



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

AREA JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE BANCA Y FINANZAS

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA DE SERVICIOS DE RECAUDACIÓN Y PAGOS PARA LA
PARROQUIA TAQUIL CANTÓN Y PROVINCIA LOJA”**

*“Tesis previo a optar el
grado de ingeniera en
Banca y Finanzas”*

AUTORA: PAOLA KAROLINA ROBLES ZEAS

DIRECTORA:

LCDA. FANNY YOLANDA GONZALEZ VILELA MAE

LOJA – ECUADOR

1859

2016

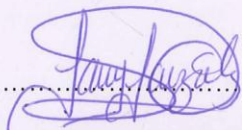
CERTIFICACIÓN

Lcda. Fanny Yolanda González Vilela MAE, DOCENTE DE LA CARRERA DE BANCA Y FINANZAS, ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA, UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA Y DIRECTORA DE TESIS.

CERTIFICA:

Que el trabajo de tesis titulado: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE RECAUDACIÓN Y PAGOS PARA LA PARROQUIA TAQUIL CANTÓN Y PROVINCIA LOJA”** desarrollado por la aspirante: Paola Karolina Robles Zeas, previo a optar el Grado de Ingeniera en Banca y Finanzas, ha sido desarrollado bajo mi Dirección, el cual luego de haber sido revisado autorizo su presentación y sustentación ante el respectivo tribunal.

Loja, 26 de Enero del 2016




.....
Lcda. Fanny Yolanda Gonzáles Vilela MAE
DIRECTORA DE TESIS

CARTA DE AUTORIZACIÓN O AUTORIÀ POR PARTZ DEL AUTOR PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÒN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÒN

Yo, Paola Karolina Robles Zeas, declaro ser autora del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicaci3n de mi tesis en el repositorio Institucional- biblioteca Virtual.

AUTOR: Paola Karolina Robles Zeas

FIRMA: 

CEDULA: 1105673915

FECHA: Loja, 26 de Enero del 2016

AUTOR: PAOLA KAROLINA ROBLES ZEAS

CEDULA: 1105673915

FIRMA:

DIRECCION: AV. PABLO PLACIOS Y GAZETA

CORREO ELECTRONICO: Karochan63@hotmail.es

TELFONO: 2570732 CELULAR: 0995832704

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTOR DE TESIS: Loda, Fanny Yolanda González Vilela

TRIBUNAL DE GRADO:

PRESIDENTA: Loda, Alba Miraya Ochoa Cam3n, Mg. Sc.

VOCAL: Ing. Jaime Rodrigo Loján Naira, MCA-CP.

VOCAL: Ing. Silvana Elizabeth Hernández Ocampo, Mg. Sc.

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRONICA DEL TEXTO COMPLETO.

Yo, PAOLA KAROLINA ROBLES ZEAS declaro ser autora de la Tesis titulada: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE RECAUDACIÓN Y PAGOS PARA LA PARROQUIA TAQUIL CANTÓN Y PROVINCIA LOJA”** Como requisito para optar al Grado de: **INGENIERA EN BANCA Y FINANZAS**: autorizo al sistema bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:


Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la Tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 26 días del mes de enero del dos mil dieciséis, firma el autor:

AUTOR: PAOLA KAROLINA ROBLES ZEAS

CEDULA: 1105673915

FIRMA.....

DIRECCION: AV. PABLO PLACIOS Y GAZETA

CORREO ELCTRONICO: Karochan63@hotmail.es

TELÈFONO: 2570732 CELULAR: 0996832704

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTOR DE TESIS: Lcda. Fanny Yolanda González Vilela

TRIBUNAL DE GRADO:

PRESIDENTA: Lcda. Alba Mireya Ochoa Carrión, Mg. Sc.

VOCAL: Ing. Jaime Rodrigo Loján Neira, MCA-CP.

VOCAL: Ing. Silvana Elizabeth Hernández Ocampo, Mg. Sc.

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a Dios, por ser quien me ha permitido llegar a cumplir esta meta en mi vida, dándome voluntad para seguir adelante en cada momento, a mi madre Pilar y mi padre Milton quienes con su apoyo infinito y su paciencia han hecho posible que culmine con mi carrera universitaria, a mis hermanos que me ayudaron en cada momento y me dieron ánimos en cada paso que daba y que sigo dando.

Paola Karolina

AGRADECIMIENTO

La realización del presente trabajo investigativo ha sido posible gracias a la ayuda y predisposición que proporcionó la Universidad Nacional de Loja a través del director, coordinadora y demás docentes que conforman y dirigen la carrera de Banca y Finanzas.

De manera especial a los moradores de la parroquia Taquil que me brindaron información idónea y pertinente, por cuanto quiero agradecerles infinitamente.

Quiero agradecerle a Dios que me ha permitido llegar hasta este punto de mi vida y acompañarme siempre en cada uno de los pasos que doy y en cada una de mis decisiones a mi familia, especialmente a mis padres, amigos y todas aquellas personas por haberme brindado su apoyo en todo momento.

La Autora

1. TITULO

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA
CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE
RECAUDACIÓN Y PAGOS PARA LA PARROQUIA
TAQUIL CANTÓN Y PROVINCIA LOJA”

2. RESUMEN

El presente proyecto de factibilidad es un requisito indispensable para la obtención del grado de ingeniera en Banca y finanzas, para de esta manera cumplir con el reglamento académico de la universidad, y aportar con el proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de recaudación y pagos para la parroquia Taquil del cantón y provincia Loja, que permita la satisfacción de las necesidades de los ciudadanos y el puntual pago de sus obligaciones, para el cumplimiento del mismo se tomó como base los siguientes objetivos específicos planteados.

El objetivo general de la investigación fue el desarrollo del proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de servicios de recaudación y pagos para la parroquia Taquil.

Como objetivos específicos se desarrolló el estudio de mercado determinando las necesidades de los pobladores de la parroquia así como una oferta que está compuesta por 972 servicios prestados y una demanda insatisfecha de 31.061 servicios por prestar; como siguiente objetivo se realizó el estudio técnico enfocándose en nuestra capacidad instalada por servicios de 24.192 y la capacidad que utilizamos en el primer año de vida

útil del proyecto será del 80%, además de la localización en el cantón y provincia de Loja en la parroquia Taquil en el barrio Cera “Plaza Central”

El siguiente objetivo que se llevó a cabo fue el administrativo legal donde se determinó que nuestra empresa es unipersonal no obligada a llevar contabilidad y lleva el nombre de fantasía de “SERVITRNSF”; posterior a este objetivo se determinó el estudio económico-financiero determinando ingresos de \$9.676,80 y egresos \$9.287,40 de la empresa para el primer año con una inversión de \$5.887,28, así como la relación beneficio costo la cual es \$0,18 centavos de ganancia y un periodo de recuperación de la inversión de cuatro años con 21 días.

Para la realización del proyecto se empleó los siguientes métodos: El científico permitió establecer los procesos lógicos; Deductivo ayudo a la categorización de la información; Inductivo que ayudo al conocimiento de los factores que influyen en el desarrollo económico- financiero; Analítico permitió el análisis de los resultados; Matemático se hizo la utilización adecuada de cada una de las fórmulas para determinar si la empresa es factible, concluyendo con mencionar que el proyecto es factible en su totalidad rindiendo beneficios a la propietaria de la empresa.

SUMMARY

This project feasibility is a prerequisite for obtaining engineering degree in Banking and Finance, thus meet the academic rules of the university, and contribute to the project feasibility for creating a collection company and payments for the canton and parish Taquil Loja province, for the satisfaction of the needs of citizens and the timely payment of its obligations to comply with the same was made based on the following specific objectives.

Mainly we had as general objective the project feasibility for the creation of a service company for collection and payments for Taquil parish.

Specific objectives market analysis developed by determining the needs of the people of the parish and our offer consists of 972 services and unmet 31.061 our services to be provided; next target technical study was conducted focusing on our services installed by 24192 and capacity use in the first year of life of the project will be 80%, plus the location will be in the canton and province of Loja capacity Taquil parish in the neighborhood Wax "Central Plaza"

The next target was just took legal administration which determined that our company is not required to take sole accounting and bore the name of "SERVITRNSF"; After this goal the economic-financial study determining income and expenses \$ 9.676,80 \$9287.40 that the company will for the first year with an investment of \$ 5.887,28 and the cost benefit ratio was determined which is \$ 0.18 cent gain and a payback period of four years with investment 21 days.

For the project the following materials and methods were used: Scientific allowed to establish the logical processes; Helped deductive categorization of information; Inductive who helped the understanding of the factors influencing the economic and financial development; Analytical enabled analysis of the results; Math was the appropriate use of each of the formulas to determine if the company is feasible, concluding with mention that the project is entirely feasible laughing benefits the company owns and recommending that more services for users are included.

3. INTRODUCCION:

El proyecto de factibilidad es de vital importancia porque reúne un conjunto de conocimientos y métodos que permite conocer si una idea de emprendimiento puede tener resultados y utilidades en un mercado empresarial.

El proyecto de factibilidad permitirá que los pobladores cuenten con una empresa que brinde el servicio de pago al alcance de sus manos permitiendo la facilidad de cumplir con sus pagos a tiempo, sin ninguna tasa de morosidad y sin la necesidad de invertir en transporte, así mismo para los inversores tener un ambiente empresarial diferente y abierto a nuevos productos y expectativas.

El trabajo de tesis se estructura en base al artículo 151 del reglamento académico de la Universidad Nacional de Loja, el mismo que contendrá como mínimo los siguientes elementos: **Título** "Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de servicios de recaudación y pagos para la parroquia Taquil cantón y provincia de Loja"; **Resumen** está compuesto por el objetivo generales que es la elaboración del estudio de factibilidad para la

creación de la empresa de servicios de recaudación y pagos y objetivos específicos como la realización de estudio de mercado utilizando la encuesta, el estudio técnico basándose en las capacidades de la empresa, el legal definiendo la legalidad de la institución y financiero determinando la factibilidad de la misma; **Introducción** contendrá la importancia de usar los servicios de empresa para evitar multas y gastos adicionales, **Revisión Literaria**, está compuesto por todos los conceptos necesarios para la aplicación de los estudios así como la especificación de cada fórmula y su análisis; **Materiales y Métodos**, se detallará cada uno de los materiales y métodos como científico, deductivo, inductivo, analítico, matemático y sistemático; **Resultados**, contiene resultados de la encuesta realizada, así como la localización del proyecto con sus respectivos ingresos y costos; **Discusión**, se fundamentó los resultados obtenidos a través de las formulas especificadas en la revisión literaria con su respectivo análisis; **Conclusiones**, son todas aquellas incógnitas resueltas durante todo el proyecto; **Recomendaciones**, posibles alternativas para mejor el desarrollo productivo de la empresa; **Bibliografía**, son todas aquellas referencias que se citan en la tesis; **Anexos**, son todos aquellas proformas, mapas y la encuesta realizada.

4. REVISIÓN DE LITERATURA

EMPRESA

Empresa es toda actividad económica que se dedica a producir bienes y servicios para venderlos y satisfacer las necesidades del mercado a través de establecimientos comerciales, con el propósito principal de obtener ganancias por la inversión realizada.

Clasificación

Las empresas se clasifican considerando varios criterios:

❖ **Por la Actividad**

Industriales. La actividad básica de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación de materias primas.

Comerciales. Son aquellas que se dedican a la adquisición de bienes o productos, con el objeto de comercializarlos y obtener ganancias.

Servicios. La actividad económica de este tipo de empresas es vender servicios o capacidad profesional, es decir productos intangibles.

❖ **Por el Sector al que Pertenecen**

Públicas. Son empresas que pertenecen al Estado y se dedican a prestar servicios a la colectividad.

Privadas. El capital de este tipo de empresas pertenece a personas naturales o jurídicas del sector privado.

Mixtas. El capital de las empresas mixtas está constituido por aportes del sector privado y sector público.

❖ **Por el tamaño**

Pequeña Empresa. Se considera pequeña empresa aquella que maneja escasos recursos económicos y humanos.

Mediana Empresa. En este tipo de empresas la inversión de capital es considerable y el número de personal que labora se incrementa en relación con la pequeña empresa.

Grande Empresa. Las inversiones son de mayor cuantía, por lo tanto las utilidades también son significativas, el personal que posee es especializado por departamentos.

❖ **Por la Constitución del Capital**

Negocios Personales o Individuales. Se constituyen con un solo propietario. (Espejo.J.L., (2007), pág. 4)

Empresas de servicios de Pagos

Las empresas de servicios utilizan un software de última generación, desarrollado especialmente para ser sumamente flexible, capaz de adaptarse a cualquier necesidad de las empresas clientes y requisitos legales y tributarios esto lo transforma como la red nacional con mayor capacidad de innovación, ya que se adapta rápidamente a las necesidades del usuario, cliente y mercado.

Simplifica la gestión de venta, cobro o pago, unificando la información de todas las transacciones procesadas para la empresa. Simplificar significa reducción de tiempos y costos operativos, así mismo minimiza el riesgo. El sistema de locales de cobranza es un éxito definitivo en todos los países donde se ha implementado, cubriendo cobros y pagos de servicios como: Agua, luz, teléfono, telefonía básica y celular; Impuestos, patentes, y demás tributos municipales entre otros. (DeConceptos.com.)

Ventajas de las empresas de pagos

- ❖ El pago rápido en locales de la red ubicados en las cercanías, con amplios horarios para efectivizar sin complicaciones y en fecha sus pagos.
- ❖ Ofrece la facilidad de realizar la mayoría de sus pagos en un sólo lugar y sin costo adicional (o con costos menores a los actuales) y equipados con herramientas informáticas acordes para garantizar el registro de las transacciones en forma rápida, fácil y segura
- ❖ Soluciona una necesidad para las obligaciones de pagos que tienen mensual ocasionalmente. (Rapipago.com)

PROYECTO

Un proyecto es la búsqueda de un procedimiento inteligente al planteamiento de un problema tendente a solventar entre muchas una necesidad humana.

Proyecto de Factibilidad: Tiene como finalidad proponer la solución a un problema de tipo práctico o la satisfacción de necesidades de una Institución, en donde Se definen objetivos de acción, procesos o actividades, usando en cada etapa del proceso una técnica práctica y efectiva.

Importancia: Un proyecto factible consiste en un conjunto de actividades vinculadas entre sí, cuya ejecución permitirá el logro de objetivos previamente definidos en atención a las necesidades que pueda tener una institución o un grupo social en un momento determinado.

Finalidad: La finalidad del proyecto factible radica en el diseño de una propuesta de acción dirigida a resolver un problema o necesidad previamente detectada en el medio. (Revista Universitaria de inyección)

Estudio de Mercado

Se denomina a la primera parte de la investigación formal del estudio, consta de la determinación y cuantificación de la demanda y oferta, análisis de los precios y la comercialización. El objetivo general de este estudio es verificar la posibilidad real de penetración del producto o servicio en un mercado determinado. Hay que tener presente que la base de una buena decisión siempre serán los datos obtenidos en la investigación de campo, especialmente de fuentes primarias.

Estructura del Mercado

El primer aspecto que debe considerarse en el estudio del mercado es la identificación de su morfología, los mercados en categorías teóricas:

Mercados Competitivos: Dentro de esta categoría se identifican todos aquellos mercados caracterizados por: a) un alto número de participantes (oferentes y demandantes), b) inexistencia de barreras de acceso y c) un bajo grado de diferenciación de los productos.

Estas tres características básicas del mercado tienen una implicación significativa en los estudios que deben realizarse en las diferentes etapas del proyecto. En efecto, si los productos: a) son homogéneos o relativamente homogéneos, b) el consumidor no puede identificar el producto de un determinado productor o c) simplemente no lo considera importante.

Mercados Monopólicos: En este caso las condiciones de competitividad están fijadas por el único productor existente, en general existen dos tipos de origen para un monopolio: El legal o el tecnológico.

Mercados Oligopólicos: El análisis de este mercado puede ser relevante si junto con el proyecto bajo estudio se incluye el desarrollo de canales de distribución y/o venta directa.

Teniendo en cuenta las características antes descritas el análisis debe focalizarse en: a) el comportamiento de los restantes competidores y b) el análisis de la estructura de costos de los mismos. Un caso especial de oligopolio es el duopolio, en el que el mercado se reduce a dos empresas.

Mercado de Competencia Monopolística: Este tipo de mercado reconoce un conjunto de supuestos básicos: a) productos diferenciados que resultan

sustitutos cercanos, b) entrada y salida relativamente libre del mercado, c) existencia de un amplio conjunto de productores y compradores, d) información perfecta un proyecto puede actuar en un mercado de tipo competitivo pero acceder a otro de competencia monopolística mediante el desarrollo de actividades de diferenciación. (Córdova.P.M., (2011), pág. 52)

El Producto

Producto es la concretización del bien, cualquier cosa que pueda ofrecerse para satisfacer una necesidad o deseo. Abarca objetos físicos, servicios, personas, lugares, organizaciones e ideas (Mejía, 2010).

Primera clasificación. Esta clasificación integra tres grupos: bienes no duraderos, bienes duraderos y servicios:

- ❖ Bienes no duraderos o fungibles, son bienes que se consumen rápidamente como los alimentos.
- ❖ Bienes duraderos. Son bienes que normalmente sobreviven a muchos usos, tales como artefactos electrodomésticos y ropa.
- ❖ Servicios. Son actividades, beneficios o satisfacciones que se ofrecen en venta, tales como transportes y reparaciones.

Segunda clasificación. Esta clasificación incluye los bienes de consumo y bienes de capital o industriales:

- ❖ Bienes de consumo. Son aquellos bienes finales producidos para ser utilizados por los individuos o familias. Los bienes de consumo pueden ser: No duraderos, (caramelos, dulces) y duraderos, (un automóvil, un reproductor de vídeos o una lavadora).
- ❖ Bienes de capital o de inversión, son utilizados como medios en el proceso de transformación de la producción de otros bienes o servicios (maquinaria, equipos).

Al estudiar el producto se debe tener en cuenta:

- a. Grado de diferenciación de los productos: qué tipo de productos y subproductos pueden identificarse; qué aspectos los diferencian.
- b. Requerimientos técnicos de los productos: necesidad o no de una cadena de frío, de redes de transporte especial, tipo de embalaje requerido, reconocimiento por marcas, etc.

La Demanda

La demanda se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado), en un momento determinado.

Como primer punto es importante analizar el mercado al cual queremos llegar con el producto, este responde a varios parámetros analizados previo a la investigación, a este mercado se lo conoce con el nombre de Mercado.

El análisis de la demanda permite conocer: La estructura del consumo, la estructura de los consumidores, estructura geográfica de la demanda, la interrelación de la demanda, motivos que originan la demanda, necesidad potencial o la fuente, potencial de mercado.

