



## **Tecnología Superior en Administración**

Título de la propuesta: **Modelo de negocio CANVAS para la creación de PANAMBI detalles ciudad Santo Domingo**

Trabajo de titulación presentado como requisito previo para optar por el título de **Tecnólogo Superior en Administración**

Autor: Juan Carlos Echeverría Cañadas

Tutor: Dra. Mónica Espinosa Andrade

DMQ - Febrero - 2024

## **Derecho de Autor**

Yo, Juan Carlos Echeverría Cañadas, con cédula de identidad 1719278937, en calidad de autor del trabajo de grado descrito, cedo los derechos al Tecnológico Universitario Pichincha para su publicación en el repositorio digital Institucional, como apoyo a la educación, de acuerdo a la Ley de Educación Superior artículo 144.

Quito, 20 de septiembre del 2023

Atentamente,

Nombre: Juan Carlos Echeverría Cañadas

Cédula: 1719278937

Teléfono: 0987859410

Correo Electrónico: [jecheverri1589@gmail.com](mailto:jecheverri1589@gmail.com)

---

Juan Carlos Echeverría Cañadas

### **Constancia de aprobación del tutor**

En mi constancia de Tutor del trabajo de Titulación, aprobado por el Honorable Consejo Directivo del Tecnológico Universitario Pichincha.

Certifico:

Que el Trabajo de Investigación Modelo de negocio CANVAS para la creación de PANAMBI detalles ciudad Santo Domingo, presentado por el estudiante Echeverría Cañadas Juan Carlos de la promoción 3-4TSADQ1, reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la evaluación del Tribunal de Titulación que el señor rector designe.

Quito, 20 de septiembre del 2023

Atentamente,

Dra. Mónica Espinosa Andrade

Cédula: 1707347819

## **Declaratoria de Responsabilidad**

Yo, Echeverría Cañadas Juan Carlos con cedula de identidad 1719278937, en calidad de egresado de la carrera de Administración promoción 3-4TSADQ1, declaro que los contenidos de este trabajo de titulación, requisito previo a la obtención del grado de Tecnólogo en Administración, son originales y de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor.

Quito, 20 de septiembre del 2023

Atentamente,

Nombre: Juan Carlos Echeverría Cañadas

Cédula: 1719278937

## **Dedicatoria**

Dedico este trabajo a todos aquellos que han sido un soporte a lo largo de este emocionante viaje.

A mi familia, por su constante apoyo, paciencia en los días difíciles y aliento en cada paso que he dado.

Este proyecto es el resultado de un esfuerzo colectivo, que nace a partir de la necesidad de generar ingresos extra y que gracias a Dios ha sido un apoyo tanto económico como emocional para mi familia.

## **Agradecimiento**

Agradezco a Dios por permitirme alcanzar mis objetivos académicos con salud y bienestar, por darme constancia y sabiduría para no desfallecer en el camino.

Agradezco a mi familia que ha sido mi motor para continuar y ser mejor cada día, ya que por ellos y para ellos es este logro.

Agradezco a mi padre por permitirme subir un escalón más en la vida, ya que sin su apoyo, dedicación y cariño esto no sería posible.

Finalmente y no menos importante, agradezco a mi asesor de tesis Dra. Mónica Espinosa, por su orientación experta, apoyo constante y consejos a lo largo de todo el proceso de titulación. Su dedicación ha sido fundamental para el desarrollo de este trabajo.

## Resumen

El adoptar un modelo de negocio Canvas en la creación de la empresa Panambi detalles en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas, permite incursionar en un mercado que ha estado desprovisto de innovación y desarrollo de productos con tecnología de impresión 3D, el uso eficiente de la resina epoxi para el post procesado, acrílico, luz led y neon. Santo Domingo de los Tsáchilas es conocido por su audiencia aficionada a convenciones, presentaciones y ferias relacionadas con la cultura asiática, entre ellas la coreana y japonesa en lo referente al anime, manga, estrellas k-pop, cosplay, etc.

El primer capítulo estará compuesto por el Marco Teórico de la información relacionada con el Modelo Canvas, la historia, importancia y la proyección de la empresa Panambi detalles a nivel nacional. Cómo las nuevas tendencias tecnológicas y el conocimiento del modelado 3D pueden impulsar al desarrollo de nuevos productos, innovación y evolución del deseo de los consumidores.

Como segundo capítulo se contará con una investigación, en la cual se analizará la metodología utilizada para la creación de Panambi detalles; cómo se orientan sus actividades y lineamientos al Modelo de Negocio Canvas para generar una estructura funcional y sostenible a largo plazo de la empresa a través de la investigación mediante encuestas hacia la población objetivo para determinar el grado de aceptación de los productos ofertados.

El tercer capítulo de la investigación hace referencia a la implementación de Panambi detalles dentro del Modelo de Negocio Canvas, iniciando con la propuesta que ofrece la empresa al público objetivo, continuando con la aplicación de los nueve pasos plasmados en el lienzo Canvas. La conclusión del estudio permitirá a la empresa tener una perspectiva más amplia de la aceptación o rechazo de los productos que ofrece Panambi detalles dentro del territorio seleccionado para su estudio.

## Abstract

Adopting a Canvas business model in the creation of the company Panambi Details in the city of Santo Domingo de los Tsáchilas, allows us to enter a market that has been devoid of innovation and development of products with 3D printing technology, the efficient use of epoxy resin for post processing, acrylic, LED and neon light. Santo Domingo de los Tsáchilas is known for its audience that is fond of conventions, presentations and fairs related to Asian culture, including Korean and Japanese culture regarding anime, manga, K-pop stars, cosplay, etc.

The first chapter will be composed of the Theoretical Framework of information related to the Canvas Model, the history, importance and projection of the Panambi company details at the national level. What new technological trends and knowledge of 3D modeling can drive the development of new products, innovation and evolution of consumer desire.

As a second chapter, there will be an investigation, in which the methodology used to create Panambi details will be analyzed; how its activities and guidelines are oriented to the Canvas Business Model to generate a functional and sustainable long-term structure of the company through research through surveys of the target population to determine the degree of acceptance of the products offered.

The third chapter of the research refers to the implementation of Panambi details within the Canvas Business Model, starting with the proposal that the company offers to the target audience, continuing with the application of the nine steps reflected in the Canvas. The conclusion of the study will allow the company to have a broader perspective of the acceptance or rejection of the products offered by Panambi in detail within the territory selected for its study.

## Palabras clave

**Impresión 3D:** Proceso de fabricación aditiva que construye objetos tridimensionales capa por capa a partir de un modelo digital.

**Resina epoxi:** Polímero termoestable que, cuando se mezcla con un agente endurecedor, experimenta una reacción química llamada polimerización. Este proceso resulta en un material duro, resistente y duradero con una amplia gama de aplicaciones.

**Filamento:** Material utilizado en impresoras 3D para construir objetos tridimensionales mediante la deposición de capas sucesivas. Este material viene en forma de un rollo de alambre, conocido como filamento, y está compuesto por diversos tipos de plásticos, polímeros u otros materiales específicos para la impresión 3D.

**Neon Flex:** Emplea tecnología contemporánea para lograr efectos de iluminación, está hecho de materiales flexibles, como PVC (cloruro de polivinilo) o silicona. Esto le confiere flexibilidad y versatilidad en términos de formas y diseños.

**Anime:** Estilo de animación que se originó en Japón y que ha ganado popularidad a nivel mundial.

**Manga:** Forma de cómic o novela gráfica que se originó en Japón. Aunque el término se ha adoptado internacionalmente, se refiere específicamente a la tradición japonesa de cómics.

**Figuras coleccionables:** objetos tridimensionales que representan personajes, objetos, o criaturas de diversas fuentes, como películas, series de televisión, videojuegos, cómics, animes, mangas y más. Estas figuras suelen estar diseñadas con detalles precisos y se producen con el propósito de ser coleccionadas por aficionados o entusiastas.

**Canvas:** Herramienta de planificación que proporciona un marco visual y conciso para describir, diseñar, desafiar e inventar modelos de negocio.

## Indice

### Contenido

Derecho de Autor .....	i
Constancia de aprobación del tutor.....	ii
Declaratoria de Responsabilidad.....	iii
Dedicatoria .....	iv
Agradecimiento.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vi
Palabras clave.....	vii
Identificación del Proyecto .....	1
Título.....	1
Planteamiento.....	1
Formulación del problema .....	2
Árbol de problemas.....	2
Justificación .....	3
Idea a defender .....	4
Objetivo General.....	4
Objetivos Específicos.....	4
Líneas y sub líneas de investigación de la carrera .....	5
Eje de formación .....	5
Capítulo 1.....	7
1.    Fundamentación Teórica .....	7
1.1 Marco Teórico .....	7
Modelo de negocio.....	7
CANVAS.....	13
1.2 Marco Referencial.....	16

Santo Domingo de los Tsáchilas .....	16
Reseña de Panambi detalles .....	18
Objetivos de la empresa .....	21
1.3 Marco Legal .....	22
1.4 Marco Conceptual.....	23
Capítulo 2.....	24
2. Diseño de la investigación.....	24
Unidad de Estudio.....	26
Técnica e instrumento .....	29
Instrumento .....	29
Capítulo 3.....	42
Propuesta de Modelo de Negocio Canvas .....	42
1. Segmentos de Clientes .....	45
2. Propuesta de Valor .....	45
3. Canales .....	48
4. Relación con los Clientes .....	49
5. Fuente de ingresos.....	49
6. Recursos Clave.....	50
7. Actividades Clave .....	52
8. Socios Clave.....	55
9. Estructura de Costos.....	57
Conclusiones .....	60
Recomendaciones .....	60

## **Identificación del Proyecto**

### **Título**

Modelo de negocio CANVAS para la creación de PANAMBI detalles ciudad Santo Domingo

### **Planteamiento**

La resina epoxi tuvo sus orígenes en Estados Unidos en el año de 1927 la cual se utilizaba como un adhesivo pegamento para la industria aeronáutica, marina y militar. Con el tiempo su uso fue evolucionando, siendo utilizada para la fabricación de moldes, encapsulado eléctrico y recubrimiento dentro de la industria alimenticia y médica.

El primer registro de la impresión 3D fue gracias al japonés Hideo Kodama en 1981 que utilizó el proceso aditivo mediante luz ultravioleta para endurecer un polímero y crear objetos sólidos

En Ecuador, la resina epoxi tuvo sus inicios con su importación por parte de empresas para uso industrial como en el sector hospitalario y manufacturero, su principal función era la de impermeabilizar los pisos y paredes para que sea fácil la esterilización de ciertas áreas específicas. Actualmente está siendo utilizada para la fabricación de joyería, bisutería, cuadros y muchas otras aplicaciones que hace de este producto una herramienta imprescindible a la hora de emprender un negocio exitoso.

Por otra parte, la impresión 3D tuvo su impulso en el año 2015 con la llegada de las primeras impresoras caseras y económicamente accesibles al público en general, lo que ayudó significativamente a los proyectos de ingeniería, arquitectura y otras especializaciones que requerían de modelados físicos.

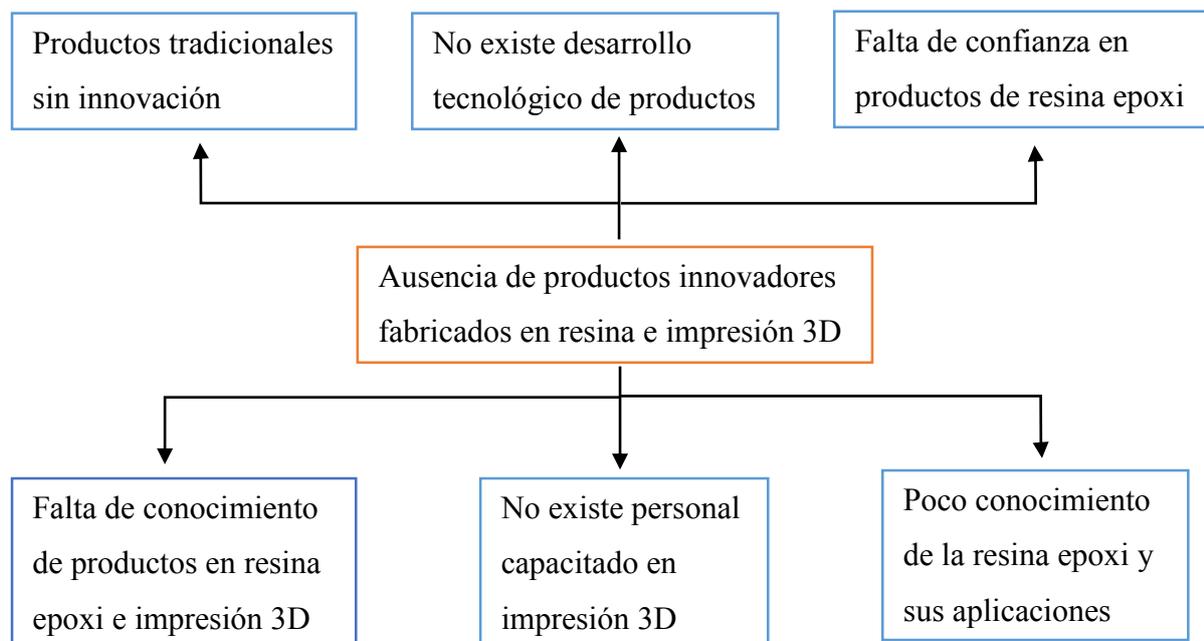
En Santo Domingo de los Tsáchilas, la resina epoxi es un producto aún nuevo y sobre todo novedoso, gracias a sus propiedades físicas que permite realizar accesorios y productos de decoración innovadores, se puede acceder a una clientela poco atendida y con recursos económicos altos. La resina epoxi en combinación con la impresión 3D, es un enfoque poco o nada atendido que permitirá a la empresa PANAMBI detalles ser pioneros en la fabricación de productos de alta calidad y transformar el mercado como se lo conoce.

