



1859

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

TÍTULO:

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DEDICADA A PRESTAR SERVICIOS
EN TAREAS DIRIGIDAS A NIÑOS DE EDUCACIÓN
BÁSICA EN EL CANTÓN CATAMAYO PROVINCIA DE
LOJA”

Tesis de Grado previa a la obtención del

Título Ingeniera Comercial

AUTORA:

Karina Isabel Torres Lalangui

DIRECTOR:

Ing. Galo Eduardo Salcedo López, MAE.

LOJA – ECUADOR

2016

CERTIFICACIÓN

**ING. GALO EDUARDO SALCEDO LÓPEZ,
DIRECTOR DE TESIS**

CERTIFICA:

Haber dirigido, orientado y revisado bajo mi dirección, la investigación realizada por la egresada: Karina Isabel Torres Lalangui, cuyo trabajo se denomina "**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A PRESTAR SERVICIOS EN TAREAS DIRIGIDAS A NIÑOS DE EDUCACIÓN BÁSICA EN EL CANTÓN CATAMAYO PROVINCIA DE LOJA**". La misma que cumple con las exigencias de fondo y forma determinados por la Universidad Nacional de Loja, para efectos de la obtención del Título en Ingeniera Comercial, por lo que autorizo su presentación, sustentación y defensa publica de grado.

Loja, Noviembre del 2016


**Ing. Galo Eduardo Salcedo López
DIRECTOR DE TESIS**

AUTORÍA

Yo, KARINA ISABEL TORRES LALANGUI declaro ser autora del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi tesis en el Repositorio Institucional – Biblioteca Virtual.

Autora: KARINA ISABEL TORRES LALANGUI

Firma: 

Cédula: 1104735855

Fecha: Loja, Noviembre de 2016


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

Yo, Karina Isabel Torres Lalangui , declaro ser autora de la tesis titulada: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A PRESTAR SERVICIOS EN TAREAS DIRIGIDAS A NIÑOS DE EDUCACIÓN BÁSICA EN EL CANTÓN CATAMAYO PROVINCIA DE LOJA”**, como requisito para obtener el título de Ingeniera Comercial; autorizó al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja, para que confines 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 los 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 30 días del mes de Noviembre del dos mil dieciséis, firma la Autora.

FIRMA: 

AUTORA: Karina Isabel Torres Lalangui

CÉDULA: 1104735855

DIRECCIÓN: Catamayo: Barrio. Nueva Esperanza Dirección. Sucre y Los lirios

CORREO ELECTRÓNICO: kaisabeltorres89@gmail.com

TELÉFONOS: 0967760296

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTOR DE TESIS: Ing. Galo Eduardo Salcedo López

TRIBUNAL DE GRADO:

Dr. Luis Alcívar Quizhpe Salinas

Presidente

Ing. Carlos Roberto Carpio Ayala

Vocal

Ing. Carlos Alfredo Rodríguez Armijos

Vocal

DEDICATORIA

Le dedico este trabajo principalmente a Dios, por darme vida, salud y sabiduría para la culminación de este proyecto el cual fue realizado con mucho amor y esfuerzo.

A mis padres y hermanos que fueron el principal apoyo desde el primer día que ingrese a las aulas universitarias, que me ayudaron y guiaron a seguir con este sueño. A mi esposo quien fue mi soporte y apoyo a lo largo de todos los años de estudio. A mi hija Tayra, que entendió los momentos que no podía estar con ella, porque tenía esta meta profesional. Y a mi pequeña Tiffany que desde que estaba en mi vientre sintió el sacrificio que se hace para cumplir los sueños.

A mis docentes que fueron la guía más importante en este momento gracias por compartir sus conocimientos y guiarme cuando más lo necesite.

La Autora

AGRADECIMIENTO

Agradezco de la manera más especial a la Universidad Nacional de Loja quien a través de sus aulas me facilito los conocimientos necesarios para la realización de este trabajo, a los Magistrales de la Modalidad Presencial y de Estudios a Distancia de la Universidad Nacional de Loja, por todo el apoyo brindado en el transcurso de la Carrera de Administración de Empresas.

Mis más sinceros agradecimientos al Ing. Galo Eduardo Salcedo López, Director de Tesis; quien dirigió en todo momento el desarrollo de este trabajo de la manera más impecable, en base a sus conocimientos y a su amplia experiencia.

La Autora

a. Título

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A PRESTAR SERVICIOS EN TAREAS DIRIGIDAS A NIÑOS DE EDUCACIÓN BÁSICA EN EL CANTÓN CATAMAYO PROVINCIA DE LOJA”

b. Resumen

Este trabajo de investigación tiene como objetivo general determinar la factibilidad para crear una empresa dedicada a prestar servicios en tareas dirigidas a niños de Educación Básica de todas las escuelas en el Cantón Catamayo Provincia de Loja.

Para desarrollar los objetivos específicos se utilizaron varios métodos como: deductivo, inductivo, estadístico y descriptivo, además de diferentes técnicas como la observación directa y la realización de encuestas las mismas que permitieron recoger información para la realización de este trabajo de investigación.

Como primer paso para la realización de este trabajo se procedió a realizar el estudio de mercado, donde se aplicó 382 encuestas a las familias del Cantón Catamayo, en las que se consideró a las familias que tienen hijos estudiando Educación Básica que son los clientes potenciales. Después de un extenso análisis se llegó a la conclusión que la oferta es cero debido a que en el Cantón Catamayo no existe una empresa con las características que se propone en este proyecto ni con similitud, con el presente estudio se determinó que existe una amplia demanda insatisfecha de 48.638,8 en servicios anuales de tareas dirigidas y con la implementación de esta empresa se podría cubrir un amplio mercado.

Se realizó el estudio técnico donde se calculó la capacidad utilizada para el primer año es de 3120 servicios de tareas dirigidas utilizando el 75% de la capacidad

instalada. También se realizó la macro y micro localización de la empresa, donde se analizó aspectos como: disponibilidad de mano de obra, principales vías de acceso, servicios básicos, determinado que la ubicación de la empresa será en el Cantón Catamayo, en el Barrio el Porvenir ya que es un sector céntrico y cuenta con todas las exigencias para la implementación de la empresa.

En el estudio organizacional se determinó la constitución de la empresa, la que tendrá la razón social de “Centro de Tareas Dirigidas Aprendamos Juntos CIA. LTDA”. el personal que trabajara en la empresa está conformado por el Gerente, Secretaria/Contadora, tendrá el apoyo de un asesor legal, guardia y un docente que será el encargado de dar el servicio de tareas dirigidas, los mismos que constan en el organigrama funcional, estructural y posicional de la empresa y sus responsabilidades están estructuradas en un Manual de Funciones.

En el estudio económico se analizó la inversión total que será de \$10013,87 que se financiara con el 40% del aporte de los socios y el 60% con un crédito a la Cooperativa de Ahorro y Crédito “CoopMego” con una tasa del 19,90% anual. El precio de venta al público del servicio es de \$ 18,18 con un margen de utilidad del 10%, este precio se estableció en base a los resultados obtenidos a lo largo de todo el proceso de investigación. Posteriormente se definió el punto de equilibrio para el primer año y décimo año de vida útil del proyecto en base a los ingresos y a la capacidad que tiene la empresa y sus resultados se muestran gráficamente en el estudio económico del proyecto.

Se realizó la evaluación financiera del proyecto donde se obtuvo el **VAN \$ 10555,67** y la **TIR de 46,11%** superior a la tasa de interés anual de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “CoopMego” con una tasa del 19,90% anual. Además en el periodo de recuperación de capital dio como resultado que la inversión se recupera en 4 años, 6 meses y 7 días. La relación beneficio costo es de 1,09 es decir por cada dólar invertido se recuperara 0,09 centavos.

Posteriormente se definió el análisis de sensibilidad del proyecto donde se determinó que el proyecto soportara un incremento hasta del 2,9% en sus costos y una disminución del 2,6% de los ingresos, al terminar el análisis de la evaluación financiera dio resultados positivos y alentadores para la creación de la empresa.

Se concluyó el estudio de factibilidad analizando todos los métodos y técnicas anteriormente mencionadas, obteniendo resultados positivos en cada análisis que se efectuó, por lo que se culmina diciendo que este proyecto es factible y sería de gran utilidad la implementación de un centro dedicado a prestar el servicios de tareas dirigidas en el Cantón Catamayo Provincia de Loja.

Abstract

This research work has as general objective to determine the feasibility to create a company dedicated to provide services in tasks addressed to children of Basic Education of all schools in the Catamayo Canton Province of Loja.

In order to develop the specific objectives, several methods were used: deductive, inductive, statistical and scientific as well as different techniques such as direct observation and the survey that allowed the collection of information to carry out this research work.

As a first step to carry out this work, the market study was carried out, for which the sample was first obtained, resulting in the application of 382 surveys to the families of Canton Catamayo, in which only the Families that have children studying Basic Education that are the potential clients. After an extensive analysis, it was concluded that the zero supply because in the Catamayo Canton there is no company with the characteristics proposed in this project nor with similarity, with the present study it was determined that there is a wide unsatisfied demand of 48.638,8 in annual services of directed tasks and with the implementation of this company could cover a wide market.

The technical study of the market was carried out where the capacity used for the first year of life of the project was calculated, which is 3120 services of tasks directed using 75% of the installed capacity.

The macro and micro-location of the company was also executed, since several aspects were taken into account, such as the availability of labor, main access routes, and all basic services, so that the most suitable location would be in the Canton Catamayo, in the Barrio el Porvenir.

In the organizational study was determined the constitution of the company, the same that will have the name of the CIA Center for Learned Directed Learning Center. LTDA., The personnel that work in the company is formed by the Manager, Secretary / Accountant, will have the support of a legal adviser, guard and a teacher who will be in charge of giving the service of directed tasks, the same ones that are in the Functional, structural and positional organizational chart and its responsibilities are structured in a Function Manual.

The economic study analyzed the total investment that will be \$ 10013,87 to be financed with 40% of the contribution of the partners and 6% with a loan to the Cooperative of Savings and Credit "CoopMego" with a rate of 19, 90% per year. The retail price is \$ 18,18 with a profit margin of 10%, this price was established based on the results obtained throughout the research process. Later it was defined that the incomes and the capacity of the new company surpass the calculated point of equilibrium, and it can be said that with the implementation of this company if great benefits will be obtained.

As a last step of the feasibility study, the financial evaluation of the project was carried out, in which the NPV 10555,67 and the IRR of 46,11% were obtained, higher than the annual interest rate of the Cooperativa de Ahorro y Crédito "CoopMego" An annual rate of 19.90%. In addition the investment recovers in 4 years, 6 months and 7 days. The cost benefit ratio is 1.09 ie for every dollar invested will recover 0.09 cents.

Finally, the sensitivity analysis of the project was defined where it was verified that the project supported an increase of up to 2,9% in its revenues and a 2,6% decrease in revenues, so that after completing the entire financial evaluation, Positive and encouraging for the creation of this company.

This feasibility study was concluded by analyzing and compiling all the aforementioned methods and techniques, obtaining positive results in each analysis that was carried out, so that it was concluded that the project is feasible and would be very useful the implementation of a center dedicated to Provide the services of directed tasks in the Canton Catamayo Province of Loja.

c. Introducción

En el presente trabajo se analizó la factibilidad para la creación de una empresa de tareas dirigidas en el Cantón Catamayo Provincia de Loja, y de ser posible la creación de la misma, ya que se contribuiría que los niños mejoren sus calificaciones con la realización de sus tareas diarias y a su vez los padres trabajen más tranquilos ya que sus hijos quedarán al cuidado de un centro especializado en dar esta ayuda a los más pequeños de casa.

El emprendimiento es muy importante a lo largo de la vida empresarial, ya que con nuevos proyectos se contribuye a solucionar problemas de desempleo, pobreza etc. ya que se genera más plazas de trabajo y ayuda al crecimiento económico del Cantón Catamayo. Al hacer un análisis en las escuelas del Cantón Catamayo por las bajas calificaciones que tienen los niños por no presentar las tareas diarias, se pudo detectar que el problema radica en casa, donde los padres no dedican tiempo a sus hijos para motivarlos a realizar sus tareas por los trabajos absorbentes que tienen, al no estar un adulto en casa supervisando, los niños dedican su tiempo a realizar actividades ajenas a las educativas, generándose así un problema. En el presente trabajo investigativo, se realizó un análisis detalladamente donde se pudo detectar como problema central **“La Falta De Una Empresa Dedicada A Prestar Servicios En Tareas Dirigidas A Niños De Educación Básica En El Cantón Catamayo Provincia de Loja”** es por ello que se tomó este tema como relativo para hacer el estudio.

Este proyecto está encabezado por el **TITULO**, que describe el ámbito del proyecto; siguiendo con el **RESUMEN** en castellano y traducido al inglés, en donde se abarca la sinopsis de todo el trabajo, para que los lectores, y tengan una idea clara y precisa del proyecto; la **INTRODUCCIÓN** en la que está toda la importancia del tema, y la estructura de todo el trabajo; la **REVISIÓN DE LITERATURA** la cual muestra con fundamentos teóricos conceptos claros y precisos sobre temas relacionados al proyecto de factibilidad; en los **MATERIALES Y MÉTODOS** se refiere a las técnicas, y materiales utilizados en el desarrollo de todo el trabajo. En lo referente a los **RESULTADOS** se expone de forma detallada lo más relevante de la empresa y en la **DISCUSIÓN** esta la propuesta que se realizó para la implementación de la empresa.

Posteriormente se diseñaron las **CONCLUSIONES** y **RECOMENDACIONES** las cuales muestran en forma clara los resultados conseguidos durante el estudio del proyecto; la **BIBLIOGRAFIA** que detalla las fuentes de consulta sobre los temas investigados y los **ANEXOS** donde se incluye el formato de las encuestas que se utilizó en el estudio de mercado y, finalmente el **INDICE** donde se detalla el contenido de todo el trabajo.

d. Revisión de Literatura

MARCO REFERENCIAL

EDUCACIÓN

GRÁFICO Nº 1



Fuente: www.ieesa.org.mx

La educación puede definirse como la causa de socialización de las personas. Al educarse, las personas asemejan y aprenden nuevos conocimientos que le serán de gran utilidad a lo largo de su vida. La educación implica una concienciación cultural, donde las generaciones obtienen grandes y nuevos conocimientos. El proceso de la educación se forma en una sucesión de habilidades y valores, que originan cambios emocionales, sociales e intelectuales, en las personas. De acuerdo al precio de conciencia tocado, los valores conseguidos pueden durar toda la vida o solo un periodo.

En los niños, la educación busca incitar la causa de orden del pensamiento de las diversas formas de expresión. Beneficia en el proceso madurativo y estimula la unificación y la convivencia grupal. La educación escolar, reside en la exhibición sistemática de ideas, y hechos a los estudiantes.

La **metodología** se basa en el procedimiento de las asignaturas básicas de manera que suministren la ventaja y agudeza del conocimiento en otros campos. La cantidad de estudiantes por aula es de 30. Con correlación a la jornada lectiva, consta de 35 horas semanales desde Segundo a Séptimo de Básica. Con materias obligatorias (30h) y actividades adicionales (5h), es decir un total de 7 horas diarias.

La **evaluación** es constante, científica y sistemática y tiene como finalidad determinar la situación de aprendizaje de los alumnos y adquirir mejoras en su formación a través del estímulo, de acuerdo con el progreso del aprendizaje y la capacidad individual de cada estudiante.

La **calificación quimestral** se basa en cada área de la media de las evaluaciones parciales, previas a los exámenes quimestrales. La calificación anual, por área es el promedio de las calificaciones quimestrales.

TAREAS DIRIGIDAS

GRÁFICO Nº 2



Fuente: www.google.com.ec/search?q=tareas+dirigidas

El papel del Docente de Tareas Dirigidas, está afín, al desarrollo continuo, y metódico del alumno, en las áreas en las que está presentando problemas motivacionales, deficiencia, desinterés o cualquier otra limitación, debe evidenciar cuáles son los métodos de aprendizaje más adecuadas, para cada estudiante, si el alumno a mejor por estímulos visuales, auditivo, o debe proyectar formas de estrategias adecuadas, a las necesidades particulares del alumno, debe interponerse en la vida del alumno como un autor de un lazo armonioso, entre el alumno, la materia en cuestión, el profesor del aula y el sistema de aprendizaje. Las tareas dirigidas, son una herramienta de aprendizaje, que genera resultados específicos, más relevantes, en cada alumno, que está en ese transcurso de enseñanza individualizada, todo estudiante que ha sido expuesto a tareas dirigidas descubre un avance progresivo, en áreas que antes no recibían ningún avance oportuno. Los beneficios de las tareas dirigidas, les permite a los alumnos, ser libres para formular sus ideas, ser libre para exteriorizar sus limitaciones y dudas, análisis de la dificultad específica del alumno, prosperar en ganancias por encima de sus

propias limitantes, promueve y concientiza en el alumno un mayor nivel de compromiso estimula, desarrolla, y genera responsabilidad en el estudio, en la ventaja de generar hábitos de estudio y generar mayor confianza en el perfil de los docentes.

MARCO CONCEPTUAL

Empresa: Es una formación social que oferta bienes o servicios para compensar las necesidades de los compradores con o sin fines lucrativos.

Micro-Empresa: Nace de la conexión de una o de varias personas que pueden ser de tipo familiar utilizando sus propios capitales.

Estudio de factibilidad: Es el conjunto de antecedentes que permite conocer las ventajas y desventajas técnico-económicas, si se asignan determinados recursos en la indagación de objetivos específicos. En otras palabras podría decirse que es el estudio que nos permite conocer las bondades de la inversión en una determinada actividad, es decir que equivale a un anteproyecto donde se presentan juicios consistentes y bien fundamentados sobre la viabilidad del proyecto, pero que es necesario adelantar algunos estudios y diseños determinados para tener la decisión sobre la gratificación de los recursos de inversión.

ESTUDIO DE MERCADO:

Es aquel que permite presentar una serie de conceptos, que constituyen un cuerpo unitario, por medio del cual se sistematizan, clasifican y relacionan entre sí los fenómenos particulares estudiados.

Objetivos del estudio del mercado: Los objetivos del estudio de mercado son identificar las necesidades y deseos de los consumidores, determinando en qué grado las características del producto y/o servicio, satisface las necesidades de los clientes. Después de determinar la aceptación de los posibles clientes, es posible estimar el potencial del mercado estimado, considerando la demanda esperada, basándose en el tamaño y característica de renta disponible y en los desembolsos del mercado objetivo.

Mercado: Lugar físico donde interactúan tanto oferentes y demandantes para compensar una necesidad además de establecer los precios de los bienes.

Demanda: "Es la cantidad de bienes o servicios que el comprador está preparado a adquirir a un precio asignado y en un lugar señalado, con cuyo uso pueda reparar totalmente sus necesidades personales o pueda tener acceso a su beneficio intrínseca" Andrade, 2009, p.98.

Tipos de Demanda:

Demanda insatisfecha.- Lo derivado no alcanza a compensar al mercado.

Demanda satisfecha.- Lo producido es puntualmente lo que el mercado pide.

Demanda Agregada.- Consumo e inversión integrales, es indicar, el total del gasto en bienes y servicios de una economía en un explícito período de tiempo.

Demanda Elástica.- Peculiaridad que tienen aquellos bienes cuya demanda se cambia de forma sustancial como resultado de cambios en el precio de dicho bien o cambios en la renta de las clientelas.

Demanda Inelástica.- Demanda que se identifica porque la diferenciación en el precio de un bien concluyente apenas afecta a la variación de la cantidad demandada de ese bien, de forma que queda revelado el rigor de su demanda. En momentos esta relación es incluso irreal, y entonces se habla de total inflexibilidad de la demanda

Oferta: "La oferta o cantidad ofrecida, como "la aumento de un bien que los proveedores quieren y pueden vender. Mankiw. p. 76.

Tipos de oferta:

Oferta competitiva: Es aquella en la que los fabricantes se hallan en circunstancias de libre capacidad, sobre todo completo a que son de gran cuantía de productores o prestadores del servicio, que la mediación en el mercado se determina por el precio la calidad, y el servicio que se ofrecen al consumidor.

Oferta Oligopólica: Se iguala porque el mercado está vigilado por solo unos cuantos productores. Ellos fundan la oferta, los precios y tienen almacenada una gran cantidad de gastos para su actividad.

Oferta Monopólica: Se encuentra designada por un solo producto, que asigna el precio la calidad, y cantidad. Un acaparador no necesariamente es fabricante. El fabricante que tiene más de 90% del mercado siempre fija el precio.

Marketing Mix: Es una serie de herramientas que se realizan en las empresas para llevar a cabo sus objetivos en las cuales se estudia a profundidad el uso de las 4 P.

Producto: Según Roger, Steven, William, McGraw-Hill es "un artículo o servicio que consiste en un conjunto de caracteres tangibles o intangibles que repasa a los consumidores y es recibido a cambio de dinero u otra unidad de valor"

Precio: Según de Kotler, Armstrong, Cámara, Cruz, y Hall es "la aumento de dinero que debe pagar un cliente para obtener el producto".

Plaza: Según Ferrel O.C., Geoffrey, Ramos, Adriaenséns, Flores, y Mc Graw Hill, Es el acto de hacer que los bienes estén utilizables para los clientes en las sumas necesarias

Promoción: Jeffrey y Hall afirman que son "Las diferentes técnicas que traen las empresas para promover sus productos o servicios"

ESTUDIO TÉCNICO:

El estudio técnico es todo aquello que tiene correspondencia con el trabajo y operatividad del plan en el que se verifica el evento y técnica de fabricar el producto o prestar el servicio, y se establece la localización, los equipos tamaño, las instalaciones y la ordenación solicitada para realizar la fabricación. PASACA MORA. 2004.

TAMAÑO.- Hace analogía a la capacidad de fabricación que tendrá la empresa durante un periodo de tiempo de trabajo considerado normal para la naturaleza del proyecto, se relata a la capacidad instalada y se calcula en unidades emanadas por año.

- **Capacidad Instalada.-** Está unida al beneficio o producción máxima que puede lograr el componente tecnológico en un tiempo explícito. Está en función de la demanda a cubrir durante el período de vida de la compañía se mide en el número de unidades producidas en una explícita unidad de tiempo.
- **Capacidad Utilizada.-** Forma el beneficio o nivel de producción con el que trabaja la maquinaria, esta cabida está definida por el nivel de solicitud que se desea cubrir durante un tiempo determinado.

LOCALIZACIÓN:

Es situar geográficamente el lugar en el que se colocará la nueva empresa, y debe examinar ciertos aspectos que son fundamentales y componen la razón de su ubicación; son varios factores que actúan no son solamente económicos, sino también aquellos afines con el hábitat empresarial y de mercado.

- **Microlocalización.-** Se muestra el lugar exacto en el cual se verificará la empresa dentro del mercado local.
- **Macrolocalización.-** Tiene correlación con la lugar de la empresa dentro de un mercado a nivel local, frente a un mercado de posible episodio regional, nacional e internacional. Para su carácter se recurre al apoyo de mapas geográficos y políticos.

- **Factores de localización.-** Son todos aquellos aspectos que permitirán el normal funcionamiento de la empresa, entre estos factores tenemos: abastecimiento de materia prima, servicios básicos indispensables (alcantarillado, agua, luz teléfono, etc.), vías de acceso, recurso de mano de obra calificada.

INGENIERÍA DEL PROYECTO

El estudio de ingeniería está encaminado a buscar una función de producción que perfeccione el manejo de recursos utilizables en la innovación de un bien o en la tributo de un servicio.

Infraestructura del proyecto.- Se concierne solamente con la parte física de la empresa, se fundan las áreas solicitadas para el cumplimiento de cada una de las diligencias en la fase operativa. En esta parte del estudio debe referir con asesoría de profesionales de la construcción; y la tecnología debe tener correlación con el mercado y sus medios de crecimiento.

Distribución en planta.- Es la distribución del área física y la maquinaria y equipo deben ofrecer las condiciones óptimas de trabajo, haciendo más realizable la operación de la planta, cuidando las situaciones de seguridad industrial para el trabajador.

Flujograma de procesos: Son representaciones gráficas que utilizan elementos geométricos para simbolizar las secuencias de un proceso, de igual modo ayudan a representar la sucesión y su interacción de las diferentes etapas de una táctica.

ESTRUCTURA EMPRESARIAL

La estructura organizacional es la segmentación de todas las acciones de una empresa que se convocan para formar áreas o departamentos, fundando autoridades, que a través de la colocación y coordinación buscan obtener objetivos.

NIVELES JERÁRQUICOS: Estos están determinados de acuerdo al tipo de empresa y conforme lo que instituye la Ley de Compañías en cuanto a la administración, más las que son propias de toda organización productiva, la empresa poseerá los siguientes niveles:

- ✓ **Nivel Legislativo-Directivo:** Es el máximo nivel de la empresa, son los que prescriben las políticas y reglamentos de la empresa bajo los cuales operará, casi siempre está conformado por los dueños de la empresa, los cuales tendrán el nombre de Junta General de Socios, dependiendo del tipo de sociedad bajo el cual se hayan formado.
- ✓ **Nivel Ejecutivo:** Está conformado por el Gerente - Administrador, el cuál será nombrado por nivel Legislativo-Directivo y será el fiador de la gestión activa de la empresa, el éxito o fracaso industrial dependerá de su cabida de gestión.
- ✓ **Nivel asesor:** Constituye este nivel el órgano inscrito llamado a orientar los fallos que merecen un tratamiento específico como es el caso por muestra de las situaciones de carácter laboral y las relaciones judiciales de la empresa con otras organizaciones o clientes.

