



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA

TÍTULO:

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL PARA LOGRAR UN FORTALECIMIENTO DE LAS MYPES DE LA CIUDAD DE YANTZAZA, PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”

Tesis previa a la obtención del
Título de Ingeniera Comercial.

AUTORA:

Magaly Edith Simancas Aguilar.

DIRECTOR:

Ing. Edison Espinosa Bailón MAE.

Loja – Ecuador

2014

CERTIFICACIÓN

Ing. Edison Espinosa Bailón MAE.

DOCENTE DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA Y
DIRECTOR DE LA PRESENTE TESIS

CERTIFICA:

Haber dirigido y supervisado, en todas sus partes el desarrollo del trabajo de tesis titulado **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL PARA LOGRAR UN FORTALECIMIENTO DE LAS MYPES DE LA CIUDAD DE YANTZAZA, PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”** de autoría de la postulante Magaly Edith Simancas Aguilar, cuyo informe cumple con los requisitos exigidos por los reglamentos de la Universidad Nacional de Loja, con los procedimientos técnicos de la planificación estratégica de marketing y con las normas de la investigación científica, por lo tanto, autorizo su presentación, sustentación y defensa.

Loja, Mayo del 2014

Atentamente;



Ing. Edison Espinosa Bailón MAE.

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo Magaly Edith Simancas Aguilar declaro ser la 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 publicación de mi tesis en el Repositorio Institucional-Biblioteca Virtual.

Autora: Magaly Edith Simancas Aguilar.

Firma:

A handwritten signature in blue ink, consisting of stylized initials and a surname, written over a horizontal line.

Cédula: 1900398833

Fecha: Loja, Mayo de 2014.

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

Yo, Magaly Edith Simancas Aguilar, declaro ser autora de la tesis titulada **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL PARA LOGRAR UN FORTALECIMIENTO DE LAS MYPES DE LA CIUDAD DE YANTZAZA, PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”**, como requisito para optar al título de INGENIERA COMERCIAL, 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 puedan 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 16 días del mes de mayo del dos mil catorce, firma el autor.

Firma: 

Autor: Magaly Edith Simancas Aguilar

Cédula: 1900398833

Dirección: Yantzaza. Martín Ayuy y Jorge Mosquera.

Correo:

Teléfono: 2300325 Celular: 0985268194

DATOS COMPLEMENTARIOS:

Director de Tesis: Ing. Edison Espinosa Bailón MAE

Tribunal de Grado:

Ing. Lolyta Hualpa Lima. Mg. Sc. Presidente

Dr. Luis Quizhpe Salinas. MAE. Vocal

Ing. Galo Salcedo López Mg. Sc. Vocal

AGRADECIMIENTO

Mi profundo agradecimiento a la Universidad Nacional de Loja al Área Jurídica Social y Administrativa, a la Coordinadora y Docentes de la Carrera de Administración de empresas por las enseñanzas y sabias experiencias impartidas con responsabilidad y dedicación, que sirvieron de gran ayuda en mi formación profesional, de manera especial al Ing. EDISON ESPINOSA BAILÓN Director de Tesis, por su paciencia y valiosa colaboración en la realización de este trabajo, por su generosidad al brindarme la oportunidad de recurrir a su capacidad y experiencia científica en un marco de confianza y amistad; aspectos fundamentales para la realización de este trabajo.

La autora

DEDICATORIA

Dedico esta tesis con mucho cariño, a mis padres, por brindarme su apoyo incondicional y consejos ya que gracias a ellos, pude culminar con este proyecto tan importante en mi vida. A mi esposo e hijo que me acompañaron en esta etapa de mi vida brindándome su amor, su cariño y comprensión para poder culminar mi carrera con éxito.

Magaly

a. TÍTULO

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL PARA LOGRAR UN FORTALECIMIENTO DE LAS MYPES DE LA CIUDAD DE YANTZAZA, PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”

b. RESUMEN

El presente trabajo académico titulado **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL PARA LOGRAR UN FORTALECIMIENTO DE LAS MYPES DE LA CIUDAD DE YANTZAZA, PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”**, se planteó como objetivo general: Elaborar el estudio de factibilidad para la implementación de un centro de desarrollo empresarial para lograr un fortalecimiento en la MYPES de la ciudad de Yantzaza. Para dar cumplimiento fue necesario plantear los siguientes objetivos específicos: *Efectuar un estudio de mercado para determinar la oferta actual, demanda actual y potencial para el funcionamiento de un Centro de Desarrollo Empresarial; Realizar el estudio técnico y administrativo para la ubicación de la empresa asesora, a fin de determinar la localización, tamaño, ingeniería, capacidad instalada y utilizada del proyecto; Diseñar la estructura orgánica, funcional y legal del Centro de desarrollo empresarial; y, Elaborar el estudio financiero que contenga el plan general de inversiones, presupuesto de ingresos y gastos y la evaluación financiera (VAN, TIR, B/C, PRC, Análisis de sensibilidad, ETC.).*

Dando cumplimiento a los objetivos específicos, en primer lugar se determinó que en la actualidad no existe empresa alguna que ofrezca el servicio que pretende ofertar el presente proyecto. Además la demanda potencial que existe en la ciudad de Yantzaza es de 875 mypes con un crecimiento del 6% anual. Así mismo se obtuvo una demanda real del 83,27%, de donde la demanda efectiva

resultó ser el 93,45%, es decir 681 mypes estarían dispuestas a contratar el servicio del presente proyecto.

En el estudio técnico se pudo determinar que la ubicación óptima de la empresa debe ser en la, Av. Principal y la calle Luis Bastidas, frente al parque central de la ciudad de Yantzaza. Así mismo el tamaño de la empresa se realizó en función de la demanda insatisfecha, donde se determinó cubrir el 16,95% de dicha demanda que equivale a 133 mypes. De la cual se iniciará utilizando el 70% y se irá incrementando en un 3% anual hasta llegar al 97% de la capacidad instalada.

La estructura orgánica responde a una autoridad vertical, donde se detallan los diferentes departamentos que funcionarían en la empresa. Se describe el organigrama Estructural, Funcional y Posicional. De igual manera en el manual de funciones se definen los puestos, funciones, y requisitos que deberá cumplir cada talento humano dentro de la organización. Es este punto también que se define la filosofía de la empresa, misma que se formula en base a la razón de ser de la empresa y su proyección de crecimiento para los 10 años de vida útil del proyecto.

En el estudio y evaluación financiera se determinó que la inversión requerida es de \$17.223,05 a ser financiada con el 41,94% por parte del inversionista y el 58,06% por una institución financiera por un monto de \$10.000 a 24 meses plazo y una tasa de interés del 11,83%. Los ingresos anuales se estiman en \$64.756,37 a un precio unitario de \$486,89 que contiene un margen de utilidad del 20%, lo que significa \$15,22 la hora de asesoría o capacitación. Al calcular los

indicadores financieros, se obtienen los siguientes resultados: Costo de oportunidad 17,75%; VAN del proyecto \$28.915,16; la relación beneficio costo de 1,20; periodo de recuperación de capital se daría en 3 años, 7 meses y 13 días; la TIR del proyecto es de 47,99%. De igual manera el proyecto está en condiciones de aceptar un incremento en costos del 7,90% y una disminución en sus ingresos del 6,59%.

Con todos estos antecedentes y una vez demostrado a través del estudio de mercado que existe demandad insatisfecha y del estudio de factibilidad que existe rentabilidad económica y financiera se recomienda invertir en el presente proyecto.

ABSTRACT

This academic paper entitled " PROYECT STUDY FOR THE ESTABLISHMENT OF A BUSINESS DEVELOPMENT CENTER FOR STRENGTHENING IN ACHIEVING MYPES Yantzaza CITY , PROVINCE DE ZAMORA CHINCHIPE " raised the general objective : To develop a feasibility study for implementation of a business development center for a building in the city MYPES Yantzaza . To fulfill this objective it was necessary to raise the following specific objectives: Perform a market survey to determine the current supply, current and potential demand for the operation of a Business Development Center; Conduct administrative and technical study for the location of the consulting firm, to determine the location, size, engineered, installed and used the project capacity; Design the organizational, operational and legal structure of the Business Development Center; and, Prepare the financial study that contains general investment plan, budget revenue and expenditure and financial evaluation (NPV, IRR , B / C , PRC , Sensitivity Analysis , ETC).

Where was determined that currently there is no one that offers the service that this project aims to offer company. Besides the potential demand in the city is 875 Yantzaza mypes with growth of 6%. Also a real demand of 83.27 % , where the actual demand turned out to be 93.45 % , e 681 mypes would be willing to hire the service of this project was obtained .

Could This study will determine the optimal location of the company should be in the , Main Avenue and Calle Luis Bastidas , opposite the central park of the city of Yantzaza . Also the size of the company was made based on the installed capacity , which was determined to cover 16.95% of the unmet demand equivalent to 133 mypes . Which will start using 70 % and will increase by 3% annually to reach 97% of the installed capacity.

The organizational structure responds to a vertical authority where different departments that worked in the company are detailed. Structural, Functional and Positional flowchart is described. Similarly in the function manual positions,

functions, and requirements to be fulfilled by every human talent within the organization are defined. This point is also defined that gives the company philosophy, it is formulated based on the reason for the company and its growth forecast for the 10 year life of the project.

This study found that investment required is \$ 17,223.05 to be funded with 41.94 % by the investor and 58.06 % by a financial institution in the amount of \$ 10,000 within 24 months and interest rates of 11.83%. Annual revenues are estimated at \$ 64,756.37 at a price of \$ 486.89 that contains a profit margin of 20%, which means \$ 15.22 when counseling or training. In calculating the financial indicators, the following results were obtained: Opportunity cost 17.75% ; project NPV \$ 28,915.16 , the cost benefit ratio of 1.20, capital recovery period would occur in three years , seven months and 13 days , the project IRR is 47.99% . Similarly, the project is able to accept a increment0 cost of 7.90% and a decrease in revenue of 6.59%.

With this background and once demonstrated through market research that there is unmet and existing feasibility study financial and economic performance we recommend investing in this project demandad.

c. INTRODUCCIÓN

El mercado comercial y productivo de la ciudad de Yantzaza, está compuesto por micro y pequeñas empresas (MYPES), cuyas características están determinadas por diferentes variables, entre las más importantes se tiene el número de personas que trabajan para estas empresas; el monto de los activos con que cuentan; el monto de ingresos brutos anuales por ventas; la razón social de las empresas; el tipo de negocios o actividad productiva que realizan.

La mayoría de estas mypes son empresas familiares su forma de operar depende naturalmente, de las decisiones tomadas por los familiares involucrados. De ahí que existe un bajo nivel de productividad, acceso limitado al crédito, mercado local limitado, carencia de recursos técnicos, humanos y económicos, desconocimiento técnico de la administración de Mypes.

Lo anotado permite determinar cómo el problema principal de la investigación “La proliferación de mypes de limitado crecimiento y de escaso fortalecimiento empresarial en la ciudad de Yantzaza, se debe generalmente al desconocimiento técnico y gerencial de los Administradores”.

Frente al problema encontrado, se plantea investigar el siguiente tema titulado “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL PARA LOGRAR UN FORTALECIMIENTO EN LA MYPES DE LA CIUDAD DE YANTZAZA, PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”. Para su ejecución se plantea como objetivo general: Elaborar el estudio de

factibilidad para la implementación de un centro de desarrollo empresarial para lograr un fortalecimiento en la MYPES de la ciudad de Yantzaza. Así mismo para dar cumplimiento a este gran objetivo se formularon los siguientes objetivos específicos: a) Efectuar un estudio de mercado para determinar la oferta actual, demanda actual y potencial para el funcionamiento de un Centro de Desarrollo Empresarial; b) Realizar el estudio técnico y administrativo para la ubicación de la empresa asesora, a fin de determinar la localización, tamaño, ingeniería, capacidad instalada y utilizada del proyecto; c) Diseñar la estructura orgánica, funcional y legal del Centro de desarrollo empresarial y d) Elaborar el estudio financiero que contenga el plan general de inversiones, presupuesto de ingresos y gastos y la evaluación financiera (VAN, TIR, B/C, PRC, Análisis de sensibilidad, ETC.).

Dando cumplimiento a todos estos objetivos, fue necesario estructurar el trabajo investigativo de acuerdo a las disposiciones legales que constan en el Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja que contiene: el **Resumen** donde se redactan en una forma simplificada los resultados obtenidos en el proceso de investigación; **Introducción** en la que se conceptualiza el problema que originó esta investigación y se hace constar también la estructuración del trabajo; **Revisión de Literatura** en el que se describen los conceptos, definiciones y fórmulas matemáticas que sirven de base para el desarrollo de la investigación; **Materiales y Métodos** donde se detallan los materiales y métodos de investigación científica utilizados para recabar información primaria que aporte al desarrollo del tema investigado; **Resultados** en el que se analiza e interpretan los datos obtenidos de las encuestas aplicadas

a los gerentes de las Mypes de la ciudad de Yantzaza; **Discusión** donde se determina la existencia de demanda insatisfecha; se realiza el estudio técnico y administrativo para el proyecto y la factibilidad económica y financiera del mismo. También se procede al cálculo del tiempo de recuperación del capital y se realiza el análisis de sensibilidad con incremento en los costos y disminución en los ingresos proyectados.

Seguidamente se formulan las respectivas **Conclusiones y Recomendaciones** producto de todos los resultados encontrados en el transcurso de la presente investigación donde como conclusión principal se encuentra la realización de la inversión en esta idea de negocio. A continuación se ubican los **Anexos** donde se hacen constar los documentos que respaldan el informe de la investigación, como son el proyecto de investigación, formatos de encuestas, tablas de depreciaciones, entre otros. Luego se redacta la **Bibliografía**, donde se enlistan todas las referencias bibliográficas que fueron consultadas para el desarrollo del marco teórico. Finalmente se diseña el **Índice**, donde a través de una tabla se exponen los temas principales de la investigación con su respectivo número de página para tener una mejor búsqueda de la información que se necesite consultar.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

MARCO REFERENCIAL

YANTZAZA

Yantzaza ubicada en el suroeste del Ecuador, pertenece a la provincia de Zamora Chinchipe, cantón de su mismo nombre Yantzaza, conocida como el valle de las luciérnagas. Se encuentra a 45 kilómetros de la ciudad de Zamora, situada en el centro de la provincia de la Zamora Chinchipe. Al norte limita con la provincia del Azuay; y al este con el Departamento de Amazonas, Perú por medio de la Cordillera del Cóndor.

De acuerdo a las proyecciones del INEC, “en la ciudad de Yantzaza existen 12.356 personas”¹. Su gente es amable y hospitalaria, también es muy visionaria por ello es que es considerada como el centro comercial de la provincia de Zamora Chinchipe, según diario La Hora de esa provincia, la ciudad de Yantzaza tiene un acelerado desarrollo económico:

“El crecimiento económico de esta ciudad, empezó con las tiendas de abarrotes, luego la venta de ropa, venta de calzado que lo hacían don Galo Muñoz, doña Irene Muñoz y la señora Rosario Quezada.

Con el pasar del tiempo se fueron creando otro tipo de negocios de ferreterías, electrodomésticos, restaurants, hoteles, etc. El comerciante,

¹ INEC, VII de población y VI de vivienda. 2010.

indica que hay buenos almacenes de venta de productos y precios accesibles para el consumidor final”. (La Hora, 2011, pág. A 13)

De acuerdo al censo económico desarrollado en el año 2010, el cantón Yantzaza tiene 876 establecimientos económicos, de los que se destacan “los comercios al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores, que representan el 57,88%”² de los establecimientos económicos. Existen también actividades que sobresalen como son las de alojamiento y servicio de comidas y las industrias manufactureras. Estas empresas se encuentran distribuidas en las tres parroquias, la urbana que es Yantzaza, y en las dos rurales: Los Encuentros y Chicaña.

Pese a ser una ciudad relativamente pequeña, cuenta con un sin número de empresas, pero no se cuenta con una empresa que asesore al emprendedor y empresario para el fortalecimiento de su negocio.

EMPRENDIMIENTO

El emprendimiento consiste en iniciar determinada actividad productiva, es asumir un nuevo reto y convertirse en el pionero de dicha actividad.

De acuerdo a lo manifestado por Luis Torres (2005, pág. 7), el emprendedor de la microempresa “Es el propietario-administrador (hombre o mujer), que con sus propios recursos, gran iniciativa y fuerza de carácter, crea una organización

² INEC (2010) Censo económico. CIU cuatro dígitos.

económica de largo plazo, rentable y sostenible en el tiempo. Sus objetivos son alcanzar la libertad, la independencia económica familiar y la autorrealización”.

MICROEMPRESA

TORRES Rodríguez Luis, define a la microempresa, así: “Es la organización económica de carácter civil, compuesta por recursos humanos, materiales, financieros y tecnológicos, destinados a desarrollar actividades de producción, comercio y servicio, con la finalidad de obtener beneficios económicos y de realización personal. Su capital no supera los US\$ 30000 y el número de trabajadores no sobrepasa los 10. Aplican la autogestión y tienen gran capacidad de adaptarse al medio”³.

El GAD-Yantzaza “califica como microempresas a aquellas empresas que registran ventas anuales igual o menor a \$ 100.000 y considera pequeñas empresas cuyas ventas anuales son igual o menor a \$ 1’000.000”⁴. Esta clasificación se efectúa cuando los empresarios se acercan a sacar sus permisos de funcionamiento al GAD-Yantzaza, y exigen como requisito las declaraciones al SRI para calcular las ventas anuales que han obtenido e ir las registrando en su base de datos para futuros cobros.

³ TORRES Rodríguez Luis. CREACION Y FORMALIZACION DE LA MICROEMPRESA CIVIL. Ed. QUALITYPRINT Centro de Soluciones Digitales. 2005. Pág. 3

⁴ GAD-Yantzaza. Dpto de Avalúos y catastros.

Según lo manifestado por Luis Torres (2005, pág. 1), con respecto a la microempresa, señala:

“La microempresa es un fenómeno social de indiscutible importancia para el país, ya que comprende el 65% de la población económicamente activa. Los ecuatorianos somos grandes emprendedores. Decenas de miles de ecuatorianos se han convertido en los últimos años en empresarios de microempresas.

Pero, una gran mayoría de estos emprendedores se lanzan al vacío sin paracaídas, es decir, sin los suficientes conocimientos y análisis sobre la viabilidad de su proyecto microempresarial y terminan en el cementerio empresarial. En éste caso están también un buen número de profesionales universitarios, que sólo fueron educados para empleados. Como consecuencia de esta falta de preparación se estima que un 60% de microempresas recién creadas, quiebran en el transcurso del primer año de su nacimiento. Hay un permanente suicidio colectivo empresarial.

Cuestiones básicas y elementales, son ignoradas. Valores y actitudes empresariales son olvidados. Los emprendedores suicidas consideran que todo es cuestión de dinero, sin percatarse que ellos son los principales actores en la empresa”.

PEQUEÑA EMPRESA

De acuerdo a la definición de Lupe Espejo, con respecto al tamaño de las empresas, las clasifica de acuerdo a la cantidad de recursos que manejan. Es así

que define como pequeña empresa a “aquella que maneja escasos recursos económicos y humanos”⁵.

Sin embargo en el Ecuador, de acuerdo al contenido del módulo I Pymes de la UNL, rediseñado por el Ing. Galo Escudero (2013, pág. 4), se resume lo siguiente:

En el Ecuador no existe una Ley que estipule las disposiciones fundamentales de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, en estas circunstancias no existe unanimidad en la definición de MIPYMES, sin embargo, para este documento se ha utilizado la definición que contempla el Proyecto de Ley para las PYMES, consensuado con los actores públicos y privados, que también lo recoge el Proyecto de Estatuto para las MIPYMES preparado por la Comunidad Andina de Naciones, y se sintetiza en lo siguiente:

**CUADRO NRO. 1
CLASIFICACIÓN DEL TIPO DE EMPRESAS**

| | MICRO | PEQUEÑAS | MEDIANAS | GRANDES |
|--------------------------------------|----------------|--------------------------|-----------------------|-------------------|
| Número empleados | 1-9 | HASTA 49 | 50-199 | MAYOR A 200 |
| Valor bruto de ventas anuales | 100.000 | HASTA 1'000.000 | 1'000.001 A 5'000.000 | MAYOR A 5'000.000 |
| Valor activos totales | Menor a 100.00 | De 100.001 hasta 750.000 | 750.001 a 4'000.000 | Mayor a 4'000.000 |

Fuente: Proyecto de Ley PYMES y Proyecto de Estatuto Andino para las MIPYMES

El mismo autor, señala las debilidades generales y las debilidades internas de las MIPYMES, a continuación se detallan:

DEBILIDADES GENERALES DE LAS MIPYMES

- Baja productividad y competitividad;
- Falta de definición y continuidad en las políticas de apoyo al sector;

⁵ ESPEJO J, Lupe B, Contabilidad General, Edi Loja, 2007, págs. 5

- Marco legal desactualizado;
- Instituciones públicas y privadas no responden a las necesidades del sector;
- Carencia de liderazgo de los sectores involucrados en su desarrollo;
- Insuficiente infraestructura para el sector;
- Insuficiente información estadística y técnica sobre el sector.

DEBILIDADES INTERNAS DE LAS MIPYMES

- Limitada gestión empresarial;
- Control de calidad y seguridad industrial deficiente;
- Insuficiente conocimiento del mercado y del mercadeo;
- Poca formación integral del recurso humano;
- Falta de liquidez;
- Falta de un sentido asociativo;
- Desconocimiento de nuevas tecnologías;
- Poco manejo de información (Salcedo, 2013, pág. 13).

MARCO TEÓRICO

PROYECTOS DE FACTIBILIDAD

El proyecto de factibilidad es el análisis de una idea de negocio que se tiene con respecto de un producto o servicio, mismo que es sometido a varios análisis de mercado, técnicos, económicos y financieros para determinar su inversión real, quien lo financiará y en qué tiempo se recuperará la inversión. Permite conocer también los indicadores financieros para sobre esos resultados tomar decisiones de aceptar el proyecto o rechazarlo.

Rodrigo Varela (2008, pág. 329), realiza ciertas sugerencias a tener en cuenta antes de iniciar el plan de la empresa: “es muy importante planear su ejecución. Esta incluye la definición de actividades, tiempos, personal, recursos y objetivos, para cada una”. Es así que se necesita de la elaboración de un cronograma de actividades que permita definir, actividades, tiempos y sobre todo recursos enlistados para la realización del plan de factibilidad.

Así mismo dentro del proyecto existen diferentes tipos de factibilidad, que a continuación se enuncian:

“La **FACTIBILIDAD TÉCNICA** determina si es posible física o materialmente hacer un proyecto. Puede incluso llegar a evaluar la capacidad técnica y motivación del personal involucrado.

La **FACTIBILIDAD LEGAL** determina la existencia de trabas legales para la instalación y operación normal del proyecto, incluyendo las normas maternas de la empresa.

La **FACTIBILIDAD ECONÓMICA** determina la rentabilidad de la inversión en un proyecto.

La **FACTIBILIDAD DE GESTIÓN** determina si existen las capacidades gerenciales internas de la empresa para lograr la correcta implementación y eficiente administración del negocio.

La **FACTIBILIDAD AMBIENTAL** determina el impacto sobre el ambiente, por Ej., la contaminación.

La **FACTIBILIDAD POLÍTICA** corresponde a la intencionalidad de quienes deben decidir si quieren o no implementar un proyecto, independientemente de su rentabilidad”⁶.

ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado es el primer análisis que se realiza, donde se determina la población objeto de estudio para determinar la oferta y demanda del producto o servicio a ofrecer.

De acuerdo al contenido en el módulo I Pymes de la UNL, rediseñado por el Ing. Galo Escudero (2013, pág. 3), se rescata lo siguiente:

En esta parte del estudio se hace necesario un diagnóstico de los principales factores que inciden sobre el producto en el mercado, esto es: Precio, Calidad, Canales de comercialización, Publicidad, Plaza, Promoción, etc.; todo esto permitirá conocer el posicionamiento del producto en su fase de introducción en el mercado.

Para entender de mejor manera lo que en sí es el estudio de mercado, a continuación se detallan varios conceptos que se relacionan a esta parte del estudio.

Mercado.- A decir de Gabriel Baca (1997, pág. 14), “se entiende por mercado el área en que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados”

⁶ UNL: Módulo 8 carrera de Banca y finanzas. El emprendimiento y la gestión de proyectos en las decisiones de inversión. 2012.

Demanda.- La conceptualización de la demanda para Juan José Miranda (2005, pág. 90), “es el proceso mediante el cual se logran determinar las condiciones que afectan el consumo del bien o servicio”. Además en un plan de factibilidad es necesario partir de la demanda actual para proyectarla de acuerdo al periodo de vida útil del proyecto y así tener una estimación de cuanto consumirían del bien o servicio a lo largo de esos años.

Oferta.- Si la demanda es el consumo, entonces oferta vienen a ser los que producen los bienes o servicios para ofrecerlos a los demandantes.

Demanda insatisfecha.- Esta demanda es la diferencia entre la demanda actual y la oferta actual de los bienes y servicios en un mercado determinado. Si la demanda supera a la oferta se está considerando que existe una demanda insatisfecha, ya que los bienes o servicios que se ofrecen en la actualidad no se están ofreciendo en la cantidad o calidad deseada por los demandantes.

Plan de marketing

En el plan de marketing, se definen las 4 ps a considerar dentro del proyecto de factibilidad.

Producto.- En esta parte se define la marca del bien o servicio, compuesto por el logotipo y el eslogan que definirán la marca del servicio a ofrecer.

Precio.- Aquí se establece el precio de producción y de venta de cada servicio a ofrecer. Considerando un margen de utilidad acorde al mercado de la ciudad

donde se desarrolla el estudio y considerando el precio que están dispuestas a pagar las mypes por cada servicio.

Plaza.- Es esta etapa se procede a diseñar los canales de distribución que tendrán los servicios para llegar al mercado objetivo.

Promoción.- Se considera la publicidad que tendrá la empresa para dar a conocer los servicios que ofrece en los medios de comunicación de mayor acogida por los potenciales clientes y las promociones que se darán por la contratación del servicio.

ESTUDIO TÉCNICO

De acuerdo a lo señalado por Galo Escudero (2013, pág. 3), el estudio técnico busca respuestas a algunas interrogantes:

El estudio técnico busca responder a los interrogantes básicos ¿cuánto, dónde, cómo y con que producirá mi empresa? Se busca diseñar la función de producción óptima que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto o servicio deseado, sea este un bien o un servicio.

De igual manera el objetivo central del estudio técnico, según Rodrigo Varela (2008, pág. 343), “es determinar si es posible elaborar y vender el producto/servicio con la calidad cantidad y costos requeridos. Para ello es necesario identificar tecnologías, maquinarias, equipos, insumos, materias primas, suministros, (...), recursos humanos en cantidad y calidad, proveedores, etc”.

Localización del proyecto

Por lo general el estudio técnico inicia con la localización de la planta, donde se realiza un análisis del lugar más relevante para su ubicación. En esta parte del estudio técnico se hace constar la macro y micro localización del proyecto.

Existen matrices de modelos matemáticos⁷ que ayudan a determinar el lugar más óptimo para la ubicación de la empresa.

CUADRO NRO. 2

Modelo matemático para la ubicación del proyecto.

| Factor | Peso | Zona A | Ponderación | Zona n | Ponderación |
|-------------------|-------------|---------------|--------------------|---------------|--------------------|
| Mp disponible | | | | | |
| Cercanía mercado | | | | | |
| Costo de insumos | | | | | |
| MO disponible | | | | | |
| Servicios básicos | | | | | |
| TOTAL | 1 | | | | |

Fuente: CÓRDOVA Padilla, Marcial. Formulación y Evaluación de proyectos. Pág. 232.

Capacidad instalada y capacidad utilizada

Es necesario definir cuál será la capacidad instalada y cuál será la capacidad a utilizarse. JJ Miranda (2005, pág. 119), define así a la capacidad instalada:

⁷ CÓRDOVA Padilla, Marcial. Formulación y Evaluación de proyectos. Pág. 232

“corresponde a la capacidad máxima disponible permanentemente”. El mismo autor también define la capacidad utilizada “es la fracción de capacidad instalada que se está empleando” (Miranda, 2005, pág. 119). Es así que debe quedar claramente definida cual será la capacidad máxima que la empresa puede ofrecer, o sea cuantos servicios podrá ofrecer por mes, de acuerdo al número de personal con que cuente para ofrecer sus servicios y de la tecnología y logística de comunicación que adquiera y desarrolle.

Ingeniería del proyecto

“Está orientado a buscar una función de producción que optimice la utilización de los recursos disponibles en la elaboración de un bien o en la prestación un servicio”⁸.

Se parte con la estructura sistemática que tendrá el servicio a ofrecer, luego se diseña el flujo grama de procesos con el respectivo tiempo que se invertirá en cada actividad y finalmente se obtiene el tiempo estimado que llevará el producir cada servicio. Es importante en este parámetro tomar en cuenta las horas laborales que estipula el ministerio de relaciones laborales y así evitar sanciones por incumplimiento de la ley.

La ingeniería del proyecto contempla también el equipo, en este caso será de oficina, en el que hay que invertir, se describirá los componentes tecnológicos y el número de equipos necesarios para ofrecer los servicios.

⁸ Miranda M. Juan José. Gestión de proyectos. Pág. 132.