Bajo los principios descritos, se fundamenta la siguiente pregunta de investigación.  
¿Cuán beneficioso es crear PANAMBI detalles en la ciudad de Santo Domingo basado en un modelo de negocio CANVAS?

### Formulación del problema

Bajo los principios descritos, se fundamenta la siguiente pregunta de investigación.  
¿Cuán beneficioso es crear PANAMBI detalles en la ciudad de Santo Domingo basado en un modelo de negocio CANVAS?

### Árbol de problemas



## **Justificación**

Innovación y desarrollo sostenible, la impresión 3D y la resina ofrecen oportunidades significativas para la innovación en diseño y producción. Esto incluye la capacidad de crear productos personalizados de manera eficiente, reducir el desperdicio de materiales y minimizar la huella ambiental. Investigar cómo un modelo Canvas puede facilitar la creación de una empresa sostenible en esta área es un objetivo científicamente relevante.

Ofrecer productos personalizados e innovadores fortalece la economía de los sectores comerciales en Santo Domingo de los Tsáchilas brindando a la sociedad una alternativa diferente y única en productos. Tal es el caso de la comunidad Otaku y gamer los cuales buscan una nueva visión de mercado enfocado a sus preferencias.

La propuesta de Panambi detalles será una oferta viable siempre y cuando se considere los conceptos teóricos que engloba la creación de una empresa basada en un modelo de negocio CANVAS bien estructurado al momento de su implementación.

La impresión 3D en adición con la resina epoxi ofrece en el mercado oportunidades significativas para la generación de ingresos y una alta rentabilidad, Panambi al ser una empresa con productos novedosos e innovadores, explora un camino profesional que tiene un alto potencial para el desarrollo de nuevas tecnologías y productos financieramente gratificantes.

A parte del desarrollo profesional que Panambi detalles ofrece, este puede ser el punto de partida para alcanzar el desarrollo personal de un negocio que ha salido a flote con productos nuevos que no han sido testeados en el mercado pero que tienen el potencial para convertirse en productos estrella en Santo Domingo de los Tsháchilas.

Al no tener una amplia oferta de profesionales especializados en la impresión 3D, se limita considerablemente el volumen de producción de la empresa y por ende el crecimiento estimado de la misma.

**Idea a defender**

La innovación y desarrollo de productos fabricados en resina epoxi e impresión 3D permite ampliar las expectativas de un mercado global en el cual la población busca nuevas alternativas de diseño y productos con la finalidad crear un impacto visual ante los espectadores dentro de sus negocios o el hogar. Mediante la creación de los productos ofertados por Panambi detalles se busca crear un fuerte nicho de mercado dentro del territorio de estudio y posteriormente brindar mediante la publicación a través de redes sociales un impacto a nivel nacional.

**Objetivo General**

Implementar mediante el modelo de negocio Canvas la creación de PANAMBI detalles ciudad Santo Domingo para el primer semestre 2024.

**Objetivos Específicos**

Fundamentar teóricamente la implementación de un modelo de negocio Canvas la creación de PANAMBI detalles ciudad Santo Domingo.

Realizar un diagnóstico situacional sobre la implementación de un modelo de negocio Canvas la creación de PANAMBI detalles ciudad Santo Domingo.

Realizar una propuesta fundamentada de la implementación de un modelo de negocio Canvas la creación de PANAMBI detalles ciudad Santo Domingo.

## Líneas y sub líneas de investigación de la carrera

**Tabla 1.**

*Líneas y sub líneas de investigación Modelo Canvas*

Tema de Investigación	Modelo de negocio CANVAS para la creación de PANAMBI detalles ciudad Santo Domingo.
Línea de investigación	Consolidar la sostenibilidad del sistema económico social y solidario.
Sub línea de investigación	Promoción de iniciativas de la economía popular y solidaria, micro empresas, talleres artesanales y pequeñas empresas.

Fuente. Información recopilada en el ITSHCPP

## Eje de formación

**Tabla 2.**

*Eje de formación*

<b>MATERIAS INTEGRADORAS</b>	<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE</b>
	Análisis de la utilidad del manejo de fuentes de información.
Metodología de la Investigación y Desarrollo de Emprendimientos	Desarrollo de la capacidad de análisis y síntesis para el tratamiento del conocimiento científico y su aplicación a la solución de un problema de investigación en el campo de la administración.
Realidad para el Desarrollo Local	Capacidad de aplicar los conocimientos para la creación y gestión de la producción en empresas pequeñas y de economía popular y solidaria.
	Desarrollo de sistemas de producción de bienes o generación de servicios.
	Importancia de los presupuestos como reflejo cuantitativo de los objetivos y herramientas de evaluación del actuar empresarial, así como las técnicas de planeación financiera.

Administración Presupuestaria	Plantea las actividades de la empresa de acuerdo a los objetivos propuestos a través de la recolección de información financiera dependiendo del tipo de empresa.
Marketing para Emprendedores	<p>Elabora y aplica los elementos del marketing que se diseña en los emprendimientos con el fin de proyectar una gestión de excelencia en la pyme.</p> <p>Aplica de manera práctica las estrategias genéricas y alternativas a fin de generar alternativas de competitividad en el mercado a cualquier tipo de organismo económico – social.</p>
Gestión de la Calidad	Analiza, identifica y comprende los problemas administrativos de manufactura y servicios locales para realizar investigaciones de nivel exploratorio, con enfoque prospectivo para el uso adecuado de métodos que conserven el ecosistema, a fin de promover el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y Economía Popular y Solidaria.
Finanzas Corporativas	<p>Aplica técnicas de análisis financiero y planeación para comprender la situación financiera actual de la organización y proyectarla a futuro de acuerdo a la capacidad y estructura.</p> <p>Calcula la viabilidad y rentabilidad de inversiones, mediante la valoración de diferentes indicadores que administran el riesgo y rendimiento.</p>

Fuente. Información recopilada en el ITSHCPP

## Capítulo 1

### 1. Fundamentación Teórica

#### 1.1 Marco Teórico

##### Modelo de negocio

###### *Definición*

El modelo de negocio Canvas es un recurso implementado para dar a entender gráficamente el plan de negocio de una empresa, producto o servicio de una manera más organizada. Se divide en aspectos principales que involucran al negocio centrándose en la propuesta de valor que lo caracteriza, tomando factores como los recursos, canales, clientes, coste y los ingresos. Este modelo se puede utilizar a la hora de toma de decisiones y como herramienta para explicar a los colaboradores e inversionista sobre el proyecto que se desea realizar. (Porter,2023)

Desde el punto de vista de Osterwalder (2012), un modelo de negocio es una herramienta dinámica que permite a las empresas una innovación en los procesos internos así como también el desarrollo del objeto social para beneficio de la entidad y el cliente.

Es decir, es una representación conceptual de cómo una empresa crea, entrega y captura valor mediante la planeación para la generación de ingresos y beneficios a través de sus actividades comerciales.

Uno de los principales objetivos de desarrollar un modelo de negocio es comprender cómo funciona una empresa en términos prácticos y financieros. También puede ayudar a los emprendedores y a las empresas existentes a evaluar la viabilidad de su idea de negocio, identificar oportunidades de mejora y comunicar de manera efectiva su estrategia a inversores, socios y empleados

### ***Tipos de Modelo de Negocio***

Existen numerosos tipos de modelos de negocio, y la elección del modelo adecuado depende de la industria, el mercado objetivo y las circunstancias específicas de una empresa.

A continuación, se describen algunos tipos comunes de modelos de negocio:

**Venta de Productos:** En este modelo, la empresa genera ingresos mediante la venta de productos físicos. Puede ser una tienda minorista tradicional o una tienda en línea.

**Suscripción:** Las empresas que siguen este modelo cobran a los clientes una tarifa periódica, generalmente mensual o anual, a cambio de acceso continuo a productos o servicios. Ejemplos incluyen servicios de streaming de video, software como servicio (SaaS) y clubes de membresía.

**Publicidad:** Las empresas generan ingresos al proporcionar publicidad a otras empresas o anunciantes. Esto es común en medios digitales, como sitios web y redes sociales.

**Licencias:** En este modelo, la empresa otorga licencias de uso de su propiedad intelectual, como software, patentes o contenido, a terceros a cambio de tarifas.

**Comisión:** Las plataformas de mercado y las empresas de intermediación ganan dinero tomando un porcentaje de las transacciones que ocurren en su plataforma. Ejemplos incluyen Airbnb y Uber.

**Freemium:** Las empresas ofrecen una versión básica gratuita de su producto o servicio y luego cobran por características adicionales o una versión premium. Es común en aplicaciones móviles y software.

**Modelo de Afiliados:** Las empresas generan ingresos al promocionar productos o servicios de otras empresas y recibir una comisión por cada venta o cliente referido.

**Venta Directa:** Las empresas venden productos o servicios directamente a los consumidores sin intermediarios, como vendedores a domicilio o tiendas físicas.

**Franquicia:** Las empresas permiten que los emprendedores compren y operen unidades de negocio bajo su marca y siguiendo su modelo de negocio a cambio de regalías y tarifas.

**Economía de la Compartición:** Las plataformas en línea permiten a las personas compartir recursos o servicios, a menudo a través de una tarifa. Ejemplos incluyen Airbnb y Lyft.

**Modelo de Servicio:** Las empresas ofrecen servicios profesionales especializados y facturan por hora, proyecto o contrato.

**Fabricación a Pedido:** Las empresas solo producen productos cuando se realiza un pedido específico, lo que reduce el exceso de inventario y los costos de almacenamiento.

**Modelo de Donaciones:** Las organizaciones sin fines de lucro dependen de las donaciones de individuos, fundaciones o empresas para financiar sus operaciones y causas.

Estos son solo algunos ejemplos de modelos de negocio, y muchos negocios pueden combinar varios de estos enfoques o desarrollar modelos únicos según sus necesidades y oportunidades específicas. La elección del modelo de negocio adecuado es fundamental para el éxito de una empresa, ya que afecta la forma en que se generan ingresos y se entrega valor a los clientes.

### *¿Cómo se crea un Modelo de Negocio?*

Crear un modelo de negocio efectivo es un proceso que implica análisis, planificación y diseño estratégico.

A continuación se detalla algunos de los pasos necesarios para crear un Modelo de Negocio óptimo.

**Comprender el mercado:** Es esencial comprender el mercado en el que se planea operar. Es necesario investigar a fondo la industria, los competidores, las tendencias del mercado y las necesidades de los clientes. Identificar oportunidades y desafíos.

**Definir la propuesta de valor:** Se debe identificar qué productos o servicios únicos se va a ofrecer y cómo resolverán los problemas o satisfarán las necesidades de los clientes de manera superior a la competencia.

**Identificar al público objetivo:** Definir claramente los segmentos de clientes a los que va dirigida la oferta. Permitirá adaptar la propuesta de valor y estrategia de marketing para satisfacer las necesidades específicas de estos grupos.

**Diseñar canales de distribución:** Decidir cómo se va a llegar a los clientes y cómo será la entrega de productos o servicios. Puede incluir estrategias de marketing en línea, tiendas físicas, ventas directas, distribuidores u otros canales relevantes.

**Establecer relaciones con los clientes:** Define cómo va a ser la interacción con los clientes. Esto puede incluir estrategias de atención al cliente, soporte postventa, programas de fidelización y otros enfoques para construir relaciones duraderas.

**Determinar fuentes de ingresos:** Identificar la manera de generar ingresos. Esto puede incluir precios, tarifas de suscripción, publicidad, comisiones u otras fuentes de ingresos específicas del modelo de negocio.

**Identificación de recursos clave:** Activos, capacidades y recursos necesarios para operar el negocio de manera efectiva. Esto puede incluir personal, tecnología, propiedad intelectual y más.

**Definir actividades clave:** Describe las tareas y actividades críticas que se debe realizar para ofrecer la propuesta de valor y generar ingresos. Esto puede incluir producción, desarrollo de productos, marketing, ventas y más.

**Identificar socios clave:** Alianzas estratégicas o colaboraciones esenciales para el negocio. Esto puede incluir proveedores, distribuidores, socios tecnológicos, entre otros.

**Establecer estructura de costos:** Gastos y costos asociados con la operación del negocio, incluyendo costos fijos, costos variables y gastos operativos.