- ✓ **Nivel de Apoyo:** Este nivel lo completan todos los sitios de trabajo que tienen correspondencia directa con las acciones administrativas de la distribución.
- ✓ **Nivel Operativo:** Tienen relación directa con todos los lugares que laboran en la planta de producción, concretamente en el proceso productivo.

ESTUDIO ECONÓMICO:

Es uno de los aspectos que encierra mayor complejidad, tanto por la diversidad de conceptos utilizados, por la cantidad de indagación requerida. Castro 2009. Este estudio, alcanza la cantidad de recursos económicos forzosos para la realización del plan.

PRESUPUESTO DE INVERSIONES.

Inversiones Fijas: Son aquellas que se realizan en bienes palpables se utilizan para garantizar la operación del proyecto y no son objeto de mercadeo por parte de la empresa y se adquieren para esgrimir durante su vida útil. Miranda 2005.

Inversiones Diferidas: Las inversiones diferidas son aquellas que regularmente se hacen antes de la puesta en marcha de la sociedad

Capital de Trabajo: Un proyecto solicitará de capital para lograr materias primas para iniciar a producir, tener inventarios de mercancías, cartera, relaciones de los productos terminados, los gastos y las cuotas de liquidación de los créditos.

Depreciación.- Es el proceso de asignar gastos, el costo de un activo de planta o fijo durante el periodo que se va usar el activo.

Amortización.- Es la depreciación propiamente dicha de aquella evaluación gradual de una deuda o redención de los valores mediante pagos periódicos.

FINANCIACIÓN DE LA INVERSIÓN:

Fuentes Internas:

Son utilizadas temporalmente como fuente de financiamiento para ser distribuidas a los accionistas o incorporadas a los fondos de la empresa a través de una elevación de capital social

Fuentes Externas:

Son las que provienen de afuera de una empresa, o provienen del mercado de capitales o de sistema bancario de proveedores.

Amortización de préstamo.- Es la reducción gradual de una deuda de pagos iguales con cuantía suficiente para pagar los intereses corrientes y liquidar el préstamo a su plazo de vencimiento lo cual va a derivarse los beneficios

Presupuesto de Costos.- Es la determinación previa de los gastos para tener un volumen dado de producción, es un desembolso para crear un servicio

Costos Totales.- Representa la inversión para vender un artículo se dividen en

costos de distribución y producción.

Costos Fijos.- Son los costos que mantienen un mismo valor y que no varían aun cuando cambia el volumen de ventas o se den modificaciones en la elaboración del producto estos costos resulta de dividir costos fijos para el número de unidades producidas

Costos Variables.- Es el aumento y disminución de los volúmenes de producción de las ventas.

Costo Unitario de Producción.- Representa todas las operaciones realizadas desde la adquisición de materia prima hasta su transformación en un artículo de consumo o servicio.

Presupuesto de Ingresos.-Es la estimación de las unidades que se venderán y del ingreso que se obtendrán en un periodo, registran cantidades por las ventas de la evaluación o servicio.

Punto de Equilibrio.- Es un punto de balance entre ingresos y egresos, se lo denomina también punto muerto ya que en este no hay ni pérdidas ni ganancias.

Estado de Pérdidas y Ganancias: También conocido como estado de resultados. Muestra la rentabilidad de la compañía a una fecha explícita.

Estado de Situación Financiera: El Estado de Situación Financiera designado Balance General, es el medio que la contabilidad ha manipulado para exponer el resultado almacenado de las operaciones que se han ejecutado en el pasado. La acceden cuentas de activo, pasivo y patrimonio o capital. Mendoza 2008.

Flujo de caja: Se entiende por flujo de caja, las entradas o salidas de efectivo en un periodo dado. El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquides de una empresa.

EVALUACIÓN FINANCIERA

Consiste en resolver si el proyecto es factible o no, concordando operaciones matemáticas a fin de obtener coeficientes de valoración.

VALOR ACTUAL NETO: Este indicador de valoración permite saber cuál es el valor de capital actual que va a recibir el plan en el futuro, a una tasa de interés y un periodo explícito a fin de comparar este valor con la transformación inicial. Bello 2005

$$VAN = -C_0 + \sum_{t=1}^N \frac{FCN_t}{(1+i)^t}$$

RELACIÓN BENEFICIO COSTO: Muestra la aumento de dinero que regresa por cada unidad mercantil invertida.

$$\text{RBC} = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizado}}{\sum \text{Costos Actualizado}}$$

B/C > 1 Se puede realizar el proyecto.

B/C = 1 Es indiferente realizar el proyecto.

B/C < 1 Se debe rechazar el proyecto.

TASA INTERNA DE RETORNO: La Tasa Interna de Retorno se precisa como la tasa de depreciación que hace que el valor de los flujos sea igual al valor actual de los flujos de variación negativos. Espinoza 2008.

$$TIR = Tm + Dt * \left(\frac{VAN_{menor}}{VAN_{menor} - VAN_{mayor}} \right)$$

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL: Radica en el tiempo estimado para recuperar la inversión original, en un régimen de la rapidez con que el proyecto reembolsará la inversión original de capital.

PRC= AÑO ANTERIOR A CUBRIR LA INVERSIÓN + INVERSIÓN - ΣPRIMEROS FLUJOS FLUJO DE AÑO QUE SUPERA LA INVERSIÓN

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.- Es provechoso verificar el análisis de sensibilidad, porque trata de calcular si le afectan o no a un proyecto, analizando el aumento en los costos y la disminución en los ingresos.

e. MATERIALES Y MÉTODOS

MATERIALES: Para la ejecución del presente proyecto se utilizaron materiales tales como:

- ✓ Laptop
- ✓ Flash memory
- ✓ Internet
- ✓ Esferos
- ✓ Calculadora
- ✓ Hojas
- ✓ Impresiones

Para la ejecución del presente trabajo se utilizaran los siguientes métodos y técnicas.

MÉTODOS

El Método Deductivo: Este comienza dando paso a los datos en cierta forma válidos, para llegar a una deducción a partir de un razonamiento de forma lógica o suposiciones; o sea se refiere a un proceso donde existen reglas y procesos donde se llega a conclusiones finales partiendo de ciertos enunciados o indicios.

- ✓ Este método sirvió para recopilar información a nivel local y así llegar al origen de la problemática y determinar el porqué del incumplimiento de las tareas por parte de los estudiantes y el rol que están desempeñando sus representantes legales.

El Método Inductivo: El método inductivo suele basarse en la observación y la prueba de hechos y acciones específicas para así poder llegar a una resolución o conclusión frecuente sobre estos; es decir en este proceso se inicia por los datos y finaliza en una teoría, por lo tanto se puede decir que escala de lo **particular** a lo **general**.

- ✓ Este **método** sirvió para dar solución al problema detectado en el Cantón Catamayo y sacar las conclusiones que amerita el tema.

Método Analítico: Es aquel método de investigación que consiste en la desmembración de un **todo**, descomponiéndolo en partes o elementos para observar las causas, la naturaleza y los efectos.

- ✓ Este método permitió descomponer en partes algo complejo, para mostrar, describir, numerar y explicar las causas de los hechos que constituyen el todo, este método también fue de utilidad en el estudio de mercado y para el análisis económico y financiero.

El Método Estadístico: El método estadístico busca, de forma precisa y exacta, la elaboración, progreso y organización de todos y cada uno de los datos numéricos de un problema, cuyo principal fin sea entender e interpretar algo relacionado con la estadística.

- ✓ Este método se lo utilizo para el manejo de grandes cantidades que resultaron a partir del estudio de la muestra, estudio de mercado, estudio económico y financiero.

TÉCNICAS

✓ **La Observación Directa:**

Es una técnica que permitió identificar a través de la vista, la forma o proceso de cómo se desarrollan las actividades en el proyecto de factibilidad.

✓ **La Encuesta:**

Se la utilizó para poder conocer la aceptación de la nueva empresa en el Cantón Catamayo y así organizar, tabular y presentar la información obtenida, así mismo permitió analizar los resultados, con la información recopilada, se estructurara el estudio de mercado en su parte de oferta, demanda, demanda insatisfecha y

participación de la empresa, se procederá al cálculo de la capacidad instalada con que trabajará la empresa, y a definir la localización de la misma.

Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

Se manejó cuestionarios que permitieron seleccionar datos, determinando las herramientas estadísticas que permitan llegar al estudio de los resultados, estos se los realizara mediante, cuadros comparativos estadísticos y aquellas herramientas de calculó tanto financiero o estadístico las cuales son importantes para que la toma de decisiones sean óptimas, y que consiste en una serie de preguntas tanto abiertas como cerradas, que debe responder el encuestado.

TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Investigación Cualitativa: La investigación cualitativa da cálculo de la credibilidad de la noticia, de los conceptos, o beneficios ofrecidos. Los saberes cualitativos ven al individuo encuestado, por un lado, por otro lado observan el servicio, y sobre lo que se investiga y es el estímulo creador de varias guías entre las personas. Estas observaciones obtendrán un carácter probabilístico y se proyectaran al universo en una segunda etapa de la investigación que será cuantitativa.

Investigación Cuantitativa: La investigación cuantitativa es la que examina varias síntesis y pueden ser medidos y cuantificados. Toda la indagación se obtiene a base de modelos de la población, y sus resultados son expuestos a toda la localidad, con un definitivo nivel de error y nivel de confianza.

Población: La población del Cantón Catamayo es de 30 638 habitantes de las cuales se tomara una muestra para la realización del trabajo.

CUADRO Nº 1
POBLACIÓN DE CATAMAYO

RANGO DE EDAD	TOTAL	PORCENTAJES		HABITANTES	
		HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES
0 - 4 Años	2,857	4.85	4.48	1,485	1,372
5 - 9 Años	3,482	5.81	5.55	1,781	1,701
10 - 14 Años	3,738	6.17	6.03	1,890	1,848
15 - 19 Años	3,187	5.27	5.13	1,614	1,573
20 - 24 Años	2,593	4.08	4.38	1,250	1,343
25 - 29 Años	2,277	3.52	3.91	1,079	1,198
30 - 34 Años	1,943	3.05	3.30	933	1,010
35 - 39 Años	1,718	2.61	3.00	800	918
40 - 44 Años	1,503	2.42	2.49	741	762
45 - 49 Años	1,451	2.39	2.35	732	719
50 - 54 Años	1,193	1.86	2.03	571	622
55 - 59 Años	1,096	1.73	1.85	529	567
60 - 64 Años	862	1.37	1.44	420	442
65 - 69 Años	905	1.45	1.51	443	462
70 - 74 Años	661	1.09	1.06	335	326
75 - 79 Años	526	0.92	0.79	283	243
80 - 84 Años	337	0.58	0.52	179	159
85 y +	309	0.53	0.48	161	147
TOTALES	30,638	49.70	50.30	15,226	15,412

Fuente: SEN - SENPLADES - INEC CENSO 2010
Elaborado: Equipo POYOT 2014-2019

Educación Básica: Se ha contabilizado más de treinta escuelas en el Cantón Catamayo y sus alrededores hay escuelas tanto municipales, fiscales y privadas.

CUADRO Nº 2
ESCUELAS DEL CANTÓN CATAMAYO

NIVEL DE EDUCACIÓN	PARROQUIA	GÉNERO		TOTAL
		MUJER	HOMBRE	
BÁSICA	CATAMAYO	2,865	2,849	5,714
	EL TAMBO	330	409	739
	GUAYQUICHUMA	10	13	23
	SAN PEDRO DE LA BENDITA	210	251	461
	ZAMBI	42	56	98
	TOTAL		3,457	3,578

Oferta: Es **cero** es decir, se constató que en el Cantón Catamayo no existe una empresa dedicada a brindar el servicio de tareas dirigidas con las características que se proponen en este trabajo.

Hay docentes que se dedican a dar clases por horas; de casa en casa, pero solo en materias específicas, es decir nivelan a jóvenes que están con malas calificaciones, o les dan clases extras para mejorar sus calificaciones en el colegio, no lo hacen con niños. Con este trabajo se propone crear una empresa dedicada a prestar servicios en tareas dirigidas a niños de Educación Básica, donde se les enseñara las tareas que diariamente son enviadas a casa y de paso se recreen aprendiendo actividades que ayudarán a mejorar sus habilidades y su capacidad intelectual, los beneficios se reflejarán en las aulas donde los niños se mostraran más preparados y sin limitaciones por no cumplir con las tareas que fueron enviadas a casa.

Se aplicara la siguiente fórmula para hacer la proyección de la población:

$$Pf = Po (1+r)^n$$

Dónde:

Pf = Población final

Po = Población actual

i = Tasa de crecimiento poblacional (1,40%)

1 = Constante

n = Número de año

$$Pf = 30.638 (1 + 0,014)^6$$

$$Pf = 33.303,37$$

La población proyectada para el 2016 es de 33.303,37 habitantes las mismas que se dividirá para 4 y así obtener el número de familias que existen en el Cantón Catamayo ya que las familias son nuestro futuros clientes, dando como resultado de 8.325,84 familias; pero solo se tomara solo una muestra para la que se aplicara la siguiente formula:

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

Dónde:

N= Población

n = tamaño de la muestra

e = error máximo permitido 5%= 0,05

$$n = \frac{8.325.84}{1 + 8.325.84(0,05)^2}$$

$$n = \frac{8.325.84}{21.8146}$$

$$n = 382$$

Se tomara como muestra a 382 familias del Cantón Catamayo, cabe recalcar que en el Cantón no existe un centro especializado en brindar el servicio de tareas dirigidas.

f. RESULTADOS

ENCUESTA PARA DETERMINAR LA DEMANDA

PREGUNTA Nº 1

¿Cuáles son los ingresos promedio que recibe mensualmente?

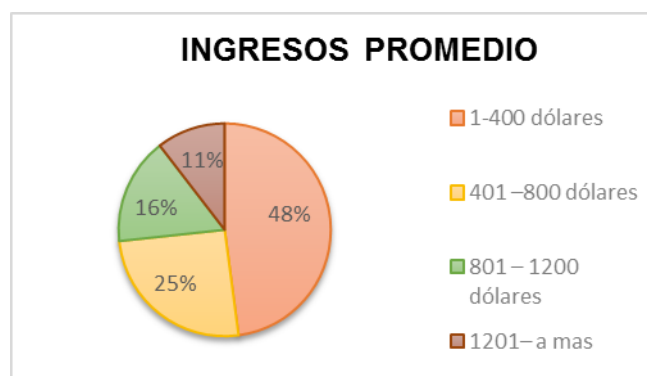
CUADRO Nº 3
INGRESOS PROMEDIO

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
1-400 dólares	183	48%
401 –800 dólares	97	25%
801 – 1200 dólares	62	16%
1201– a mas	40	11%
Total	382	100%

Fuente: Encuesta a las familias del Cantón Catamayo

Elaborado: La autora

GRÁFICO Nº 3



Fuente: Encuesta a las familias de Catamayo

Elaborado: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: El 48% recibe un sueldo básico que oscila los \$400, el 25% percibe un sueldo de hasta 401 a 800 dólares; el 16 % tiene un sueldo superior a los \$801 hasta los \$1200, y tan solo el 11% un sueldo superior a los \$1201 dólares.

PREGUNTA N° 2

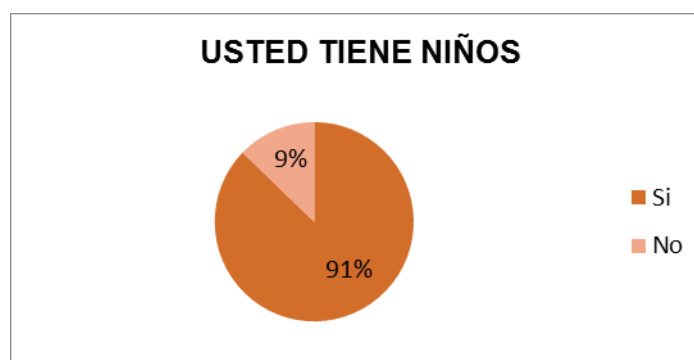
¿Usted tiene actualmente niños?

CUADRO N° 4**USTED TIENE NIÑOS**

Usted tiene niños	Frecuencia	Porcentaje
Si	348	91%
No	34	9%
Total	382	100%

Fuente: Encuesta a las familias de Catamayo

Elaborado: La autora

GRAFICO N°4

Fuente: Encuesta a las familias del Cantón Catamayo

Elaborado: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: De las 382 familias encuestadas del Cantón Catamayo el 91% manifestó que si tiene hijos. Y el 9% aún no tiene hijos o están en el Colegio.

PREGUNTA N° 3

¿En la actualidad sus hijos se encuentran cursando Educación Básica?

CUADRO N° 5

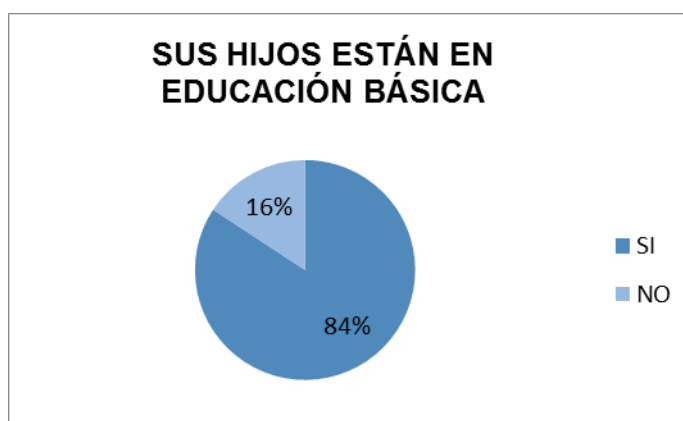
Sus hijos están en Educación Básica

Sus hijos están en Educación Básica	Frecuencia	Porcentaje
SI	289	84%
NO	54	16%
Total	348	100%

Fuente: Encuesta a las familias del Cantón Catamayo

Elaborado: La autora

GRAFICO N°5



Fuente: Encuesta a las familias del Cantón Catamayo

Elaborado: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: El 84% de familias manifestó que sus hijos se encuentran en Educación Básica, y el 16% dijo que sus hijos ya no están en Educación Básica.

PREGUNTA N° 4

¿Dispone usted de tiempo para poder ayudar a sus hijos en las tareas escolares? Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente

CUADRO N° 6**TIEMPO PARA AYUDAR A SU HIJO**

Tiempo para ayudar a su hijo	Frecuencia	Porcentaje
SI	48	17%
NO	241	83%
Total	289	100%

Fuente: Encuesta a las familias del Cantón Catamayo

Elaborado: La autora

GRAFICO N° 6

Fuente: Encuesta a las familias del Cantón Catamayo

Elaborado: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: De las 289 familias encuestadas el 83% coincidió en que no tiene tiempo de enseñar las tareas escolares a sus hijos por motivos laborales, que los niños hacen sus tareas solos, pero que tienen dificultades y sus calificaciones no son excelentes en la escuela, y el 17% si tiene tiempo de enseñar las tareas escolares a sus hijos ya que no trabajan pasan en casa y se dedican básicamente a los más pequeños.

PREGUNTA N° 5

¿Conoce en el Cantón Catamayo una empresa que se dedique a brindar el servicio de tareas dirigidas?

CUADRO N° 7**CONOCE UNA EMPRESA DE TAREAS DIRIGIDAS**

Conoce una empresa de tareas dirigidas	Frecuencia	Porcentaje
SI	0	0%
NO	289	100%
Total	289	100%

Fuente: Encuesta a las familias del Cantón Catamayo

Elaborado: La autora

GRAFICO N° 7

Fuente: Encuesta a las familias del Cantón Catamayo

Elaborado: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: De todas las familias encuestadas en el Cantón Catamayo ninguna conoce que exista una empresa dedicada a prestar el servicio de tareas dirigidas.

PREGUNTA N° 6

¿Utiliza Ud. el servicio de tareas dirigidas para sus hijos aunque no sea en el Cantón Catamayo?

CUADRO N° 8**HA UTILIZADO EL SERVICIO DE TAREAS DIRIGIDAS**

Ha utilizado el servicio	Frecuencia	Porcentaje
SI	129	45%
NO	160	55%
Total	289	100%

Fuente: Encuesta a las familias del Cantón Catamayo

Elaborado: La autora

GRAFICO N°8

Fuente: Encuesta a las familias del Cantón Catamayo

Elaborado: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: El 45% dice que si ha hecho uso de este servicio de tareas dirigidas que es una buena opción para los más pequeños de casa, que sus hijos se dirigen fuera del Cantón para recibir este servicio y el 55% no ha hecho uso del servicio.

PREGUNTA Nº 7

¿Cuánto paga usted por el servicio de tareas dirigidas que utiliza?

CUADRO Nº 9**CUANTO PAGA POR EL SERVICIO**

Cuánto paga por el servicio	Frecuencia	Porcentaje
5-10 dólares	117	91%
11-15 dólares	12	9%
16-20 dólares	0	0%
Total	129	100%

Fuente: Encuesta a las familias del Cantón Catamayo

Elaborado: La autora

GRAFICO Nº 9

Fuente: Encuesta a las familias del Cantón Catamayo

Elaborado: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: De las 129 familias que utilizan el servicio el 91% paga por hora de entre 5 a 10 dólares que les resulta más conveniente, y solamente el 9% de las familias a pagado alguna vez de entre más de 11 dólares en materias un poco difíciles como inglés y matemática y el 0% no pagaría más de 16 dólares.

PREGUNTA N° 8

¿Mensualmente, cuantas veces ha contratado usted un servicio académico para ayudar a sus hijos en las tareas escolares?

CUADRO N° 10**MENSUALMENTE CUANTAS VECES UTILIZA EL SERVICIO**

Mensualmente cuantas veces utiliza	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2 veces	106	82%
3 a 4 veces	20	16%
5 a 6 veces	3	2%
Total	129	100%

Fuente: Encuesta a las familias del Cantón Catamayo

Elaborado: La autora

GRAFICO N°10

Fuente: Encuesta a las familias del Cantón Catamayo

Elaborado: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: De las 129 familias que han hecho uso del servicio de tareas dirigidas el 82% han utilizado más de 1 a 2 veces mensuales el servicio, el 16% 3 a 4 veces mensuales el servicio; de 5 a 6 veces mensuales lo ha utilizado el 2% de las familias del Cantón Catamayo.

PREGUNTA N° 9

¿Qué opina del servicio de tareas dirigidas que utiliza?

CUADRO N° 11

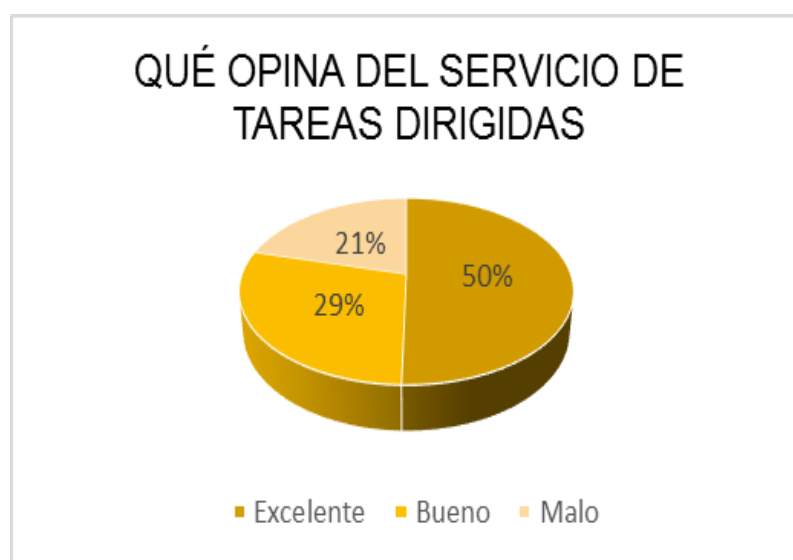
QUE OPINA DEL SERVICIO DE TAREAS DIRIGIDAS

Qué opina del servicio de tareas dirigidas	Frecuencia	Porcentaje
Excelente	65	50%
Bueno	37	29%
Malo	27	21%
Total	129	100%

Fuente: Encuesta a las familias del Cantón Catamayo

Elaborado: La autora

GRAFICO N° 11



Fuente: Encuesta a las familias del Cantón Catamayo

Elaborado: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: El 50% opina que cuando utilizó el servicio de tareas a domicilio le pareció excelente que le ayudó en materias específicas que el niño necesitaba, el 29% opina que el servicio prestado le pareció bueno, y el 21% reveló que el servicio le pareció malo.

PREGUNTA N° 10

¿Qué aspectos toma en consideración al momento de hacer uso del servicio de tareas dirigidas?