Tipos de Demandas

Existen varios tipos de demanda, así:

Demanda de Mercado: refleja las preferencias del conjunto de individuos o unidades consumidoras respecto a un determinado bien o servicio. La

demanda de mercado se obtiene de agregar para cada precio las cantidades requeridas que cada una de las unidades consumidoras demandaría.

Demanda Potencial: La demanda potencial está constituida por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir en el mercado.

Demanda Efectiva: La demanda efectiva corresponde a la cantidad de bienes y servicios que en la práctica son requeridos por el mercado.

Demanda Potencial Insatisfecha: Se llama demanda potencial insatisfecha a la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, sobre el cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo.

La Oferta

Según Kotler (2010), “la oferta es una relación que muestra las cantidades de una mercancía que los vendedores estarían dispuestos a ofrecer para cada precio disponible durante un periodo de tiempo dado si todo lo demás permanece constante”.

Ley de la Oferta: La cantidad ofrecida de un bien varía directamente con su precio; es decir, a mayores precios menores cantidades ofrecidas, a menores precios menores cantidades ofrecidas. Cambios de la cantidad ofrecida: son los movimientos a lo largo de una curva de oferta dada generados por la relación entre la cantidad ofrecida de un bien y su precio.

Cambios en la Oferta: son las variaciones en las cantidades ofrecidas resultantes no de cambio en los precios sino de alteraciones en otros factores como son:

El precio de los Factores Productivos: cuando aumenta el precio de los factores productivos se incrementan los costos de producción. Un aumento en la oferta significa que a un mismo precio los vendedores estarán dispuestos a ofrecer una mayor cantidad del bien en cuestión. Una disminución en la oferta se representa por un desplazamiento a la izquierda de la curva de oferta, entonces a un precio dado los vendedores estarán dispuestos a vender una menor cantidad que antes.

Elasticidad de la Relación Precio-Oferta: Muestra el cambio porcentual en la cantidad ofrecida que resulta de un cambio porcentual en el precio. Busca medir el impacto en la oferta de un producto o servicio dada una variación en su precio.

Oferta Perfectamente Elástica: en este caso un pequeño cambio en el precio produce un cambio infinitamente grande en la cantidad ofrecida.

Oferta Relativamente Elástica: es relativamente elástica cuando un cambio porcentual en el precio se traduce en un cambio porcentual mayor en la cantidad ofrecida.

El Precio

El precio es el regulador entre la oferta y la demanda, salvo cuando existe protección (aranceles, impuestos). El estudio de precios tiene gran importancia e incidencia en el estudio de mercado, ya que de la fijación del precio y de sus posibles variaciones dependerá el éxito del producto o servicio a ofrecer.

En las economías de mercado o de libre competencia el precio está determinado por las relaciones entre oferta y demanda y sus fluctuaciones tienen como límite mínimo el costo de producción, que podría ser rebasado sólo en condiciones excepcionales y si se tiene capacidad de absorber la pérdida mínima el costo de producción, que podría ser rebasado sólo en condiciones excepcionales y si se tiene capacidad de absorber la pérdida.

El precio de venta depende de:

- ❖ Elasticidad – precio de la demanda.
- ❖ Concepto de mercadotecnia de la empresa.
- ❖ Tipo y naturaleza del mercado y sistema de distribución.
- ❖ Estructura de los costos de operación.
- ❖ Margen de rentabilidad esperado.

Promoción

La promoción es el arte de persuadir al consumidor, hacer conocer el producto y la imagen de la empresa por medio de la comunicación influyendo positivamente en el comprador y el entorno situacional.

- ❖ Venta Personal.- Se refiere al recurso humano que la empresa deberá contratar para que haga conocer las bondades del producto o servicio.
- ❖ Publicidad y Propaganda.- La publicidad está constituida por la comunicación masiva y es pagada a los medios de comunicación existentes.
- ❖ Promoción en Ventas.- La empresa deberá participar en todos los eventos que le permita hacer conocer sus productos, como estrategias tenemos elaboración de calendarios, actos culturales, promoción por ventas a los intermediarios, etc.

La Plaza

La distribución es la transferencia de un bien o servicio del productor al consumidor o usuario industrial. Las decisiones sobre el canal de distribución o comercialización se encuentran entre las más importantes que debe tomar la administración, pues afectan de manera directa todas las demás decisiones de mercadotecnia.

Canales de Distribución: Los canales de distribución son todos los medios de los cuales se vale la mercadotecnia para hacer llegar los productos hasta el consumidor en las cantidades apropiadas, en el momento oportuno y a los precios más convenientes para ambos. (Córdova.P.M., (2011), pág. 62)

Estudio Técnico

El objetivo del estudio técnico que se hace dentro de la viabilidad económica de un proyecto es netamente financiero. Es decir, calcula los costos, inversiones y beneficios derivados de los aspectos técnicos o de la ingeniería del proyecto. Para ello, en este estudio se busca determinar las características de la composición óptima de los recursos que harán que la producción de un bien o servicio se logre eficaz y eficientemente. Para esto se deberán examinar detenidamente las opciones tecnológicas posibles de

implementar, así como sus efectos sobre las futuras inversiones, costos y beneficios.

Tamaño y Localización

El estudio del tamaño de un proyecto es fundamental para determinar el monto de las inversiones y el nivel de operación que, a su vez, permitirá cuantificar los costos de funcionamiento y los ingresos proyectados. Varios elementos se conjugan para la definición del tamaño: la demanda esperada, la disponibilidad de insumos, la localización del proyecto, el valor de los equipos, etcétera.

Capacidad Instalada: El tamaño de un proyecto corresponde a su capacidad instalada y se expresa en número de unidades de producción por año. Se distinguen tres tipos de capacidad instalada. (Nassir.S.C., (2007), pág. 114)

Capacidad Utilizada: Es la cantidad de productos que se van a fabricar tomando en cuenta la capacidad instalada de los equipos.

Localización del Proyecto: La toma de decisiones sobre la localización de la empresa es fundamental para el cumplimiento de los objetivos que la

empresa pretende alcanzar, por tal motivo se procede a analizar los parámetros a tomar en consideración para la adecuada ubicación. (Víctor.H.V., 1985, pág. 122)

Macro Localización: Se refiere a la totalidad de la extensión que se cubrirá en el proyecto como ser una región o sector.

Micro Localización: Se refiere al lugar exacto en el cual estará ubicada la empresa, para lo cual se vale de cartas y planos geográficos.

Ingeniería del Proyecto

Con la ingeniería del proyecto se determina los aspectos relacionados con la tecnología necesaria, el proceso de producción, la infraestructura física requerida, así como, los equipos necesarios para la operación de la planta. El objetivo de la ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta.

Proceso Productivo: El proceso productivo es la aplicación de las formas y métodos para cambiar y transformar un conjunto de materias primas, mediante la utilización de equipos, herramientas, maquinarias y mano de obra necesarios, en un producto terminado.

Estudio Administrativo – Legal.

Es una de las partes fundamentales para implementar un proyecto ya que para su funcionamiento debe contar con procesos legales y administrativos.

(Víctor.H.V., 1985)

Estructura Legal

Personas Naturales

Son todas las personas, nacionales o extranjeras, que realizan actividades económicas lícitas, están obligadas a inscribirse en el RUC; emitir y entregar comprobantes de venta autorizados por el SRI por todas sus transacciones y presentar declaraciones de impuestos de acuerdo a su actividad económica.

Personas naturales obligadas a llevar contabilidad: Son las que cumplen con las siguientes condiciones: que operen con un capital propio que al inicio de sus actividades económicas o al 1o. de enero de cada ejercicio impositivo hayan superado 9 fracciones básicas desgravadas del impuesto a la renta o cuyos ingresos brutos anuales de esas actividades, del ejercicio fiscal inmediato anterior, hayan sido superiores a 15 fracciones básicas desgravadas o cuyos costos y gastos anuales, imputables a la actividad

empresarial, del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a 12 fracciones básicas desgravadas.

Personas naturales no obligadas a llevar contabilidad. Las personas que no cumplan con lo anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, y demás trabajadores autónomos (sin título profesional y no empresarios), o están obligados a llevar contabilidad, sin embargo deberán llevar un registro de sus ingresos y egresos.

Régimen Impositivo Simplificado: El RISE es un nuevo régimen de incorporación voluntaria, reemplaza el pago del IVA y del Impuesto a la Renta a través de cuotas mensuales y tiene por objeto mejorar la cultura tributaria en el país.

Condiciones:

- ❖ Ser persona natural
- ❖ No tener ingresos mayores a USD 60,000 en el año, o si se encuentra bajo relación de dependencia el ingreso por este concepto no supere la fracción básica del Impuesto a la Renta gravada con tarifa cero por ciento (0%) para cada año, para el año 2011 equivale a 9210 USD.
- ❖ No dedicarse a alguna de las actividades restringidas.

- ❖ No haber sido agente de retención durante los últimos 3 años.

Beneficios

- ❖ No necesita hacer declaraciones, por lo tanto se evita los costos por compra de formularios y por la contratación de terceras personas, como tramitadores, para el llenado de los mismos.
- ❖ Se evita que le hagan retenciones de impuestos.
- ❖ Entregar comprobantes de venta simplificados en los cuales solo se llenará fecha y monto de venta.
- ❖ No tendrá obligación de llevar contabilidad.
- ❖ Por cada nuevo trabajador que incorpore a su nómina y que sea afiliado en el IESS, usted podrá solicitar un descuento del 5% de su cuota, hasta llegar a un máximo del 50% de descuento.

Obligaciones

- ❖ Pagar su cuota puntualmente o pre pagar el año.
- ❖ Emitir los comprobantes de venta autorizados.

Sanciones por no pago de cuotas

- ❖ No paga 3 cuotas es clausurado

- ❖ No paga 6 cuotas es excluido, debe ponerse al día y no puede re ingresar al régimen simplificado hasta después de un 24 meses. Además al no pagar se expone a perder todos los beneficios que tiene un contribuyente RISE es decir: Deberá presentar formularios de declaración de IVA y Renta; No estará exento de retenciones en la fuente de impuesto; Deberá llevar contabilidad en caso necesario; Deberán emitir facturas con datos informativos sobres clientes completos además de notas de venta. (SRI)

Filosofía de la Empresa

- ❖ **Misión:** Es el trabajo específico que debe cumplir una persona, grupo u organización.
- ❖ **Visión:** Se refiere a lo que la empresa quiere crear, la imagen futura de la organización.
- ❖ **Valores:** Los valores son principios que nos permiten orientar nuestro comportamiento en función de realizarnos como personas.
- ❖ **Talento humano requerido:** Personal encargo de cumplir con las obligaciones designadas en la empresa.
- ❖ **Logotipo:** Imagen que representara a la empresa ante la competencia de mercado.

Estructura Administrativa

Es necesario determinar un modelo de estructura administrativa que le permita, a la empresa, realizar funciones de la manera más eficiente y eficaz.

Niveles Administrativos: Los niveles administrativos, cumplen con la función y responsabilidad a ellos originados por la ley, por necesidad o por costumbre, con la finalidad de lograr las metas y objetivos propuestos.

Organigramas

Los organigramas son la representación gráfica de la estructura de una empresa, con sus servicios, órganos y puestos de trabajo y de sus distintas relaciones de autoridad y responsabilidad. (Víctor.H.V., 1985)

Diagrama de Bloques: Consistente en que cada operación unitaria ejercida sobre los insumos se encierra en un rectángulo; cada rectángulo o bloque se coloca en forma continua y se une con el anterior y el posterior por medio de flechas que indican tanto la secuencia de las operaciones como la dirección del flujo.

Diagrama de Flujo. Utilizando una simbología internacionalmente aceptada para representar las operaciones efectuadas, así:

- ❖ Operación. Representada por un círculo e indica que se está efectuando un cambio o transformación.
- ❖ Transporte. Representado por una flecha direccionada e indica una acción de movilización de algún elemento en determinada operación.
- ❖ Demora. Representada por una D mayúscula, indicando que existen cuellos de botella en el proceso y que hay que esperar turno y efectuar la actividad correspondiente.
- ❖ Almacenamiento. Representado por un triángulo y puede ser de materia prima, de producto en proceso o de producto terminado.
- ❖ Inspección. Representado por un cuadrado y es la acción de controlar que se efectúe correctamente una actividad o verificar la calidad.
- ❖ Operación combinada. Representada por los símbolos correspondientes, e indica que se efectúan simultáneamente dos acciones. (Córdova.P.M., (2011), pág. 133)

Manual de Funciones

Este instrumento facilita la ubicación y orientación del personal además de que Permite establecer claras delimitaciones en las funciones y responsabilidades de cada cargo.

Qué aspectos se debe tener en cuentas para desarrollar un manual de funciones para una empresa limitada o que pasos se deben seguir para desarrollarlo

La existencia y desarrollo de un manual de funciones no depende del tipo de sociedad (limitada, anónima etc.). La finalidad del este manual es la de definir la estructura de la empresa, cargos que la conforman, así como funciones, responsabilidades, requisitos y relaciones jerárquicas, en consecuencia para la elaboración de un manual de funciones se deberá:

- ❖ Definir estructura organizacional de la empresa
- ❖ Definir la denominación y número de cargos que conformarán la estructura.
- ❖ Establecer los requisitos (estudios, experiencia, perfil) necesarios para desempeñar las funciones asociadas.
- ❖ Establecer las relaciones jerárquicas entre los diferentes cargos.
- ❖ Aprobar y divulgar el manual en la empresa. (Difementes.com.)

Estudio Económico- Financiero

Determina cual será el monto total de la inversión y el financiamiento que se debe realizar, esto se hace en función a los requerimientos de recursos

humanos, materiales y físicos necesarios para poder cubrir la capacidad instalada de producción durante un ejercicio económico y a lo largo de la vida útil de la empresa.

❖ **Inversiones**

Las inversiones pueden ser de tres tipos de activos. (Baca.U.G., 2010, pág. 215)

Inversión Fija: Los activos tangibles están referidos al terreno, edificaciones, maquinaria y equipo, mobiliario, vehículos, herramientas, etc.

Es conveniente especificar y clasificar los elementos requeridos para la implementación del proyecto (capital fijo), contemplando en este mismo compra de terrenos, construcción de obras físicas, compra de maquinaria, equipos, aparatos, instrumentos, herramientas, muebles, enseres y vehículos.

Inversión Diferida: Los activos intangibles están referidos al conjunto de bienes propiedad de la empresa, necesarios para su funcionamiento, e incluyen investigaciones preliminares, gastos de estudio, adquisición de derechos, patentes de invención, licencias, permisos, marcas, asistencia

técnica, gastos pre operativos y de instalación, puesta en marcha, estructura organizativa, etc.

Inversión Total: Aquí se debe hacer una adecuada presentación de la información financiera teniendo en cuenta la realización de un cómputo de los costos correspondientes a la inversión fija, la inversión diferida y al capital de trabajo necesario para la instalación y operación del proyecto. (Córdova.P.M., (2011), pág. 206)

Capital de Trabajo: Es denominado activo corriente. Se trata del dinero en efectivo que se requiere para la operación del proyecto durante el tiempo que dure un ciclo productivo.

Está representado por el capital adicional que hay que contar para que empiece a funcionar una empresa, esto significa que hay que financiar la primera producción antes de comenzar a recibir los ingresos. Aunque el capital de trabajo es también una inversión inicial tiene una diferencia primordial con los activos fijos y diferidos la cual radica en su naturaleza circulante, lo cual implica que mientras la inversión fija y la diferida pueden recuperarse por vía fiscal a través de la depreciación y amortización la inversión en capital de trabajo no puede recuperarse por este medio.

Costos de Producción: No son más que un reflejo de las determinaciones realizadas en el estudio técnico.

Costos Administrativos: Se consideran gastos administrativos a todos los gastos correspondientes a pago de personas, gastos generales de administración e imprevistos.

Costos Financieros: Son los intereses que se pagan por los capitales obtenidos vía préstamo para financiar la inversión.

Gastos de Ventas: Corresponde a todos los gastos que intervienen en la comercialización del producto terminado.

Presupuesto de Costos: Bajo este parámetro se estipula los gastos en que se debe incurrir para que el proyecto sea eficiente en su funcionamiento, a través de una proyección de desembolsos futuros, se determina los costos según las áreas, en que se debe incurrir para la operación y mantenimiento del presente proyecto. (Baca.U.G., 2010, pág. 215)

Depreciaciones: La depreciación es el mecanismo mediante el cual se reconoce el desgaste que sufre un bien por el uso que se haga. Cuando un

activo es utilizado para generar ingresos, este sufre un desgaste normal durante su vida útil que el final lo lleva a ser inutilizable.

Amortizaciones: Es el proceso de distribución del tiempo en un valor duradero y a menudo se utiliza para hablar de depreciación en términos económicos.

❖ **Estados de Resultados Proyectos**

Conociendo las políticas financieras de la empresa, a partir de la información contenida en los diferentes presupuestos y teniendo como base los estados financieros históricos (si los hay), se elabora el estado de pérdidas y ganancias, el flujo de caja y el balance general para cada uno de los períodos de vida útil del proyecto.

Punto de Equilibrio: En este análisis de punto de equilibrio se quiere resaltar su importancia dentro del estudio del proyecto, en el manejo de los egresos de operación, para sacar conclusiones que faciliten la toma de decisiones en relación con su manejo financiero.

Deben tenerse en cuenta las limitaciones del punto de equilibrio, pues éste orienta la estimación del equilibrio entre ingresos y egresos, mas no sirve para prever otras perspectivas en relación con el producto y su

comportamiento en el mercado. Sin embargo, debe presentarse en el proyecto el cálculo de éste y hacerse un gráfico de dicho comportamiento se podrán utilizar una de las siguientes formulas. (Córdova.P.M., (2011), pág. 224)

$$P. E. I = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{IT}}$$

$$P.E. C. I = \frac{CF}{IT - CV} * 100$$

Costo Fijo: Son aquellos que si se cuantifican de manera global, no cambian a pesar de haber cambios en un rango del volumen de producción de periodo determinado. Es importante señala que el nivel de consumo de un costo fijo puede cambiar con el paso del tiempo, sin embargo, un costo será considerado fijo si los cambios no están vinculados al nivel de producción.

Costo Variable: Presentan una correlación directa a cambios en el volumen de producción. Entre otros costos variables se pueden mencionar la materia prima directa y algunos costos indirectos, como los combustibles o energéticos utilizados para que operen la planta productiva. (Torres.S.A., (2012), pág. 4)

Flujo de Caja: El flujo de caja reviste gran importancia en la evaluación de un proyecto, por lo tanto se debe dedicar la mayor atención en su elaboración. Es un estado financiero que mide los movimientos de efectivo,

excluyendo aquellas operaciones que como la depreciación y amortización, constituyen una salida de dinero de la empresa.

Flujo Neto: El flujo neto establece los ingresos reales del proyecto, ya que en la utilidad neta que resulta del estado de pérdidas y ganancias se debe tener en cuenta que se han hecho unos egresos como la depreciación de activos fijos y la amortización de activos diferidos, que no implican la salida de efectivo de caja, los cuales se deben adicionar, para conocer la real situación de los ingresos del proyecto, a partir de los cuales se puede hacer su evaluación financiera. (Córdova.P.M., (2011), pág. 224)

Valor Actual Neto: Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.