**Diseñar y validar el modelo:** Una vez definido todos los elementos anteriores, se crea un plan de negocio detallado que represente el modelo de negocio. Luego, se procede a validar el modelo a través de investigaciones de mercado, pruebas piloto o prototipos para asegurarte de que sea viable.

**Itera y adapta:** Los modelos de negocio no son estáticos. Se debe ajustar y adaptar el modelo según la experiencia y cambios de las condiciones del mercado.

### ***Características de un Modelo de Negocio***

Varían de acuerdo a la industria, el mercado y la empresa pero, en general debe ofrecer algo que resuelva un problema o satisfaga una necesidad de manera única o superior a la competencia. Tiene que tener la capacidad de generar ingresos de manera constante y

sostenible a lo largo del tiempo, esto implica que se debe gestionar eficazmente los costos y gastos para mantener una rentabilidad saludable.

Una de las características principales es que el Modelo de Negocio debe incluir una estrategia sólida para el crecimiento y la expansión del negocio a medida que se desarrolle. Siempre pensando en una mejora continua de los productos y servicio de la empresa, para mantener una ventaja competitiva que diferencie el negocio de otros en el mercado mediante la innovación, calidad o precio.

El mercado nunca permanece constante por lo que una empresa tiene que tener la capacidad de adaptarse a cambios en el mercado, la tecnología y las preferencias de los clientes.

Los recursos sean estos financieros, humanos o tecnológicos, deben ser gestionados de manera eficiente y efectiva para lograr alcanzar los objetivos de la empresa.

Tiene que tener la capacidad de crecer sin la necesidad de aumentar proporcionalmente los recursos o costos. Esto quiere decir que tiene que ser escalable, ya que esto demostraría que es una empresa que se financia con sus propios recursos.

Una de las principales características que se valora dentro de una empresa es su enfoque sostenible y ético en los modelos de negocio, esto puede incluir prácticas empresariales responsables, consideraciones ambientales y de calidad.

Se debe operar dentro de las leyes y regulaciones aplicables y mantener altos estándares éticos en todas las actividades comerciales.

### ***Diferencias ente un Modelo de Negocio y un Plan de Negocio***

Un modelo de negocio y un plan de negocio son dos conceptos relacionados pero diferentes que se utilizan en la planificación y gestión de una empresa. A continuación se define los lineamientos de cada uno:

***Modelo de Negocio:***

**Enfoque conceptual:** Representación conceptual de cómo una empresa crea, entrega y captura valor. Se centra en la lógica fundamental detrás de cómo una empresa opera y genera ingresos.

**Elementos clave:** Constan de la propuesta de valor, los segmentos de clientes, los canales de distribución, las fuentes de ingresos, los recursos clave y otros. Estos elementos describen cómo la empresa funciona y cómo crea valor para sus clientes.

**Visión general:** Se relaciona con la estrategia de una empresa, pero no entra en detalles específicos sobre cómo será implementada.

**Utilidad temprana:** Los modelos de negocio son útiles en las etapas iniciales de la planificación de una empresa para comprender cómo se generará valor y se obtendrán ingresos.

***Plan de Negocio:***

**Enfoque detallado:** Describe en profundidad todos los aspectos de cómo se operará y se gestionará una empresa. Incluye información específica sobre estrategias de marketing, análisis financiero, proyecciones financieras, estructura organizativa y otros detalles operativos.

**Estructura formal:** Incluyen secciones como resumen ejecutivo, descripción de la empresa, análisis de mercado, estrategia de marketing, análisis financiero y más.

**Orientado a la ejecución:** El objetivo principal de un plan de negocio es proporcionar una hoja de ruta detallada para la ejecución de la estrategia empresarial. Es una herramienta práctica que se utiliza para guiar las operaciones y para atraer inversores o financiamiento.

**Uso en etapas posteriores:** Cuando se busca inversión o se necesita una guía detallada para el crecimiento y la expansión.

## CANVAS

### *Definición*

El Modelo de Negocio Canvas es una herramienta visual que se utiliza para describir, analizar y planificar modelos de negocio de una manera clara y concisa. Fue desarrollado por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur y se ha convertido en una herramienta ampliamente utilizada en el ámbito empresarial y emprendedor. El Modelo de Negocio Canvas consta de nueve bloques principales que ayudan a comprender todos los aspectos clave de un negocio.

### *¿Para qué sirve?*

Permite visualizar y comprender de manera holística cómo funciona el negocio.

Ayuda a identificar oportunidades para mejorar los procesos.

Es una herramienta que ayuda a comunicar de manera efectiva el modelo de negocio a los posibles inversores, socios, empleados y otros interesados.

Permite la adaptabilidad en respuesta a cambios en el mercado o nuevas oportunidades.

El Modelo de Negocio Canvas es una herramienta valiosa para la planificación estratégica, la innovación y la gestión de negocios, ya que permite una representación clara y estructurada de los componentes clave de un modelo de negocio.

### *Bloques del Modelo de Negocio Canvas*

1. **Segmentos de clientes:** Describe a quiénes se dirige el giro del negocio y qué necesidades o problemas específicos resuelve para ellos.
2. **Propuesta de valor:** Explica qué productos o servicios se ofrece y cómo estos satisfacen las necesidades o deseos de tus clientes.
3. **Canales:** Detalla cómo se llegará a los clientes y cómo se distribuirá los productos o servicios.



### ***Ventajas de utilizar el Modelo de Negocio Canvas***

**Sencillez y claridad:** El Modelo de Negocio Canvas simplifica la descripción de un modelo de negocio en nueve bloques, lo que facilita la comprensión y la comunicación de la estrategia empresarial de manera más clara y concisa.

**Visión integral:** Permite una vista panorámica de todos los aspectos clave de un negocio en una sola página, lo que ayuda a identificar conexiones y relaciones entre los diferentes elementos.

**Enfoque en el cliente:** Pone un énfasis especial en los segmentos de clientes y la propuesta de valor, lo que ayuda a centrar el negocio en las necesidades reales del cliente.

**Flexibilidad y adaptabilidad:** El Canvas se puede utilizar de manera iterativa y se presta para realizar cambios y ajustes en el modelo de negocio a medida que evolucionan las circunstancias o se obtiene retroalimentación del mercado.

**Comunicación efectiva:** Facilita la comunicación de la estrategia empresarial tanto internamente, con empleados y equipos, como externamente, con inversores, socios y otros interesados.

**Análisis estratégico:** Permite identificar áreas de oportunidad, amenazas y debilidades en el modelo de negocio, lo que facilita la toma de decisiones informadas.

**Identificación de recursos críticos:** Ayuda a determinar qué recursos y actividades son esenciales para la operación del negocio, lo que puede guiar la asignación de recursos y la planificación estratégica.

**Innovación y creatividad:** Fomenta la exploración de nuevas ideas y enfoques al obligar a considerar diferentes combinaciones de elementos clave del negocio.

**Facilita el trabajo en equipo:** Permite que múltiples personas colaboren en la definición y refinamiento del modelo de negocio de manera efectiva.

**Reducción de riesgos:** Al identificar claramente los aspectos críticos del negocio, ayuda a reducir los riesgos asociados con la toma de decisiones estratégicas.

**Aplicación en diversos contextos:** Puede utilizarse en una amplia variedad de industrias y sectores.

## 1.2 Marco Referencial

### Santo Domingo de los Tsáchilas

#### *Historia*

La historia de la provincialización de Santo Domingo de los Tsáchilas es un proceso que abarcó varias décadas y que involucró múltiples comités y esfuerzos por parte de la comunidad. Aquí está un resumen de los principales hitos en el proceso de provincialización:

**Primer Comité de Provincialización (1966):** Inició la lucha por la provincialización cuando Santo Domingo aún era una parroquia rural con una población significativa. La Asamblea Nacional Constituyente oficializó la cantonización el 3 de julio de 1967, pero las aspiraciones de ser provincia continuaron.

**Segundo Comité de Provincialización (1984):** Se formó en 1984 y presentó el Proyecto de Ley de Creación de la nueva provincia al Congreso Nacional en 1985, pero no fue tratado por los legisladores.

**Tercer Comité de Provincialización (1990):** Se conformó a principios de 1990 y logró que el Congreso Nacional aprobara en primer debate el proyecto en 1992, pero el segundo debate nunca se llevó a cabo.

**Cuarto Comité de Provincialización (2006):** Se estructuró en 2006 y fue el movimiento definitivo que aglutinó a todas las fuerzas vivas y a los sectores de la población en favor de la provincialización.

**Consulta Popular (Noviembre de 2006):** El 9 de noviembre de 2006, el Tribunal Provincial Electoral de Pichincha convocó al pueblo de Santo Domingo a una consulta popular para el 26 de noviembre, donde el 83.61% de la ciudadanía votó a favor de la provincialización.

**Aprobación en el Congreso (Junio de 2007):** El 7 de junio de 2007, el Presidente de la República firmó el proyecto de ley y lo envió al Congreso Nacional. El 16 de agosto, el Congreso aprobó el proyecto en primer debate, y finalmente, el 2 de octubre se aprobó en segundo debate la Ley que crea la provincia Santo Domingo de los Tsáchilas.

**Nombramiento del Primer Gobernador (Noviembre de 2007):** El 16 de noviembre de 2007, Freddy Campos Aguirre fue nombrado y posesionado oficialmente como el primer Gobernador de la recién creada provincia Santo Domingo de los Tsáchilas.

**Resolución de Conflictos Territoriales (2012):** Hubo un conflicto con la provincia de Esmeraldas por la jurisdicción del cantón La Concordia. El 5 de febrero de 2012, mediante consulta popular, la población de La Concordia expresó su voluntad de que el cantón perteneciera a la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.

Este proceso de provincialización demuestra la persistencia y la determinación de la comunidad de Santo Domingo en lograr su objetivo de convertirse en provincia, a pesar de los desafíos y obstáculos a lo largo de los años.

(Gobernación de Santo Domingo de los Tsáchilas, 2023)

### *Datos Relevantes*

**Tabla 3.**

*Datos Relevantes de Santo Domingo de los Tsáchilas*

<b>PROVINCIA</b>	Santo Domingo de los Tsáchilas
<b>CAPITAL</b>	Santo Domingo
<b>UBICACIÓN</b>	133 Km. desde Quito
<b>EXTENSIÓN</b>	3.523 Km <sup>2</sup>
<b>ALTITUD</b>	655 msnm
<b>TEMPERATURA MEDIA</b>	22,9° centígrados
<b>CLIMA</b>	Tropical Húmedo
<b>POBLACIÓN</b>	450.000 mil habitantes

---

**POBLACIÓN  
ELECTORAL**249.020 votantes

---

***Demografía***

Su población es de aproximadamente 450.000 habitantes, según la estimación de acuerdo con su tasa de crecimiento anual. Santo Domingo de los Tsáchilas es una de las ciudades más prósperas y de mayor crecimiento poblacional del país.

más importante es la ganadera. Aquí se desarrolla el mayor mercado ganadero del país.

***Comercio***

Por su ubicación geográfica, tiene un comercio muy activo, lo que lo convierte en un puerto terrestre de intercambio entre sierra y costa. La actividad

Por encontrarse en una zona tropical y estar limitado por una rama de la Cordillera de los Andes existe una alta biodiversidad y pisos ecológicos que crean una variedad infinita de ecosistemas.

(Municipalidad Santo Domingo, 2023)

**Reseña de Panambi detalles*****¿A qué se dedica?***

Panambi detalles es una empresa que se dedica a la venta de productos decorativos elaborados con resina epoxi y materiales polímeros biodegradables como es el PLA, estos productos son diseñados y fabricados con tecnología de impresión 3D que es el puls que la marca brinda a sus clientes.

***Historia***

En el año 2020, a raíz de la pandemia y sin un trabajo que produzca estabilidad financiera, una familia quiteña decide emprender con un proyecto poco conocido a nivel nacional como es la fabricación de artículos elaborados con resina epoxi. La empresa empezó

con una inversión de 150 dólares para comprar el material e insumos. Su primer proyecto fue la fabricación de llaveros de letras personalizados con resina epoxi, brillos y pigmentos. El primer contacto con los clientes, fue ofrecer el producto a familiares y amigos personalmente los cuales aún con escepticismo aceptaron el producto.

Con el tiempo y viendo que el producto era notoriamente aceptado por más personas, se decidió subir imágenes y videos de los productos a redes sociales con el nombre de la empresa Panambi detalles y de esta manera captar mayor público en el mercado quiteño.

Las entregas se las realizaba al domicilio para ofrecer un plus al producto, pero no duró mucho tiempo ya que el gasto por los pasajes o gasolina se equiparaba con la utilidad recibida por la venta cuando eran pedidos de una unidad, así que se decidió enviar los productos a través de Servientrega.

Aunque la rentabilidad del negocio iba subiendo poco a poco, se decidió por buscar nuevos proveedores de insumos, moldes, resina y accesorios para bajar los costos e incrementar las ganancias. La mejor opción fue la de importar ciertos productos y accesorios desde la plataforma Amazon que resultaban más convenientes cuando se hacía una compra de varias libras de peso.