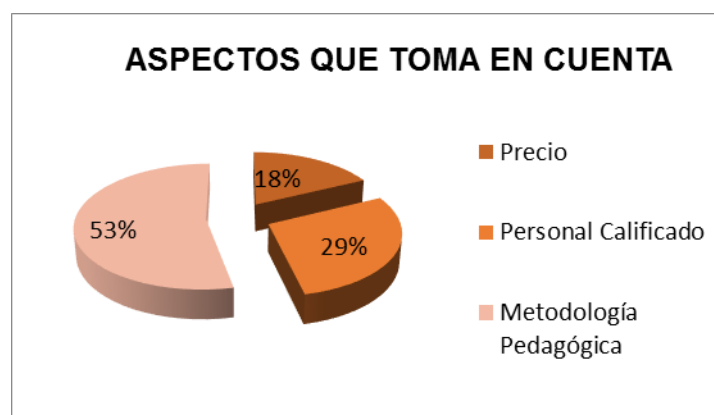
CUADRO N° 12
ASPECTOS QUE TOMA EN CUENTA

Aspectos que toma en cuenta	Frecuencia	Porcentaje
Precio	54	18%
Personal Calificado	87	29%
Metodología Pedagógica	162	53%

Fuente: Encuesta a las familias del Cantón Catamayo

Elaborado: La autora

GRAFICO N° 12



Fuente: Encuesta a las familias del Cantón Catamayo

Elaborado: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Los aspectos que las familias toman en cuenta a la hora de elegir el servicio es la metodología pedagógica con un 53% ya que de eso depende el aprendizaje de los niños. El 29% opina que el personal tiene que ser calificado que sean docentes que se dediquen a prestar este servicio y que no lo hagan persona empíricas, y el 18% de los encuestados también opina que le precio es un factor determinante a la hora de escoger el servicio.

PREGUNTA N° 11

De crearse un centro dedicado a prestar el servicio en tareas dirigidas a niños de Educación Básica en el Cantón Catamayo. ¿Usted estaría dispuesto a ocupar el servicio?

CUADRO N° 13**UTILIZARÍA EL SERVICIO DE TAREAS DIRIGIDAS**

Utilizaría el servicio de tareas dirigidas	Frecuencia	Porcentaje
SI	89	69%
NO	40	31%
Total	129	100%

Fuente: Encuesta a las familias del Cantón Catamayo

Elaborado: La autora

GRAFICO N° 13

Fuente: Encuesta a las familias del Cantón Catamayo

Elaborado: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: De las 129 familias encuestadas el 69% manifestó que si estaría dispuesto a ocupar el servicio de tareas dirigidas en el Cantón Catamayo que es una opción para que los niños vayan a este centro y hagan uso del servicio, y el 31% opino que no enviaría a sus hijos al centro de tareas dirigidas.

PREGUNTA N° 12

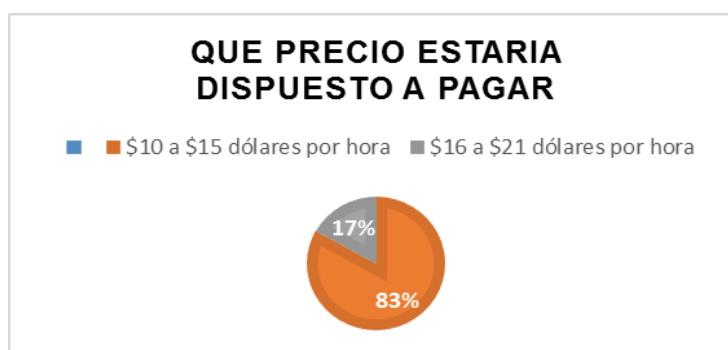
¿Cuál es el precio que estaría dispuesto a pagar por el servicio de tareas dirigidas a niños de educación básica?

CUADRO N° 14**QUE PRECIO ESTARIA DISPUESTO A PAGAR**

Qué precio estaría dispuesto a pagar	Frecuencia	Porcentaje
\$10 a \$15 dólares por hora	74	83%
\$16 a \$21 dólares por hora	15	17%
\$22a \$27 dólares por hora	0	0%
Total	89	100%

Fuente: Encuesta a las familias del Cantón Catamayo

Elaborado: La autora

GRAFICO N° 14

Fuente: Encuesta a las familias de Catamayo

Elaborado: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: El 83% las familias encuestadas coincidieron que estarían dispuestos a pagar de 10 a 15 dólares por hora, y el 17% estaría dispuesto a pagar de 16 a 21 dólares por hora.

PREGUNTA Nº 13

¿En qué horario le agradaría que atienda el centro de servicio de tareas dirigidas a niños de educación básica en el Cantón Catamayo?

CUADRO Nº 15**HORARIO QUE LE AGRADARÍA QUE ATIENDA**

Horario que le agradaría que atienda	Frecuencia	Porcentaje
8h00 - 12h00	32	36%
14h00- 18h00	57	64%
Total	89	100%

Fuente: Encuesta a las familias del Cantón Catamayo

Elaborado: La autora

GRAFICO Nº 15

Fuente: Encuesta a las familias del Cantón Catamayo

Elaborado: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Se atenderá en dos horarios el primero de 8h00 a 12h00 el 36% opina que preferiría este horario, y en horario de 14h00 a 18h00 el 64% enviaría a sus hijos en este horario.

PREGUNTA N° 14

¿Por qué medios de comunicación usted le agradecería conocer de la existencia de esta nueva empresa?

CUADRO N° 16

MEDIOS DE COMUNICACIÓN QUE LE GUSTARÍA ENTERARSE

Medio de comunicación que le gustaría enterarse	Frecuencia	Porcentaje
Televisión	39	44%
Prensa Escrita	27	30%
Radio	23	26%
Total	89	100%

Fuente: Encuesta a las familias del Cantón Catamayo

Elaborado: La autora

GRAFICO N° 16



Fuente: Encuesta a las familias del Cantón Catamayo

Elaborado: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Los medios de comunicación que prefieren las familias son la televisión con un 44%, la prensa escrita con un 30%, la radio con el 26%, cabe recalcar se utilizarán los medios más frecuentados para pasar la publicidad de la nueva empresa.

PREGUNTA Nº 15

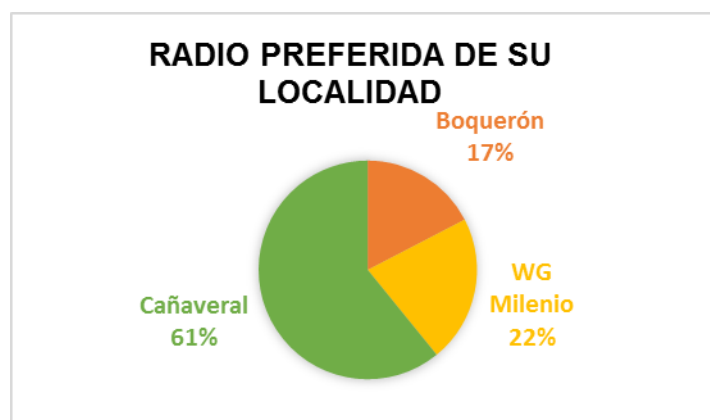
¿Indique cuál es la radio de preferida de su localidad? Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente

CUADRO Nº 17**RADIO PREFERIDA DE SU LOCALIDAD**

Radio preferida de su localidad	Frecuencia	Porcentaje
Boquerón	4	17%
WG Milenio	5	22%
Cañaverál	14	61%
Total	23	100%

Fuente: Encuesta a las familias del Cantón Catamayo

Elaborado: La autora

GRAFICO Nº 17

Fuente: Encuesta a las familias del Cantón Catamayo

Elaborado: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Las radios preferidas por los encuestados son la Cañaverál que es la radio Municipal con un 61%, seguida de WG Milenio con un 22%, luego la radio Boquerón con el 17%, por la radio más escuchada se pasara cuñas publicitarias en los programas de mayor sintonía.

PREGUNTA Nº 16

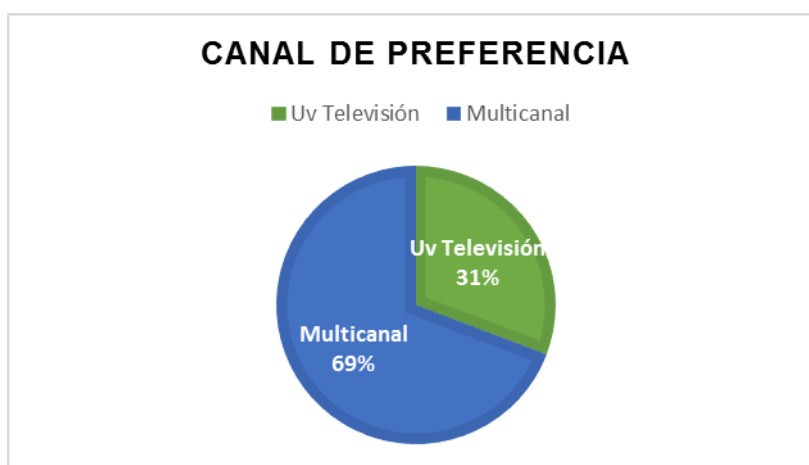
¿Indique cuál es su canal de preferencia en su localidad? Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente.

CUADRO Nº 18**CANAL DE PREFERENCIA**

Canal de preferencia	Frecuencia	Porcentaje
Uv Televisión	12	31%
Multicanal	27	69%
Total	39	100%

Fuente: Encuesta a las familias del Cantón Catamayo

Elaborado: La autora

GRAFICO Nº 18

Fuente: Encuesta a las familias del Cantón Catamayo

Elaborado: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Los spot publicitarios televisivos se pasaran por el canal Multicanal ya que es el preferido de las familias con un 69%, y un 31% el canal Uv Televisión que es un canal de la Localidad de Loja.

PREGUNTA Nº 17

¿Indique que tipo de promoción le gustaría recibir por parte del nuevo centro de tareas dirigidas?

CUADRO Nº 19**PROMOCIÓN QUE LE GUSTARIA RECIBIR**

Promociones	Frecuencia	Porcentaje
Promoción del 2 x1	59	66%
Descuentos en pensión	30	34%
Total	89	100%

Fuente: Encuesta a las familias del Cantón Catamayo

Elaborado: La autora

GRAFICO Nº 19

Fuente: Encuesta a las familias del Cantón Catamayo

Elaborado: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Claro está que a todas las personas les gusta recibir promociones, el 66% opina que le gustaría recibir la promoción del 2x1 es decir paga de un hijo e ingresa otro niño automáticamente al servicio, y a un 34% le gustaría descuentos en pensión.

g. DISCUSIÓN

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Analizar la demanda de un servicio permite reconocer el nivel de satisfacción que genera en los clientes al usar el servicio, si se está cubriendo las expectativas que el cliente tiene, y como actúa la competencia frente al nuevo servicio. A continuación se analiza cada demanda y se muestra en los siguientes cuadros:

DEMANDA POTENCIAL

Es la máxima demanda posible que se podrían dar para uno o varios servicios en un mercado específico, tiene como objetivo pronosticar y decretar cuál será la demanda de ventas del negocio. Para analizar la demanda potencial, se tomara en cuenta al segmento de mercado de esta empresa que son 8.325,84 familias y se proyectara con la tasa de crecimiento de 1,40% según el INEC, a su vez será proyectada para 10 años de vida útil del proyecto. Y se tomara en cuenta el cuadro N° 5 de los resultados.

**CUADRO N° 20
DEMANDA POTENCIAL**

Años	Población	Tasa de crecimiento	% Hijos estudiando educación básica	Demanda potencial
0	8.325,84	1,40%	84%	6.870,47
1	8.293,64			6.966,66
2	8.409,75			7.064,19
3	8.527,49			7.163,09
4	8.646,87			7.263,37
5	8.767,93			7.365,06
6	8.890,68			7.468,17
7	9.015,15			7.572,72
8	9.141,36			7.678,74
9	9.269,34			7.786,24
10	9.399,11			7.895,25

Fuente: INEC (1,40%) y CUADRO N°5

Elaboración: La autora

DEMANDA REAL

Para determinar la demanda real fue necesario preguntar a cada una de las familias encuestadas si hacen uso de los servicios de tareas dirigidas, para lo cual se utiliza como referencia la pregunta N° 6 del cuadro N° 8 y se efectúa el cálculo proyectado para 10 años de vida útil del proyecto:

CUADRO N° 21
DEMANDA REAL

AÑOS	DEMANDA POTENCIAL	%DE QUIENES UTILIZAN EL SERVICIO	DEMANDA REAL
0	6.870,47	45%	3.091,71
1	6.966,66		3.135,00
2	7.064,19		3.178,89
3	7.163,09		3.223,39
4	7.263,37		3.268,52
5	7.365,06		3.314,28
6	7.468,17		3.360,68
7	7.572,72		3.407,73
8	7.678,74		3.455,43
9	7.786,24		3.503,81
10	7.895,25		3.552,86

Fuente: CUADRO N° 8 y N° 20
Elaboración: La autora

USO PER CAPITA

Una vez obtenida la demanda real se va a determinar el uso per cápita, que es la frecuencia con que las personas hacen uso del servicio de tareas dirigidas. Para calcular el uso per cápita del servicio se utiliza un proceso matemático en el que se establece el punto medio de la variable, sumando los puntos de la variable y dividido para dos que es el punto medio, para luego multiplicar por la frecuencia y obtener el promedio.

CUADRO Nº 22

USO PER CAPITA

Mensualmente cuantas veces utiliza el servicio de tareas dirigidas	Frecuencia	XM	Promedio
1 a 2 veces	106	1.5	159
3 a 4 veces	20	3.5	70
5 a 6 veces	3	5.5	16.5
Total	129		245,5

Fuente: CUADRO Nº 10

Elaboración: La autora

$$X = \sum F * X_m / N$$

$$X = 245,5 / 129$$

X= 1,9 familias que mensualmente utilizan el servicio de tareas dirigidas, dicha cantidad la multiplicaremos por los meses del año y tendremos el uso anual del servicio.

Uso Anual = Uso mensual * Número de meses que tiene el año

Uso Anual = 1,9* 12

Uso Anual = 22,8 familias utilizan el servicio de tareas dirigidas al año.

CUADRO Nº 23

DEMANDA REAL

AÑOS	DEMANDA REAL	USO DEL SERVICIO ANUAL	DEMANDA REAL DE TAREAS DIRIGIDAS
0	3.091,71	22,8	70.491,0
1	3.135,00		71.477,9
2	3.178,89		72.478,6
3	3.223,39		73.493,3
4	3.268,52		74.522,2
5	3.314,28		75.565,5
6	3.360,68		76.623,4
7	3.407,73		77.696,1
8	3.455,43		78.783,9
9	3.503,81		79.886,9
10	3.552,86		81.005,3

Fuente: CUADRO Nº 21 Y 22

Elaboración: La autora

DEMANDA EFECTIVA

La demanda efectiva corresponde al número de posibles clientes, es decir; familias que envíen a sus hijos a recibir el servicio de tareas dirigidas para ello se tomó en cuenta a las familias encuestadas con el porcentaje del 69% que son quienes estarían dispuestas a utilizar el servicio. Para obtener este valor tomamos como

referencia el (Cuadro N° 23) de la demanda real y los resultados de las encuestas de la pregunta N° 11 (Cuadro N° 13).

CUADRO N° 24
DEMANDA EFECTIVA

AÑOS	DEMANDA REAL	%PERSONAS QUE UTILIZARÍAN EL SERVICIO	DEMANDA EFECTIVA
0	70.490,99	69%	48.638,8
1	71.477,89		49.319,7
2	72.478,58		50.010,2
3	73.493,28		50.710,4
4	74.522,18		51.420,3
5	75.565,50		52.140,2
6	76.623,41		52.870,2
7	77.696,14		53.610,3
8	78.783,89		54.360,9
9	79.886,86		55.121,9
10	81.005,28		55.893,6

Fuente: CUADRO N° 13 Y 23

Elaboración: La autora

ANÁLISIS DE LA OFERTA

IDENTIFICACIÓN DE LA OFERTA

Para la realización del proyecto se tomara la oferta cero porque en el Cantón Catamayo no existe una empresa dedicada a prestar el servicio de tareas dirigidas. Hay docentes que dan el servicio de nivelación a domicilio, a estudiantes de Colegio en materias específicas; es decir solo refuerzan lo que no comprenden en las aulas. En cambio en el servicio de tareas dirigidas se les enseña a los niños las tareas

diarias que los docentes envían a casa creando hábitos de estudio y mejorando el rendimiento académico.

DEMANDA INSATISFECHA

Es fundamental para todas las empresas conocer el número potencial de clientes y de ventas que pueda realizar, o ubicar la fracción del mercado que puede captar, para ello se debe efectuar una relación entre demanda y oferta, para ello se debe restar la demanda efectiva de la oferta, para lo cual se toma como referencia el cuadro N° 24 y se tomara como oferta cero por lo anteriormente mencionado.

CUADRO N° 25

DEMANDA INSATISFECHA DEL SERVICIO DE TAREAS DIRIGIDAS

AÑOS	DEMANDA EFECTIVA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
0	48.638,8	0	48.638,8
1	49.319,7		49.319,7
2	50.010,2		50.010,2
3	50.710,4		50.710,4
4	51.420,3		51.420,3
5	52.140,2		52.140,2
6	52.870,2		52.870,2
7	53.610,3		53.610,3
8	54.360,9		54.360,9
9	55.121,9		55.121,9
10	55.893,6		55.893,6

Fuente: Cuadro N° 24

Elaboración: La autora

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

El plan de comercialización nos permite analizar las estrategias para la apertura de la nueva empresa que se dedicara a brindar el servicio de tareas dirigidas a niños de Educación Básica del Cantón Catamayo, por ende se elaboró el estudio de mercado que permitió conocer los gustos y preferencias que tienen los clientes.

SERVICIO

GRÁFICO N° 20



Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La autora

Esta empresa proporcionara el servicio de tareas dirigidas a niños Educación Básica del Cantón Catamayo y tiene las siguientes características:

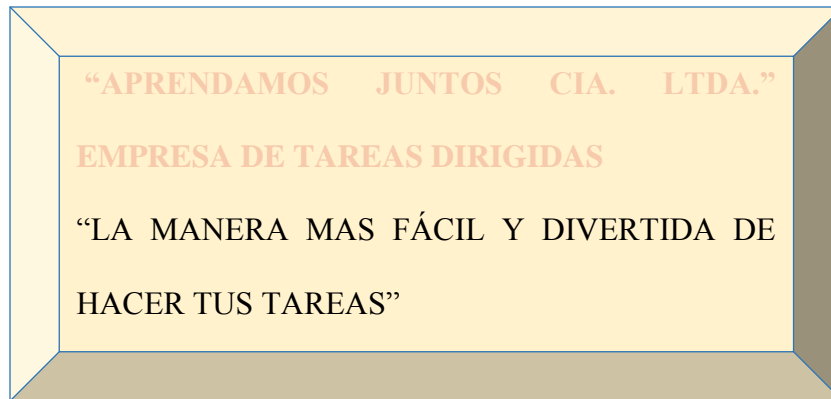
- Dirigir las tareas diarias a los niños, creando hábitos de estudio y asesorándolos para que ganen autonomía en la realización de las tareas.
- Dar instrucción pedagógica acorde a los estándares de calidad establecidos por el Ministerio de Educación.

- Enseñar a través de actividades recreacionales, para que los niños aprendan de manera divertida y puedan socializar con los demás fomentando el trabajo en equipo.
- El docente tendrá como misión dirigir las tareas, además de orientar al niño para que logre sus objetivos en cada materia y dar las pautas necesarias para que sean excelentes alumnos.

DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO:

El servicio que va a prestar esta empresa es de calidad, y se trabajara todo el año lectivo incluyendo vacaciones, los meses que los niños están en clases se enseñara las tareas que diariamente los docentes envían a casa, y los meses de vacaciones que son julio y agosto se dictaran talleres de manualidades, pintura, lectura, escritura, futbol etc., con el fin de preparar a los niños para su próximo año escolar y motivarlos con actividades recreativas para que los niños salgan de la rutina y aprovechen al máximo sus vacaciones y aprendan a utilizar su tiempo libre cumpliendo actividades que les será de ayuda a lo largo de la vida.

ESLOGAN



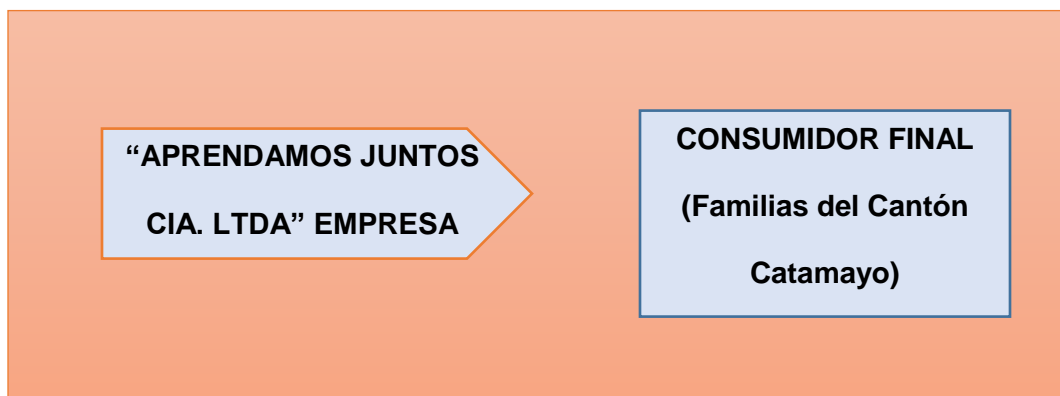
PRECIO

El precio es la estrategia que ayuda a formar los objetivos de la empresa cuando se intenta ingresar con un nuevo servicio, uno ya existente o de características similares, la empresa obtendrá ganancias cuando las familias hagan más uso del servicio de tareas dirigidas. Para tener más claro el precio que tendrá el servicio de tareas dirigidas se realizó una pregunta a las familias y expresaron que estarían dispuestos a pagar de 10 a 15 dólares la hora. Cabe recalcar que se debe realizar el estudio financiero en el proyecto ya que se deberá tomar en cuenta los costos y gastos que la empresa va a tener en todo el proceso de creación. Todos estos rubros deberán ser debidamente justificados para su aprobación ante las entidades reguladoras.

PLAZA

Los canales de distribución que la empresa tendrá serán, directo con el usuario final o consumidor. Por ser una empresa de servicios no hay intermediarios:

CUADRO N° 26



PROMOCIÓN

La promoción es la forma que utilizan las empresas para hacer conocer los servicios que ofertan con las características y beneficios más sobresalientes.

De acuerdo a los resultados obtenidos en la pregunta N° 14, 15, 16 de las encuestas aplicadas a las familias, se llegó a la conclusión de difundir la publicidad, por radio y televisión que son las más acogidas por las familias. En las que se dará a conocer las promociones que tienen la empresa y la ubicación de la misma.

El plan publicitario está dirigido a todos los habitantes del Cantón Catamayo los medios seleccionados por su cobertura y alta sintonía son: Multicanal y Radio Cañaverl FM. Se ha creído conveniente realizar la publicación permanente por el lapso de 1 mes por televisión en el Canal local en los noticieros de la tarde y noche de lunes a viernes y las cuñas radiales se publicaran dos veces por día por un mes incluido fines de semana.

GRAFICO Nº 21

SPOT PUBLICITARIO PARA LA RADIO

TRABAJA Y NO TIENE TIEMPO DE ENSEÑAR LAS TAREAS A SU HIJO

AQUÍ TE DAREMOS LA SOLUCION:

YA SE ENCUENTRA EN CATAMAYO UNA EMPRESA DEDICADA A BRINDAR EL SERVICIO DE TAREAS DIRIGIDAS, CON HORARIOS A ELEGIR, EXCELENTES PROMOCIONES POR APERTURA VEN Y VISITANOS. ESTAMOS UBICADOS EN EL BARRIO EL PORVENIR CALLES 9 DE OCTUBRE. Y BOLIVAR

TE ESPERAMOS NO FALTES

PAUTA TELEVISIVA



**TRABAJA Y NO TIENE TIEMPO DE ENSEÑAR LAS TAREAS A SU HIJO
AQUÍ TE DAREMOS LA SOLUCION:**

YA SE ENCUENTRA EN CATAMAYO UNA EMPRESA DEDICADA A BRINDAR EL SERVICIO DE TAREAS DIRIGIDAS, CON HORARIOS A ELEGIR, EXCELENTES PROMOCIONES POR APERTURA VEN Y VISITANOS.

ESTAMOS UBICADOS EN EL BARRIO EL PORVENIR, CALLES 9 DE OCTUBRE

COSTO DEL PLAN DE PUBLICIDAD

CUADRO N° 27

Medios de comunicación	Empresa	Horario de difusión	V/ Unitario	V/ Mensual	V/ Total
Televisión	Multicanal	13h00 y 19h00	6	120	1440
Radio	Radio Cañaveral		2	60	720
Total					2160

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora

ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico presenta la determinación del tamaño óptimo de la empresa y examinar minuciosamente su lugar tomando en cuenta varias alternativas como: acceso a las vías principales, servicios básicos, infraestructura necesaria para el buen funcionamiento de la empresa. El estudio técnico tiene dos períodos:

- Valor del tamaño de la planta.
- Estudios de ingeniería.

TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN

Tamaño de la Planta.

Con los datos conseguidos anteriormente en el estudio de mercado, se fijara el tamaño de la planta, utilizando la demanda insatisfecha y la vida útil del proyecto que es de diez años.

Capacidad Instalada.

La capacidad instalada se refiere a la capacidad máxima utilizada, con el máximo beneficio de los materiales y equipos. Permite conocer los contextos de la planta para atender una explícita cantidad de servicios que se entregaran al público. En el presente proyecto, se decretara que la capacidad instalada de la empresa de servicio tareas dirigidas es la siguiente:

La empresa de tareas dirigidas tendrá la capacidad de acoger a un máximo de 2 niños por hora, ya que se contara con un aula y un docente para prestar el servicio, el docente trabajara 8 horas diarias.