Si el valor actual neto es positivo y mayor a 1 la inversión que se ha de realizar en el proyecto es conveniente. Si el valor actual neto es negativo y menor a la inversión no es conveniente financieramente.

Si el valor actual neto es igual a cero la inversión queda a criterio del inversionista ya que la entidad durante su vida útil mantiene el valor de la inversión en términos de poder adquisitivo.

Para calcular el VAN se procede de la siguiente manera:

1. Se toma el flujo de caja de los valores correspondientes a los años de vida útil del proyecto.
2. Se multiplica por el factor de descuento o factor de actualización correspondiente a cada año. Para lo cual se utiliza la siguiente fórmula:

$$FA = \frac{1}{(1 + i)^n}$$

Dónde:

FA= Factor de descuento

I= Interés

n= Tiempo

3. Se suman los valores actuales obtenidos para la vida útil del proyecto.
4. Se resta la inversión inicial

$$VAN = \textit{Flujos netos actualizados} - \textit{Inversion}$$

Tasa Interna de Retorno: Es la tasa es igual a la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.

Para su cálculo se utiliza la siguiente fórmula:

$$TIR = Tm + DT \frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM}$$

De donde:

TIR = Tasa Interna de Retorno

Tm = Tasa menor de descuento

DT = Diferencia de tasas

VAN Tm = VAN tasa menor

VAN TM = VAN tasa mayo.

Relación Beneficio Costo: Consiste en determinar los beneficios y costos en términos monetarios que permiten medir cuanto se conseguirá en dólares por cada dólar invertido para su cálculo se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{RBC} = \frac{\text{Ingresos actualizados}}{\text{Costos actualizados} - 1}$$

Período de Recuperación de Capital: Muestra el tiempo que debe transcurrir desde la puesta en marcha del proyecto hasta completar atreves de la suma de flujos de caja e inversión total del proyecto.

Para su cálculo se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{PRC} = \text{Año que supera la inversion} + \frac{\text{Inversion} - \text{Primeros flujos}}{\text{Flujo Neto del año que supera la inversion}}$$

Análisis de Sensibilidad: Se denomina análisis de sensibilidad el procedimiento por medio del cual se puede determinar cuánto se oferta (que

tan sensible es) la TIR ante cambios en determinadas variables del proyecto.
(Baca.U.G., 2010)

Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor que uno el proyecto es sensible; Cuando el coeficiente de sensibilidad es igual a uno el proyecto no sufre ningún efecto; Cuando el coeficiente de sensibilidad es menor que uno el proyecto no es sensibilidad. (Gitman.L.J, 2007)

1) DIFERENCIA DE TIR

$$Diferencia\ de\ TIR = TIR\ Original - TIR\ Nueva$$

2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN

$$\%Variacion = \left(\frac{Diferencia\ de\ TIR}{TIR\ Original} \right) * 100$$

3) SENSIBILIDAD

$$Sensibilidad = \% \frac{\% \text{ de Variacion}}{Nueva Tir}$$

5. MATERIALES Y MÉTODOS

Materiales

Los materiales que se utilizaron para el desarrollo del presente trabajo de tesis fueron los siguientes: Computadora, esferos, internet, papel, cuadernos, borrador, Grapadora, perfil.

Métodos

Científico: Se utilizó para establecer procesos lógicos que lleven a una organización, sistematización y exposición de conocimientos tanto en el aspecto teórico como en la realidad investigada, se tomó en consideración libros de “Formulación y Evaluación de proyectos” para mantener una secuencia durante el proceso.

Deductivo: Permitió la categorización de información recolectada para de esta manera detallar sobre el proceso de las diferentes fases del proyecto como el análisis de conceptos, principios, definiciones, criterios, experiencias relacionados con las inversiones, financiamiento y organización de la Institución a nivel provincial y posterior a nivel parroquial.

Inductivo: Permitió conocer qué factores influyen en el desarrollo socio-económico-financiero a nivel nacional y local por lo que facilitó el desarrollo de un diagnóstico de la situación actual permitiendo observar de qué forma incidió la falta de una empresa de pago de servicios en la parroquia Taquil.

Analítico: Se lo utilizó al momento de la interpretación de resultados, analizando de manera detenida la situación y los factores internos y externos que permitieron una información clara y oportuna de la parroquia.

Matemático: Se realizó los diferentes cálculos en las distintas etapas de la investigación principalmente en la obtención de resultados.

Sistemático: Permitió llegar a tener una comprensión de los rasgos fundamentales de la parroquia y profundizar el conocimiento de cada una de las necesidades que se presentaron en la misma, además de la formulación y redacción del resumen, introducción, conclusiones y recomendaciones como resultado final del trabajo investigativo.

Técnicas

Encuesta: Es la que permitió conocer los gustos y preferencias del servicio que se brindará a los pobladores.

Entrevista: Por medio de este método se pudo conocer realmente que es lo que piensan las personas de la parroquia con respecto a la inclusión de la empresa.

Muestreo: De acuerdo al muestreo aleatorio se determinó la cantidad de encuestas realizadas en la parroquia tal como se detalla a continuación.

Proyección de la Población

Los datos para la obtención de la muestra fueron basados en la PEA de la parroquia Taquil la cual es de 1290, con una tasa de crecimiento poblacional de 0,0108, los mismos que fueron tomados del plan de desarrollo y ordenamiento de la parroquia.

POBLACIÓN (PEA)

POBLACION (PEA)	AÑO
1290	2010

Dónde:

$$pf = pi(1 + i)^n$$

pf = población final

pi =población inicial

l= tasa de crecimiento

n =número de años

1= Constante

AÑOS	CRECIMIENTO	POBLACION
2010		1290
2011	1.290	1.303
2012	1.330	1.318
2013	1.318	1.332
2014	1.332	1.346
2015	1.346	1.361

MUESTRA

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

De donde:

e = Error experimental (0.05)

p = Probabilidad de éxito (0.5)

q = Probabilidad de fracaso (0.5)

z = Nivel de Confianza (1.96)

N = Población total

$$M = \frac{(1361 * 0,5 * 0,5 * (1.96)^2)}{((1361 - 1) * (0.05)^2 + (1.96)^2 * 0,5 * 0.5)}$$

$$M = 1307.10$$

4,36

M= 300 Encuestas

Nota: Las fórmulas utilizadas con anterioridad se las tomo del libro de formulación de proyectos de Córdova Padilla segunda edición.

6. RESULTADOS

Análisis de las encuestas dirigidas a los pobladores de la parroquia Taquil de la provincia de Loja.

1. ¿Cuál es la actividad económica que usted realiza?

**CUADRO N° 1
ACTIVIDAD ECONÓMICA**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Funcionario Público	12	4,00%
Empresa Privada	22	7,33%
Agricultor	118	39,67%
Ama de casa	132	44,00%
Otro	15	5,00%
TOTAL	300	100,00%

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: La Autora

INTERPRETACIÓN:

De acuerdo a las personas encuestas un 44,00% son amas de casa, el 39,67% se dedican a la agricultura, el 7,33% de la población tienen empresas privadas, refiriéndose por privadas a las tiendas de productos de primera necesidad, 5,00% se dedican a trabajar en instituciones públicas y un 4,00% al trabajo en cerámicas.

2. ¿Qué servicios paga usted?

**CUADRO Nº 2
PAGO DE SERVICIOS**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Luz	300	43,80%
Agua	300	44,80%
Teléfono	25	3,65%
Tv cable	60	8,76%
TOTAL	685	100,00%

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: La Autora

INTERPRETACIÓN:

En base a la interrogante planteada se denoto que los pobladores de la parroquia Taquil en un 43,80% pagan luz en las instituciones de recaudación así mismo un 44,80% paga el servicio de agua pero solo para el mantenimiento de las tuberías; el 3,65% paga el servicio telefónico, el 8,76% es el pago de Tv cable el mismo que lo cancelan en la ciudad, cabe recalcar que el servicio más lo utilizan en el barrio Cera.

3. ¿Con que frecuencia realiza estos pagos?

**CUADRO Nº 3
FRECUENCIA DEL PAGO**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Quincenal	10	3,00%
Mensualmente	290	97,00%
Trimestralmente	0	0%
TOTAL	300	100,00%

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: La Autora

INTERPRETACIÓN:

En lo que se refiere a la frecuencia con la que pagan los habitantes de la parroquia se determinó un 97% de la población paga mensualmente sus impuestos, mientras que un 3% paga quincenalmente debido a que envían el dinero con terceras personas para no concurrir en multas.

4. ¿En qué lugar usted realiza el pago de estos servicios?

**CUADRO Nº 4
LUGAR DE PAGO**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Loja	296	98,67%
Catamayo	4	1,33%
Chuquiribamba	0	0,0%
TOTAL	300	100,00%

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: La Autora

INTERPRETACIÓN:

Por la interrogante planteada se denota que el 98,67% de los pobladores cancelan sus impuestos en la ciudad de Loja por motivo que el servicio es más rápido y efectivo mientras que un 1,33% lo realiza en Catamayo, debido a familiares que se encargan de los pagos.

5. ¿En cuál de las siguientes empresas usted realiza sus pagos?

**CUADRO Nº 5
ENTIDAD DE PAGO**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Rapipagos	30	10,00%
Servipagos	36	12,00%
Cooperativas	121	40,34%
Farmacias	1	0,33%
Otros(EERSSA-UMAPAL)	112	37,33%
TOTAL	300	100,00%

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: La Autora

INTERPRETACIÓN:

De acuerdo a las personas encuestadas un 40,34% realiza sus pagos en cooperativas en especial en la COOPMEGO por motivo que existe una sucursal en el mercado mayorista donde realizan sus compras, 12,00% en Servipagos y 10,00% en Rapipagos generalmente lo hacen en estas instituciones las personas que estudian en la ciudad, 37,33% en las oficinas de la EERSSA Y UMAPAL, 0,33% en farmacias económicas.

6. ¿Cree usted que la comisión que cobran estas empresas por el servicio de pago en cuanto a su precio es?

**CUADRO Nº 6
PAGO POR EL SERVICIO**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Elevado	21	7,00%
Cómodo	180	60,00%
Económico	99	33,00%
TOTAL	300	100,00%

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: La Autora

INTERPRETACIÓN:

Por el número de personas encuestadas se determina que el 60,00% de la población cree que la comisión cobrada por las empresas es cómodo, mientras que un 33,00% piensa que es económico, un criterio muy diferente al 7,00% que menciona que la comisión es elevada.

7. ¿Está de acuerdo con la creación de una empresa que brindara los servicios de pagos en este sector?

**CUADRO Nº 7
CREACIÓN DE LA EMPRESA**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	290	97,00%
No	10	3,00%
TOTAL	300	100,00%

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: La Autora

INTERPRETACIÓN:

En el cuadro se indica que un 97,00% de la población está de acuerdo con la creación de una empresa de recaudación de impuestos y un 3,00% no está de acuerdo con la creación de la misma

8. ¿Si se estableciera una empresa que brindara los servicios de pagos en la parroquia usted haría uso de estos servicios?

**CUADRO Nº 8
CREACIÓN DE EMPRESA**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	289	99,66%
No	1	0,34%
TOTAL	290	100,00%

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: La Autora

INTERPRETACIÓN:

De la interrogante planteada el 99,66% de los pobladores están dispuestos a utilizar los servicios de la empresa para cumplir a tiempo con sus pagos de impuestos mientras que un 0,34% no está de acuerdo con la creación de la empresa por la incertidumbre de ser estafados como en el pasado.

9. ¿En qué barrio de la parroquia Taquil le gustaría que nuestra empresa se ubicara en caso de ser instalada?

**CUADRO N° 9
UBICACIÓN DE LA EMPRESA**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Centro de Taquil	103	36,00%
Barrio Cera	186	64,00%
TOTAL	289	100,00%

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: La Autora

INTERPRETACIÓN:

En relación al lugar donde se debería ubicar la empresa el 64,00% indico que sería un lugar adecuado en el barrio Cera por existir mayor población, mientras que un 32,00% mencionó que el centro de Taquil sería la ubicación adecuada.

10. ¿Qué comisión estaría dispuesto a pagar por el servicio en esta nueva empresa?

**CUADRO N° 10
PRECIO DEL SERVICIO**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
\$ 0,50	270	93,67%
\$ 0,60	17	5,67%
\$ 0,75	2	0,67%
TOTAL	289	100,00%

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: La Autora

INTERPRETACIÓN:

De las personas encuestadas un 93,67% de las mismas mencionó que estaría dispuesta a pagar 0,50 centavos de comisión por el servicio que se brindará pareciéndoles económico, mientras que un 5,67% está dispuesto a pagar hasta 0,60 centavos siempre que el servicio sea eficiente y de calidad.

11. ¿Cómo le gustaría que sea el servicio dentro de la empresa?

CUADRO N° 11

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Capacitado	200	58,82%
Seguro	94	27,65%
Ágil	46	13,53%
TOTAL	340	100,00%

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: La Autora

INTERPRETACIÓN:

De acuerdo a la cuadro se determinó que los servicios que los pobladores requieren al recibir el servicio, en un 58,82% les gustaría que sea personal capacitado, un 13,53% prefieren que tenga seguridad y vigilancia y tan solo un 27,65% les gustaría que sea ágil.

12. ¿A través de qué medios de comunicación le parece correcto dar a conocer nuestros servicios?

**CUADRO N° 12
MEDIOS DE COMUNICACIÓN**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Televisión	225	33,38%
Radio	242	35,91%
Periódico	115	17,06%
Redes sociales	12	1,78%
Otros medios	80	11,78%
TOTAL	674	100,00%

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: La Autora

INTERPRETACION:

De acuerdo al cuadro el 35,91% prefiere como medio de comunicación la radio, el 33,38% prefiere la televisión como medio informativo así como el 17,06% prefiere la publicidad a través del periódico y un 11,78% prefiere medios como hojas volantes, vallas publicitarias; el 1,78% lo prefiere por redes sociales.

**CUADRO N° 13
TELEVISION**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
UV Televisión	95	42,22%
Ecotel TV	51	22,67%
Otra	79	35,11%
TOTAL	225	100%

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: La Autora

INTERPRETACIÓN:

De acuerdo a la encuesta realizada se denotó que en un 42,22% las personas prefieren UV televisión por información más centrada a lugares de su preferencia, así mismo tenemos un 22,67% que gusta el canal Ecotel tv y por último un 35,11% tienen preferencia hacia otros canales.

**. CUADRO Nº 14
RADIO**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Satelital	89	36,78%
Matovelle	23	9,50%
Súper Laser	24	9,92%
Luz y Vida	30	12,40%
Otra	76	31,40%
TOTAL	242	100,00%

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: La Autora

INTERPRETACIÓN:

De los datos obtenidos del cuadro 14 podemos observar que un 36,78% de la población sintoniza la estación satelital por su gama de programas, 9,50% sintonizan la estación Matovelle mientras que súper laser un 9,92%; el 12,40% prefieren luz y vida por un programa en la tarde dando a conocer ofertas de empleo y 31,40% sintonizan otras una especial la cual es san Antonio.

**CUADRO Nº 15
PERIÒDICO**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
La Hora	103	89,57%
Crónica	6	5,22%
Centinela	6	5,22%
TOTAL	115	100,00%

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: La Autora

INTERPRETACIÓN:

De acuerdo a la interrogante planteada el 90% adquiere el diario la hora los fines de semana que salen hacer compras a la ciudad, mientras el 5% adquieren el diario centinela y la crónica.

**CUADRO Nº 16
REDES SOCIALES**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Facebook	11	91,67%
Twitter	0	0,0%
Whatsapp	1	8,33%
TOTAL	12	100,00%

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: La Autora

INTERPRETACIÓN:

Como se puede observar en la gráfica representativa el 91,67% utiliza redes sociales como Facebook los fines de semana a través de los infocentros y

un 8,33% a través de sus celulares utilizan como red social el Whatsapp siempre que se mantenga saldo o planes de megas diarias.

**. CUADRO Nº 17
OTROS MEDIOS**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Hojas Volantes	72	90,00%
Vallas Publicitarias	4	5,00%
Internet	4	5,00%
TOTAL	80	100,00%

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: La Autora

INTERPRETACIÓN:

De las encuestas realizada a 300 personas en la parroquia Taquil se denotó que el 90,00% prefiere que se de a conocer nuevos productos y servicios a través de hojas volantes y un 10,00% a través de vallas publicitarias al igual que el internet, estos medios no tienen mucha acogida por el hecho que los usuarios no poseen capacitaciones sobre el manejo de redes informaticas.

ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado es más que el análisis y la determinación de la oferta y demanda, o de los precios del proyecto. Muchos costos de operación pueden preverse simulando la situación futura y especificando las políticas y los procedimientos que se utilizarán como estrategia comercial. Pocos proyectos son los que explican, por ejemplo, la estrategia publicitaria, la cual tiene en muchos casos una fuerte repercusión, tanto en la inversión inicial cuando la estrategia de promoción se ejecuta antes de la puesta en marcha, cuando se define como un plan concreto de acción.
(Sapag.Nassir&Sapag.Reinaldo)

El presente proyecto está estructurado y analizado sobre la base de la encuesta, la cual fue aplicada a 300 personas de la parroquia Taquil.

Objetivos del Estudio de Mercado

- ❖ Conocer la población Económicamente activa para los cinco años del proyecto.
- ❖ Determinar la demanda real, efectiva y potencial en base a las encuestas realizadas a los pobladores.

- ❖ Establecer la oferta de los servicios que se implementará en la creación de la empresa.

TAMAÑO DE LA MUESTRA

El presente proyecto está estructurado para 5 años de vida útil por motivos socioeconómicos, financieros, políticos, tributarios y laborales; por tal razón se hará uso de la siguiente fórmula para la proyección la cual se la obtuvo del libro de formulación y evaluación de proyectos de Córdova Padilla y la muestra del 2015 se la tomó de la proyección de la población elaborada con la técnica del muestreo.

$$Pt = po(1 + r)^{n-1}$$

Dónde:

Pt = Población Total

Po = Población inicial

r = Tasa de crecimiento poblacional anual

n = Período

1 = Constante

La PEA total del año 2015 es de 1.361 habitantes. Aplicando la fórmula antes mencionada se obtuvo los siguientes resultados:

$$Pt = po(1 + r)^{n-1}$$

$$Pt = 1.361(1 + 0,0108)^1$$

$$Pt = 1376 \text{ habitantes para el 2016}$$

De los 1376 habitantes se realizó el incremento con el 1,08% que es la tasa de crecimiento poblacional de la parroquia, para los 5 años de vida útil del proyecto. De esta manera se ha obtenido que para el año 2020 exista una población Económicamente activa de 1436 habitantes en la parroquia Taquil.