Gracias a eso, se pudo diversificar los productos ofertados, teniendo en existencias moldes para la fabricación de llaveros de letras, llaveros circulares, placas para mascotas, centros de mesa, accesorios decorativos, esferos, dijes, anillos, marca páginas, recuerdos y collares.

Posteriormente y gracias a la adquisición de una impresora 3D se empezó con el modelado de figuras decorativas para el hogar, para días especiales como el día de la madre. Después se tuvo la idea de combinar ambos conocimientos en un solo producto para hacerlo único y diferente con el potencial de abarcar el mercado de la resina epoxi y la impresión 3D al mismo tiempo.

Al día de hoy, el giro del negocio a parte de los comienzos que tuvo, a tomado un rumbo diferente ya que los productos estrella que ahora se ofertan son más elaborados y captan más rápidamente la atención de la población.

La empresa, desde sus comienzos siempre ha buscado la innovación y ofrecer productos de calidad a sus clientes, es por este motivo que siempre se encuentra en un estado de mejora continua tanto en sus procesos como en sus productos.

Actualmente, Panambi detalles busca incursionar en un mercado que se encuentra en tendencia pero que en Santo Domingo de los Tsáchilas se encuentra desatendido pese al gran número de personas que se encuentran dentro de la población de interés.

Todo artículo decorativo para el hogar o negocio se lo puede personalizar y direccionar específicamente hacia los gustos de los clientes, como es el caso de escenas de películas, series, animes, música y diferentes tendencias de moda temporales.

Panambi detalles evoluciona con las tendencias y gustos de los clientes, ofreciendo productos que se encuentran de moda en el mercado y ofreciendo productos únicos, innovadores e irrepetibles.

### ***Misión***

Nuestra misión es crear y ofrecer productos decorativos únicos fabricados con pasión y precisión, utilizando tecnologías de vanguardia como la resina epoxi e impresión 3D. Nos esforzamos por personalizar los espacios de nuestros clientes, tanto en sus hogares como en sus negocios, brindando soluciones creativas e irrepetibles que reflejen su estilo único. Nos comprometemos a mantener los más altos estándares de calidad, innovación y servicio al cliente, para convertirnos en la elección preferida de quienes buscan adornar y transformar sus entornos con productos que inspiren y perduren en el tiempo.

### ***Visión***

Nuestra visión es convertirnos en líderes reconocidos a nivel nacional e internacional en la industria de productos innovadores para la decoración. Buscamos constantemente expandir nuestra gama de productos y servicios, explorando nuevas técnicas, tecnologías y materiales, para ofrecer a nuestros clientes una experiencia de decoración inigualable. Nos comprometemos a ser una empresa sostenible y socialmente responsable, contribuyendo positivamente a las comunidades en las que operamos y al medio ambiente.

## **Objetivos de la empresa**

### **Objetivo General**

Convertirse en un líder reconocido en la industria de productos innovadores para la decoración a nivel nacional e internacional, ofreciendo soluciones creativas y personalizadas que transformen los espacios, manteniendo los más altos estándares de calidad, innovación y responsabilidad social y ambiental.

### **Objetivos Específicos**

Expandir la presencia de la empresa a nivel nacional e internacional, abriendo nuevos mercados y alcanzando un crecimiento sostenible en ventas.

Investigar y desarrollar productos decorativos únicos y de vanguardia utilizando resina epoxi e impresión 3D, manteniendo una cartera diversificada y en constante evolución.

Trabajar en la construcción de una sólida reputación y reconocimiento de la marca como sinónimo de calidad y diseño en la industria de productos decorativos.

Establecer indicadores de rendimiento y llevar a cabo evaluaciones periódicas para medir el progreso hacia la visión y realizar ajustes estratégicos según sea necesario.

### **1.3 Marco Legal**

#### **Constitución de la República del Ecuador**

Art. 66 numeral 15: La Constitución reconoce el derecho de las personas a ejercer actividades económicas y empresariales de forma libre, siempre que respeten los principios de solidaridad, responsabilidad social y ambiental.

La Constitución promueve la economía social y solidaria como un componente importante de la economía ecuatoriana. Esto incluye cooperativas, asociaciones y otros tipos de organizaciones económicas que buscan promover la equidad y la justicia social.

Se establecen regulaciones para evitar prácticas monopólicas y garantizar la competencia justa en el mercado. El Estado tiene la responsabilidad de supervisar y controlar los mercados para prevenir abusos y concentración económica excesiva.

La Constitución promueve políticas públicas orientadas al fomento del emprendimiento y a la economía popular y solidaria. Esto incluye medidas de apoyo a pequeñas y medianas empresas, así como a emprendimientos locales.

La Constitución establece los principios de justicia tributaria y progresividad en la carga impositiva. Además, contempla la posibilidad de establecer impuestos para financiar políticas de desarrollo y redistribución de la riqueza.

#### **Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación**

Esta ley buscaba crear un entorno propicio para el desarrollo de emprendimientos y la promoción de la innovación en diversas áreas económicas.

La ley promueve la creación y el desarrollo de emprendimientos en Ecuador. Establece medidas para simplificar los trámites y requisitos para la constitución y operación de nuevas empresas, con el objetivo de facilitar la creación de empleo y el crecimiento económico.

Busca mejorar el acceso de los emprendedores a fuentes de financiamiento. Esto incluye la creación de fondos de inversión y programas de apoyo financiero para proyectos innovadores y emprendimientos.

Contempla incentivos fiscales para las empresas que realicen actividades de investigación, desarrollo e innovación (I+D+i). Esto incluye exenciones o reducciones en impuestos relacionados con la importación de equipos y materiales utilizados en proyectos de innovación.

Contempla disposiciones relacionadas con la protección de la propiedad intelectual y el estímulo a la creación de activos intangibles, como patentes y derechos de autor.

Busca promover la creación de ecosistemas de emprendimiento e innovación en todo el país, que incluya incubadoras, aceleradoras, centros de investigación y otros actores clave en el ecosistema emprendedor.

#### **1.4 Marco Conceptual**

**Emprendimiento:** Es el proceso de crear y gestionar un nuevo negocio o proyecto con el objetivo de generar valor económico o social.

**Innovación:** Es la creación o adopción de ideas, productos, servicios o procesos nuevos o mejorados que generan valor y promueven el progreso en una empresa, industria o sociedad en general.

**Impresión 3D:** Tecnología que permite crear objetos tridimensionales capa por capa a partir de modelos digitales, utilizando materiales como plástico, metal o cerámica, revolucionando la fabricación y el diseño de productos.

**Resina Epoxi:** Es un polímero termoestable que, cuando se mezcla con un endurecedor, forma un material sólido, transparente y resistente utilizado en aplicaciones como revestimientos, adhesivos, encapsulamientos y, más comúnmente, en la fabricación de objetos decorativos y artísticos con un acabado de alta calidad y brillo.

**Planificación:** Proceso de establecer metas, identificar acciones necesarias y diseñar estrategias para alcanzar objetivos específicos en el futuro.

**Desarrollo:** Enfoque que busca satisfacer las necesidades presentes sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones para satisfacer sus propias necesidades, equilibrando el crecimiento económico, la protección ambiental y la justicia social.

**Calidad:** La calidad se refiere a la excelencia, integridad y satisfacción de un producto, servicio o proceso en relación con los estándares establecidos o las expectativas del cliente.

**Personalizado:** Quiere decir adaptado o diseñado específicamente según las preferencias, necesidades o características individuales de una persona o grupo, para brindar una experiencia única o más adecuada.

**Modelado 3D:** Es el proceso de crear representaciones digitales tridimensionales de objetos o escenas en una computadora, utilizado en campos como diseño, animación, arquitectura e ingeniería para crear modelos virtuales realistas.

**Neon Flex:** Tipo de iluminación flexible que utiliza tubos de neón LED o luces LED encapsuladas en una cubierta de silicona flexible, lo que permite crear efectos luminosos y formas personalizadas en una variedad de aplicaciones decorativas y publicitarias.

## Capítulo 2

### 2. Diseño de la investigación

#### *Enfoque Cuantitativo*

(Hernández, 2014) Según Roberto Hernández Sampieri, el enfoque cuantitativo se basa en la recopilación de datos para probar hipótesis a través de mediciones numéricas y análisis estadísticos con la finalidad de verificar teorías.

El enfoque cuantitativo sigue un proceso secuencial y probatorio que comienza con una idea la cual se estrecha gradualmente hasta lograr conseguir con esto la formulación de objetivos y preguntas de investigación. Se analiza estudios anteriores mediante la revisión bibliográfica relacionada y se desarrolla un marco teórico. A partir de las preguntas de investigación, se determinan las variables relevantes que ayudarán en el diseño del plan para responder y dar atención a estas preguntas. Mediante la recopilación de los datos y el análisis de la información obtenida a través de métodos estadísticos, se obtienen las conclusiones a las preguntas propuestas.

La elección de un enfoque cuantitativo se justifica debido a su capacidad para proporcionar datos objetivos y precisos, medir variables clave, generalizar resultados,

analizar tendencias y garantizar un rigor metodológico. Estas características son esenciales para abordar de manera efectiva los objetivos de la investigación en el ámbito de la fabricación y venta de productos innovadores como es el caso de la empresa Panambi detalles.

### ***Método Científico***

(Hernández, 2014) Se trata de un enfoque sistemático y estructurado que se utiliza para llevar a cabo investigaciones y obtener de esta manera conocimientos confiables y que sean verificables sobre fenómenos naturales o sociales.

El conocimiento científico se conforma de etapas que permiten la planificación, ejecución y comunicación de una investigación de forma organizada.

- Observación: Es la primera etapa y comienza con la observación de un problema en específico o mediante la revisión de literatura científica.
- Planteamiento del problema: Se plantea un problema que se desea investigar, la pregunta debe ser clara y específica para poder guiar la investigación.
- Revisión de la literatura: Antes de entrar a la investigación, se analiza, estudia y reúne datos en literatura científica relacionada con el tema propuesto, de esta manera se tiene una noción más clara de la problemática a tratar.
- Hipótesis: Se formula suposiciones que pueden explicar el fenómeno a tratar, se basa en el conocimiento previo y se lo plantea como predicciones que son probadas mediante la investigación.
- Diseño experimental: Se planifica cómo se llevará a cabo la investigación. Se determina los datos que van a ser recopilados, cómo se lo hace y qué técnicas se utilizará. Este es un procedimiento que debe ser controlado para minimizar los errores en la investigación.
- Recopilación de datos: Recolección sistemática y registrada en documentos de investigación con información relevante.
- Análisis de datos: Se utiliza métodos estadísticos para corroborar o refutar las respuestas obtenidas.
- Conclusiones: Se obtiene un resultado de las respuestas obtenidas en la investigación.

### ***Diseño de Campo***

El diseño de una investigación de campo es la manera o el método mediante el cual el investigador va a llevar a cabo dicha investigación. Se refiere a la elaboración de un plan de investigación, en el cual se definen las técnicas e instrumentos utilizados para obtener la información deseada.

### ***Tipo de Investigación Exploratorio – Descriptivo***

(Álvarez, 2020) Exploratorio Descriptivo es un tipo de investigación no experimental en la cual no existe manipulación de las variables por parte del investigador.

Se mide una sola vez las variables y con esa información se realiza el análisis; se miden las características de uno o más grupos de unidades en un momento específico, sin evaluar la evolución de esas unidades. Pueden ser: a. Exploratorios

b. Descriptivos

c. Correlacionales

d. Explicativos

La investigación exploratoria descriptiva combina ambos enfoques al comenzar con una fase exploratoria para comprender el tema en estudio y luego realizar una fase descriptiva para profundizar en el análisis y descripción de los datos recopilados. Este enfoque es común en áreas donde se requiere una comprensión más profunda de un tema antes de llevar a cabo una investigación más exhaustiva o experimental.

### **Unidad de Estudio**

#### ***Población Escenarios de Investigación***

Población económicamente activa en Santo Domingo de los Tsáchilas.

(Hernández, 2014) Según Roberto Hernández Sampieri la población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones.

El análisis poblacional de la empresa Panambi detalles se ejecutará en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas que según la Municipalidad de Santo Domingo para el año 2023 cuenta con 249.020 personas dentro de la Población Económicamente Activa. Es la cuarta ciudad más poblada del Ecuador y se divide en dos áreas.

Área urbana del cantón se concentra el 69.6% de la población.

Área rural reside el 30,37% de la población.

### ***Muestra y/o informantes claves***

(Hernández, 2014) Para Roberto Hernández Sampieri la muestra es un subconjunto de la población, en pocas ocasiones es posible medir a toda la población, por lo que se selecciona una muestra que se encuentra incluida en este grupo y que pretende que este subconjunto sea un reflejo fiel del conjunto de la población.

Para el caso de la muestra se tendrá en cuenta únicamente la población del área urbana ya que son los que estarán expuestos directamente a la publicidad y exposición de los productos.

La población para Santo Domingo de los Tsáchilas será del 69.6% o 173.317 personas de la Población Económicamente Activa, específicamente de la zona urbana.

