



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**  
**ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**  
**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN  
DE UNA LIBRERÍA CON LITERATURA TÉCNICA EN LA  
CIUDAD DE LOJA”.**

Tesis previa a optar  
el grado de  
Ingeniero Comercial.

**AUTOR:**

**Juan Pablo Alvarado Ordoñez**

**DIRECTOR:**

**Ing. Com. Alex Ortega Carrión Mg.Sc.**

**Loja-Ecuador**

**2011**

# CERTIFICACIÓN

Loja, 21 de marzo del 2011

**Ing. Com.**

**Alex Ortega Carrión.**

**Director de Tesis**

## **CERTIFICA:**

Haber dirigido el presente trabajo de investigación titulado: “**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA LIBRERÍA CON LITERATURA TÉCNICA EN LA CIUDAD DE LOJA**”, presentado por el aspirante al Título de Ingeniería Comercial, el señor: Juan Pablo Alvarado Ordoñez, la misma que ha sido elaborada y revisada bajo mi dirección, por lo tanto una vez cumplido con los requisitos de Ley y las Normas Generales para la Graduación en la Universidad Nacional de Loja, autorizo su presentación.

Atentamente,

Ing. Com. Alex Ortega Carrión.

**DIRECTOR DE TESIS**

# **A U T O R Í A**

Los conceptos, sugerencias, expresiones, ideas, citas bibliográficas, análisis y conclusiones que constan en el presente trabajo investigativo, son de exclusiva responsabilidad de autor.

**JUAN PABLO ALVARADO ORDOÑEZ .**

## **A G R A D E C I M I E N T O**

Expreso mi gratitud imperecedera a la Universidad Nacional de Loja, Área Jurídica Social y Administrativa, Carrera de Administración de Empresas, en las personas de sus dignas autoridades.

Mi gratitud a todos los docentes de la Carrera de Administración de Empresas, por sus sabias enseñanzas y de manera especial al Ing. Com. Alex Ortega, quien en calidad de docente y con elevado criterio académico, supo dirigir magistralmente la presente tesis, y en general a todas las personas que me ofrecieron su ayuda para culminar mi carrera en Ingeniero Comercial.

Con infinita gratitud

**EL AUTOR**

# DEDICATORIA

El presente trabajo primeramente le dedico a Dios por brindarme la sabiduría y la fortaleza necesaria para alcanzar esta meta, a mis padres Santos y Esperancita por su apoyo, esmero y su lucha incansable por ayudarme a lograr todos los objetivos planteados en mi vida.

**Juan Pablo Alvarado Ordóñez**

# RESUMEN

## **1. RESUMEN**

En la provincia de Loja la falta de inversión de personas que tienen recursos para transformar en proyectos empresariales es uno de los principales problemas para que no exista un amplio desarrollo en nuestra ciudad, esto básicamente se lo atribuye a la falta de visión por parte de las personas con respecto a las necesidades de los posibles usuarios.

Específicamente en el ámbito literario son muy escasos los lugares apropiados en donde se encuentren textos, libros o revistas necesarios para la investigación de temas científicos y técnicos. Razón por la cual se ha creído conveniente el estudio para la implementación de una librería con literatura técnica.

Es por esto que la falta de librerías con literatura técnica, en la ciudad de Loja, no permite que los profesionales y estudiantes, no cuenten con información suficiente para el desarrollo de sus trabajos.

Es así que se ha planificado la implementación de una librería con literatura técnica, que va a satisfacer las necesidades de muchos profesionales técnicos.

Entre los objetivos principales de la realización del presente proyecto es elaborar un estudio que permita establecer la demanda y oferta de libros

técnicos, así como los aspectos relacionados con su comercialización en la Ciudad de Loja, determinar la inversión y el financiamiento necesario para la creación de la Librería, establecer indicadores económicos que permitan evaluar y garantizar la rentabilidad económica y por ende su ejecución, identificar la estructura legal y administrativa para el funcionamiento de la Librería.

Los métodos que se utilizaron para la investigación son el método deductivo y el método inductivo que sirvieron al desarrollo de la Investigación.

Según el estudio de mercado el consumo de libros anual por persona es de 3 libros por año.

En el estudio técnico se determino que en la Ciudad de Loja es un sitio estratégico para llevar a cabo el desarrollo del presente proyecto.

Por otro lado según los resultados obtenidos del Estudio Administrativo y Legal, no existe ningún problema para su aplicación.

En base al Estudio Económico y Financiero se determinó que la inversión que se requiere es de 130737.18 dólares americanos.

El Valor Actual Neto (VAN) es de 87,995.32; La Tasa Interna de Retorno (TIR) alcanza el 25.33%, Relación Beneficio Costo (B/C) es de 1.20; el

Periodo de Recuperación de Capital (PRC) es de 6 años 5 meses y 24 días; finalmente, el Análisis de Sensibilidad con un incremento en los Costos del 5.20% y con una disminución en los Ingresos del 4.35%.

En el presente proyecto se determinaron entre las principales conclusiones para la implementación de una librería con Literatura Técnica Cultural, que es factible desde la perspectiva del mercado existe demanda insatisfecha; desde la perspectiva técnica, existen los equipos, insumos y tecnología para la Implementación; y, desde la perspectiva financiera se obtendrá rentabilidad para la empresa.

Respecto a lo financiero, se pudo determinar que el proyecto es sumamente rentable en función de los resultados obtenidos con los indicadores de evaluación, los cuales reflejan la viabilidad del proyecto.

La posibilidad de la implementación de la empresa es amplia ya que las condiciones que se presentan en el mercado son buenas.

Como consecuencia de estos resultados se demuestra que el proyecto en estudio no es sensible y que es factible su realización y por ende es conveniente su ejecución.

## **1. SUMMARY**

In the province of Loja lack of investment in people who have resources to transform business projects is one of the main problems so that there is great development in our city, which it attributed primarily to a lack of vision by the Individuals with regard to the needs of potential users.

Specifically in the field of literature are very few places where they are appropriate texts, books and magazines necessary for research on scientific and technical issues. Why it was thought desirable to study implementation of a library of technical literature.

That is why the lack of libraries with technical literature, in the city of Loja, does not allow professionals and students do not have enough information To develop their work.

So that it planned to implement a library of technical literature, which will meet the needs of many technical professionals.