En la primera jornada el docente tendrá que organizar todo el material que se utilizara con los niños, y atenderlos de acuerdo a los horarios escogidos, por eso no se podrá exceder el máximo de niños diarios ya que el servicio será personalizado; es decir la empresa de tareas dirigidas atenderá a 2 niños por hora que se multiplicara por las 8 horas laborables del docente, dando como resultado 16 niños diarios, esto a su vez se multiplicara por los 5 días a la semana, obteniendo como resultado 80 niños semanales. Este resultado se multiplicara por las 52 semanas del año calendario que da como resultado de 4160 niños anuales.

CUADRO Nº 28
CAPACIDAD INSTALADA

Nº de docentes	Horas diarias	Número de niños por hora	Niños diarios	Días de la semana	Niños semanales	Semanas al año	Capacidad instalada
1	8	2	16	5	80	52	4160

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora

El docente atenderá a **4160** niños al año, cabe recalcar que no se atenderá fines de semana ni feriados pero se trabajara todo el año y en vacaciones se darán talleres para seguir contribuyendo con la educación de los niños.

CUADRO Nº 29
CAPACIDAD INSTALADA VS DEMANDA INSATISFECHA

Año	Demanda insatisfecha	% Participación	Capacidad instalada
1	49.319,7	8,43%	4160

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora

Capacidad Utilizada: Para el primer año de operación se va utilizar 75% de la capacidad instalada e ira subiendo cada año respectivamente, aunque cabe recalcar que para una empresa de servicios se podría utilizar el 100% de la capacidad.

CUADRO N° 30
CAPACIDAD UTILIZADA

Años	Capacidad instalada	% Porcentaje	Capacidad utilizada
1	4160	75%	3120
2		80%	3328
3		85%	3536
4		90%	3744
5		95%	3952
6		100%	4160
7		100%	4160
8		100%	4160
9		100%	4160
10		100%	4160

Fuente: Elaboración directa

Elaboración: La autora

LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA

La localización de la planta se orienta a analizar las diferentes variables que determinan el lugar donde se ubicara este proyecto.

Este proyecto tiene como propósito encontrar la ubicación más adecuada para el mismo, es decir cubriendo las exigencias o requerimientos que contribuyen a minimizar los costos y gastos de inversión mientras este el periodo de vida del proyecto.

La selección de la localización de la planta se definió en dos ámbitos: el de macrolocalización donde se eligió la zona más atractiva para la ubicación de la plata y la microlocalización, que determino el lugar específico donde se instalara la planta.

FACTORES DE LOCALIZACIÓN

- **Disponibilidad de acceso para el cliente.** – Este es un elemento clave para el sitio de la empresa ya que hay que tomar en consideración algunos aspectos como: los gastos de transporte que van a realizar los clientes para llegar a la empresa y que estén en buen estado las vías de acceso.
- **Mano de Obra.**- Se debe buscar personal idóneo, que tenga facilidad para enseñar a los niños, para que el servicio que se brinde de las tareas diarias sea integral y de calidad.
- **Servicios generales.**- La empresa será ubicada en el Cantón Catamayo donde existe disponibilidad de los servicios básicos como: energía eléctrica, agua, teléfono y alcantarillado, etc.
- **Infraestructura.**- La infraestructura de la empresa será la más adecuada con espacios verdes y áreas de juegos para que los niños puedan recrearse y a la vez puedan aprender.

MACRO LOCALIZACIÓN

Está relacionada con la ubicación de la empresa dentro de un mercado a nivel local, frente a un mercado de posible incidencia tanto a nivel regional como nacional. Se estableció que para este proyecto será en el Cantón Catamayo Provincia de Loja.

GRAFICO N° 23

MACRO LOCALIZACIÓN



Fuente: Investigación directa
Elaboración: La autora

MICROLOCALIZACIÓN

En la Micro localización se hace un análisis exhaustivo ya que ahí estará ubicada la empresa esto se hace a través de una matriz de localización.

MATRIZ DE LOCALIZACIÓN

Este es el método más utilizado para buscar el lugar adecuado para la ubicación de la empresa con la necesidad de encontrar herramientas que accedan a evaluar la posibilidad de iniciar, como de continuar con una actividad, y de examinar las acciones para optimizar las actividades en marcha. Este método radica en definir los principales factores determinantes de una localización, para fijar valores ponderados

de peso relativo, de acuerdo con la importancia que se le imputa. Dicho peso tendrá una sumatoria igual a uno.

Al confrontar las tres localizaciones opcionales, se proviene a asignar una calificación a cada factor en una localización, con un grado establecido de 0 - 10. La suma de las calificaciones permitirá elegir la localización que almacene el mayor puntaje.

En el siguiente cuadro se puede observar la matriz ponderada realizada en tres barrios diferentes del Cantón Catamayo.

CUADRO Nº 31
MATRIZ DE PONDERACIÓN

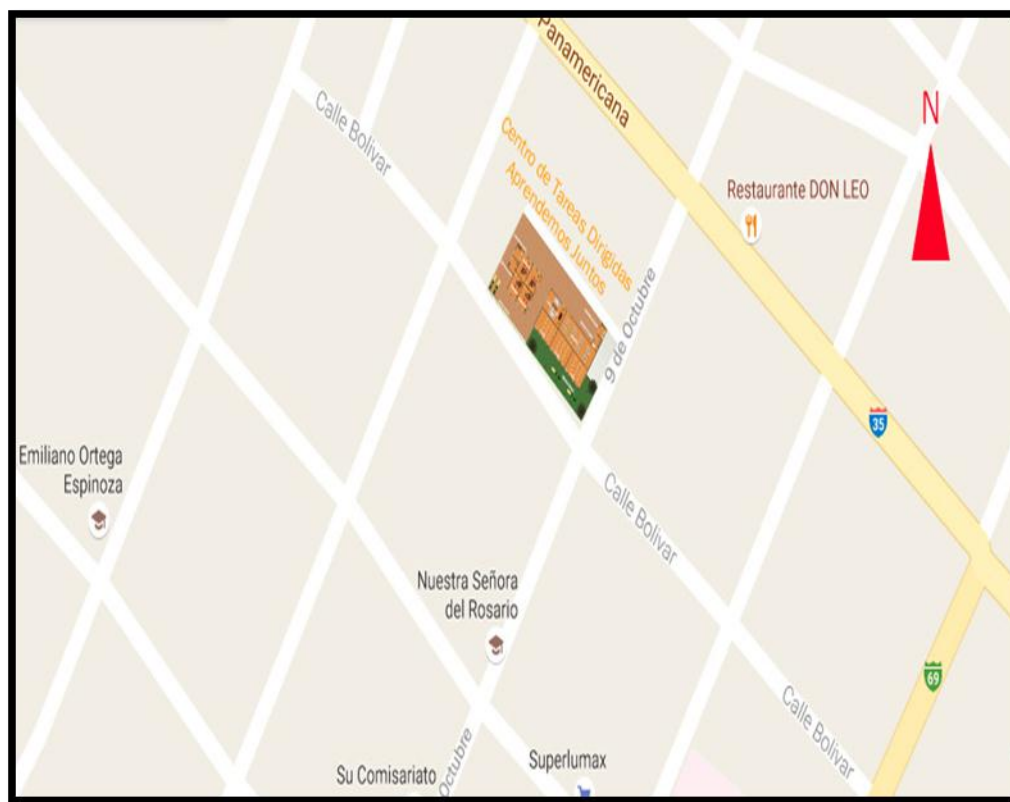
FACTORES	PESO	BARRIO EL PORVENIR		BARRIO 24 DE MAYO		BARRIO BUENA ESPERANZA	
		CALIF.	PONDERADO	CALIF.	PONDERADO	CALIFICACION	PONDERACION
Materia prima disponible	0.30	8	2.4	7	2.1	7	2.1
Mano de obra disponible	0.20	7	1.4	6	1.2	6	1.2
Cercanía de la empresa	0.20	7	1.4	5	1.00	4	0.8
Infraestructura	0.20	8	1.6	8	1.6	8	1.6
Servicios Básicos	0.15	9	1.35	6	0.9	8	1.2
Costo del Transporte	0.15	6	0.9	7	1.05	4	0.6
TOTAL	1		9.05		7.85		7.5

Fuente: Investigación directa

Elaborado: la autora

GRÁFICO N° 24

La empresa estará ubicada en el Cantón Catamayo en el Barrio El Porvenir como se puede visualizar en el siguiente gráfico:



Fuente: Investigación directa
Elaborado: la autora

INGENIERÍA DEL PROYECTO

En la ingeniería es donde se debe seleccionar la tecnología los procesos más adecuados para la distribución de la planta los mismos que se utilizaran para poder brindar el servicio de tareas dirigidas basándose en el diseño de la planta o

instalaciones, equipo, mano de obra, materiales de oficina, personal administrativo, equipos y etc.

Con el diseño de la Empresa se logrará definir cada área de la empresa, la misma que contará con sala de recepción, gerencia, secretaría, entre otros.

REQUERIMIENTOS DEL PROYECTO

Bienes

El principal bien es el arriendo de un local en el Cantón Catamayo, este deberá ser adecuado y remodelado a los requerimientos que se necesita para el buen funcionamiento del centro de tareas dirigidas para que los niños estén en un lugar acogedor donde se sientan cómodos, donde puedan recrearse y también aprender.

Requerimientos humanos

Aquí se seleccionara el personal necesario para el buen funcionamiento de la empresa con la finalidad de aportar y propiciar los elementos necesarios para crear un buen clima laboral y se cuente con talento humano calificado para brindar excelencia en los servicios.

Personal Administrativo

- ✓ Gerente
- ✓ Secretaria
- ✓ Contadora
- ✓ Guardianía

- ✓ Docente

Equipo de Oficina

- ✓ Computadora
- ✓ Impresora
- ✓ Teléfono
- ✓ Archivador
- ✓ Mueble de escritorio

Suministros de Oficina

- ✓ Resmas de papel bond
- ✓ Lápices
- ✓ Esferos
- ✓ Tijera
- ✓ Calculadora

Maquinaria y equipo

GRÁFICO N° 25

Sillas y mesas para los niños



Elaboración: La autora

GRÁFICO N° 26
Pizarra tinta liquida



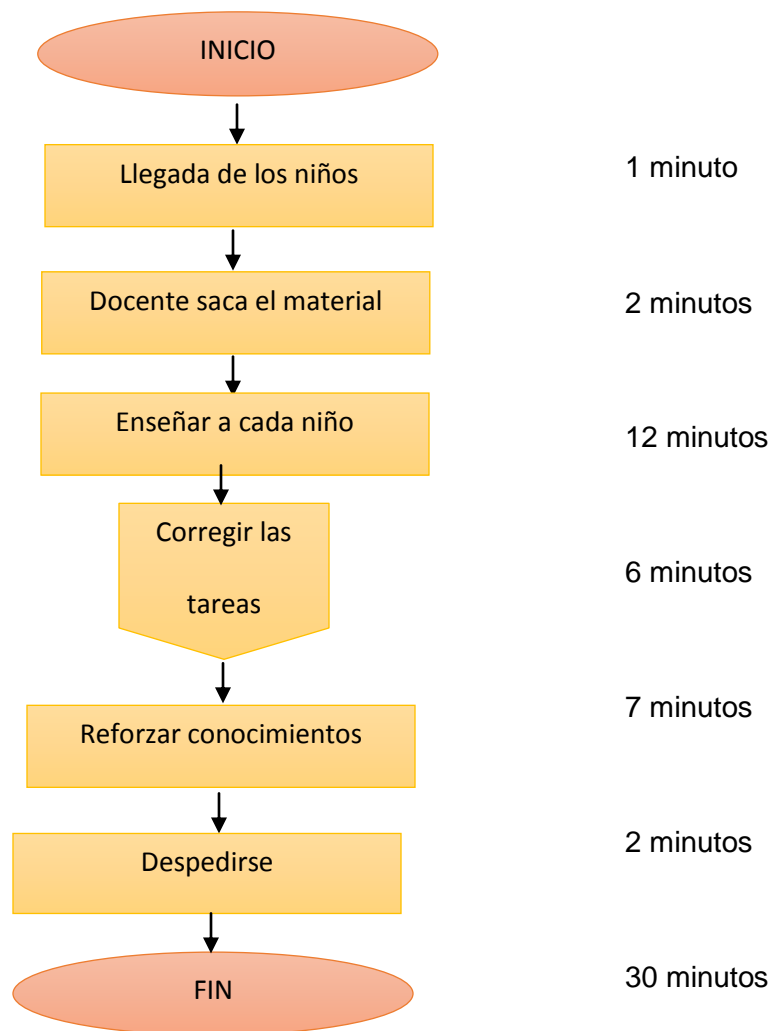
Elaboración: La autora

GRÁFICO N° 27
Marcadores



Elaboración: La autora

GRÁFICO N° 28

FLUJOGRAMA DE PROCESOS DE LA EMPRESA DE SERVICIOS DE TAREAS
DIRIGIDAS

Fuente: Investigación directa
Elaboración: La autora

DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE LA EMPRESA DE SERVICIOS DE TAREAS DIRIGIDAS

Llegada de los niños: Los niños irán llegando de acuerdo al horario establecido y se tomara un máximo de 1 minutos que los niños se instalen en su lugar de estudio.

Sacar el material: Una vez instalados los niños predispuestos a recibir sus clases se procederá a sacar el material que se va a utilizar, ya sea hojas, borradores, pinturas, lápices y todo lo necesario para hacer las tareas en un máximo de 2 minutos.

Enseñar a cada niño: El docente enseñara 12 minutos a cada niño de acuerdo a las tareas que le fueron enviadas

Corregir las tareas: Una vez que el docente de las explicaciones cada niño hará sus tareas y luego el docente ira corrigiendo a cada niño los trabajos para luego dar las respectivas explicaciones en un tiempo de 6 minutos.

Reforzar los conocimientos: Después que el docente corrija las falencias que cada niño tuvo al momento de realizar sus tareas, ira reforzando es decir; les explicara cada uno de sus errores para que puedan mejorar en un tiempo de 7 minutos.

Despedirse: Una vez concluidas las tareas del niño, se pasara a despedirse realizando una dinámica no se tardara más de 2 minutos.

GRAFICO N° 29
DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA



Fuente: Investigación directa
Elaboración: La autora

DISTRIBUCIÓN INTERNA

DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

- ✓ Sala de espera
- ✓ Baños
- ✓ Aula
- ✓ Comedor
- ✓ Espacio verdes

- ✓ Área de juegos
- ✓ Baño
- ✓ Gerencia
- ✓ Secretaria

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

En cada proyecto se presentan características específicas, que obligan a definir una estructura organizativa acorde a los requerimientos que se exijan para su ejecución. Todas las actividades que se requieren para la implementación y operación del proyecto se programan, coordinan y controlan por alguna instancia que el estudio del plan debe proveer.

ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

Una de las partes fundamentales para implementar un proyecto es la organización, pues para su funcionamiento debe contar con procesos legales, funcionarios y de la forma que se constituyen y instituyen las unidades administrativas que estriban del poder ejecutivo.

ORGANIZACIÓN LEGAL

La administración es primordial para el buen trabajo de todas las empresas, su objetivo esencial es la coordinación eficaz y eficiente de los recursos humanos, materiales y financieros de un conjunto social para lograr sus objetivos con la máxima producción.

Dada la naturaleza de la empresa a formar y tomando en consideración las ventajas que se presenta en correspondencia con otro tipo de organizaciones, es el de conformar una **Compañía de Responsabilidad Limitada**.

Objetivo Social

La empresa tendrá como objeto social servicio **de Tareas Dirigidas en el Cantón Catamayo, de la Provincia de Loja**.

En lo que se refiere a constitución y trámite se tiene.

- 1.- Los socios presentaran a la Superintendencia la minuta de escritura pública, conteniendo el contrato constitutivo, el estatuto social y la integración del capital pagado de la sociedad.
- 2.- se realizará el depósito en una cuenta de integración del capital pagado (mínimo \$ 700.00 del total de aportación)
- 3.- Se efectuara la afiliación en la Cámara de Comercio correspondiente, en el caso de esta compañía se realizara en la Cámara de Comercio del Cantón Catamayo.
- 4.- Se tendrá el otorgamiento de la escritura pública en constitución.
- 5.- Se receptara la aprobación de la resolución expedida por la Superintendencia.

- 6.- Se obtendrá la protocolización de la resolución aprobatoria.
- 7.- Se realizara la publicación en un diario local el extracto de la escritura pública de la sociedad.
- 8.- Se inscribirá en el registro mercantil, en el registro de las Sociedades de la Superintendencia y en el registro único de Contribuyentes.
- 9.- Se realizará la designación de los Administradores de la Compañía mediante una Junta General precedidos por los socios.
- 10.- Se realizara la inscripción en el registro mercantil el nombramiento de los administradores con la razón de aceptación del cargo.
- 11.- Se dispondrá la autorización de la Superintendencia para que los fondos de la cuenta de integración puedan ser retirados por los socios.

La Escritura de Constitución contendrá lo siguiente:

- El Lugar y fecha de celebración del contrato.
- Los nombres, apellidos nacionalidades y domicilio de los promotores.
- La denominación, objeto capital social.
- Los derechos y ventajas particulares reservados a los promotores.
- El número de acciones de que el capital estuviere dividido, la clase de valor nominal de cada acción, su categoría y series.
- El plazo y condición de suscripción de las acciones.

- El Nombre de la Institución bancaria o financiera depositaria de las cantidades a pagarse del concepto de la suscripción.
- El plazo dentro de la cual se otorga la escritura de fundación; y,
- El domicilio de la Compañía.

Tipo de Servicio.

El tipo de empresa al que le corresponde las Tareas Dirigidas es la de Servicios, ya que es una empresa que ofrece un producto intangible al consumidor, dentro del sector de servicios, en el subsector.

ACTA CONSTITUTIVA DE LA EMPRESA DE TAREAS DIRIGIDAS En la Provincia de Loja, Cantón Catamayo a los veinte y cinco días del mes de Octubre del año 2016, por propia iniciativa y con el asesoramiento del Dra. Liliana Rivas, se reúnen dos personas naturales, con todos los derechos, han decidido asociarse, dentro de una Compañía de Responsabilidad Limitada, con el fin de lucro, la que tendrá por objeto social; servicio de tareas dirigidas en el Cantón Catamayo, Provincia de Loja.

MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA “TAREAS DIRIGIDAS APRENDAMOS JUNTOS CIA. LTDA.”

Señor Notario:

Sírvase insertar en la formalidad de escrituras públicas a su cargo, el acta de naturaleza de compañía, contenida con las siguientes estipulaciones:

PRIMERA.- COMPARECIENTE.- Karina Torres, ecuatoriana portadora de la cédula de identidad No. 1104735855, María Torres, ecuatoriana portadora de la cédula de identidad No. 1104735855 y Gladiz Lalangui, ecuatoriana portadora de la cédula de

identidad No. 0701912541 en ejercicio pleno de sus derechos, las comparecientes convienen en constituir la Compañía de Responsabilidad limitada “**Centro de tareas dirigidas Aprendamos Juntos**” que se regirá por las leyes del Ecuador y el siguiente estatuto.

SEGUNDA.-ESTATUTO DE LA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA.

CAPITULO PRIMERO.- NOMBRE, DOMICILIO, OBJETO SOCIAL Y PLAZO DE DURACIÓN.

Art. 1.- La Compañía llevara el nombre o razón Social de: “Centro de Tareas dirigidas Aprendamos Juntos Cía. Ltda.”

Art. 2.- El domicilio de la Compañía es el Cantón Catamayo, Provincia de Loja.

Art. 3.- La Compañía tiene como esencia social la creación de un Centro de Servicio de Tareas Dirigidas a toda la población del Cantón de Catamayo.

Art. 4.- La empresa inicia sus sistematizaciones en la fecha de su inscripción del contrato componente en el Registro Mercantil, pero podrá desleír en cualquier tiempo o prorrogar su plazo de duración, de la forma presentida en la ley y en este estatuto.

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

Art. 5.- El capital social de la Compañía es del 36%, del total de la alteración que será pagado en partes parejas por los socios los que estarán personificados por el certificado de conformidad correspondiente con la ley y estos estatutos.

Art. 6.- La compañía puede acrecentar el capital social por resolución de la Junta General de los Socios con la aprobación de las terceras partes del capital social presente en la sección.

Art. 7.- El acrecentamiento del capital se lo hará instituyendo nuevas colaboraciones y su pago se lo hará de la siguiente manera: En numerario, en especie, por indemnización de créditos, por capitalización de reservas, por deflación del patrimonio realizado acorde a la ley y la regulación o por los demás medios previstos por la Ley.

Art. 8.- La deflación del capital se gobernará por lo previsto por la ley de compañías y en ningún caso se tomarán valores encaminadas a reducir el capital social si ello involviere la restitución de los socios de parte de las aportaciones hechas y pagadas con las anomalías de Ley.

Art. 9.- La compañía concediera a cada socio el certificado de asentimiento que le corresponde. Dicho título de aportación se hará constar la designación de la compañía, el capital suscrito y el capital pagado, número y valor certificado, nombre del socio o propietario, domicilio de la compañía, fecha de la escritura de obtención, notaría en que se otorgó, fecha y número de la leyenda en el registro mercantil, fecha y lugar de expedición, la perseverancia de no ser negociable, la firma y rúbrica del presidente y gerente general de la compañía.

Art. 10.- Al derrochar o destruirse un certificado de aportación el interesado requerirá por escrito al gerente general la emisión de un duplicado del mismo.

Art. 11.- las participaciones en esta compañía podrán trasladar por acto entre vivos, requiriéndose para ello el consentimiento unánime del capital social, que la sesión se celebre por escritura pública y se observe las oportunas disposiciones de la ley.

Art. 12.- Las colaboraciones de los socios en esta compañía son transmisibles por sucesión conforme a la Ley.

CAPÍTULO TERCERO.- DE LOS SOCIOS, DE SUS DEBERES, ATRIBUCIONES, Y RESPONSABILIDADES.

Art. 13.- Son obligaciones de los socios:

Las que marcan la ley de compañías.

Cumplir las funciones y actividades necesidades que les asignase la junta General de socios, al gerente y presidente de la Compañía.

Cumplir con las participaciones implementaría en proporción a las colaboraciones que tuvieren en la compañía, cuando y en la forma que resuelva la junta general de socios.

La demás que señale este estatuto.

Art. 14.- Los socios de la compañía tienen los derechos y atribuciones:

Entremeterse con vos y voto en las sesiones de Junta general de Socios, en persona o mediante poder a un socio o extraño, ya se trate del poder legal o de carta poder.

A elegir y ser designado para los corporaciones de administración y fiscalización.

A percibir las utilidades o favores a prorrata de las participaciones pagadas, lo mismo respecto al acervo social, de causar las liquidaciones. Los demás derechos sabidos en la ley y estatutos.

Art. 15.- La responsabilidad de los socios de la compañía por las obligaciones sociales se limita únicamente al monto de sus aportaciones individuales a compañías, salvo las acepciones de ley.

CAPITULO CUARTO.- DEL GOBIERNO Y DE LA ADMINISTRACIÓN.

Art. 16.- (GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN).- La empresa estará gobernada por la Junta General de Accionistas y Administrada por el Gerente, este órgano con las atribuciones y deberes que les concede la Ley de Compañías y estos estatutos.

Art. 17.- (DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS).- La Junta General de Accionistas es la entidad suprema de la empresa, se reunirá corrientemente una vez al año, dentro de los tres meses ulteriores a la finalización del ejercicio económico y extraordinariamente las veces que fuere emplazada para tratar los asuntos puntualizados en la convocatoria. La Junta estará desarrollada por los accionistas legalmente citados y reunidos.

Art. 18.- (CONVOCATORIA).- La convocatoria a la Junta General de Accionistas la hará el Gerente de la sociedad mediante noticia escrita, cuando menos con diez días de adelanto a la reunión de la Junta y expresando los puntos a tratarse.

Art. 19.- (REPRESENTACIÓN DE LOS ACCIONISTAS).- Las Juntas Generales de Accionistas, ordinarias y extraordinarias, se congregarán en el domicilio principal de la empresa, los accionistas podrán ocurrir a la junta personalmente o mediante poder otorgado a un accionista o tercero, ya se trate de dominio notarial o de carta poder, no podrán ser actores de los accionistas los administradores.

Art. 20.- (QUÓRUM).- Para que se coloque válidamente la Junta General de Accionistas, en primera convocatoria se solicitará de la presencia de por lo menos la mitad del capital pagado, si no tuviere este quórum habrá una segunda convocatoria terciando cuando más treinta días de la fecha fijada para la primera reunión y la Junta General se instalará con el número de accionistas presentes o que asistan,

cualquiera sea el capital que representen, personal que se expresará en la convocatoria para los casos contemplados en el Art. 240 de la Ley de Compañías, seguirá con el manera señalado.

Art. 21.- (DE LA PRESIDENCIA).- Presidirá la Junta General de Accionistas el Gerente de la Empresa, el mismo que procederá como secretario, a falta de este actuará quien lo reemplace.