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Base legal

Cuando se inicia una empresa es importante constituirla legalmente por dos razones, la una es para separar los bienes personales de los societarios y la segunda para establecer una relación formal con los accionistas del proyecto.

Este proceso contiene los siguientes datos:

“1. **Acta constitutiva.** Es el documento certificador de la conformación legal de la empresa, en él se debe incluir los datos referenciales de los socios con los cuales se constituye la empresa.

2. **La razón social o denominación.** Es el nombre bajo el cual la empresa operará, el mismo debe estar de acuerdo al tipo de empresa conformada y conforme lo establece la Ley.

3. **Domicilio.** Toda empresa en su fase de operación estará sujeta a múltiples situaciones derivadas de la actividad y del mercado, por lo tanto deberá indicar claramente la dirección domiciliaria en donde se la ubicará en caso de requerirlo los clientes u otra persona natural o jurídica.

4. **Objeto de la sociedad.** Al constituirse una empresa se lo hace con un objetivo determinado, ya sea: producir o generar o comercializar bienes o servicios, ello debe estar claramente definido, indicando además el sector productivo en el cual emprenderá la actividad.

5. **Capital social.** Debe indicarse cuál es el monto del capital con que inicia sus operaciones la nueva empresa y la forma como este se ha conformado.

6. Tiempo de duración de la sociedad. Toda actividad tiene un tiempo de vida para el cual se planifica y sobre el cual se evalúa posteriormente para medir los resultados obtenidos frente a los esperados, por ello la empresa debe así mismo indicar para qué tiempo o plazo operará.

7. Administradores. Ninguna sociedad podrá ser eficiente si la administración general no es delegada o encargada a un determinado número de personas o una persona que será quién responda por las acciones de la misma”⁹.

Estructura empresarial

El éxito del proyecto dependerá del talento humano que se encuentre prestando sus servicios en la empresa. Por ello es necesario realizar una buena selección del personal. Pues de ellos dependerá el cumplimiento de los objetivos corporativos.

De igual manera es importante definir la estructura orgánica que tendrá la organización y los niveles jerárquicos. Esto con la finalidad de empezar de una manera organizada las actividades de la empresa. Contando con un organigrama, el manual de funciones para cada puesto de trabajo y el respectivo manual corporativo donde se incluya la carta de bienvenida, la filosofía de la empresa, los objetivos corporativos y los niveles jerárquicos que contiene la empresa.

Organigrama estructural

“Constituye la representación gráfica de la estructura orgánica de la empresa, en ella se muestra la disposición de todas las dependencias que la integran y sus

⁹ UNL. Módulo IX: ELABORACION Y EVALUACION DE PROYECTOS DE INVERSION EMPRESARIAL. Pág. 30. 2013.

respectivas relaciones; también se muestran los niveles jerárquicos, canales formales de comunicación, líneas de autoridad, supervisión y asesoría. Es decir aquí se representa gráficamente la estructura de la empresa”¹⁰.

Niveles jerárquicos

Nivel legislativo.- está conformado por los accionistas de la empresa.

Nivel directivo.- está conformado por el gerente general que es designado por la junta de accionistas. Es el representante legal de la empresa y quien está encargado de cumplir y hacer cumplir la filosofía de la empresa, los objetivos corporativos y todos los planes en que la empresa pretenda emprender.

Nivel ejecutivo.- está constituido por los jefes departamentales, son los encargados de cumplir y hacer cumplir los objetivos de la unidad de trabajo a su cargo.

Nivel asesor.- lo constituye el asesor legal, quien es el encargado de realizar la constitución legal de la empresa y de asesorar en el ámbito legal tanto a la junta de accionistas como a su gerente.

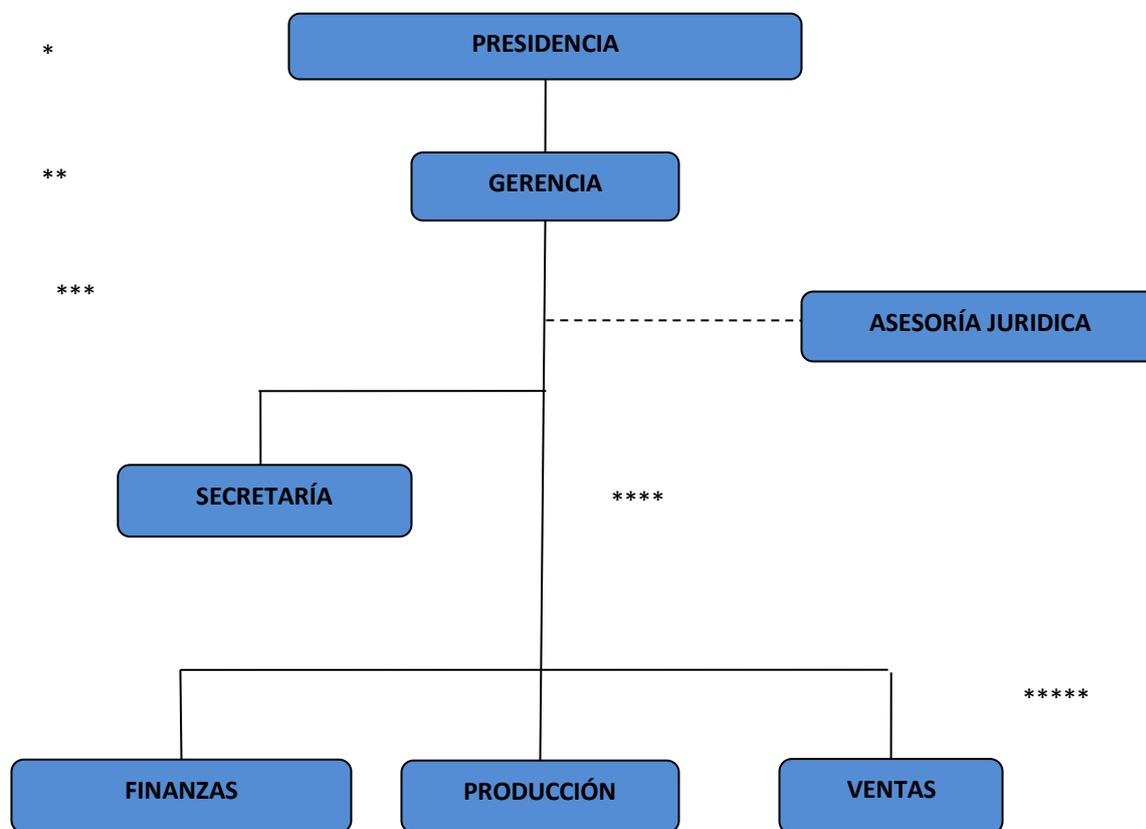
Nivel apoyo.- es la asistente de gerencia, quien apoya las actividades de la gerencia y de la junta de accionistas.

Nivel operativo.- son los encargados directos de desarrollar el proceso productivo.

¹⁰ UNL. Módulo IX: ELABORACION Y EVALUACION DE PROYECTOS DE INVERSION EMPRESARIAL. Pág. 30. 2013.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

“XXXXXX” Cía. Ltda.



| | |
|-------------------|-------|
| NIVEL LEGISLATIVO | * |
| NIVEL EJECUTIVO | ** |
| NIVEL ASESOR | *** |
| NIVEL AUXILIAR | **** |
| NIVEL OPERATIVO | ***** |

Fuente: UNL. Módulo IX: ELABORACION Y EVALUACION DE PROYECTOS DE INVERSION EMPRESARIAL. Pág. 30. 2013.

Manual de funciones

Es un documento que contiene el departamento al que pertenece el talento humano, se describe su naturaleza del trabajo y las funciones principales y secundarias que debe desempeñar en el puesto. Indica también los requerimientos académicos y la experiencia que el puesto demanda.

El manual de funciones debe contener los siguientes datos:

Nombre del puesto:

Nivel jerárquico:

Jefe inmediato:

A quién supervisa:

Naturaleza del puesto:

Funciones principales.

Funciones secundarias.

Requisitos mínimos del puesto: Título profesional, experiencia, habilidades, formación.

ESTUDIO ECONÓMICO

El estudio económico según Rodrigo Varela (2008, pág. 359), “tiene como objetivo la determinación de las características económicas del proyecto”. Es por ello que se hace necesario determinar todos los activos fijos y diferidos en los que invertirá la empresa; así también es necesario estimar el capital de trabajo para que la empresa pueda operar normalmente en su primer mes.

Inversiones

De acuerdo a lo manifestado por Juan Miranda (2005, pág. 177), “las inversiones que se hacen principalmente en el periodo de instalación se pueden clasificar en tres grupos: las inversiones fijas, las inversiones diferidas y el capital de trabajo”

Inversiones fijas.- “Son aquellas que se realizan en bienes tangibles, se utilizan para garantizar la operación del proyecto y no son objeto de comercialización por parte de la empresa y se adquieren para utilizarse durante su vida útil”¹¹

Inversiones diferidas.- Las inversiones diferidas son todas aquellas inversiones que se realizan para que la empresa pueda empezar a funcionar, aquí constan los pagos por permisos de funcionamiento, pago por legalización de la compañía, entre otros.

Capital de trabajo.- El capital de trabajo está constituido por las materias primas, materiales e insumos necesarios para sacar “la primera producción antes de recibir ingresos” (Baca, 1997, pág. 139) propios por la venta de los servicios de la empresa. Generalmente se la realiza para un mes.

Financiamiento

Calculadas las inversiones totales del proyecto se requiere analizar las fuentes de financiamiento que se tiene a disposición para cubrir los costos de inversión. En

¹¹ Miranda M Juan José. Gestión de proyectos. Pág. 177. 2005.

así que en el presente proyecto se consideran las fuentes internas y externas de financiamiento.

Fuentes internas.- son los aportes de los inversionistas del proyecto.

Fuentes externas.- son los provenientes desde fuera de la empresa a través de entidades bancarias reconocidas por la superintendencia de bancos y cooperativas.

Costos de producción

“Durante el periodo de operación se puede identificar cuatro clase de costos: en primer lugar los costos ligados más directamente a la producción del bien o la prestación de un servicio, son los costos de fabricación; en segundo lugar los costos administrativos propios de la organización de la empresa; por otro lado los costos causados por efecto del impulso de las ventas; y finalmente los costos financieros generados por el uso del capital ajeno”¹².

Costo de fabricación.- están relacionados directamente con la elaboración del producto o la prestación del servicio. de acuerdo a lo que manifiesta Carlos Rodríguez (2013, pág. 14)

Está conformado por el costo directo (materia prima, materiales directos y mano de obra directa). También lo conforman los gastos de fabricación

¹² UNL. Módulo IX: ELABORACION Y EVALUACION DE PROYECTOS DE INVERSION EMPRESARIAL. Pág. 13. 2013

(materiales indirectos y mano de obra indirecta), en esta subcuenta constan también las depreciaciones, servicios básicos, mantenimiento de equipos y maquinarias.

Gastos administrativos.- como su nombre lo indica comprenden todos los gastos ocasionados por la administración de la empresa. Estos son los sueldos que se cancela al personal administrativo de la empresa.

Gastos de venta.- son todos los gastos que se relacionan con la comercialización y venta del producto o prestación del servicio.

Gastos financieros.- cuando los inversionistas acuden a fuentes externas de financiamiento se considera este rubro para considerar el pago de esa obligación.

Estado de pérdidas y ganancias

“Son en forma general, el beneficio real de la operación de la planta, y se obtienen restando a los ingresos todos los costos en que incurra la planta y los impuestos que deba pagar”¹³.

Ingresos.- Son los ocasionados por la prestación del servicio y se proyectan para la vida útil del proyecto.

Egresos.- Está conformado por el costo total de producción y todos los impuestos que por ley le corresponde pagar a sus empleados y al estado.

¹³ Baca Urbina Gabriel. Evaluación de proyectos. Pág. 144. 1997.

Punto de equilibrio

De acuerdo a José Miranda (2005, pág. 143), el punto de equilibrio “Es el nivel de producción en el que son exactamente iguales los beneficios por ventas a la suma de los costos fijos y variables”

Costos Fijos y Variables

“**COSTOS FIJOS.-** Son aquellos que se mantienen constantes durante el periodo completo de producción. Se incurre en los mismos por el simple transcurso del tiempo y no varían como resultado directo de cambios en el volumen.

COSTOS VARIABLES.- Son aquellos que varían en forma directa con los cambios en el volumen de producción”¹⁴.

De acuerdo a Carlos Rodríguez (2013, pág. 22), las fórmulas para calcular el punto de equilibrio en función de la capacidad instalada y en función de las ventas son:

a. PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

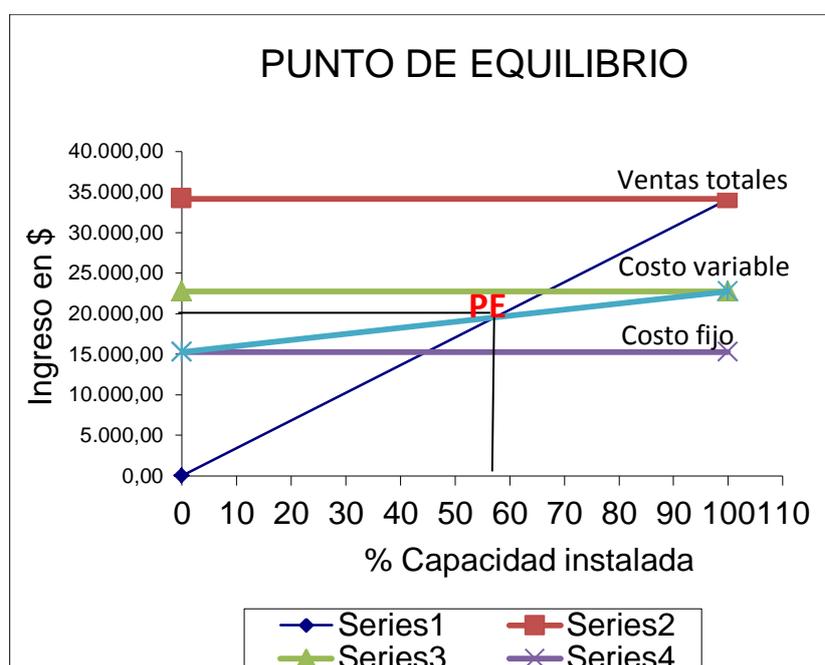
¹⁴ UNL. Módulo IX: ELABORACION Y EVALUACION DE PROYECTOS DE INVERSION EMPRESARIAL. Pág. 21. 2013

b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas totales}}}$$

c. REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

La representación gráfica se basa en los resultados obtenidos de la aplicación de las fórmulas matemáticas. Donde se produce la unión de las líneas que se originan desde el vértice hasta las ventas con la línea que se origina desde los costos fijos hasta los costos variables, se encuentra el punto de equilibrio.



EVALUACIÓN FINANCIERA DE PROYECTOS.

El objetivo central del análisis financiero, de acuerdo a Rodrigo Varela (2008, pág. 372) “Es determinar las necesidades de recursos financieros, las fuentes y las condiciones de ellas, y las posibilidades de tener acceso real a dichas fuentes”.

FLUJO DE CAJA

Resumiendo lo que Rodrigo Varela opina con respecto al flujo de caja, se rescata:

Es la herramienta que permite determinar las necesidades reales de capital (...) Compara los ingresos efectivamente recibidos y los egresos efectivamente pagados. La mayoría de los datos básicos que contiene provienen de los presupuestos indicados en el análisis económico, pero hay algunos que no están calculados y que tienen relación con otros estados financieros proyectados. (2008, pág. 372)

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

“Es la tasa que iguala la suma de flujos descontados a la inversión inicial” (Baca, 1997, pág. 183)

Pasaca Manuel (2004, pág. 93), indica la ecuación para su cálculo:

$$TIR = T_m + DT + \left(\frac{VAN_{T_m}}{VAN_{T_m} - VAN_{T_M}} \right)$$

De donde:

TIR = tasa interna de retorno

T_m = tasa menor de descuento para actualización

DT = diferencia de tasas de descuento para actualización

VAN Tm = valor actual a la tasa menor,

VAN TM = valor actual a la tasa mayor.

De acuerdo a José Miranda (2005, pág. 234) el cálculo permite tomar decisiones de aceptación o rechazo de un proyecto.

“TIR > to conveniente

TIR < to inconveniente

TIR = to indiferente”

VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El valor actual neto “Es el valor monetario que resulta de restar la suma de flujos descontados la inversión inicial” (Baca, 1997, pág. 181). Para su cálculo se toma en cuenta el factor de actualización, que de acuerdo a Pasaca Manuel, se lo calcula de la siguiente forma:

$$\text{“TMAR} = i + Pr + (Pr \times i) / 100\text{”}^{15}$$

En donde:

“TMAR = Tasa mínima aceptable de rendimiento.

Pr = Prima de riesgo.

i = Tasa de oportunidad de la inversión” (Pasaca, 2004, pág. 92)

El mismo autor (Pasaca, 2004, pág. 93), indica la fórmula para el cálculo del Valor actual neto VAN:

¹⁵ Pasaca Mora Manuel Enrique. Formulación y evaluación de proyectos.

$$\text{VAN} = \sum \text{VAN de 1 a 10} - \text{INVERSIÓN}$$

Su cálculo también permite decidir, de acuerdo a criterios de decisión, que de acuerdo a José Miranda (2005, pág. 231), son:

“VAN > 0 conveniente

VAN < 0 inconveniente

VAN = 0 indiferente”

RELACION BENEFICIO / COSTO

“El análisis económico del “costo-beneficio es una técnica de evaluación genérica que se emplea para determinar la conveniencia y oportunidad de un proyecto” (Miranda, 2005, pág. 278).

El mismo autor (Miranda, 2005, pág. 282), indica la fórmula para su cálculo:

$$R \text{ (B/C)} = \frac{\text{VPI}}{\text{VPE}} = \frac{\text{Valor presente de ingresos}}{\text{Valor presente de egresos}}$$

Así mismo José Miranda (2005, pág. 282) hace las siguientes recomendaciones:

Cuando R (B / C) > 1, el proyecto recomendable.

Cuando R (B / C) < 1 sea negativa, el proyecto no será recomendable.

PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL

“Permite conocer el tiempo en que se va a recuperar la inversión inicial, para su cálculo se utiliza el flujo neto y la inversión. Para su cálculo se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{PRI} = \text{Año que se recupera la inversión} + \frac{\text{Inversión inicial - suma de flujos hasta el año que se recupera la inversión}}{\text{Flujo del año que se recupera la inversión}}^{16}$$

ANALISIS DE SENSIBILIDAD

“La TIR obtenida para el proyecto se da lugar solamente si se cumplen los pronósticos anuales de ventas. Con el análisis de sensibilidad se determina cuál es el nivel mínimo de ventas que puede tener la empresa para seguir siendo económicamente rentable. El objetivo fundamental del análisis de sensibilidad es medir en qué grado se altera la tasa de rentabilidad esperada de un proyecto frente al cambio imprevisto de una variable, asumiendo que el resto de variables permanezcan constantes.

El criterio de sensibilidad es el siguiente:

- Si el coeficiente es > 1 el proyecto es sensible.
- Si el coeficiente es < 1 el proyecto no es sensible.
- Si el coeficiente es = 1 no hay efectos sobre el proyecto”¹⁷.

¹⁶ UNL. Módulo IX Elaboración y evaluación de proyectos de inversión. Pág. 141. 2011-2012

¹⁷ UNL. Módulo IX Elaboración y evaluación de proyectos de inversión. Pág. 142. 2011-2012

e. MATERIALES Y MÉTODOS

MATERIALES

Dentro de los materiales a los que se recurrió para la elaboración del presente plan de factibilidad, se encuentran:

- Materiales de oficina.
- Impresión de documentos y fotocopias.
- Adquisición de libros de administración de empresas.
- Alquiler de equipos tecnológicos.
- Encuadernación y empastado de documentos.

De igual manera fue indispensable contar el recurso humano que permitió el desarrollo del presente tema:

- Director de tesis: Ing. Edison Espinosa B.
- Aspirante: Sra. Magaly Simancas.
- Gerentes de micro y pequeñas de la ciudad de Yantzaza.

MÉTODOS

Para el desarrollo del presente proyecto se utilizaron diferentes métodos, técnicas e instrumentos investigativos que a continuación se detallan:

En primera instancia se empleó el **método matemático**, para el cálculo del tamaño de la muestra.

Además se recurrió al método Descriptivo Analítico para el análisis de los datos arrojados en la exposición de resultados.

El método inductivo.- Este método permitirá el análisis de datos concretos y problemas reales del sector empresarial del cantón Yantzaza.

Método deductivo.- Permitted constituir un supuesto general de la investigación que debe ser analizada en su parte constitutiva, siguiendo la lógica natural de su estudio. También permitió realizar una propuesta organizacional, indicando todos los niveles jerárquicos; funciones de cada puesto de trabajo y el respectivo organigrama estructural. Así mismo mediante este método se logró llegar a la formulación de conclusiones y recomendaciones.

En el manejo de la información obtenida a través de las encuestas, se utilizó el **método estadístico**. Luego de clasificar y tabular los datos, finalmente se los presenta en cuadros estadísticos y gráficas.

Para realizar el respectivo análisis de dichos cuadros estadísticos, fue necesario utilizar el **método analítico**, mismo que permitió tratar los resultados de las encuestas con un criterio más técnico.

Técnicas de Investigación

Dentro de las técnicas de investigación se aplicaron las siguientes:

La observación directa.- Consistió en ver y oír hechos y fenómenos relacionados al tema. En esta técnica se aplicó para realizar el inventario de MYPES existentes en la ciudad, el cual se realizó con el apoyo del catastro de patentes municipales.

Investigación bibliográfica.- Se aplicó para la revisión de material bibliográfico de investigaciones similares e información secundaria similar, y datos estadísticos existentes.

Encuesta.- Para el estudio de mercado se aplicó una encuesta a una muestra de propietarios o administradores de las MYPES, existentes en la ciudad de Yantzaza.

Población

Para obtener los datos de la población objetivo se tomó en cuenta a las micro y pequeñas empresas existentes en el cantón Yantzaza, según el catastro de patentes municipales otorgado por Gobierno Autónomo descentralizado del cantón, y de los datos del censo económico del Ecuador 2010, de las cuales se obtuvieron los siguientes datos:

**CUADRO NRO. 3
POBLACIÓN**

| DENOMINACIÓN | %* | CANTIDAD |
|---------------------|-------------|-----------------|
| Micro empresas | 75% | 657 |
| Pequeñas empresas | 25% | 218 |
| TOTAL | 100% | 875** |

Fuente: *Gad-Yantzaza e **INEC.

Elaboración: La autora

Muestra

Se procedió a calcular una muestra representativa para la aplicación de las encuestas, a través de la siguiente fórmula matemática:

$$n = \frac{N}{1+Ne^2}$$

De donde:

| | | |
|---|---|---------------------------------------|
| n | = | Muestra |
| N | = | 875 (locales económicos de Yantzaza). |
| e | = | Error Maestral 5% |
| 1 | = | Constante |

Aplicando la fórmula se obtiene:

$$n = \frac{875}{1+875(0.5)^2}$$

$$n = \frac{875}{3,1875}$$

$$n = 274,60$$

n = 275 Encuestas.

Distribución de la muestra.- para la aplicación de las encuestas se procedió a distribuirlas de la siguiente manera:

CUADRO NRO. 4
DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA

| Tipo de Empresa | Población | % | Nro. encuestas a aplicar |
|-----------------|------------|----------------|--------------------------|
| Comercio | 507 | 57,94% | 159 |
| Servicios | 277 | 31,66% | 87 |
| Producción | 91 | 10,40% | 29 |
| TOTAL | 875 | 100,00% | 275 |

Fuente: INEC. Anexo Nro. 5.

Elaboración: La autora

f. RESULTADOS

ANÁLISIS DE ENCUESTAS DIRIGIDAS A EMPRESARIOS DE MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE LA CIUDAD DE YANTZAZA.

1. ¿A qué sector pertenece su empresa?

CUADRO NRO. 5

SECTOR PRODUCTIVO AL QUE PERTENECEN LAS MYPES

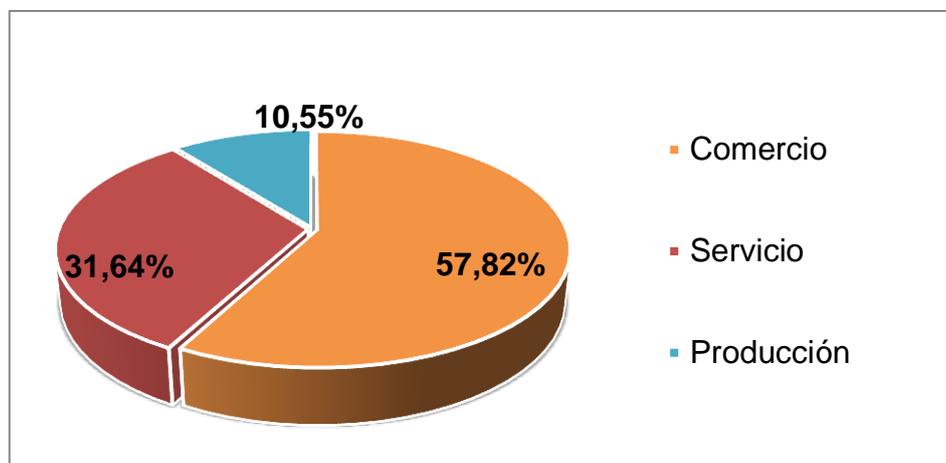
| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|----------------|
| Comercio | 159 | 57,82% |
| Servicio | 87 | 31,64% |
| Producción | 29 | 10,55% |
| TOTAL | 275 | 100,00% |

Fuente: Encuestas aplicadas a empresarios de micro y pequeñas empresas.

Elaboración: La autora.

GRAFICO NRO. 1

SECTOR PRODUCTIVO AL QUE PERTENECEN LAS MYPES



Fuente: Encuestas aplicadas a empresarios de micro y pequeñas empresas.

Elaboración: La autora.

Interpretación y análisis.- El 57,82% de mypes realizan comercio en la ciudad de Yantzaza. El 31,64% se dedica a prestar servicios y el 10,55% a la producción. Lo que resalta que la actividad comercial es el factor económico en la ciudad de Yantzaza.

2. ¿Cuánto tiempo lleva su empresa en el mercado?

CUADRO NRO. 6

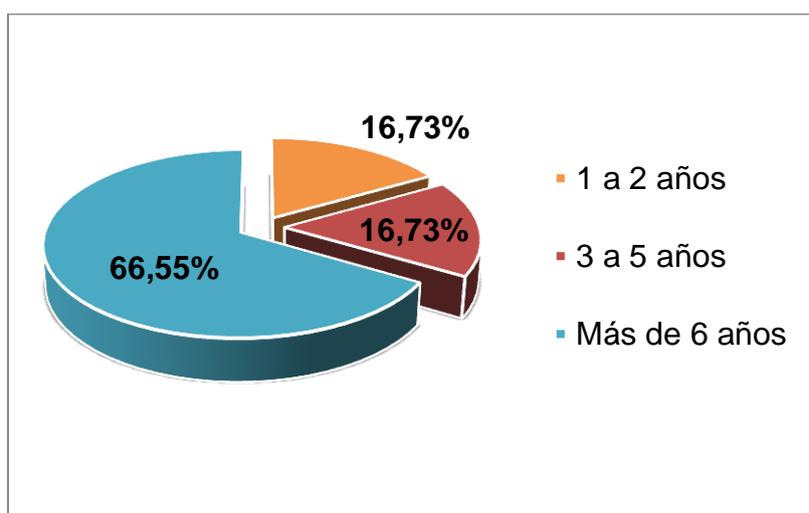
TIEMPO DE LAS MYPES EN EL MERCADO

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|---------------|------------|----------------|
| 1 a 2 años | 46 | 16,73% |
| 3 a 5 años | 46 | 16,73% |
| Más de 6 años | 183 | 66,55% |
| TOTAL | 275 | 100,00% |

Fuente: Encuestas aplicadas a empresarios de micro y pequeñas empresas.
Elaboración: La autora.

GRAFICO NRO. 2

TIEMPO DE LAS MYPES EN EL MERCADO



Fuente: Encuestas aplicadas a empresarios de micro y pequeñas empresas.
Elaboración: La autora.

Interpretación y análisis.- El 66,55% de las mypes de la ciudad de Yantzaza, están presentes en el mercado por más de 6 años; un 16,73% manifiesta estar entre 1 y 2 años y otro porcentaje, similar, del 16,73% dice llevar de 3 a 5 años. Este dato evidencia el crecimiento en actividades comerciales que ha tenido la ciudad de Yantzaza en los últimos cinco años.

3. ¿Qué necesidades de capacitación tiene usted en su empresa?