En la mayoría de los casos, la investigación de una población completa puede ser costosa, llevar mucho tiempo o ser impracticable. Por esta razón se utiliza una muestra que no es más que un subconjunto representativo de la población sobre la cual se realizará inferencias y generalizaciones.

La elección de la muestra es un proceso crítico en la investigación y debe ser cuidadosamente diseñada para minimizar el sesgo y garantizar que sea representativa de la población de interés. Se utilizan diversas técnicas de muestreo, como el muestreo aleatorio simple, el muestreo estratificado, el muestreo por conglomerados, entre otros, dependiendo de la naturaleza de la investigación y los recursos disponibles.

Para este estudio, se utiliza un muestreo estratificado el cual se lo realiza únicamente a los posibles compradores del producto.

Se aplicará la fórmula para determinar el número de personas a las cuales se les realizará la encuesta.

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

Siendo,

Tabla 4. Datos de la fórmula para una encuesta

DATOS		
SÍMBOLO	SIGNIFICADO	VALOR
Z	Nivel de confianza	1.65
N	Población total	173317
e	Margen de error	10%
p	Probabilidad de éxito	0.5
q	Probabilidad de fracaso	0.5
n	Muestra	?

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

$$n = \frac{173317 * 1.65^2 * 0.5 * 0.5}{0.1^2 * (173317 - 1) + 1.65^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{117963.883}{1733.84}$$

$$n = 68$$

## **Técnica e instrumento**

### ***Técnica***

Encuesta: (Alvira, 2011) Según Francisco Alvira, la encuesta es la metodología de investigación más utilizada la cual se apoya en la información recogida para realizar un análisis de las estadísticas.

La encuesta recoge información proporcionada por un informante mediante la utilización de un cuestionario estructurado.

Utiliza una muestra de la población que va a ser estudiada.

### **Instrumento**

Cuestionario Estructurado: Para Alvira (2011), el diseño del cuestionario se define de los objetivos que se desea alcanzar. Se formulan las preguntas según ciertos formatos que permitan una respuesta cerrada.

Se lleva un análisis lógico del cuestionario para asegurarse de que los temas orientados a los objetivos de estudio se encuentren plasmados en las preguntas, comprobar que las preguntas se encuentren correctamente formuladas.

### ***Técnica de Análisis de Resultado***

(Universidad de Buenos Aires, 2020) Es una técnica que ayudan a comprender la estructura de los datos, la manera de detectar tanto un patrón de comportamiento general como apartamientos del mismo. Una forma de realizar esto es mediante gráficos estadísticos. Otra forma de describir los datos es resumiendo los datos en uno, dos o más números que caractericen al conjunto de datos con fidelidad. Explorar los datos permitirá detectar datos erróneos o inesperados y nos ayudará a decidir qué métodos estadísticos pueden ser empleados en etapas posteriores del análisis de manera de obtener conclusiones válidas.

### *Análisis de Resultado*

1. ¿Cuál es su género?

#### **Ilustración 2.**

*Resultado Pregunta 1*



*Fuente: Echeverría (2023)*

#### **Tabla 5.**

*Resultado Pregunta 1 Encuesta Aplicada*

<b>CRITERIO</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Femenino	42	61.8%
Masculino	26	38.2%
Otros	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>68</b>	<b>100%</b>

*Nota. Fuente: Encuesta*

Elaboración: Echeverría (2023)

#### **Análisis**

Según el resultado obtenido del género de la persona encuestada, se puede evidenciar que el 61.8% mujeres y 38.2% hombres

## Interpretación

Según el análisis se puede evidenciar que hay más mujeres interesadas dentro de la población encuestada en los productos que ofrece Panambi detalles.

2. ¿Cuál es su rango de edad?

### Ilustración 3.

*Resultado Pregunta 2*



*Fuente:* Echeverría (2023)

### Tabla 6.

*Resultado Pregunta 2 Encuesta aplicada*

CRITERIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
14 – 17 años	6	8.8%
18 – 20 años	14	20.6%
21 – 25 años	14	20.6%
26 – 30 años	9	13.2%
30 – 35 años	17	25%
36 en adelante	8	11.8%
<b>TOTAL</b>	<b>68</b>	<b>100%</b>

**Nota.** *Fuente:* Encuesta

Elaboración: Echeverría (2023)

## Análisis

Dentro de la muestra analizada hay personas de todas las edades que se han sumado a la encuesta de los cuales, las personas que están entre los 30 y 35 años son los más representativos con un 25% del total, seguido por jóvenes entre los 18 y 25 años con un 20.6%.

## Interpretación

Se puede analizar según el diagrama que se cuenta con una población joven entre los 18 y 35 años de edad que es justamente el público al que se pretende llegar debido a que se encuentran entre la población económicamente activa con los recursos y el interés por los productos de Panambi detalles.

3. ¿Por qué medio realiza sus compras personalizadas?

### Ilustración 4.

*Resultado Pregunta 3*



*Fuente: Echeverría (2023)*

**Tabla 7.***Resultado Pregunta 3 Encuesta aplicada*

<b>CRITERIO</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Tienda física	27	39.7%
Tienda virtual	37	54.4%
Catálogo	4	5.9%
<b>TOTAL</b>	<b>68</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Fuente: Encuesta

Elaboración: Echeverría (2023)

**Análisis**

Del total de personas encuestadas, un 54.4% de la muestra encuestada realiza sus compras por tienda virtual, el 39.7% prefiere tiendas físicas y sólo el 5.9% realiza sus compras por catálogo.

**Interpretación**

La mayor parte de la población encuestada prefiere realizar sus compras en línea ya que al ser personas jóvenes consumen mucho tiempo en redes sociales y están expuestos a la publicidad dependiendo de sus intereses gracias a la inteligencia artificial y redes neuronales. Por lo tanto, las compras por impulso en tiendas virtuales tienen mayor acogida que las tiendas físicas.

## 4. ¿Cuál es el tema que más le interesa?

**Ilustración 5.***Resultado Pregunta 4**Fuente: Echeverría (2023)***Tabla 8.***Resultado Pregunta 4 Encuesta aplicada*

CRITERIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Anime	19	28.8%
Manga	2	3%
Películas	20	30.3%
Series	15	22.7%
Video Juegos	10	15.2%
<b>TOTAL</b>	<b>66</b>	<b>100%</b>

**Nota.** *Fuente: Encuesta*

Elaboración: Echeverría (2023)

**Análisis**

El gran interés por parte de la muestra analizada ayuda a enfocar los esfuerzos en ciertos productos de la marca, dando como la más representativa a las películas con un 30.3%, seguido del anime con 28.8%, series 15.2% y video juegos con el 15.2%.

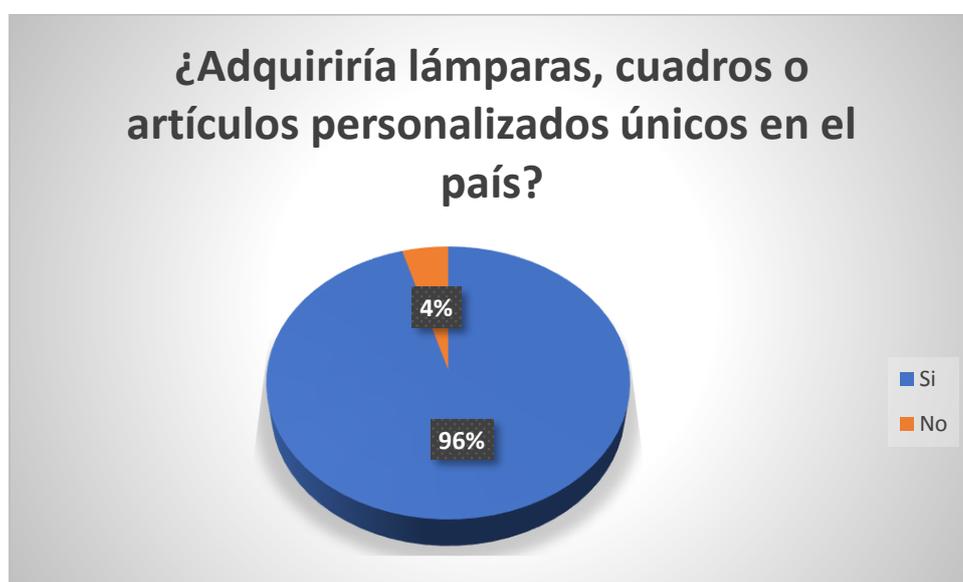
## Interpretación

Este análisis permite generar una lluvia de ideas de los temas que se pueden tratar para la elaboración de productos, logrando generar un mayor impacto dentro de la población de estudio y descartar productos con menor impacto en el mercado.

5. ¿Adquiriría lámparas, cuadros o artículos personalizados únicos en el país?

### Ilustración 6.

*Resultado Pregunta 5*



*Fuente: Echeverría (2023)*

### Tabla 9.

*Resultado Pregunta 5 Encuesta aplicada*

CRITERIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	64	95.5%
No	3	4.5%
<b>TOTAL</b>	67	100%

*Nota. Fuente: Encuesta*

Elaboración: Echeverría (2023)

### Análisis

De las personas encuestadas, la gran mayoría, representando el 95.5% si realizarían una compra de productos personalizados.

### Interpretación

Se concluye que Panambi detalles se encuentra direccionado a un público que prefiere que los productos se adapten a sus gustos y necesidades individuales.

6. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un artículo personalizado?

### Ilustración 7.

*Resultado Pregunta 6*



*Fuente: Echeverría (2023)*

**Tabla 10.***Resultado Pregunta 6 Encuesta aplicada*

<b>CRITERIO</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
\$15 - \$20	14	20.6%
\$20 - \$30	31	45.6%
\$30 - \$40	21	30.9%
Más de \$40	2	2.9%
<b>TOTAL</b>	<b>68</b>	<b>100%</b>

*Nota. Fuente: Encuesta*

Elaboración: Echeverría (2023)

**Análisis**

Según el resultado obtenido del precio que se pagaría por un producto personalizado, tenemos que el 45.6% de la muestra obtendría los productos por precios entre los \$20 y \$30, seguido por personas que pagarían \$30 a \$40.

**Interpretación**

Según la muestra encuestada, los precios obtenidos permiten tener un amplio margen de ganancia respecto a costos de producción de los productos ofertados, concluyendo que se puede incursionar en un negocio rentable a partir de los resultados de la muestra.

7. ¿Por qué medio realiza el pago de sus productos?

### Ilustración 8.

Resultado Pregunta 7



Fuente: Echeverría (2023)

### Tabla 11.

Resultado Pregunta 7 Encuesta aplicada

CRITERIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Efectivo	16	23.5%
Transferencia	38	55.9%
Débito a la tarjeta	14	20.6%
Entidad bancaria	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>68</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Fuente: Encuesta

Elaboración: Echeverría (2023)

### Análisis

Como se puede comprobar en los resultados, más de la mitad de las personas encuestadas (55.9%) optan por el pago mediante transferencia de sus productos personalizados, seguido por pagos en efectivo con un 23.5%

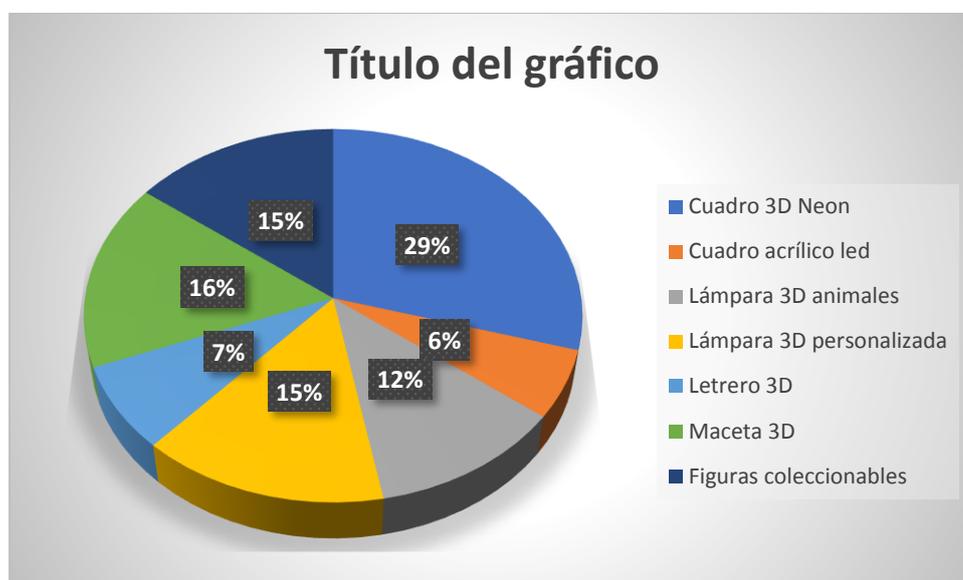
## Interpretación

Se concluye que, la población ubicada en Santo Domingo de los Tsáchilas utiliza en mayor número las transferencias bancarias, concordando con el resultado de la pregunta 3 en la cual realizan sus compras de manera virtual y en muchos de los casos el modo de pago de este tipo de productos se lo realiza en ese instante antes de tener un contacto físico cliente – vendedor.