Art. 22.- (ATRIBUCIONES Y DEBERES DE LA JUNTA GENERAL).- La Junta General de Accionistas legalmente convocada y reunida, es el miembro supremo de la empresa y en resultado tiene plenos poderes para resolver todos los asuntos afines con los negocios sociales así como con el progreso de la empresa que no se hallaren inculcados a otros órganos de la empresa siendo de su aptitud los siguiente

- a) Nombrar al Gerente;
- b) Autorizar la alquiler de auditorías externas;
- c) Conocer y abonar el presupuesto anual y sus reformas;
- d) Conocer y solucionar todos los informes que presente el Directorio como los referentes a balances, reparto de utilidades, formación de reservas, administración;
- e) Solucionar sobre el aumento o colocación de capital, prorroga de plazo, solución anticipada, cambio de domicilio, de objeto social y demás innovaciones al estatuto de aprobación con la Ley de Compañías;
- f) conocer y ratificar los reglamentos internos de la empresa;
- g) Fijar las retribuciones que percibirá el Gerente, establecer los sueldos que percibirán los miembros del Directorio;
- h) Solucionar acerca de la disolvente y desembolso de la empresa, designar a los acreedor, señalar la remuneración de los liquidadores y reflexionar las cuentas de liquidación;
- i) Autorizar al Gerente el permiso de poderes generales de aprobación con la ley;
- j) Interpretar forzosamente el presente estatuto;

k) Solucionar cualquier asunto que fuere sumiso a su consideración y que no fuere autoridad de otro órgano de la empresa; l) Los demás que observe la ley y estatutos.

Art. 23.- (JUNTA UNIVERSAL).- La compañía podrá celebrar sesiones de Junta General de Accionistas en la particularidad de Junta Universal de aprobación con lo dispuesto en el Art. 238 de la Ley de Compañías, esto es que la Junta consiguen constituirse en cualquier tiempo y en cualquier lugar, dentro del departamento nacional, para tratar cualquier cuestión, siempre que esté actual todo el capital pagado y de los espectadores, quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad, acepten por unanimidad la celebración de la junta, concebir así legalmente convocada y válidamente formada.

Art. 24.- (DEL DIRECTORIO).- El directorio estará completado por el Presidente de la empresa y por dos vocales principales, los procuradores deben ser elegidos por la Junta General de Accionistas, los vocales durarán en sus empleos cuatro años y

Art. 25.- (PRESIDENCIA DEL DIRECTORIO).- Presidirá las sesiones del Directorio el Gerente, a falta de este lo remplazará su subrogante y se nominará un secretario.

Art. 26.- (CONVOCATORIA).- La convocatoria a sesión de directorio la hará el Presidente de la empresa mediante comunicación escrita a cada uno de los miembros, con cuarenta y ocho horas de anticipación, por lo menos a la fecha de sesión, el quórum se establece con más de la mitad de los miembros que lo integran.

Art. 27.- (ATRIBUCIONES Y DEBERES DEL DIRECTORIO).- Son atribuciones y deberes del directorio los siguientes: a) Sesionar corrientemente cada cuatro meses y extraordinariamente cuando fuere convocado; b) Someter a la consideración de la Junta General de Accionistas el Proyecto de Presupuesto en el mes de Enero de

cada año; c) Autorizar la compra y cesión de inmuebles a favor de la empresa, así como la transformación de contratos de hipoteca y cualquier otro impuesto que limite el dominio y independencia o posesión de los bienes propiedades de propiedad de la empresa; d) Autorizar al Gerente el otorgamiento y celebración de actos, tratados e inversiones para los que se solicite tal aprobación, en razón de la suma fijada por la Junta General; e) Controlar la tendencia económica de la empresa y dirigir la política de los negocios de la misma; f) Cumplir y hacer efectuar las valores de la Junta General y las disposiciones legales, del Estatuto y Reglamentos; g) Mostrar a comprensión de la Junta General de Accionistas el proyecto de creación e aumentos de reservas legal, facultativas o especiales.

Art. 28.- (RESOLUCIONES).- Las resoluciones del Directorio serán empañadas por simple generalidad de votos y los votos en blanco y las inhibiciones se sumarán a la mayoría.

Art. 29.- (ACTAS).- De cada sesión de Directorio se elevará la correspondiente acta, la que será firmada por el Presidente y el Secretario que procedieron en la reunión.

Art. 30.- (DEL GERENTE).- El Gerente será elegido por la Junta General de Accionistas, para un periodo de cuatro años, puede ser reelegido indefinidamente y podrá tener o no la calidad de accionista, ejercerá el cargo hasta ser legalmente reemplazado.

Art. 31.- (ATRIBUCIONES Y DEBERES DEL GERENTE).- Son deberes y atribuciones del Gerente de la empresa: a) Representar legalmente a la empresa, en forma judicial y extrajudicial; b) Conducir la gestión de los negocios sociales y la marcha administrativa de la empresa; c) Dirigir la gestión económico-financiera de la

empresa; d) Gestionar, planificar, coordinar, poner en marcha y cumplir las actividades de la empresa; e) Realizar pagos por concepto de gastos administrativos de la empresa; f) Realizar inversiones, adquisiciones y negocios, sin necesidad de firma conjunta con el Presidente, hasta por el monto para el que está autorizado; g) Extender el nombramiento del Presidente y conferir copias y certificaciones sobre el mismo.

Art. 32.- (DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA EMPRESA).- La disolución y desembolso de la empresa se regirá por las habilidades pertinentes de la Ley de Compañías, principalmente por lo establecido en la sección décimo ayudante de esta ley, así como por el Reglamento sobre disolvente y desembolso de compañías y por lo previsto en el presente estatuto.

Art. 33.- (DISPOSICIÓN GENERAL).- En todo lo no sabido en este estatuto se estará a las disposiciones de la Ley de Compañías y sus Reglamentos, así como a los estatutos de la empresa y a lo que solucione la Junta General de Accionistas.

Art. 34.- (AUDITORÍA).- Sin perjuicio de la presencia de órganos internos de fiscalización, la Junta General de Accionistas podrá contratar la Asesoría Contable o Auditoría de cualquier elemento natural o jurídica especializada, estar a la mira las disposiciones legales sobre esta materia.

CAPITULO QUINTO.- INTEGRACIÓN Y PAGO DE CAPITAL

El Capital de la asociación ha sido inscrito y pagado por los asociados en la siguiente Conforme consta del título de integración de Capital que se añade como habilitante, todos los accionistas auxiliarán por igual la cantidad de 1337.95 dólares, con lo que se conseguirá un total de 4013,87 dólares valor que será acumulado en la cuenta

“Integración de Capital”, en la Cooperativa de Ahorro y Crédito “CoopMego” de la Ciudad de Catamayo, cuyo título de arriendo se agrega a la actual escritura como documento habilitante. Los accionistas de la compañía por avenencia nombran a la Señora Karina Isabel Torres Lalangui para que se faculte de todos los trámites pertinentes, encaminados a la conformidad de la escritura constitutiva de la compañía, su inscripción en el Registro Mercantil y edicto a la primera junta general de socios, en la que se eligieran presidente y gerente de la compañía.

Usted Señor Notario valer agregar los documentos habilitantes indicados y las demás cláusulas de estilo para la eficacia de la presente Escritura Pública. Dra. Liliana Rivas. Hasta aquí la anotación que queda eminente a la calidad de escritura pública reglamentario el presente instrumento.- Yo el notario lo leí cumplidamente a los otorgantes y firman en unidad de acto conmigo el escribano que doy Fe.

DRA. AB. LILIANA RIVAS

Abogado

Karina Isabel Torres Lalangui

C.C: 1104735855

ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

NIVELES ADMINISTRATIVOS DE LA EMPRESA

Los niveles administrativos, cumplen con la función y responsabilidad que son asignadas por la ley, por necesidad o por costumbre, con la finalidad de lograr las metas y objetivos propuestos. En el presente proyecto existen los siguientes niveles administrativos.

a) NIVEL LEGISLATIVO

Su función primordial es legislar sobre la política que debe seguir la organización, normar los ordenamientos, dictar los estatutos, resoluciones, etc., y decidir sobre aspectos significativos de la empresa. Este órgano personifica el primer nivel jerárquico.

b) NIVEL DIRECTIVO

Planea, orienta y rige la vía administrativa e descifra planes, programas y técnicas administrativas de alto nivel y los tramites a los órganos ejecutivos y auxiliares para su ejecución. Para invadir el nivel directivo se requiere una composición de conocimientos y habilidades, se necesita pericias, puesto que gran parte de su

trabajo radica en relacionarse con otras personas, bien sean superiores, subordinados o personas ajenas a la empresa.

c) NIVEL ASESOR

Este nivel no tiene jurisdicción de mando, informa, prepara proyectos en materia jurídica, financiera, contable económica, y demás áreas que tenga que ver con la compañía. Está integrado por expertos que tienen dominio de conocimientos y pueden asesorar a la empresa ante cualquier situación difícil.

d) NIVEL AUXILIAR O DE APOYO

Este nivel ayuda a los otros niveles administradores en la tributo de servicios con oportunidad y vigencia.

e) NIVEL OPERATIVO

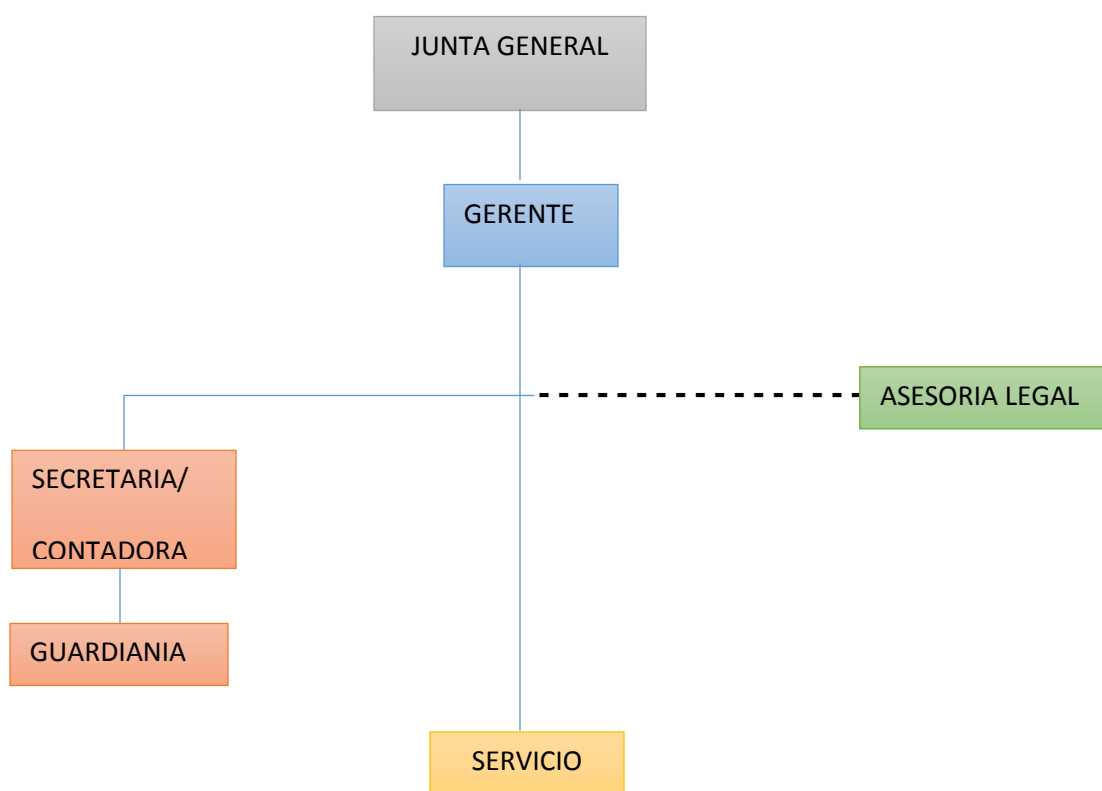
El nivel operativo es garante directo de la realización de las actividades primordiales de una empresa. Es quien elabora las órdenes emitidas por los niveles legislativos y directivos. Constituye el nivel más importante de la organización y es el responsable directo de verificar la ejecución de las actividades de la empresa.

ORGANIGRAMAS

Los organigramas son la escritura gráfica de la distribución de una empresa, órganos y puestos de trabajo y de sus diferentes relaciones de mando y responsabilidad.

GRAFICO N° 30

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA DE TAREAS DIRIGIDAS

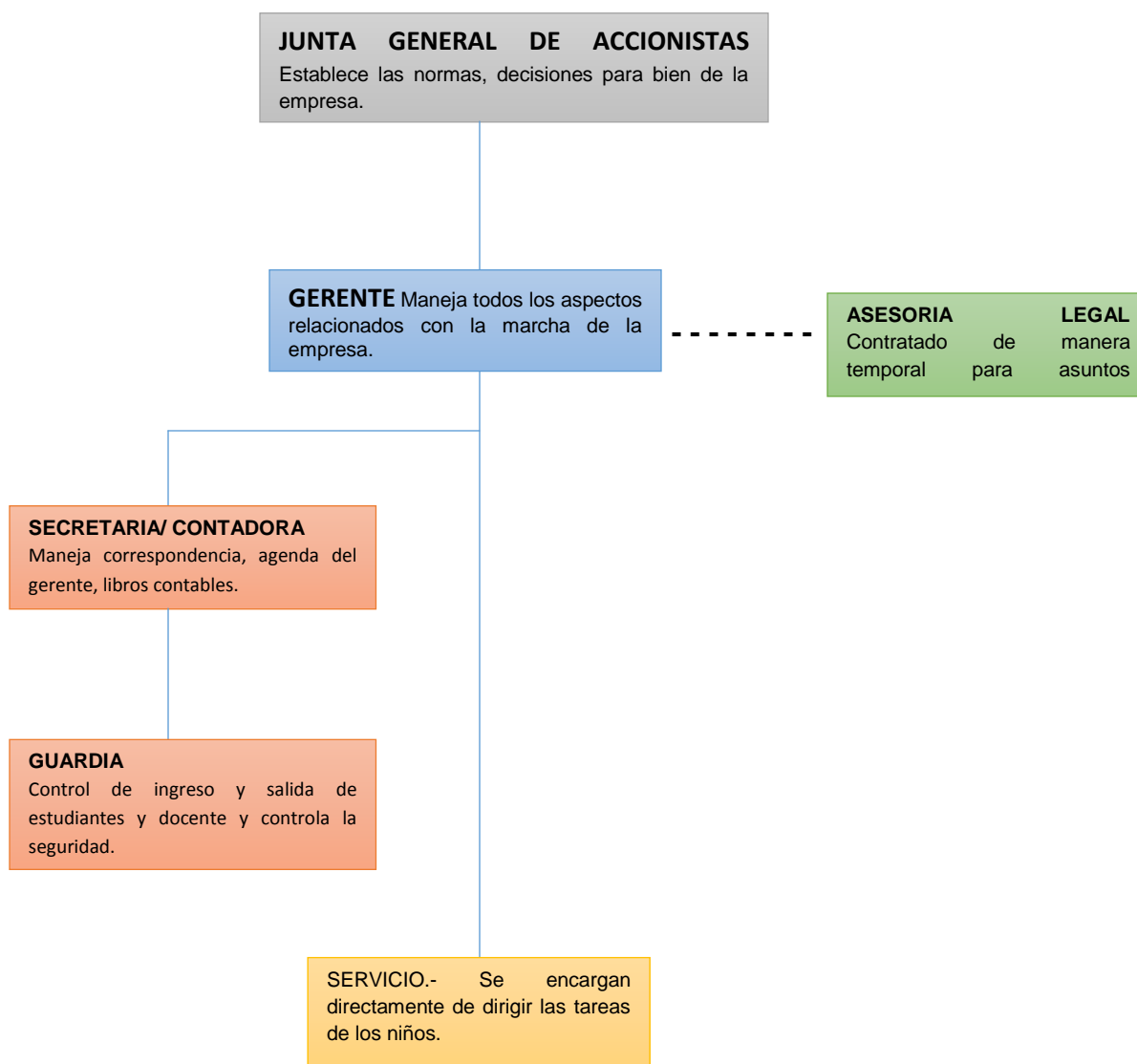


Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La autora

GRAFICO N° 31

ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA EMPRESA DE TAREAS DIRIGIDAS

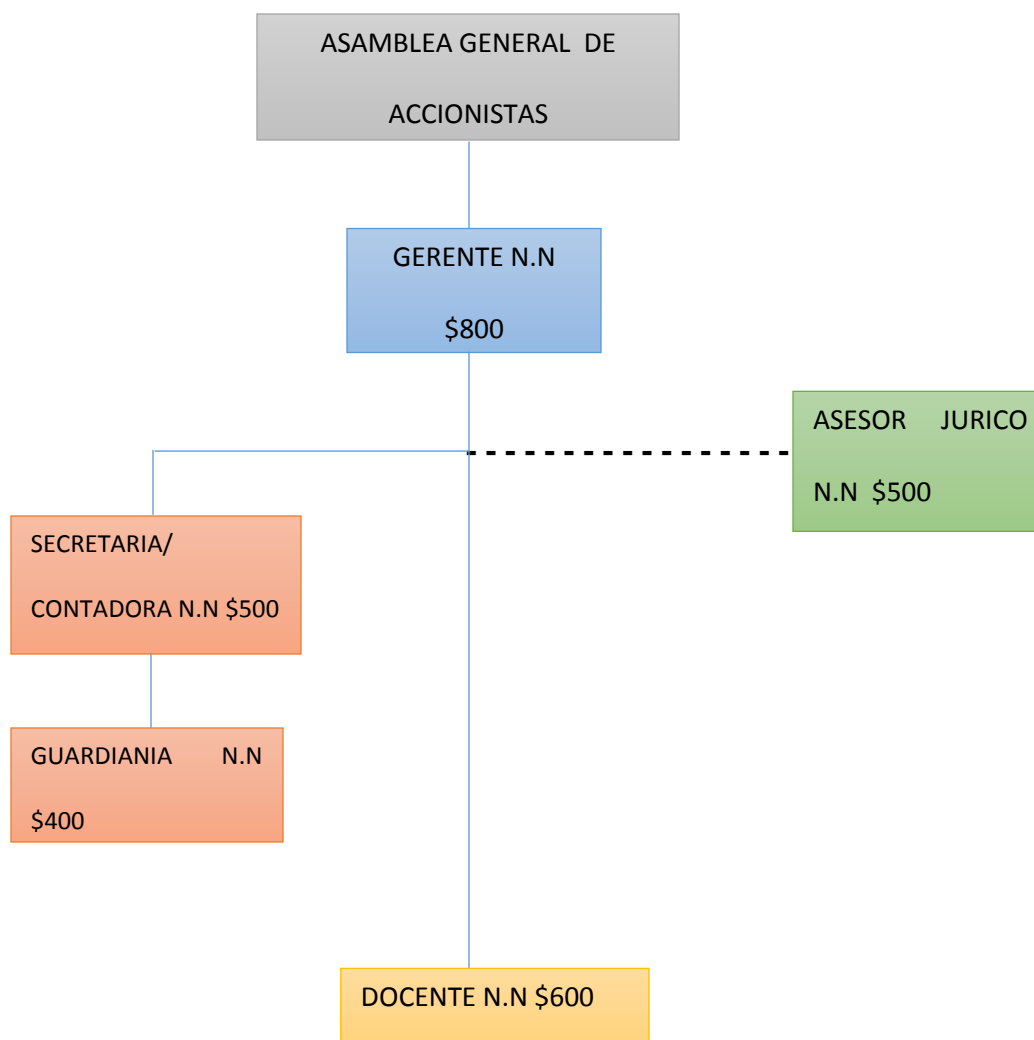


Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La autora

GRAFICO Nº 32

ORGANIGRAMA POSICIONAL DE LA EMPRESA DE TAREAS DIRIGIDAS



Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La autora

MANUAL DE FUNCIONES

La existencia y desarrollo de un manual de funciones no estriba del tipo de sociedad (limitada, anónima etc.). El propósito del manual de funciones es precisar la estructura de la empresa, los cargos que la consienten, así como funciones, requisitos, relaciones jerárquicas, responsabilidades, hay que tomar en cuenta las siguientes alternativas para realizar un manual de funciones:

1. Definir distribución organizacional de la empresa
2. Concretar la denominación y número de cargos que la accederán.
3. Fijar a cada cargo las ocupaciones que le corresponden.
4. Instituir los requisitos (estudios, experiencia, perfil) necesarios para rescatar las funciones inscritas.
5. Establecer las relaciones escalonadas entre los diferentes cargos.

Esta información permitirá al futuro empleado cumplir en forma adecuada su trabajo. A continuación se presenta la descripción y especificaciones de los cargos creados para el correcto funcionamiento de la empresa.

CARGO: GERENTE	NIVEL JERARQUICO: LEGISTATIVO	CODIGO: 01
INMEDIATO SUPERIOR: JUNTA GENERAL DE SOCIOS	SUPERVISA: TODO EL PERSONAL	
NATURALEZA DEL TRABAJO:		
Planificar, organizar, dirigir, evaluar y ejecutar todas las actividades que se realice en la empresa.		
FUNCIONES:		
<ul style="list-style-type: none"> • Analiza los informes escritos por la contadora, el asesor legal, la secretaria y los docentes de la empresa. • Nombrar y acordar trabajadores cumpliendo con las obligaciones del caso. • Constituir cursos de aprendizaje del Talento Humano de toda la empresa. • Aprobar la ventaja y contratación de los bienes y servicios necesarios para la realización de las actividades de la empresa. • Cumplir con las destrezas que le otorga la Junta General de Accionistas. • Muestra falencias a la Junta General de Accionistas sobre el funcionamiento de la empresa. • Planear, constituir, gobernar y controlar todas las diligencias que se realicen dentro y fuera de la empresa. • Contratar y mover al personal de la empresa de acuerdo con la legislación pertinente, así como conceder las funciones y obligaciones que les competen. 		
CARACTERISTICAS DE CLASE:		
<ul style="list-style-type: none"> • El puesto requiere de gran eficiencia y responsabilidad. • Fundar buenas relaciones interpersonales con el particular de la empresa y público en general. 		
REQUISITOS MINIMOS:		
Educación: Título de Ingeniero en Administración de Empresas, Economista o carreras afines.	Experiencia: mínima de dos años.	Cursos: Gerencia, Relaciones Humanas.

CARGO: ASESOR JURÍDICO	NIVEL JERARQUICO: ASESOR	CODIGO: 02
INMEDIATO SUPERIOR: GERENTE		
NATURALEZA DEL TRABAJO:		
Realizar labores propias de la secretaria, manipular la agenda del gerente, y llevar el balance de la empresa.		
FUNCIONES:		
<ul style="list-style-type: none"> • Defenderá las causas justas de la empresa. • Asistir a sesiones de la empresa cuando se considere necesario su presencia. • Aconsejar e informar sobre planes de la empresa en materia jurídica. • Está presente en todo tipo de convenios laborales. • Defiende los haberes de la empresa en todo tipo de procedimientos judiciales. • Figurar juntamente con el gerente, judicial y extrajudicialmente a la empresa. • Suministrar adecuadamente toda la información que sustente cada uno de los conflictos judiciales a su cargo, para que estos puedan ser archivados y custodiados • Asesorará en asuntos legales a directivos y ejecutivos que laboren en la empresa. 		
CARACTERISTICAS DE CLASE:		
<ul style="list-style-type: none"> • El puesto requiere de conocimientos en el área legal, su labor está encaminada a la solución y asesoramiento de conflictos legales. 		
REQUISITOS MINIMOS:		
Educación: Doctor en Jurisprudencia.	Experiencia: Mínima de un año en puestos similares.	Cursos: Casos Judiciales.

CARGO: SECRETARIA CONTADORA	NIVEL JERARQUICO: AUXILIAR	CODIGO: 03
INMEDIATO SUPERIOR: GERENTE		
NATURALEZA DEL TRABAJO:		
Realizar trabajos propios de la secretaria, manipular la agenda del gerente, y llevar la contabilidad de la empresa.		
FUNCIONES:		
<ul style="list-style-type: none"> • Cumplir y hacer cumplir las políticas, normas y procedimientos de la empresa. • Manipular la contabilidad de la empresa. • Escribir los documentos solicitados por los directores de la empresa. • Manejo de correspondencia. • Amortizar al SRI, realizar las declaraciones e impuestos. • Anotar la asistencia diaria del personal que labora en la empresa. • Atención al público. • Control el fondo de caja chica, de acuerdo a las normas establecidas para tal función. • Operar los estados financieros y los inventarios. 		
CARACTERISTICAS DE CLASE:		
<ul style="list-style-type: none"> • El puesto requiere de eficiencia, honestidad, responsabilidad, en el desarrollo de las funciones y buenas relaciones interpersonales. • Tener conocimientos en contabilidad y tributación. 		
REQUISITOS MINIMOS:		
Educación: Título de Bachiller, o Universitario en Secretariado.	Experiencia: mínima de un año de ejercer la misma profesión.	Cursos: Contabilidad computación.