CUADRO NRO. 7

NECESIDADES DE CAPACITACIÓN QUE TIENEN LAS MYPES

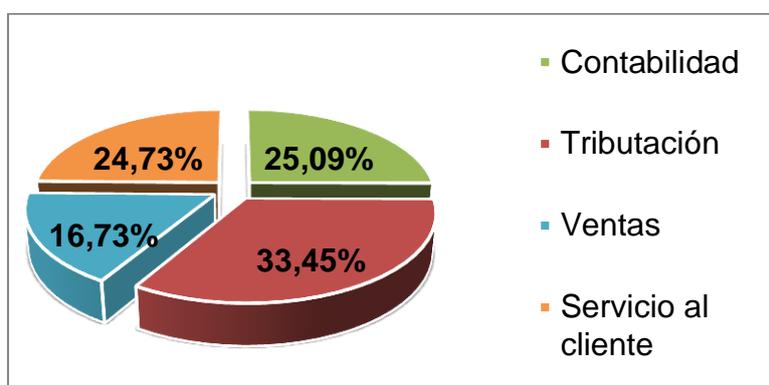
| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|------------------------|-------------------|-------------------|
| Contabilidad | 69 | 25,09% |
| Tributación | 92 | 33,45% |
| Ventas | 46 | 16,73% |
| Servicio al cliente | 68 | 24,73% |
| Liderazgo | | 0,00% |
| Gestión administrativa | | 0,00% |
| Otras | | 0,00% |
| TOTAL | 275 | 100,00% |

Fuente: Encuestas aplicadas a empresarios de micro y pequeñas empresas.

Elaboración: La autora.

GRAFICO NRO. 3

NECESIDADES DE CAPACITACIÓN QUE TIENEN LAS MYPES



Fuente: Encuestas aplicadas a empresarios de micro y pequeñas empresas.

Elaboración: La autora.

Interpretación y análisis.- Las mypes tienen como principal necesidad de capacitación temas relacionados con tributación, de acuerdo al 33,45%; contabilidad es otro tema que le interesa al 25,09%; servicio al cliente manifiesta el 24,73% y en ventas señala el 16,73% de empresarios. Lo que deja al descubierto que estas son las áreas en las que se pueden proponer fortalecimiento para sus empresas.

4. ¿Es fácil encontrar ofertas de capacitación en la ciudad de Yantzaza?

CUADRO NRO. 8

FACILIDAD PARA CONTRATAR CAPACITACIÓN EN YANTZAZA

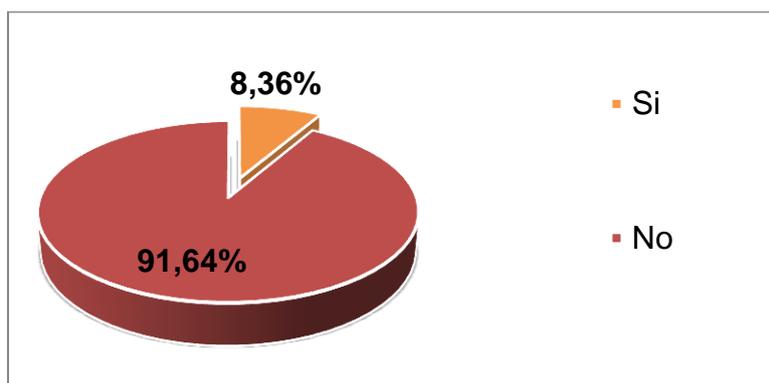
| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|----------------|
| Si | 23 | 8,36% |
| No | 252 | 91,64% |
| TOTAL | 275 | 100,00% |

Fuente: Encuestas aplicadas a empresarios de micro y pequeñas empresas.

Elaboración: La autora.

GRAFICO NRO. 4

FACILIDAD PARA CONTRATAR CAPACITACIÓN EN YANTZAZA



Fuente: Encuestas aplicadas a empresarios de micro y pequeñas empresas.

Elaboración: La autora.

Interpretación y análisis.- El 91,64% de empresarios manifiesta que No es fácil encontrar ofertas de capacitación en la ciudad de Yantzaza; sin embargo el 8,36% menciona que sí. Los empresarios que opinan que sí es fácil encontrar ofertas de capacitación en la ciudad de Yantzaza se refieren a las capacitaciones que brinda la cámara de comercio a sus agremiados, en temas de declaración de impuestos, relaciones humanas, asociaciones que se dan muy esporádicamente.

5. ¿Se cuenta con una persona natural o empresa que facilite asesoría en el ámbito contable y tributario, en la ciudad de Yantzaza?

CUADRO NRO. 9

FACILIDAD PARA CONTRATAR ASESORÍA CONTABLE EN YANTZAZA

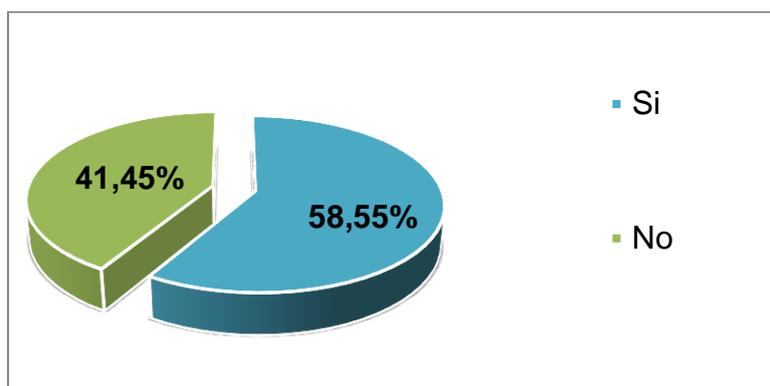
| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|----------------|
| Si | 161 | 58,55% |
| No | 114 | 41,45% |
| TOTAL | 275 | 100,00% |

Fuente: Encuestas aplicadas a empresarios de micro y pequeñas empresas.

Elaboración: La autora.

GRAFICO NRO. 5

FACILIDAD PARA CONTRATAR ASESORÍA CONTABLE EN YANTZAZA



Fuente: Encuestas aplicadas a empresarios de micro y pequeñas empresas.

Elaboración: La autora.

Interpretación y análisis.- El 58,55% de los empresarios manifiesta que sí existen empresas que se dediquen a la asesoría en temas de contabilidad y tributación, y se refieren al SRI. El 41,45% opina que no. Si bien el SRI ofrece asesoría en estos temas, es con la finalidad de que los contribuyentes puedan obtener su RUC o RISE con su respectiva clave, así mismo les asesoran en cómo se deben llenar los formularios por internet y cada tiempo deben hacerlo.

6. ¿Conoce en el medio un centro de desarrollo empresarial que contribuya a fortalecer a las micro o pequeñas empresas de la ciudad de Yantzaza?

CUADRO NRO. 10

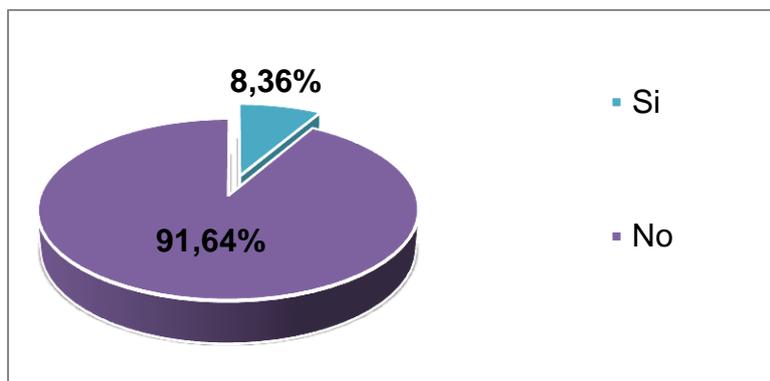
EXISTENCIA DE UN CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|----------------|
| Si | 23 | 8,36% |
| No | 252 | 91,64% |
| TOTAL | 275 | 100,00% |

Fuente: Encuestas aplicadas a empresarios de micro y pequeñas empresas.
Elaboración: La autora.

GRAFICO NRO. 6

EXISTENCIA DE UN CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL



Fuente: Encuestas aplicadas a empresarios de micro y pequeñas empresas.
Elaboración: La autora.

Interpretación y análisis.- El 91,64% de los empresarios manifiestan que no existe en la ciudad de Yantzaza un centro de desarrollo empresarial mientras que el 8,36% manifiesta que sí existe. Este último porcentaje se refiere a la cámara de comercio y al SRI, pues los empresarios mencionan que cuando han necesitado de asesoría la encontraron en estos lugares.

7. ¿Recibe en su empresa un sistema de capacitación y asesoramiento?

CUADRO NRO. 11

SISTEMA DE CAPACITACIÓN EN LAS MYPES

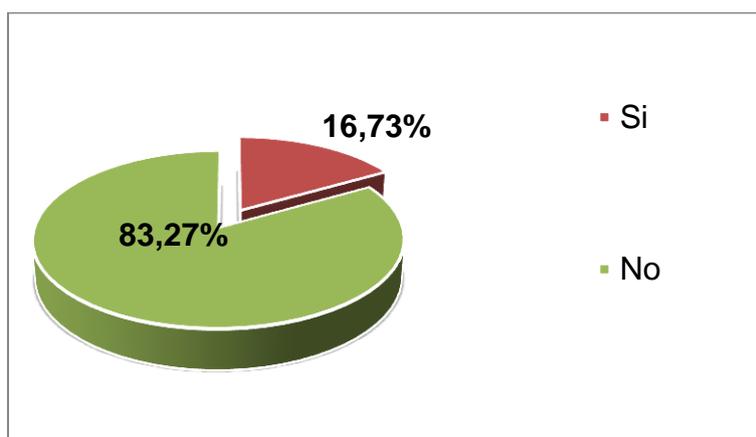
| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|---------------|
| Si | 46 | 16,73% |
| No | 229 | 83,27% |
| TOTAL | 275 | 100,0% |

Fuente: Encuestas aplicadas a empresarios de micro y pequeñas empresas.

Elaboración: La autora.

GRAFICO NRO. 7

SISTEMA DE CAPACITACIÓN EN LAS MYPES



Fuente: Encuestas aplicadas a empresarios de micro y pequeñas empresas.

Elaboración: La autora.

Interpretación y análisis.- El 83.30% de las mypes no cuenta con un sistema de capacitación y asesoramiento en sus organizaciones; apenas el 16,7% si cuenta con este sistema. Lo que implica que estas empresas son administradas por tradición en base a la experiencia que se va adquiriendo día a día.

8. ¿Cuántas veces al año usted ha recibido asesoramiento para poder fortalecer su micro o pequeña empresa?

CUADRO NRO. 12

VECES AL AÑO QUE LAS MYPES RECIBEN ASESORAMIENTO

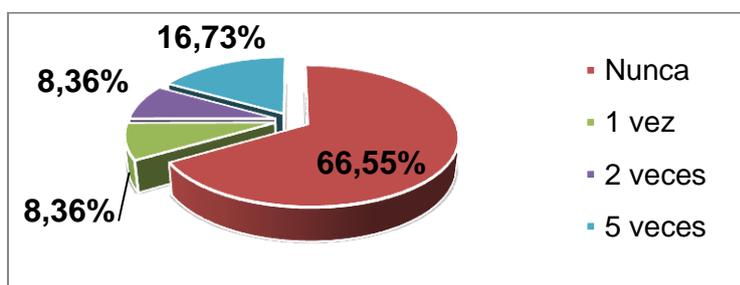
| Veces al año | AS Administrativo. | AS Contable | AS Producción | AS Comercialización | Ninguno | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|--------------------|-------------|---------------|---------------------|------------|------------|----------------|
| Nunca | | | | | 183 | 183 | 66,55% |
| 1 vez | | 23 | | | | 23 | 8,36% |
| 2 veces | 23 | | | | | 23 | 8,36% |
| 5 veces | | | 23 | 23 | | 46 | 16,73% |
| Total | 23 | 23 | 23 | 23 | 183 | 275 | 100,00% |

Fuente: Encuestas aplicadas a empresarios de micro y pequeñas empresas.

Elaboración: La autora.

GRAFICO NRO. 8

VECES AL AÑO QUE LAS MYPES RECIBEN ASESORAMIENTO



Fuente: Encuestas aplicadas a empresarios de micro y pequeñas empresas.

Elaboración: La autora.

Interpretación y análisis.- El 66,55% de empresarios manifiestan que nunca han recibido asesoramiento para fortalecer su negocio; el 16,73% manifiesta que 5 veces en asuntos de producción y comercialización; un 8.36% dice haber recibido 2 veces asesoría en asuntos administrativos y otro 8, 36% una sola vez en asuntos contables. Esta respuesta ratifica la pregunta anterior, pues la mayoría de empresarios administran por tradición y no buscan alternativas que les permita crecer con su empresa.

9. De crearse en la ciudad de Yantzaza, un centro de desarrollo empresarial para el fortalecimiento de su micro o pequeña empresa.
¿Usted utilizaría sus servicios?

CUADRO NRO. 13

APOYO A LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL

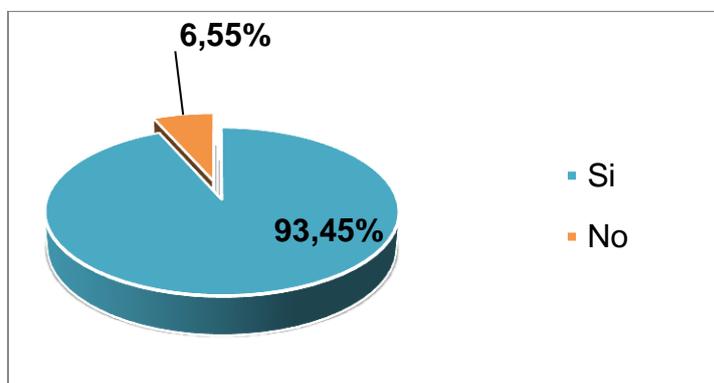
| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|----------------|
| Si | 214 | 93,45% |
| No | 15 | 6,55% |
| TOTAL | 229 | 100,00% |

Fuente: Encuestas aplicadas a empresarios de micro y pequeñas empresas.

Elaboración: La autora.

GRAFICO NRO. 9

APOYO A LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL



Fuente: Encuestas aplicadas a empresarios de micro y pequeñas empresas.

Elaboración: La autora.

Interpretación y análisis.- El 93,45% de empresarios de la ciudad de Yantzaza que no cuentan con un sistema de capacitación y asesoramiento, manifiestan que si apoyaría a la creación de un centro de desarrollo empresarial para el fortalecimiento de su micro o pequeña empresa. El 6,55% dicen que no lo harían.

10. ¿Cuáles son los servicios de fortalecimiento empresarial que usted necesitaría. Y cuál sería la inversión que usted está en la capacidad de realizar anualmente?

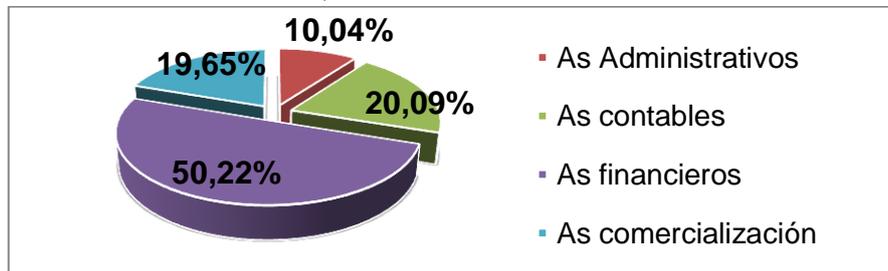
CUADRO NRO. 14
SERVICIOS QUE CONTRARÍAN LAS MYPES

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|---------------------|------------|----------------|
| As Administrativos | 23 | 10,04% |
| As legales | | 0,00% |
| As contables | 46 | 20,09% |
| As tributarios | | 0,00% |
| As financieros | 115 | 50,22% |
| As talento humano | | 0,00% |
| As producción | | 0,00% |
| As comercialización | 45 | 19,65% |
| As computación | | 0,00% |
| Otro | | 0,00% |
| TOTAL | 229 | 100,00% |

Fuente: Encuestas aplicadas a empresarios de micro y pequeñas empresas.

Elaboración: La autora

GRAFICO NRO. 10
SERVICIOS QUE CONTRARÍAN LAS MYPES



Fuente: Encuestas aplicadas a empresarios de micro y pequeñas empresas.

Elaboración: La autora.

Interpretación y análisis.- Los empresarios de las mypes manifiestan que de crearse en la ciudad de Yantzaza un centro de desarrollo empresarial los servicios que contratarían son: en asuntos financieros (50,22%); contables (20,09%); de comercialización (19,65%); y administrativos (10,04%). Esta respuesta da la pauta para determinar los servicios que se ofrecerían en el centro de desarrollo empresarial.

CUADRO NRO. 15

INVERSIÓN QUE REALIZARÍAN LAS MYPES POR CADA SERVICIO

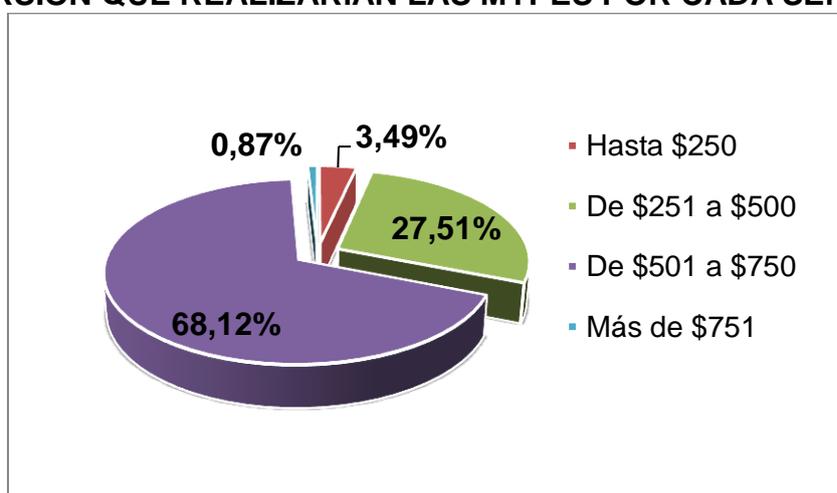
| INVERSIÓN | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|------------------|------------|----------------|
| Hasta \$250 | 8 | 3,49% |
| De \$251 a \$500 | 63 | 27,51% |
| De \$501 a \$750 | 156 | 68,12% |
| Más de \$751 | 2 | 0,87% |
| TOTAL | 229 | 100,00% |

Fuente: Encuestas aplicadas a empresarios de micro y pequeñas empresas.

Elaboración: La autora.

GRAFICO NRO. 11

INVERSIÓN QUE REALIZARÍAN LAS MYPES POR CADA SERVICIO



Fuente: Encuestas aplicadas a empresarios de micro y pequeñas empresas.

Elaboración: La autora.

Interpretación y análisis.- Con respecto al valor que cancelarían por los servicios que contrarían están en el rango de \$501 a \$750 dice que invertirían el 68,12%; de \$251 a \$500 al año invertiría el 27,51%; hasta \$250 sería la inversión del 3,49% y más de \$751 sería lo que está dispuesto a invertir el 0,87%. La inversión promedio que la mayoría de empresarios está en condiciones de invertir anualmente es de \$625,50.

11. ¿En qué lugar de la ciudad de Yantzaza le agradaría que funcione el centro de desarrollo empresarial?

CUADRO NRO. 16

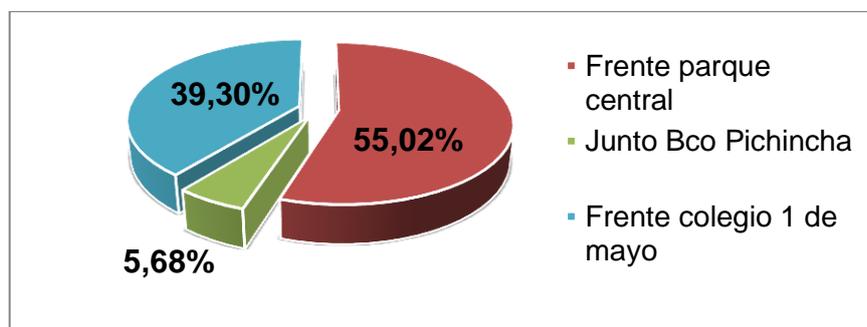
LUGAR DONDE LE GUSTARÍA QUE SE UBIQUE EL CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------------------|------------|----------------|
| Frente parque central | 126 | 55,02% |
| Junto Bco Pichincha | 13 | 5,68% |
| Frente colegio 1 de mayo | 90 | 39,30% |
| TOTAL | 229 | 100,00% |

Fuente: Encuestas aplicadas a empresarios de micro y pequeñas empresas.
Elaboración: La autora.

GRAFICO NRO. 12

LUGAR DONDE LE GUSTARÍA QUE SE UBIQUE EL CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL



Fuente: Encuestas aplicadas a empresarios de micro y pequeñas empresas.
Elaboración: La autora.

Interpretación y análisis.- El 55,02% de empresarios manifiesta que las oficinas del centro de desarrollo empresarial deberían ubicarse frente al parque central; el 39,30% opina que deberían funcionar frente al colegio 1 de mayo y el 5,68% le gustaría que estén junto al banco del Pichincha. Será necesario realizar un análisis para la ubicación más idónea y la disponibilidad de oficinas entre los sectores que se encuentran frente al parque central y frente al colegio 1 de mayo.

12. ¿Según su criterio cuál sería el medio de comunicación más efectivo para dar a conocer el centro de desarrollo empresarial? Por favor seleccione solo un medio de comunicación:

CUADRO NRO. 17

MEDIO DE COMUNICACIÓN DE PREFERENCIA

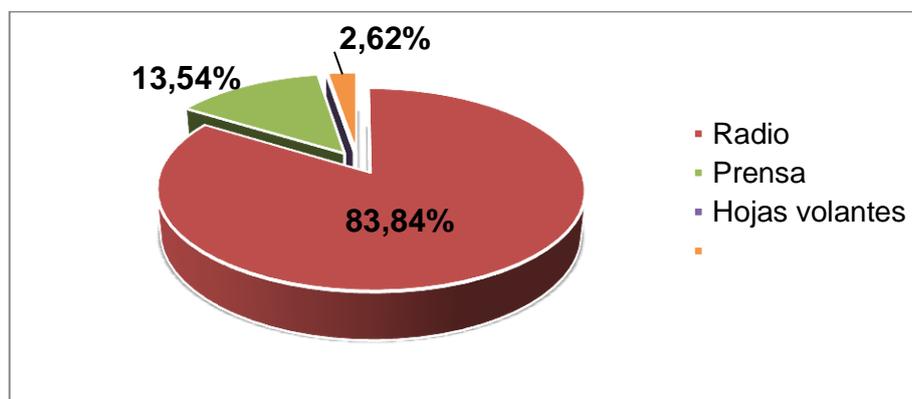
| ALTERNATIVA | FEECUENCIA | PORCENTAJE |
|----------------------|------------|----------------|
| Radio | 192 | 83,84% |
| Prensa | 31 | 13,54% |
| Vallas publicitarias | | 0,00% |
| Hojas volantes | 6 | 2,62% |
| TOTAL | 229 | 100,00% |

Fuente: Encuestas aplicadas a empresarios de micro y pequeñas empresas.

Elaboración: La autora.

GRAFICO NRO. 13

MEDIO DE COMUNICACIÓN DE PREFERENCIA



Fuente: Encuestas aplicadas a empresarios de micro y pequeñas empresas.

Elaboración: La autora.

Interpretación y análisis.- La radio es en definitivo el medio de comunicación de mayor preferencia entre los empresarios, pues así lo señala el 83,84%, también existe preferencia por la prensa en el 13,54% de empresarios y hojas volantes prefieren el 2,62%. Con esta respuesta queda claro que la radio es el medio de comunicación por el cual se deberá lanzar la campaña publicitaria de la empresa del presente proyecto.

CUADRO NRO. 18

RADIO DE MAYOR PREFERENCIA

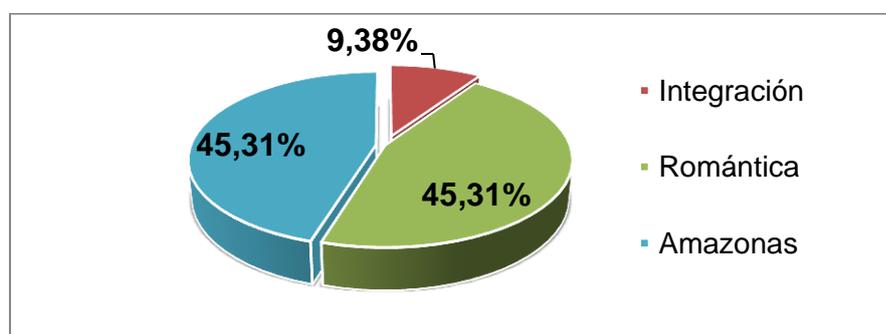
| ALTERNATIVA RADIO | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|-------------------|------------|----------------|
| Integración | 18 | 9,38% |
| Podocarpus | | 0,00% |
| La voz de Zamora | | 0,00% |
| Romántica | 87 | 45,31% |
| Amazonas | 87 | 45,31% |
| Otras | | 0,00% |
| TOTAL | 192 | 100,00% |

Fuente: Encuestas aplicadas a empresarios de micro y pequeñas empresas.

Elaboración: La autora.

GRAFICO NRO. 14

RADIO DE MAYOR PREFERENCIA



Fuente: Encuestas aplicadas a empresarios de micro y pequeñas empresas.

Elaboración: La autora.

Interpretación y análisis.- Las radios Amazonas y Romántica tienen la preferencia del 45,31% y la radio Integración tiene la acogida del 9,38%. Con respecto a los horarios los empresarios coinciden que es el de las 12H00 donde más escuchan estas radios. Entonces será en estas dos radios, Amazonas y Romántica, donde se contrate la campaña publicitaria en el horario de las 12H00, para promocionar los servicios del centro de desarrollo empresarial.

13. ¿Qué tipo de promoción le gustaría recibir por la contratación de los servicios en el centro de desarrollo empresarial?

CUADRO NRO. 19

PROMOCIÓN QUE LE GUSTARÍA RECIBIR

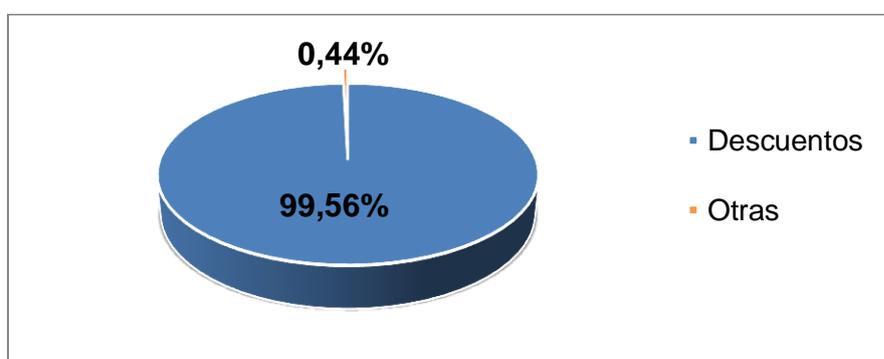
| ALTERNATIVA | FEECUENCIA | PORCENTAJE |
|------------------------|------------|----------------|
| Descuentos | 228 | 99,56% |
| Regalos | | 0,00% |
| Sorteos | | 0,00% |
| Suvenires corporativos | | 0,00% |
| Otras | 1 | 0,44% |
| TOTAL | 229 | 100,00% |

Fuente: Encuestas aplicadas a empresarios de micro y pequeñas empresas.

Elaboración: La autora.

GRAFICO NRO. 15

PROMOCIÓN QUE LE GUSTARÍA RECIBIR



Fuente: Encuestas aplicadas a empresarios de micro y pequeñas empresas.

Elaboración: La autora.

Interpretación y análisis.- El 99,56% de empresarios sugiere que se ofrezcan descuentos como promoción de los servicios del centro de desarrollo; al 0,44% le gustaría que el centro de desarrollo promocióne sus servicios a través de la publicidad. Está claro entonces que hay que ofrecer descuentos para promocionar los servicios, claro está que dependerá del monto o por apertura de la empresa.

14. Cuando lee o escucha CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL. Qué es lo primero que se le viene a la mente?

CUADRO NRO. 20

PALABRA CON LA QUE RELACIONAN A UN CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL

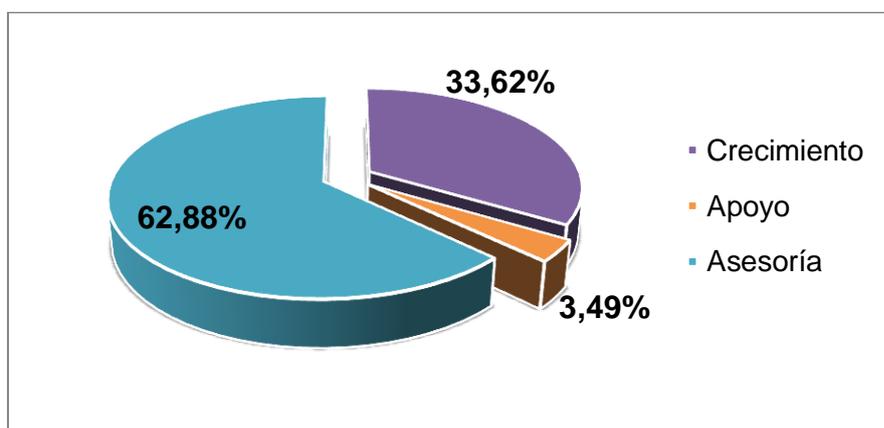
| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|----------------|
| Dinero | | 0,00% |
| Crecimiento | 77 | 33,62% |
| Apoyo | 8 | 3,49% |
| Asesoría | 1144 | 62,88% |
| Solución | | 0,00% |
| Otro | | 0,00% |
| TOTAL | 229 | 100,00% |

Fuente: Encuestas aplicadas a empresarios de micro y pequeñas empresas.

Elaboración: La autora.

GRAFICO NRO. 16

PALABRA CON LA QUE RELACIONAN A UN CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL



Fuente: Encuestas aplicadas a empresarios de micro y pequeñas empresas.