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN DE LA PARROQUIA TAQUIL

CUADRO N° 18

AÑOS	PERIODO	POBLACIÓN POYECTADA
2016	1	1.376
2017	2	1.391
2018	3	1.406
2019	4	1.421
2020	5	1.436

Fuente: Plan de desarrollo y ordenamiento territorial
Elaboración: La Autora

Es de gran importancia realizar la proyección de la PEA total, ya que nos servirá para la proyección de la demanda.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

El estudio de la demanda constituye la etapa fundamental del proyecto, en base a la aplicación de encuestas para obtener en forma cuantitativa la demanda potencial y efectiva. Los datos obtenidos servirán más adelante para la toma de decisiones respecto a implantar o no la empresa de servicios de pago.

Demanda Potencial

En el presente estudio, se llama demandantes potenciales a todos los individuos que conforman la PEA de Taquil, los mismos que son 1.361 habitantes que es la proyección de la población para el año 2015, para el desarrollo de la demanda potencial de servicios se tomó en consideración la pregunta N° 2 de la encuesta, ¿Qué servicios paga usted? Y se utilizó el uso per cápita el mismo que es de 12 que se lo utilizará anualmente.

CUADRO N° 19

AÑOS	POBLACION PROYECTADA	DEMANDA POTENCIAL	DEMANDA POTENCIAL DE SERVICIOS (12 veces anuales)
2016	1.376	1.376	33.024
2017	1.391	1.391	33.384
2018	1.406	1.406	33.744
2019	1.421	1.421	34.104
2020	1.436	1.436	34.464

Fuente: INEC, cuadro 18
Elaboración: La Autora

Demanda Real

La demanda real del presente proyecto está constituida por todos los encuestados que confían en los servicios de la empresa, para la obtención de la demanda real se tomó en consideración la pregunta N°7 ¿Está de acuerdo con la creación de una empresa que brinde los servicios de pagos en este sector? De la cual se tiene como resultado un 97% de aceptación.

CUADRO N° 20

AÑOS	DEMANDA POTENCIAL DE SERVICIOS (12 veces anuales)	DEMANDA REAL 97%
2016	33.024	32.033
2017	33.384	32.382
2018	33.744	32.732
2019	34.104	33.081
2020	34.464	33.430

Fuente: Cuadro 19
Elaboración: La Autora

Demanda Efectiva

Una vez obtenido los demandantes potenciales para el proyecto es necesario determinar los resultados de las encuestas en lo que tiene que ver a la pregunta N° 8 ¿Si se establecería una empresa que brindara los servicios de pagos en la parroquia usted haría uso de estos servicios? Obteniendo

resultados del 100% denotando que la población si puede hacer uso de los servicios que ofrece la empresa.

CUADRO N° 21

AÑOS	DEMANDA REAL 97%	DEMANDA EFECTIVA 100%
2016	32.033	32.033
2017	32.382	32.382
2018	32.732	32.732
2019	33.081	33.081
2020	33.430	33.430

Fuente: Cuadro 20
Elaboración: La Autora

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA POTENCIAL, REAL Y EFECTIVA

Para calcular la proyección de la demanda potencial, real y efectiva, se toma en cuenta la población proyectada con el 1,08% de crecimiento poblacional de la parroquia Taquil. Como se anotó anteriormente la demanda potencial corresponde a todos los individuos que conforman la población de la cual se calcula la demanda real sacando el 97% que corresponde a las personas que están de acuerdo con la creación de la empresa, de la misma manera la demanda efectiva se la calcula sacando de la demanda real el 100% que corresponde a las personas que si accederían a los servicios que se ofrecerá.

CUADRO N° 22

AÑOS	POBLACION PROYECTADA	DEMANDA POTENCIAL	DEMANDA POTENCIAL DE SERVICIOS	DEMANDA REAL 97%	DEMANDA EFECTIVA 100%
2016	1.376	1.376	33.024	32.033	32.033
2017	1.391	1.391	33.384	32.382	32.382
2018	1.406	1.406	33.744	32.732	32.732
2019	1.421	1.421	34.104	33.081	33.081
2020	1.436	1.436	34.464	33.430	33.430

Fuente: INEC, cuadros 7-8
Elaboración: La Autora

ANALISIS DE LA OFERTA

Se considera a la oferta como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos vender en el mercado en un momento preciso y con un precio adecuado, es muy importante saber sobre la situación de los competidores de los productos o servicios vinculados con el proyecto porque estos constituyen la competencia, por tal motivo es importante investigar la calidad de precios, producto, la plaza y la promoción.

Oferta Actual

Es la cantidad de bienes o servicios que se están ofreciendo a los pobladores en el mercado de empresas intermediarias de prestación de servicios de pagos.

Para determinar la oferta actual del servicio que va a dar la empresa, se procedió a realizar la investigación sobre la existencia de otras empresas intermediarias de pagos, concluyendo que en la actualidad existe una empresa dedicada a prestar este servicio.

CUADRO N° 23

INSTITUCION	CLIENTES	USO PER CÁPITA (12)
Red Mi Vecino	81	972
TOTAL	81	972

Fuente: INEC
Elaboración: La Autora

PROYECCION DE LA OFERTA

CUADRO N° 24

PROYECCION DE LA OFETA		
AÑOS	OFERTA	OFERTA ENSERVICIOS
1	81	972
2	82	984
3	83	996
4	84	1008
5	84	1020

Fuente: INEC, cuadro 20
Elaboración: La Autora

Demanda Insatisfecha

Es muy importante conocer la demanda insatisfecha, ya que permitió conocer a los clientes que están insatisfechos con los servicios que se ofertan

actualmente a través de la Red Mi Vecino, para de esta manera comparar con los productos que se piensa ofrecer, mejorándolos y adaptándolos a los pobladores de la parroquia

CUADRO N° 25

Demanda Efectiva en Servicios	3.2033
Oferta en Servicios	972
Demanda Insatisfecha	31.061
Cobertura de la Demanda Insatisfecha	62%

Fuente: cuadro 21
Elaboración: La Autora

Proyección de la Demanda Insatisfecha

CUADRO N° 26

PERIODO	AÑO	DEMANDA EFECTIVA EN SERVICIOS (100%)	OFERTA EN SERVICIOS	DEMANDA INSATISFECHA EN SERVICIOS
1	2016	32.033	972	31.061
2	2017	32.382	984	31.398
3	2018	32.732	996	31.736
4	2019	33.081	1008	32.073
5	2020	33.430	1020	32.410

Fuente: INEC, cuadro: 22
Elaboración: La Autora

PLAN DE MERCADO

Estrategia de Mercado

La estrategia comercial que se defina para el proyecto deberá basarse en cuatro decisiones fundamentales que influyen individual y globalmente en la

composición el flujo de caja del proyecto. Tales decisiones se refieren al producto, al precio, a la promoción y a la distribución. Cada uno de estos elementos estará condicionado, en parte, por los tres restantes. (Sapag.Nassir&Sapag.Reinaldo)

Las estrategias a ser planificadas se las hará de acuerdo a la demanda insatisfecha y la competencia, es de gran importancia conocer la distribución que usan nuestros rivales para brindar sus servicios.

El Servicio

El servicio que ofrecerá “SERVITRANSF S.A”, que consiste en prestar el servicio de recaudación de pago de servicios básicos en la parroquia Taquil, de esta manera disminuyendo sus costes de transporte.

El servicio se basa prácticamente en la transferencia de pagos de una empresa intermediaria hacia las oficinas principales de recaudación de impuestos de los servicios básicos, lo cual se lo realizará a través del contrato que se realizará, para la ejecución de esta empresa tomamos en consideración el plan estratégico y funcional de la empresa RAPIPAGOS, para brindar un servicio efectivo a los pobladores de la parroquia Taquil, teniendo como objetivo liberar de gastos de transportes a sus habitantes.

- ❖ **Nombre del establecimiento:** La empresa tomará el nombre de “SERVITRANSF”, la misma que va con el significado de servicios y transferencia, conjugando estas dos palabras esenciales obtenemos el nuestro de nuestra empresa.
- ❖ **Slogan:** “Más rápido que inmediato”

Precio

Para determinar el precio del servicio se toma en consideración las encuestas realizadas, en especial la pregunta N°10 ¿Qué comisión estaría dispuesto a pagar por el servicio? observando que un 94% están dispuestos a pagar una comisión por el servicio de \$ 0,50 centavos lo cual permita observar hasta donde están dispuestos a invertir por el servicio que se ofrecerá.

Plaza

El lugar donde la empresa prestará sus servicios será en la parroquia Taquil, donde se ha denotado la inexistencia de una empresa intermediaria de pagos.

- ❖ **Canales de comercialización:** La principal canal de distribución será la forma directa, refiriéndose por directa, que se prestará el servicio

directamente a los habitantes de la parroquia, sin necesidad de terceras personas ni medios.

Promoción

La promoción de nuestro producto se realizará a través de los siguientes medios:

- ❖ **Publicidad Televisiva:** Se ha determinado en base a las encuestas realizadas que el 33,38% ven televisión por tal motivo se utilizará este medio para transmitir un comercial de nuestra empresa, especialmente en el horario nocturno.
- ❖ **Publicidad Radial:** Por la indagación realizada se ha determinado que un 36% de la población de Taquil escucha la radio, de acuerdo a esta información se realizará anuncios publicitarios en los espacios que promocionen las estaciones de radio la misma estrategia será utilizado en el horario
- ❖ **Hojas Volantes:** De acuerdo a la investigación realizada se ha determinado que existe un porcentaje de personas que les gustaría conocer la empresa a través de hojas volantes donde se exprese los beneficios de la misma.

ESTUDIO TECNICO

El estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área, con el estudio técnico se determinarán los requerimientos de equipos de fábrica para la operación y el monto de la inversión correspondiente. Del análisis de las características y especificaciones técnicas de las máquinas se precisará su disposición en planta, la que a su vez permitirá hacer una dimensión de las necesidades de espacio físico para su normal operación. (Sapag.Nassir&Sapag.Reinaldo)

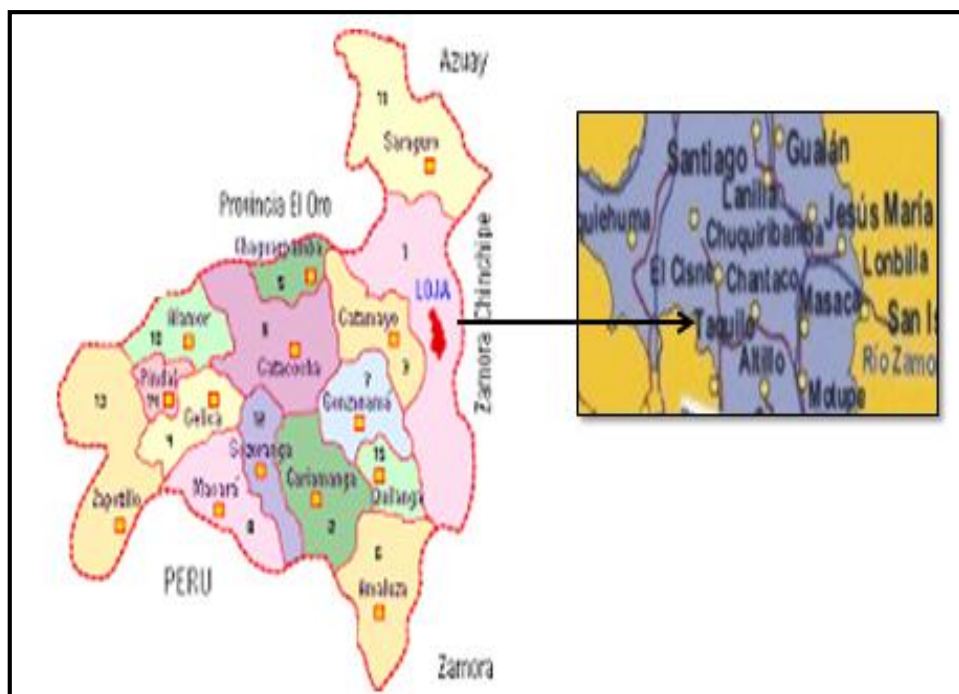
Objetivos del Estudio Técnico

- ❖ Determinar la localización del proyecto permitiéndonos conocer el lugar donde tendrá acogida nuestro servicio y estará al alcance de los usuarios.
- ❖ Analizar el tamaño de la empresa, específicamente la capacidad que se instalará y que se utilizará durante el proyecto.
- ❖ Establecer los materiales, maquinaria y herramientas que se utilizará y serán parte del servicio a través de la ingeniería del proyecto.

Localización de la Empresa.

- ❖ **Macro localización:** La empresa estará ubicada en la provincia de Loja, específicamente en la parroquia Taquil la misma que se la ha determinado por la necesidad de la creación de una empresa que presente el servicio de pagos.

GRAFICO Nº 1

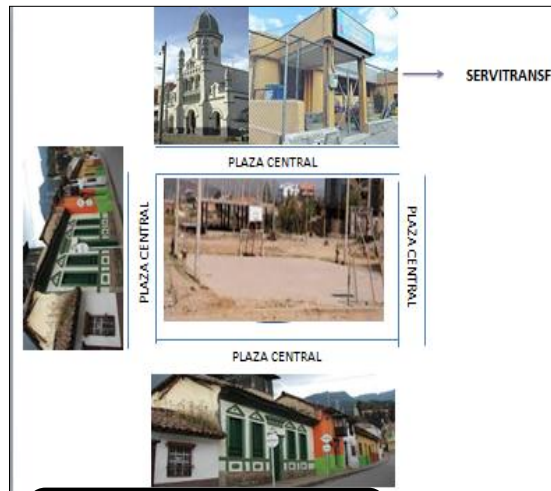


Fuente: INEC
Elaboración: La Autora

- ❖ **Micro localización:** El sitio en donde se define específicamente la ubicación, mediante calles y lugares del área donde se prestara

servicios. La empresa de prestación de pagos estará ubicada en la Plaza Central.

GRAFICO Nº 2



Fuente: Pobladores
Elaboración: La Autora

Tamaño de la Empresa

La importancia de definir el tamaño que tendrá el proyecto se manifiesta principalmente en su incidencia sobre el nivel de las inversiones y los costos que se calculen y, por tanto, sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación. De igual manera, la decisión que se tome respecto del tamaño determinará el nivel de operación que posteriormente explicará la estimación de los ingresos por venta. (Sapag.Nassir&Sapag.Reinaldo).

- ❖ **Capacidad Instalada:** La creación de la empresa con su respectiva capacidad, la misma que se fijó en base a la demanda insatisfecha, lo cual nos permitirá tener en cuenta la el ingreso de los servicios, en base a esto las variables la empresa iniciará sus actividades con un 80%, apto para atender la demanda insatisfecha de 31061 clientes.

Por lo tanto se promedia que se trabajara anualmente con (360 días al año – 108 días feriados y fines de semana= 252 das * 8 horas diarias) 2016 horas este valor en horas lo multiplicamos por los 60 minutos que tiene cada hora obteniendo un resultado de 120.960 a este valor dividimos para los cinco minutos que demoraremos en prestar el servicio y obtenemos 24.192 servicios anualmente.

- ❖ **Capacidad Utilizada:** Está determinada por la capacidad de producción la misma que será del 80% en el primer año, en el segundo año se utilizará el 85% en el tercer año se trabajará con el 90% de la capacidad, el cuarto año se desempeñará con el 95% y en el quinto año de vida útil del proyecto se utilizará la máxima capacidad de la empresa que será del 100% esto considerando la capacidades tecnológicas de la misma.

CUADRO N° 27

PROYECCION DE LA CAPACIDAD INSTALADA			
AÑO	CAPACIDAD INSTALADA DE SERVICIOS	% CAPACIDAD UTILIZADA	CAPACIDAD UTILIZADA EN SERVICIOS
1	24.192	80%	19.354
2	24.192	85%	20.563
3	24.192	90%	21.773
4	24.192	95%	22.982
5	24.192	100%	24.192

Elaboración: La Autora

- ❖ **Cobertura de la Demanda Insatisfecha:** Para la obtención de la cobertura de la demanda se realizó el cálculo respectivo y se tomó en consideración la demanda insatisfecha proyectada así como la proyección de la capacidad instalada

CUADRO N° 28

COBERTURA DE LA DEMANDA INSATISFECHA			
AÑO	DEMANDA INSATISFECHA EN SERVICIOS	CAPACIDAD UTILIZADA DEL SERVICIOS	%COBERTURA DE LA DEMANDA INSATISFECHA
1	31.061	19.354	0,62
2	31.398	20.563	0,65
3	31.736	21.773	0,69
4	32.073	22.982	0,72
5	32.410	24.192	0,75

Elaboración: La Autora

Ingeniería del Proyecto

El estudio de ingeniería del proyecto debe llegar a determinar la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la producción del bien o servicio deseado. Para ello deberán analizarse las distintas alternativas y condiciones en que se pueden combinar los factores productivos, identificando, a través de la cuantificación y proyección en el tiempo de los montos de inversiones de capital, los costos y los ingresos de operación. (Sapag.Nassir&Sapag.Reinaldo)

- ❖ **Maquinaria y Equipo:** Este es un aspecto de vital importancia ya que nos permitió conocer la maquinaria que se utilizó al momento de prestar el servicio, por tanto se realizó la cotización respectiva.