Among the main objectives of the implementation of this project is to develop a study to establish the demand and supply of technical books, as well as aspects of marketing in the city of Loja, determining investment and funding needed to create Library, establish economic indicators to

assess and ensure the economic viability and therefore its implementation, identify the legal and administrative framework for the operation of the Library.

The methods used for research are the deductive and inductive methods were used by the Research Development.

According to market research annual book consumption per person is 3 books a year.

The technical study was determined that in the city of Loja is a strategic place to carry out the development of this project.

On the other hand according to the results obtained from the Administrative and Legal Study, there is no problem for your application.

Based on the Economic and Financial Survey found that the investment required is U.S. \$ 130737.18. Net Present Value (NPV) is 87,995.32; The Internal Rate of Return (IRR) reached 25.33% Benefit Cost Ratio (B / C) is 1.20, the Capital Recovery Period (PRC) is 6 years 5 months and 24 days, and finally, the sensitivity analysis with an increase in costs of 5.20% and a decrease in revenue of 4.35%.

In this project were identified among the main conclusions for the implementation of a library of Cultural Technical Literature, which is feasible from a market perspective there is unmet demand, from a technical perspective, there are equipment, supplies and technology for the implementation, and, from a financial perspective will be achieved profitability for the company.

With regard to financial, it was determined that the project is highly profitable in terms of results obtained with the evaluation indicators, which reflect the project's viability.

The possibility of implementing the company is large because the conditions that occur in the market are good.

Given these results demonstrate that the project under study is not sensitive and it is feasible to conduct and therefore should be implemented.

# INTRODUCCIÓN

## **2. INTRODUCCIÓN**

Ecuador es un país de grandes oportunidades de inversión a través de la creación de nuevas empresas y el fortalecimiento de las ya existentes pero con capacidad competitiva que les permita mantenerse en los sitios de eficiencia y eficacia exigidas por el reto actual de la globalización en cuanto a la producción de bienes y la prestación de servicios. Es así que el desafío importante consistió en determinar las necesidades a través de la investigación científica para luego plantear su posible satisfacción mediante el presente estudio de inversión que nos permite determinar la factibilidad a través de estrategias y planes de comportamiento del mercado, que aseguren un adecuado desarrollo y rentabilidad empresarial.

El desafío fue llegar a determinar las necesidades que existen en el cantón Loja, aquí es donde se encontró que la existencia de una librería con literatura exclusivamente técnica no existe.

Frente a esta situación y con la finalidad de contribuir al desarrollo económico-social de la ciudad de Loja y de manera especial para fomentar el hábito de la lectura, se ha realizado el presente trabajo investigativo, con el cual se pretende incentivar a los inversionistas a emprender en este tipo de proyectos que si bien su inversión inicial es importante, son rentables por los grandes descuentos que se reciben de los distribuidores.

Es por ello que con dichos antecedentes, decidí realizar el presente **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA LIBRERÍA CON LITERATURA TÉCNICA EN LA CIUDAD DE LOJA”** a través de una investigación seria, que permita satisfacer las necesidades de los clientes. Con todo lo antes señalado se puede delimitar el problema como es “La falta de librerías con Literatura Técnica, en la ciudad de Loja, no permite que los profesionales y estudiantes, no cuenten con información suficiente para el desarrollo de sus trabajos”.

En el presente proyecto se señalan entre los objetivos principales, elaborar un estudio que permita establecer la demanda y oferta de libros técnicos, así como los aspectos relacionados con su comercialización en la ciudad de Loja, determinar la inversión y el financiamiento necesario para la creación de la librería técnica, establecer indicadores económicos que permitan evaluar y garantizar la rentabilidad económica y por ende su ejecución, identificar la estructura legal y administrativa para el funcionamiento de la Librería.

En dicho proyecto se utilizó el método inductivo el cual sirvió para realizar una observación directa que permitió establecer el entorno general empresarial. El método deductivo, se utilizó para realizar entrevistas, encuestas, internet, consultas bibliográficas, las que sirvieron para determinar parámetros dentro del trabajo investigativo.

Seguidamente se presenta el estudio de mercado que determina la demanda existente con la ayuda de técnicas, métodos y procedimientos.

En el estudio técnico se diseñó la manera de cómo insertar el producto en la ciudad de Loja en base a la Ingeniería o Diseño del Producto o Servicio, el tamaño del proyecto tomando la capacidad instalada y utilizada de acuerdo a la demanda insatisfecha, diseño del proceso productivo o de servicio, Ingeniería de la planta, para finalmente determinar la localización de la Librería.

En el Estudio Administrativo y Legal, permitió determinar la estructura orgánica funcional, esto es la base legal y organizacional, también se construyó el manual de funciones con los organigramas estructural y funcional respectivos de la empresa en estudio.

El Estudio Económico y Financiero se determinó una inversión total del proyecto que es de **130737,18** dólares americanos, la empresa cuenta con una inversión total respaldada de los respectivos presupuestos, costos unitarios e ingresos por ventas, luego se detallan los estados financieros, hasta llegar a la evaluación financiera en la que se verificó la viabilidad del proyecto con sus respectivos indicadores financieros, el Valor Actual Neto (VAN) es de 87,995.32; La Tasa Interna de Retorno (TIR) alcanza el 25.33%, Relación Beneficio Costo (B/C) es de 1.20; el Periodo de Recuperación de Capital (PRC) es de 6 años 5 meses y 24 días; finalmente, el Análisis de Sensibilidad con un incremento en los Costos del 5.20% y con una disminución en los Ingresos del 4.35%.

Como consecuencia de estos resultados se demuestra que el proyecto en estudio no es sensible y que es factible su realización y por ende es conveniente su ejecución.

Finalmente, se determinaron entre las conclusiones más importantes, que la implementación de una librería con literatura técnica es amplia ya que las condiciones que se presentan en el mercado son buenas, el local arrendado dispone de todos los requerimientos para su funcionamiento en las condiciones más ventajosas, también se pudo determinar que el proyecto es sumamente rentable en función de los resultados obtenidos con los indicadores de evaluación, los cuales reflejan la viabilidad del proyecto.