8. ¿Qué artículo estaría interesado en adquirir?

### Ilustración 9.

Resultado Pregunta 8



Fuente: Echeverría (2023)

**Tabla 12.**

Resultado Pregunta 8 Encuesta aplicada

CRITERIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Cuadro 3D Neon	20	29.4%
Cuadro acrílico led	4	5.9%
Lámpara 3D animales	8	11.8%
Lámpara 3D personalizada	10	14.7%
Letrero 3D	5	7.4%
Maceta 3D	11	16.2%
Figuras coleccionables	10	14.7%

---

<b>TOTAL</b>	68	100%
--------------	----	------

---

**Nota.** Fuente: Encuesta

Elaboración: Echeverría (2023)

### **Análisis**

Según los resultados de la encuesta, podemos observar que todos los productos de Panambi detalles mantienen un cierto grado de interés entre el público, siendo los más votados los cuadros 3D led con un 20.6%, macetas 3D con 16.2% y las figuras coleccionables con 14.7%.

### **Interpretación**

Estos valores permiten identificar los productos a los que más hay que enfocarse y explotar su potencial mediante campañas de publicidad y siempre mantenerlos en una mejora continua para optimizar los recursos y brindar una mayor calidad a los clientes.

9. ¿Qué servicio adicional le gustaría que se le brindara?

### **Ilustración 10.**

*Resultado Pregunta 9*



Fuente: Echeverría (2023)

**Tabla 13.***Resultado Pregunta 9 Encuesta aplicada*

<b>CRITERIO</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Entrega a domicilio	37	54.4%
Descuento por varios productos	27	39.7%
Facilidades de pago	4	5.9%
<b>TOTAL</b>	<b>68</b>	<b>100%</b>

*Nota. Fuente: Encuesta*

Elaboración: Echeverría (2023)

**Análisis**

Más de la mitad de la muestra estudiada desea que sus productos sean entregados en sus domicilios con un 54.4%, esto se debe a que la mayor parte de la población estudiada prefieren las compras en tiendas virtuales, por lo tanto, desean que sus productos sean entregados para su mayor comodidad.

**Interpretación**

Esto es un plus que muchas tiendas en línea están adoptando ya que no necesariamente son ellos los que entregan los productos, muchas veces es a través de una empresa de encargos, permitiendo de esta manera poder expandir los negocios a nivel nacional.

***Conclusión del Diagnóstico Situacional***

Con los datos obtenidos en la encuesta realizada, el 95.5% de la población accedería a los productos de Panambi detalles, se puede identificar también que la población económicamente activa y joven entre los 18 a 35 años se ve interesado en los diseños ofertados, por lo que, mediante un análisis de las preguntas se puede concluir que Panambi detalles podría tener una gran acogida con sus productos personalizados, innovadores e irrepetibles en el mercado debido a la poca experiencia de la competencia en materia de impresión 3D y uso de resina epoxi.

En base a los resultados, la empresa Panambi Detalles es viable en el tiempo permitiendo al emprendimiento expandirse a nivel nacional según su visión empresarial.

La encuesta también ha permitido enfocar los esfuerzos en algunos de los productos ofertados más que en otros como es el caso de los cuadros led, macetas 3D y lámparas personalizadas. De esta manera, la empresa se puede enfocar en los productos más rentables que produzcan menos costos operativos, pero más ganancias.

### **Capítulo 3**

#### **Propuesta de Modelo de Negocio Canvas**

Con el fin de aprovechar la creatividad e innovación dentro de un mercado no explorado, surge la oportunidad de incursionar en la fabricación de objetos personalizados.

La combinación de la versatilidad de la resina epoxi y la precisión en diseños de la impresión 3D, ofrece una plataforma única para dar vida a ideas creativas y transformarlas en piezas personalizadas. En este contexto, se presenta la propuesta de una empresa dedicada a la creación de objetos exclusivos mediante la fusión de resina epoxi y la tecnología de impresión 3D.

Este proyecto no solo busca ofrecer productos personalizados de alta calidad, sino también fomentar la expresión individual y la conexión emocional a través de objetos únicos. La visión de Panambi detalles es convertirse en un referente en el mercado de artículos personalizados, destacando por la innovación en el diseño, calidad de los materiales y la atención personalizada al cliente.

A continuación,

se presenta un Modelo de Negocio Canvas que delinearé de manera concisa y visual los elementos clave de la propuesta de la empresa.

<b>SOCIOS CLAVES</b>	<b>ACTIVIDADES CLAVES</b>	<b>PROPUESTA DE VALOR</b>	<b>RELACIONES CON EL CLIENTE</b>	<b>SEGMENTOS DE CLIENTES</b>
<p>Proveedores de resina epoxi e insumos necesarios para la producción.</p> <p>Colaboración con diseñadores de interiores y arquitectos.</p> <p>Asociaciones con tiendas físicas y en línea para la distribución de productos.</p>	<p>Diseño y creación de nuevos productos que sobresalgan de la competencia.</p> <p>Impresión 3D y fabricación de productos únicos y novedosos.</p> <p>Gestión de pedidos eficientes y envíos a través de empresas intermediarias.</p> <p>Marketing y promoción de productos de manera eficiente.</p>	<p>Productos únicos y personalizados fabricados en resina epoxi e impresión 3D</p> <p>Calidad y atención a detalle en cada artículo.</p> <p>Diseños exclusivos y a medida según las necesidades y especificaciones de los clientes.</p> <p>Amplia gama de productos, desde joyería personalizada hasta productos de diseño para el hogar y empresas.</p>	<p>Atención personalizada a los clientes de manera amigable y profesional.</p> <p>Comunicación directa a través de redes sociales, correo electrónico y chat en línea.</p> <p>Servicio post venta para garantizar la satisfacción del cliente y generar confianza y fidelización.</p> <p>Ofertas especiales y descuentos para clientes habituales.</p>	<p>Consumidores de artículos decorativos y personalizados en resina epoxi e impresión 3D.</p> <p>Diseñadores de interiores y arquitectos.</p> <p>Artistas y artesanos.</p>
	<p><b>RECURSOS CLAVES</b></p> <p>Equipos de impresión 3D de alta calidad</p> <p>Habilidades y conocimiento en diseño e impresión 3D y fabricación de productos con resina epoxi.</p> <p>Sitios web y conocimiento de comercio electrónico a través de redes sociales.</p> <p>Proveedores de insumos de resina epoxi como moldes, brillos, pigmentos y resina.</p> <p>Proveedores de materia prima para impresión 3D y servicio</p>		<p><b>CANALES</b></p> <p>Tienda en línea propia</p> <p>Plataforma de comercio electrónico (Mercado libre, Marketplace, Facebook, Tik Tok, Instagram)</p> <p>Colaboración con tiendas físicas de decoración y regalos.</p> <p>Participación en ferias de emprendimiento y ferias de artículos específicos</p>	

	técnico para mantenimiento de las impresoras.			
--	---	--	--	--

<b>ESTRUCTURA DE COSTES</b>	<b>FUENTE DE INGRESOS</b>
Costos de materiales	Venta de productos fabricados en resina epoxi.
Costos de fabricación y mano de obra	Servicio de impresión 3D bajo demanda.
Gastos de marketing y promoción	Personalización de productos nuevos y ya fabricados.
Costos de envío y logística	Venta al por mayor en tiendas y distribuidores de renombre.
Gastos generales	

Elaboración: Echeverría (2024)

## 1. Segmentos de Clientes

Según la encuesta presentada, los clientes objetivo de productos Panambi detalles son mujeres que van de las edades de 18 a 35 años. Esto se aplica sólo si los clientes son consumidores del producto.

Los clientes también se los puede categorizar según su función económica, como es el caso de los clientes independientes, los cuales poseen negocios físicos y se ven en la necesidad de decorar sus instalaciones de forma innovadora y única. Este tipo de clientes son los que más ganancias otorga a Panambi detalles debido a sus consumos al por mayor de los productos ofertados.

Los clientes también pueden ser parte del grupo de profesionales con intereses por el diseño 3D y estilo moderno con resina epoxi para la decoración de interiores de viviendas y el sector comercial.

Por otra parte, la empresa Panambi detalles también se puede enfocar en locales comerciales que presenten interés en los productos innovadores y artísticos que se ofrece, pudiendo acordar un convenio de pago por consignación de los productos.

## 2. Propuesta de Valor

---

### MATRIZ CRITERIOS Y RESPUESTAS

---

CRITERIOS	RESPUESTAS
	Panamabi detalles cuenta con diversos productos tanto en resina epoxi como en impresión 3D, por lo que al elegir el más representativo y comparar los precios con los de la competencia, se puede obtener los siguientes datos.
Definir los precios de la competencia e identificar los precios fijos y variables	Cuadro 3D Neon NeoLux: \$50 Cuadros Neon Ecuador: \$48 JKMpublicidad.ec: \$55
	Debido a que los costos de fabricación no son altos y los acabados son de alta calidad, el margen de ganancia es significativo al precio de \$38.50 que se ofertan los cuadros.

---

Identificar el tipo de Cliente que atendemos o queremos atender	Según la encuesta formulada, el tipo de clientes de Panambi detalles son mujeres de las edades entre 18 a 35 años, pero no son los únicos ya que los cuadros personalizados pueden generar interés en personas con negocios propios o empresas que necesitan crear espacios novedosos y creativos.											
Establecer medios de control para entregar calidad en productos y servicios, así como proceso de garantía de la calidad	<p>Resina de alta viscosidad para evitar burbujas en la pieza fabricada.</p> <p>Zona de secado de la resina tiene que ser en un ambiente de baja humedad y a temperatura constante de 30°C.</p> <p>Inspección de productos finalizados para evitar mala calidad a la hora de la entrega.</p> <p>Proveedores de insumos y materia prima de buena calidad.</p> <p>Mantenimiento preventivo en las impresoras 3D.</p>											
Identificar las frustraciones y trabajos que aliviamos del cliente en base al mapa del Perfil del cliente	<p>Entrega de los productos puerta a puerta.</p> <p>Se envía una foto del producto al cliente antes de ser empacado.</p> <p>Facilidades de pago en efectivo o transferencia.</p> <p>Pronta respuesta a los clientes para cualquier duda.</p>											
Identificar las alegrías que generamos al cliente en base al Mapa del Perfil del Cliente	<p>Cuadros personalizados a gusto del cliente.</p> <p>Alegría de los clientes al mejorar sus espacios dentro de sus negocios.</p> <p>Sentimiento de sorpresa por adquirir un producto con alta calidad a un precio accesible.</p> <p>Satisfacción del cliente al adquirir un producto hecho según sus especificaciones.</p>											
Establecer un cuadro comparativo con ventajas respecto a 2 competidores	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Panambi</th> <th>Encantolunar</th> <th>Moonrise</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Entregas a todo el país.</td> <td>Entregas a todo el país.</td> <td>Entregas en Quito</td> </tr> <tr> <td>Precios accesibles</td> <td>Precios altos</td> <td>Precios altos</td> </tr> </tbody> </table>	Panambi	Encantolunar	Moonrise	Entregas a todo el país.	Entregas a todo el país.	Entregas en Quito	Precios accesibles	Precios altos	Precios altos		
Panambi	Encantolunar	Moonrise										
Entregas a todo el país.	Entregas a todo el país.	Entregas en Quito										
Precios accesibles	Precios altos	Precios altos										

Pagos en efectivo o transferencia.	Pago por transferencia	Pago por transferencia
Importación de insumos.	Compra de insumos en tiendas locales.	Compra de insumos en tiendas locales.
Tienda online	Tienda online	Tienda física
Entregas en horarios flexibles.	Entregas ciertos días de la semana.	Entregas ciertos días de la semana.
Experiencia de tres años en el uso de resina epoxi.	Experiencia menor a un año en el uso de resina.	Experiencia de un año en el uso de resina.

Identificar los plus para garantizar la satisfacción del cliente

Combos de productos.  
 Descuentos al por mayor  
 Personalización a gusto del cliente.  
 Entrega a domicilio  
 Verificación de la calidad del producto antes de la entrega.  
 Excelente diseño del empaque.

Verificar los procesos de producción o entrega de productos o servicios en busca de brindar un mejor valor. (Economías de escala o búsqueda de un mejor proveedor)

Los procesos de producción tratan de mermar el porcentaje de desperdicio que se produce al fabricar un producto en resina.

Con la experiencia en el desarrollo de productos en resina, se ha reducido el desperdicio a un 4% del 9%.

Gracias a los nuevos proveedores de productos importados, los costos bajaron significativamente ya que la diferencia de productos locales y los importados son de 1:3, por lo que el margen de ganancia es mucho mayor.

Diseño de marca y empaque para generar mayor atracción al cliente en criterios de: Estatus, facilidad, diversión y simplicidad.

Los productos de PANAMBI, son entregados con una tarjeta el cual lleva la marca y el logo de la empresa, así como también los contactos a través de Whatsapp y redes sociales.