CUADRO N° 29

Muebles y Enseres		Útiles de Oficina	
Cantidad	Detalle	Cantidad	Detalle
1	Archivador Grande	1	Grapadoras
1	Módulos de Oficina	1	Perforadoras
3	Sillas de Madera	10	Esferos
Equipo de Oficina		Adecuaciones	
1	Línea Telefónica	1	Reloj de pared
Equipo de Computación		Electrificación	
1	Equipos de Computo	1	Punto de Red
1	Impresoras	3	Tomacorrientes

Elaboración: La Autora

- ❖ **Distribución Física de la Planta:** La oficina estará distribuida de la siguiente manera:

**CUADRO N° 30
DISTRIBUCIÓN FÍSICA DE LA PLANTA**

DEPARTAMENTO	Área en m ²
Caja	15
Sala de Espera	9
TOTAL	24 m²

Elaboración: La Autora

**GRAFICO
PLANO DE LA EMPRESA DE SERVICIOS**



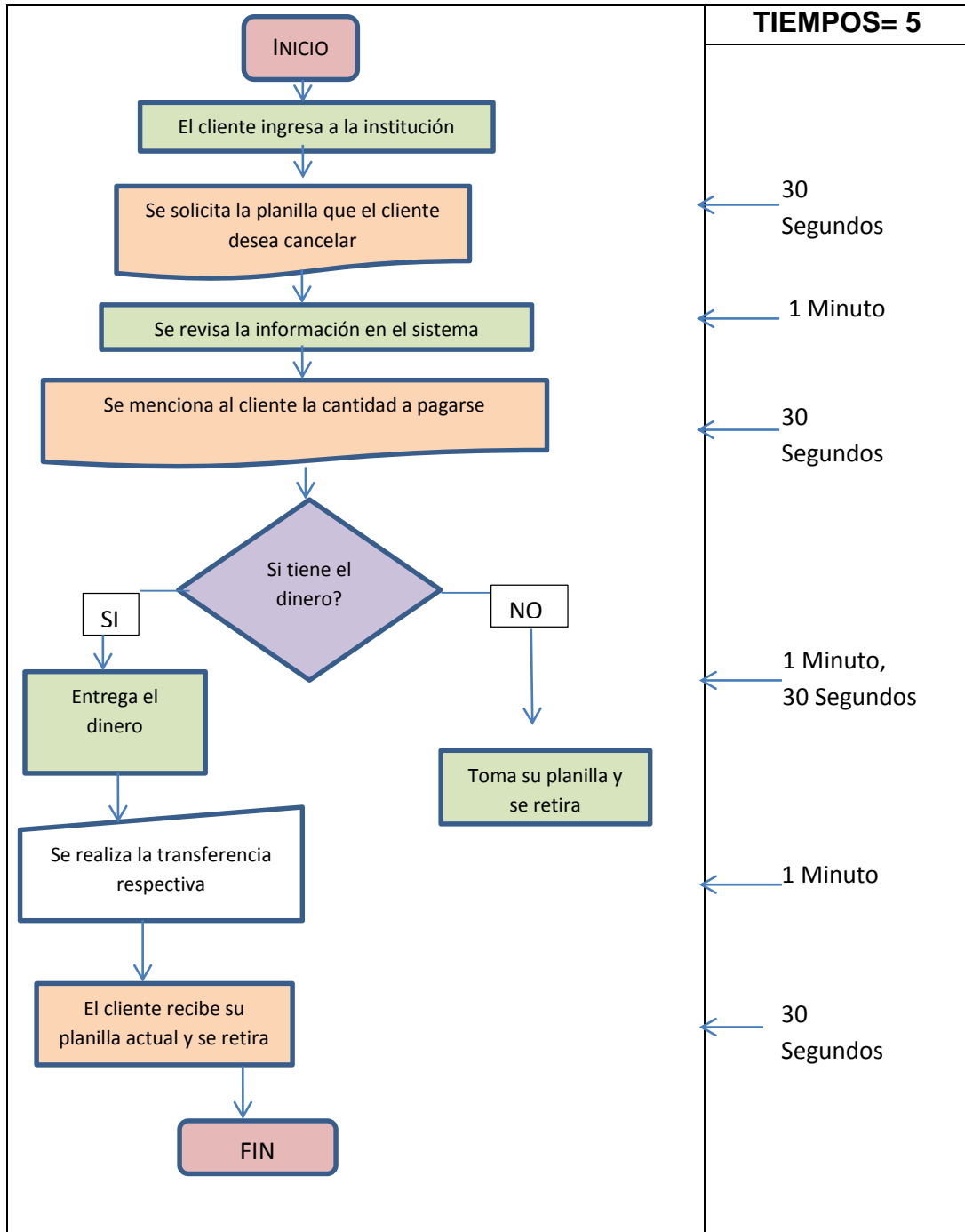
Elaboración: La Autora

- ❖ **Talento Humano:** Para la prestación del servicio en la empresa estará compuesto por un gerente propietario.
- ❖ **Proceso Productivo:** Es el proceso de prestación de los servicios de la empresa con nuestros clientes, mediante el empleo de herramientas y equipos en óptimas condiciones.

Dentro del proceso productivo encontramos los flujos gramas que son herramientas que nos permiten visualizar cada uno de los pasos que se lleva a cabo para prestar un servicio ágil y efectivo.

CUADRO Nº 31

FLUJOGRAMA PRESTACION DE SERVICIO



Elaboración: La Autora

ESTUDIO ADMINISTRATIVO-LEGAL

Los aspectos legales pueden restringir la localización y obligar a mayores costos de transporte, o bien pueden otorgar franquicias para incentivar el desarrollo de determinadas zonas geográficas donde el beneficio que obtendría el proyecto superaría los mayores costos de transporte.

Uno de los efectos más directos de los factores legales y reglamentarios se refiere a los aspectos tributarios. Normalmente existen disposiciones que afectan de manera diferente a los proyectos, dependiendo del bien o servicio que produzcan. Esto se manifiesta en el otorgamiento de permisos y patentes, en las tasas arancelarias diferenciadas para tipos distintos de materias primas o productos terminados, o incluso en la constitución de la empresa que llevará a cabo el proyecto, la cual tiene exigencias impositivas distintas según sea el tipo de organización que se seleccione. (Sapag.Nassir&Sapag.Reinaldo)

Objetivos del Estudio Administrativo- Legal

- ❖ Determinar la documentación adecuada que permita la legalización de la empresa

- ❖ Analizar los niveles operativos que se utilizarán en la empresa.

Cada proyecto debe cumplir con un proceso para poder funcionar legalmente en el Ecuador, teniendo esto en cuenta se debe realizar una serie de trámites de acuerdo a la ley, la empresa de servicios de pago será constituida como una persona natural no obligada a llevar contabilidad y se registrará por las leyes del Servicio de Rentas Internas y del Régimen Impositivo Simplificado

Obligaciones con las instituciones de Control.

- ❖ Acercarse a la oficina del SRI con la documentación respectiva (original y copia de la cedula de identidad y del certificado de votación actualizado, planilla de agua, luz o teléfono de los últimos tres meses anteriores a la fecha de registro).
- ❖ Inscribirse en el sistema de Régimen Impositivo Simplificado en la misma oficina del SRI
- ❖ Para la implementación se debe obtener el permiso de cuerpo de bomberos de funcionamiento del GAD-Loja, la patente municipal
- ❖ Certificados del centro de salud

Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano

Una vez realizada la inscripción en el RISE se debe cancelar las cuotas a través de los bancos y cooperativas autorizadas por el SRI de forma mensual o anual a través de.

- ❖ **Débito automático:** Deberá firmar un convenio de débito automático, detallando la cuenta corriente o de ahorro de la cual el SRI debitar mensualmente el valor de su cuota RISE.
- ❖ **Ventanillas de bancos o cooperativas con convenio:** Deberá acercarse a las ventanillas de los bancos o cooperativas con su cedula, e indicará si el pago se realizará por la cuotas mensual o anual.

El pago se lo realizará de acuerdo al noveno dígito del RUC y hasta la fecha máxima señalada en la siguiente tabla

Noveno dígito RUC	Fecha máxima de pago	Noveno dígito RUC	Fecha máxima de pago
1	10	6	20
2	12	7	22
3	14	8	24
4	16	9	26
5	18	0	28

Fuente: www.sri.gob.ec

Para la cancelación del monto de las cuotas del RISE se tomará en consideración la siguiente tabla

CUOTAS VIGENTES RISE DESDE EL 2014 AL 2016								
No.	Ingresos Anuales	0-5.000	5.001-10.000	10.001-20.000	20.001-30.000	30.001-40.000	40.001-50.000	50.001-60.000
	Promedio Ingreso	0-417	417-833	833-1.667	1.667-2.500	2.500-3.333	3.333-4.167	4.167-5.000
1	Comercio	1.32	3.96	7.92	14.52	19.80	26.40	34.32
2	Servicios	3.96	21.12	42.24	79.20	120.13	172.93	237.61
3	Manufactura	1.32	6.60	13.20	23.76	33.00	42.24	59.40
4	Construcción	3.96	14.52	30.36	56.76	80.52	125.41	178.21
5	Hoteles y Restaur	6.60	25.08	50.16	87.12	138.16	190.09	240.25
6	Transporte	1.32	2.64	3.96	5.28	17.16	35.64	64.68
7	Agrícolas	1.32	2.64	3.96	6.60	10.56	15.84	19.80
8	Minas y Canteras	1.32	2.64	3.96	6.60	10.56	15.84	19.80

Fuente: www.sri.gob.ec

Como persona natural no obligada a llevar contabilidad e inscrita en el RISE no se debe realizar ninguna declaración de IVA e Impuesto a la Renta ya que solo se debe cancelar las cuotas respectivas, pero así mismo se debe llevar un registro de ingresos y de gastos como a continuación se detalla.

Fecha	No. de Comprobante de venta (sea de su venta o de su compra)	Concepto	Subtotal	IVA	Total
15/12/2009	001-001-1234567	Compra de gaseosas	100,00	12,00	112,00
02/01/2010	001-001-6581269	Compra de frutas	50,00	-	50,00
01/02/2010	001-001-0000026	Venta de mercadería	150,00	18,00	168,00

Fuente: www.sri.gob.ec

Estructura Legal

Razón Social: Nombre del dueño de establecimiento Paola Robles Zeas

Domicilio: El domicilio estará ubicado en la Plaza Central del barrio Cera de la parroquia Taquil, cantón y provincia de Loja.

Objeto Social: Ofrecer el servicio de pagos de servicios básicos y demás tributos municipales.

Duración: El plazo de duración de la empresa s de 5 años, pero podrá prorrogar su plazo de duración.

Filosofía de la Empresa

- ❖ **Misión:** “Brindar un servicio ágil y eficaz que ayude a los ciudadanos, facilitando la realización de pagos de servicios básicos.”
- ❖ **Visión:** “Aspirar ser una empresa de excelencia, reconocida por la sociedad por la eficiencia, eficacia y transparencia de la gestión que realiza”
- ❖ **Valores:** Los valores que se tomarán en cuenta en la empresa serán:

Puntualidad: Es la actitud del personal para coordinarse cronológicamente para cumplir una tarea o satisfacer una obligación.

Responsabilidad: Esta en la conciencia de las personas que le permite reflexionar y valorar las consecuencias de sus actos

Respeto: Es un valor y se establece como a reciprocidad mutuo

Honestidad: Cualidad de decir la verdad tal como es sin agregarle algo, hacer las cosas de acuerdo a la legalidad de las mismas.

Compromiso: Es el valor que permite que una persona de todo de sí misma para lograr sus objetivos.

- ❖ **Propuesta de Valor:** La propuesta de valor se sustentó en las siguientes bases como: talento humano capacitado y apto para trabajar con experiencia en él, las actividades a desarrollarse, tecnología adecuada que permita la ejecución eficaz de las actividades.
- ❖ **Talento humano requerido:** Para la prestación del servicio se necesitará del gerente propietario.
- ❖ **Logotipo:** La imagen que llevará la empresa para ser reconocida



Niveles Administrativos

Los niveles administrativos, llevan a cabo la función y obligación de cumplimiento con las leyes, con la finalidad de conseguir las metas y objetivos planteados tomando en cuenta los siguientes niveles para nuestro proyecto.

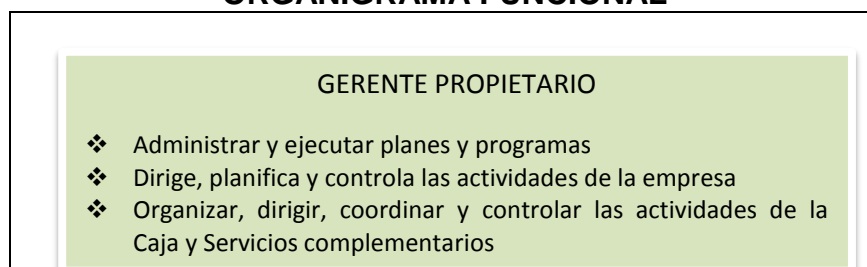
- ❖ **Nivel Ejecutivo:** Este tipo de nivel es unipersonal y está representado por la gerente, quien será enteramente responsable por el cumplimiento de las actividades de manera efectiva.
- ❖ **Organigramas:** Permito conocer las unidades administrativas para aprovechar la organización de la empresa como un todo.

**CUADRO N° 32
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL**



Elaboración: La Autora

**CUADRO N° 33
ORGANIGRAMA FUNCIONAL**



Elaboración: La Autora

- ❖ **Manual de Funciones:** Este manual permitió conocer las funciones que deben cumplir cada uno de los trabajadores, para lo cual se detalló su cargo y sus obligaciones.

CUADRO N° 34
MANUAL DE ORGANIZACIÓN DE FUNCIONES DEL GERENTE

MANUAL DE ORGANIZACIÓN DE FUNCIONES	
IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO	
NIVEL EJECUTIVO	GERENCIA GENERAL
<p>NATURALEZA DEL TRABAJO: El gerente tiene varias áreas de trabajo a su cargo, en primer lugar se ocupa de la optimización del proceso administrativo, el manejo de las actividades de prestación del servicio, y todo el proceso de administración financiera.</p>	
PERFIL PROFESIONAL	
EDUCACIÓN FORMAL	Banca y Finanzas Marketing Economía Administración de Empresas
CURSOS DE CAPACITACIÓN	Idiomas Mercado Sistemas
EXPERIENCIA	2 AÑOS
HABILIDADES	Iniciativa Manejo de Negocios Facilidad de palabra
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Análisis de los aspectos financieros de todas las decisiones. ❖ Ayudar a elaborar las decisiones específicas que se deban tomar y a elegir las fuentes y formas alternativas de fondos para financiar dichas inversiones. ❖ Análisis de las cuentas individuales del estado de resultados: ingresos y costos. 	
NIVEL DE AUTORIDAD	GERENCIA

Elaboración: La Autora

ESTUDIO FINANCIERO

Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad.

La sistematización de la información financiera consiste en identificar y ordenar todos los ítems de inversiones, costos e ingresos que puedan deducirse de los estudios previos. Sin embargo, y debido a que no se ha proporcionado toda la información necesaria para la evaluación, en esta etapa deben definirse todos aquellos elementos que debe suministrar el propio estudio financiero. (Sapag.Nassir&Sapag.Reinaldo)

Objetivos del Estudio Financiero

- ❖ Determinar costos que se utilizarán para la realización del proyecto y cuál será la inversión a solicitarse.
- ❖ Establecer los ingresos que se obtendrán de la empresa al cumplir con las actividades propuestas.
- ❖ Conocer la utilidad neta de la empresa para futuras proyecciones.

Inversiones y Financiamiento

Inversiones: Las inversiones forman el monto a invertir en un proyecto para su funcionamiento.

Activos Fijos: Son aquellas inversiones que hace la empresa en muebles de oficina, equipos de oficina, equipos de computación, útiles de oficina entre otras herramientas que utilizará la empresa para llevar a cabo sus actividades y obligaciones con sus clientes.

- ❖ **Muebles de Oficina:** La empresa comprará maquinaria para ofrecer el servicio en el menor tiempo posible.

CUADRO N° 35

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Archivador de madera	2	\$ 140,00	\$ 280,00
Escritorio	1	\$ 145,00	\$ 145,00
Sillas de madera	3	\$ 45,00	\$ 135,00
TOTAL			\$ 560,00

Fuente: Sr. Israel Cabrera dueño de "Madera de Acacia"
Elaboración: La Autora

- ❖ **Equipo de Computación:** Son herramientas que permitirán llevar a cabo las actividades por el talento humano administrativo.

CUADRO N° 36

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Equipos de cómputo y Software	1	\$ 1.030,89	\$ 1.030,89
Impresora	1	\$ 605,69	\$ 605,69
TOTAL			\$ 1.636,58

Fuente: MASTER PC
Elaboración: La Autora

❖ **Total de Activos Fijos:**

CUADRO N° 37

DESCRIPCION	VALOR TOTAL
Muebles y Enseres	\$ 560,00
Equipo de Computación	\$ 1.636,58
TOTAL	\$ 2.196,58

Fuente: Cuadros 36 - 37
Elaboración: La Autora

Activos Diferidos

Este rubro corresponde a los estudios preliminares, permisos de funcionamiento, la constitución legal y relacionada con el mismo.

- ❖ **Gastos de Constitución:** Es un gasto que la empresa realiza para establecerse legalmente.

CUADRO N° 38

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Gatos constitutivos	1	\$ 10,00	\$ 10,00
Estudios de Factibilidad	1	\$ 320,00	\$ 320,00
TOTAL			\$ 330,00

Fuente: Investigación Directa en SRI
Elaboración: La Autora

- ❖ **Diseño y Adecuaciones:** Son todos los gastos necesarios para adecuación del local.

CUADRO N° 39

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Línea telefónica y teléfono	1	\$ 70,30	\$ 70,30
Diseño del local y Adecuaciones	1	\$ 1.046,00	\$ 1.046,00
TOTAL			\$ 1.116,30

Fuente: CNT
Elaboración: La Autora

- ❖ **Total de Activos Diferidos:**

CUADRO N° 40

DESCRIPCION	VALOR TOTAL
Gastos de Constitución	\$ 330,00
Diseño y Adecuaciones	\$ 1.116,30
TOTAL	\$ 1.446,30

Fuente: Cuados 39 y 40
Elaboración: La Autora

Activo Circulante

Estos bienes tienen una gran liquidez y que pueden convertirse en efectivo de manera rápida permitiendo cumplir con eficacia las actividades planteadas.

- ❖ **Suministros de Oficina:** Son aquellos artículos terminados que se adquieren para ser usados en el proceso de fabricación en forma directa o indirecta.

CUADRO N° 41

SUMINISTROS DE OFICINA ANUALES				
DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Esferos	Caja	1	\$ 6,50	\$ 6,50
Lápiz	Caja	1	\$ 3,25	\$ 3,25
Carpetas	Unidad	12	\$ 3,00	\$ 36,00
Clips	Caja	1	\$ 0,50	\$ 0,50
Grapas	Caja	4	\$ 1,10	\$ 4,40
Cartuchos de Impresora	Unidad	8	\$ 35,00	\$ 280,00
Correctores	Unidad	12	\$ 1,50	\$ 18,00
Borradores	Caja	1	\$ 7,80	\$ 7,80
TOTAL				\$ 356,45
SUMINISTROS DE OFICINA PERMANENTES				
DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Sellos	Unidad	2	\$ 4,25	\$ 8,50
Grapadoras	Unidad	1	\$ 2,75	\$ 2,75
Perforadora	Unidad	1	\$ 1,40	\$ 1,40
Resaltador	Unidad	8	\$ 3,00	\$ 24,00
Estilete	Unidad	6	\$ 2,00	\$ 12,00
TOTAL				\$ 48,65

Fuente: Anexo 3
Elaboración: La Autora

- ❖ **Útiles de Aseo:** Son todos aquellos productos terminados que utiliza la empresa para brindar un mejor ambiente.

CUADRO N° 42

UTILES DE ASEO			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Basurero	3	\$ 4,00	\$ 12,00
Trapeador	1	\$ 3,00	\$ 3,00
Escoba	1	\$ 2,00	\$ 2,00
TOTAL			\$ 17,00

Fuente: Anexo 4
Elaboración: La Autora

- ❖ **Gastos de Arriendo:** Son aquellos gastos que incurre la empresa de manera indirecta por la prestación de servicio del establecimiento.