También se determinaron las recomendaciones a las que se llegó en base a los resultados obtenidos y aprovechar las oportunidades que brinda el mercado, por lo cual económicamente es recomendable la ejecución de este proyecto, debido a que se cuenta con una amplia demanda y los precios son asequibles a la economía de los clientes, resulta de vital importancia la implementación de la empresa, dado que además de satisfacer la demanda existente, se estaría contribuyendo a la generación de fuentes de trabajo y fomentando el hábito de la lectura.

Además se presenta la bibliografía utilizada y los anexos respectivos que complementan el trabajo, esperando que este sean un aporte e inicio para el desarrollo del Cantón Loja y la provincia.

**REVISIÓN  
DE LA  
LITERATURA**

### 3. REVISIÓN DE LA LITERATURA

#### 3.1. MARCO REFERENCIAL.

#### 3.2.

**Generalidades.-** “Desde los orígenes, la humanidad ha tenido que hacer frente una cuestión fundamental: la forma de preservar y transmitir su cultura, es decir, sus creencias y conocimientos, tanto en el espacio como en el tiempo.

El planteamiento de esta cuestión supone: por un lado, determinar la forma de garantizar la integridad intelectual del contenido de la obra y la conservación del soporte en el que fue plasmada, y por otro, encontrar el medio por el cual se mantendrá inalterada la intención o finalidad para la cual se concibió.

Los orígenes de la historia del libro se remontan a las primeras manifestaciones pictóricas de nuestros antepasados, la pintura rupestre del hombre del paleolítico. Con un simbolismo, posiblemente cargado de significados mágicos, estas pinturas muestran animales, cacerías y otras escenas cotidianas del entorno natural del hombre antiguo, que trataba de dominar las fuerzas adversas de la naturaleza capturando su esencia mediante su representación. Son el más antiguo precedente de los primeros documentos impresos de que se tiene memoria.

Durante las edades antigua y media de la historia de la humanidad, época en que predominaba el analfabetismo, los libros eran escasos y costosos, pues todos estaban escritos a mano en grandes pergaminos que eran custodiados celosamente en algunas bibliotecas, como las de pergaminos Alejandría o Bizancio, de modo que las personas que querían instruirse en ellos debían viajar a dichas ciudades y solicitarlos. El acceder a un libro de la época era un trámite al alcance de pocos. Desde la antigüedad, predominaban la ignorancia y la superstición, pero se reconocía el enorme poder e influjo que tenía la información para quien decidía obtenerla; por eso, era celosamente guardada.

Con el advenimiento de la imprenta, se inicia la época de expansión bibliográfica, de la modernidad y del pensamiento crítico, facilitado en la actualidad con el acceso a la información en otro tipo de fuentes, tales como periódicos, revistas, internet, etc. No obstante, el valor del libro es perdurable a través del tiempo<sup>1</sup>.

### **3.2. LA LIBRERÍA**

“Las librerías pueden variar de tamaño desde las independientes que tienen a la venta unos cientos de ejemplares, hasta las que son cadenas de librerías, que frecuentemente tienen a la venta hasta 200,000 volúmenes diferentes. Las librerías virtuales pueden tener muchos más

---

<sup>1</sup>LINDEGAARD, Eugenia. “ENCICLOPEDIA DEL EMPRESARIO”; Editorial Gedisa, Publicación Océano Centrum, Barcelona España, 2001

libros a la venta al no necesitar tener su catálogo completo presente de manera física. La librería más grande del mundo actualmente está en Londres, pertenece a la cadena Waterstone's y está en el edificio conocido como Simpson of Picadilly.

Muchas librerías venden artículos de algún modo relacionados con los libros como separadores, postales, mapas, y periódicos. También pueden ofrecer otros objetos que varían enormemente de una tienda a otra, sobre todo entre las pequeñas.

No es infrecuente encontrar una librería dentro de una gran tienda departamental. Muchas universidades frecuentemente tienen una librería, además de una biblioteca, dentro de sus instalaciones para que los alumnos puedan adquirir las obras requeridas por sus cursos, sobre todo texto. Otro tipo de librería es la que vende libros de segunda mano, usados o "de viejo", frecuentemente a precios mucho más reducidos que los nuevos.

En estas librerías también se encuentran ejemplares agotados, aquellos cuyas casas editoras dejaron de imprimir hace tiempo y ya no se consiguen. Los coleccionistas de libros y los investigadores académicos frecuentan estas librerías en busca de primeras ediciones y otros libros antiguos y raros.”<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup>ARANGO, Luis Ángel; BANCO DE LA REPÚBLICA (BIBLIOTECA), Economía-Factores de Producción

Con todos estos antecedentes y luego de un análisis pormenorizado he visto la real posibilidad de implementar una librería técnica en la ciudad de Loja, por la extensa cultura manifiesta y la gran proliferación de centros educativos en todos los niveles de estudio.

### **3.3. EI LIBRO**

“Un **libro** (Etimología: de latín *liber*, *libri*, membrana, corteza de árbol) es una obra impresa, manuscrita o pintada en una serie de hojas de papel, pergamino, vitela u otro material, unidas por un lado (es decir, encuadernadas) y protegidas con tapas, también llamadas cubiertas.

Según la definición de la Unesco, un libro debe poseer 49 o más páginas (25 hojas o más). Desde cinco hasta 48 páginas sería un folleto (desde tres hasta 24 hojas). Desde una hasta cuatro páginas hojas sueltas (una o dos hojas).

También se llama "libro" a una obra de gran extensión publicada en varios libros, llamados "tomos" o "volúmenes". Otras veces se llama también "libro" a cada una de las partes de una obra, aunque físicamente se publiquen todas en un mismo volumen. Un libro puede tratar sobre cualquier tema.

Hoy día, no obstante, esta definición no queda circunscrita al mundo impreso o de los soportes físicos, dada la aparición y auge de los nuevos formatos documentales y especialmente de la Word Wilde Web. El *libro*

*digital* conocido como e-book está irrumpiendo con fuerza cada vez mayor en el mundo del libro y en la práctica profesional bibliotecaria y documental. Además, el libro también puede encontrarse en formato audio, en cuyo caso se denomina audio libro.