Es un empaque simple pero llamativo el cuál es de agrado de los clientes y a su vez, la tarjeta sirve como referencia para futuros clientes.

Elaboración: Echeverría (2024)

### 3. Canales

TIPOS DE CANALES		FASES DE CANALES				
		INFORMACIÓN	EVALUACIÓN	COMPRA	ENTREGA	POSVENTA
		<i>¿Cómo damos a conocer los productos y servicios de nuestra empresa?</i>	<i>¿Cómo ayudamos a los clientes a evaluar nuestra propuesta de valor?</i>	<i>¿Cómo pueden comprar los clientes nuestros productos y servicios?</i>	<i>¿Cómo entregamos a los clientes nuestra propuesta de valor?</i>	<i>¿Qué servicio de atención posventa ofrecemos?</i>
<b>PROPIO</b>	<b>EQUIPO COMERCIAL</b>	Mediante una venta en caliente, el personal se encarga de enseñar los productos a los posibles clientes según sus preferencias y gustos.	Permitiendo que el cliente palpe presencialmente los productos para que compare la calidad con productos similares	Los productos pueden adquirirse en ese instante o pueden mandar a personalizar con nombres o frases para posteriormente se realice la entrega	Los clientes pueden obtener el producto personalmente o a través de Servientrega o entregas a domicilio según el caso	Se les envía un chat para verificar que el producto fue de su agrado y que no hay ninguna queja
	<b>VENTAS EN INTERNET</b>	A través de redes sociales mediante posts en Instagram, tiktok, Facebook y Marketplace	Mediante comentarios y posts de clientes anteriores, demostrando que los productos entregados han satisfecho las expectativas	Los clientes pueden comprar a través de transferencia o pago contra entrega	La entrega de los productos se los realiza a domicilio en el norte de Quito y por medio de Servientrega al sur, valles y resto del país.	Una vez que reciben el producto, se los escribe para saber si el pedido ha llegado en buen estado y según las especificaciones de los clientes.
<b>SOCIO</b>	<b>TIENDAS DE SOCIOS</b>	La venta del producto la hace directamente la tienda del socio ya que es el negocio a través de un intermediario	Por medio de una retroalimentación de la tienda del socio, corroborando que tanto del producto se está vendiendo	En los exhibidores de la tienda del socio se ofertan los productos	La entrega es en el local y la venta la realiza el encargado de la tienda	El servicio de postventa se la hace directamente con el encargado de la tienda del socio
	<b>MAYORISTA</b>	No se realiza ventas a mayoristas	No se realiza ventas a mayoristas	No se realiza ventas a mayoristas	No se realiza ventas a mayoristas	No se realiza ventas a mayoristas

Elaboración: Echeverría (2024)

#### 4. Relación con los Clientes

TIPO	DESCRIPCIÓN	EJEMPLIFICACIÓN
Captación de clientes	Combos de productos  Muestras gratis de pequeños detalles en resina epoxi e impresión 3D	Realizar una campaña en la cual, se ofrezcan combos de productos como, por ejemplo, una libreta, marcapáginas, llavero y esfero de resina epoxi con el mismo diseño personalizado  Muestras de llaveros en impresión 3D para que la gente se familiarice con el producto.
Fidelización del cliente	Clientes con ventas al por mayor cuentan con descuentos en los productos.	Al hacer pedidos de más de una docena, el cliente tiene derecho a un descuento por volumen de compra que va desde el 5 al 10% de descuento.
Estimulación de las ventas	Aumento en las ventas	Ofrecer los productos por consignación en tiendas de suvenires o creando promociones para los clientes de las tiendas físicas

Elaboración: Echeverría (2024)

#### 5. Fuente de ingresos

TIPO	DESCRIPCIÓN
Corriente	Inversión desde la cuenta de Ahorros propia de \$1000
Crédito	Crédito de consumo otorgado por Cooperativa Atuntaqui de \$10.000
Préstamo	Préstamo de familiares para inversión de la empresa por \$1500

Elaboración: Echeverría (2024)

DETALLE DE LA COTIZACIÓN					
<b>Monto:</b>	\$ 10000	✓	<b>Plazo:</b>	36 MESES	✓
<b>Crédito:</b>	CONSUMO	✓	<b>Tipo:</b>	CUOTA FIJA	✓
<b>Tasa de Interés Nominal:</b>	14.99%	✓	<b>Tasa de Interés Efectiva:</b>	16.06%	✓
<b>Tasa Anual del Costo de Crédito:</b>	16.55%	✓			

Fuente: Cooperativa Atuntaqui (2024)

## 6. Recursos Clave

RECURSO	DESCRIPCIÓN
<b>FINANCIEROS</b>	<p><b><u>Recurso económico propio:</u></b>  <b>Efectivo</b>            Inversión inicial de \$200  <b>Beneficios acumulados</b>            Saldo a favor de \$2500</p>
<b>FÍSICOS</b>	<p><b><u>Equipos:</u></b>            Plotter de corte: Silhouette Cameo Portrait            Impresora 3D: Artillery Genius Pro</p> <p><b><u>Material de oficina:</u></b>            Laptop Lenovo            Mesa de trabajo            Escritorio            Silla ergonómica</p> <p><b><u>Insumos para la producción:</u></b>            Vinilo adhesivo            Materia prima e insumos            Resina epoxy            Moldes de silicona            Pigmentos            Filamento PLA, ABS</p> <p><b><u>Productos terminados:</u></b>            Cuadro Neon 3D</p>

---

Cuadro acrílico Led  
 Lámpara 3D animales  
 Lámpara 3D personalizado  
 Letrero 3D  
 Macetas impresas 3D

---

## TECNOLÓGICOS

### Programas de diseño:

SolidWorks  
 Fusion 360  
 Ultimaker Cura  
 Solhouette Studio  
 Illustrator

### Físicos:

Plotter de corte  
 Laptop para diseño  
 Impresora 3D

## INTELECTUALES

Experto en el manejo de resina  
 Diseñador de productos en tendencia.  
 Diseñador de empaques novedosos.  
 Ingeniero en diseño industrial  
 Diseñador gráfico.

---

## HUMANOS

**Gerente:** Coordinación de personal y recursos de la empresa.

**Marketing:** Elaboración de planes de visualización virtual de los productos de la empresa hacia el público objetivo y creación de contenido digital.

**Diseño Gráfico:** Investigación y elaboración de productos en tendencia.

**Diseño Industrial:** Investigación y elaboración de productos 3D en tendencia.

**Experto en resina y diseños:** Elaboración de productos en resina de calidad gracias al conocimiento de manipulación del producto.

---

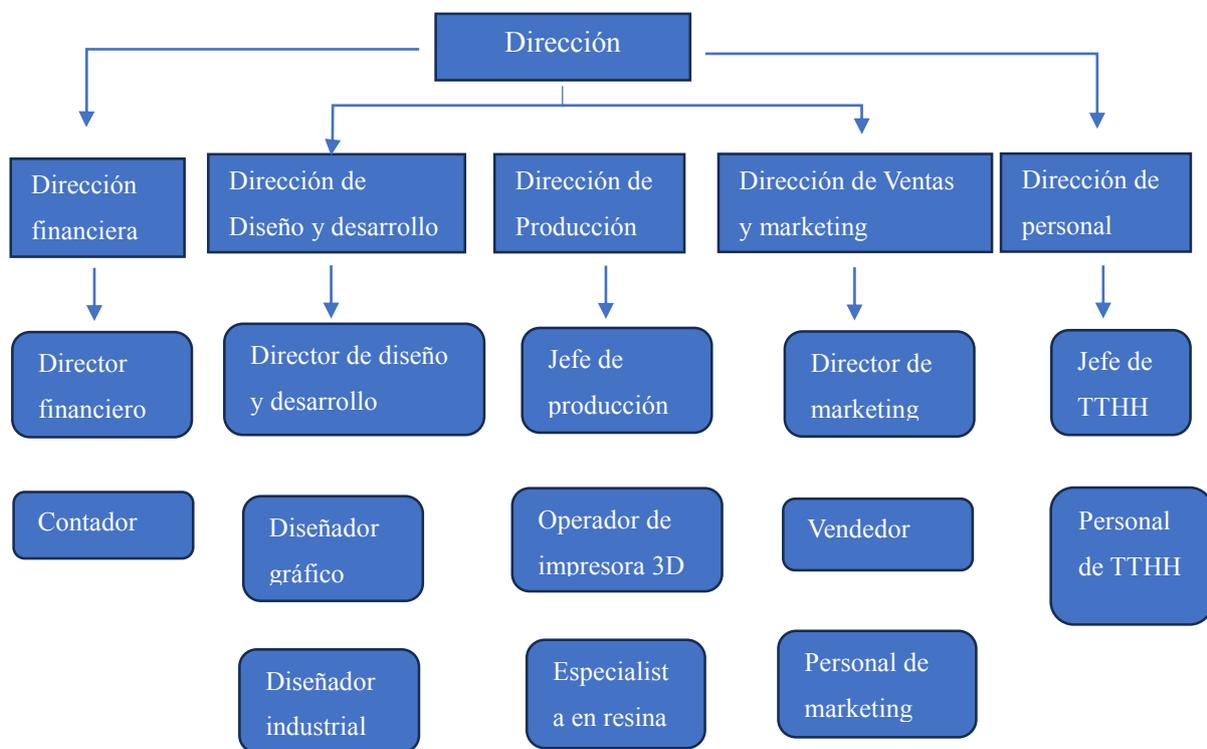
## 7. Actividades Clave

ACCIÓN	DESCRIPCIÓN
<b>DISEÑO</b>	
Diseñar productos en resina	Investigar nuevos métodos y aplicaciones para la elaboración de productos a base de resina que puedan mejorar la calidad y optimizar los recursos utilizados.
Diseñar productos en 3D	Diseñar nuevos productos utilizando programas de diseño como Fusion 360, SolidWorks e Ilustrador.
<b>PRODUCCIÓN</b>	
Elaborar los productos en resina	Utilizar los moldes de silicona para dar la forma a la resina previamente preparada y pigmentada según el gusto del cliente, una vez seca se procede a utilizar el plotter de corte para añadir los detalles en vinilo de nombres o frases solicitadas para finalmente cubrir con otra capa de resina.
Imprimir productos en 3D	Una vez terminado este proceso se agrega los accesorios según el modelo de producto. Subir el archivo digital del diseño a la impresora 3D.
	Cargar la impresora con el filamento de preferencia.
	Imprimir el producto.
	Realizar el post procesado y añadir los accesorios o detalles del producto final.
<b>COMERCIALIZACIÓN</b>	
Utilizar medios físicos de comercialización de productos	Realizar visitas a locales comerciales con el mismo giro de negocio para ofertar los productos de la empresa, de esta manera los productos serán exhibidos para el mayor número de clientes potenciales.
Publicar por medio de canales digitales la oferta de los productos de la empresa	A través de las redes sociales como Instagram, TikTok, Marketplace, Facebook

y otros aplicativos, se puede ampliar la audiencia de la empresa y los productos ofertados a todo el territorio nacional.

Elaboración: Echeverría (2024)

### ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL Y DIAGRAMA DE PROCESO DE SELECCIÓN DE PERSONAL:



Elaboración: Echeverría (2024)

---

**PROCESO DE SELECCIÓN DE PERSONAL**

---

<b>ACTIVIDAD</b>	<b>RESPONSABLE</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
1 Anunciar de la vacante disponible.	Jefe de TTHH	La empresa Panambi anunciaría la vacante a través de diversos canales, como su sitio web, redes sociales, sitios de búsqueda de empleo, o mediante referencias de empleados actuales.
2 Receptar y enviar las solicitudes a las vacantes disponibles.	Secretaria	Los candidatos interesados enviarían sus solicitudes, que incluirían su hoja de vida actualizada y una carta de presentación, a través de los canales de aplicación especificados en el anuncio.
3 Revisar de las solicitudes de los aspirantes.	Jefe de TTHH	El departamento de recursos humanos de Panambi revisaría todas las solicitudes recibidas para evaluar la idoneidad de los candidatos en función de los requisitos del puesto solicitado.
4 Realizar las entrevistas a los postulantes.	Jefe de TTHH	Los candidatos preseleccionados serán contactados para programar entrevistas iniciales y conocer de primera mano las aptitudes y conocimientos técnicos para ocupar el puesto de trabajo.
5 Rendir pruebas técnicas y de habilidades	Jefe de TTHH Personal de Producción Personal de diseño y desarrollo	Dado que se trata de un puesto relacionado con la impresión 3D y la resina, es posible que se requieran pruebas técnicas o de habilidades para evaluar la competencia técnica de los candidatos en estas áreas.
6 Realizar entrevistas finales	Jefe de TTHH Jefe de Producción Director de Diseño y Desarrollo	Los candidatos que hayan pasado las entrevistas iniciales y las pruebas técnicas podrían ser invitados a una segunda o tercera entrevista. Estas entrevistas podrían ser más detalladas y

---

			podrían involucrar a gerentes de departamento o líderes de equipo.
7	Verificar las referencias de los posibles nuevos trabajadores.	Jefe de TTHH	Antes de tomar una decisión final, la empresa podría realizar verificaciones de referencias para obtener información adicional sobre la experiencia y el desempeño previo de los candidatos en trabajos relacionados con la impresión 3D o el uso de la resina epoxy.
8	Ofrecer el empleo al personal con mejores cualidades	Jefe de TTHH	En el caso de que un candidato es seleccionado para el puesto, Panambi le hará una oferta de empleo formal, que incluirá propuesta del salario, los beneficios y otros términos y condiciones del empleo.
9	Integrar y capacitar	Jefe de TTHH Personal del área según el puesto de trabajo	Una vez que el candidato acepta la oferta de empleo, se procederá a su integración en la empresa, que puede incluir un programa de capacitación y orientación.
10	Realizar un seguimiento y evaluación al nuevo personal	Jefe de TTHH Jefe o director del área según el puesto de trabajo	Después de la incorporación, la empresa seguirá supervisando el desempeño del nuevo empleado y proporcionará retroalimentación y oportunidades de desarrollo continuo.