CUADRO N° 43

ARRIENDO		
DESCRIPCION	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Arriendo	\$ 80,00	\$ 960,00
TOTAL		\$ 960,00

Fuente: Sra. Robalino
Elaboración: La Autora

- ❖ **Sueldos y Salarios:** Es aquella cuenta que registra los gastos ocasionados por concepto de sueldos del personal de la empresa.

CUADRO N° 44

EMPRESA COMERCIAL "SERVITRANSF"								
MES: ENERO 2016								
CARGO	SUELDO BASICO	APORTE PATRONAL	DECIMO TERCER SUELDO	DECIMO CUARTO SUELDO	FONDOS DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL	PROYECCION ANUAL
Gerente	\$ 367,00	\$ 44,59	\$ 30,58	\$ 30,58	(-)	\$ 15,29	\$ 488,05	\$ 5.856,59
MES: ENERO 2017 (AÑO 2)								
Gerente	\$ 380,47	\$ 46,23	\$ 31,71	\$ 31,71	\$ 31,69	\$ 15,85	\$ 537,65	\$ 6.451,86

CUADRO N° 45

SUELDOS Y SALARIOS		
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2
Gerente	\$ 5.856,59	\$ 6.451,86
TOTAL	\$ 5.856,59	\$ 6.451,86

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales
Elaboración: La Autora

- ❖ **Servicios Básicos:** Son aquellos gastos por concepto de servicios como agua potable, luz, teléfono, utilizados en la empresa.

CUADRO N° 46

SERVICIOS BASICOS		
DESCRIPCION	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Luz	\$ 14,75	\$ 177,00
Agua	\$ 9,80	\$ 117,60
Teléfono	\$ 20,00	\$ 240,00
TOTAL		\$ 534,60

Fuente: Investigación Directa
Elaboración: La Autora

- ❖ **Permisos de Funcionamiento:** Son los gastos por la instalación de la línea telefónica y el software para el funcionamiento de la empresa.

CUADRO N° 47

PERMISO DE FUNCIONAMIENTO			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Permiso de Funcionamiento	1	\$ 35,00	\$ 35,00
Permiso de Bomberos	1	\$ 60,00	\$ 60,00
Patente municipal	1	\$ 20,00	\$ 20,00
Total			\$ 115,00

Fuente: Investigación Directa
Elaboración: La Autora

- ❖ **Gastos de Publicidad y Propaganda:** Valores causados por concepto de publicidad por los diferentes medios de comunicación.

CUADRO N° 48

PUBLICIDAD Y PROPAGANDA				
DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Publicidad Radial	Mes	3	\$ 60,00	\$ 180,00
Hojas Volantes	mil	1	\$ 32,70	\$ 32,70
TOTAL				\$ 212,70

Fuente. Investigación Directa
Elaboración: La Autora

CUADRO N° 49

ACTIVO CIRCULANTE	
DESCRIPCION	VALOR TOTAL
Sueldos y Salarios	\$ 5.856,59
Suministros de Oficina (Anual)	\$ 356,45
Suministros de Oficina (Permanente)	\$ 48,65
Útiles de Aseo	\$ 17,00
Arriendo	\$ 960,00
Servicios Básicos	\$ 534,60
Permisos de Funcionamiento	\$ 115,00
Publicidad y Propaganda	\$ 212,70
TOTAL	\$ 8.100,99

Fuente: Cuadros 42 - 47
Elaboración: La Autora

Resumen Total de Inversión**CUADRO N° 50**

DESCRIPCION	VALOR TOTAL
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 2.196,58
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 1.446,30
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE(CAPITAL DE TRABAJO)	\$ 2.244,40
TOTAL INVERSION	\$ 5.887,28

Fuente: Cuadros 37-40-49
Elaboración: La Autora

Financiamiento de la Inversión

El financiamiento de la inversión estuvo cubierto en su totalidad por la propietaria de la empresa.

ESTRUCTURA DE EGRESOS E INGRESOS DEL PROYECTO

Para el proyecto es fundamental conocer cuánto va a costar la prestación del servicio y qué ingreso se tendrá al término del ejercicio contable, lo que es de vital importancia para la implementación de la oficina.

Estructura de Egresos

Costos y Gastos: Es aquel presupuesto que consta de todos aquellos gastos que tendrá la empresa para cumplir con sus funciones incluyendo los gastos que la empresa necesita para su funcionamiento.

En el siguiente cuadro se procedió a detallar los gastos indirectos, operacionales y financieros que se utilizaron para el proyecto con su respectiva proyección basándose en la tasa de inflación de diciembre 2014 la cual es de 3,67% (Banco Central del Ecuador)

CUADRO Nº 51

COSTOS Y GASTOS					
DESCRIPCION	AÑOS DE VIDA UTIL				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTOS DE OPERACIÓN					
Suministros de Oficina	\$ 356,45	\$ 369,53	\$ 383,09	\$ 397,15	\$ 411,73
Depreciación Equipo. Computo	\$ 545,53	\$ 545,53	\$ 545,53	\$ 545,53	\$ 545,53
Depreciación de Muebles de Oficina.	\$ 50,40	\$ 50,40	\$ 50,40	\$ 50,40	\$ 50,40
Amortización de Activos Diferidos	\$ 289,26	\$ 289,26	\$ 289,26	\$ 289,26	\$ 289,26
TOTAL DE GASTOS OPERATIVOS	\$ 1.241,64	\$ 1.254,72	\$ 1.268,28	\$ 1.282,34	\$ 1.296,92
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Sueldos y Salarios	\$ 5.843,59	\$ 6.451,86	\$ 6.688,64	\$ 6.934,12	\$ 7.188,60
Servicios Básicos	\$ 534,60	\$ 554,22	\$ 574,56	\$ 595,65	\$ 617,51
Arriendo del Local	\$ 960,00	\$ 995,23	\$ 1.031,76	\$ 1.069,62	\$ 1.108,88
Permisos de funcionamiento	\$ 115,00	\$ 119,22	\$ 123,60	\$ 128,13	\$ 132,83
Publicidad y Propaganda	\$ 212,70	\$ 220,51	\$ 228,60	\$ 236,99	\$ 245,69
TOTAL DE COSTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 7.678,89	\$ 8.341,04	\$ 8.647,15	\$ 8.964,51	\$ 9.293,50
TOTAL COSTOS Y GASTOS	\$ 8.920,52	\$ 9.595,76	\$ 9.915,43	\$ 10.246,84	\$ 10.590,42

Fuente: Cuadros 36-48; BCE tasa de inflación
Elaboración: La Autora

❖ Depreciaciones

CUADRO Nº 52

DEPRECIACIONES						
RUBRO	VALOR-LIBROS	VIDA UTIL	DEPRECIACION %	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACION	VALOR DE RESCATE
Muebles de oficina	\$ 560,00	10	10%	\$ 56,00	\$ 50,4	\$ 308,00
Equipo de computo	\$ 1.636,58	3	33%	-	\$ 545,53	0,00
SUBTOTAL	\$ 2.196,58			\$ 56,00	\$ 427,43	\$ 308,00
Reinversión de Eq. Computo	\$ 1.636,58	3	33%	-	\$ 545,53	\$ 545,53
TOTAL	\$ 3.833,16			\$ 56,00	\$ 972,96	\$ 853,53

Elaboración: La Autora

❖ **Amortización**

CUADRO N° 53

AMORTIZACIONES

RUBRO	AMORTIZACION	TOTAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TOTAL ACTIVOS DIFERIBLES	5	\$ 1446,3	\$ 289,26	\$ 289,26	\$ 289,26	\$ 289,26	\$ 289,26
TOTAL AMORTIZABLE			\$ 289,26	\$ 289,26	\$ 289,26	\$ 289,26	\$ 289,26

Fuente: Cuadro 41
Elaboración: La Autora

Estructura de Ingresos: Los ingresos generados de las actividades del proyecto las cuales se centran en la prestación de los servicios de pago de planillas de CNT, pago de planillas de EERSSA, pago de planillas de agua potable y pago de TV cable.

CUADRO N° 54

CALCULO DEL PRECIO UNITARIO

AÑOS	TOTAL DE COSTOS	CAPACIDAD DEL SEVICIO	COSTO DEL SERVICIO	MARGEN DE UTILIDAD (%)
1	\$ 8.920,52	19354	\$ 0,46	\$ 0,04
2	\$ 9.595,76	20563	\$ 0,47	\$ 0,05
3	\$ 9.915,43	21773	\$ 0,46	\$ 0,08
4	\$ 10.246,84	22982	\$ 0,45	\$ 0,11
5	\$ 10.590,42	24192	\$ 0,44	\$ 0,14

Fuente: Cuadros 28 y 49
Elaboración: La Autora

El precio que se debe cobrar para cada uno de los servicios que se prestará es de \$0,46 el mismo valor que no se puede utilizar por motivo del tarifario

para servicios extra financieros (pagos de servicios e impuestos), se realizara el de cobro de una comisión de \$ 0,50 centavos. (Banco Central del Ecuador)

❖ **Proyección de Ingresos**

Se estimó que el primer año de la creación de la empresa se generan \$9676,80 en la prestación del servicio con el respectivo precio y dirigido a la demanda.

CUADRO N° 55

PROYECCION DE INGRESOS				
AÑOS	NUMERO DE SERVICIOS PRESTADOS	PRECIO POR SERVICIO	MARGEN DE UTILIDAD (%)	TOTAL DE INGRESOS
1	19.354	\$ 0,50	\$ 0,04	\$ 9.676,80
2	20.563	\$ 0,52	\$ 0,05	\$ 10.658,93
3	21.773	\$ 0,54	\$ 0,08	\$ 11.700,12
4	22.982	\$ 0,56	\$ 0,11	\$ 12.803,38
5	24.192	\$ 0,58	\$ 0,14	\$ 13.971,86
TOTAL	108.864			\$ 5.8811,10

Fuente: Cuadros 53
Elaboración: La Autora

Estado de Pérdidas y Ganancias

El estado de pérdidas y ganancias para el periodo de vida útil del proyecto se lo calculó tomando en cuenta los ingresos por prestación de los servicios

antes descritos, esto menos el costo de producción, de operación y desembolsos legales que se los indica en el siguiente cuadro.

CUADRO Nº 56

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS					
DESCRIPCION	AÑOS DE VIDA UTIL				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	\$ 9.676,80	\$ 10.658,93	\$ 11.700,12	\$ 12.803,38	\$ 13.971,86
(-)Costos Operativos	\$ 1.241,64	\$ 1.254,72	\$ 1.268,28	\$ 1.282,34	\$ 1.296,92
(=)UTILIDAD BRUTA	\$ 8.435,16	\$ 9.404,22	\$ 10.431,84	\$ 11.521,04	\$ 12.674,94
(-)Costos Administrativos	\$ 7.678,89	\$ 8.341,04	\$ 8.647,15	\$ 8.964,51	\$ 9.293,50
(=)UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIÓN	\$ 756,28	\$ 1.063,18	\$ 1.784,69	\$ 2.556,54	\$ 3.381,44
(-) 15% Reparto de utilidades	\$ 113,44	\$ 159,48	\$ 267,70	\$ 383,48	\$ 507,22
(=)UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	\$ 642,84	\$ 903,70	\$ 1.516,99	\$ 2.173,06	\$ 2.874,22
(-)Cuota del RISE	\$ 253,44	\$ 566,16	\$ 566,16	\$ 566,16	\$ 625,44
(=)UTILIDAD NETA	\$ 389,40	\$ 337,54	\$ 950,83	\$ 1.606,90	\$ 2.248,78

Fuente: Cuadros 50-55
Elaboración: La Autora

Costos Fijos y Variables

Es importante clasificar los costos en fijos y variables, ya que estos nos permitieron determinar el punto de equilibrio. Es así que en siguiente cuadro se demuestra la clasificación de los costos de la institución.

CUADRO Nº 57

COSTOS FIJOS Y VARIABLES					
DESCRIPCION	AÑOS DE VIDA UTIL				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS FIJOS					
Depreciación quipo de computación	\$ 545,53	\$ 545,53	\$ 545,53	\$ 545,53	\$ 545,53
Depreciación muebles y enseres	\$ 50,40	\$ 50,40	\$ 50,40	\$ 50,40	\$ 50,40
Amortización de Activos Diferidos	\$ 289,26	\$ 289,26	\$ 289,26	\$ 289,26	\$ 289,26
Arriendo de local	\$ 960,00	\$ 995,23	\$ 1.031,76	\$ 1.069,62	\$ 1108,88
Permiso de Funcionamiento	\$ 115,00	\$ 119,22	\$ 123,60	\$ 128,13	\$ 132,83
Sueldos y Salarios	\$ 5.856,59	\$ 6.451,86	\$ 6.688,64	\$ 6.934,12	\$ 7188,60
Publicidad y propaganda	\$ 212,70	\$ 220,51	\$ 228,60	\$ 228,60	\$ 245,69
TOTAL DE COSTOS FIJOS	\$ 8.029,47	\$ 8.672,00	\$ 8.957,78	\$ 9.245,66	\$ 9561,18
COSTOS VARIABLES					
Servicios básicos	\$ 534,60	\$ 554,22	\$ 574,56	\$ 595,65	\$ 617,51
Suministros de oficina	\$ 356,45	\$ 369,53	\$ 383,09	\$ 397,15	\$ 411,73
TOTAL DE COSTOS VARIABLES	\$ 891,05	\$ 923,75	\$ 957,65	\$ 992,80	\$ 1029,23
COSTOS TOTALES	\$ 8.920,52	\$ 9.595,75	\$ 9.915,43	\$ 10.238,46	\$ 10590,42
INGRESOS					
Ingresos anuales	\$ 9.676,80	\$ 10.658,93	\$ 11.700,12	\$ 12.803,38	\$ 13.971,86
TOTAL DE INGRESOS	\$ 9.676,80	\$ 10.658,93	\$ 11.700,12	\$ 12.803,38	\$ 13.971,86

Elaboración: La Autora

Punto de Equilibrio

CUADRO Nº 58

PUNTO DE EQUILIBRIO					
DESCRIPCION	AÑOS DE VIDA UTIL				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
EN FUNCION DE LOS INGRESOS	\$ 8.843,82	\$ 9.494,87	\$ 9.756,34	\$ 10.022,85	\$ 10.321,52
TOTAL DE COSTOS FIJOS	\$ 8.029,47	\$ 8.672,00	\$ 8957,78	\$ 9.245,66	\$ 9.561,18
TOTAL DE COSTOS VARIABLES	\$ 891,05	\$ 923,75	\$ 957,65	\$ 992,80	\$ 1.029,23
TOTAL DE INGRESOS	\$ 9.676,80	\$ 10.658,93	\$ 11.700,12	\$ 12.803,38	\$ 13.971,86

Fuente: Cuadros 49-55-56
Elaboración: La Autora

AÑO 1

$$P.E.I = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{IT}}$$

$$P.E.I = \frac{8029,47}{1 - \frac{891,05}{9676,80}}$$

$$P.E.I = \$8843,82$$

AÑO 5

$$P.E.I = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{IT}}$$

$$P.E.I = \frac{9561,18}{1 - \frac{1029,23}{13971,86}}$$

$$P.E.I = \$10321,52$$

CUADRO N° 59

PUNTO DE EQUILIBRIO EN BASE A LA CAPACIDAD INSTALADA					
DESCRIPCION	AÑOS DE VIDA UTIL				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
EN BASE A LA CAPACIDAD INSTALADA	91,39	89,08	83,39	78,28	73,87
TOTAL DE COSTOS FIJOS	\$ 8.029,47	\$ 8.672,00	\$ 8.957,78	\$ 9.245,66	\$ 9.561,18
TOTAL DE COSTOS VARIABLES	\$ 891,05	\$ 923,75	\$ 957,65	\$ 992,80	\$ 1.029,23
TOTAL DE INGRESOS	\$ 9.676,80	\$ 10.658,93	\$ 11.700,12	\$ 12.803,38	\$ 13.971,86

Fuente: Cuadros 49-55-56
 Elaboración: La Autora

AÑO 1

$$P.E.C.I = \frac{CF}{IT - CV} * 100$$

$$P.E.C.I = \frac{829,47}{9676,80 - 891,05} * 100$$

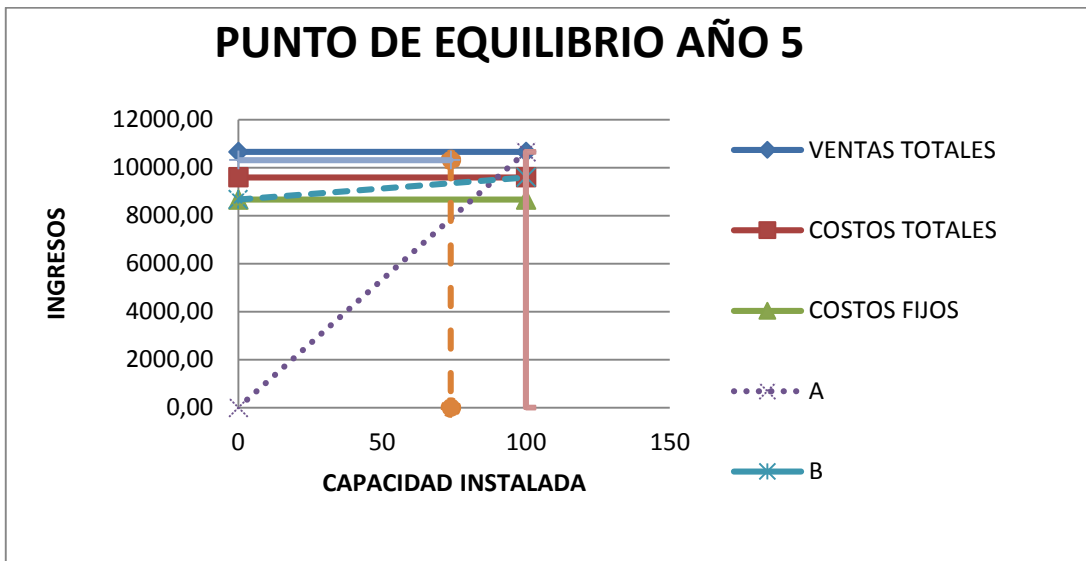
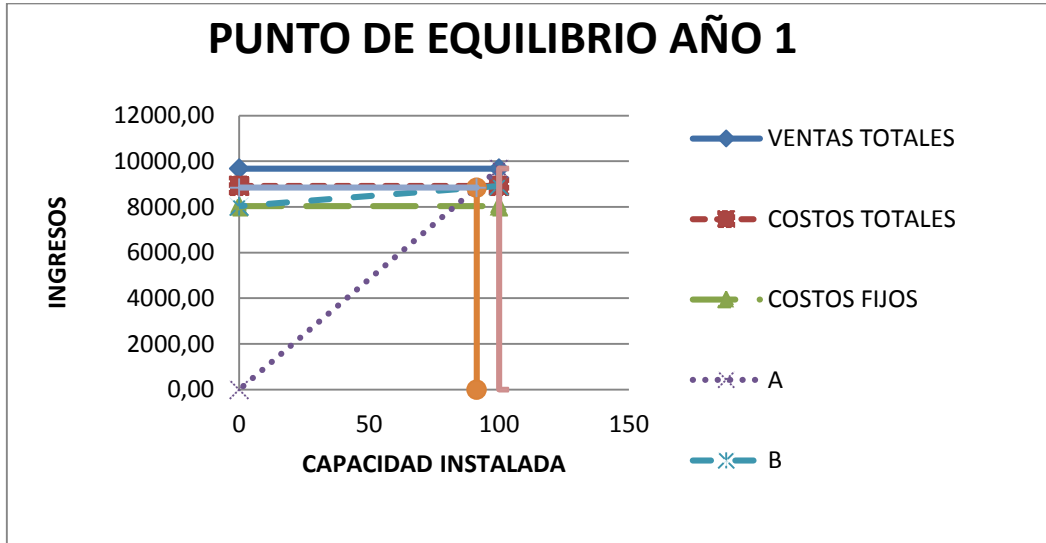
$$P.E.C.I = 91,39\%$$

AÑO 5

$$P.E.C.I = \frac{CF}{IT - CV} * 100$$

$$P.E.C.I = \frac{9561,18}{13971,86 - 1029,23} * 100$$

$$P.E.C.I = 73,87\%$$



Fuente: Cuadros 56 y 57
Elaboración: La Autora

El punto de equilibrio del primer año se denota que se tendrá ingresos de \$8843,82 cuando la empresa utilice 91,39% de la capacidad mientras que el quinto año de vida útil utilizando el 73,87% de la capacidad se tendrá ingresos de \$10321,52.