### **3.4. CLASES DE LIBROS**

“Clasificar los distintos tipos de libros existentes es una tarea comprometida y sin duda intuitiva por los cruces y superposiciones que hacen imposible, como en tantas otras cosas, trazar unos límites precisos

Cuya clasificación se describe a continuación:

#### **a) LIBRO MANUSCRITO**

El libro manuscrito, desde el punto de vista histórico, comprende desde la más remota Antigüedad, con los primeros documentos en tablillas, primero de arcilla y después de madera, hasta mediados del siglo XV, con la invención de la imprenta, pasando por la forma de rollo o volumen hasta llegar a la época romana, con la invención del libro cuadrado (líber quadratus), que establece la forma de libro aún hoy mayoritaria (el códice medieval es su representante más genuino y antecedente directo del libro tipográfico)”.

#### **b) LIBRO IMPRESO**

El libro impreso, que hereda del códice la forma cuadrada y la técnica de realización (a tal punto que los primeros libros impresos se confunden por

deseo de los prototipógrafos con los códices), surge en torno a mediados del siglo XV, con la invención de la imprenta por Johann Gensfleisch Gutenberg hacia 1440. Sin embargo, en tanto que impreso, el libro no es el primero, por cuanto a principios de los años treinta de ese siglo ya se habían producido en Europa, concretamente en los Países Bajos (que entonces comprendían también a Bélgica y Luxemburgo), libros impresos mediante moldes de madera, por ello llamados libros xilográficos, al parecer destinados a la educación de la plebe. Por lo que a la técnica se refiere, en la actualidad nos encontramos ante una nueva forma de libro, el que pudiéramos llamar libro informatizado, que puede permanecer en estado virtual en la memoria del ordenador en que se ha compuesto y compaginado, o convertirse en páginas de libro, a la manera clásica, descodificando el programa de ordenador en una unidad fotografiadora que los convierte en fotolitos. Este es posible por medio de la fotocomposición o de la autoedición. Las clases generales de libros, tal como hoy los conocemos, pueden establecerse de la siguiente manera:

- a. Contenido;
- b. Tratamiento del contenido;
- c. Utilidad;
- d. Producción y realización;
- e. Forma, formato y encuadernación;
- f. Situación;
- g. Modalidad de publicación;

h. Difusión, distribución y venta;

**c) LIBROS EN FUNCIÓN DE SU CONTENIDO**

Teniendo en cuenta su contenido, el libro puede ser científico, técnico, religioso, oficial, literario, artístico y comercial. De ellos, por su importancia editorial; destacan los libros técnicos y científicos, cuyas características los distinguen de los restantes; son, en efecto, libros de difícil y compleja confección, cuyo contenido tiene, en general, escasa vida, pues la investigación actual los deja obsoletos en poco tiempo (generalmente, tres años después de su publicación, en algunos casos incluso menos, sobre todo en los científicos).

En general, cualquier materia puede tratarse por extenso, (tratado, monografía) o brevemente (esbozo, ensayo), de una sola materia (monografía, tesis) o de varias (colección facticia, miscelánea, obras completas, obras selectas o escogidas), resumidamente (síntesis, extracto, sinopsis), etc.

**d) LIBROS POR SU UTILIDAD**

Aunque es obvio que todos los libros sirven (o debieran servir) para algo, la clasificación tiende a agruparlos en función de los servicios que pueden prestar. Por ejemplo, hay libros de apuntes como los diarios, dietarios, memoriales, registros, libros de asiento, memorias, proverbiadores, vademécum, etc.; libros de enseñanza y libros didácticos, como los libros escolares (cartillas, catones, rayas, etc.), libros de texto, etc.; libros de

consulta o referencia, como los diccionarios y enciclopedias, los atlas, las guías, etc.; los libros de divulgación, como los libros de bolsillo, y los libros de lectura, que en principio solo tienen por función ser leídos, no consultados ni estudiados.

Este apartado es sumamente interesante desde el punto de vista bibliográfico y editorial. En efecto, tenemos aquí prácticamente los libros de confección más difícil y compleja, como son los libros didácticos (en general, todos los dedicados a la enseñanza) y los libros de consulta. Los libros didácticos (para todos los grados de la enseñanza, pero en especial para la primaria y la media) suelen ser realizados por editoriales especializadas en este tipo de obras, sumamente delicadas y de confección difícil tanto desde el punto de vista de la creación editorial como de la realización técnica. Se requiere, para la realización de este tipo de libros, una sensibilidad exquisita, un conocimiento completo de la psicología infantil y juvenil, cualidades didácticas, dominio del color y de la forma, conocimientos literarios, etc.

Los libros de consulta encierran otro tipo de dificultades, relacionadas no solo con su creación, muy peculiar, sino también con su realización editorial. Estos libros tienen orígenes muy variados, pero los principales de ellos, que suelen ser diccionarios o enciclopedias, con frecuencia son obras de creación editorial y fruto del trabajo bien coordinado de un equipo editorial y una serie de colaboradores. Hay muchas clases de

diccionarios, como los etimológicos, ideológicos, históricos, de lengua, enciclopédicas, especializadas, monolingües, bilingües, políglotas, etc.

La edición de diccionarios conlleva no sólo técnicas y exigencias específicas para este tipo de libros, sino un equipo especial de colaboradores si se trata de diccionarios enciclopédicos y aun en otros.

Desde el punto de vista tipográfico, suelen presentarse a dos o más columnas separadas con corondeles (generalmente corondeles ciegos, es decir, sin filete), intervención de varias clases de letra (negrita, cursiva, versalita, etc.), muchas abreviaturas, signos, etc. La confección de diccionarios presupone conocimientos especiales de edición con objeto de mantener la obra dentro de los límites que previamente se hayan trazado.

Las enciclopedias son igualmente de confección compleja, sí bien menos que los diccionarios. Merece una mención especial el libro de bolsillo, del que puede decirse que su calidad no ha de desmerecer en nada de la de los libros de cualquier otra clase o formato.

Su función de divulgador de la cultura le hace merecedor de un cuidado exquisito en lo relativo a la legibilidad, con objeto de que su contenido llegue a todas las capas de la población lectora y despierte en ella no solo el deseo de leer, sino también el de seguir leyendo.