Elaboración: La autora.

Interpretación y análisis.- El 62,88% de empresarios identifican al centro de desarrollo empresarial con asesoría; el 33,62 lo relacionan con crecimiento y el 3,49% con apoyo. Así que en estas tres alternativas deberá basarse el logo y slogan del centro de desarrollo empresarial.

g. DISCUSIÓN

ESTUDIO DE MERCADO

DEMANDA POTENCIAL

De acuerdo al GAD- Yantzaza, en los últimos cinco años se ha evidenciado un crecimiento en los permisos de funcionamientos para establecimientos económicos del 6%. Por lo que se considera este incremento para proyectar la demanda potencial.

CUADRO NRO. 21
DEMANDA POTENCIAL

| AÑO | POBLACIÓN TOTAL (Mypes de la ciudad de Yantzaza) | DEMANDA POTENCIAL |
|-----|--|----------------------|
| | 6,0% | 100,00% |
| 0 | 875 | 875 |
| 1 | 928 | 928 |
| 2 | 984 | 984 |
| 3 | 1.043 | 1.043 |
| 4 | 1.106 | 1.106 |
| 5 | 1.172 | 1.172 |
| 6 | 1.242 | 1.242 |
| 7 | 1.317 | 1.317 |
| 8 | 1.396 | 1.396 |
| 9 | 1.480 | 1.480 |
| 10 | 1.569 | 1.569 |

Fuente: GAD- Yantzaza.

Elaboración: La autora.

Es así que la demanda potencial la conforman todas las mypes que hay en la ciudad de Yantzaza.

Para proyectar la demanda potencial se considera el 6% de incremento, partiendo de los datos estadísticos obtenidos en el INEC y en GAD Yantzaza.

DEMANDA REAL

La demanda real está conformada por los empresarios que no cuentan con un sistema de capacitación y asesoramiento en su empresa.

CUADRO NRO. 22

DEMANDA REAL

| AÑO | DEMANDA POTENCIAL | DEMANDA REAL |
|-----|-------------------|--------------|
| | 100,00% | 83,27% |
| 0 | 875 | 729 |
| 1 | 928 | 773 |
| 2 | 984 | 819 |
| 3 | 1.043 | 869 |
| 4 | 1.106 | 921 |
| 5 | 1.172 | 976 |
| 6 | 1.242 | 1.034 |
| 7 | 1.317 | 1.097 |
| 8 | 1.396 | 1.162 |
| 9 | 1.480 | 1.232 |
| 10 | 1.569 | 1.307 |

Fuente: Cuadro Nro. 11.

Elaboración: La autora.

La demanda real resulta del porcentaje de las empresas que no cuentan con un sistema de capacitación y asesoramiento en sus empresas, quienes vienen a constituir la demanda más próxima a contratar los servicios del centro de desarrollo empresarial.

CONSUMO PERCÁPITA

El consumo per cápita es la cantidad de servicios que cada empresa está demandando actualmente para el fortalecimiento de su empresa.

CUADRO NRO. 23
CONSUMO PERCÁPITA

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | VECES AL AÑO |
|--------------|------------|--------------|
| 1 vez | 23 | 23 |
| 2 veces | 23 | 46 |
| 5 veces | 46 | 230 |
| TOTAL | 92 | 299 |

Fuente: Cuadro Nro. 12.

Elaboración: La autora.

Este cálculo resulta de la respuesta que dieron los empresarios con respecto a las veces que reciben asesoramiento para fortalecer su micro o pequeña empresa. Dando un total de 299 servicios al año, que promediado para 275, empresarios consultados, se obtiene un promedio de **1,09**.

DEMANDA EFECTIVA

La demanda efectiva resultan ser las empresas que manifestaron su apoyo hacia la creación del centro de desarrollo empresarial.

Es la demanda que verdaderamente tiene la necesidad de apoyo empresarial y que contrarían los servicios de la empresa del presente proyecto.

CUADRO NRO. 24
DEMANDA EFECTIVA

| AÑO | DEMANDA REAL | DEMANDA EFECTIVA |
|------------|---------------------|-------------------------|
| | 83,27% | 93,45% |
| 0 | 729 | 681 |
| 1 | 773 | 722 |
| 2 | 819 | 765 |
| 3 | 869 | 812 |
| 4 | 921 | 861 |
| 5 | 976 | 912 |
| 6 | 1.034 | 966 |
| 7 | 1.097 | 1.025 |
| 8 | 1.162 | 1.086 |
| 9 | 1.232 | 1.151 |
| 10 | 1.307 | 1.221 |

Fuente: Cuadro Nro. 13 y 22.

Elaboración: La autora.

La demanda efectiva resulta del porcentaje de empresarios que están dispuestos a contratar los servicios del centro de desarrollo empresarial, en caso que fuese creado. Esta demanda representa el mercado que tiene la empresa para ofertar sus servicios.

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

A continuación se procede a proyectar la demanda efectiva.

CUADRO NRO. 25
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

| AÑO | DEMANDA EFECTIVA | CONSUMO PER CÁPITA | DEMANDA EFECTIVA ANUAL |
|------------|-------------------------|---------------------------|-------------------------------|
| 0 | 681 | 1,09 | 742 |
| 1 | 722 | 1,09 | 787 |
| 2 | 765 | 1,09 | 834 |
| 3 | 812 | 1,09 | 885 |
| 4 | 861 | 1,09 | 938 |
| 5 | 912 | 1,09 | 994 |
| 6 | 966 | 1,09 | 1.053 |
| 7 | 1.025 | 1,09 | 1.117 |
| 8 | 1.086 | 1,09 | 1.184 |
| 9 | 1.151 | 1,09 | 1.255 |
| 10 | 1.221 | 1,09 | 1.331 |

Fuente: Cuadro Nro. 23 y 24.

Elaboración: La autora.

OFERTA ACTUAL

Actualmente en la ciudad de Yantzaza no existe un centro que ofrezca los servicios que están demandando los empresarios de esta ciudad. Si bien es cierto el SRI ofrece constantemente cursos de capacitación en el ámbito contable y tributario, este va orientado hacia contadores y auditores, más no para personas que no tienen ningún conocimiento básico para inscribirse a estos cursos, por lo que resulta difícil que una persona que administra una mypes asista a estas capacitaciones. Como se observó en el análisis de encuestas aplicadas a los empresarios de la ciudad de Yantzaza, ellos demandan de otro tipo de servicio que les permita fortalecer su empresa. Es necesario recordar que los comercios que existen en esta ciudad corresponden, en su mayoría, a negocios que ofrecen comercio al por mayor y por menor. Ver anexo Nro. 5.

DEMANDA INSATISFECHA

La demanda insatisfecha es la que resulta de restarle a la demanda efectiva la oferta actual.

CUADRO NRO. 26

DEMANDA INSATISFECHA

| AÑO | DEMANDA EFECTIVA | OFERTA | DEMANDA INSATISFECHA |
|-----|------------------|--------|----------------------|
| 0 | 742 | 0 | 742 |
| 1 | 787 | 0 | 787 |
| 2 | 834 | 0 | 834 |
| 3 | 885 | 0 | 885 |
| 4 | 938 | 0 | 938 |
| 5 | 994 | 0 | 994 |
| 6 | 1.053 | 0 | 1.053 |
| 7 | 1.117 | 0 | 1.117 |
| 8 | 1.184 | 0 | 1.184 |
| 9 | 1.255 | 0 | 1.255 |
| 10 | 1.331 | 0 | 1.331 |

Fuente: Cuadro Nro. 25.

Elaboración: La autora.

En vista que no existe oferta de los servicios que pretende ofrecer el centro de desarrollo empresarial en la ciudad de Yantzaza, la demanda insatisfecha es igual que la demanda efectiva.

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

✓ Características del servicio

El servicio que pretende ofrecer el centro de desarrollo empresarial, se basa en la demanda que tienen los empresarios de la ciudad de Yantzaza, es así que se

ofrecerá capacitación y asesoría en el ámbito contable/tributario y empresarial/financiero para mypes.

El servicio se ofrecerá de la siguiente manera:

Ámbito contable/tributario.- se brindará asesoría y capacitación para que el empresario aprenda a llevar la contabilidad de su negocio por más pequeño que este sea. Pues habrá que hacer conciencia en los empresarios que la contabilidad es fundamental para determinar si la empresa genera pérdidas o ganancias y saber con precisión si están destinado adecuadamente los recursos. En el servicio se hará constar el diseño de la hoja electrónica Excel que les permita ir ingresando diariamente los movimientos económicos que se dan en su empresa.

Además se realizarán Asesorías al área o departamento de contabilidad de acuerdo a los requerimientos del cliente, nuestro conocimiento en la aplicación de todas las reformas de las Leyes y normas existentes nos convertirá en un verdadero grupo asesor para salvaguardar los intereses de la empresa y evitar sanciones a la misma.

Asesoría en materia Fiscal: Realizaremos un análisis de las actividades de la empresa para hacer una planeación fiscal, un correcto cálculo de impuestos y demás trámites fiscales donde el objetivo es lograr un máximo aprovechamiento de los recursos de la empresa.

Asesoría en materia contable: Realizaremos una revisión de la información financiera de la empresa y asesoramos para tener una buena organización, manejo y control contable.

Ámbito empresarial/financiero.- es importante que los empresarios tecnifiquen sus procesos administrativos, por ello este servicio se enfocará en capacitar y asesorar al empresario en temas referentes a administración de mypes, administración de recursos, toma de decisiones, manejo de recurso humano y servicio y atención al cliente.

Asesoría en materia Administrativa: Asesoramiento en la labor administrativa de la empresa, sus procesos, elaboración de manuales y procedimientos.

La capacitación debería tener un análisis previo para evaluar en qué parte de la empresa es necesario mejorar o resolver un problema, o simplemente actualizar la información de todos los días. Por otro lado, resulta necesario expresar que los programas de capacitación deben realizarse a medida, de acuerdo a las necesidades de la empresa, ya que son los programas quienes tienen que adaptarse a la empresa y no lo contrario.

La razón fundamental consiste en darles conocimientos, actitudes y habilidades que requieren para lograr un desempeño óptimo. Porque las empresas deben sentar las bases para que sus colaboradores tengan la preparación necesaria y especializada que les permita enfrentar en las mejores condiciones a sus tareas diarias. Y para esto, no existe mejor medio que la capacitación, que también ayuda a alcanzar altos niveles de motivación, productividad, integración y compromiso en el personal.

La consultoría en el área financiera estará orientada a identificar con precisión las medidas clave que internamente deben tomarse para mejorar en el corto plazo (y

equilibrar en el mediano plazo) cualquier situación financiera que comience a percibirse como en estado de alerta.

En si el servicio consiste principalmente en ofrecer asesoría a los empresarios en la implementación de metodologías y estrategias del negocio, así como la gestión y administración de la información financiera incluyendo el análisis de riesgos, el diseño de programas para evaluar las distintas áreas y la definición de modelos operativos y organizacionales más eficientes, entre otros.

Marca del servicio

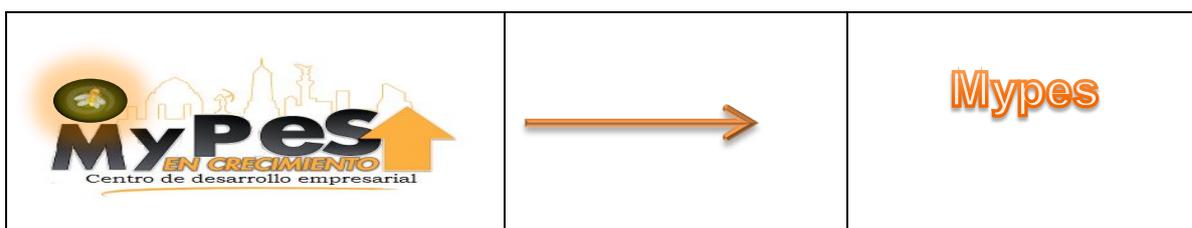
La marca del servicio está compuesta por el logo y eslogan que será el distintivo de la empresa.

El nombre comercial de la empresa es Centro de Desarrollo Empresarial, rodeado de las palabras mypes en crecimiento y una flecha hacia arriba que simboliza desarrollo/crecimiento. Al fondo se encuentra el perfil de una ciudad y sobre la M se ubica una luciérnaga, que significa Yantzaza. Lo que la marca representa es un centro de desarrollo empresarial para fortalecer las mypes en la ciudad de Yantzaza.



Políticas de precios.- el precio es sin lugar a duda el referente de calidad, por ello, este se establecerá en función de los costos de producción más un margen de utilidad que permita satisfacer las expectativas de los inversionistas y administradores de la empresa. Se realizará un descuento de \$50 a los clientes que contraten el servicio completo, que consiste en capacitación y asesoría en un área sea contable/tributación o administrativa/financiera, con una duración de 32 horas. Si la contratación es por menor tiempo no habrá descuento.

- ✓ **Plaza (canales de distribución).-** el mercado objetivo del Centro de Desarrollo Empresarial es la ciudad de Yantzaza. En lo que respecta al canal de distribución del servicio, es el siguiente.



El canal de distribución será directo, ya que el mismo Centro de Desarrollo Empresarial será el encargado de vender y entregar el servicio.

- ✓ **Promoción**

Es importante dar a conocer la apertura de la empresa, por ello se hace necesario emprender en una campaña publicitaria, cuyo objetivo sea dar a conocer la creación de la empresa y qué servicios ofrece. Por ello a continuación se realiza el presupuesto considerando las dos radios que son de preferencia por los empresarios de la ciudad de Yantzaza. Así mismo se hacen constar los

descuentos que se realizará a cada empresa que contrate los servicios, que será de \$50 por la contratación del servicio completo.

CUADRO NRO. 27

| CONCEPTO | CANTIDAD | COSTO MENSUAL | COSTO ANUAL |
|-----------------|-----------------|----------------------|--------------------|
| Radio Amazonas | 3 | 120,00 | 1.440,00 |
| Radio Romántica | 3 | 120,00 | 1.440,00 |
| Banner oficina | 1 | 80,00 | 80,00 |
| Descuentos | 133* | 554,17 | 6.650,00 |
| | | 874,17 | 9.610,00 |

Fuente: Cuadro Nro. 18 y cotizaciones del medio.

Elaboración: La autora.

*Nro de empresas a cubrir al año.

ESTUDIO TÉCNICO

TAMAÑO DE LA EMPRESA

El tamaño de la empresa se basa principalmente en la demanda insatisfecha que existe en el mercado, de la cual se pretenderá cubrir un porcentaje razonable que permita generar una utilidad rentable para los accionistas. Es por ello que el presente proyecto pretende cubrir el 25,80% de la demanda insatisfecha, que equivale prestar el servicio a 191 mypes de la ciudad de Yantzaza cada año (742 de demanda insatisfecha *25,80% = 191).

Capacidad instalada

Para determinar la capacidad a instalar en la empresa es necesario tener en cuenta todas las exigencias que determina la ley con respecto al recurso humano que laborara en la empresa, para no incurrir en faltas graves que le afecten a los inversionistas o a los colaboradores.

Es así, que se basa en el proceso productivo (ver Cuadro Nro. 33) realizado por una sola persona para determinar actividades y estimar los tiempos necesarios en cada actividad, donde resulta que cada servicio se prestará en **32,75** horas. Dividiendo el total de horas laborables al año (8 horas laborables x 5 días a la semana x 52 semanas del año = **2.080**), para las horas del servicio se obtiene **63,51** ($2.080/32,75= 63,51$), que representa el número de servicio que una persona podría ofrecer al año.

Considerando la alta demanda insatisfecha que existe en la ciudad de Yantzaza, se ve la necesidad de instalar una capacidad que cubra al menos el 25,8% de la

demanda insatisfecha, que equivale a 191 servicios ($742 \times 25,8\% = 191$). Para ello se debería contar con **3 personas** ($191/63,51 = 3$), que realicen la capacitación y asesoría a las mypes.

CUADRO NRO. 28
CAPACIDAD INSTALADA

| SERVICIOS AL AÑO | RRHH | TOTAL SERVICIOS |
|------------------|------|-----------------|
| 63,51 | 3 | 191 |

Fuente: Cuadro Nro. 33

Elaboración: La autora.

Capacidad utilizada

La empresa iniciará utilizando el 70% de su capacidad instalada, que representa cubrir el 16,95% de la demanda insatisfecha, e irá incrementando anualmente un 3% que representa el 50% de crecimiento de las Mypes en la ciudad de Yantzaza. Llegando al 97% del total de su capacidad instalada. Este porcentaje, 97%, se considera por los días de vacación que se deberá dar al personal.

CUADRO NRO. 29
CAPACIDAD UTILIZADA

| AÑO | CAPACIDAD INSTALADA | CAPACIDAD UTILIZADA % | SERVICIOS A OFRECER |
|-----|---------------------|-----------------------|---------------------|
| 1 | 191 | 70% | 133 |
| 2 | 191 | 73% | 139 |
| 3 | 191 | 76% | 145 |
| 4 | 191 | 79% | 150 |
| 5 | 191 | 82% | 156 |
| 6 | 191 | 85% | 162 |
| 7 | 191 | 88% | 168 |
| 8 | 191 | 91% | 173 |
| 9 | 191 | 94% | 179 |
| 10 | 191 | 97% | 185 |

Fuente: Cuadro Nro. 28

Elaboración: La autora.

Localización del proyecto

Macro localización

La empresa tiene proyectado localizarse en la provincia de Zamora Chinchipe, cantón Yantzaza, Parroquia Yantzaza. A continuación se muestra el mapa político de la provincia de Zamora Chinchipe.

Ilustración 1

Mapa de la provincia de Zamora Chinchipe



Micro localización

Para determinar la micro localización del proyecto, es necesario emplear el modelo matemático, para en base a los diferentes factores, como infraestructura disponible, costo de arriendo, servicios básicos, costos de transporte, entre otros, estimar peso que permitan determinar la ubicación más óptima para el proyecto.

CUADRO NRO. 30

MATRIZ MATEMÁTICA PARA LA DETERMINACIÓN DE LA MICRO LOCALIZACIÓN

| FACTOR | PESO | FRENTE PARQUE CENTRAL | PONDERACIÓN | JUNTO BCO PICHINCHA | PONDERACIÓN | FRENTE COLEGIO 1 DE MAYO | PONDERACIÓN |
|----------------------------|-------------|-----------------------|-------------|---------------------|-------------|--------------------------|-------------|
| Infraestructura disponible | 0,30 | 10 | 3,00 | 8 | 2,40 | 5 | 1,50 |
| Cercanía al mercado | 0,25 | 10 | 2,50 | 8 | 2,00 | 9 | 2,25 |
| Costos de los insumos | 0,10 | 9 | 0,90 | 9 | 0,90 | 9 | 0,90 |
| MO disponible | 0,05 | 10 | 0,50 | 9 | 0,45 | 9 | 0,45 |
| Servicios básicos | 0,05 | 10 | 0,50 | 9 | 0,45 | 9 | 0,45 |
| Costo de arriendos | 0,20 | 9 | 1,80 | 9 | 1,80 | 8 | 1,60 |
| Costo de Transporte | 0,05 | 10 | 0,50 | 10 | 0,50 | 10 | 0,50 |
| TOTAL | 1,00 | | 9,70 | | 8,50 | | 7,65 |

Fuente: CORDOVA Padilla, Marcial. Formulación y Evaluación de proyectos. Pág. 232.

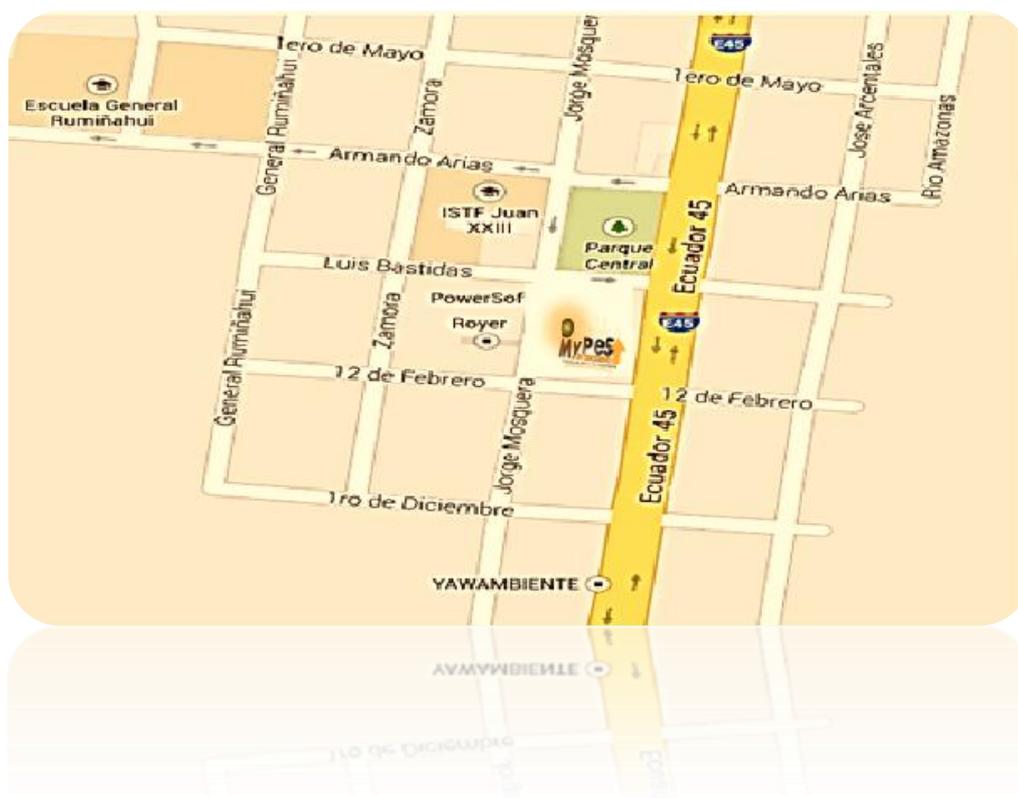
Elaboración: La autora.

La ponderación de los tres lugares que se han estudiado para la ubicación del proyecto, son: **Frente al parque central 9,70**; Junto al Banco Pichincha **8,50** y Frente al colegio 1ro de mayo **7,65**. El factor que mayor incidencia tiene es la infraestructura disponible, la cercanía al mercado y los costos de arriendo. Una vez realizados los cálculos se determina como lugar óptimo para la ubicación del proyecto es Frente al parque central.

Es así que el proyecto se ubicará en la parroquia Yantzaza, Av. Principal y calle Luis Bastidas, precisamente frente al Parque central de esta ciudad.

ILUSTRACIÓN 2

Croquis de la ciudad de Yantzaza



INGENIERÍA DEL PROYECTO

Procesos administrativos

Los procesos administrativos inician con los estudios de factibilidad hasta la venta misma del servicio, a continuación se detallan estos procesos:

- ✓ **Estudios preliminares:** Para el inicio de cualesquier idea de negocio, es necesario realizar un estudio de factibilidad que permita determinar la rentabilidad o no del proyecto, este contempla el respectivo estudio de mercado del servicio que se pretende ofrecer.

- ✓ **Constitución legal de la compañía:** Una vez determinada la factibilidad del proyecto, se realiza la constitución legal de la compañía, para determinar nombre legal de la empresa, domicilio, cuotas, responsabilidades, entre otros.

- ✓ **Compra de activos:** La compra de activos se da una vez firmado el contrato de arrendamiento y realizadas las adecuaciones en al infraestructura alquilada.

- ✓ **Selección y capacitación del talento humano:** una vez constituida legalmente la empresa, se realizará el reclutamiento y selección del personal que cumpla los requerimientos del perfil establecido en el proyecto de factibilidad. Ya seleccionado el talento humano se procederá a la capacitación en temas de crecimiento personal, ventas y atención al cliente y procesos internos de la empresa.

- ✓ **Contratación de publicidad:** Al aperturar las oficinas es necesario ubicar la respectiva publicidad para atraer clientes. Así mismo se debe colocar el banner en el exterior de la empresa.

- ✓ **Ofrecimiento del servicio:** La venta del servicio debe darse desde el primer día que se empieza a laborar.

- ✓ **Elaboración del contrato de venta:** Una vez se realice la confirmación de la venta del servicio, se deberá elaborar el contrato de venta de este servicio y hacerlo firmar por las partes que participan de esta venta.

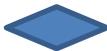
- ✓ **Depósito del pago del servicio:** Cuando se haga firmar el contrato se recibirá el pago del 50% del valor del servicio, mismo que deberá ser depositado inmediatamente en la cuenta de la empresa.

Proceso productivo

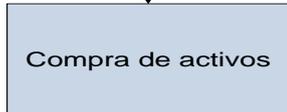
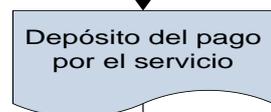
- ✓ **Visita a mypes:** El gerente se encargará de visitar personalmente a las mypes de la ciudad de Yantzaza para ofrecer os servicios de la empresa.
- ✓ **Entrevista para determinar necesidades:** Una vez que se venda el servicio se realizará una entrevista con el administrador de la empresa contratante para determinar las necesidades urgentes de capacitación y asesoría que requiere en las áreas de contabilidad/tributación o de administrativa/financiera.
- ✓ **Firma de contrato por servicios profesionales:** Determinado el servicio que van a contratar, se elaborará un contrato donde quede estipulado el servicio a ofrecer, la forma de pago, duración del servicio y fecha de inicio del servicio.
- ✓ **Asesoría y capacitación:** Se realizará primero la capacitación en el área que eligió la empresa contratante, luego se realizará la asesoría respectiva. La capacitación se realizará en las instalaciones de la empresa y la asesoría se realizará en el mismo lugar o si el cliente prefiere, se podría dar en su propia empresa.

Flujo gramas de procesos

CUADRO NRO. 31
LEYENDA DE LOS PROCESOS

| SIMBOLO |  |  |  |  |  |  |  |
|-------------|---|---|---|---|---|---|---|
| SIGNIFICADO | Fin. | Decisión | Proceso | Demora | Proceso alternativo | Documento | Datos |

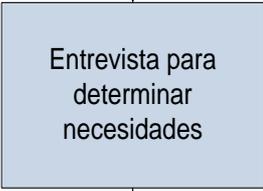
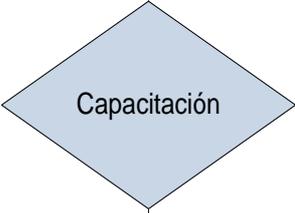
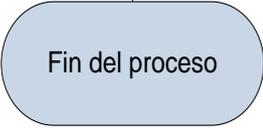
CUADRO NRO. 32
FLUJO GRAMA DE PROCESOS ADMINISTRATIVOS

| PASOS | TIPO DE ACTIVIDAD | TIEMPO |
|--|---|----------|
| Estudios preliminares |  | 3 meses |
| Constitución legal de la compañía | ★  | 15 días |
| Compra de activos |  | 15 días |
| Selección y capacitación del talento humano. |  | 5 días |
| |  | 5 días |
| Contratación de publicidad |  | 2 días |
| Ofrecimiento del servicio. |  | |
| Elaboración del contrato de venta. |  | 15 minut |
| Depósito del pago por el servicio. |  | 30 minut |
| |  | |
| Fin del proceso administrativo |  | |

Fuente: Proceso administrativo de la empresa.

Elaboración: La autora.

CUADRO NRO. 33
FLUJO GRAMA DE PROCESOS PRODUCTIVOS

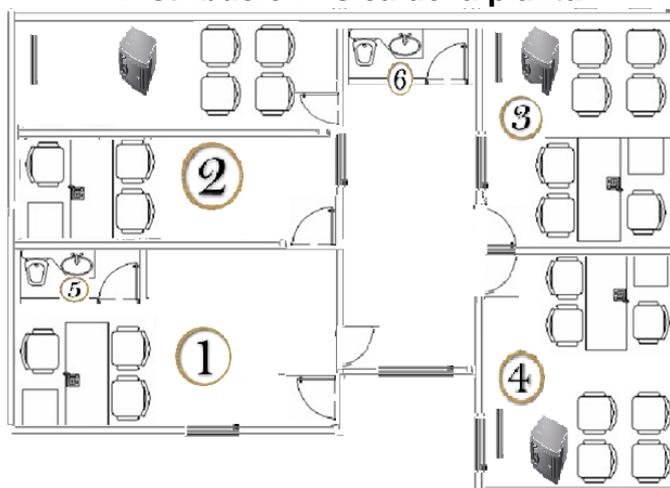
| PASOS | TIPO DE ACTIVIDAD | TIEMPO en horas |
|---|--|-----------------|
| Visita a mypes |  | |
| Entrevista para determinar necesidades |  | 0,50 |
| Firma de contrato por servicios profesionales |  | 0,25 |
| Asesoría y capacitación |  | 16 |
| |  | 16 |
| Fin del proceso administrativo |  | 32,75 |

Fuente: Proceso productivo de la empresa.

Elaboración: La autora.

Distribución de la planta

ILUSTRACIÓN 3
Distribución física de la planta



Leyenda

- | | |
|------------------------|-----------------------------------|
| 1 Secretaría | 2 Gerencia / sala de capacitación |
| 3 Sala de capacitación | 4 Sala de capacitación |
| 5 Baño privado | 6 Baño social. |

Adecuaciones de la infraestructura a arrendar.- Es necesario adecuar las instalaciones donde va a funcionar la empresa, para ello se ha realizado un presupuesto en base a todos los trabajos que se van a realizar, de manera que quede de acuerdo a las necesidades de la empresa. Donde están presupuestados tres separadores de oficina y las acometidas para las instalaciones eléctricas y telefónicas.