Flujo de Caja

El flujo de caja es aquel que indica los ingresos y egresos ocasionados en cada año de la empresa, donde muestra la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.

CUADRO N° 60

FLUJO NETO DE CAJA DIRECTO					
DESCRIPCION	AÑOS DE VIDA UTIL				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
Ventas	\$ 9.676,80	\$ 10.658,93	\$ 11.700,12	\$ 12.803,38	\$ 13.971,86
Valor Residual					\$ 853,53
TOTAL DE INGRESOS	\$ 9.676,80	\$ 10.658,93	\$ 11.700,12	\$ 12.803,38	\$ 14.825,38
EGRESOS					
Costos Operativos	\$ 1.241,64	\$ 1.254,72	\$ 1.268,28	\$ 1.282,34	\$ 1.296,92
Costos Administrativos	\$ 7.678,89	\$ 8.341,04	\$ 8.647,15	\$ 8.964,51	\$ 9.293,50
15% Participación	\$ 113,44	\$ 159,48	\$ 267,70	\$ 383,48	\$ 507,22
Cuotas del RISE	\$ 253,44	\$ 566,16	\$ 566,16	\$ 566,16	\$ 625,44
Reinversión Equipo de Comp.				\$ 1.636,58	
TOTAL DE EGRESOS	\$ 9.287,40	\$ 10.321,39	\$ 10.749,30	\$ 1.2833,07	\$ 11,723,07
Flujo de Ingresos	\$ 389,40	\$ 337,54	\$ 950,83	\$ -29,68	\$ 3102,31
Depreciación Activo Fijo	\$ 972,96	\$ 972,96	\$ 972,96	\$ 972,96	\$ 972,96
Amortización Activo Fijo	\$ 289,26	\$ 289,26	\$ 289,26	\$ 289,26	\$ 289,26
FLUJO NETO DE CAJA	\$ 1.651,61	\$ 1.599,76	\$ 2.213,04	\$ 1.232,53	\$ 4.364,53

Fuente: Cuadros 49- 55
Elaboración: La Autora

- ❖ **Flujo de caja del proyecto antes del financiamiento:** Se denomina flujo del proyecto y se supone en su totalidad de la inversión

proveniente de fuentes propias y se calcula tomando en consideración la utilidad neta depreciaciones y amortizaciones.

CUADRO N°61

FLUJO DE CAJA INDIRECTO						
AÑOS	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD NETA		\$ 389,40	\$ 337,54	\$ 950,83	\$ 1.606,90	\$ 2.248,78
Depreciaciones		\$ 972,96	\$ 972,96	\$ 972,96	\$ 972,96	\$ 972,96
Amortizaciones		\$ 289,26	\$ 289,26	\$ 289,26	\$ 289,26	\$ 289,26
(=) FEO		\$ 1.651,61	\$ 1.599,76	\$ 2.213,04	\$ 2.869,11	\$ 3.511,00
Inversión Inicial	\$ 5.887,28					
Reinversión					\$ -1.636,58	
Valor Residual						\$ 853,53
(=) FEI	\$ 5.887,28				\$ -1.636,58	\$ 853,53
FLUJO DE CAJA SIN FINANCIAMIENTO	\$ 5.887,28	\$ 1.651,61	\$ 1.599,76	\$ 2.213,04	\$ 1.232,53	\$ 4.364,53

Fuente: Cuadros 49 y 55
Elaboración: La Autora

Análisis:

Al realizar la investigación detallada y minuciosa del flujo de caja se pudo destacar que el proyecto es ejecutable obteniendo resultados positivos e ingresos que puedan cubrir los costos

Factor de Actualización

Para desarrollar el cálculo de los indicadores financieros se lo realizó con el factor de actualización del 11,83% que representa el porcentaje de tasa activa de las PYMES el Banco Central del Ecuador.

Así mismo para calcular el factor de actualización se utiliza la siguiente fórmula:

$$F = \frac{1}{1 + i^n}$$

Valor Actual Neto

Este indicador señala el saldo actual, que resulta luego de la vida útil del proyecto.

CUADRO N° 62

VALOR ACTUAL NETO			
AÑO	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACION (11,83)	VALOR ACTUALIZADO
0	\$ 5.887,28		
1	\$ 1.651,61	0,894214433	\$ 1.476,90
2	\$ 1.599,76	0,799619452	\$ 1.279,20
3	\$ 2.213,04	0,715031254	\$ 1.582,39
4	\$ 1.232,53	0,639391267	\$ 788,07
5	\$ 4.364,53	0,571752899	\$ 2.495,43
		Σ SUMATORIA	\$ 7.621,99
		INVERSION	\$ 5.887,28
		VAN	1.734,71

Fuente: Cuadros 58
Elaboración: La Autora

$$VAN = \text{FLUJOS NETOS} - \text{INVERSION}$$

$$VAN = 7621,99 - 5887,28$$

$$VAN = 1734,71$$

Análisis: Como se puede denotar en el cuadro y a través de la fórmula el VAN es positivo por tal motivo se puede llevar a cabo la inversión del proyecto y su funcionamiento.

Tasa Interna de Retorno

Por medio de este proyecto se conocerá la ganancia de proyecto y la factibilidad de ejecutarlo.

CUADRO N° 63

TASA INTERNA DE RETORNO					
AÑO	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACION	VAN MENOR	FACTOR DE ACTUALIZACION	VALOR MAYOR
		21,00%		22,00%	
0	\$ 5.887,28				
1	\$ 1.651,61	0,826446281	1.364,97	0,819672131	1.353,78
2	\$ 1.599,76	0,683013455	1.092,66	0,671862403	1.074,82
3	\$ 2.213,04	0,56447393	1.249,21	0,550706887	1.218,74
4	\$ 1.232,53	0,46650738	574,99	0,451399088	556,36
5	\$ 4.364,53	0,385543289	1.682,71	0,369999252	1.614,87
		Σ	5.964,53	Σ	5.818,57
		VAN (+)	\$ 77,25	VAN (-)	(\$ 68,71)

Fuente: Cuadros 58
Elaboración: La Autora

$$TIR = Tasa Menor + Diferencia de Tasas * \frac{VAN Tasa Menor}{VAN Tasa Menor - VAN Tasa Mayor}$$

$$TIR = 21 + 1 * \frac{77,25}{77,25 - (-68,71)}$$

$$TIR = 21 + 1 * (0,5292545903)$$

$$TIR = 21,52\%$$

Análisis: Como se puede apreciar en el cuadro el valor de TIR nos arroja 21,52% es decir que si se podrá recuperar la inversión y cubrir los gastos.

Relación Beneficio Costo

CUADRO N° 64

RELACION BENEFICIO COSTO					
AÑOS	INGRESOS	COSTOS	DESCUENTO	INGRESOS AJUSTADOS	COSTOS AJUSTADOS
			11,83%		
1	\$ 9.676,80	\$ 8.920,52	0,894214433	\$ 8.653,13	\$ 7.976,86
2	\$ 10.658,93	\$ 9.595,76	0,799619452	\$ 8.523,09	\$ 7.672,95
3	\$ 11.700,12	\$ 9.915,43	0,715031254	\$ 8.365,95	\$ 7.089,85
4	\$ 12.803,38	\$ 10.246,84	0,639391267	\$ 8.186,37	\$ 6.551,74
5	\$ 13.971,86	\$ 10.590,42	0,571752899	\$ 7.988,45	\$ 6.055,10
Σ				\$ 41.717,00	\$ 35.346,50
RBC				1,18	

Fuente: Cuadros 58
Elaboración: La Autora

$$RBC = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Costos Actualizados} - 1}$$

$$RBC = \frac{41717,00}{35346,50 - 1} = 1,18$$

Análisis: Esto quiere decir que por cada dólar invertido se obtendrá una ganancia de \$ 0,18 centavos.

Periodo de Recuperación de Capital

CUADRO N° 65

PERIODO DE RECUPERACION DE INVERSION		
AÑOS	FLUJOS DE CAJA	FLUJOS ACUMULADOS
0	\$ 5.887,28	
1	\$ 1.651,61	\$ 1.651,61
2	\$ 1.599,76	\$ 3.251,37
3	\$ 2.213,04	\$ 5.464,41
4	\$ 1.232,53	\$ 6.696,95
5	\$ 4.364,53	\$ 11.061,47
	PRI	4,06

Fuente: Cuadros 59
Elaboración: La Autora

$$PRI = \text{Año que supera la inversion} + \frac{(\text{inversion} - \text{primeros flujos})}{\text{flujo neto del año que supero la inversion}}$$

$$PRI = 4 + \frac{(4 + 5887,28 - (1651,61 + 1599,76 + 2213,04))}{6696,95} = 4,06$$

Análisis: Como se puede observar la inversión para el proyecto se la recuperará en el lapso de cuatro años con 21 días.

Análisis de sensibilidad

- ❖ **Incremento en los costos:** Se buscará conocer hasta que límite de aumento de los costos es sensible el proyecto, así como hasta qué punto puede llegar la disminución los ingresos para determinar la sensibilidad del proyecto obteniendo los siguientes resultados.

CUADRO N°66

FLUJO DE CAJA CON INCREMENTO EN COSTOS (1,1838%)					
DESCRIPCION	AÑOS DE VIDA UTL				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	\$ 9.676,80	\$ 10.658,93	\$ 11.700,12	\$ 12.803,38	\$ 13.971,86
COSTOS	\$ 8.920,52	\$ 9.595,76	\$ 9.915,43	\$ 10.246,84	\$ 10.590,42
COSTOS INCREMENTADOS	\$ 9.026,12	\$ 9.709,35	\$ 10.032,81	\$ 10.368,15	\$ 10.715,79
FLUJO DE CAJA	\$ 650,68	\$ 949,58	\$ 1.667,31	\$ 2.435,23	\$ 3.256,07

TASA INTERNA DE RETORNO					
AÑO	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACION	VAN MENOR	FACTOR DE ACTUALIZACION	VALOR MAYOR
		12,00%		13,00%	
0	\$ 5.887,28				
1	\$ 650,68	0,892857143	580,96	0,884955752	575,82
2	\$ 949,58	0,797193878	757,00	0,783146683	743,66
3	\$ 1.667,31	0,711780248	1186,76	0,693050162	1155,53
4	\$ 2.435,23	0,635518078	1547,64	0,613318728	1493,57
5	\$ 3.256,07	0,567426856	1847,58	0,542759936	1767,27
		VAN (+)	\$ 32,66	VAN (-)	(\$ 151,43)
		Σ VAN MENOR	5919,94	Σ VAN MAYOR	5735,85
		Σ- Inversión	32,66	Σ- Inversión	-151,43

Fuente: Cuadros 59
Elaboración: La Autora

1) Nueva TIR

$$TIR\ Nueva = \frac{VAN\ Tasa\ Menor}{VAN\ Tasa\ Menor - VAN\ Tasa\ Mayor}$$

$$TIR\ Nueva = \frac{\$ 32,66}{\$ 32,66 - (-151,43)} = 17,74\%$$

2) Diferencia de TIR

$$Diferencia\ de\ TIR = TIR\ Original - TIR\ Nueva$$

$$Diferencia\ de\ TIR = 21,52\% - 17,74\% = 3,78\%$$

3) % de Variación

$$\%Variacion = \frac{Diferencia\ de\ tasas}{TIR\ Anterior} * 100$$

$$\%Variacion = \frac{3,78\%}{21,52\%} * 100 = 17,58$$

4) Sensibilidad

$$Sensibilidad = \frac{\% Variacion}{TIR\ Nueva}$$

$$Sensibilidad = \frac{17,58}{17,74} = 0,99$$

Análisis: De acuerdo al análisis realizado se determinó que el proyecto puede soportar el incremento en sus costos en un 1,1838% pero no es sensible pero si se disminuyeran en porcentaje mayor ya sería sensible.

❖ **Disminución en los Ingresos:**

CUADRO N°67

FLUJO DE CAJA CON DISMINUCION DE INGRESOS (1,0033%)					
DESCRIPCION	AÑOS DE VIDA UTL				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS ORIGINALES	\$ 8.920,52	\$ 9.595,76	\$ 9.915,43	\$ 10.246,84	\$ 10.590,42
INGRESOS	\$ 9.676,80	\$ 10.658,93	\$ 11.700,12	\$ 12.803,38	\$ 13.971,86
INGRESOS DISMINUIDOS	\$ 9.579,71	\$ 10.551,99	\$ 11.582,74	\$ 12.674,92	\$ 13.831,68
FLUJO DE CAJA	\$ 659,19	\$ 956,24	\$ 1.667,30	\$ 2.428,08	\$ 3.241,26

TASA INTERNA DE RETORNO					
AÑO	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACION	VAN MENOR	FACTOR DE ACTUALIZACION	VALOR MAYOR
		12%		13%	
0	\$ 5.887,28				
1	\$ 659,19	0,892857143	588,56	0,884955752	583,35
2	\$ 956,24	0,797193878	762,31	0,783146683	748,87
3	\$ 1.667,30	0,711780248	1186,75	0,693050162	1155,52
4	\$ 2.428,08	0,635518078	1543,09	0,613318728	1489,19
5	\$ 3.241,26	0,567426856	1839,18	0,542759936	1759,23
		VAN (+)	\$ 32,61	VAN (-)	(\$ 151,11)
		Σ VAN Menor	5919,89	Σ VAN Mayor	5736,17
		Σ- Inversión	32,61	Σ- Inversión	-151,11

Fuente: Cuadros 59
Elaboración: La Autora

1) Nueva TIR

$$TIR Nueva = \frac{VAN Tasa Menor}{VAN Tasa Menor - VAN Tasa Mayor}$$

$$TIR Nueva = \frac{32,61}{32,61 - (-151,11)} = 17,75\%$$

2) Diferencia de TIR

$$\text{Diferencia de TIR} = \text{TIR Original} - \text{TIR Nueva}$$

$$\text{Diferencia de TIR} = 21,52\% - 17,75\% = 3,78\%$$

3) % de Variación

$$\% \text{Variacion} = \frac{\text{Diferencia de tasas}}{\text{TIR Anterior}} * 100$$

$$\% \text{Variacion} = \frac{3,78\%}{21,52\%} * 100 = 17,54$$

4) Sensibilidad

$$\text{Sensibilidad} = \frac{\% \text{Variacion}}{\text{TIR Nueva}}$$

$$\text{Sensibilidad} = \frac{17,54}{17,75} = 0,99$$

Análisis:

De acuerdo al análisis realizado se determinó que el proyecto puede soportar una disminución en los ingresos de 1,033% en un porcentaje mínimo por tal motivo no es sensible, pero si se incrementaran en un porcentaje mayor ya sería sensible el proyecto.

7. DISCUSIÓN

En el Ecuador existen más de 200 instituciones que brindan el servicio de recaudación y pagos expandidos por todas las ciudades periféricas como es el caso de la ciudad de Loja, por la facilidad y agilidad de la empresa nació el interés de realizar un proyecto de actividad para la creación de una empresa de recaudación y pagos en la parroquia del cantón Loja.

La zona de estudio que es la parroquia Taquil la cual es reconocida por su agricultura y las cerámicas que se realizan en el barrio Cera, por la distancia que existe desde la parroquia a la ciudad periférica es que nace la necesidad de una empresa de recaudación y pagos que se encuentre a su alcance y le proporcione servicios para minimizar sus gastos en transportes.

De acuerdo al estudio de mercado realizado para determinar si la empresa tendrá acogida en dicha parroquia se realizó las respectivas encuestas, de las cuales se obtuvo un 100% que estarán de acuerdo con la creación de la empresa.

En cuanto al estudio técnico se determinó como lugar de localización al barrio Cera, donde el proyecto tiene la capacidad adecuada para brindar el

servicio, tomando en cuenta los equipos y materiales, así como los flujogramas de procesos para el cumplimiento de las actividades.

En el estudio administrativo- legal se determinó el tipo de empresa la cual será unipersonal de acuerdo a las leyes establecidas, así como los requisitos para su constitución, la organización estructural y funcional de la empresa con sus respectivos manuales.

En el estudio financiero se detalló de manera minuciosa cada uno de los montos de la inversión, ingresos, costos, estado de pérdidas y ganancias, punto de equilibrio lo cual permitió observar la utilidad y pérdida que tendría la empresa, analizando cada uno de los indicadores para determinar la viabilidad de la institución, determinando los siguientes valores: el Valor Actual Neto es de 1.734,71 la Tasa Interna de Retorno es de 21,52%; la relación Beneficio Costo que tiene la empresa es de \$0,18 centavos y el periodo de recuperación es de cuatro años veintiún días y con una disminución de ingresos de 1,0033% así como un incremento en costos del 1,1838% mostrando que el proyecto es en su totalidad factible.

8. CONCLUSIONES

- ❖ Se puede concluir que el proyecto tendrá aceptación en el mercado y se hará uso efectivo de cada uno de los servicios que prestara la empresa los mismos que se proporcionarán 12 veces anuales a una demanda insatisfecha de 31.061, teniendo una cobertura de mercado de 62%, los servicios serán difundidos por cada uno de los medios de comunicación preferidos de los usuarios los mismos que será a través de TV televisión y de la radio Satelital.
- ❖ De acuerdo al estudio técnico se determinó la ubicación más adecuada de la empresa la cual será en la parroquia Taquil, barrio cera en la plaza central de dicho barrio, cabe recalcar que la institución desde el inicio de sus operaciones utilizara una capacidad del 80% dando un servicio óptimo y efectivo a los usuarios de Taquil.
- ❖ En base al estudio legal realizado se determinó la constitución legal de la empresa la cual será persona natural no obligada a llevar contabilidad y para su funcionamiento debe afiliarse al RISE, la razón social para su conformación será el nombre la dueña de la empresa con una inversión de \$5887,28 y con un nombre de fantasía de SERVITRANSF.