#### **e) LIBROS SEGÚN SU PRODUCCIÓN Y REALIZACIÓN**

Esta parte de la clasificación nos lleva a considerar el libro confeccionado a mano (libro manuscrito), el libro impreso, el libro para ciegos (ni manuscrito, ni impreso), los libros de confección técnica electrónica e informática (libro electrónico, microfilmado, micro fotográfico, sonoro, vídeo- libro), bibliofoto, bibliocriso, etc., que en general se obtienen mediante técnicas que no son tipográficas.

#### **f) SEGÚN SU FORMA, FORMATO Y ENCUADERNACIÓN**

“Se trata, como puede verse, de tres aspectos sumamente relacionados, ya que la encuadernación deberá llevar la forma (alargada o apaisada) y el formato (medidas de alto, ancho y grueso) que se hayan establecido en función del propio libro, de manera que un libro con escaso contenido no debería tener medidas muy amplias y, a la inversa, uno con mucha cantidad de contenido no debería tener medidas muy exiguas, con objeto de evitar que el grosor y las dimensiones cortas lo conviertan en un «ladrillo».

#### **g) LIBROS SEGÚN SU SITUACIÓN**

Todos los libros atraviesan situaciones distintas bien sea durante su confección, su almacenamiento o a lo largo de su venta. En ese periplo

los ejemplares van recibiendo denominaciones distintas que a los profesionales les van diciendo en qué situación exacta, y en qué estado, se halla un determinado libro, empezando por el que no está en ningún sitio, el libro imaginario, el **inédito** (escrito pero no publicado), la **obra inconclusa** (que aún se está escribiendo), la obra **en curso** de publicación (cuando se edita por tomos o volúmenes y aún no ha aparecido el último), la obra **en preparación**, la obra **en prensa** o en publicación (que se está imprimiendo), el libro **en caja** (el que está compuesto pero aún no se ha impreso), el libro **en papel** (el que está impreso y en postetas, pero sin plegar ni cortar), el libro **en rama** (aquel cuyos pliegos están plegados, cortados y ordenados, pero aún no encuadernado).

Otras situaciones que dan nombre al libro que en ella se halla son censurado o expurgado, encadenado, clandestino, plagiado, prohibido, adulterado, desfasado, defectuoso, etc.

#### h) **EN FUNCIÓN DE LA MODALIDAD DE PUBLICACIÓN**

No todas las obras se hacen, imprimen, encuadernan y venden de una vez. Por ejemplo, algunas obras se publican en serie, otras son intermitentes, otras tienen aparición irregular; hay obras por entregas, y, teniendo en cuenta el autor que las ha producido, tenemos obras originales, seudónimas, individuales, colectivas y en colaboración

## i) LIBROS SEGÚN SU DIFUSIÓN, DISTRIBUCIÓN Y VENTA

Aquí interviene, por un lado, el punto de vista editorial, y así tenemos libros comerciales, como los libros de choque y de fondo (entre ellos, el best-seller y el steady-seller), libros de quiosco, de club de lectores, agotados, clandestinos, censurados, prohibidos y hasta obras fracasadas, de las que acaso un editor inexperto esperó demasiado. De estos «éxitos fracasados» están llenos algunos almacenes editoriales... Desde el punto de vista del librero, el libro puede ser de fondo o de surtido, de lance, agotado, antiguo, viejo, raro, de cordel, invendible o muerto, limitado, venal, no venal”.<sup>3</sup>

### 3.5 .CONFECCIÓN DE UN LIBRO

Normalmente, un libro es impreso en grandes hojas de papel, donde se alojan 8 páginas a cada lado. Cada una de estas grandes hojas es doblada hasta convertirla en una signatura de 16 páginas. Las signaturas se ordenan y se cosen por el lomo. Luego este lomo es redondeado y se le pega una malla de tela para asegurar las partes. Finalmente las páginas son alisadas por tres lados con una guillotina y el lomo pegado a una tapa de cartón. Toda esta tarea se realiza en serie, inclusive la encuadernación. En el caso de que las hojas no sean alisadas mediante un proceso de corte, se habla de un libro intonso.

---

<sup>3</sup> IBID - LINDEGAARD, Eugenia. “ENCICLOPEDIA DEL EMPRESARIO”; Editorial Gedisa, Publicación Océano Centrum, Barcelona España, 2001

Las imprentas más modernas pueden imprimir 16, 32 y hasta 64 páginas por cara de grandes hojas, luego, como se mencionara más arriba, se las corta y se las dobla. Muchas veces el texto de la obra no alcanza a cubrir las últimas páginas, lo que provoca que algunos libros tengan páginas vacías al final del mismo, aunque muchas veces son cubiertas con propaganda de la editorial sobre textos del mismo autor o inclusive otros de su plantilla. Los importantes avances en desarrollo de software y las tecnologías de impresión digital han permitido la aplicación de la producción bajo demanda (En inglés el acrónimo P.O.D.) al mundo del libro. Esto está permitiendo eliminar el concepto de "Libro Agotado" al poder reimprimirse títulos desde un sólo ejemplar, y se está fomentando la edición de libros en tiradas muy cortas que antes no eran rentables por los medios tradicionales.

Cómo aplicación más innovadora, las librerías electrónicas más reconocidas están además ofertando a todo el mundo libros que no son fabricados hasta que son vendidos. Esto es posible sólo por estar dados de alta en los sistemas de producción de compañías internacionales como Lightning So urce, Publidisa, Booksurge, Anthony Rowe, etc.

### **3.6. PARTES DEL LIBRO**

- Sobrecubierta. No todos los libros la tienen, pero es relativamente frecuente.

- Cubierta: se llama también "pasta" es consistente. Constituye el aspecto externo del libro y se extienden por la cubierta, lomo y la contracubierta.
- Lomo.es donde se imprimen los datos de título, número o tomo de una colección, el autor, logotipo de la editorial, etc.
- Guardas: hoja en blanco que aparece al principio y al final.
- Páginas de cortesía.se regala o tiene una dedicatoria manuscrita.
- Anteportada o Portadilla: va antes de la portada y se pone el título.
- Contraportada. Página par posterior a la portadilla, generalmente blanca.
- Portada.se indican los datos del libro.
- Página de derechos de propiedad o de créditos. Reverso de la portada. Es la página de propiedad literaria o copyright, editor, fechas de las ediciones del libro, reimpressiones, depósito legal, título en original si es una traducción, créditos de diseño, etc.
- Cuerpo de la Obra: conjunto de hojas que constituyen el texto del libro.
- Página. Cada una de las hojas con anverso y reverso numerados.
- Prólogo o introducción. Es el texto previo al cuerpo literario de la obra.
- Índice.es una lista ordenada que muestra los capítulos, artículos materias u otros elementos del libro, etc.
- Presentación

- Capítulo
- Bibliografía
- Colofón
- Funda externa
- Biografía. En algunos libros se suele agregar una página con la biografía del autor o ilustrador de la obra.
- Dedicatoria. Es el texto con el cual el autor dedica la obra, se suele colocar en el anverso de la hoja que sigue a la portada. No confundir con dedicatoria autógrafa del autor que es cuando el autor, de su puño y letra, dedica la obra a una persona concreta.