Elaboración: Echeverría (2024)

## 8. Socios Clave

### Proveedores

Feria de Artículos Seguros: Proveedores de resina epoxy y moldes para trabajos de alta calidad. Es un proveedor ubicado en el Valle de los Chillos en el Acceso5 y Av. Río Zamora

3D Tronix: Principales proveedores de filamento para impresión 3D y servicio de mantenimiento para impresoras 3D.

### **Diseños 3D**

Cults3D, Thingiverse: Páginas donde se puede descargar modelos para impresión 3D listos.

Diseñador Gráfico: Licenciada Melisa Trujillo, diseñadora gráfica que diseña modelos 3D artísticos bajo pedido.

### **Tiendas físicas**

Gg Ez Store y Nemesisec son dos de las tiendas relacionadas a juegos de videos, anime y modas en tendencia más emblemáticas en Santo Domingo de los Tsáchilas, por lo que son los principales socios dentro del nicho de mercado de Panambi detalles, ventaja que será importante para el crecimiento de la marca en dicha ciudad.

## 9. Estructura de Costos

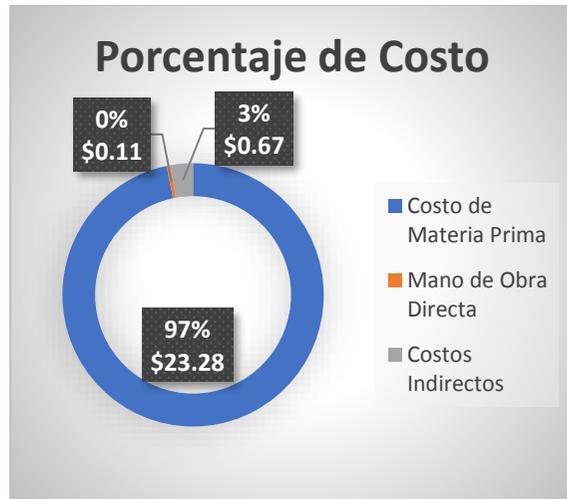
**Cuadro 3D Neon Formato A1**

Descripción de insumos	Costo de insumo	Presentación Empaque	Unidades g/und/ml	Costo Unitario	Cantidad a utilizar	Sub total de Costo
Triplex	\$ 24.00	6	Unidades	\$ 4.00	1	\$ 4.00
Listones de madera	\$ 4.60	3	Metros	\$ 1.53	2.8	\$ 4.29
Gancho	\$ 0.15	1	Unidades	\$ 0.15	1	\$ 0.15
Luz Neón	\$ 10.00	5	Metros	\$ 2.00	1.5	\$ 3.00
Imagen impresa adhesiva	\$ 5.00	1	Unidades	\$ 5.00	1	\$ 5.00
Adaptador 12V	\$ 4.50	1	Unidades	\$ 4.50	1	\$ 4.50
Resina Epoxi	\$ 35.00	2500	Gramos	\$ 0.01	150	\$ 2.10
Estaño	\$ 10.00	100	Gramos	\$ 0.10	0.5	\$ 0.05
Pegamento instantáneo	\$ 0.50	3	Gramos	\$ 0.17	1	\$ 0.17
Cable	\$ 0.35	1	Metros	\$ 0.35	0.05	\$ 0.02

Costos Fijos	Cantidad
Luz	\$ 0.20
Internet	\$ 0.40
Arriendo	\$ 28.00
Costos Variables	Cantidad
Guantes	\$ 0.06
Transporte	\$ 5.00
<b>Sub Total</b>	<b>\$ 33.66</b>

<b>Cantidad de empleados</b>	2
<b>Sueldos y Salarios /h</b>	\$ 5.62
<b>Cantidad de producción</b>	50

<b>Costo de Materia Prima</b>	<b>Sub Total</b>	\$ 23.28
<b>Mano de Obra Directa</b>	<b>Sub Total</b>	\$ 0.11
<b>Costos Indirectos</b>	<b>Sub Total</b>	\$ 0.67
	<b>Costo Unitario Final</b>	\$ 24.06
	<b>Utilidad de Venta</b>	30%
	<b>Precio de venta</b>	\$ 34.38
	<b>IVA</b>	12%
	<b>Precio al público</b>	\$ 38.50

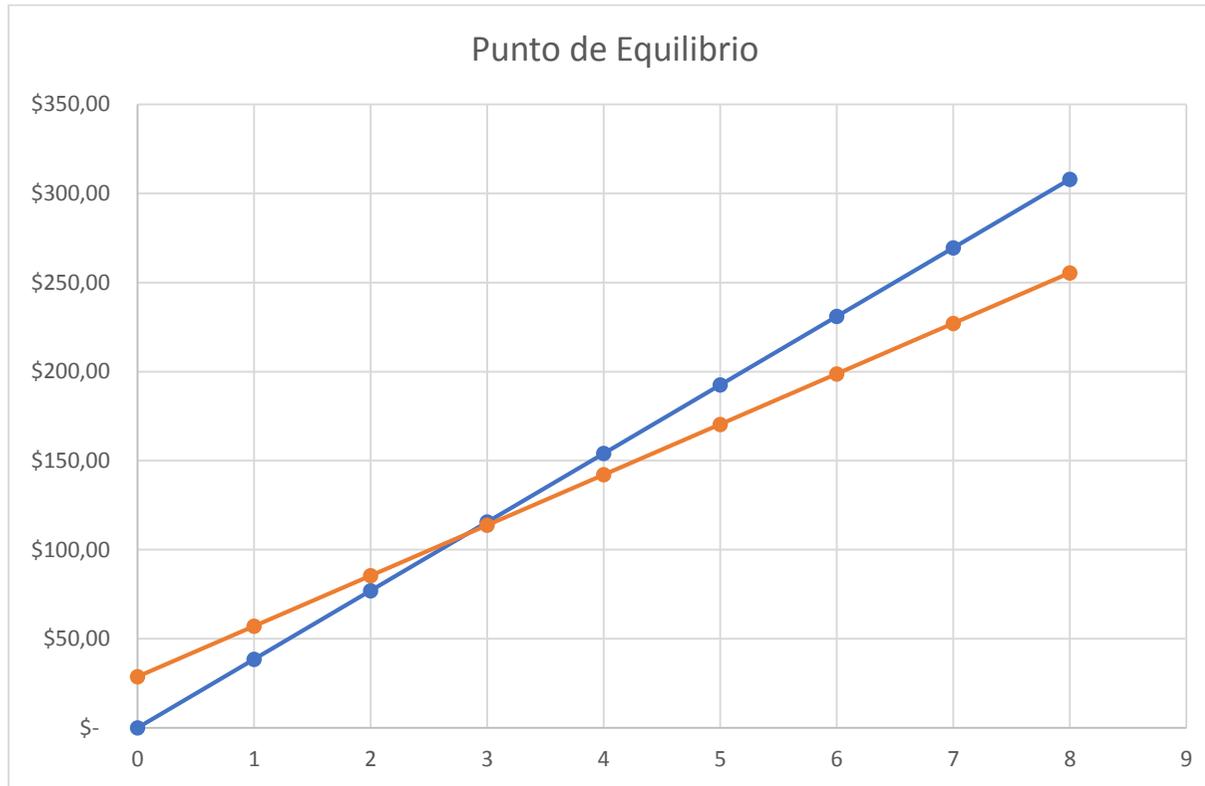


### Cálculo del Punto de Equilibrio

<b>PRECIO DE VENTA</b>	\$	38.50
<b>COSTO VARIABLE U. + MP</b>	\$	28.34
<b>COSTOS FIJOS + MOD</b>	\$	28.71

Unidades	Ingresos	Costos Variables	Costos Fijos	Costos Totales
0	\$ -	\$ -	\$ 28.71	\$ 28.71
1	\$ 38.50	\$ 28.34	\$ 28.71	\$ 57.05
2	\$ 77.00	\$ 56.68	\$ 28.71	\$ 85.39
3	\$ 115.50	\$ 85.01	\$ 28.71	\$ 113.72
4	\$ 154.00	\$ 113.35	\$ 28.71	\$ 142.06
5	\$ 192.50	\$ 141.69	\$ 28.71	\$ 170.40

6	\$ 231.01	\$ 170.03	\$ 28.71	\$ 198.74
7	\$ 269.51	\$ 198.36	\$ 28.71	\$ 227.07
8	\$ 308.01	\$ 226.70	\$ 28.71	\$ 255.41
9	\$ 346.51	\$ 255.04	\$ 28.71	\$ 283.75
10	\$ 385.01	\$ 283.38	\$ 28.71	\$ 312.09



## **Conclusiones**

A través del modelo de negocio Canvas expuesto, se puede demostrar que la empresa Panambi detalles es rentable económicamente dentro del territorio de Santo Domingo de los Tsáchilas gracias a la gran demanda de productos enfocados en los gustos y necesidades de sus habitantes.

La investigación de mercado sugiere una demanda creciente de productos personalizados en impresión 3D y resina epoxi, así como el uso de luz neon para iluminación en locales comerciales.

La innovación de los productos de Panambi detalles permite una amplia gama de posibilidades creativas y de diseño, dándole la oportunidad de destacar sobre la competencia.

Se identificaron posibles mejoras en términos de sostenibilidad, como la investigación y uso de materiales biodegradables y procesos de producción ecoamigables, lo que podría mejorar la imagen de la marca.

Se ha identificado desafíos específicos en la cadena de suministro, la gestión de inventario y la capacitación de personal.

## **Recomendaciones**

Explorar la posibilidad de diversificación de los productos para poder abarcar diferentes nichos de mercado y ampliar el número de posibles clientes.

Implementar estrategias de marketing a través de redes sociales para aumentar la visibilidad de la marca y llegar al público a nivel nacional-

Realizar investigación sobre actualizaciones del uso de la resina epoxi y la impresión 3D para mantenerse en la tendencia de los mercados actuales.

Optimizar procesos de producción, reducir costos y mejorar la eficiencia para incrementar la rentabilidad de la empresa a largo plazo.

Buscar oportunidades para establecer alianzas estratégicas con las empresas de Santo Domingo de los Tsáchilas para fortalecer la posición competitiva y abrir nuevas oportunidades en el mercado.

## Bibliografía

- Álvarez, R. (06 de 2020). *Clasificación de las investigaciones*. Obtenido de <https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/10818/Nota%20Acad%20>
- Alvira, M. (2011). *La Encuesta: una perspectiva general metodológica*. Madrid: CASLON SL.
- Gobernación de Santo Domingo de los Tsáchilas. (2023). *Gobierno del Ecuador*. Obtenido de <https://gubernacionsdsachilas.gob.ec/resena-historica/#:~:text=La%20historia%20registra%20que%20Santo,sobrepasaba%20los%2035%20mil%20habitantes.>
- Hernández, S. (2014). *Metodología de la Investigación*. México DF: McGrawHill.
- Municipalidad Santo Domingo. (2023). *Municipalidad Santo Domingo*. Obtenido de [https://www.santodomingo.gob.ec/?page\\_id=3151](https://www.santodomingo.gob.ec/?page_id=3151)
- Osterwalder, C. (2012). *Tu modelo de negocio*. Deusto.
- Universidad de Buenos Aires. (2020). *Estadística Descriptiva*. Obtenido de [https://www.google.com/search?q=t%C3%A9cnica+de+an%C3%A1lisis+de+resultado+estad%C3%ADstica+descriptiva&sca\\_esv=566763369&sxsrf=AM9HkKnM5XAnQGYXz7FQGa--w5Sd9jGGfQ%3A1695170823067&ei=B0EKZbvdA6iMwbkP1OC4oAQ&oq=t%C3%A9cnica+de+an%C3%A1lisis+de+resultado+est](https://www.google.com/search?q=t%C3%A9cnica+de+an%C3%A1lisis+de+resultado+estad%C3%ADstica+descriptiva&sca_esv=566763369&sxsrf=AM9HkKnM5XAnQGYXz7FQGa--w5Sd9jGGfQ%3A1695170823067&ei=B0EKZbvdA6iMwbkP1OC4oAQ&oq=t%C3%A9cnica+de+an%C3%A1lisis+de+resultado+est)