- ❖ En base al estudio financiero realizado se determinó que para el inicio de sus actividades se utilizara una inversión de \$5887,28, la misma que sería financiada por el capital propio de la gerente propietaria, durante la realización del estado de pérdidas y ganancias se pudo concluir que la empresa tendrá ingresos que pueden sustentar los gastos, obteniendo un Valor Actual Neto positivo de 1734,71 y una Tasa Interna de Retorno de 21,52%, así como una relación beneficio costo de 0,18 centavos, cabe recalcar que la inversión se la recuperará en el lapso de cuatro años 21 días.

9. RECOMENDACIONES

De acuerdo a las conclusiones planteadas se proponen las siguientes recomendaciones:

- ❖ Se recomienda que la empresa además de los servicios que ofrece amplíe una gama superior de servicios como son el pago de Soat, pago de planes de celular, planes de internet de esta manera acaparar más mercado.
- ❖ En relación al estudio técnico, se recomienda contratar talento humano que se adapte a las exigencias de la empresa, ya que se plantea a un futuro incrementar servicios para acaparar mercado.
- ❖ En base al desarrollo del estudio financiero, se recomienda que se disminuyan los costos operativos, lo cual permitirá a la empresa tener mayores ingresos que permitan brindar mejores beneficios al usuario.

10. BIBLIOGRAFIA

LIBROS

- Baca. U.G (2010), Evaluación de Proyectos, México D.F, Mc Graw Hill
- Córdova. P. M. (2011), formulación y evaluación de proyectos 2 Ed, Bogotá, Colombia: ECOE EDICIONES
- Espejo. J.L. Contabilidad General. 2007. EDILOJA
- Nassir. S.C, (2007), Proyectos de inversión. Formulación y Evaluación, México, Pearson
- Torres. S.A.(2012).Contabilidad de Costos (Análisis para la Toma de Decisiones) 3ra Ed. México D.F. Mc Graw Hill. Pág. 4
- Andrade, H,R,(2014).Legislación Mercantil y Societaria (Guía Didáctica)
- Gitman.L.J (2007). Principios de Administración Financiera, México, Pearson

REVISTAS

- ❖ Revista Universitaria de inyección(2010).Recuperado el 20 de mayo de 2015 de: <http://www.redalyc.org/pdf/410/41030203.pdf>

PAGINAS WEB

- ❖ Banco Central del Ecuador (2015). Recuperado el 17 de julio de 2015 de: www.bce.gov.ec
- ❖ Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2010). Población Económicamente activa 2010. Recuperado el 27 de marzo de 2015 de: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>
- ❖ Difementes.com (2012). Elaboración de Manuales. Recuperado el 22 de abril de 2015 de: <http://www.difementes.com/formatos/mfunciones.pdf>
- ❖ Ministerio de Relaciones Laborales. Recuperado el 12 de junio del 2015 de: www.relacioneslaborales.gob.ec
- ❖ Plan de desarrollo y ordenamiento territorial de la parroquia Taquil (2011). Recuperado el 15 de abril de 2015 de: http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/%23recycle/PDyOTs%202014/1160032280001/PDyOT/16022013_094648_PLAN%20DE%20DESARROLLO%20Y%20ORDENAMIENTO%20TERRITORIAL%20DE%20TAQUIL.pdf
- ❖ Servicio de Rentas Internas (2014). Recuperado el 18 de noviembre de 2015 de: <http://www.sri.gob.ec>

11. ANEXOS

ANEXO Nº 1 (ANTEPROYECTO)

a. TEMA:

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE LA RECAUDACIÓN Y PAGOS PARA LA PARROQUIA TAQUIL DEL CANTÓN Y PROVINCIA LOJA”

b. PROBLEMÁTICA

En nuestro país con la terminación del sucre y la implementación del dólar como nueva unidad de cambio, la forma de vida de la población dio un giro exorbitante ocasionando que las familias ecuatorianas tuvieron que emigrar a otros países como EE.UU, Italia, España acrecentándose y ahondándose la crisis socio-económica y por ende la familiar, las nuevas políticas implementadas permitieron a las empresas estabilizarse pero con demasiados obstáculos, ocasionando una suspensión en nuevos proyectos, además que los ecuatorianos al no contar con suficiente tiempo para realizar sus diligencias, postergan sus obligaciones financieras y personales, buscando nuevas formas para canalizar los recursos de mejor manera, las instituciones financieras, implantan en sus matrices y sucursales, nuevos servicios entre ellos el pago de servicios básicos entre otros; con el fin de satisfacer la necesidad de cada uno de los usuarios obteniendo mayor captación de efectivo y clientes a la institución.

A nivel de la provincia de Loja podemos observar que por su constante movimiento y demanda financiera ha requerido un análisis cuidadoso de las necesidades que los usuarios pasan al realizar pagos de servicios como el incremento de intereses, moras al no ser cumplidas, tomando esto en consideración, en la provincia se lleva a cabo la aceptación de productos de otras ciudades que les permitan cumplir con sus actividades eficientemente a través de oficinas como Rapipagos y Servipagos dispuestas a servir a sus clientes con servicios de calidad y personal capacitado.

A nivel local encontramos a la parroquia Taquil, ubicada al Noreste de Loja, donde se lleva a cabo el desarrollo extensivo de la ganadería y de cultivos de temporada, principalmente maíz, a poca distancia de la cabecera parroquial se encuentra el caserío Cera, famoso por artesanías de cerámica hechas a mano donde se cultivan de forma primitiva el maíz y la cebada; se destaca por tener grandes valles como es el Chichaza, cuenta con una población de 3.663 habitantes ,una (PEA) 1,290 y un analfabetismo de 9.40% sus pobladores, involucrados totalmente en sus actividades rutinarias dejan de lado sus obligaciones tributarias y bancarias conduciéndoles a intereses elevados e incluso la suspensión de servicios básicos, cabe recalcar que los pobladores, gastan un dinero extra al tener que cubrir con el transporte a su provincia que dispone de las oficinas para la realización de cobros y pagos.

Es por ello que el problema se fundamenta en la falta de oficinas que prestan el servicio de recaudación y pagos en dicha parroquia ocasionándoles múltiples gastos incurriendo en pérdidas sustanciales de sus labores productivos, además, que las obligaciones de pago mensuales u ocasionales tengan una comisión al momento de su respectivo pago, también se toma en consideración que los habitantes para no

caer en multas recurren a terceras personas para el cumplimiento de sus desembolsos, teniendo inseguridad de que esta obligación hayan sido canceladas efectivamente.

Se observó que el problema relativo es **¿CÓMO AFECTA LA FALTA DE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE RECAUDACIÓN Y PAGOS EN LA PARROQUIA TAQUIL, EN LA POSTERGACION DE SUS OBLIGACIONES FINANCIERAS ACARREANDOLES LIQUIDACIONES CON INTERESES ELEVADOS Y SUSPENSION DE LOS SERVICIOS ADQUIRIDOS?**

c. JUSTIFICACION

El proyecto “Factibilidad para la creación de una empresa de servicios de recaudación y pagos para la parroquia Taquil del cantón y provincia Loja” se encuentra ajustada a las líneas de investigación que propone la carrera de Banca y Finanzas de la Universidad Nacional de Loja, en el eje de proyectos de factibilidad y así cumplir con los requisitos previstos para optar por el grado de Ingeniera en Banca y Finanzas.

El proyecto de “Factibilidad para la creación de una empresa de servicios de recaudación y pagos para la parroquia Taquil del cantón y provincia Loja” permitirá un correcto manejo de los recursos, dando facilidades para cumplir con sus obligaciones financieras, minimizando sus problemas en su vida cotidiana,

ofreciéndoles como resultado la optimización de sus horas y la eficiencia en el cumplimiento de sus actividades en general.

El proyecto de inversión tiene como objetivo identificar las necesidades de los ciudadanos, además de brindar un servicio que permitirá generar fuentes de trabajo para la población y posibilitando la obtención de ingresos, mejorando así su calidad de vida y cumpliendo de esta manera con la sociedad

d. OBJETIVOS:

Objetivo General:

- ❖ Realizar el proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de recaudación y pagos para la parroquia Taquil del cantón y provincia Loja.

Objetivos Específicos:

- ❖ Desarrollar el estudio de mercado para determinar la factibilidad de una empresa dedicada a la recaudación y pago de servicios enmarcando a las necesidades de los pobladores de la parroquia Taquil.
- ❖ Efectuar el estudio técnico basándose en los resultados obtenidos de la encuesta para conocer la capacidad que tiene nuestra empresa para acoplarse a la parroquia.
- ❖ Realizar el estudio Administrativo legal que permita la legalización de la institución.

- ❖ Determinar el estudio económico- financiero para conocer los ingresos y gastos que producirá la empresa.

METODOLOGÍA

Método Científico: Se utilizará para establecer procesos lógicos que lleven a una organización, sistematización y exposición de conocimientos tanto en el aspecto teórico como en la realidad investigada, tomando en consideración libros de “Formulación y Evaluación de proyectos” para mantener una secuencia durante el proceso.

Método Deductivo: Permitirá la categorización de información recolectada para de esta manera detallar sobre el proceso de las diferentes fases del proyecto como el análisis de conceptos, principios, definiciones, criterios, experiencias relacionados con las inversiones, financiamiento y organización de la Institución a nivel provincial y posterior a nivel parroquial.

Método Inductivo: Permitirá conocer qué factores influyen en el desarrollo socio-económico-financiero a nivel nacional y local por lo que facilitara el desarrollo de un diagnóstico de la situación actual permitiendo observar de qué forma incide la falta de una empresa de pago de servicios en la parroquia Taquil

Método Estadístico: Facilitara la aplicación, tabulación de encuestas realizadas a la población obteniendo resultados reales y actualizados.

Método Analítico: Se lo utilizara al momento de la interpretación de resultados, analizando de manera detenida la situación y los factores internos y externos que permitan una información clara y oportuna de la parroquia.

Método Matemático: Por medio de este método se realizaran los diferentes cálculos en las distintas etapas de la investigación principalmente en la obtención de resultados.

Método Sistemático: Permitirá llegar a tener una comprensión de los rasgos fundamentales de la parroquia y profundizar el conocimiento de cada una de las necesidad que se presentan en la misma, además de en la formulación y redacción del resumen, introducción, conclusiones y recomendaciones como resultado final del trabajo investigativo.

Técnica de Investigación

Investigación Bibliográfica: Esta técnica permitió recolectar información valiosa de cada uno de los libros que se encuentran a disposición en bibliotecas, analizando cómo se debe llevar a cabo un proyecto de inversión con su respectiva evaluación.

$$M = (N * P * q * Z_2)$$

$$((N-1) * e_2 + z_2 * p * q)$$

Encuesta: Es la que permitirá conocer los gustos y preferencias del servicio que se brindara a los pobladores.

Entrevista: Por medio de este método podremos conocer realmente que es lo que piensas las personas de la parroquia con respecto a la inclusión de la empresa.

Muestreo. De acuerdo al muestreo aleatorio se determinara la cantidad de encuestas a aplicarse en cada una de la parroquia tal como se detalla a continuación.

De donde:

E = Error experimental (0.05)

P = Probabilidad de éxito (0.5)

Q = Probabilidad de fracaso (0.5)

Z = Nivel de Confianza (1.96)

N = Población total

Proyección de la Población

Los datos para la obtención de la muestra fueron basados en: PEA del cantón: 1290, con tasa de crecimiento poblacional de la parroquia Taquil: 0,0108

POBLACION (PEA)	AÑO
1290	2010

$$pf = po (1+i)^n$$

Dónde:

pf = población final

po = población inicial

i = tasa de crecimiento

n = número de años

1 = Constante

$$pf = po (1+i)^n$$

$$pf = 1290 * (1 + 0,0108)^5$$

$$pf = 1361$$

AÑOS	CRECIMIENTO	POBLACION
2010		1290
2011	1290	1303
212	1330	1318
2013	1318	1332
2014	1332	1346
2015	1346	1361

MUESTRA

$$M = \frac{(1361 * 0,5 * 0,5 * (1,96)^2)}{(1361 - 1) * (0,05)^2 + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$M = \frac{1307,10}{4,36} = 300 \text{ ENCUESTAS}$$

ANEXO Nº 2 (ENCUESTA)



Universidad Nacional de Loja
Área jurídica, social y Administrativa
Carrera de Banca y Finanzas

La presente encuesta tiene como objeto fundamental, recabar información acerca del cumplimiento de obligaciones financieras para determinar la importancia de la creación de una empresa de Servicios de recaudación y pagos para la parroquia Taquil cantón y provincia Loja. El uso de la presente investigación será estrictamente académico.

1. ¿Cuál es la actividad económica que usted realiza?

- | | | | |
|--------------------|-----|----------------|-----|
| A. Empresa Pública | () | D. Ama de casa | () |
| B. Empresa Privada | () | E. Otro | () |
| C. Agricultor | () | | |

2. ¿Qué servicios paga usted?

- | | | | |
|-------------|-----|-------------|-----|
| A. Luz | () | E. Soat | () |
| B. Agua | () | F. Planes | () |
| C. Teléfono | () | G. Internet | () |
| D. Tv cable | () | | |

3. ¿Con que frecuencia realiza estos pagos?

- | | |
|--------------------|-----|
| A. Quincenal | () |
| B. Mensualmente | () |
| C. Trimestralmente | () |

4. ¿En qué lugar usted realiza el pago de estos servicios?

- | | |
|---------------|-----|
| A. Loja | () |
| B. Malacatos | () |
| C. Vilcabamba | () |

5. ¿En cuál de las siguientes empresas usted realiza sus pagos?

- | | | | |
|-----------------|-----|--------------|-----|
| A. Rapipagos | () | D. Farmacias | () |
| B. Servipagos | () | E. Otro..... | () |
| C. Cooperativas | () | | |

6. ¿Cree usted que la comisión que cobran estas empresas por el servicio de pago en cuanto a su precio es?
- | | |
|--------------|-----|
| A. Elevado | () |
| B. Cómodo | () |
| C. Económico | () |
7. ¿Está de acuerdo con la creación de una empresa que brindara los servicios de pagos en este sector?
- | | |
|--------|--------|
| Si () | No () |
|--------|--------|
8. ¿Si se estableciera una empresa que brindara los servicios de pagos en la parroquia usted haría uso de estos servicios?
- | | |
|--------|--------|
| Si () | No () |
|--------|--------|
9. ¿Dónde le estaría que nuestra empresa se ubicara en caso de ser instalada?
-
10. ¿Qué comisión estaría dispuesto a pagar por el servicio en esta nueva empresa?
- | | |
|---------|-----|
| A. 0,50 | () |
| B. 0,60 | () |
| C. 0,75 | () |
11. ¿Cómo le gustaría que sea el servicio dentro de la empresa?
- | | |
|-------------|-----|
| A. Capacita | () |
| B. Seguro | () |
| C. Ágil | () |

12. ¿A través de qué medios de comunicación le parece correcto dar a conocer nuestros servicios?

TELEVISIÓN	UV Televisión ()	Mañana ()
	Ecotel TV ()	Tarde ()
	Otra ()	Noche ()
RADIO	Satelital ()	Mañana ()
	Matovelle ()	Tarde ()
	Súper Láser ()	Noche ()
	Luz y Vida ()	
	Otra ()	
PERIÓDICOS	La Hora ()	Todos los días ()
	Crónica ()	Fines de semana
	Centinela ()	Días festivos ()
REDES SOCIALES	Facebook ()	Todos los días ()
	Twitter ()	Fines de semana ()
	Whatsapp ()	Días festivos ()
HOJAS VOLANTES	()	
VALLAS PUBLICITARIAS	()	
INTERNET	()	

ANEXO Nº 3

SUMINISTROS DE OFICINA

CLIENTE: <i>Paola Karolina Robles Zeas</i>		PROFORMA
DIRECCION: <i>Av. Pablo Beltrán y Gazeta</i>		CIUDAD: <i>Loja</i>
R.U.C. / C.I. <i>1105673915</i>	FECHA: <i>13-07-2015</i>	TELEFONO: <i>0996032704</i>

CANT.	DESCRIPCION	V. UNITARIO	VALOR TOTAL
<i>2</i>	<i>Sellos</i>	<i>4.25</i>	<i>8.50</i>
<i>6</i>	<i>Grapas de seguridad</i>	<i>2.75</i>	<i>16.50</i>
<i>4</i>	<i>Perforadores</i>	<i>1.40</i>	<i>5.60</i>
<i>1</i>	<i>Caja de espiras</i>	<i>6.50</i>	<i>6.50</i>
<i>1</i>	<i>Caja de lapiceros</i>	<i>3.25</i>	<i>3.25</i>
<i>14</i>	<i>Roller Hoja papel beam</i>	<i>3.80</i>	<i>53.40</i>
<i>12</i>	<i>Carpetas Archiveros</i>	<i>3.00</i>	<i>36.00</i>
<i>1</i>	<i>Caja de clips</i>	<i>0.50</i>	<i>0.50</i>
<i>4</i>	<i>hojas de grapas</i>	<i>1.10</i>	<i>4.40</i>
<i>6</i>	<i>Roller de sumador</i>	<i>0.45</i>	<i>2.70</i>
<i>1</i>	<i>Caja de Borradores</i>	<i>1.80</i>	<i>1.80</i>
<i>6</i>	<i>Borradores</i>	<i>3.00</i>	<i>18.00</i>
<i>12</i>	<i>Corcheros</i>	<i>1.50</i>	<i>18.00</i>
<i>6</i>	<i>Estados</i>	<i>2</i>	<i>12.00</i>
<i>4</i>	<i>Naftur</i>	<i>0.60</i>	<i>2.40</i>



SON: <i>Seiscientos treinta y dos con 45/100 dólares</i>	SUB TOTAL	<i>653.95</i>
US. DOLARES	DESCUENTO	
	I.V.A %	<i>78.47</i>
Firma Autorizada	TOTAL US. \$	<i>732.45</i>
Recibí Conforme		

INDICE

Portada.....	i
Certificación.....	ii
Autoría.....	iii
Carta de Autorización.....	iv
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento.....	vi
1. Título.....	1
2. Resumen.....	2
3. Introducción.....	6
4. Revisión de Literatura.....	8
5. Materiales y Métodos.....	41
6. Resultados.....	46
7. Discusión.....	112
8. Conclusiones.....	114
9. Recomendaciones.....	116
10. Bibliografía.....	117
11. Anexos.....	119
Índice.....	132