### **3.7. LA EDITORIAL**

“El equipo editorial es distinto dependiendo de si se trata de un medio con modelo norteamericano o con modelo europeo.

En el diario norteamericano se establece una diferencia, incluso física, entre el departamento de noticias y el departamento ocupado de la página editorial. Este último tiene su propio director y su plantel de editorialistas y depende, o bien directamente del propietario del medio, o bien de un director responsable de toda la publicación.

En el diario europeo (y la mayoría de los latinoamericanos), ambos departamentos dependen del director de la publicación y es un periodista el que ejerce de jefe de opinión. Además no se establecen departamentos

separados sino que se apoyan mutuamente. En este caso el equipo editorial lo forman redactores con responsabilidad en las tareas organizativas del trabajo de redacción, a quienes se les encomienda en ocasiones escribir el editorial.

El equipo lo completan colaboradores habituales del medio que no están en plantilla ni son periodistas profesionales, pero que cuentan con la confianza del medio y coinciden con su línea ideológica. El verdadero proceso del editorial comienza desde el editor, que tiene cierta dependencia respecto de algunos poderes, mayor o menor dependiendo del diario y de la coyuntura.

En general la frecuencia de publicación es diaria y el editorial es el resultado del trabajo de un grupo más o menos numeroso de personas, excepto en algunos periódicos más pequeños en los que el director escribe todos los editoriales (en ellos el editorial no se publica a diario).

### **3.8. TIPOS DE LIBROS.**

De acuerdo con el contenido los libros se pueden clasificar en:

- Científicos
- Literatura y Lingüísticos
- De viaje
- Biografías
- Libro de texto

- Libros de gran formato (Coffee Table Book)

Toda esta gran estructura en cuanto a variedad y contenidos, hace innecesaria una correcta selección de los libros que se exhibirán en la librería Técnica, de tal manera que estén clasificados por temas, autores, y editoriales, mejorando la presentación, imagen, la atención y servicio al público.

### **3.9. LITERATURA**

“Puede considerarse a la literatura no tanto como una cualidad o un conjunto de cualidades inherentes que quedan de manifiesto en cierto tipo de obras, sino como las diferentes formas en que la gente se relaciona con lo escrito. No es fácil separar, de todo lo que en una u otra forma se ha denominado "literatura.", un conjunto fijo de características intrínsecas. No hay absolutamente nada que constituya la esencia misma de la literatura.

Literatura es cualquier texto que, por una razón u otra, alguien tiene en mucho. Éste término se refiere al papel que desempeña un texto en un contexto social, a lo que lo relaciona con su entorno y a lo que lo diferencia de él, a su comportamiento, a los fines a los que se puede destinar y a las actividades humanas que lo rodean.”<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> [www.cce.org.ec](http://www.cce.org.ec) “Casa de la cultura Ecuatoriana”

### **3.10. LITERATURA TECNICA**

Puede considerarse a la Literatura Técnica como un conjunto de saberes prácticos o procedimientos para obtener resultados deseados, y puede ser aplicada en la ciencia, tecnología, educación, etc.

En criterios concretos se puede decir que la Literatura Técnica es principalmente una clase especial ya que este tipo de lectura se refiere exclusivamente a libros relacionados con la ciencia y tecnología y que es de mucha ayuda para los profesionales de las distintas áreas técnicas existentes.

### **3.11 PROYECTO DE INVERSIÓN**

Un proyecto no es otra cosa que la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver, entre tantas, una necesidad humana.

El proyecto surge con la respuesta a una IDEA que busca ya sea la solución de un problema (reemplazo de tecnología obsoleta, abandono de una línea de productos) o la forma para aprovechar una oportunidad de negocio, que por lo general corresponde a la solución de un problema.

Si se desea evaluar un proyecto de creación de un nuevo negocio, ampliar las instalaciones de una industria o bien a reemplazar tecnología,

cubrir un vacío en el mercado, sustituir importaciones, lanzar un nuevo producto, proveer servicios, crear polos de desarrollo, aprovechar los recursos naturales, sustituir producción artesanal o fabril o por razones de estado o seguridad nacional, ese proyecto debe evaluarse en términos de conveniencia, de tal forma que se asegure que habrá de resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable.

## **ANALISIS DE PROYECTOS**

La casi totalidad de los proyectos adolecen de fallas fundamentales que deben analizarse para tratar de superarlos, así:

**Son muy amplios.** Con una dimensión compleja difícil de ser controlada por las instituciones, peor por las organizaciones. Las unidades ejecutoras no han sido capaces de manejar las variables implícitas en el proyecto por lo que se han visto avocadas a serias dificultades que les han impedido ser eficaces.

**Integrales.** Es decir que tienen varios sub proyectos, como, salud, educación, centros infantiles, género, producción agropecuaria, artesanías, agroindustria entre otras; lo anterior conlleva a que cada uno de estos sub proyectos sean superficiales, dejando muchas válvulas sueltas por donde se escapan las mismas metas en algunos casos y no se pueden cumplir con los objetivos.

**Paternalistas.** Que como son pobres hay que inflar las asignaciones no reembolsables para darles una infraestructura que no guarda relación con sus verdaderas necesidades.

**Impositivas.** Un gran error es considerar al campesino rural pequeño y mediano como un empresario por el mercado hecho que vende productos en los mercados locales, y que es necesario elevar los rendimientos para lo cual hay que entregarlos y paquete tecnológico para tener un productor especializado, para mejora sus ingresos, ignorando que dentro del problema los rendimientos constituyen solo un elemento del conjunto d factores que lo afecta y que muchas veces el productor produce sobre la base del consumo y no del mercado.