CARGO: GUARDIA	NIVEL AUXILIAR	JERARQUICO:	CODIGO: 04
INMEDIATO SUPERIOR: GERENTE			
NATURALEZA DEL TRABAJO:			
Cumplir y hacer cumplir con las normas de seguridad de la empresa.			
FUNCIONES:			
<ul style="list-style-type: none"> • Registrar en una carpeta el ingreso y salida de personal, así mismo de los niños que están en el centro de tareas dirigidas. • Deberá estar quince minutos antes de su turno para avisar las novedades. • Cumplir con las disposiciones impartidas por sus jefes jerárquicos. • Garantizar confidencialidad en todas sus tareas y obligaciones. • Tener una conducta íntegra tanto dentro como fuera del trabajo. • Ser discreto a la hora de brindar cualquier tipo de contestación. • No incumplirá en consumir algún alimento o bebidas alcohólicas en horas laborables. • No entablar relaciones de enamoramiento ni de confianza con los demás empleados de la empresa. 			
CARACTERISTICAS DE CLASE:			
<ul style="list-style-type: none"> • Establecer buenas relaciones interpersonales con todo el personal de la empresa y público en general. 			
REQUISITOS MINIMOS:			
Educación: Título de Bachiller.	Experiencia: Mínima de un dos de ejercer la misma profesión.	Cursos: Seguridad	

CARGO: DOCENTE	NIVEL JERARQUICO: OPERATIVO	CODIGO: 05
INMEDIATO SUPERIOR: GERENTE		
NATURALEZA DEL TRABAJO:		
Realizar labores propias de la docencia y ofrecer asesoría directa a los padres de familia.		
FUNCIONES:		
<ul style="list-style-type: none"> • Apoyo y contención del niño y a su familia • Realizar la recepción y entrega del niño acorde a los horarios establecidos. • Responsable del material de trabajo entregado a su cargo. • Prepara a los niños para los exámenes quimestrales. • Presentar planificaciones, o cualquier documento relacionado a su trabajo que el Gerente le solicite. • Ayudar a los niños a realizar sus tareas diarias. • Constatar la existencia y estado físico de los materiales del centro. • Ayudar a adecuar y decorar las instalaciones del aula que se le delegue. 		
CARACTERISTICAS DE CLASE:		
<ul style="list-style-type: none"> • Poseer un criterio formado alta iniciativa coordinar y controlar las actividades diarias de los niños. 		
REQUISITOS MINIMOS:		
Educación: Título de Tercer Nivel en el Área de la Educación.	Experiencia: Mínima de un dos de ejercer la profesión.	Cursos: Talento Humano.

ESTUDIO ECONÓMICO

El estudio económico es el examen de la capacidad de una empresa para ser sostenible, viable y rentable en el tiempo, es una parte esencial de la evaluación de un proyecto de inversión. El cual puede examinar un nuevo emprendimiento, o una nueva transformación para la empresa.

Determina cual será el monto total de la inversión y el financiamiento que se puede realizar, esto se hace en función de los requerimientos del talento humano, materiales físicos, necesarios para poder cubrir con la capacidad instalada de producción durante un ejercicio económico a lo largo de la vida útil del proyecto.

ACTIVOS FIJOS

Son todas las alteraciones en activos tangibles y que se instituyen en propiedad de la empresa, los mismos que son ineludibles en el área administrativa, en producción y ventas.

Los activos fijos están sumisos a depreciaciones, y para este proyecto los activos se irán puntualizando como se muestra en el desarrollo del proyecto.

HERRAMIENTAS: Las inversiones correspondientes a este rubro han sido cotizadas en el mercado local y se detallan a continuación:

CUADRO Nº 32

HERRAMIENTAS

CONCEPTO	CANTIDAD	P/U	TOTAL
PIZARRA TINTA LIQUIDA 240CM X 120 CM	1	\$95	\$95,00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora

CUADRO Nº 33

DEPRECIACIÓN DE HERRAMIENTAS

VALOR DEL ACTIVO	95			
AÑOS DE VIDA ÚTIL	10			
DEPRECIACIÓN	10%			
DEPRECIACIÓN DE HERRAMIENTAS				
AÑO	V.ACTIVO	V. RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	\$95,00			\$85,50
1	\$85,50			\$76,95
2	\$76,95			\$68,40
3	\$68,40			\$59,85
4	\$59,85			\$51,30
5	\$51,30	\$9,5	8,55	\$42,75
6	\$42,75			\$34,20
7	\$34,20			\$25,65
8	\$25,65			\$17.10
9	\$17.10			\$8,55
10	\$8,55			00

Fuente: Cuadro Nº 32

Elaboración: La autora

MUEBLES Y ENSERES

Son todos los muebles y enseres que necesita la empresa de tareas dirigidas necesita para su buen funcionamiento y se las detalla en el siguiente cuadro:

CUADRO N° 34

MUEBLES Y ENSERES

ARTICULO	UNIDAD	V/U	V/T
SILLAS	7	15,00	105
MESAS	7	27,00	189
SILLA GIRATORIA	2	75,00	150
SILLÓN EJECUTIVO	1	130,0	130
ESCRITORIO EJECUTIVO	3	150,0	450
TOTAL			1024

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora

CUADRO N° 35

DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES

VALOR DEL ACTIVO	1024			
AÑOS DE VIDA UTIL	10			
DEPRECIACIÓN	10%			
DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES				
AÑO	V.ACTIVO	V. RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	\$1024,0	\$102,4	92,16	\$1024,4
1	\$921,6			\$584,01
2	\$584,01			\$519,12
3	\$519,12			\$454,23
4	\$454,23			\$389,34
5	\$389,34			\$324,45
6	\$324,45			\$259,56
7	\$259,56			\$194,67
8	\$194,67			\$129,78
9	\$129,78			\$64,89
10	\$64,89			00

Fuente: Cuadro N° 34

Elaboración: La autora

EQUIPO DE OFICINA

Comprende todos los equipos que se van a utilizar en la empresa para su buen funcionamiento y se lo detalla en el siguiente cuadro:

CUADRO Nº 36

ARTICULO	UNIDAD	V/U	V/T
SUMADORA	1	50	50
TELEFONO	2	20	40
GRAPADORA	1	5	5
PERFORADORA	1	7	7
TOTAL			102

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora

CUADRO Nº 37**DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE OFICINA**

VALOR DEL ACTIVO	102			
AÑOS DE VIDA ÚTIL	10			
DEPRECIACION	10%			
DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE OFICINA				
AÑO	V.ACTIVO	V. RESIDUAL	DEPRECIACION	VALOR ACTUAL
0	\$102			\$91,8
1	\$91,8			\$82,62
2	\$82,62			\$73,44
3	\$73,44			\$64,26
4	\$64,26			\$55,08
5	\$55,08	10,2	9,18	\$45,9
6	\$45,9			\$36,72
7	\$36,72			\$27,54
8	\$27,54			\$18,36
9	\$18,36			\$9,18
10	\$9,18			00

Fuente: Cuadro Nº 36

Elaboración: La autora

EQUIPO DE COMPUTACIÓN

El equipo de computación, constará de impresoras, computadoras necesarias para el correcto funcionamiento de la empresa. Y para que la parte administrativa pueda desempeñar correctamente sus funciones.

CUADRO N° 38

EQUIPO DE COMPUTACIÓN

ARTICULO	UNIDAD	V/U	V/T
Computador ICORE 7	3	850	2550
Impresora multifunción	2	340	680
Total			3230

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora

CUADRO N° 39

DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN

VALOR DEL ACTIVO	3230			
AÑOS DE VIDA UTIL	3			
DEPRECIACION	33%			
DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN				
AÑO	V.ACTIVO	V. RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	\$3230			\$3123,41
1	\$3123,41			\$2082,3
2	\$2082,3	106,59	1041,1	\$1041,1
3	\$1041,1			\$00

Fuente: Cuadro N° 38

Elaboración: La autora

Como el equipo de cómputo se deprecia en 3 años, significa que en el año 4 se tendrá que reinvertir, como se muestra en el siguiente cuadro.

CUADRO N° 40**EQUIPO DE COMPUTACIÓN 2 COMPRA**

ARTICULO	UNIDAD	V/U	V/T
Computador ICORE 7	3	935	2805
Impresora multifunción	2	385	770
Total			3575

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora

CUADRO N° 41

VALOR DEL ACTIVO	3575			
AÑOS DE VIDA UTIL	3			
DEPRECIACIÓN	33%			
DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN				
AÑO	V.ACTIVO	V. RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	\$3575			\$3457,02
1	\$3457,02			\$2304.7
2	\$2304.7	117,98	1152,3	\$1152,3
3	\$1152,3			\$00

Fuente: Cuadro N° 40

Elaboración: La autora

CUADRO N° 42**EQUIPO DE COMPUTACIÓN 3 COMPRA**

ARTICULO	UNIDAD	V/U	V/T
Computador ICORE 7	3	975	2925
Impresora multifunción	2	400	800
Total			3725

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora

CUADRO Nº 43

VALOR DEL ACTIVO	3725			
AÑOS DE VIDA UTIL	3			
DEPRECIACION	33%			
DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN				
AÑO	V.ACTIVO	V. RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	\$3725			\$3602,08
1	\$3602,08			\$2524,3
2	\$2524,3	122,92	1200,7	\$1200,7
3	\$1200,7			\$00

Fuente: Cuadro Nº 42

Elaboración: La autora

RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS

A continuación detallamos los Activos Fijos totales:

CUADRO Nº 44**RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS**

ARTICULO	VALOR DE ACTIVOS
HERRAMIENTAS	95,00
MUEBLES Y ENSERES	1024,0
EQUIPO DE OFICINA	102,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	3230,00
TOTAL DE ACTIVOS FIJOS	4451,00

Fuente: CUADRO DEL 32, 34, 36, 38

Elaboración: La autora

ACTIVOS DIFERIDOS

Estas inversiones se las realiza sobre activos constitutivos para los servicios o derechos adquiridos necesarios para la marcha del proyecto y son susceptibles de amortización, afectando al flujo de caja indirectamente, como son todos los estudios preliminares, patentes, etc.

CUADRO N° 45
ACTIVOS DIFERIDOS

DETALLE	V/T
Estudios de investigación	700,00
Gastos de constitución	350,00
Permiso de funcionamiento y operación	300,00
TOTAL	1350

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora

Amortización: Para establecer la amortización de los activos diferidos se toma en cuenta el valor de 1350 dólares dividido para los 10 años de vida útil del proyecto, da un valor de 135 dólares. Este valor se representa en el siguiente cuadro.

$$\text{Amortización Activos Diferidos} = \frac{\text{valor total de activo diferido}}{\text{vida util del proyecto}}$$

CUADRO N° 46
AMORTIZACIONES

DENOMINACION	VALOR ACTIVOS	DE	AÑOS AMORTIZACION	DE	VALOR AMORTIZACION ANUAL
ACTIVOS DIFERIDOS	\$1350,00		10		\$135

Fuente: Cuadro N° 45

Elaboración: La autora

CUADRO N° 47

PROYECCIÓN DE AMORTIZACIÓN

AÑO	VALOR ACTUAL DIFERIDO	AMORTIZACIÓN	VIDA UTIL DEL PROYECTO
1	1350,00	135	1215
2	1215		1080
3	1080		945
4	945		810
5	810		657
6	657		540
7	540		405
8	405		270
9	270		135
10	135		00

Fuente: Cuadro N° 46

Elaboración: La autora

INVERSIONES DEL CAPITAL DE TRABAJO

Consiste en la financiación de las actividades cotidianas que la empresa tiene que realizar para poder ofrecer el servicio en el mercado del Cantón Catamayo. Se ha ido detallando todo lo necesario para el desarrollo de las actividades de la empresa, y se muestra en los siguientes cuadros:

MATERIALES DIRECTOS: Son los materiales directos que se van a utilizar para enseñar las tareas diarias a los niños y se detalla en el siguiente cuadro:

CUADRO Nº 48**MATERIALES DIRECTOS**

DENOMINACIÓN	CANT	V. UNITARIO	V/ MENSUAL	V. ANUAL
MARCADORES	100	1,00	100	100
BORRADORES	3	4,00	12	144
MATERIAL DIDACTICO	9	40,00	360	4320
TOTAL			472	4564

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La autora

CUADRO Nº 49**PROYECCIÓN DE MATERIALES DIRECTOS**

AÑO	VALOR TOTAL
	3,38%
1	4564
2	4718,26
3	4877,74
4	5042,61
5	5213,05
6	5389,25
7	5571,41
8	5759,72
9	5954,39
10	6155,66

Fuente: Tasa de inflación 3,38% del 2015

Elaboración: La autora

MANO DE OBRA DIRECTA

Es el docente que interviene en prestar el servicio de tareas dirigidas, y se detalla a continuación:

CUADRO Nº 50**ROL DE PAGOS DE MANO DE OBRA DIRECTA**

RUBROS/ CARGO	DOCENTE
Salario	600,00
Décimo tercer sueldo 1/12	50,00
Décimo cuarto sueldo SBA/12	50,00
Vacaciones 1/24	25,00
Aporte patronal 11.15%	66,90
Aporte IECE 0,50%	3,00
Aporte al SECAP 0,50%	3,00
Costo real del trabajo	797,9
Número de empleados	1
TOTAL A PAGAR	797,9
TOTAL ANUAL	9574,8

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La autora

Se proyectara la mano de obra indirecta para los diez años de vida útil del proyecto tomando en consideración la tasa de inflación del año 2015 que es de 3,38%.

CUADRO Nº 51**PROYECCIÓN DE MANO DE OBRA DIRECTA**

AÑO	VALOR TOTAL 3,38%
1	9574,8
2	9898,43
3	10232,99
4	10578,87
5	10936,44
6	11306,09
7	11688,23
8	12083,29
9	12491,71
10	12913,93

Fuente: Tasa de inflación 3,38% del 2015

Elaboración: La autora

MATERIALES DE OFICINA: Se refiere a los materiales que se utilizaran en la oficina como hojas de papel bond, facturas entre otros; como se detalla a continuación:

CUADRO N° 52

MATERIALES DE OFICINA

DENOMINACIÓN	CANT	V. UNITARIO	V. MENSUAL	V. ANUAL
RESMAS DE PAPEL BOND	2	4,00	8,00	96
ESFEROGRÁFICOS	5	0,35	1,75	21
BLOQUE DE FACTURAS	1	6,00	6,00	72
CARPETAS	10	0,40	4	48
TOTAL			19,75	237

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La autora

PROYECCIÓN DE LOS MATERIALES DE OFICINA

Se proyectara los materiales de oficina para los 10 años de vida útil del proyecto, tomando en consideración la tasa de inflación de 3,38% del año 2015.

CUADRO N° 53

PROYECCIÓN DE LOS MATERIALES DE OFICINA

AÑO	VALOR TOTAL 3,38%
1	237,00
2	245,01
3	253,29
4	261,55
5	270,39
6	279,13
7	288,56
8	297,73
9	307,79
10	317,38

Fuente: Cuadro N° 52

Elaboración: La autora

SERVICIOS BÁSICOS: Constituyen los costos por pago de los servicios básicos de agua, luz y teléfono, así:

CUADRO Nº 54
SERVICIOS BÁSICOS

ARTICULO	UNIDAD	CANTIDAD	V/U	V/ MES	VALOR ANUAL
ENERGÍA ELÉCTRICA	KW/H	200	0,12	24	288
AGUA	M3	60	0,37	22,2	266,4
TELÉFONO	MENSUAL	3	20	60	720
INTERNET	MEGAS	2000	0,01	20	240
TOTAL				126.2	1514.4

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La autora

CUADRO Nº 55
PROYECCIÓN DE LOS SERVICIOS BÁSICOS

AÑO	VALOR TOTAL 3,38%
1	1514,4
2	1565,59
3	16091,71
4	16635,61
5	17197,89
6	17779,17
7	18380,11
8	19001,36
9	19643,61
10	20307,56

Fuente: Cuadro Nº 54

Elaboración: La autora

SUMINISTROS DE LIMPIEZA: Son los costos incurridos en la adquisición de materiales de limpieza para la oficina y tenemos los siguientes:

CUADRO N° 56**SUMINISTROS DE LIMPIEZA**

ARTICULO	CANTIDAD	V/U	V/ MES	V/ ANUAL
ESCOBA	3	3,00	9	108
TRAPEADOR	4	2,50	10	120
BASURERO	6	8,00	48	576
RECOGEDOR	4	2,00	8	96
TOALLAS	8	3,00	24	288
PINOKLIN	5	6,00	30	360
PAPEL HIGIENICO	12	1,00	12	144
JABON LIQUIDO	5	3,00	15	180
TOTAL			156	1872.00

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La autora

CUADRO N° 57**PROYECCIÓN DE LOS SUMINISTROS DE LIMPIEZA**

AÑO	VALOR TOTAL 3,38%
1	1872,00
2	1935,27
3	2000,68
4	2068,30
5	2138,20
6	2210,47
7	2285,19
8	2362,43
9	2442,28
10	2524,83

Fuente: Cuadro N° 56

Elaboración: La autora

ARRIENDO: Se considera que para el funcionamiento de la empresa se arrendara un local en el centro del Cantón Catamayo

CUADRO N° 58**ARRIENDO**

CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	V/U	V/MENSUAL	VALOR ANUAL
ARRIENDO	UNIDAD	1	200	200	2400,00

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La autora

CUADRO N° 59**PROYECCIÓN DEL ARRIENDO**

AÑO	VALOR TOTAL 3,38%
1	2400,00
2	2481,12
3	2564,98
4	2651,68
5	2741,30
6	2833,95
7	2929,74
8	3028,76
9	3131,14
10	3236,97

Fuente: Cuadro N° 58

Elaboración: La autora

GASTOS ADMINISTRATIVOS

Constituyen los gastos de las personas que colaboran en las operaciones administrativas de la empresa, y tenemos los siguientes:

SUELDOS ADMINISTRATIVOS: Son los pagos por el cumplimiento de las funciones del talento humano; y se las detalla a continuación:

CUADRO N° 60
ROL DE PAGOS DE SUELDOS ADMINISTRATIVOS

RUBROS/ CARGO	GERENTE	SECRETARIA/ CONTADORA	GUARDIA
Salario	800	500	400
Décimo tercer sueldo 1/12	66,67	41,67	33,33
Décimo cuarto sueldo SBA/12	66,67	41,67	33,33
Vacaciones 1/24	33,66	20,8	16,67
Aporte patronal 11.15%	89,20	55,75	44,60
Aporte IECE 0,50%	4,00	2,50	2,00
Aporte al SECAP 0,50%	4,00	2,50	2,00
Costo real del trabajo	1064,2	664,89	531,93
Número de empleados	1	1	1
TOTAL A PAGAR	1064,2	664,89	531,93
TOTAL ANUAL	12770,4	7978,68	6383,16

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La autora

CUADRO N° 61
PROYECCIÓN DE LOS SUELDOS ADMINISTRATIVOS

AÑO	VALOR TOTAL 3,38%
1	27132,24
2	28049,31
3	28997,38
4	29977,49
5	30990,73
6	32038,21
7	33121,10
8	34240,59
9	35397,93
10	36594,38

Fuente: Cuadro N° 60

Elaboración: La autora

PUBLICIDAD: Son los costos incurridos en la generación de publicidad para la empresa. Aquí se considera la inversión en cuñas radiales y televisivas tanto Radio Cañaveral y en el canal Multicanal, como se muestra a continuación:

CUADRO N° 62

PUBLICIDAD

Medios de comunicación	Empresa	Horario de difusión	V/ Unitario	V/ Mensual	V/ Total
TELEVISIÓN	Multicanal	13h00 y 19h00	6	120	1440
RADIO	Radio Cañaveral		2	60	720
Total				180	2160

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La autora

CUADRO N° 63

PROYECCIÓN DE PUBLICIDAD

AÑO	VALOR TOTAL 3,38%
1	2160,00
2	2233,00
3	2308,48
4	2386,51
5	2467,17
6	2550,56
7	2636,77
8	2725,89
9	2818,03
10	2913,28

Fuente: Cuadro N° 62

Elaboración: La autora

RESUMEN DE ACTIVOS CIRCULANTES

Se presenta el total del activo circulante detallando cada concepto que fue desarrollándose anteriormente.

CUADRO N° 64

RESUMEN DE ACTIVO CIRCULANTE

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
COSTO PRIMO	1269,9	14138,8
MATERIALES DIRECTOS	472,00	4564
MANO DE OBRA DIRECTA	797,9	9574,8
GASTOS ADMINISTRATIVOS	2762,97	33155,64
MATERIALES DE OFICINA	19,75	237
SERVICIOS BASICOS	126,2	1514,4
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	156	1872
ARRIENDO	200	2400
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	2261,02	27132,24
GASTOS DE VENTAS	180	2160
PUBLICIDAD	180	2160
TOTAL	4212,87	49454,44

Fuente: Cuadro N° 48, AL 63

Elaboración: La autora

INVERSIONES: Las inversiones dentro del proyecto constituyen el tipo de recursos financieros que se requieren para poner en marcha el proyecto. Las inversiones del proyecto fueron estimadas a través de presupuestos elaborados con las diferentes cotizaciones del mercado de los materiales que se necesitan para dar un buen servicio de tareas dirigidas.

RESUMEN DE LAS INVERSIONES

En el siguiente cuadro de muestra el resumen de las inversiones.

CUADRO Nº 65
INVERSIONES TOTALES

INVERSIONES	PARCIAL	TOTAL
ACTIVOS FIJOS		
Herramientas	95,00	
Muebles y enseres	1024,00	
Equipo de oficina	102,00	
Equipo de computación	3230,00	
TOTAL DE ACTIVOS FIJOS		4451
ACTIVOS DIFERIDOS		
Estudios de investigación	700	
Gastos de constitución	350	
Permiso de funcionamiento y operación	300	
TOTAL ACTIVO DIFERIDO		1350
ACTIVO CIRCULANTE		
Costo primo	1269,90	
Gastos administrativos	2762,97	
Gastos de ventas	180	
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE		4212,87
TOTAL		10013,87

Fuente: Cuadro Nº 44, 45, 64

Elaboración: La autora

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

El proyecto hará uso de fuentes internas y externas el financiamiento bajo los siguientes aspectos:

CUADRO Nº 66
FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

FINANCIAMIENTO	MONTO	PORCENTAJE
CAPITAL PROPIO	4013,87	40%
CREDITO	6000,00	60%
TOTAL	10013,87	100%

Fuente: Cuadro Nº 65

Elaboración: La autora

CAPITAL PROPIO

El 40% del total de la inversión que corresponde a \$4013,87 será cubierto por el aporte de los socios.