Equipos de computación.- La empresa invertirá en equipos de computación para cada talento humano de la empresa, además de una computadora portátil que servirá para dar la asesoría en las empresas que requieran realizar este

servicio en su propia empresa. Además se adquirirá 3 infocus a control remoto para las capacitaciones.

Equipos de oficina.- Están conformados por los supresores de picos para evitar daños en los equipos de cómputo, extintores que son requisito por el cuerpo de bomberos para emitir permisos de funcionamiento y teléfonos.

Muebles y enseres,- Estos activos representan las estaciones de trabajo de cada talento humano de la empresa. Mismas que están conformadas por el escritorio, silla y papelería. Además se hace constar las pizarras de acetato que se utilizarán para las capacitaciones y las sillas tanto para recepción como para cada sala de capacitación.

Requerimientos de talento humano

El talento humano que se requiere para cubrir la oferta que se proyecta en el presente proyecto es:

- ✓ 1 gerente-capacitador
- ✓ 1 secretaria-contadora.
- ✓ 1 capacitador/asesor en el área contable/tributación
- ✓ 1 capacitador/asesor en el área administrativa/financiera.

Talento humano para el área administrativa

Para el área administrativa se requiere contar con 1 gerente y una secretaria contadora. Quienes serán los encargados de llevar a cabo todo el proceso administrativo de la empresa y apoyarán el proceso productivo del servicio.

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

- **Base legal:**

- ✓ **Acta constitutiva.-** Esta acta será redactada por el señor notario de la provincia de Zamora Chinchipe.
- ✓ **Razón social.-** La razón social de la empresa será Mypes en crecimiento, centro de desarrollo empresarial.
- ✓ **Domicilio.-** La empresa tendrá como domicilio la parroquia Yantzaza, en la Av. Principal y calle Luis Bastidas, precisamente frente al Parque central de esta ciudad.
- ✓ **Objeto de la sociedad.-** La empresa denominada Mypes en crecimiento, centro de desarrollo empresarial tiene por objetivo ofrecer con calidad y responsabilidad la capacitación y asesoría en temas de fortalecimiento empresarial.
- ✓ **Capital social.-** Las aportaciones para constituir el capital de Mypes en crecimiento, centro de desarrollo empresarial, pueden ser numéricas, el mismo que se depositará al inicio en un 50%, en una cuenta corriente como integración de capital; y el 50% restante en el plazo determinado.
- ✓ **Tiempo de duración.-** El tiempo de duración de la empresa será de 10 años.
- ✓ **Personas encargadas de la administración.-** La administración estará a cargo de la Ing. Magaly Simancas.

**MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE EMPRESA UNIPERSONAL: MYPES EN
CRECIMIENTO, CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL.**

SEÑOR NOTARIO:

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase insertar una de constitución de **Mypes en crecimiento, centro de desarrollo empresarial EMPRESA UNIPERSONAL**, al tenor de las cláusulas siguientes:

PRIMERA.- COMPARECIENTES Y DECLARACIÓN DE VOLUNTAD.- Interviene en la celebración de este contrato, la señora: Magaly Edith Simancas Aguilar; la compareciente manifiesta ser ecuatoriana, mayor de edad, casada, domiciliada en esta ciudad; y, declara su voluntad de constituir, "**Mypes en crecimiento, centro de desarrollo empresarial EMPRESA UNIPERSONAL**", la misma que se registrará por las leyes ecuatorianas; de manera especial, por la Ley de Compañías, sus reglamentos y estatutos.

SEGUNDA.- ESTATUTOS DE MYPES EN CRECIMIENTO, CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL, EMPRESA UNIPERSONAL:

CAPITULO PRIMERO

DENOMINACIÓN. NACIONALIDAD. DOMICILIO.

La mencionada empresa tendrá la razón social ***Mypes en crecimiento, centro de desarrollo empresarial* EMPRESA UNIPERSONAL**; de nacionalidad ecuatoriana; domiciliada en la ciudad de Yantzaza perteneciente a la parroquia Yantzaza, Av. Principal y Calle Luis Bastidas, frente al parque central.

FINALIDADES Y PLAZO DE DURACIÓN

ARTÍCULO UNO.-Constituyese en la ciudad de Yantzaza, con domicilio en el mismo lugar, provincia de Zamora Chinchipe. República del Ecuador, de Nacionalidad Ecuatoriana, ***Mypes en crecimiento, centro de desarrollo empresarial*** EMPRESA UNIPERSONAL.

ARTÍCULO DOS.-La empresa tiene por objeto y finalidad, ofrecer con calidad y responsabilidad la capacitación y asesoría en temas de fortalecimiento empresarial.

La empresa podrá por sí o por otra persona natural o jurídica intervenir en el fortalecimiento de empresas, si ello es conveniente a sus intereses; y tiene facultades para abrir dentro o fuera del país, agencias o sucursales, y para celebrar contratos con otras empresas que persigan finalidades similares, sean nacionales o extranjeras.

ARTÍCULO TRES.- La empresa podrá solicitar préstamos internos o externos para el mejor cumplimiento de su finalidad.

ARTÍCULO CUATRO.- El plazo de duración del contrato social de la empresa es de diez años, a contarse desde la fecha de inscripción en el Registro Mercantil del domicilio principal de la empresa. La empresa podrá disolverse antes, si así lo resolviere la constituyente en la forma prevista en estos estatutos y en la Ley de Compañías.

CAPITULO SEGUNDO
DEL CAPITAL SOCIAL, DE LAS PARTICIPACIONES Y DE LA RESERVA
LEGAL

ARTÍCULO CINCO.- El capital de la empresa es de diecisiete mil setecientos veinte y seis dólares con treinta y siete centavos (\$17.726,37), dividido en participaciones de un dólar cada una, que estarán representadas por el certificado de aportación correspondiente de conformidad con la ley y estos estatutos, certificado que será firmado por el Presidente y Gerente de la empresa. El capital está íntegramente suscrito y pagado en numerario en la forma y proporción que se especifica en las declaraciones.

ARTÍCULO SEIS.- La responsabilidad del suscrito, en calidad de constituyente de la empresa, se circunscribe al monto de los aportes que conforman el capital de la misma, sin perjuicio de que éste posteriormente sea aumentado con arreglo a las normas vigentes.

ARTÍCULO SIETE.- El aumento de capital se lo hará estableciendo nuevas participaciones y su pago se lo efectuará: en numerario, en especie, por compensación de créditos, por capitalización de reservas y/o proveniente de la revalorización pertinente y por los demás medios previstos en la ley.

ARTÍCULO OCHO.- La empresa entregará el certificado de aportaciones que le corresponde; dicho certificado de aportación se extenderá en libretines acompañados de talonarios y en los mismos se hará constar la denominación de la empresa, el capital suscrito y el capital pagado, número y valor del certificado,

nombres y apellidos del suscrito, domicilio de la empresa, fecha de la escritura de constitución, notaría en la que se otorgó, fecha y número de inscripción en el Registro Mercantil, fecha y lugar de expedición, la constancia de no ser negociable, la firma y rúbrica del Presidente y Gerente de la empresa. Los certificados serán registrados e inscritos en el libro de actas; y para constancia de su recepción se suscribirán los talonarios.

ARTÍCULO NUEVE.-Todas las participaciones son de igual calidad.

ARTÍCULO DIEZ.- Las participaciones de esta empresa podrán transferirse por acto entre vivos, requiriéndose para ello: el consentimiento unánime del capital, que la cesión se celebre por escritura pública y que se observe las pertinentes disposiciones de la ley. El suscrito tiene derecho preferente para adquirir estas participaciones a prorrata de las suyas. En caso de cesión de participaciones, se anulará el certificado original y se extenderá uno nuevo. La empresa formará forzosamente un fondo de reserva por lo menos igual al veinte por ciento del capital, segregando anualmente el cinco por ciento de las utilidades líquidas y realizadas.

CAPITULO TERCERO

DE SUSCRITO. DE SUS DEBERES, ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES

ARTÍCULO ONCE.- La responsabilidad del suscrito, en calidad de constituyente de la empresa, se circunscribe al monto de los aportes que conforman el capital de la misma, sin perjuicio de que éste posteriormente sea aumentado con arreglo a las normas vigentes.

CAPITULO CUARTO DEL GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN

ARTÍCULO DOCE.- El gobierno y la administración de la empresa se ejerce por medio del presidente/ gerente.

ARTÍCULO TRECE.- Son atribuciones privativas del Suscrito:

- Resolver sobre el aumento o disminución de capital, fusión o transformación de la compañía, sobre la disolución anticipada, la prórroga del plazo de duración: y, en general resolver cualquier reforma al contrato constitutivo y a estos estatutos.
- Nombrar al gerente de la empresa, señalándole su remuneración y, removerlo por causas justificadas o a la culminación del periodo para el cual fueron elegidos.
- Conocer y resolver sobre las cuentas, balances, inventarios e informes que presenten los administradores.
- Resolver sobre la formación de fondos de reserva especiales o extraordinarios.
- Interpretar con el carácter de obligatorio los casos de duda que se presenten sobre las disposiciones del estatuto.
- Acordar la venta o gravamen de los bienes inmuebles de la empresa.
- Aprobar los reglamentos de la empresa.
- Aprobar el presupuesto de la empresa.
- Resolver la creación o supresión de sucursales, agencias, representaciones, establecimientos y oficinas de la empresa.

- Supervisar la marcha general de la empresa y el desempeño de los servidores de la misma.
- Velar por el cumplimiento de los objetivos de la empresa y por la aplicación de sus políticas.
- Las demás que le señalan la Ley de Compañías, estos estatutos, reglamentos de la empresa.

ARTÍCULO CATORCE.- DEL GERENTE.- El gerente es el representante legal de la empresa, con facultades, por lo tanto, para ejecutar todos los actos y contratos acordes con la naturaleza de su encargo y que se relacionen directamente con el giro ordinario de los negocios de la empresa. En especial, el gerente tendrá las siguientes funciones: 1. Usar de la firma o razón social. 2. Designar los empleados que requiera el normal funcionamiento de la compañía y señalarles su remuneración. 3. Rendir cuentas de su gestión al constituyente, en la forma establecida en el artículo undécimo. 4. Constituir los apoderados judiciales necesidades para la defensa de los intereses sociales. El gerente requerirá autorización previa del Constituyente para la ejecución de todo acto o contrato que exceda de diez mil dólares (\$10.000).

ARTÍCULO QUINCE.- RENDICION DE CUENTAS: El gerente deberá rendir al Constituyente cuentas comprobadas de su gestión al final de cada ejercicio, dentro del mes siguiente a la fecha en la cual se retire de su cargo y en cualquier momento en que el constituyente las exija. Para tal efecto, presentará los estados financieros que fueren pertinentes, junto con un informe de gestión. Las cuentas anuales de final de ejercicio deberán presentarse antes del 1º de abril de cada año.

CAPÍTULO QUINTO

DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA EMPRESA

ARTÍCULO DIECISEIS.- La empresa se disolverá por las siguientes causales: 1. Por voluntad del Constituyente. 2. Por vencimiento del término previsto, a menos que fuere prorrogado mediante documento inscrito en el registro mercantil antes de su expiración. 3. Por muerte del Constituyente. 4. Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas. 5. Por orden de autoridad competente. 6. Por pérdidas que reduzcan el patrimonio de la empresa en más del cincuenta por ciento. 7. Por la iniciación del trámite de liquidación obligatoria. Disuelta la empresa, se procederá de inmediato a su liquidación, en la forma indicada por la ley. En consecuencia, no podrá iniciar nuevas operaciones en desarrollo de su objeto y conservará su capacidad jurídica únicamente para los actos necesarios a la liquidación. El nombre de la empresa, una vez disuelta, se adicionará con la expresión “en liquidación”. Su omisión hará incurrir a los encargados de adelantar el proceso liquidatorio en las responsabilidades establecidas en la ley.

PARAGRAFO PRIMERO: En los casos previstos en el Código de Comercio, podrá evitarse la disolución de la sociedad adoptando las modificaciones que sean del caso según la causal ocurrida, siempre y cuando se efectúen dentro de los seis (6) meses siguientes a la ocurrencia de la causal.

PARAGRAFO SEGUNDO: La liquidación del patrimonio podrá hacerse por el empresario o por un liquidador o varios liquidadores nombrados por él. El nombramiento se inscribirá en el registro público de comercio. Sobre el particular, se seguirán las reglas previstas para la liquidación de las sociedades de responsabilidad limitada.

DECLARACIONES.- El capital con el que se constituye la compañía “**Mypes en crecimiento, centro de desarrollo empresarial, EMPRESA UNIPERSONAL.**”

ha sido suscrito y pagado en su totalidad por la señora Magaly Edith Simancas Aguilar: Diez y siete mil setecientos veinte y seis, participaciones de un dólar cada una, que dan un total de DIECISIETE MIL SETECIENTAS VEINTE Y SEIS DÓLARES; valor que ha sido depositado en dinero en efectivo en la cuenta del Banco del Pichincha, cuyo certificado se agrega a la presente escritura como documento habilitante. El constituyente señora Magaly Edith Simancas Aguilar, es nombrada gerente para que se encargue de los trámites pertinentes, encaminados a la aprobación de la escritura constitutiva de la compañía, su inscripción en el Registro Mercantil.

Hasta aquí la minuta. Usted señor Notario sírvase agregar las cláusulas de estilo para su validez.

Magaly Edith Simancas Aguilar
Constituyente

(f) El Abogado

- **Filosofía empresarial:**

- ✓ **Misión.-** Somos una empresa de consultoría empresarial que contribuye al desarrollo de las Mypes de la ciudad de Yantzaza, mediante una innovadora oferta de servicios de alta calidad, adaptados a las necesidades particulares de nuestros clientes.

De esta manera pondrá en manos de expertos sus obligaciones fiscales, laborales y tributarias. Además se dispondrá de un asesor personal siempre que lo necesite, tendrá acceso a la situación administrativa, contable y financiera de su negocio de forma permanente y presentar a tiempo sus impuestos.

- ✓ **Visión.-** Ser una de las principales empresas en la provincia de Zamora Chinchipe dedicada a la Asesoría y capacitación Contable, Tributaria, Laboral y Auditoría, brindando a nuestros clientes una gran variedad de servicios que cumplan con las expectativas de crecimiento, control y el logro de los objetivos establecidos en sus empresas.

- ✓ **Principios institucionales.-**

- Profesionales Competentes
- La libertad profesional con responsabilidad
- Integridad Moral
- La dignidad del ser humano

✓ **Valores institucionales.-**

- Respeto
- Compromiso con la sociedad
- Comunicación asertiva
- Libre pensamiento y actitud crítica
- Autonomía
- Transparencia

• **Diseño Organizacional:**

✓ **Niveles jerárquicos.**

Nivel Ejecutivo: Está integrado por el administrador o gerente, quien es elegido por el constituyente, en caso de que él decida no ser gerente.

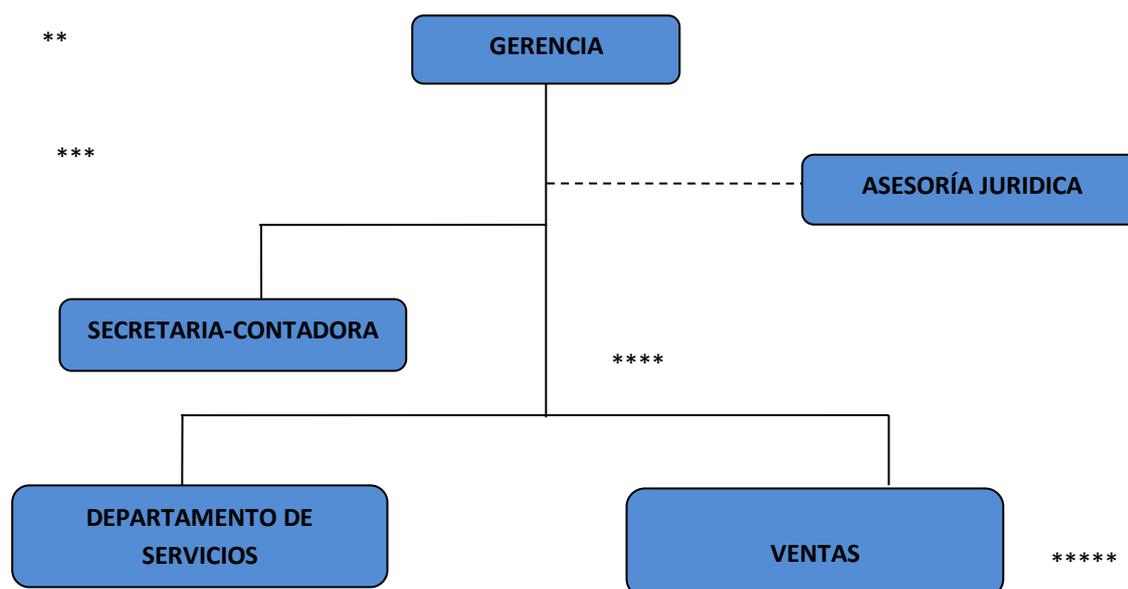
Nivel asesor: Lo conforma el asesor legal, quien será el encargado de asesorar legalmente a la empresa y de legalizar la compañía y hacerla inscribir en la superintendencia de compañías.

Nivel de Apoyo: Está conformado por la secretaria-contadora que se encuentra relacionado directamente con el cumplimiento de las actividades administrativas de la compañía.

Nivel Operativo: En este nivel se ubican los asesores/capacitadores que tienen relación directa con el servicio al cliente.

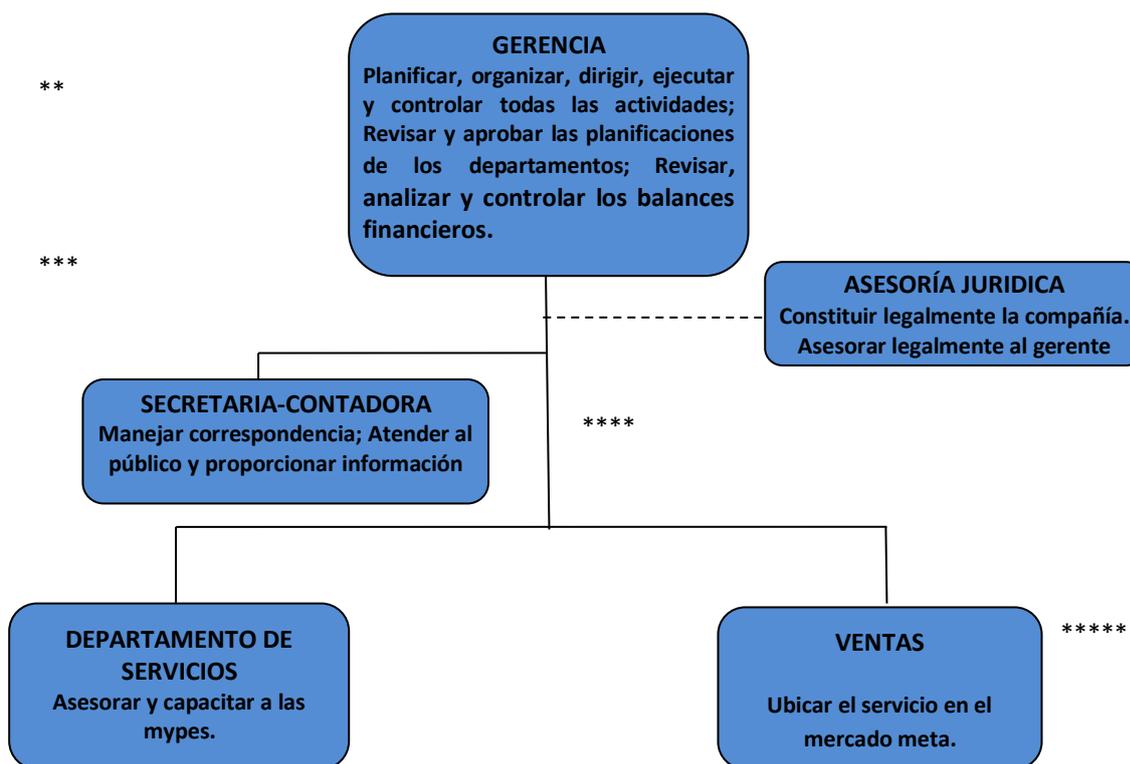
✓ Organigramas:

ILUSTRACIÓN 4
Organigrama estructural de Mypes en crecimiento,
Centro de desarrollo empresarial



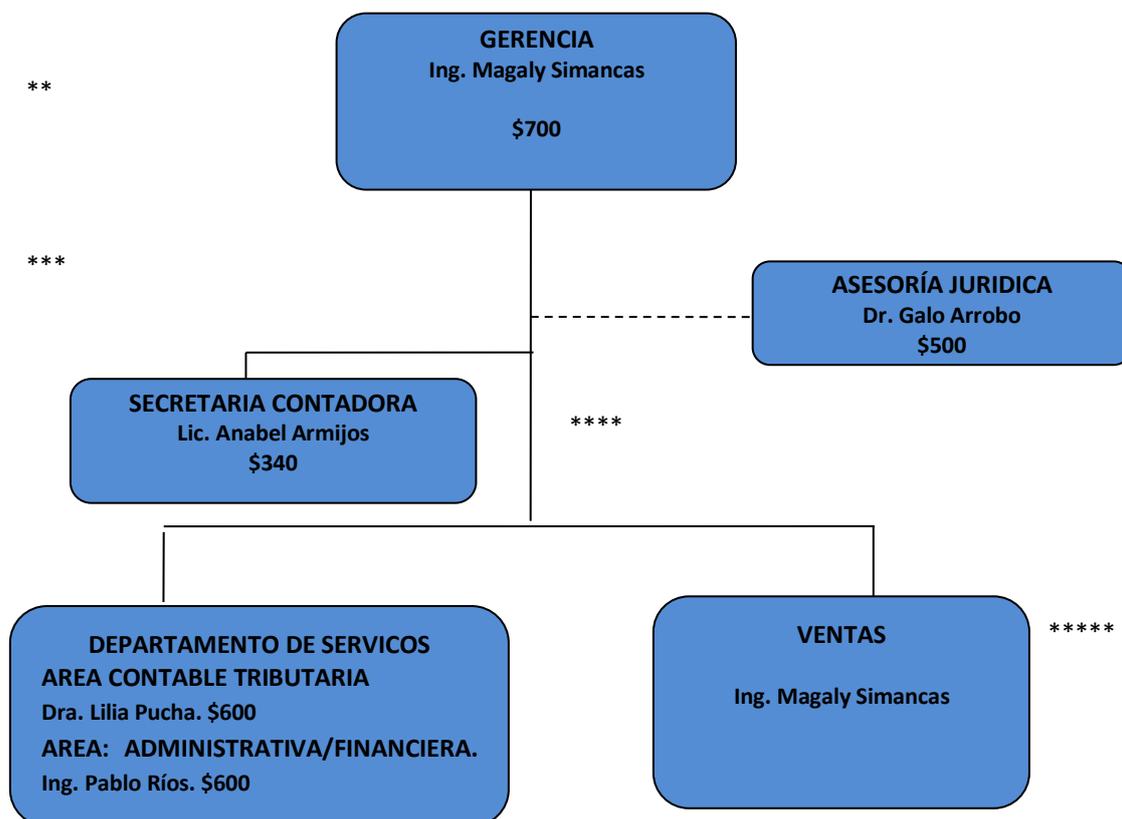
| | |
|-----------------|-------|
| NIVEL EJECUTIVO | ** |
| NIVEL ASESOR | *** |
| NIVEL AUXILIAR | **** |
| NIVEL OPERATIVO | ***** |

ILUSTRACIÓN 5
Organigrama funcional de Mypes en crecimiento,
Centro de desarrollo empresarial



| | |
|-----------------|-------|
| NIVEL EJECUTIVO | ** |
| NIVEL ASESOR | *** |
| NIVEL AUXILIAR | **** |
| NIVEL OPERATIVO | ***** |

ILUSTRACIÓN 6
Organigrama Posicional de Mypes en crecimiento,
Centro de desarrollo empresarial



| | |
|-----------------|-------|
| NIVEL EJECUTIVO | ** |
| NIVEL ASESOR | *** |
| NIVEL AUXILIAR | **** |
| NIVEL OPERATIVO | ***** |

✓ **Manual de funciones**

| | | | |
|---|------------|-----------------------------|----------------------|
| MANUAL DE FUNCIONES DE MYPES EN CRECIMIENTO, CENTRO DE DESARROLLO MPRESARIAL  | | Código: 001 | |
| | | Fecha de aprobación: | Pág. Nro. |
| | | | |
| Denominación del cargo | Gerente | | |
| Relación de dependencia | Accionista | | |
| <p>Naturaleza del trabajo: El Gerente es el representante legal de la empresa, fija las políticas operativas, administrativas y de calidad. Es responsable de administrar en forma eficiente las actividades empresariales ya que de él dependen los resultados y el desempeño organizacional.</p> | | | |
| <p>Características de clase: El puesto requiere conocimiento técnico del área administrativa, procesos administrativos, financieros así como de comercialización de servicios de asesoría y capacitación.</p> | | | |
| <p>Funciones típicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Representación legal de la empresa. ✓ Planificar, organizar, dirigir, ejecutar y controlar todas las actividades que se realicen en la empresa. ✓ Supervisa y controla las acciones de personal, logística, contabilidad y valores, en armonía con las políticas, directivas, procedimientos, normas y programas. ✓ Promueve la aplicación de la política de administración de personal | | | |

| | |
|---|---|
| <p>aprobada por la Alta Dirección de la empresa, con criterios de justicia, disciplina y equidad, así como el logro de una efectiva atención de los problemas sociales de los trabajadores</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Revisar y aprobar las planificaciones del departamento de producción. ✓ Nombrar y contratar a los empleados que cumplan con los reglamentos y las funciones encomendadas. ✓ Administra los recursos humanos y establece mecanismos de control que garanticen el correcto cumplimiento de funciones y responsabilidades. ✓ Revisar, analizar y controlar los balances financieros. ✓ Presentar informes sobre el Estado de Pérdidas y Ganancias al accionista. ✓ Apoyar al departamento operativo Capacitando y asesorando a las mypes en el área administrativa/financiera. | |
| Condiciones de trabajo | Horario de trabajo: Lunes a viernes de 8H00 a 13h00 y de 15h00 a 18h00. |
| Requisitos. | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Título académico de tercer nivel en Ingeniería comercial. ✓ Conocimientos de Gestión Empresarial, Finanzas y Microsoft Office. ✓ Experiencia en trabajo con mypes. ✓ Facilidad de palabra. ✓ Liderazgo, Proactivo, Trabajo Orientado a Objetivos, Manejo de Personal. |

| | | | |
|--|----------------------|----------------------|--|
| MANUAL DE FUNCIONES DE MYPES EN CRECIMIENTO, CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL | | Código: 002 | |
|  | | Fecha de aprobación: | |
| | | Pág. Nro. | |
| Denominación del cargo | Secretaria-Contadora | | |
| Relación de dependencia | Gerente | | |
| <p>Naturaleza del trabajo: Realizar labores propias de secretaría y brindar asistencia directa al gerente, además diseñar, ejecutar y mantener los sistemas de contabilidad de la empresa.</p> | | | |
| <p>Características de clase: Se requiere de responsabilidad absoluta para la aplicación de los sistemas de contabilidad, además se requiere de eficiencia y discreción en el cumplimiento de actividades.</p> | | | |
| <p>Funciones típicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Recepción, trámite, redacción, mecanografiado, envío y archivo de documentación, en forma oportuna dentro de las reglas de presentación; internamente y a entidades externas. ✓ Revisa la correspondencia relacionada con el área y la prioriza dependiendo de su urgencia e importancia, derivándola a las dependencias correspondientes del área. ✓ Efectúa la elaboración y revisión de informes del área, garantizando el cumplimiento de las fechas de entrega y el contenido solicitado. ✓ Atender al público y proporcionar información. ✓ Elaborar los estados financieros de la empresa. ✓ Manejar adecuadamente los registros contables. | | | |

| | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ Elaborar roles de pago. ✓ Coordina, programa y prepara la agenda diaria del Gerente de, tomando las acciones del caso para su cumplimiento en las mejores condiciones. ✓ Vela por la buena imagen institucional; y, mantiene y contribuye a mejorar la buena imagen de la Gerencia ✓ Manejar datos confidenciales de la empresa. ✓ Mantiene actualizado el directorio de las diferentes entidades y representantes: nombre, dirección, teléfono, fax, fechas importantes de celebraciones de las instituciones, titular, principales funcionarios y otros aspectos de importancia. ✓ Realizar los depósitos en el banco. | |
| Condiciones de trabajo | Horario de trabajo: Lunes a viernes de 8H00 a 13h00 y de 15h00 a 18h00. |
| Requisitos. | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Licenciada en secretariado ejecutivo o contabilidad y auditoría. ✓ Conocimientos sólidos de contabilidad. ✓ Buen manejo de utilitarios. ✓ Facilidad de palabra. ✓ Buenas relaciones interpersonales. |