### **Estudio de mercado.**

El estudio del mercado trata de determinar el espacio que ocupa un bien o un servicio en un mercado específico. Por espacio se entiende la necesidad que tienen los consumidores actuales y potenciales de un producto en un área delimitada.

También identifican las empresas productoras y las condiciones en que se está suministrando el bien. Igualmente el régimen de formación del precio

y de la manera como llega el producto de la empresa productora a los consumidores y usuarios.

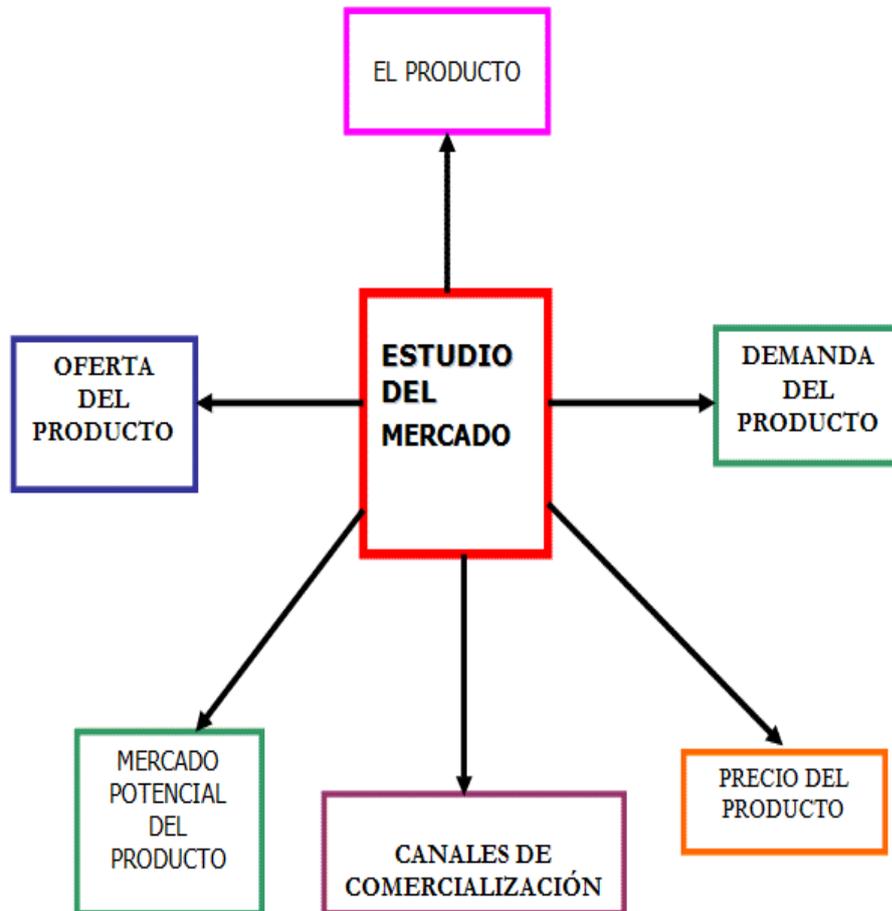
En un estudio de factibilidad sirve como antecedente para la realización de los estudios técnicos, de ingeniería, financiera y económica para determinar la viabilidad de un negocio.

El estudio de mercado está compuesto por bloques, buscando identificar y cuantificar, a los participantes y los factores que influyen en su comportamiento.

El estudio de mercado busca probar que existe un número suficiente de consumidores, empresas y otros entes que en determinadas condiciones, presentan una demanda que justifican la inversión en un programa de producción de un bien durante cierto período de tiempo.

Para fines prácticos están estructurados en bloques que buscan analizar el comportamiento pasado y proyectar el futuro de los agentes participantes.

## ESQUEMA DE UN ESTUDIO DE MERCADO



### EL PRODUCTO

En esta parte se deben definir las características específicas del bien o servicio objeto de análisis.

1. Producto principal. Se deben reunir los datos que permitan identificar al producto principal. Se deben señalar sus características físicas,

químicas o de cualquier otra índole. Tiene que haber coherencia con los datos del estudio técnico. Es necesario aclarar si se trata de productos para exportación, tradicionales, o un nuevo producto.

2. Subproductos. Señale si se originan subproductos en la fabricación del producto principal y el uso que se les dará.
3. Productos sustitutivos. Se debe señalar la existencia y características de productos similares en el mercado, y que puedan competir con ellos en el mercado, indicando en qué condiciones pueden favorecer o no al producto objeto de estudio.
4. Productos complementarios. Indique si el uso o consumo del producto está condicionado por la disponibilidad de otros bienes y servicios. Identifique esos productos complementarios destacando sus relaciones con el producto, para que sean incluidos en el estudio de mercado

#### **DEMANDA DEL PRODUCTO.**

Aquí se determinan las cantidades del bien que los consumidores están dispuestos a adquirir y que justifican la realización de los programas de producción. Se debe cuantificar la necesidad real o psicológica de una población de consumidores, con disposición de poder adquisitivo

suficiente y con unos gustos definidos para adquirir un producto que satisfaga sus necesidades. Debe comprender la evolución de la demanda actual del bien, y el análisis de ciertas características y condiciones que sirvan para explicar su probable comportamiento a futuro.

Deben incluir:

### **Situación actual de la demanda.**

Haga una estimación cuantitativa del volumen actual de consumo del bien producido. Preséntelos de esta manera:

- a. Series estadísticas básicas que permitan determinar la evolución del consumo del producto durante un período suficiente que permita estimar la tendencia a largo plazo.
- b. Estimación de la demanda actual.
- c. Distribución espacial y tipología de los consumidores. Caracterice la demanda y presente indicaciones de su concentración o dispersión en el espacio geográfico, junto con la variedad de consumidores.
- d. Indicadores de la demanda. Utilice índices y coeficientes teóricos en base a las series estadísticas anteriores y preséntelos así:
  - a. Tasa anual de crecimiento del consumo en el período considerado
  - b. Índices básicos de elasticidades precio, ingreso, cruzada.