CRÉDITO BANCARIO

El crédito necesario para la financiación del proyecto que corresponde al 60% se lo solicitara en la Cooperativa CoopMego, ubicada en la Ciudad de Catamayo, el mismo que tiene una tasa de interés del 19,9% y se detalla a continuación:

CUADRO Nº 67

TABLA DE AMORTIZACIONES

Datos de la Simulación						
Monto:	\$6,000.00	Total a pagar:	\$6,631.30			
Intereses:	\$560.74	Tasa de interés nominal:	19.9 %			
Seguros:	\$10.54	Tasa de interés efectiva:	23.75 %			
Otros:	\$70.54	Tasa int. ef. C. financ.:	24.79 %			
		Tipo de amortización:	CUOTA FIJA (FRANCESA)			
Tabla de Amortización						
Div.	Saldo cap.	Monto cap.	Interés	Otros	Cuota	Cuota Final
1	6,000.00	556.57	99.50	7.87	656.07	663.95
2	5,443.43	565.80	90.27	7.70	656.07	663.77
3	4,877.62	575.19	80.89	7.52	656.07	663.60
4	4,302.43	584.73	71.35	7.34	656.07	663.42
5	3,717.71	594.42	61.65	7.16	656.07	663.23
6	3,123.29	604.28	51.79	6.97	656.07	663.05
7	2,519.01	614.30	41.77	6.79	656.07	662.86
8	1,904.70	624.49	31.59	6.59	656.07	662.67
9	1,280.22	634.84	21.23	6.40	656.07	662.47
10	645.37	645.37	10.70	6.20	656.07	662.28

Fuente: Simulador de la “Cooperativa CoopMego”

Elaboración: La autora

PRESUPUESTOS DE INGRESOS Y EGRESOS

PRESUPUESTOS DE COSTOS: Los costos son todas las erogaciones o desembolsos realizados durante un ejercicio económico, estos costos forman los aspectos significativos para la valor de la rentabilidad del proyecto y solicitan ser proyectados para la vida útil del proyecto, tomando en cuenta la tasa de inflación anual, de acuerdo a la contexto económica de un periodo, así tenemos:

CUADRO Nº 68
PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS

COSTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Mano de obra directa	9574,8	9898,43	10233,00	10578,87	10936,44	11306,09	11688,23	12083,30	12491,71	12913,93
Materiales directos	4564	4718,26	4877,74	5042,61	5213,05	5389,25	5571,41	5759,72	5954,40	6155,66
TOTAL DE COSTO PRIMO	14138,8	14616,69	15110,74	15621,48	16149,48	16695,34	17259,64	17843,02	18446,11	19069,59
GASTOS ADMINISTRATIVOS	33155,64	34276,30	35434,83	36632,53	37870,71	39150,73	40474,03	41842,04	43256,32	44718,38
Materiales de oficina	237	245,01	253,28	261,84	270,69	279,84	289,3	299,07	309,19	319,64
Servicios Básicos	1514,4	1565,59	1618,50	1673,21	1729,76	1788,23	1848,67	1911,16	1975,75	2042,53
Suministros de limpieza	1872	1935,27	2000,69	2068,31	2138,22	2210,49	2285,20	2362,44	2442,29	2524,84
Arriendo	2400	2481,12	2564,98	2651,68	2741,31	2833,96	2929,75	3028,77	3131,15	3236,98
Sueldos Administrativos	27132,24	28049,31	28997,38	29977,49	30990,73	32038,21	33121,10	34240,60	35397,93	36594,38
GASTOS DE VENTAS	2880	2977,34	3077,98	3182,01	3289,57	3400,75	3515,7	3634,53	3757,37	3884,37
Publicidad	2160	2233,01	2308,48	2386,51	2467,17	2550,56	2636,77	2725,90	2818,03	2913,28
DEPRECIACIONES	1150,98	1150,98	1150,98	1262,18	1262,18	1262,18	1310,58	1310,58	1310,58	1310,58
Herramientas	8,55	8,55	8,55	8,55	8,55	8,55	8,55	8,55	8,55	8,55
Muebles y enseres	92,15	92,15	92,15	92,15	92,15	92,15	92,15	92,15	92,15	92,15
Equipo de oficina	9,18	9,18	9,18	9,18	9,18	9,18	9,18	9,18	9,18	9,18
Equipo de computación	1041,1	1041,1	1041,1	1152,3	1152,3	1152,3	1200,7	1200,7	1200,7	1200,7
GASTOS FINANCIEROS	234,5	225,27	215,89	205,35	196,65	186,79	176,77	166,59	156,23	145,7
AMORTIZACION DE ACTIVOS DIFERIDOS	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135
INTERES DE PRESTAMO	99,5	90,27	80,89	70,35	61,65	51,79	41,77	31,59	21,23	10,7
TOTAL DE COSTO OPERATIVO	26940,02	37478,91	38728,70	40019,89	41356,93	42738,27	44166,50	45643,16	47169,92	48748,45
TOTAL DE COSTO	51559,92	53246,58	54990,41	56903,54	58768,59	60695,79	62736,72	64796,75	66926,61	69128,62

Fuente: Cuadro Nº 33, 35, 37, 39, 43, 46,64 (tasa de la inflación 3,38% 2015)

Elaboración: La autora

ESTRUCTURA DE COSTOS Y ESTABLECIMIENTO DE INGRESOS DEL PROYECTO

Para determinar los ingresos se toma en cuenta los costos totales de cada año, luego se ha dividirá por la capacidad utilizada anual determinada en el estudio técnico, y así se determina el costo unitario de cada hora del servicio de tareas dirigidas, luego se le agrega el margen de utilidad que en este caso se ha tomado en consideración el 10%, para establecer el precio unitario de cada hora, luego para determinar los ingresos totales de cada año se multiplica el precio de cada hora por la capacidad utilizada del proyecto como se muestra en el cuadro siguiente:

CUADRO 69

DETERMINACIÓN DE INGRESOS

AÑO	COSTOS TOTALES	Nº SERVICIOS ANUALES	COSTO UNITARIO SERVICIO	MARGEN DE UTILIDAD 10%	PRECIO DE V/P	INGRESOS POR VENTAS ANUALES
1	51559,92	3120	16,5	1,65	18,18	56715,91
2	53246,58	3328	16,0	1,60	17,60	58571,24
3	54990,41	3536	15,6	1,56	17,11	60489,45
4	56903,54	3744	15,2	1,52	16,72	62593,9
5	58768,59	3952	14,9	1,49	16,36	64645,45
6	60695,79	4160	14,6	1,46	16,05	66765,37
7	62736,72	4160	15,1	1,51	16,59	69010,39
8	64796,75	4160	15,6	1,56	17,13	71276,43
9	66926,61	4160	16,1	1,61	17,70	73619,27
10	69128,62	4160	16,6	1,66	18,28	76041,48

Fuente: CUADRO Nº 30 Y CUADRO Nº 68

Elaboración: La autora

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Es un informe contable que presenta en forma ordenada las cuentas de Rentas, Costos y Gastos, para determinar el resultado económico de una empresa, obtenido durante un período de tiempo dado.

CUADRO Nº 70

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

PERIODOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS POR VENTAS	56715,91	58571,24	60489,45	62593,90	64645,45	66765,37	69010,39	71276,43	73619,27	76041,48
(-) COSTO TOTAL	51559,92	53246,58	54990,41	56903,54	58768,59	60695,79	62736,72	64796,75	66926,61	69128,62
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	5155,99	5324,66	5499,04	5690,35	5876,86	6069,58	6273,67	6479,68	6692,66	6912,86
(-) 15% UTILIDAD A TRABAJADORES	773,40	798,70	824,86	853,55	881,53	910,44	941,05	971,95	1003,90	1036,93
(=)UTILIDAD ANTES DE IMPORTACIONES	4382,59	4525,96	4674,18	4836,80	4995,33	5159,14	5332,62	5507,73	5688,76	5875,93
(-)22% DE IMPUESTO A LA RENTA	964,17	995,71	1028,32	1064,10	1098,97	1135,01	1173,18	1211,70	1251,53	1292,70
(=) UTILIDAD LIQUIDA DE EJERCICIO	3418,42	3530,25	3645,86	3772,70	3896,36	4024,13	4159,44	4296,03	4437,23	4583,23
(-) 10% RESERVA LEGAL	341,84	353,02	364,59	377,27	389,64	402,41	415,94	429,60	443,72	458,32
(=) UTILIDAD NETA PARA SOCIOS	3076,58	3177,22	3281,28	3395,43	3506,72	3621,72	3743,50	3866,43	3993,51	4124,90

Fuente: CUADRO Nº 68, 69

Elaboración: La autora

COSTOS FIJOS Y VARIABLES

COSTOS FIJOS: Son los costos que la empresa tiene que pagar sin importar si produce mayor o menor cantidad de productos o servicios, un claro ejemplo es el arriendo siempre tendrá que pagar mismo valor.

COSTOS VARIABLES: Es aquel costo que se modifica de acuerdo a variaciones del volumen de producción, es decir si se produce más se deberán contratar más mano de obra, en caso que la prestación de servicios disminuya se reduciría el personal también.

CUADRO Nº 71

CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS FIJOS Y VARIABLES

	FIJO	VARIABLE	FIJO	VARIABLE
COSTO PRIMO	-	14138,8		19069,59
Mano de obra directa		9574,8		12913,93
Materiales directos		4564		6155,66
GASTOS ADMINISTRATIVOS	33155,64		44718,38	
Materiales de oficina	237		319,64	
Servicios Básicos	1514,4		2042,53	
Suministros de limpieza	1872		2524,8	
Arriendo	2400		3236,98	
Sueldos Administrativos	27132,24		36594,38	
GASTOS DE VENTAS	2880		3884,37	
Publicidad	2880		3884,37	
DEPRECIACIONES	1150,98		1310,58	
Herramientas	8,55		8,55	
Muebles y enseres	92,15		92,15	
Equipo de oficina	9,18		9,18	
Equipo de computación	1041,1		1200,7	
GASTOS FINANCIEROS	241,25		152,45	
Amortización de activos diferidos	135		135	
Interés de préstamo	99,5		10,7	
TOTAL DEL COSTO	37427,87	14138,8	50065,78	19069,59

Fuente: CUADRO Nº 68

Elaboración: La autora

PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio, es aquel punto de actividad en donde los ingresos son iguales a los costos, es decir, es el punto de actividad en donde no existe pérdida ni ganancia.

ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio se calcula mediante dos métodos: matemáticamente y gráficamente.

AÑO 1

MATEMÁTICAMENTE

EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

PE	=	Costo Fijo Total	x 100
		Ventas Totales - Costo Variable Total	

$$PE = \frac{37427,87}{56715,91 - 14138,8} \times 100$$

$$PE = \frac{37427,87}{42577,12} \times 100$$

$$PE = 87,9 \%$$

EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

PE =	Costo Fijo Total

	Costo Variable Total
	1 - -----
	Ventas Totales

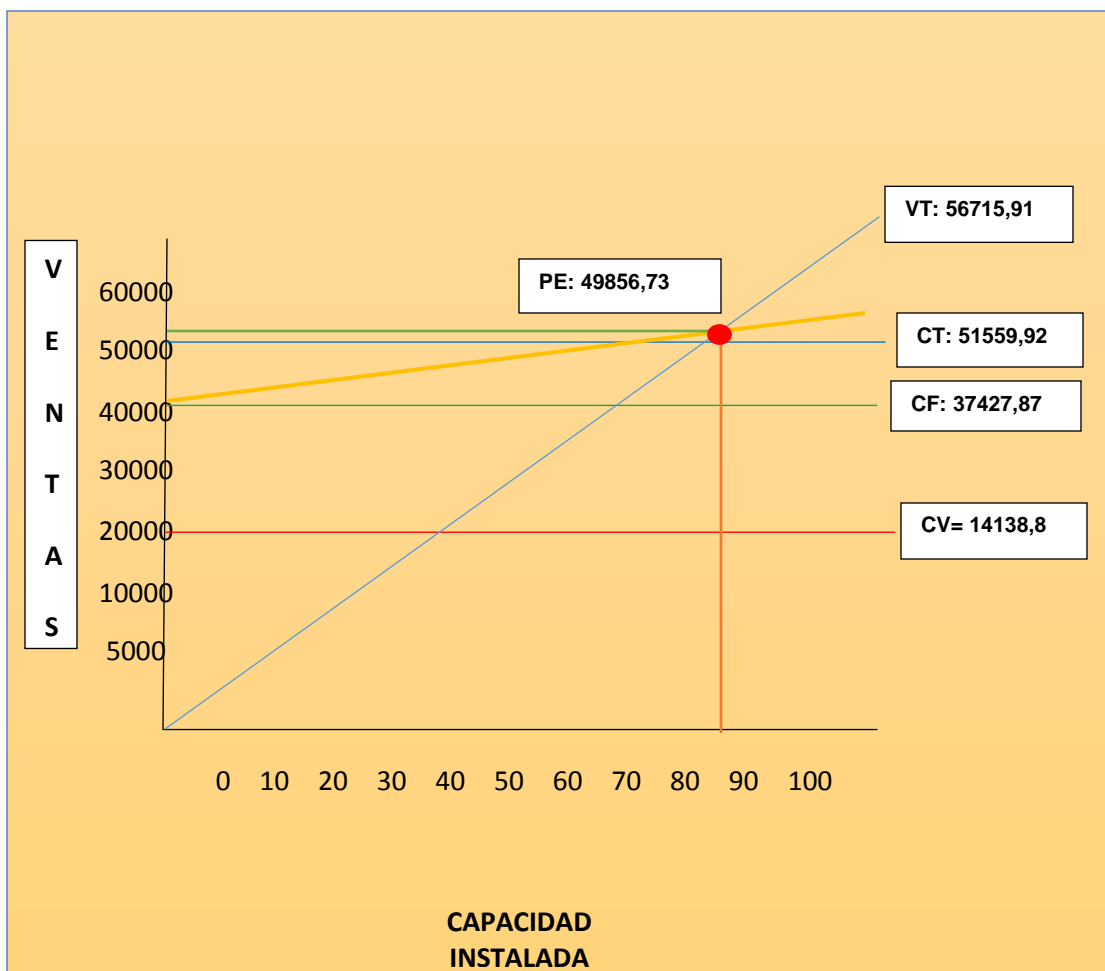
$$PE = \frac{37427,87}{1 - \frac{14138,8}{56715,91}}$$

$$PE = \frac{37427,87}{1 - 0,24929159}$$

$$PE = \frac{37427,87}{0,7507081}$$

$$PE = \quad \mathbf{\$ 49856,73}$$

GRÁFICO N° 33
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1



Elaboración: La autora

Análisis: Como se puede demostrar en el gráfico la empresa obtendrá un punto de equilibrio para el año 1 cuando trabaje con una capacidad instalada de 87,9% y cuando venda \$ 49856,73 servicios en tareas dirigidas.

AÑO Nº 10

MATEMÁTICAMENTE

EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

PE	=	Costo Fijo Total	x 100
		Ventas Totales - Costo Variable Total	

$$PE = \frac{50065,78}{56715,91 - 19069,59} \times 100$$

$$PE = \frac{50065,78}{37646,32} \times 100$$

$$PE = 90,74 \%$$

EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

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

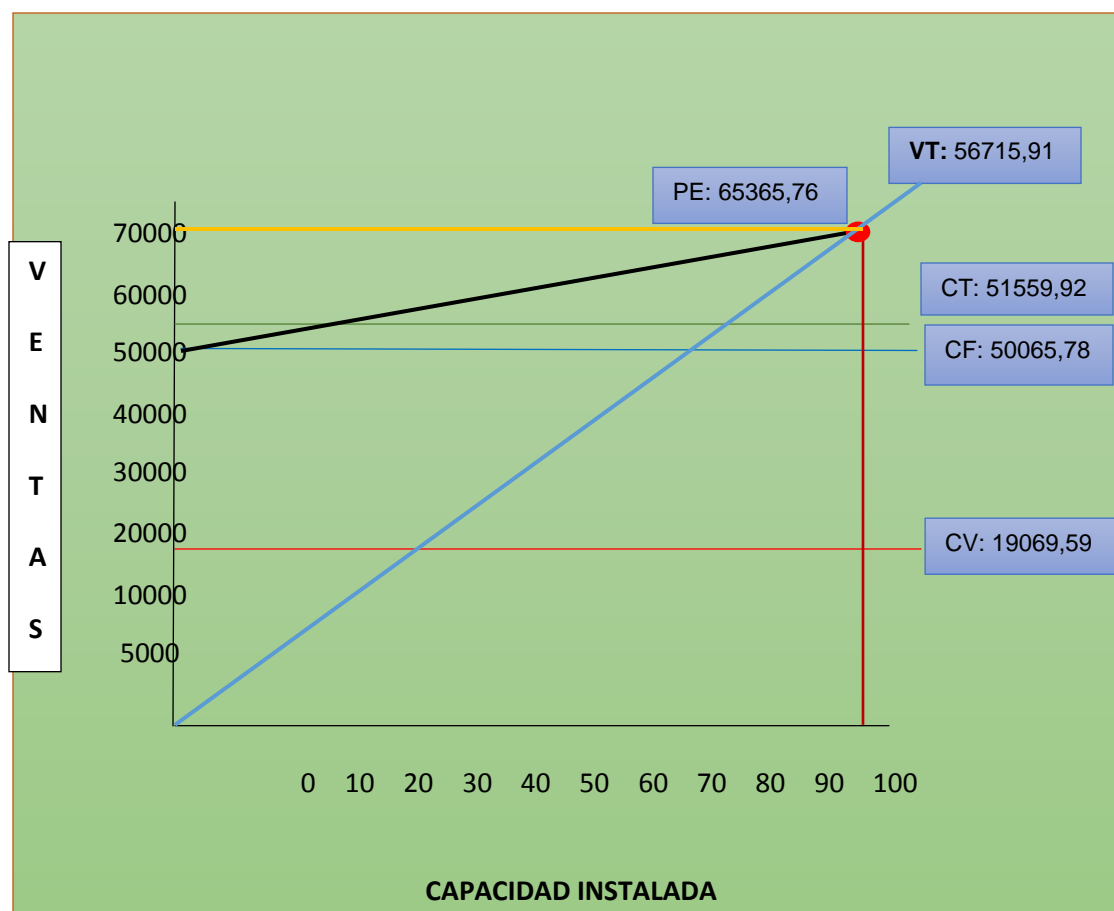
$$PE = \frac{50065,78}{1 - \frac{19069,59}{56715,91}}$$

$$PE = \frac{50065,78}{1 - 0,38089071}$$

$$PE = \frac{50065,78}{0,24929159}$$

$$PE = \$ 65365,76$$

GRAFICO N° 34
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 10



Elaboración: La autora

Análisis: Como se puede observar en el gráfico para el año 10 la empresa lograra un punto de equilibrio cuando se trabaje con una capacidad de 90,74% y cuando venda \$65365,75 pero la empresa generara ventas superiores a estas y trabajara con la capacidad del 100% la empresa si será rentable.

EVALUACIÓN FINANCIERA

Es el estudio, designado "factibilidad", se fabrica sobre la base de antecedentes precisos derivados mayoritariamente a través de fuentes primarias de averiguación.

Esta es una de las fases más importantes al momento de decidir la puesta en marcha del negocio y el proyectista debe tener cautelosa determinación e interpretación ante cada uno de los indicadores.

Para poder efectuar dicha evaluación es necesario contar primeramente con el Flujo de Caja proyectado para los 10 años de vida útil del proyecto, considerando los ingresos y egresos reales de dinero en la empresa si se pusiera en marcha.

FLUJO DE CAJA

El flujo de caja permite establecer las necesidades de efectivo de la empresa durante la vida útil del proyecto, es decir consiente cubrir todos los requerimientos de efectivo de la nueva empresa. También se concibe por flujo de caja los flujos de entradas y salidas de caja o efectivo, en un etapa dado.

El flujo de caja es la recolección neta de activos líquidos en un espacio determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la fluidez de una empresa.

**CUADRO N° 72
FLUJO DE CAJA**

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS											
CAPITAL PROPIO	4013,86										
PRESTAMO EN LA COOPMEGO	6000										
POR VENTAS		56715,9 1	58571,24	60489,45	62593,90	64645,45	66765,37	69010,39	71276,43	73619,27	76041,48
POR VALOR RESIDUAL				3233			3575			3725	
TOTAL INGRESOS	10013,86	56715,9 1	58571,23	63722,45	62593,89	64645,45	70340,36	69010,39	71276,42	77344,26	76041,47
EGRESOS											
ACTIVOS FIJOS	4451										
REINVERSIÓN		3233			3575				3725		
ACTIVOS DIFERIDOS	1350										
ACTIVOS CIRCULANTES	4212,86										
COSTO TOTAL		51559,9 2	53246,58	54990,41	56903,54	58768,59	60695,79	62736,720 2	64796,75	66926,61	69128,62
TOTAL EGRESOS	10013,86	51559,9 2	53246,58	54990,41	56903,54	58768,59	60695,79	62736,72	68521,75	66926,61	69128,62
UTILIDAD BRUTA	0	5155,99	5324,66	5499,04	5690,35	5876,86	6069,58	6273,67	6479,68	6692,66	6912,86
A TRABAJADORES		773,40	798,70	824,86	853,55	881,53	910,44	941,05	971,95	1003,90	1036,93
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	0	4382,59	4525,96	4674,18	4836,80	4995,33	5159,14	5332,62	5507,72	5688,76	5875,93
DE IMPUESTO A LA RENTA	0	1095,65	1131,49	1168,55	1209,20	1248,83	1289,79	1333,16	1376,93	1422,19	1468,98
UTILIDAD NETA	0	3286,94	3394,47	3505,64	3627,60	3746,50	3869,36	3999,47	4130,79	4266,571 3	4406,95
AMORTIZACIONES		135	135	135	135	135	135	135	135	135	135
DEPRECIACIÓN		1041,1	1041,1	1041,1	1152,3	1152,3	1152,3	1200,7	1200,7	1200,7	1200,7
FLUJO REAL DE CAJA	0	4463,04	4570,57	4681,74	4914,90	5033,80	5156,66	5335,17	5466,49	5602,27	5742,65

Fuente: CUADRO N°39, 40, 41, 60, 71,

Elaboración: La autor

VALOR ACTUAL NETO.

El método del Valor Actual Neto (VAN), reside en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil del proyecto. Alternativamente esta actualización puede emplear al flujo neto y en definitiva corresponde a la apreciación al valor presente de los ingresos y gastos que se utilizarán en todos y cada uno de los años del ejercicio económico del proyecto. Se tomó la tasa de interés del 19,9% para el factor de actualización.

Para tomar una decisión de aceptación o rechazo de un proyecto se toma en cuenta los siguientes criterios:

- Si el VAN es **mayor a uno** se hace la inversión.
- Si el VAN es **menor a uno** se rechaza la inversión.
- Si el VAN es **igual a uno** es indiferente para la inversión.

Σ FLUJOS DE CAJA ACTUALIZADO – INVERSIÓN INICIAL

CUADRO Nº 73

VALOR ACTUAL NETO

PERIODO	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZACIÓN 19,9%	VALOR ACTUALIZADO
0	0,00		
1	4463,00	0,834028357	3722,27
2	4570,57	0,695603300	3179,30
3	4681,74	0,580152878	2716,12
4	4914,90	0,483863951	2378,14
5	5033,80	0,403556256	2031,42
6	5156,66	0,336577361	1735,61
7	5335,16	0,280715064	1497,66
8	5466,50	0,234124323	1279,84
9	5602,27	0,195266325	1093,93
10	5742,65	0,162857652	935,23
		Sumatoria	20569,54
		Inversión inicial	10013,87
		VAN	10555,67

ANÁLISIS.- El resultado obtenido del VAN es positivo, por lo tanto nos demuestra que si es conveniente realizar este proyecto.

TASA INTERNA DE RETORNO

La **tasa interna de retorno** (TIR) de una variación es la media geométrica de los beneficios futuros esperados de dicha inversión, y que envuelve por cierto el supuesto de una conformidad para "reinvertir".

CUADRO Nº 74
TASA INTERNA DE RETORNO

AÑO	FLUJO	FACTOR DE ACTUAL	VAN MENOR	FACTOR DE ACTUAL.	VAN MAYOR
		46%		47%	
0	0,00				
1	4463,00	0,6849	3056,85	0,6803	3036,05
2	4570,57	0,4691	2144,20	0,4628	2115,12
3	4681,74	0,3213	1504,35	0,3148	1473,86
4	4914,90	0,2201	1081,69	0,2142	1052,56
5	5033,80	0,1507	758,81	0,1457	733,35
6	5156,66	0,1032	532,42	0,0991	511,05
7	5335,16	0,0707	377,29	0,0674	359,69
8	5466,50	0,0484	264,78	0,0459	250,71
9	5602,27	0,0332	185,86	0,0312	174,79
10	5742,65	0,0227	130,49	0,0212	121,88
		SUMATORIA	10036,73	SUMATORIA	9829,05
		INVERSIÓN	10013,87	INVERSIÓN	10013,87
		VAN MENOR	22,86	VAN MENOR	-184,82

Fuente: Flujo de Caja
Elaboración: La autora

$$TIR = T_m + Dt * \left(\frac{VAN_{menor}}{VAN_{menor} - VAN_{mayor}} \right)$$

TIR= 46% + (1,10-1,11) * [22,86(22,68-(-184,82))]

TIR= 46% + 0,01 * 16,4870543

TIR= 46% + 0.11009406

TIR= **46,11%**

Análisis: En el presente proyecto la TIR es de 46,11 siendo superior a la tasa de interés del crédito en la Cooperativa "CoopMego" del 19.90% por lo cual es conveniente realizar el proyecto.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

Consiste en el tiempo emplazado para recuperar la inversión original.

En el siguiente cuadro se manifiesta el tiempo requerido para que la empresa recupere la alteración inicial de capital.

CUADRO Nº 75

PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL

PERIO	FLUJO DE CAJA	FACTOR DE ACTUAL.	F. ACTUALIZADO	FLUJO ACUMULADO
0	10013,87	0,20		
1	4463,00	0,8340284	3722,27	3722,27
2	4570,57	0,6956033	3179,30	6901,57
3	4681,74	0,5801529	2716,12	9617,70
4	4914,90	0,4838640	2378,14	11995,84
5	5033,80	0,4035563	2031,42	14027,26
6	5156,66	0,3365774	1735,61	15762,87
7	5335,16	0,2807151	1497,66	17260,53
8	5466,50	0,2341243	1279,84	18540,37
9	5602,27	0,1952663	1093,93	19634,31
10	5742,65	0,1628577	935,23	20569,54
SUMA			20569,54	

Fuente: Flujo de Caja

Elaboración: La autora

PRC=	Año anterior a cubrir la inversión	+	$\frac{\text{Inversión} - \sum \text{Primeros Flujos}}{\text{Flujo del año que supera la Inversión}}$
PRC=	4	+	$\frac{10013,86 - 3722,31}{11995,88}$
PRC=	4	+	0,52
PRC=	4,52		AÑOS

PRC AÑOS= 4 años.

PRC MESES= $0,52 \times 12 = 6,24$ meses.

PRC DIAS= $0,24 \times 30 = 7,2$ días.

Análisis: Después de haber analizado se llega a la conclusión que la inversión se recuperara en 4 años, 6 meses y 7 días.

RELACIÓN BENEFICIO COSTO.

El indicador beneficio-costos, se descifra como la cantidad obtenida en calidad de beneficio por cada dólar invertido, a esto se lo corresponde los ingresos actualizados frente a los costos restablecidos que se producirían durante el período del proyecto.

Los cálculos de la relación beneficio-costos están personificados en el cuadro que detalla a continuación:

CUADRO Nº 76
RELACIÓN BENEFICIO COSTO

PERIODO	ACTUALIZACION DE COSTO TOTAL			ACTUALIZACION DE INGRESOS		
	COSTO ORIGINAL	FAC. ACT.	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FAC. ACT.	INGRESO ACTUALIZADO
		0,199			0,199	
0						
1	54792,92	0,8340284	45698,85	56715,91	0,83402836	47302,68
2	53246,58	0,6956033	37038,50	58571,24	0,69560330	40742,35
3	54990,41	0,5801529	31902,84	63722,45	0,58015288	36968,76
4	60478,54	0,4838640	29263,39	62593,90	0,48386395	30286,93
5	58768,59	0,4035563	23716,43	64645,45	0,40355626	26088,08
6	60695,79	0,3365774	20428,83	70340,37	0,33657736	23674,98
7	62736,72	0,2807151	17611,14	69010,39	0,28071506	19372,26
8	68521,75	0,2341243	16042,61	71276,43	0,23412432	16687,55
9	66926,61	0,1952663	13068,51	77344,27	0,19526632	15102,73
10	69128,62	0,1628577	11258,12	76041,48	0,16285765	12383,94
	SUMA		246029,23			268610,24

Fuente: Flujo de Caja
Elaboración: La autora

B/C=	Ingreso Actualizado/Costo Actualizado
B/C=	268610,24/246029,23= 1,09

Análisis: La relación de beneficio- costo es de \$ 1,09 es decir que por cada dólar invertido en el proyecto se obtendrá un beneficio de \$0,09 centavos.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El **análisis de sensibilidad** es un término financiero, empleado en las empresas para tomar arbitrajes de inversión, que radica en automatizar los nuevos flujos de caja y el VAN, al cambiar una variable. De este modo asumiendo los nuevos flujos de caja y el nuevo VAN podemos calcular y optimar nuestras evaluaciones sobre el proyecto que vamos a empezar en el caso de que esas variables cambien o existan errores de tasación por nuestra parte en los datos iniciales.

NUEVA TIR		
TIR=	Tm+Dt	$\frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM}$
TIR=	31+1	$\frac{220,39}{220,39 - (-113,62)}$
TIR=	31+1	$\frac{220,39}{334,01}$
TIR=	31+1	0,6598205
TIR=	31	0,6598205
TIR=	31,66	

TIR RESULTANTE		
TIR=	TIR O-N TIR	
TIR=	46,11	31,66
TIR=	14,45	

PORCENTAJE DE VARIACIÓN			
%V=	$\frac{TIR R}{TIR O}$	x	100
%V=	$\frac{14,45}{46,11}$	x	100
%V=	31,34		

VALOR DE SENSIBILIDAD	
S=	$\frac{\%V}{N TIR}$
S=	$\frac{31,34}{31,66}$
S=	0,98

Análisis: El resultado indica que el proyecto no se verá afectado por un incremento 2,9% en los costos ya que no es sensible porque el resultado es menor a 1.

CUADRO Nº 78
ANALISIS DE SENSIBILIDAD CON UNA DISMINUCIÓN DEL 2,6% EN LOS INGRESOS TOTALES

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL DISMINUIDO 2,6	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VAN MENOR	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VAN MAYOR
					32%		33%	
0	10.013,87							
1	54.792,92	56.715,91	55.241,30	448,38	0,757575758	339,68	0,751879699	337,13
2	53.246,58	58.571,24	57.048,39	3.801,81	0,573921028	2.181,94	0,565323082	2.149,25
3	54.990,41	63.722,45	62.065,67	7.075,26	0,434788658	3.076,24	0,425054949	3.007,37
4	60.478,54	62.593,90	60.966,46	487,92	0,329385347	160,71	0,319590187	155,93
5	58.768,59	64.645,45	62.964,67	4.196,08	0,249534354	1.047,07	0,240293374	1.008,29
6	60.695,79	70.340,37	68.511,52	7.815,73	0,189041177	1.477,49	0,180671710	1.412,08
7	62.736,72	69.010,39	67.216,12	4.479,40	0,143213013	641,51	0,135843391	608,50
8	68.521,75	71.276,43	69.423,24	901,49	0,108494707	97,81	0,102137888	92,08
9	66.926,61	77.344,27	75.333,32	8.406,71	0,082192960	690,97	0,076795404	645,60
10	69.128,62	76.041,48	74.064,40	4.935,78	0,062267394	307,34	0,057740906	285,00
TOTAL						10.020,76		9.701,22
						6,89		-312,65

Fuente: Flujo de Caja
Elaboración: La autora

NUEVA TIR		
TIR=	$T_m + D_t$	$\frac{VAN T_m}{VAN T_m - VAN T_M}$
TIR=	32+1	$\frac{6,89}{6,89 - (-312,65)}$
TIR=	32+1	$\frac{6,89}{319,54}$
TIR=	32+1	0,221554668
TIR=	32	0,221554668
TIR=	32,02	

TIR RESULTANTE	
TIR=	TIR O - N TIR
TIR=	46,11 - 32,02
TIR=	14,09

PORCENTAJE DE VARIACIÓN			
%V=	$\frac{TIR R}{TIR O}$	x	100
%V=	$\frac{14,09}{46,11}$	x	100
%V=	30,55		

VALOR DE SENSIBILIDAD	
S=	$\frac{\%V}{N TIR}$
S=	$\frac{30,55}{32,02}$
S=	0,95

Análisis: El resultado indica que el proyecto no se verá afectado por una disminución de 2,6% en los ingresos no es sensible porque el resultado es menor a 1.

h. Conclusiones

Al concluir el presente estudio de factibilidad se llega a las siguientes conclusiones:

- En el estudio de mercado se constató que hay una demanda insatisfecha de 48.638,8 en el primer año por lo que con la creación de esta empresa se tendría un extenso mercado que cubrir.
- En el estudio técnico se determinó que la capacidad utilizada de la empresa será de 4160 niños en el primer año, abra un docente quien se dedicara a dar personalmente el servicio de tareas dirigidas ya que solo se admitirán dos niños por hora y se trabajara todos los meses del año incluyendo cuando los niños estén de vacaciones. También se determinó que la ubicación de la empresa será en el Cantón Catamayo específicamente en el Barrio El Porvenir un lugar céntrico y con óptimas vías de acceso, con todos los servicios básicos para el funcionamiento de la empresa.
- En el estudio administrativo se estableció la normativa legal de la empresa que regirá como “Centro de Tareas Dirigidas aprendamos Juntos CIA. LTDA.” También se realizaron los organigramas y manual de funciones para cada trabajador de la empresa.
- En el estudio económico se determinó que la inversión inicial del proyecto es de \$10013,87 que se financiara con el 40% del aporte de los socios y el 60%

con un crédito a la Cooperativa de Ahorro y Crédito “CoopMego” con una tasa del 19,90% anual.

- También se determinó la utilidad líquida para el primer año de \$3076,58 y un flujo de caja \$ 4463,00.
- Posteriormente se realizó la evaluación financiera del proyecto donde se obtuvo el **VAN \$10555,67** lo que demuestra que el proyecto si es factible, la **TIR de 46,11 %** superior a la tasa de interés anual de la Cooperativa “CoopMego” que es de 19,90% además la inversión se recupera en 4 años, 6 meses y 7 días.
- La relación beneficio costo es de 1,09 y, lo que indica que por cada dólar invertido se va a recuperar 0,09 centavos. Finalmente se definió el análisis de sensibilidad del proyecto donde se constató que el proyecto soportara un incremento hasta el 2,9% en los costos y una disminución del 2,6% de los ingresos, por lo que al realizar la evaluación financiera se confirmó la factibilidad del proyecto.

i. Recomendaciones

Una vez determinadas las conclusiones se procede a realizar las recomendaciones y se detallan a continuación:

- Es necesario antes de emprender un negocio o empresa realizar un estudio de factibilidad, ya que mediante este estudio permite conocer con anterioridad si se obtendrá utilidad o pérdida en la implementación de la empresa.
- Es favorable la implementación de la empresa de tareas dirigidas en el Cantón Catamayo, dada la rentabilidad que se generaría para los inversionistas, además se estaría aportando al desarrollo socio económico del Cantón.
- Dada la extensa demanda insatisfecha resulta de gran importancia la creación de esta empresa, además de generar fuentes de trabajo y coadyuvar en la educación de los niños, ya que una buena educación es la mejor herencia que los padres podrían dar a sus hijos.
- Es importante definir estrategias de publicidad para el ingreso de la nueva empresa al mercado, con ello ganar más clientes en el Cantón Catamayo.
- Una vez transcurrido el tiempo de vida útil del proyecto es necesario actualizar los estudios para obtener una nueva perspectiva de la empresa y hacer las reinversiones necesarias.

j. Bibliografía

- Ángel, Mc Graw Hill, 2004, Pág. 371
- Del libro: «Marketing», Novena Ed. de Kerin Roger, Hartley Steven y Rudelius William, McGraw-Hill Interamericana, 2009, Pág. 254.
- Del libro: «Introducción a los Negocios en un Mundo Cambiante», Cuarta Ed. de Ferrel O.C., Hirt Geoffrey, Ramos Leticia, Adriaenséns Marianela y Flores Miguel Del libro: El Poder de la Promoción, de Jeffrey Sussman, Prentice Hall Hispanoamérica S.A., Pág. xi.
- Del libro: Marketing, Décima Ed., de Kotler, Armstrong, Cámara y Cruz, Prentice Hall, Pág. 62.
- El estudio económico financiero y la evaluación en proyectos de la industria química (Fernando Guzmán Castro)
- Formulación y evaluación de proyectos tecnológicos empresariales aplicados (Convenio Andrés Bello 2005)
- Fundamentos de análisis económicos (Fabio Herrera, Cecilia Velazco, Hetty Denen, Ricardo Radulovich)
- Gregory Mankiw autor del libro (Principios de la Economía) Sexta Ed.
- Gestión de Proyectos 5ta Ed. Enero del 2005 (Juan José Miranda Miranda)
- Los proyecto de inversión (Saúl Hernández Espinoza) Primera edición editorial tecnológica de Costa Rica 2007
- Selección de documentos para la formulación de proyectos (Bogotá 2009)
- Simón Andrade autor del libro (Diccionario de Economía)

- Tu mejor negocio (Alberto Núñez Mendoza) Primera Ed. 2008

PAGUINAS DE INTERNET

- <http://definicion.mx/flujoigramas>
- <http://Economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/GomezAM/cap3.pdf>
- <http://definicion.de/educacion/>
- <http://www.ludens.com.ve/tareasdirigidas.html>
- <http://reportes.educacion.gob.ec:8085/reportesPlantilla.aspx?rep=15>
- <http://www.monografias.com/trabajos88/costos-fijos-y-variables/costos-fijos-y-variables.shtml#ixzz4Lkl7vkcl>
- <http://www.ieesa.org.mx>
- es.wikipedia.org/wiki/Sistema_educativo_de_Ecuador#Educaci.C3.B3n_General_B.C3.A1sica
- <http://www.google.com.ec/search?q=tareas+dirigidas>
- <http://www.ludens.com.ve/tareasdirigidas.html>
- <http://www.gestiopolis.com/estructura-organizacional-tipos-organizacion>
- <http://wwwmagdalaeconomia.blogspot.com/2010/09/tipos-de-oferta.html>
- <https://es.scribd.com/doc/59740242/Tipos-de-Demanda>
- <http://sysdatecproyectos.jimdo.com/estudio-financiero/>

k. Anexos**Anexos Nº 1****FICHA DE RESUMEN****a. TEMA**

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A PRESTAR SERVICIOS EN TAREAS DIRIGIDAS A NIÑOS DE EDUCACIÓN BÁSICA EN EL CANTÓN CATAMAYO PROVINCIA DE LOJA”

b. PROBLEMÁTICA

A nivel Internacional la educación escolar es más sofisticada, el régimen académico que hay en estos países es superior al del resto; debido a las extensas jornadas escolares que los niños tienen, ahí mismo aprenden hasta tres diferentes idiomas, por lo que no es necesario talleres particulares, también se brinda alimentación y programas extracurriculares que benefician a los niños y ayudan a potencializar sus capacidades intelectuales además de desarrollar sus destrezas y habilidades. Las tareas dirigidas nacen como un referente educativo en países como Cuba y Venezuela las mismas que radican en preparar y ayudar a los niños en sus tareas escolares diarias.

Dicho proyecto se lo realizó en Cuba en las zonas rurales, con el propósito de asistir a los niños que no tenían la ayuda necesaria en casa para desarrollar sus tareas; quedo demostrada la efectividad del programa con el rendimiento escolar que tuvieron los niños. También quedo demostrado que la familia es un medio fundamental para educar y que el éxito del programa depende en gran medida de la preparación y capacitación familiar que se brinde. Es allí, donde surge la asistencia pedagógica donde profesionales ponen a disposición sus conocimientos para mejorar el rendimiento académico de la población más vulnerable como es la niñez.

No pasa lo mismo en países sub desarrollados la educación que reciben los niños es decadente, los gobernantes no ponen suficiente interés para mejorar la misma. Además las condiciones económicas que viven ha provocado que ambos padres salgan a trabajar para poder cumplir con sus necesidades básicas, esto ha incidido que los niños se queden solos en casa y que ninguna persona adulta controle y dirija sus tareas ya que una buena educación no solo depende de las aulas sino del apoyo tanto moral como económico que los padres les puedan brindar.

A nivel Nacional se ha visto una ola de cambios se han mejorado programas, docentes, infraestructura y una de las más importante la gratuidad en todos los niveles educativos; pero, no se revoluciona el proceso de aprendizaje, los estudiantes no aprenden teorías que los lleve a comprender la realidad y generar

conocimientos críticos y analíticos este ha sido el problema que se evidencia en el sistema educativo, claro está que una buena educación no inicia en las aulas, sino; en los hogares donde los padres además de aportar reforzando conocimientos también se deben dar valores y principios.

¿Pero qué pasa si los padres no están en casa? Es ahí donde quedan los más frágiles los niños, que no cuentan con sus padres para que les puedan corregir o enseñar las tareas que llevan a casa, es ahí donde cumplen un papel muy importante estos centros de apoyo a estudiantes de educación básica ya que refuerzan los conocimientos y les sirven de guía para poder desarrollar las tareas que se les asigna para la casa.

A nivel Local el Cantón Catamayo de la Provincia de Loja cuenta con varios centros educativos tanto particulares como fiscales, y se rige al pensul académico Nacional, y tanto alumnos como maestros constantemente están siendo evaluados para reforzar sus conocimientos y demostrar que se cumple con los estándares de calidad establecidos. La educación aquí se está mejorando y el Gobierno Central esta implementado proyectos que benefician a los niños, una de las iniciativas fue entregar kits escolares a todos los niños que están en el régimen escolar para beneficiar al bolsillo de los padres y que los maestros tengan todo lo necesario para poder trabajar en las aulas. Pero el problema no radica en la entrega del material didáctico, si no en el poco apoyo que brindan los padres para que los niños realicen las tareas que los docentes envían a casa y

esto básicamente se debe a que los padres trabajan, y no tiene tiempo para enseñar las tareas.

Se ha detectado como problema **“La Falta De Una Empresa Dedicada A Prestar Servicios En Tareas Dirigidas A Niños De Educación General Básica”** es notoria la baja de calificaciones que tienen los niños en la escuela por el incumplimiento de las tareas que son enviadas a casa; los padres no refuerzan a diario lo que los niños aprenden en la escuela debido a sus trabajos, las extensas jornadas laborales no les permiten pasar tiempo en casa y prestar la ayuda que los niños necesitan para cumplir con las tareas. Como parte de la solución es ventajoso crear una empresa que se dedique a brindar el servicio de tareas dirigidas que ayude de manera didáctica y pedagógica a los niños a realizar sus tareas, reforzando los conocimientos que adquieren en las aulas y así mejoren sus calificaciones.

c. JUSTIFICACIÓN

Académica: Considerando que para la Universidad Nacional de Loja, es muy importante la investigación y el aporte que como estudiantes podemos dar a la sociedad por tal razón a través de los proyectos de investigación, se pretende optimizar el trabajo que se realiza en el campo de la administración y emprender un proyecto de factibilidad **“Para la creación de una empresa dedicada a prestar servicios en tareas dirigidas a niños de educación básica en el Cantón**

Catamayo Provincia de Loja.” la misma que permitirá reforzar todos los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera, y que serán complementados con la investigación y práctica en el desarrollo de la tesis.

Económica: El presente proyecto de crear una empresa dedicada a prestar servicios en tareas dirigidas se justificara económicamente ya que contribuirá a que la ciudadanía reciba servicios de calidad a precios accesibles, con innumerables beneficios que ayudaran a reforzar la educación de los niños cuando los padres no puedan estar en casa por cumplir con sus jornadas laborales.

Social: La empresa propuesta de prestar servicios de tareas dirigidas será una alternativa que cumple la función de apoyo a la labor irremplazable de las familias, esencialmente de las madres ya que por diferentes razones se ven obligadas a trabajar y dejar a sus hijos solos en casa, es por ello que esta empresa será de gran ayuda a la ciudadanía; ya que la educación es un proceso de enseñanza aprendizaje donde los conocimientos, valores y aptitudes, inciden básicamente en la formación de los niños, esto ha llevado a tomar conciencia a las familias y que día a día se preocupen más por la educación de sus hijos.

Político: El gobierno de turno da la prioridad a la educación, registrando avances de conocimientos de quienes se educan en los diferentes establecimientos educativos. En la vigente Carta Magna se estipula que la educación es un derecho que tiene las personas a lo largo de su vida y un deber ineludible e inexcusable del Estado. Por tal

virtud el proyecto propuesto de crear una empresa dedicada a prestar servicios de tareas dirigidas está dentro del marco legal de la constitución y va contribuir a lo que garantiza el Estado la educación de los más pequeños.

d. OBJETIVOS

Objetivo General:

Determinar La Factibilidad Para Crear Una Empresa Dedicada A Prestar Servicios En Tareas Dirigidas A Niños De Educación Básica De Todas Las Escuelas En El Cantón Catamayo Provincia De Loja.

Objetivo Específico:

- Elaborar el diagnóstico situacional del entorno geográfico, económico, social, demográfico y legal donde se va a localizar el proyecto.
- Establecer los lineamientos teóricos y científicos a través de la estructuración de un marco teórico que sustente la propuesta del proyecto.
- Realizar un Estudio de Mercado en el Cantón Catamayo para determinar la demanda insatisfecha.

- Determinar un estudio técnico, donde se establezca el tamaño, localización y la ingeniería del proyecto de factibilidad.
- Elaborar el estudio administrativo, para determinar la estructura orgánica y funciones de la empresa.
- Realizar un estudio económico financiero para evaluar la factibilidad del proyecto en base a la información financiera así como los costos e ingresos que se obtendrán con la puesta en marcha del proyecto.
- Elaborar la evaluación financiera de la empresa de acuerdo a sus indicadores VAN , TIR, R/BC, PRC, SENSIBILIDAD TANTO EN LOS INGRESOS COMO EN LOS COSTOS

f. **METODOLOGIA**

Para la ejecución del presente trabajo se utilizaran los siguientes métodos y técnicas.

El Método Deductivo: Este comienza dando paso a los datos en cierta forma válidos, para llegar a una deducción a partir de un razonamiento de forma lógica o suposiciones; o sea se refiere a un proceso donde existen determinadas reglas y

procesos donde gracias a su asistencia, se llegan a conclusiones finales partiendo de ciertos enunciados o premisas.

- ✓ Este método servirá para recopilar información a nivel local y así llegar al origen de la problemática y determinar el porque del incumplimiento de las tareas por parte de los estudiantes y el rol que están desempeñando sus representantes legales.

El Método Inductivo: El método inductivo suele basarse en la observación y la experimentación de hechos y acciones concretas para así poder llegar a una resolución o conclusión general sobre estos; es decir en este proceso se comienza por los datos y finaliza en una teoría, por lo tanto se puede decir que asciende de lo **particular** a lo **general**.

- ✓ Este **método** servirá para dar solución al problema detectado en el Cantón Catamayo y sacar las respectivas conclusiones que amerita el tema.

El Método Científico: Se refiere a la serie de etapas que hay que recorrer para obtener un conocimiento válido desde el punto de vista científico, utilizando para esto instrumentos que resulten fiables. Lo que hace este método es minimizar la influencia de la **subjetividad** del científico en su trabajo.

- ✓ Este método servirá para reforzar los conocimientos a través de la obtención de información, a este método se lo utilizara en la recolección de datos y formulación de análisis.

También se utilizara las siguientes técnicas:

✓ **La Observación Directa:**

Es una técnica que permitirá identificar a través de la vista, la forma o proceso de cómo se desarrollan las actividades en el proyecto de factibilidad.

✓ **La Encuesta:**

Se la utilizara para poder conocer la aceptación de la nueva empresa en el Cantón Catamayo y así mismo organizar, tabular y presentar la información obtenida, así mismo permitirá analizar los resultados, con la información recopilada, se estructurara el estudio de mercado en su parte de oferta, demanda, demanda insatisfecha y participación de la empresa, se procederá al cálculo de la capacidad instalada con que trabajará la empresa, y a definir la localización de la misma.

TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Se utilizara cuestionarios que permitirán recopilar datos, determinando las herramientas estadísticas que permitan llegar al análisis de los resultados, estos se los realizara mediante, cuadros comparativos estadísticos y aquellas herramientas de cálculo tanto financiero o estadístico las cuales son importantes para que la toma de decisiones sean óptimas, y que consiste en una serie de preguntas tanto abiertas como cerradas, que debe responder el

Encuestado.

TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Investigación cualitativa

La investigación cualitativa da cuenta de la credibilidad de la comunicación, o de los conceptos, o de los beneficios ofrecidos. Los estudios cualitativos observan al individuo encuestado, por un lado, y por otro lado observan el producto, u objeto de la investigación y sobre la que se encuesta y que es el estímulo generador de determinadas conductas entre los individuos. Estas observaciones adquirirán un carácter probabilístico y por ende proyectaran al universo en una segunda etapa de la investigación que será cuantitativa.

Investigación cuantitativa

La investigación cuantitativa es la que analiza diversos elementos que pueden ser medidos y cuantificados.

Toda la información se obtiene a base de muestras de la población, y sus resultados son extrapolables a toda la población, con un determinado nivel de error y nivel de confianza.

MODELO DE ENCUESTA**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA****MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA****CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS****ENCUESTA PARA DETERMINAR LA DEMANDA**

Como estudiante del décimo módulo de la Carrera de Administración de Empresas estoy realizando esta encuesta para conocer su opinión acerca de un **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DEDICADA A PRESTAR SERVICIOS EN TAREAS DIRIGIDAS EN EL CANTÓN DE CATAMAYO PROVINCIA DE LOJA ”**, para lo cual le solicito de la manera más comedida y respetuosa se digne contestar las siguientes preguntas:

1. ¿Cuáles son los ingresos promedio que recibe mensualmente?

1()-400 ()

401 ()-800 ()

801 ()-1200 ()

1201 () a más ()

2. ¿Usted tiene actualmente niños?

Si ()

No ()

3. ¿En la actualidad sus hijos se encuentran cursando la Educación Básica?

Si ()

No ()

4. **¿Dispone usted de tiempo para poder ayudar a sus hijos en las tareas escolares?** Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente

Si ()

No ()

5. **¿Conoce en el Cantón Catamayo una empresa que se dedique a brindar el servicio de tareas dirigidas?**

Si ()

No ()

6. **¿Utiliza Ud. el servicio de tareas dirigidas para sus hijos aunque no sea en el Cantón Catamayo?**

Si ()

No ()

7. **¿Cuánto paga usted por el servicio de tareas dirigidas que utiliza?**

5-10 dólares

11-15 dólares

16-20 dólares

8. **¿Mensualmente, cuantas veces ha contratado usted un servicio académico para ayudar a sus hijos en las tareas escolares?**

1-2 ()

3-4()

5-6 ()

9. **¿Qué opina del servicio de tareas dirigidas que utiliza?**

Bueno ()

Regular ()

Malo ()

10. **¿Qué aspectos toma en consideración al momento de hacer uso del servicio de tareas dirigidas?**

Precio ()

Personal Calificado ()

Metodología Pedagógica ()

11. De crearse un centro dedicado a prestar el servicio en tareas dirigidas a niños de Educación Básica en el Cantón Catamayo. ¿Usted estaría dispuesto a ocupar el servicio?

Si ()

No()

12. ¿Cuál es el precio que estaría dispuesto a pagar por el servicio de tareas dirigidas a niños de educación básica?

(\$5-\$10)

(\$11-\$15)

(\$16-\$20)

13. ¿En qué horario le agradaría que atienda el centro de servicio de tareas dirigidas a niños de educación básica en el Cantón Catamayo?

8am 12am ()

14pm 18pm ()

14. ¿Por qué medios de comunicación usted le agradaría conocer de la existencia de esta nueva empresa?

Televisión ()

Prensa escrita ()

Radio ()

Internet ()

15. ¿Indique cuál es la radio de preferida de su localidad? Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente

Boquerón ()

Semillas de Amor ()

WG Milenio ()

Cañaverál ()

16. ¿Indique cuál es su canal de preferencia en su localidad? Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente.

Uv Televisión ()

Canal Ciudadano ()

Multicanal ()

17. ¿Indique que tipo de promoción le gustaría recibir por parte del nuevo centro de tareas dirigidas?

Promoción 2x1

Regalos

Descuentos en pensión

ÍNDICE GENERAL

PORTADA	i
CERTIFICACIÓN	ii
AUTORÍA	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN	iv
DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
a. TÍTULO	1
b. RESUMEN	2
ABSTRACT	5
c. INTRODUCCIÓN.....	8
d. REVISIÓN DE LITERATURA	10
e. MATERIALES Y MÉTODOS	26
f. RESULTADOS.....	33
g DISCUSIÓN	50
h. CONCLUSIONES.....	142
i. RECOMENDACIONES.....	144
j. BIBLIOGRAFÍA.....	145
k. ANEXOS	147
INDICE	160