| | | | |
|--|---|-----------------------------|----------------------|
| MANUAL DE FUNCIONES DE MYPES EN CRECIMIENTO, CENTRO DE DESARROLLO MPRESARIAL | | Código: 003 | |
|  | | Fecha de aprobación: | Pág. Nro. |
| | | | |
| Denominación del cargo | Capacitador/Asesor del área contable/tributaria | | |
| Relación de dependencia | Gerente | | |
| Naturaleza del trabajo: Realizar la capacitación y asesoría en el ámbito contable tributario y asesorar a la asistente de gerencia en esta misma área. | | | |
| Características de clase: Se requerirá responsabilidad y dominio absoluto en el área contable/tributaria para capacitar y asesorar a varias mypes. | | | |
| Funciones típicas: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Diseñar el plan de capacitación y asesoría de acuerdo a los requerimientos de cada mypes. ✓ Dar la capacitación y asesoría a las mypes en el área contable/tributaria. ✓ Presentar un informe detallado sobre los resultados obtenidos con cada mypes a la brindo capacitación y asesoría. ✓ Coordina, programa y prepara la agenda diaria del Gerente de, tomando las acciones del caso para su cumplimiento en las mejores condiciones. ✓ Vela por la buena imagen institucional; y, mantiene y contribuye a mejorar la buena imagen de la Gerencia ✓ Manejar datos confidenciales de la empresa. | | | |
| Condiciones de trabajo | Horario de trabajo: Lunes a viernes de 8H00 a 13h00 y de 15h00 a 18h00. | | |
| Requisitos. | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Título de tercer nivel en contabilidad y auditoría. ✓ Conocimientos sólidos en las Niff. ✓ Conocimientos de Legislación Tributaria, Finanzas y Microsoft Office. ✓ Liderazgo, Trabajo Orientado a Objetivos, | | |

| | | | |
|---|---|--|--------------|
| | Manejo de Personal. | | |
| <p style="text-align: center;">MANUAL DE FUNCIONES DE MYPES EN CRECIMIENTO, CENTRO DE DESARROLLO MPRESARIAL</p>  | Código: 004 | | |
| | Fecha de aprobación: | | Pág. Nro. |
| | | | |
| Denominación del cargo | Capacitador/Asesor del área administrativa/financiera | | |
| Relación de dependencia | Gerente | | |
| Naturaleza del trabajo: Realizar la capacitación y asesoría en el ámbito administrativa/financiera. | | | |
| Características de clase: Se requerirá responsabilidad y dominio absoluto en el área administrativa/ financiera para capacitar y asesorar a varias mypes. | | | |
| Funciones típicas: | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ Diseñar el plan de capacitación y asesoría de acuerdo a los requerimientos de cada mypes. ✓ Dar la capacitación y asesoría a las mypes en el área administrativa/ financiera. ✓ Presentar un informe detallado sobre los resultados obtenidos con cada mypes a la brindo capacitación y asesoría. | | | |
| Condiciones de trabajo | Horario de trabajo: Lunes a viernes de 8H00 a 13h00 y de 15h00 a 18h00. | | |
| Requisitos. | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Título de tercer nivel en Ingeniería comercial o economía. ✓ Conocimientos sólidos en administración de empresas y Finanzas y Microsoft Office. ✓ Liderazgo, Trabajo Orientado a Objetivos, Manejo de Personal. | | |

| | | | |
|---|-------------------------------------|-----------------------------|----------------------|
| MANUAL DE FUNCIONES DE MYPES EN CRECIMIENTO, CENTRO DE DESARROLLO MPRESARIAL | | Código: 005 | |
|  | | Fecha de aprobación: | Pág. Nro. |
| | | | |
| NOMBRE DEL CARGO | Asesor Jurídico | | |
| CÓDIGO | 05 | | |
| JEFE INMEDIATO | Administrador | | |
| NÚMERO DE PERSONAS EN EL CARGO | ----- | | |
| OBJETIVO: | | | |
| <p>Es una dependencia adscrita al Director. Le corresponde asesorar y asistir la empresa en asuntos de carácter legal; aconsejar oportunamente las autoridades con respecto a las consideraciones legales que pudieran afectar el funcionamiento de la Institución y garantizar su proyección legal.</p> | | | |
| FUNCIONES | | | |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Planificar, dirigir, coordinar, supervisar y evaluar las actividades de la dependencia de Asesoría jurídica. 2. Velar por el cumplimiento de las funciones de la dependencia. 3. Representar a la empresa en la Comisión Coordinadora de Consultoría Jurídica. 4. Coordinar con la Consultoría Jurídica de la Universidad, acciones a tomar en el Área Jurídica. 5. Rendir cuenta de su gestión al Administrador de la empresa. 6. Procurar que se le asignen los recursos necesarios para el funcionamiento de la dependencia. | | | |
| Condiciones de trabajo | Horario de trabajo: Eventual | | |
| REQUISITOS | | | |
| <p>Escolaridad: Abogado Experiencia: 2 años Actitudes: Representación legal Responsabilidades: planificar, dirigir, coordinar, supervisar y evaluar las actividades jurídicas de la empresa. Condiciones de Trabajo Ambiente: Administrativo Riesgo: Mínimo</p> | | | |

ESTUDIO ECONÓMICO

- **Inversiones:** el estudio económico empieza definiendo la Inversión requerida para ello se inicia describiendo los activos fijos, activos diferidos y el activo circulante que está calculado para un mes.
- ✓ **Activos fijos:** La inversión en activos fijos como equipo de cómputo, de oficina, muebles y enseres se realizará en los primeros días, apenas estén terminadas las adecuaciones.

CUADRO NRO. 34
Infraestructura

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL |
|-------------------------------------|----------|----------------|--------------|
| Separadores de oficina | 3 | 500 | 1.500 |
| Acometidas eléctricas y telefónicas | 5 | 100 | 500 |
| TOTAL | | | 2.000 |

Fuente: Arquitectos del medio.

Elaboración: La autora.

CUADRO NRO. 35
Equipos de computación

| DESCRIPCIÓN | REPRESENTACIÓN | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL |
|--------------------------|---|----------|----------------|-----------------|
| Computador de escritorio |  | 4 | 500 | 2.000,00 |
| Computador portátil |  | 1 | 750 | 750,00 |
| Impresora |  | 4 | 60 | 240,00 |
| Infocus |  | 3 | 350 | 1.050,00 |
| TOTAL | | | | 4.040,00 |

Fuente: Cotizaciones del medio.

Elaboración: La autora.

CUADRO NRO. 36
Equipos de oficina

| DESCRIPCIÓN | REPRESENTACIÓN | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL |
|-------------------|---|----------|----------------|---------------|
| Supresor de picos |  | 4 | 15,00 | 60,00 |
| Extintores |  | 2 | 35,00 | 70,00 |
| Teléfono |  | 2 | 60,00 | 120,00 |
| TOTAL | | | | 250,00 |

Fuente: Cotizaciones del medio.

Elaboración: La autora.

CUADRO NRO. 37
Muebles y enseres

| DESCRIPCIÓN | REPRESENTACIÓN | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL |
|----------------------|---|----------|----------------|--------------|
| Escritorio |  | 4 | 300 | 1.200 |
| Sillón gerencial |  | 4 | 80 | 320 |
| Sillas unipersonales |  | 20 | 40 | 800 |
| Archivador |  | 4 | 80 | 320 |
| Pizarra de acetato |  | 3 | 60 | 180 |
| Papeleras |  | 4 | 15 | 60 |
| TOTAL | | | | 2.880 |

Fuente: Cotizaciones del medio.

Elaboración: La autora.

CUADRO NRO. 38
Resumen de activos fijos

| DETALLE | V. TOTAL \$ |
|-------------------|--------------------|
| Infraestructura | 2.000,00 |
| Equipo de oficina | 250,00 |
| Equipo de computo | 4.040,00 |
| Muebles y enseres | 2.880,00 |
| TOTAL | 9.170,00 |

Fuente: Cuadros Nro. 34, 35, 36 y 37.

Elaboración: La autora.

- ✓ **Activos diferidos:** Contempla las inversiones realizadas con anticipación a la apertura de la empresa. Se hace constar también la selección de personal y capacitación que le brindará al talento humano. Al inicio de todo emprendimiento es necesario invertir en el estudio de factibilidad de la idea de negocio que se tiene, para disminuir o eliminar el riesgo de fracaso del proyecto. En este estudio es importante realizar el estudio de mercado, mismo que consiste en la aplicación de encuestas previamente diseñadas.

CUADRO NRO. 39
Estudios preliminares

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR ANUAL |
|-------------------------|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Estudio de mercado | 1 | 1.200,00 | 1.200,00 |
| Estudio de factibilidad | 1 | 1.500,00 | 1.500,00 |
| TOTAL | | | 2.700,00 |

Elaboración: La autora.

De igual manera antes de iniciar con las actividades en la empresa es necesario sacar los permisos respectivos en el cuerpo de bomberos, cuyo requisito es presentar el ruc para que ellos realicen la inspección del lugar, y se cercioren que los extintores están ubicados cerca a los equipos de cómputo y que su acceso es fácil.

CUADRO NRO. 40
Permiso cuerpo de bomberos

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR ANUAL |
|--------------------|----------|----------------|-------------|
| Cuerpo de bomberos | 1 | 2,1 | 2,1 |
| TOTAL | | | 2,1 |

Fuente: Cuerpo de bomberos de Yantzaza.

Elaboración: La autora

Seguidamente se debe acudir al Gad Yantzaza, para presentar el permiso de los bomberos y cancelar la patente municipal para que otorguen el permiso de funcionamiento anual.

CUADRO NRO. 41
Patente municipal

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR ANUAL |
|--------------|----------|----------------|-------------|
| Municipio | 1 | 1 | 1 |
| TOTAL | | | 1 |

Fuente: Gad Yantzaza.

Elaboración: La autora

Es importante constituir legalmente a la compañía, por ello se deberá contratar los servicios de un abogado para que redacte la minuta. Una vez elevada la minuta es necesario realizar una publicación por la prensa del extracto de la minuta para proceder a inscribirla en la superintendencia de compañías.

CUADRO NRO. 42
Constitución legal

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR ANUAL |
|-----------------------|----------|----------------|---------------|
| Elaboración de minuta | 1 | 500 | 500,00 |
| Publicación en prensa | 1 | 62,16 | 62,16 |
| TOTAL | | | 562,16 |

Fuente: Abogados de Yantzaza y Diario La Hora Zamora.

Elaboración: La autora

Es necesario capacitar al talento humano antes de iniciar dar capacitación en temas de servicio y atención al cliente y crecimiento personal, Así mismo se dará capacitación sobre todo el proceso productivo del servicio, la filosofía de la empresa y los objetivos económicos de la misma.

CUADRO NRO. 43
Selección y capacitación del talento humano

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR ANUAL |
|---------------------------|----------|----------------|---------------|
| Reclutamiento de personal | 3 | 30,24 | 90,72 |
| Capacitación de personal | 2 | 200 | 400,00 |
| TOTAL | | | 490,72 |

Fuente: Diario La Hora Zamora y cotizaciones del medio.

Elaboración: La autora

A continuación se resumen las inversiones en activos diferidos.

CUADRO NRO. 44
ACTIVOS DIFERIDOS

| RUBRO | TOTAL |
|---|-----------------|
| Estudios preliminares | 2.700,00 |
| Permiso cuerpo de bomberos | 2,10 |
| Patente municipal | 1,00 |
| Constitución legal | 562,16 |
| Selección y capacitación del talento humano | 490,72 |
| TOTAL | 3.755,98 |

Fuente: Cuadros Nro. 39, 40, 41, 42 y 43.

Elaboración: La autora

- ✓ **Activos circulantes para un mes:** En este activo constan los costos y gastos que demanda el proyecto para poder ofrecer el servicio y que necesariamente deberán cubrir el primer mes de operación de la empresa.

Los materiales descritos en la cuenta de materiales indirectos corresponden al material que se entregará en las capacitaciones a los miembros de cada mypes.

Es así que se considera 1 carpeta, 1 esferográfico y el material de la capacitación impreso. Al año se estima que se atenderá a 133 mypes por 4 miembros que aproximadamente tiene cada empresa se obtienen los 533,48.

**CUADRO NRO. 45
MATERIALES INDIRECTOS**

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR MENSUAL | VALOR ANUAL |
|--------------------|-----------------|-----------------------|----------------------|--------------------|
| Carpetas | 532 | 0,12 | 5,32 | 63,84 |
| Esferos | 532 | 0,10 | 4,43 | 53,20 |
| Material impreso | 532 | 0,35 | 15,52 | 186,20 |
| TOTAL | | | 25,27 | 303,24 |

Fuente: Cotizaciones del medio.

Elaboración: La autora

Como gasto administrativo se encuentra el arriendo de las instalaciones donde funcionará la empresa.

**CUADRO NRO. 46
Gastos administrativos**

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR MENSUAL | VALOR ANUAL |
|--------------------|-----------------|-----------------------|----------------------|--------------------|
| Arriendo | 12 | 300,00 | 300,00 | 3.600,00 |
| TOTAL | | | 300,00 | 3.600,00 |

Fuente: Cotizaciones del medio.

Elaboración: La autora

Otro de los rubros que se considera en los activos circulantes es el sueldo de mano de obra directa, que en el presente proyecto lo conforman los capacitadores de la empresa que serán 2, más el gerente que apoyará a esta área, pero a este se lo considera en los sueldos de personal administrativo.

CUADRO NRO. 47**Sueldos mano de obra directa**

| RUBROS / PUESTOS | Capacitador |
|--------------------------------------|--------------------|
| Remuneración Unificada | 600,00 |
| Décima Tercera Remuneración (RU /12) | 50,00 |
| Décima Cuarta Remuneración (SB/12) | 28,33 |
| Vacaciones (RU/24) | 25,00 |
| COSTOS ADICIONALES | |
| Aporte al IESS (11,15%) | 66,90 |
| CNCF (0,5%) | 3,00 |
| IECE (0,5%) | 3,00 |
| Subtotal | 776,23 |
| Fondo de Reserva | 50,00 |
| TOTAL MENSUAL | 826,23 |
| TOTAL ANUAL | 9.914,80 |

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales.

Elaboración: La autora

CUADRO NRO. 48**Presupuesto para mano de obra directa**

| CONCEPTO | CANTIDAD | SUELDO MENSUAL | TOTAL MENSUAL | SUELDO ANUAL |
|-----------------|-----------------|-----------------------|----------------------|---------------------|
| Capacitador | 2 | 826,23 | 1.652,47 | 19.829,60 |
| TOTAL | | | 1.652,47 | 19.829,60 |

Fuente: Cuadro Nro. 47.

Elaboración: La autora

Igualmente se tiene que definir el presupuesto para el personal administrativo, que está conformado por el gerente y la asistente de gerencia. Cabe recalcar que a todo el personal de la empresa se le cancelarán la remuneración unificada más todos los beneficios de ley, es más se los asegurará desde el primer día de trabajo, tal como lo estipula la ley.

CUADRO NRO. 49
Sueldos administrativos

| RUBROS / PUESTOS | GERENTE | SECRETARIA CONTADORA |
|--------------------------------|------------------|---------------------------------|
| Remuneración Unificada | 700,00 | 340,00 |
| Décima Tercera Remuneración | 58,33 | 28,33 |
| Décima Cuarta Remuneración | 28,33 | 28,33 |
| Vacaciones | 29,17 | 14,17 |
| COSTOS ADICIONALES | | |
| Aporte al IESS (11,15%) | 78,05 | 37,91 |
| CNCF (0,5%) | 3,50 | 1,70 |
| IECE (0,5%) | 3,50 | 1,70 |
| Subtotal | 900,88 | 452,14 |
| Fondo de Reserva | 58,33 | 28,33 |
| TOTAL MENSUAL | 959,22 | 480,48 |
| TOTAL ANUAL | 11.510,60 | 5.765,72 |

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales.

Elaboración: La autora

CUADRO NRO. 50
Sueldos personal administrativo.

| CONCEPTO | CANTIDAD | SUELDO MENSUAL | SUELDO ANUAL |
|--------------------------|-----------------|---------------------------|-------------------------|
| GERENTE | 1 | 959,22 | 11.510,60 |
| SECRETARIA- CONTADORA | 1 | 480,48 | 5.765,72 |
| TOTAL | | 1.439,69 | 17.276,32 |

Fuente: Cuadro Nro. 49.

Elaboración: La autora.

Dentro de lo que es la cuenta de servicios básicos se encuentra el consumo de agua, energía eléctrica y teléfono. El consumo de teléfono es alto con respecto al resto de servicios básicos ya que este servicio está relacionado directamente con el proceso productivo del servicio; es decir que se lo utilizará para realizar los contactos con las mypes.

CUADRO NRO. 51**Servicios básicos.**

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR MENSUAL | VALOR ANUAL |
|--------------------|-----------------|-----------------------|----------------------|--------------------|
| Agua | 1 | 5,00 | 5,00 | 60 |
| Luz | 1 | 8,00 | 8,00 | 96 |
| Teléfono | 1 | 50,00 | 50,00 | 600 |
| TOTAL | | | 63,00 | 756 |

Fuente: Empresas públicas.

Elaboración: La autora.

En la cuenta activo circulante también se hace constar el mantenimiento de equipo de cómputo. Este mantenimiento consiste en hacer una limpieza de cabezotes de impresora, eliminación de virus y actualización del antivirus del computador.

CUADRO NRO. 52**Mantenimiento equipo de cómputo.**

| CONCEPTO | CANTIDAD | COSTO MENSUAL | COSTO ANUAL |
|---------------------------------|-----------------|----------------------|--------------------|
| Mantenimiento equipo de cómputo | 1 | 40,00 | 160,00 |
| TOTAL | | 40,00 | 160,00 |

Fuente: Cotizaciones del medio.

Elaboración: La autora.

De igual manera se toma en cuenta los suministros de oficina que se utilizarán desde un inicio, y que es importante adquirirlos para poder desarrollar las actividades administrativas con normalidad.

CUADRO NRO. 53
Suministros de oficina.

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR MENSUAL | VALOR ANUAL |
|--------------------------|-----------------|-----------------------|----------------------|--------------------|
| Cuadernillos de Facturas | 2 | 5 | 0,83 | 10 |
| Sello | 1 | 8 | 0,67 | 8 |
| Calculadora | 1 | 10 | 0,83 | 10 |
| Hojas de papel boom | 12 | 3 | 3,00 | 36 |
| Tinta impresora | 16 | 3,5 | 4,67 | 56 |
| Carpetas archivadoras | 24 | 3 | 6,00 | 72 |
| Materiales varios | 1 | 10 | 0,83 | 10 |
| Perforadora | 1 | 5 | 0,42 | 5 |
| Engrapadora | 1 | 5 | 0,42 | 5 |
| TOTAL | | | 17,67 | 212 |

Fuente: Cotizaciones del medio.

Elaboración: La autora.

Así mismo es importante tomar en consideración los suministros de limpieza, ya que la empresa deberá proyectar aseo en cada momento.

CUADRO NRO. 54
Suministros de limpieza.

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR MENSUAL | VALOR ANUAL |
|---------------------|-----------------|-----------------------|----------------------|--------------------|
| Escobas | 3 | 2 | 0,50 | 6 |
| Trapeador | 1 | 5 | 0,42 | 5 |
| Desinfectantes | 1 | 3 | 0,25 | 3 |
| Papel higiénico | 12 | 2 | 2,00 | 24 |
| Recogedor de basura | 1 | 3 | 0,25 | 3 |
| Jabón líquido | 6 | 5 | 2,50 | 30 |
| Basureros | 5 | 8 | 3,33 | 40 |
| Toallas de manos. | 2 | 5 | 0,83 | 10 |
| TOTAL | | | 10,08 | 121 |

Fuente: Cotizaciones del medio.

Elaboración: La autora.

Es así que se han estimado costos en todos los rubros que conforman el activo circulante, a continuación se expone el cuadro con el resumen de estas cuentas y su valor total.

CUADRO NRO. 55
ACTIVO CIRCULANTE PARA UN MES.

| RUBRO | COSTO MENSUAL | COSTO ANUAL |
|-------------------------------------|----------------------|--------------------|
| Materiales Indirectos | 25,27 | 303,24 |
| Gastos administrativos | 300,00 | 3.600,00 |
| Sueldos mano de obra directa | 1.652,47 | 19.829,60 |
| Sueldos administrativos | 1.439,69 | 17.276,32 |
| Servicios Básicos | 63,00 | 756 |
| Mantenimiento de equipos de computo | 13,33 | 160,00 |
| Publicidad y promoción | 800,83 | 9.610,00 |
| Suministros de oficina | 17,67 | 212 |
| Suministros de limpieza | 10,08 | 121 |
| TOTAL | 4.297,07 | 51.564,92 |

Fuente: Cuadro Nro. 27, 45 al 54.

Elaboración: La autora.

- **Resumen de la inversión requerida:** El total de la inversión requerida para poner en marcha el presente proyecto es de diecisiete mil setecientos veinte y seis dólares con treinta y siete centavos de dólar.

CUADRO NRO. 56
RESUMEN DE INVERSIONES.

| RUBRO | TOTAL |
|-------------------|------------------|
| ACTIVOS FIJOS | 9.170,00 |
| ACTIVOS DIFERIDOS | 3.755,98 |
| ACTIVO CIRCULANTE | 4.297,07 |
| TOTAL | 17.223,05 |

Fuente: Cuadro Nro. 38, 44 y 55.

Elaboración: La autora.

- **Financiamiento.** Para poder financiar el proyecto, se debe recurrir a una fuente externa, misma que se pretende cancelar en un periodo de 24 meses a un interés del 11,83% (vigente a diciembre de 2013).

CUADRO NRO. 57

Fuentes de financiamiento.

| RUBRO | PORCENTAJE | VALOR |
|----------------|---------------|------------------|
| Fuente interna | 41,94 | 7.223,05 |
| Fuente externa | 58,06 | 10.000,00 |
| TOTAL | 100,00 | 17.223,05 |

Fuente: Banco del Pichincha en Yantzaza.

Elaboración: La autora.

Fuente interna: Será el aporte de la inversionista del proyecto representado por el 41,94% del total de la inversión.

Fuente externa: Se financiará el 58,06% del total de la inversión. Es decir por el monto de \$10.000.

En el anexo Nro. 3 se encuentra la amortización del crédito, a continuación se expone el resumen de dicha amortización:

CUADRO NRO. 58

Resumen de amortización del crédito.

| AÑO | INTERESES | CAPITAL |
|--------------|---------------|------------------|
| AÑO 1 | 461,35 | 4.852,53 |
| AÑO2 | 166,41 | 5.147,47 |
| TOTAL | 627,76 | 10.000,00 |

Fuente: Anexo Nro. 3.

Elaboración: La autora.

- **Presupuesto de costos:** A continuación se presenta el presupuesto de los costos anuales.

CUADRO NRO. 59
Presupuesto de costos.

| DENOMINACIÓN | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | AÑO 6 | AÑO 7 | AÑO 8 | AÑO 9 | AÑO 10 |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| C. FABRICACIÓN | 20.732,84 | 23.148,84 | 25.664,54 | 28.123,24 | 30.859,64 | 33.718,06 | 36.707,02 | 39.671,99 | 42.949,95 | 46.387,71 |
| Directos | | | | | | | | | | |
| Sueldos mano de obra directa | 19.829,60 | 21.217,67 | 22.702,91 | 24.292,11 | 25.992,56 | 27.812,04 | 29.758,88 | 31.842,00 | 34.070,94 | 36.455,91 |
| Teléfono | 600,00 | 624,96 | 650,96 | 678,04 | 706,25 | 735,63 | 766,23 | 798,11 | 831,31 | 865,89 |
| Indirectos | | | | | | | | | | |
| Materiales Indirectos | 303,24 | 324,47 | 347,18 | 371,48 | 397,48 | 425,30 | 455,07 | 486,92 | 521,00 | 557,47 |
| Incremento producción CV | | 981,74 | 1.963,49 | 2.781,61 | 3.763,35 | 4.745,09 | 5.726,84 | 6.544,96 | 7.526,70 | 8.508,44 |
| C. DE OPERACIÓN | 31.135,32 | 33.300,79 | 35.617,26 | 42.135,27 | 40.746,13 | 43.581,86 | 46.615,43 | 53.900,63 | 53.332,26 | 57.046,11 |
| Sueldos administrativos | 17.276,32 | 18.485,66 | 19.779,66 | 21.164,24 | 22.645,74 | 24.230,94 | 25.927,11 | 27.742,01 | 29.683,95 | 31.761,83 |
| Gastos administrativos | 3.600,00 | 3.852,00 | 4.121,64 | 4.410,15 | 4.718,86 | 5.049,18 | 5.402,62 | 5.780,80 | 6.185,46 | 6.618,44 |
| Publicidad y promoción | 9.610,00 | 10.282,70 | 11.002,49 | 11.772,66 | 12.596,75 | 13.478,52 | 14.422,02 | 15.431,56 | 16.511,77 | 17.667,59 |
| Agua y luz | 156,00 | 166,92 | 178,60 | 191,10 | 204,48 | 218,79 | 234,11 | 250,50 | 268,04 | 286,80 |
| Mantenimiento de equipos de computo | 160,00 | 166,66 | 173,59 | 180,81 | 188,33 | 196,16 | 204,32 | 212,82 | 221,67 | 230,89 |
| Suministros de oficina | 212 | 220,82 | 230,01 | 239,58 | 249,55 | 259,93 | 270,74 | 282 | 293,73 | 305,95 |
| Suministros de limpieza | 121 | 126,03 | 131,27 | 136,73 | 142,42 | 148,34 | 154,51 | 160,94 | 167,64 | 174,61 |
| Reposición activos fijos | | | | 4.040,00 | | | | 4.040,00 | | |
| C. GENERALES | 1.633,91 | 1.634,04 | 1.634,17 | 1.634,31 | 1.634,46 | 1.634,61 | 1.634,77 | 1.634,93 | 1.635,10 | 1.635,28 |
| Depreciaciones | 1.255,22 | 1.255,22 | 1.255,22 | 1.255,22 | 1.255,22 | 1.255,22 | 1.255,22 | 1.255,22 | 1.255,22 | 1.255,22 |
| Amortización | 375,60 | 375,60 | 375,60 | 375,60 | 375,60 | 375,60 | 375,60 | 375,60 | 375,60 | 375,60 |
| Patente municipal | 3,1 | 3,23 | 3,36 | 3,50 | 3,65 | 3,80 | 3,96 | 4,12 | 4,29 | 4,47 |
| C. FINANCIEROS | 461,35 | 166,41 | 0,00 |
| Intereses | 461,35 | 166,41 | | | | | | | | |
| TOTAL | 53.963,42 | 58.250,09 | 62.915,97 | 71.892,82 | 73.240,23 | 78.934,54 | 84.957,22 | 95.207,55 | 97.917,32 | 105.069,11 |

Fuente: Cuadro Nro. 55, y Anexos 3 y 4.

Elaboración: La autora.

- **Costo unitario:** El costo unitario se calcula con el costo total dividido para el número de servicios a cubrir en el año. En el siguiente cuadro se detalla este procedimiento.

CUADRO NRO. 60

Costo unitario.

| AÑO | COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN | SERVICIO A PRESTAR | COSTO UNITARIO |
|-----|---------------------------|--------------------|----------------|
| 1 | 53.963,42 | 133 | 405,74 |
| 2 | 58.250,09 | 139 | 419,07 |
| 3 | 62.915,97 | 145 | 433,90 |
| 4 | 71.892,82 | 150 | 479,29 |
| 5 | 73.240,23 | 156 | 469,49 |
| 6 | 78.934,54 | 162 | 487,25 |
| 7 | 84.957,22 | 168 | 505,70 |
| 8 | 95.207,55 | 173 | 550,33 |
| 9 | 97.917,32 | 179 | 547,02 |
| 10 | 105.069,11 | 185 | 567,94 |

Fuente: Cuadro Nro. 59 y 29.

Elaboración: La autora.

- **Presupuesto de ingresos:** Al costo unitario le sumamos el 20% de margen de utilidad, basado en los porcentajes que se cobran por servicios profesionales, y se obtiene el ingreso por venta anual.

CUADRO NRO. 61

Ingresos por ventas.

| AÑO | PRECIO DE PRODUCCIÓN | MARGEN UTILIDAD | PRECIO DEL SERVICIO AL PÚBLICO | TOTAL INGRESOS |
|-----|----------------------|-----------------|--------------------------------|----------------|
| | | 20% | | |
| 1 | 405,74 | 81,15 | 486,89 | 64.756,37 |
| 2 | 419,07 | 83,81 | 502,88 | 69.900,32 |
| 3 | 433,90 | 86,78 | 520,68 | 75.498,60 |
| 4 | 479,29 | 95,86 | 575,15 | 86.272,50 |
| 5 | 469,49 | 93,90 | 563,39 | 87.888,84 |
| 6 | 487,25 | 97,45 | 584,70 | 94.721,40 |
| 7 | 505,70 | 101,14 | 606,84 | 101.949,12 |
| 8 | 550,33 | 110,07 | 660,40 | 114.249,20 |
| 9 | 547,02 | 109,40 | 656,42 | 117.499,18 |
| 10 | 567,94 | 113,59 | 681,53 | 126.083,05 |

Fuente: Cuadro Nro. 60.

Elaboración: La autora.

- **Clasificación de costos.** Con la finalidad de determinar el punto de equilibrio del proyecto, a continuación se procede a clasificar los costos totales anuales en costos variables y costos fijos.