## OFERTA DEL PRODUCTO

Estudia las cantidades que suministran los productores del bien que se va a ofrecer en el mercado. Analiza las condiciones de producción de las empresas productoras más importantes. Se referirá a la situación actual y futura, y deberá proporcionar las bases para prever las posibilidades del proyecto en las condiciones de competencia existentes.

**1. Situación actual.** Presentar y analizar datos estadísticos suficientes para caracterizar la evolución de la oferta. Para ello se sigue el siguiente esquema:

- a. Series estadísticas de producción e importación
- b. Cuantifique el volumen del producto ofrecido actualmente en mercado.
- c. Hacer un inventario crítico de los principales oferentes, señalando las condiciones en que realizan la producción las principales empresas del ramo. Se debe señalar los siguientes aspectos.
  - Volumen producido
  - Participación en el mercado
  - Capacidad instalada y utilizada
  - Capacidad técnica y administrativa
  - Localización con respecto al área de consumo
  - Precios, estructura de costos
  - Calidad y presentación del producto

- Sistemas de Comercialización, crédito, red de distribución.
- Publicidad, asistencia al cliente
- Regímenes especiales de protección

**2. Análisis del régimen de mercado.** Presentar información suficiente que permita conocer, si la estructura del mercado del producto, es de competencia perfecta, imperfecta y sus diversos matices.

**3. Situación futura.** La evolución previsible de la oferta, formulando hipótesis sobre los factores que influirán sobre la participación del producto en la oferta futura. Se deben destacar:

- a- Las posibilidades de incremento en el grado de utilización de la capacidad ociosa de los productores actuales.
- b- Existencia de planes y proyectos de ampliación de la capacidad instalada por parte de los productores actuales.
- c- Proyectar la oferta ajustada con los factores anteriores, y obtendrá la oferta futura del bien.

**LOS PRECIOS DEL PRODUCTO.** Aquí se analiza los mecanismos de formación de precios en el mercado del producto.

1. Mecanismo de formación: existen diferentes posibilidades de fijación de precios en un mercado se debe señalar la que corresponda con las características del producto y del tipo de mercado.

2. Fijación del precio se debe señalar valores máximos y mínimos probables entre los que oscilará el precio de venta unitario del producto, y sus repercusiones sobre la demanda del bien. Una vez que se ha escogido un precio, es el que se debe utilizar para las estimaciones financieras del proyecto.

### **MERCADO POTENCIAL**

El objetivo del estudio de mercado es proyectar las cantidades del producto que la población estará en capacidad de consumir a los diferentes niveles de precios previstos. En este sentido, es necesario calcular la demanda insatisfecha. Para determinarla proceda de esta manera:

1. cuantifíquela.
2. En caso de no existir tales diferencias, se deberán mencionar los factores que pueden permitir captar un mercado ya cubierto, o la incorporación a posibles expansiones futuras.

Recuerde que de esta demanda potencial se usará para las estimaciones financieras.

### **COMERCIALIZACIÓN**

Son las actividades relacionadas con la transferencia del producto de la empresa productora al consumidor final y que pueden generar costos para el proyecto.

1. Es necesario detallar la cadena de comercialización desde que el producto sale de la fábrica hasta que llega al usuario. Hay muchas modalidades, debe señalar si los productos fabricados por empresa se van a vender.
2. Determine si se va a utilizar publicidad, para la promoción del producto, empaques, servicio al cliente, transporte y otros y los costos que ocasionan al producto.

## **RECOPIACION DE LA INFORMACION**

Dos son los tipos de información que se pueden recoger: datos primarios y datos secundarios. Los primeros son proporcionados por determinadas personas de manera directa; los segundos son informaciones que han sido previamente elaboradas por otras personas y que están contenidas en libros, informes, artículos y otros documentos escritos.

Todas las fuentes de información por separada pueden presentar limitaciones. Lo importante es que se reconozca la necesidad de complementar las fuentes sobre la base de la aplicación de diversas formas de recolección de la información<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> BACA GABRIEL. **Elaboración y Evaluación de proyectos de Investigación** Editorial McGraw Bill. México 1997.

## EVALUACIÓN DE PROYECTOS

### ANTECEDENTES

Teniendo como establecido que un proyecto es el proceso de búsqueda y hallazgo de una solución inteligente al planteamiento de un problema, con la intención de resolver una de muchas necesidades humanas, es indispensable entender que tal acción debe tomarse con una base de decisión que justifique la aplicabilidad del proyecto, dado que la limitación de los recursos disponibles obliga a destinarlos conforme a su mejor aprovechamiento.

Tal aplicabilidad o viabilidad del proyecto (económico y/o social) obedece a estimar las ventajas y desventajas de asignar recursos a su realización, asegurando así la mayor productividad de los recursos.<sup>6</sup>

### TIPOS DE EVALUACIÓN.

La evaluación de proyectos la podemos clasificar de la siguiente manera:

- **Política-Estratégica:** La parte política verá la parte social y política y su consistencia para trascender en el tiempo y que sea en cierta forma equitativo.

---

<sup>6</sup> <http://www.mitecnologico.com/Main/ElaboracionYEvaluationDeProyectos->

- **Administrativa:** En el caso administrativo, el fin siempre es la mayor racionalización de todos los recursos, el logro de sus planes, objetivos, metas, actividades, programas; expresión de la eficiencia y eficacia en su mayor expresión.
- **Técnica:** Lo técnico es una mezcla de lo anterior y lo propio, ya que incide hoy en día al mejor logro de los dos puntos anteriores, por el avance en el descubrimiento, su rapidez, medición y precisión. Ya dependerá de cada ciencia que enfoque científico y técnico aplicarán<sup>7</sup>.

### **Según la naturaleza de la evaluación.**

La evaluación de proyectos puede ser vista de dos ópticas diferentes:

- **Evaluación privada:** Que incluye a la "evaluación económica" que asume que el proyecto está totalmente financiado con capital propio, por lo que no hay que pedir crédito, y por otro lado la "evaluación financiera", que incluye financiamiento externo.
- **Evaluación social:** En la [evaluación social](#), tanto los beneficios como los costos se valoran a [precios sombra](#) de eficiencia. Aquí interesa los bienes y servicios reales utilizados y producidos por el proyecto.

---

<sup>7</sup> BACA GABRIEL. **Elaboración y Evaluación de proyectos de Investigación** Editorial McGraw Bill. México 1997.

## LA EVALUACIