar la oferta y la demanda de la producción y comercialización del Taller Artesanal Juela en el recinto Pancho Negro del Cantón La Troncal en la que se establece un análisis en el proceso de elaboración de los tres tipos de ladrillos artesanales que ofrece para la comunidad.
- Se realizó dentro del proyecto de investigación un análisis FODA con reestructuración de estrategias con el objetivo de analizar las falencias y oportunidades que se presentan dentro del Taller Artesanal Juela, contando con bases teóricas y bibliográficas que son fuentes principales que dan un aporte esencial a la estudio de mercado.
- El estudio de factibilidad de la producción y comercialización del Taller Artesanal Juela del Recinto Pancho Negro del Cantón La Troncal se expuso por medio de la realización de las encuestas destinadas a los trabajadores del taller y de los consumidores de acuerdo a los criterios proporcionados, en la que se realizó proyección financiera de las ventas de los ladrillos y que aceptación tiene dentro del mercado.

## 5.2. Recomendaciones

- Se recomienda realizar análisis constantes sobre el estado actual de la producción y comercialización del Taller Artesanal Juela del Recinto Pancho Negro del Cantón La Troncal con el objetivo de innovar sus procesos de fabricación ofreciendo a sus clientes un servicio de calidad.
- Se propone que implementen un plan de marketing para la producción y comercialización de ladrillos en el Taller Artesanal Juela del recinto Pancho Negro del Cantón la Troncal, donde se efectuó estrategias para mejorar el sistema y las responsabilidades de los colaboradores de la empresa.
- Se recomienda como una estrategia de marketing la implementación de sitios web como Instagram y Facebook como un medio de innovación y para alcanzar un posicionamiento de otros mercados y la obtención de una mayor rentabilidad del negocio.

## Referencia Bibliográfica

- Barros , M., & Mogrovejo, M. (2012). *Análisis económico y de riesgo para un proyecto de creación de una microempresa de mantenimiento industrial* . Obtenido de <https://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1401/1/tcon694.pdf>
- Bernal , C. (2010). *Metodología de la Investigación en Administración, Economía, Humanidades y Ciencias Sociales*. Colombia: Tercera Edición .
- Bertein , L. (2018). Obtenido de Definición de Rentabilidad:  
<https://www.ecured.com.rentabilidad>
- Borrego, M. (2009). *Metodología de la Investigación* . El Cid Editores Pintos.
- Bravo , L. (2010). *Plan de negocio*. Guayaquil.
- Carabali, A. (2010). Estudio de Mercado. Obtenido de <https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/1163/1/T-ESPE-026684.pdf>
- D'Angelo, B. (sf). *Población y Muestra (LicD'Angelo)*. Obtenido de [www.Población y Muestra.ec](http://www.Población y Muestra.ec)
- Guzmán, J. (2017). *Estudio de mercado para la producción y comercialización de un producto*. Obtenido de <http://recursosbiblio.url.edu.gt/tesiseortiz/2017/06/14/Guzman-Juan.pdf>
- Junta Nacional de Defensa del Artesano. (14 de MAYO de 2008). *Ley de defensa del artesano*. Obtenido de <http://extwprlegs1.fao.org/docs/pdf/ecu168907.pdf>
- Ley de Defensa del Artesano . (14 de Mayo de 2008). *Junta Nacional de Defensa del Artesano*. Obtenido de <http://extwprlegs1.fao.org/docs/pdf/ecu168907.pdf>
- Ley de Fomento Artesanal. (2008). *Leyes y Reglamentos* . Obtenido de [https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2018-09/Documento\\_Ley-de-Fomento-Artesanal.pdf](https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2018-09/Documento_Ley-de-Fomento-Artesanal.pdf)

Mora, J., & Eugenio , J. (2008). Análisis de la oferta y demanda. *Ra Ximhai*.

Opera , G. (2017). *Estudio de mercado*. Obtenido de <https://operagb.com/wp-content/uploads/2017/09/8448169298.pdf>

Sampieri , R. (2014). *Metodología de la Investigación* . McGRAW-HILL/INTERAMERICANA.S.A.

Sampieri R. (2010). *Metodología de la Investigación Quinta edición*. INTERAMERICANA EDITORES S.A.

## ANEXO 1.. ENCUESTA



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA  
Facultad de Ciencias Administrativas  
Carrera: Empresas

### ENCUESTA

#### ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LADRILLOS EN EL TALLER ARTESANAL JUELA DEL RECINTO PANCHO NEGRO.

Sírvase a colocar un X en la respuesta que Ud. considere de acuerdo a la escala de valoración siguiente:

- 1 = Totalmente de acuerdo
- 2 = De acuerdo
- 3 = Indiferente
- 4 = En desacuerdo
- 5 = Totalmente en desacuerdo

N°	ITEMS	Valoración				
		1	2	3	4	5
1	¿Considera ud que el material utilizado en la fabricación de los ladrillos es superior a los utilizados en los bloques?					
2	¿Los precios de los ladrillos son menores en relación a los precios de los bloques?					
3	¿Considera que el tiempo de durabilidad de un ladrillo es superior a los bloques?					
4	¿Estaría Ud de acuerdo a cancelar el valor de los ladrillos ofertados?					
5	¿Ud estaría dispuesto a comprar ladrillos para la construcción de su vivienda?					
6	¿Elegiría los ladrillos antes que los bloques para la construcción de sus viviendas?					
7	¿Considera ud beneficioso para el ambiente que se construya más ladrillos que bloques?					
8	¿Cree ud que la fabricación de ladrillos mejora la situación Socioeconómica del Recinto Pancho Negro del Cantón la Troncal?					
9	¿Considera ud importante que las ladrilleras amplíen sus negocios colocando sucursales?					
10	¿Considera ud importante que a los empleados de las ladrilleras se les instruya en atención personalizada a los clientes?					
11	¿Cree importante la participación de entidades de créditos para que las ladrilleras crezcan como empresas?					
12	¿Considera importante que las ladrilleras mejoren sus estructuras para mejorar la atención de sus clientes?					
13	¿Cree ud que deberían las ladrilleras difundir sus precios por medio de las plataformas electrónicas para tener mayor acogida?					
14	¿Considera ud que un plan de marketing mejoraría las ventas de los ladrillos?					
15	¿Considera ud importante la participación de entidades del gobierno para fortalecer este importante sector económico?					

## UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA



Facultad de Ciencias Administrativas

Carrera: Empresas

## ENCUESTA

## ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LADRILLOS

**Objetivo.-** Recopilar información por medio de la encuesta establecida que nos ayude al estudio de factibilidad en la producción y comercialización de ladrillos en el taller artesanal Juela en el recinto Pancho Negro del Cantón la Troncal.

**Sírvase a colocar un X en la respuesta que Ud. considere de acuerdo a la escala de valoración siguiente:**

1 = Totalmente de acuerdo

2 = De acuerdo

3= Indiferente

4= En desacuerdo

5= Totalmente en desacuerdo

N°	ITEMS	Valoración				
		1	2	3	4	5
1	¿Considera ud que deben recibir microcrédito por parte de las entidades del estado para expandir su negocio de la producción y comercialización de ladrillos?					
2	¿Cuentan con las maquinarias respectivas para la fabricación de grandes cantidades de ladrillos?					
3	¿Consideran importante la intervención de entidades financieras privadas que le otorguen microcréditos?					
4	¿La mano de obra empleada en la producción de ladrillos le permite obtener buenos índices de rentabilidad?					
5	¿Cuenta con la infraestructura adecuada para la producción de ladrillos?					
6	¿El ladrillo que producen sirve para abastecer al mercado local?					
7	¿Considera importante que las ladrilleras se asocien para crear estrategias de expansión de mercado?					
8	¿Los insumos empleados para la fabricación del ladrillo tienen precios accesibles dentro de la localidad?					
9	¿Los clientes locales elijen el ladrillo como elemento esencial para la construcción de sus viviendas?					
10	¿La Producción de ladrillo se requiere mayor participación de operarios?					
11	¿Los procesos productivos del ladrillo se orientan al buen vivir rural?					
12	¿Considera necesario la intervención de instituciones públicas o privadas para mejorar los procesos de fabricación de los ladrillos?					
13	¿Considera que la producción y comercialización de ladrillo mejora la situación socio-económica de la población Pancho Negro?					

## ANEXO 2. PRODUCCIÓN DE LADRILLOS



Imagen 1. Horno de ladrillos



Imagen 2. Ladrillo Gigante



Imagen 3. Ladrillo Burrito

### ANEXO 3. MATERIA PRIMA



Imagen 4. Tamo de arroz



Imagen 5. Aserrín



Imagen 6. Leña

# TURNITIN

## Trabajo de Grado

por Nelson Juela

Fecha de entrega: 13-may-2021 05:41p.m. (UTC-0500)  
Identificador de la entrega: 1585502368  
Nombre del archivo: TESIS\_Nelson\_Juela.docx (1.1M)  
Total de palabras: 10066  
Total de caracteres: 55840

### Trabajo de Grado

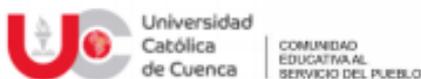
#### INFORME DE ORIGINALIDAD

<b>8%</b>	<b>8%</b>	<b>1%</b>	<b>%</b>
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

#### FUENTES PRIMARIAS

  
Ing. Carlos Guillena  
Responsable de Tesis Grados

## CERTIFICADO DE CENTRO DE IDIOMAS DEL RESUMEN



### CENTRO DE IDIOMAS

#### Abstract

This research aims to analyze the feasibility study on bricks production and commercialization at the "Juela" Artisan Workshop located on the premises of Pancho Negro, canton of La Troncal, Cañar province, through the integration of points of view and opinions of the employees working in this brick company, as well as the inhabitants from the place.

In the context, the theoretical and literature search foundations are based on information that is directly related to the problem as an object of study previously defined, likewise, the following indicators emerged: feasibility study, market, supply, demand, production, and commercialization processes related to bricks manufacture; and authors' definitions that will allow readers to understand the thesis more in-depth.

Once the research methodology was defined, the information collection instruments and the selected sample were selected, the respective results of the survey are presented, interpretation of their results taking the positions collected from those involved in the thesis project. The purpose of the market study will allow analyzing the viability of business growth, risks, benefits, profitability in the medium and long term of the "Juela" Artisan Workshop in Pancho Negro, La Troncal.

**Keywords:** feasibility study, market, supply, demand

La Troncal, 27 de abril de 2021

**EL CENTRO DE IDIOMAS DE LA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA, CERTIFICA QUE EL DOCUMENTO QUE ANTECEDE FUE TRADUCIDO POR PERSONAL DEL CENTRO PARA LO CUAL DOY FE Y SUSCRIBO**



**Lic. Nancy Orellana P., MSc.**  
**COORDINADORA CENTRO DE IDIOMAS LA TRONCAL**

## **AUTORIZACIÓN PARA EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL**

**Nelson Armando Juela Tigre** portador(a) de la cédula de ciudadanía N° **0106029358**. En calidad de autor/a y titular de los derechos patrimoniales del trabajo de titulación **“Estudio de Factibilidad en la Producción y Comercialización de ladrillos en el Taller Artesanal Juela en el Recinto Pancho Negro del Cantón La Troncal.”** de conformidad a lo establecido en el artículo 114 Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, reconozco a favor de la Universidad Católica de Cuenca una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos y no comerciales. Autorizo además a la Universidad Católica de Cuenca, para que realice la publicación de éste trabajo de titulación en el Repositorio Institucional de conformidad a lo dispuesto en el artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Cuenca, **15 de abril de 2021**



F: .....

**Nelson Armando Juela Tigre**

**C.I. 0106029358**