CUADRO NRO. 62
Clasificación de costos

| DENOMINACIÓN | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | AÑO 6 | AÑO 7 | AÑO 8 | AÑO 9 | AÑO 10 |
|-------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| COSTOS FIJOS | | | | | | | | | | |
| Sueldos administrativos | 17.276,32 | 18.485,66 | 19.779,66 | 21.164,24 | 22.645,74 | 24.230,94 | 25.927,11 | 27.742,01 | 29.683,95 | 31.761,83 |
| Gastos administrativos | 3.600,00 | 3.852,00 | 4.121,64 | 4.410,15 | 4.718,86 | 5.049,18 | 5.402,62 | 5.780,80 | 6.185,46 | 6.618,44 |
| Publicidad y promoción | 9.610,00 | 10.282,70 | 11.002,49 | 11.772,66 | 12.596,75 | 13.478,52 | 14.422,02 | 15.431,56 | 16.511,77 | 17.667,59 |
| Agua y luz | 156,00 | 166,92 | 178,60 | 191,10 | 204,48 | 218,79 | 234,11 | 250,50 | 268,04 | 286,80 |
| Suministros de oficina | 212,00 | 220,82 | 230,01 | 239,58 | 249,55 | 259,93 | 270,74 | 282,00 | 293,73 | 305,95 |
| Suministros de limpieza | 121,00 | 126,03 | 131,27 | 136,73 | 142,42 | 148,34 | 154,51 | 160,94 | 167,64 | 174,61 |
| Gastos Financieros | 461,35 | 166,41 | | | | | | | | |
| Depreciaciones | 1.255,22 | 1.255,22 | 1.255,22 | 1.255,22 | 1.255,22 | 1.255,22 | 1.255,22 | 1.255,22 | 1.255,22 | 1.255,22 |
| Amortización | 375,60 | 375,60 | 375,60 | 375,60 | 375,60 | 375,60 | 375,60 | 375,60 | 375,60 | 375,60 |
| Patente municipal | 3,10 | 3,23 | 3,36 | 3,50 | 3,65 | 3,80 | 3,96 | 4,12 | 4,29 | 4,47 |
| Reposición activos fijos | | | | 4.040,00 | | | | 4.040,00 | | |
| TOTAL COSTOS FIJOS | 33.070,58 | 34.934,58 | 37.077,84 | 39.548,77 | 42.192,26 | 45.020,31 | 48.045,88 | 51.282,74 | 54.745,69 | 58.450,50 |
| COSTOS VARIABLES | | | | | | | | | | |
| Sueldos mano de obra directa | 19.829,60 | 21.217,67 | 22.702,91 | 24.292,11 | 25.992,56 | 27.812,04 | 29.758,88 | 31.842,00 | 34.070,94 | 36.455,91 |
| Materiales Indirectos | 303,24 | 324,47 | 347,18 | 371,48 | 397,48 | 425,3 | 455,07 | 486,92 | 521 | 557,47 |
| Mantenimiento de equipos de computo | 160,00 | 166,66 | 173,59 | 180,81 | 188,33 | 196,16 | 204,32 | 212,82 | 221,67 | 230,89 |
| Teléfono | 600,00 | 624,96 | 650,96 | 678,04 | 706,25 | 735,63 | 766,23 | 798,11 | 831,31 | 865,89 |
| Incremento producción CV | 0,00 | 981,74 | 1.963,49 | 2.781,61 | 3.763,35 | 4.745,09 | 5.726,84 | 6.544,96 | 7.526,70 | 8.508,44 |
| TOTAL COSTOS VARIABLES | 20.892,84 | 23.315,50 | 25.838,13 | 28.304,05 | 31.047,97 | 33.914,22 | 36.911,34 | 39.884,81 | 43.171,62 | 46.618,60 |
| TOTAL COSTOS | 53.963,42 | 58.250,09 | 62.915,97 | 67.852,82 | 73.240,23 | 78.934,54 | 84.957,22 | 91.167,55 | 97.917,32 | 105.069,11 |

Fuente: Cuadro Nro. 59.

Elaboración: La autora.

- **Punto de equilibrio:** Una vez clasificados los costos totales, se procede a calcular el punto de equilibrio matemática y gráficamente, para los años 1, 5 y 10.

AÑO 1: CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

a. EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA.

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$PE = \frac{33.070,58}{64.756,37 - 20.892,84} \times 100$$

$$PE = 75,39\%$$

b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas totales}}}$$

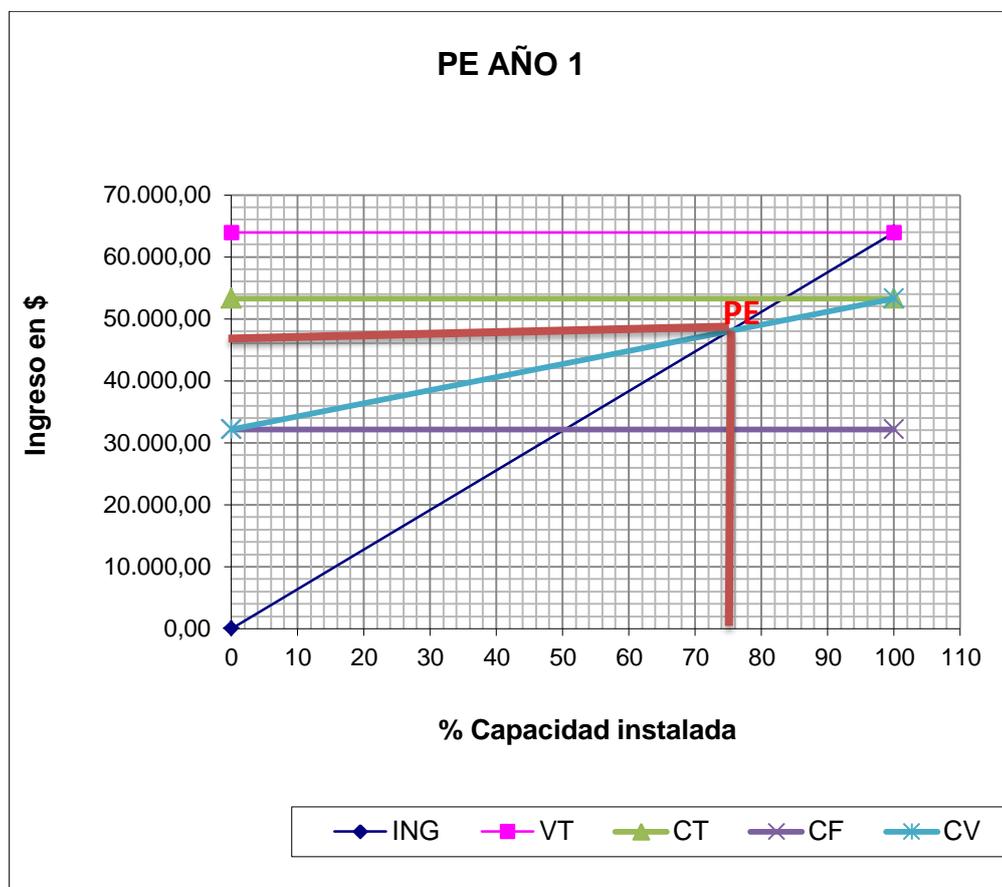
$$PE = \frac{33.070,58}{\dots}$$

$$1 - \frac{20.892,84}{64.756,37}$$

PE = \$48.822,58

b. REPRESENTACIÓN GRÁFICA

GRAFICO NRO. 17



Fuente: Cálculo matemático del punto de equilibrio.

Elaboración: La autora.

Interpretación: La empresa deberá cubrir como mínimo el 75,39% de su capacidad utilizada y generar un ingreso anual de \$48.822,58 para cubrir sus gastos operativos sin incurrir en pérdidas ni ganancias.

AÑO 5: CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

a. EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$PE = \frac{42.192,26}{87.888,84 - 31.047,97} \times 100$$

$$PE = 74,23\%$$

b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

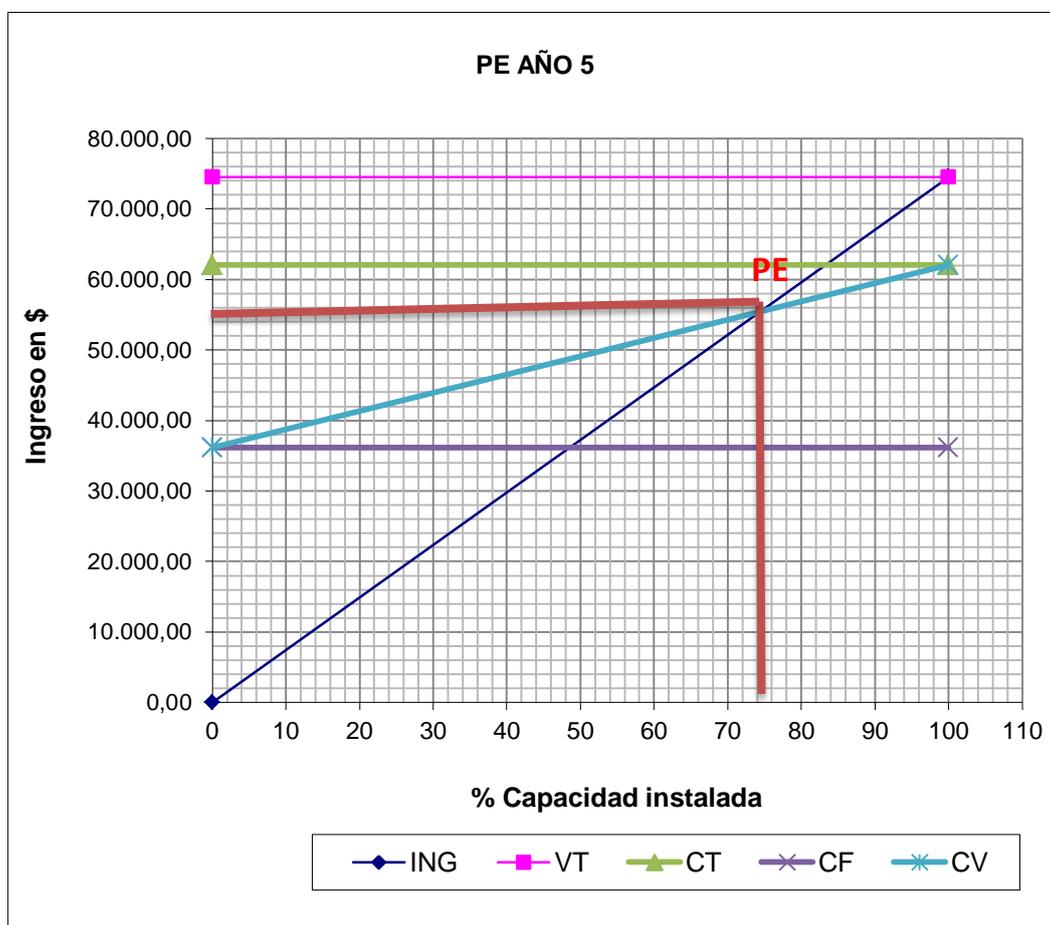
$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{42.192,26}{1 - \frac{31.047,97}{87.888,84}}$$

$$PE = 65.238,78$$

c. REPRESENTACIÓN GRÁFICA

GRAFICO NRO. 18



Fuente: Cálculo matemático del punto de equilibrio.

Elaboración: La autora.

Interpretación: La empresa deberá cubrir como mínimo el 74,23% de su capacidad utilizada y generar un ingreso anual de \$65.238,78 para cubrir sus gastos operativos sin incurrir en pérdidas ni ganancias.

AÑO 10: CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

a. EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$PE = \frac{58.450,50}{126.083,05 - 46.618,60} \times 100$$

$$PE = 73,56$$

b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

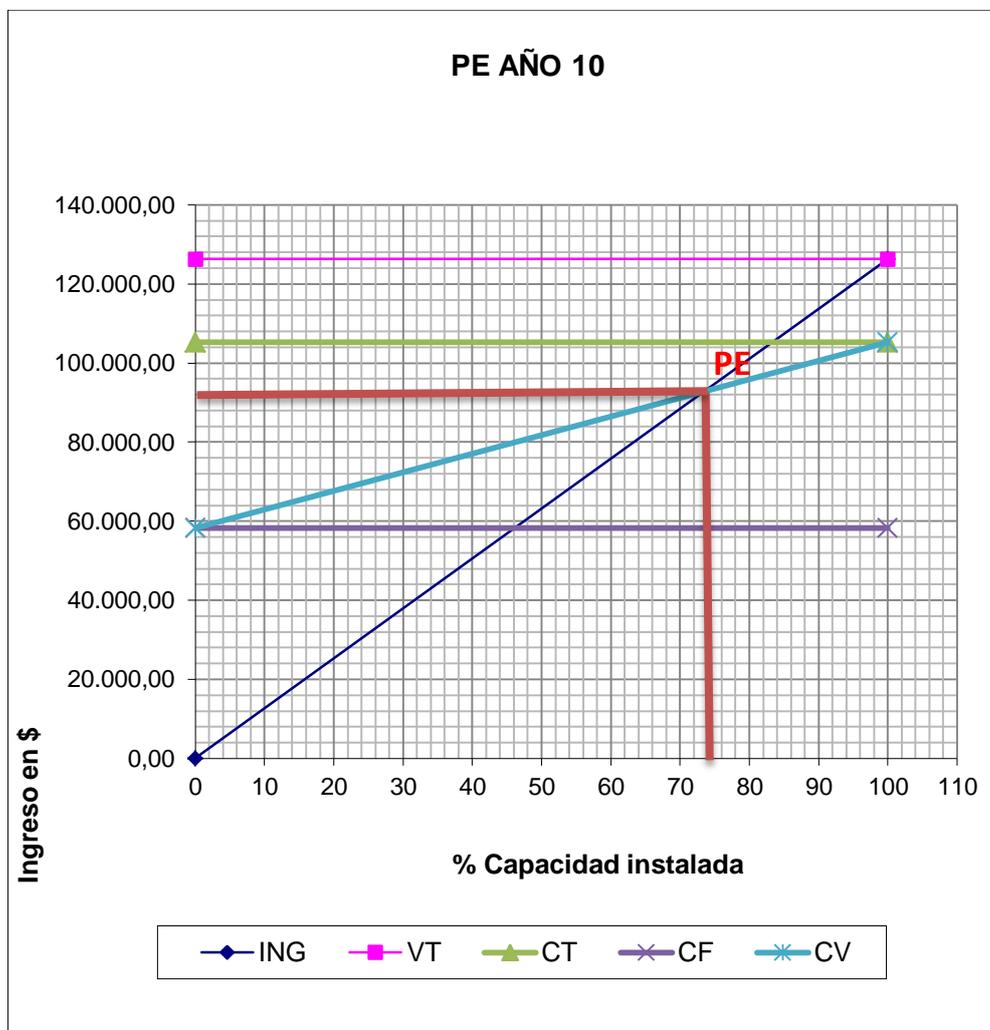
$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{58.450,50}{1 - \frac{46.618,60}{126.083,05}}$$

$$PE = 92.741,07$$

c. REPRESENTACIÓN GRÁFICA

GRAFICO NRO. 19



Fuente: Cálculo matemático del punto de equilibrio.

Elaboración: La autora.

Interpretación: La empresa deberá cubrir como mínimo el 73,56% de su capacidad utilizada y generar un ingreso anual de \$92.741,07 para cubrir sus gastos operativos sin incurrir en pérdidas ni ganancias.

- **Estado de pérdidas y ganancias.-** Como se observa en el cuadro, el proyecto genera utilidad neta en los 10 años de vida útil, cubriendo los impuestos que demandan las leyes ecuatorianas.

CUADRO NRO. 63
Estado de pérdidas y ganancias

| DENOMINACIÓN | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | AÑO 6 | AÑO 7 | AÑO 8 | AÑO 9 | AÑO 10 |
|----------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| (+) Ventas | 64.756,37 | 69.900,32 | 75.498,60 | 86.272,50 | 87.888,84 | 94.721,40 | 101.949,12 | 114.249,20 | 117.499,18 | 126.083,05 |
| (+) Valor residual | | | 1.333,20 | | | 1.333,20 | | | 1.333,20 | 1.721,20 |
| (=) INGRESOS NETOS | 64.756,37 | 69.900,32 | 76.831,80 | 86.272,50 | 87.888,84 | 96.054,60 | 101.949,12 | 114.249,20 | 118.832,38 | 127.804,25 |
| (-) Costos de Producción | 20.732,84 | 23.148,84 | 25.664,54 | 28.123,24 | 30.859,64 | 33.718,06 | 36.707,02 | 39.671,99 | 42.949,95 | 46.387,71 |
| (=) UTILIDAD BRUTA | 44.023,53 | 46.751,48 | 51.167,26 | 58.149,26 | 57.029,20 | 62.336,54 | 65.242,10 | 74.577,21 | 75.882,43 | 81.416,54 |
| (-) Gastos operacionales | 31.135,32 | 33.300,79 | 35.617,26 | 42.135,27 | 40.746,13 | 43.581,86 | 46.615,43 | 53.900,63 | 53.332,26 | 57.046,11 |
| (-) Gastos Generales | 1.633,91 | 1.634,04 | 1.634,17 | 1.634,31 | 1.634,46 | 1.634,61 | 1.634,77 | 1.634,93 | 1.635,10 | 1.635,28 |
| (=) UTILIDAD EN OPERACIÓN | 11.254,30 | 11.816,64 | 13.915,83 | 14.379,68 | 14.648,61 | 17.120,06 | 16.991,90 | 19.041,65 | 20.915,06 | 22.735,14 |
| (-) Gastos Financieros | 461,35 | 166,41 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| (=) UTIL. ANTES DEL 15% | 10.792,95 | 11.650,23 | 13.915,83 | 14.379,68 | 14.648,61 | 17.120,06 | 16.991,90 | 19.041,65 | 20.915,06 | 22.735,14 |
| (-) 15% reparto utilidades | 1.618,94 | 1.747,53 | 2.087,37 | 2.156,95 | 2.197,29 | 2.568,01 | 2.548,78 | 2.856,25 | 3.137,26 | 3.410,27 |
| (=) UTIL. ANTES DEL IMP. | 9.174,01 | 9.902,70 | 11.828,46 | 12.222,73 | 12.451,32 | 14.552,05 | 14.443,12 | 16.185,40 | 17.777,80 | 19.324,87 |
| (-) Impuesto a la Renta 22% | 2.018,28 | 2.178,59 | 2.602,26 | 2.689,00 | 2.739,29 | 3.201,45 | 3.177,49 | 3.560,79 | 3.911,12 | 4.251,47 |
| (=) UTILIDAD NETA | 7.155,73 | 7.724,11 | 9.226,20 | 9.533,73 | 9.712,03 | 11.350,60 | 11.265,63 | 12.624,61 | 13.866,68 | 15.073,40 |

Fuente: Cuadro Nro. 59.

Elaboración: La autora.

EVALUACIÓN FINANCIERA

- **Flujo de caja:** se inicia con el año cero que representa el periodo en que realizan las inversiones para el proyecto. En este periodo los ingresos representan las inversiones tanto de fuentes internas como externas del proyecto, donde se registra en cada activo el monto asignado.

Se hacen constar todos los ingresos y egresos correspondientes a cada año de vida útil del proyecto. Se incluye el valor residual para los activos fijos que se van depreciando y las reinversiones para reponer dichos activos depreciados, que constan en la cuenta de gastos operacionales.

Además se devuelve a la utilidad neta las amortizaciones de activos diferidos y depreciaciones que no fueron egresos de dinero sino egresos técnicos.

Este flujo constituye la base para la realizar la evaluación financiera, de aquí parten todos los cálculos para determinar el VAN a través de la actualización de este flujo, para establecer la TIR del proyecto, permite también conocer el periodo de recuperación del capital, una vez que se hayan actualizado estos valores.

CUADRO NRO. 64
Flujo de caja

| DENOMINACIÓN | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | AÑO 6 | AÑO 7 | AÑO 8 | AÑO 9 | AÑO 10 |
|-----------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| (+) INGRESOS | 17.223,05 | 64.756,37 | 69.900,32 | 76.831,80 | 86.272,50 | 87.888,84 | 96.054,60 | 101.949,12 | 114.249,20 | 118.832,38 | 127.804,25 |
| (+)Ventas | | 64.756,37 | 69.900,32 | 75.498,60 | 86.272,50 | 87.888,84 | 94.721,40 | 101.949,12 | 114.249,20 | 117.499,18 | 126.083,05 |
| (+)Capital propio | 7.223,05 | | | | | | | | | | |
| (+)Préstamo | 10.000,00 | | | | | | | | | | |
| (+) Valor residual | | | | 1.333,20 | | | 1.333,20 | | | 1.333,20 | 1.721,20 |
| (-) EGRESOS OPERACIONALES | 17.223,05 | 58.815,95 | 63.397,56 | 62.915,97 | 71.892,82 | 73.240,23 | 78.934,54 | 84.957,22 | 95.207,55 | 97.917,32 | 105.069,11 |
| (+)Costos de producción | | 20.732,84 | 23.148,84 | 25.664,54 | 28.123,24 | 30.859,64 | 33.718,06 | 36.707,02 | 39.671,99 | 42.949,95 | 46.387,71 |
| (+)Gastos operacionales | | 31.135,32 | 33.300,79 | 35.617,26 | 42.135,27 | 40.746,13 | 43.581,86 | 46.615,43 | 53.900,63 | 53.332,26 | 57.046,11 |
| (+)Gastos generales | | 1.633,91 | 1.634,04 | 1.634,17 | 1.634,31 | 1.634,46 | 1.634,61 | 1.634,77 | 1.634,93 | 1.635,10 | 1.635,28 |
| (+)Gastos financieros | | 461,35 | 166,41 | | | | | | | | |
| (+) Pago de Capital | | 4.852,53 | 5.147,47 | | | | | | | | |
| (+) Inv. Activos Fijos | 9.170,00 | | | | | | | | | | |
| (+) Inv. Activos Diferidos | 3.755,98 | | | | | | | | | | |
| (+) Inv. Capital de trabajo | 4.297,07 | | | | | | | | | | |
| (=) UTIL. ANTES PART. IMP. | | 5.940,42 | 6.502,76 | 13.915,83 | 14.379,68 | 14.648,61 | 17.120,06 | 16.991,90 | 19.041,65 | 20.915,06 | 22.735,14 |
| (-) Participación util. 15% | | 891,06 | 975,41 | 2.087,37 | 2.156,95 | 2.197,29 | 2.568,01 | 2.548,78 | 2.856,25 | 3.137,26 | 3.410,27 |
| (=) UTIL. ANTES DEL IMP. | | 5.049,36 | 5.527,35 | 11.828,46 | 12.222,73 | 12.451,32 | 14.552,05 | 14.443,12 | 16.185,40 | 17.777,80 | 19.324,87 |
| (-) Impuestos 22% | | 1.110,86 | 1.216,02 | 2.602,26 | 2.689,00 | 2.739,29 | 3.201,45 | 3.177,49 | 3.560,79 | 3.911,12 | 4.251,47 |
| (=)UTILIDAD NETA | | 3.938,50 | 4.311,34 | 9.226,20 | 9.533,73 | 9.712,03 | 11.350,60 | 11.265,63 | 12.624,61 | 13.866,69 | 15.073,40 |
| (+) Depreciación Activos Fijos | | 1.255,22 | 1.255,22 | 1.255,22 | 1.255,22 | 1.255,22 | 1.255,22 | 1.255,22 | 1.255,22 | 1.255,22 | 1.255,22 |
| (+) Amortización Ac. Diferidos | | 375,60 | 375,60 | 375,60 | 375,60 | 375,60 | 375,60 | 375,60 | 375,60 | 375,60 | 375,60 |
| (=) FLUJO DE CAJA | 0,00 | 5.569,31 | 5.942,15 | 10.857,01 | 11.164,54 | 11.342,84 | 12.981,41 | 12.896,45 | 14.255,43 | 15.497,50 | 16.704,21 |

Fuente: Cuadro Nro. 63.

Elaboración: La autora.

- **FACTOR DE ACTUALIZACIÓN.-** para poder efectuar la evaluación financiera se requiere determinar el factor de actualización. Mismo que se calcula a continuación:

$$\text{TMAR} = i + Pr + (Pr \times i) / 100$$

$$\text{TMAR} = 11,83 + 5,92 + (5,92 \times 11,83) / 100$$

$$\text{TMAR} = 17,75\%$$

- **VALOR ACTUAL NETO:** Se calcula utilizando el factor de actualización y se obtiene:

CUADRO NRO. 65

VALOR ACTUAL NETO

| AÑO | FLUJO DE CAJA | FACTOR DE DESCUENTO | FLUJO ACTUALIZADO |
|-----|---------------|---------------------|-------------------|
| | | 17,75% | |
| 1 | 5.569,31 | 0,849242494 | 4.729,70 |
| 2 | 5.942,15 | 0,721212814 | 4.285,55 |
| 3 | 10.857,01 | 0,612484569 | 6.649,75 |
| 4 | 11.164,54 | 0,520147923 | 5.807,21 |
| 5 | 11.342,84 | 0,441731719 | 5.010,49 |
| 6 | 12.981,41 | 0,375137347 | 4.869,81 |
| 7 | 12.896,45 | 0,318582576 | 4.108,58 |
| 8 | 14.255,43 | 0,270553862 | 3.856,86 |
| 9 | 15.497,50 | 0,229765836 | 3.560,80 |
| 10 | 16.704,21 | 0,195126912 | 3.259,44 |
| | | Σ VAN | 46.138,21 |

Fuente: Cuadro Nro. 64.

Elaboración: La autora.

$$\text{VAN} = \sum \text{VAN de 1 a 10} - \text{INVERSIÓN}$$

$$\text{VAN} = 46.138,21 - 17.223,05 = \mathbf{28.915,16}$$

El VAN es positivo, mayor a 1, por lo tanto debe aceptarse la inversión, ya que los \$28.915,16 representa el valor que la inversión crece al cabo de 10 años con un costo de oportunidad del 17,75%.

- **TASA INTERNA DE RETORNO:** se determina el VAN menor hasta obtener el mínimo valor positivo y VAN mayor hasta obtener el mínimo valor negativo.

CUADRO NRO. 66

TASA INTERNA DE RETORNO

| AÑO | FLUJO DE CAJA | FACTOR DE DESCUENTO | VAN | FACTOR DE DESCUENTO | VAN |
|-----|---------------|---------------------|---------------|---------------------|--------------|
| | | 47,00% | | 48,00% | |
| 0 | -17.223,05 | | -17.223,05 | | -17.223,05 |
| 1 | 5.569,31 | 0,680272109 | 3.788,65 | 0,6756757 | 3.763,05 |
| 2 | 5.942,15 | 0,462770142 | 2.749,85 | 0,4565376 | 2.712,82 |
| 3 | 10.857,01 | 0,31480962 | 3.417,89 | 0,3084714 | 3.349,08 |
| 4 | 11.164,54 | 0,214156204 | 2.390,96 | 0,2084266 | 2.326,99 |
| 5 | 11.342,84 | 0,145684493 | 1.652,48 | 0,1408288 | 1.597,40 |
| 6 | 12.981,41 | 0,099105097 | 1.286,52 | 0,0951546 | 1.235,24 |
| 7 | 12.896,45 | 0,067418433 | 869,46 | 0,0642936 | 829,16 |
| 8 | 14.255,43 | 0,04586288 | 653,79 | 0,0434416 | 619,28 |
| 9 | 15.497,50 | 0,031199238 | 483,51 | 0,0293525 | 454,89 |
| 10 | 16.704,21 | 0,021223971 | 354,53 | 0,0198327 | 331,29 |
| | | | 424,59 | | -3,86 |

Fuente: Cuadro Nro. 64.

Elaboración: La autora.

Aplicando las fórmulas se obtiene:

$$TIR = T_m + DT + \left(\frac{VAN_{T_m}}{VAN_{T_m} - VAN_{T_M}} \right)$$

$$TIR = 47 + 1 + \left(\frac{424,59}{424,59 - (-3,86)} \right)$$

$$TIR = 47,99\%$$

La tasa interna de retorno es de 47,99% superior al costo de oportunidad que es del 17,75%, lo que demuestra que el proyecto ofrece una alta rentabilidad y debe aceptarse.

- **RELACION BENEFICIO COSTO:** se utiliza el factor de actualización para actualizar ingresos y egresos.

CUADRO NRO. 67
RELACION BENEFICIO/COSTO

| AÑO | INGRESOS | COSTOS | FACTOR DE DESCUENTO | INGRESOS AJUSTADOS | COSTOS AJUSTADOS |
|-----|------------|------------|---------------------|--------------------|-------------------|
| | | | 17,75% | | |
| 1 | 64.756,37 | 53.963,42 | 0,84924249 | 54.993,86 | 45.828,03 |
| 2 | 69.900,32 | 58.250,09 | 0,72121281 | 50.413,01 | 42.010,71 |
| 3 | 75.498,60 | 62.915,97 | 0,61248457 | 46.241,73 | 38.535,06 |
| 4 | 86.272,50 | 71.892,82 | 0,52014792 | 44.874,46 | 37.394,90 |
| 5 | 87.888,84 | 73.240,23 | 0,44173172 | 38.823,29 | 32.352,53 |
| 6 | 94.721,40 | 78.934,54 | 0,37513735 | 35.533,53 | 29.611,29 |
| 7 | 101.949,12 | 84.957,22 | 0,31858258 | 32.479,21 | 27.065,89 |
| 8 | 114.249,20 | 95.207,55 | 0,27055386 | 30.910,56 | 25.758,77 |
| 9 | 117.499,18 | 97.917,32 | 0,22976584 | 26.997,30 | 22.498,05 |
| 10 | 126.083,05 | 105.069,11 | 0,19512691 | 24.602,20 | 20.501,81 |
| | | | | 385.869,15 | 321.557,06 |

Fuente: Cuadro Nro. 59 Y 61.

Elaboración: La autora.

$$R (B/C) = \frac{VPI}{VPE} = \frac{\text{Valor presente de ingresos}}{\text{Valor presente de egresos}}$$

$$R (B/C) = \frac{321.557,06}{385.869,15}$$

$$R (B/C) = 1,20$$

El 1,20 significa que por cada dólar invertido se obtiene una rentabilidad de 0,20 centavos de dólar.

- **PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL.** Se debe actualizar los flujos para poder efectuar el flujo acumulado y luego con la aplicación de las fórmulas determinar los años, meses y días en los que se recuperará la inversión.

CUADRO NRO. 68

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

| AÑO | FLUJO DE CAJA | FACTOR DE DESCUENTO | FLUJO ACTUALIZADO | FLUJO ACTUALIZADO ACUMULADO |
|-----|---------------|---------------------|-------------------|-----------------------------|
| | | 17,75% | | |
| 0 | -17.223,05 | | | |
| 1 | 5.569,31 | 0,84924249 | 4.729,70 | 4.729,70 |
| 2 | 5.942,15 | 0,72121281 | 4.285,55 | 9.015,25 |
| 3 | 10.857,01 | 0,61248457 | 6.649,75 | 15.665,00 |
| 4 | 11.164,54 | 0,52014792 | 5.807,21 | 21.472,22 |
| 5 | 11.342,84 | 0,44173172 | 5.010,49 | 26.482,71 |
| 6 | 12.981,41 | 0,37513735 | 4.869,81 | 31.352,52 |
| 7 | 12.896,45 | 0,31858258 | 4.108,58 | 35.461,11 |
| 8 | 14.255,43 | 0,27055386 | 3.856,86 | 39.317,97 |
| 9 | 15.497,50 | 0,22976584 | 3.560,80 | 42.878,76 |
| 10 | 16.704,21 | 0,19512691 | 3.259,44 | 46.138,21 |

Fuente: Cuadro Nro. 64.

Elaboración: La autora.

$$\text{PRI} = \text{Año que se recupera la inversión} + \frac{\text{Inversión inicial} - \sum \text{flujos hasta el año que se recupera la inversión}}{\text{Flujo del año que se recupera la inversión}}$$

$$\text{PRI} = 4 + \frac{17.223,05 - 21.472,22}{11.164,54}$$

$$\text{PRI} = 3,62$$

Cálculo del año, corresponde al entero $PRI = 3,65 = 3$ Años
 Cálculo del mes se multiplica por 12 = $0,66 \times 12 = 7,43 = 7$ Meses
 Cálculo del día se multiplica por 30 = $0,43 \times 30 = 12,98 = 13$ Días

Siempre y cuando las condiciones de mercado, económicas y financieras se produzcan tal como se proyecta en este proyecto, la inversión se recuperará en **3 años, 7 meses y 13 días**.

- **ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.** Todo proyecto genera incertidumbre en los accionistas, por ello se efectúa el análisis de sensibilidad con el incremento del 7,90% en los costos y con el 6,59% de disminución en los ingresos que hacen llegar al punto de quiebre 0.99.

Fórmula para calcular la Nueva TIR:

$$NTIR = \frac{\text{Tasa Menor} + \text{Diferencia de VAN Tasa Menor}}{\text{Tasas} \quad \text{VAN Tasa Menor} - \text{VAN Tasa Mayor}}$$

$$\text{DIF. DE TIR} = \text{TIR PROYECTO} - \text{NUEVA TIR}$$

$$\% \text{ DE VARIACIÓN} = \frac{\text{DIF. DE TIR}}{\text{TIR DEL PROY.}} \times 100$$

$$\text{SENSIBILIDAD} = \frac{\% \text{ VARIACIÓN}}{\text{NUEVA TIR}}$$

El cálculo indica que el proyecto acepta un incremento en costos máximo del 7,90% y una disminución en sus ingresos del 6,59%.

CUADRO NRO. 69
INCREMENTO DEL 7,90% EN COSTOS

| AÑO | COSTO ORIGINAL | COSTO INCREMENTADO | INGRESO ORIGINAL | FLUJO NETO | FACTOR DESCUENTO | VALOR ACTUALIZADO | FACTOR DESCUENTO | VALOR ACTUALIZADO |
|------------|-----------------------|---------------------------|-------------------------|-------------------|-------------------------|--------------------------|-------------------------|--------------------------|
| 0 | | 7,90% | | | 32,00% | -17.223,05 | 33,00% | -17.223,05 |
| 1 | 53.963,42 | 58.226,53 | 64.756,37 | 6.529,84 | 0,75757576 | 4.946,85 | 0,7518797 | 4.909,65 |
| 2 | 58.250,09 | 62.851,84 | 69.900,32 | 7.048,48 | 0,57392103 | 4.045,27 | 0,5653231 | 3.984,67 |
| 3 | 62.915,97 | 67.886,33 | 75.498,60 | 7.612,27 | 0,43478866 | 3.309,73 | 0,4250549 | 3.235,63 |
| 4 | 71.892,82 | 77.572,35 | 86.272,50 | 8.700,15 | 0,32938535 | 2.865,70 | 0,3195902 | 2.780,48 |
| 5 | 73.240,23 | 79.026,21 | 87.888,84 | 8.862,63 | 0,24953435 | 2.211,53 | 0,2402934 | 2.129,63 |
| 6 | 78.934,54 | 85.170,37 | 94.721,40 | 9.551,03 | 0,18904118 | 1.805,54 | 0,1806717 | 1.725,60 |
| 7 | 84.957,22 | 91.668,84 | 101.949,12 | 10.280,28 | 0,14321301 | 1.472,27 | 0,1358434 | 1.396,51 |
| 8 | 95.207,55 | 102.728,95 | 114.249,20 | 11.520,25 | 0,10849471 | 1.249,89 | 0,1021379 | 1.176,65 |
| 9 | 97.917,32 | 105.652,78 | 117.499,18 | 11.846,40 | 0,08219296 | 973,69 | 0,0767954 | 909,75 |
| 10 | 105.069,11 | 113.369,57 | 126.083,05 | 12.713,48 | 0,06226739 | 791,64 | 0,0577409 | 734,09 |
| | | | | | | 156,03 | | -182,99 |

Fuente: Cuadro Nro. 64.

Elaboración: La autora.

$$\text{NTIR} = 32 + 1 * \frac{156,03}{156,03 - (-182,99)} = 32,46$$

$$\text{DIF. DE TIR} = 47,99 - 32,46 = 15,53$$

$$\% \text{ DE VARIACIÓN} = \frac{15,53}{47,99} \times 100 = 32,36$$

$$\text{SENSIBILIDAD} = \frac{32,36}{32,46} = 0,99$$

CUADRO NRO. 70
DISMINUCIÓN DEL 6,59% EN INGRESOS

| AÑO | INGRESO ORIGINAL | DISMINUCIÓN INGRESO | COSTO ORIGINAL | FLUJO NETO | FACTOR DESCUENTO | VALOR ACTUALIZADO | FACTOR DESCUENTO | VALOR ACTUALIZADO |
|------------|-------------------------|----------------------------|-----------------------|-------------------|-------------------------|--------------------------|-------------------------|--------------------------|
| 0 | | 6,59% | | | 32,00% | -17.223,05 | 33,00% | -17.223,05 |
| 1 | 64.756,37 | 60.488,93 | 53.963,42 | 6.525,51 | 0,7575758 | 4.943,57 | 0,7518797 | 4.906,40 |
| 2 | 69.900,32 | 65.293,89 | 58.250,09 | 7.043,80 | 0,5739210 | 4.042,59 | 0,5653231 | 3.982,02 |
| 3 | 75.498,60 | 70.523,24 | 62.915,97 | 7.607,27 | 0,4347887 | 3.307,55 | 0,4250549 | 3.233,51 |
| 4 | 86.272,50 | 80.587,14 | 71.892,82 | 8.694,32 | 0,3293853 | 2.863,78 | 0,3195902 | 2.778,62 |
| 5 | 87.888,84 | 82.096,97 | 73.240,23 | 8.856,74 | 0,2495344 | 2.210,06 | 0,2402934 | 2.128,21 |
| 6 | 94.721,40 | 88.479,26 | 78.934,54 | 9.544,72 | 0,1890412 | 1.804,35 | 0,1806717 | 1.724,46 |
| 7 | 101.949,12 | 95.230,67 | 84.957,22 | 10.273,45 | 0,1432130 | 1.471,29 | 0,1358434 | 1.395,58 |
| 8 | 114.249,20 | 106.720,18 | 95.207,55 | 11.512,63 | 0,1084947 | 1.249,06 | 0,1021379 | 1.175,88 |
| 9 | 117.499,18 | 109.755,98 | 97.917,32 | 11.838,66 | 0,0821930 | 973,05 | 0,0767954 | 909,16 |
| 10 | 126.083,05 | 117.774,18 | 105.069,11 | 12.705,07 | 0,0622674 | 791,11 | 0,0577409 | 733,60 |
| | | | | | | 144,50 | | -194,29 |

Fuente: Cuadro Nro. 64.

Elaboración: La autora.

$$\text{NTIR} = 32 + 1 * \frac{144,50}{144,50 - (-194,29)} = 32,43$$

$$\text{DIF. DE TIR} = 47,99 - 32,43 = 15,56$$

$$\% \text{ DE VARIACIÓN} = \frac{15,56}{47,99} \times 100 = 32,42$$

$$\text{SENSIBILIDAD} = \frac{32,42}{32,43} = \mathbf{0,99}$$

h. CONCLUSIONES

- ✓ El estudio de mercado da a conocer que la demanda potencial de 875 empresas con un índice de crecimiento anual del 6%. Así mismo se obtiene una demanda real del 83,27% y una demanda efectiva del 93,45%. El estudio de campo no ubica ninguna empresa que en la actualidad se encuentre ofreciendo el servicio que este proyecto pretende ofrecer. Por lo que la demanda insatisfecha del servicio de asesoría y capacitación para el fortalecimiento de las mypes es de 742 empresas que requerirían este servicio.

- ✓ Dentro del estudio técnico se determina el tamaño de la empresa en función de la capacidad a instalarse en la misma. Proyectando cubrir el 16,95% que equivale a 133 mypes. De igual manera se detalla el proceso administrativo y productivo que la empresa debe seguir para poner en marcha el proyecto y para ofrecer el servicio. Con el uso de una matriz matemática se establece la micro localización del proyecto, que será en La Av. Principal y la calle Luis Bastidas, frente al parque central de la ciudad de Yantzaza. Así mismo la empresa necesita de equipo de cómputo y suministros de oficina para poder ofrecer el servicio. Pues no se necesita de maquinaria sofisticada, más bien estos equipos son fáciles de encontrar en el medio. Con respecto al talento humano, se requiere de 3 capacitadores, dos en el área administrativa/financiera y uno para el área contable/tributaria, mismos que de acuerdo al levantamiento de información si hay profesionales en estas áreas que desean prestar sus servicios y cumplen con el perfil que la empresa exige.

- ✓ En el estudio administrativo se elabora los organigramas y manuales que deberán regular las actividades administrativas de la empresa. En el estudio legal se determina la creación de una compañía unipersonal, ya que se trata de un solo accionista. En lo que respecta a la filosofía empresarial se formula la misión, visión que responden al quehacer diario de la empresa enfocados en lo que quieren llegar hacer al cabo de 10 años, que es la vida útil del proyecto.

- ✓ En el estudio económico se determina que la inversión para poner en marcha este proyecto, es de \$17.223,05, con un activo circulante para cubrir un mes de operación. El proyectista cubrirá el 41,94% y el resto de capital se financiará a través de un crédito a 24 meses plazo con una tasa de interés del 11,83%. El punto de equilibrio indica que se deberá trabajar mínimo con el 75,39% de la capacidad utilizada en el primer año y obtener ingresos mínimos de \$48.822,58. En el estado de pérdidas y ganancias, luego de cubrir todos los gastos que demanda el proyecto y de cubrir todos los impuestos que la ley demanda se obtienen utilidades en los diez años de vida útil del proyecto. El costo de cada servicio, con un margen de utilidad del 20% será de \$486,89, lo que significa \$15,22 la hora de asesoría o capacitación, que se encuentra en los rangos del costo de una hora por servicios profesionales.

- ✓ El estudio financiero que inicia con el flujo de caja, nos devuelve flujos positivos en los 10 años de vida útil del proyecto. El factor de actualización, considerando una tasa activa del 11,83% y una tasa de oportunidad del 5,92% nos da un costo de oportunidad del 17,75%. Con este factor se obtiene un VAN de \$28.915,16; una relación beneficio costo de 1,20 y el periodo de

recuperación de capital se daría en 3 años, 7 meses y 13 días. Además la TIR del proyecto es de 47,99% superior al costo de oportunidad. De igual manera el proyecto está en condiciones de aceptar un incremento en costos del 7,90% y una disminución en sus ingresos del 6,59%. Por lo que se debería aceptar invertir en el presente proyecto.

i. RECOMENDACIONES.

- ✓ Hacer un cronograma de visitas, donde sean las primeras empresas en visitarse aquellas Mypes que se vieron más interesadas cuando se realizó el estudio de mercado y ofrecerles directamente el servicio.
- ✓ Firmar un contrato de arrendamiento por lo menos de tres años, para garantizar la permanencia en este lugar y evitar una subida acelerada en este rubro. Pues hay que considerar la inversión que se está realizando en adecuaciones y llegar a negociar por escrito la permanencia.
- ✓ Ubicar carteles con la misión, visión, principios y valores de la empresa en el interior de la empresa para recordarlos permanentemente. Así mismo se deberá en las reuniones de trabajo recordar siempre cuál es la filosofía de la empresa para no perderse de rumbo.
- ✓ Ofrecer el servicio completo a las Mypes, es decir la capacitación y asesoría en cualesquiera de las dos áreas que tiene la empresa, esto con la finalidad de que todo el personal de las Mypes conozca los procesos de su empresa y hacia donde se orienta. Esto permitirá llegar más rápido a los objetivos económicos propuestos en el presente proyecto.
- ✓ Invertir en el presente proyecto, pues su estudio de mercado ha comprobado que existe demanda insatisfecha y el estudio de factibilidad ha permitido determinar su rentabilidad económica y financiera.

j. BIBLIOGRAFÍA.

- ✓ Baca, U. G. (1997). *Evaluación de proyectos*. Colombia: McGraw-Hill.
- ✓ Inec, E. (2010). *VII censo de población y VI de vivienda*. Quito: Editorial del Inec.
- ✓ La Hora, Z. (06 de Febrero de 2011). Ciudad. *Yantzaza y su acelerado desarrollo económico*, pág. A 13.
- ✓ Miranda, M. J. (2005). *Gestión de proyectos*. Colombia: MM editores.
- ✓ Pasaca, M. M. (2004). *Formulación y evaluación de proyectos*. Loja: U.N.L.
- ✓ Rodríguez, A. C. (2013). *Rediseño Módulo IX Elaboración y evaluación de proyectos de inversión empresarial*. Loja: MED-UNL.
- ✓ Salcedo, L. G. (2013). *Elaboracion y evaluacion de proyectos de inversion empresarial*. Loja: MED UNL.
- ✓ Torres, R. L. (2005). *creacion y formalizacion de la microempresa civil*. Quito: QUALITYPRINT Centro de Soluciones Digitales.
- ✓ Varela, R. (2008). *Innovación empresarial*. Colombia: Pearson educación de Colombia.

k. ANEXOS.

Anexo Nro. 1: RESUMEN DEL PROYECTO.

a. TEMA:

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL PARA LOGRAR UN FORTALECIMIENTO DE LAS MYPES DE LA CIUDAD DE YANTZAZA, PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”

b. PROBLEMÁTICA

El mercado comercial y productivo de la ciudad de Yantzaza, está compuesto generalmente por micro y pequeñas empresas (MYPES), cuyas características están determinadas por diferentes variables, entre las más importantes se tiene el número de personas que trabajan para estas empresas; el monto de los activos con que cuentan; el monto de ingresos brutos anuales por ventas; la razón social de las empresas; el tipo de negocios o actividad productiva que realizan.

La mayor parte de la MYPES son a título personal, por cuanto se trata de empresas familiares, su forma de operar depende naturalmente, de las decisiones tomadas por los familiares involucrados. De la observación directa realizada al área de investigación y del análisis al catastro municipal del cantón Yantzaza, se puede describir la siguiente problematización: El bajo nivel empresarial se debe a los siguientes aspectos:

- Mypes de tamaño pequeño
- Acceso limitado a crédito.
- Mercado local limitado
- Liquidez insuficiente
- Bajo nivel de productividad
- Empresas de carácter familiar
- Carencia de recursos técnicos, humanos y económicos.
- Desconocimiento técnico de la administración de las Mypes.

Lo anotado permite determinar cómo el problema principal de la investigación ***“La proliferación de mypes de limitado crecimiento y de escaso fortalecimiento empresarial en la ciudad de Yantzaza, se debe generalmente al desconocimiento técnico y gerencial de los Administradores”***

Para una mejor fundamentación del problema, se resuelve las siguientes preguntas directrices:

¿Por qué se genera el Problema?

El problema en el crecimiento de la MYPES, se genera por la falta de conocimientos técnicos y científicos para administrar; por desconocimiento en la utilización de herramientas empresariales de fortalecimiento y deficiencias en los procesos de tramitología pública y privada las micro y pequeñas empresas que realizan actividades comerciales y productivas en la ciudad de Yantzaza.

¿A quién afecta el problema?

El problema afecta a los propietarios de las MYPES de la ciudad de Yantzaza.

¿Cómo se manifiesta el problema?

El problema se manifiestan en la proliferación de pequeños negocios estatizados, que no muestran un nivel de crecimiento considerable

¿Qué sucedería si el problema no se atiende?

La no atención al problema planteado ocasiona el crecimiento de la pobreza local por el estancamiento en la generación de puestos de empleo para la población y por ende la reducción de ingresos de las familias.

La problemática planteada es preponderante en el desarrollo micro empresarial local, al no ser atendida la misma es probable que se tenga como resultado la agudización de otros problemas macroeconómicos como el desempleo, bajos ingresos de las familias, des inversión local entre otros; por lo tanto la solución del problema se visualiza con **la creación de un centro de desarrollo empresarial**

para lograr un fortalecimiento en las mypes, que vendría a convertirse en una incubadora de micro y pequeñas empresas en la ciudad de Yantzaza.

c. OBJETIVOS

General

Elaborar el proyecto de factibilidad para la creación de un centro de desarrollo empresarial para lograr un fortalecimiento en la MYPES de la ciudad de Yantzaza.

Específicos

- Efectuar un estudio de mercado para determinar la oferta actual, demanda actual y potencial para el funcionamiento de un Centro de Desarrollo Empresarial.
- Realizar el estudio técnico y administrativo para la ubicación de la empresa asesora, a fin de determinar la localización, tamaño, ingeniería, capacidad instalada y utilizada del proyecto.
- Diseñar la estructura orgánica, funcional y legal del Centro de desarrollo empresarial.
- Elaborar el estudio financiero que contenga el plan general de inversiones, presupuesto de ingresos y gastos y la evaluación financiera (VAN, TIR, B/C, PRC, Análisis de sensibilidad, ETC.)

ANEXO NRO. 2: FORMATO DE ENCUESTA.



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Encuesta dirigida a gerentes de micro y pequeñas empresas de la ciudad de Yantzaza.

OBJETIVO: Realizar un “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL PARA LOGRAR UN FORTALECIMIENTO EN LA MYPES DE LA CIUDAD DE YANTZAZA”

INDICACIONES: Estimado empresario solicito su valiosa colaboración y disponibilidad para recabar la información necesaria para elaborar el informe del trabajo académico que me encuentro realizando. Por favor lea detenidamente las preguntas y responda de manera objetiva cada una de ellas.

1. ¿A qué sector pertenece su empresa?

- a) Comercio ()
- b) Servicios ()
- c) Producción ()

2. ¿Cuánto tiempo lleva su empresa en el mercado?

- a) 1 a 2 años ()
- b) 3 a 5 años ()
- c) Más de 6 años ()

3. ¿Qué necesidades de capacitación tiene usted en su empresa?

- a) Contabilidad ()
- b) Tributación ()
- c) Ventas ()
- d) Servicio al cliente ()
- e) Liderazgo ()
- f) Gestión administrativa ()
- g) Otras () Cuál:

4. Es fácil encontrar ofertas de capacitación en la ciudad de Yantzaza?

- a) Si ()
- b) No ()

Porqué:

5. Se cuenta con una persona natural o empresa que facilite asesoría en el ámbito contable y tributario, en la ciudad de Yantzaza?

- a) Si (). Cuál:
- b) No ()

6. ¿Conoce en el medio un centro de desarrollo empresarial que contribuya a fortalecer a las micro o pequeñas empresas de la ciudad de Yantzaza?

- a) Si (). Cuál:
- b) No ()

7. ¿Recibe en su empresa un sistema de capacitación y asesoramiento?

- a) Si ()
- b) No ()

8. ¿Cuántas veces al año usted ha recibido asesoramiento para poder fortalecer su micro o pequeña empresa?

13. ¿Qué tipo de promoción le gustaría recibir por la contratación de los servicios en el centro de desarrollo empresarial?

- a) Descuentos ()
- b) Regalos ()
- c) Sorteos ()
- d) Suvenires corporativos ()
- e) Otros () Cuáles:

14. Cuando lee o escucha CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL. Qué es lo primero que se le viene a la mente?

- a) Dinero ()
- b) Crecimiento ()
- c) Apoyo ()
- d) Asesoría ()
- e) Solución ()
- f) Otro: () Cuál:

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO NRO. 3: AMORTIZACIÓN DEL CREDITO.

| PERIODOS | SALDO ANTERIOR | INTERESES | AMORTIZACION | DIVIDENDOS | SALDO FINAL |
|--------------|----------------|---------------|------------------|------------------|-------------------|
| 0 | 10.000,00 | 11,83% | | | |
| 1 | 10.000,00 | 49,29 | 393,53 | 442,82 | 9.606,47 |
| 2 | 9.606,47 | 47,35 | 395,47 | 442,82 | 9.211,00 |
| 3 | 9.211,00 | 45,40 | 397,42 | 442,82 | 8.813,58 |
| 4 | 8.813,58 | 43,44 | 399,38 | 442,82 | 8.414,20 |
| 5 | 8.414,20 | 41,47 | 401,35 | 442,82 | 8.012,85 |
| 6 | 8.012,85 | 39,50 | 403,33 | 442,82 | 7.609,52 |
| 7 | 7.609,52 | 37,51 | 405,31 | 442,82 | 7.204,21 |
| 8 | 7.204,21 | 35,51 | 407,31 | 442,82 | 6.796,90 |
| 9 | 6.796,90 | 33,50 | 409,32 | 442,82 | 6.387,57 |
| 10 | 6.387,57 | 31,49 | 411,34 | 442,82 | 5.976,24 |
| 11 | 5.976,24 | 29,46 | 413,37 | 442,82 | 5.562,87 |
| 12 | 5.562,87 | 27,42 | 415,40 | 442,82 | 5.147,47 |
| 13 | 5.147,47 | 25,37 | 417,45 | 442,82 | 4.730,02 |
| 14 | 4.730,02 | 23,32 | 419,51 | 442,82 | 4.310,51 |
| 15 | 4.310,51 | 21,25 | 421,58 | 442,82 | 3.888,93 |
| 16 | 3.888,93 | 19,17 | 423,65 | 442,82 | 3.465,28 |
| 17 | 3.465,28 | 17,08 | 425,74 | 442,82 | 3.039,54 |
| 18 | 3.039,54 | 14,98 | 427,84 | 442,82 | 2.611,70 |
| 19 | 2.611,70 | 12,87 | 429,95 | 442,82 | 2.181,75 |
| 20 | 2.181,75 | 10,75 | 432,07 | 442,82 | 1.749,68 |
| 21 | 1.749,68 | 8,62 | 434,20 | 442,82 | 1.315,48 |
| 22 | 1.315,48 | 6,48 | 436,34 | 442,82 | 879,14 |
| 23 | 879,14 | 4,33 | 438,49 | 442,82 | 440,65 |
| 24 | 440,65 | 2,17 | 440,65 | 442,82 | 0,00 |
| TOTAL | | 627,76 | 10.000,00 | 10.627,76 | -10.000,00 |

Fuente y elaboración: Banco Pichincha sucursal Yantzaza.

ANEXO NRO. 4: DEPRECIACIONES

Depreciación de activos fijos:

| CONCEPTO | VALOR DEL ACTIVO | VALOR RESIDUAL 5% | VIDA ÚTIL | VALOR A DEPRECIAR | DEPRECIACIÓN ANUAL |
|----------------------|------------------|-------------------|-----------|-------------------|--------------------|
| Infraestructura | 1.500,00 | 75,00 | 20 | 1.425,00 | 71,25 |
| Supresor de picos | 60,00 | 6,00 | 10 | 54,00 | 5,40 |
| Extintores | 70,00 | 7,00 | 10 | 63,00 | 6,30 |
| Teléfono | 120,00 | 12,00 | 10 | 108,00 | 10,80 |
| Escritorio | 1.200,00 | 120,00 | 10 | 1.080,00 | 108,00 |
| Silla gerente | 320,00 | 32,00 | 10 | 288,00 | 28,80 |
| Sillas unipersonales | 800,00 | 80,00 | 10 | 720,00 | 72,00 |
| Archivador | 320,00 | 32,00 | 10 | 288,00 | 28,80 |
| Pizarra de acetato | 180,00 | 18,00 | 10 | 162,00 | 16,20 |
| Papeleras | 60 | 6,00 | 10 | 54,00 | 5,40 |
| TOTAL | 4.630,00 | 388,00 | | 4.242,00 | 352,95 |

FUENTE: Cuadro Nro. 34, 36 y 37.

ELABORACIÓN: La autora.

Depreciación de equipos de cómputo:

| CONCEPTO | VALOR DEL ACTIVO | VALOR RESIDUAL 33% | VIDA ÚTIL | VALOR A DEPRECIAR | DEPRECIACIÓN ANUAL |
|--------------------------|------------------|--------------------|-----------|-------------------|--------------------|
| Computador de escritorio | 2.000,00 | 660,00 | 3 | 1.340,00 | 446,67 |
| Computador portátil | 750,00 | 247,50 | 3 | 502,50 | 167,50 |
| Impresora | 240,00 | 79,20 | 3 | 160,80 | 53,60 |
| Infocus | 1.050,00 | 346,50 | 3 | 703,50 | 234,50 |
| TOTAL | 4.040,00 | 1.333,20 | | 2.706,80 | 902,27 |

FUENTE: Cuadro Nro. 35.

ELABORACIÓN: La autora.

ANEXO NRO. 5: ESTABLECIMIENTOS ECONÓMICOS DEL CANTÓN YANTZAZA.

| AREA # 1905 | | Cantón YANTZAZA | | |
|---|------------|-----------------|---------------|--|
| CLASIFICACIÓN CIIU 4.0 ACTIVIDAD PRINCIPAL | Casos | % | Acumulado % | |
| Industrias manufactureras. | 91 | 10.39 | 10.39 | |
| Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado. | 1 | 0.11 | 10.50 | |
| Construcción. | 1 | 0.11 | 10.62 | |
| Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas. | 507 | 57.88 | 68.49 | |
| Transporte y almacenamiento. | 16 | 1.83 | 70.32 | |
| Actividades de alojamiento y de servicio de comidas. | 92 | 10.50 | 80.82 | |
| Información y comunicación. | 29 | 3.31 | 84.13 | |
| Actividades financieras y de seguros. | 8 | 0.91 | 85.05 | |
| Actividades profesionales, científicas y técnicas. | 19 | 2.17 | 87.21 | |
| Actividades de servicios administrativos y de apoyo. | 3 | 0.34 | 87.56 | |
| Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria. | 9 | 1.03 | 88.58 | |
| Enseñanza. | 17 | 1.94 | 90.53 | |
| Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social. | 13 | 1.48 | 92.01 | |
| Artes, entretenimiento y recreación. | 10 | 1.14 | 93.15 | |
| Otras actividades de servicios. | 60 | 6.85 | 100.00 | |
| Total | 876 | 100.00 | 100.00 | |

Fuente INEC (2010). Variables de establecimientos económicos. Cantón Yantzaza.

ÍNDICE

| | |
|---------------------------------|-----|
| PORTADA | i |
| CERTIFICACIÓN | ii |
| AUTORÍA | iii |
| CARTA DE AUTORIZACIÓN | iv |
| AGRADECIMIENTO | v |
| DEDICATORIA | vi |
| a. TÍTULO..... | 1 |
| b. RESUMEN | 2 |
| ABSTRACT | 5 |
| c. INTRODUCCIÓN | 7 |
| d. REVISIÓN DE LITERATURA | 10 |
| e. MATERIALES Y MÉTODOS | 36 |
| f. RESULTADOS | 40 |
| g. DISCUSIÓN..... | 56 |
| h. CONCLUSIONES | 131 |
| i. RECOMENDACIONES | 134 |
| j. BIBLIOGRAFÍA | 135 |
| k. ANEXOS..... | 136 |
| ÍNDICE | 145 |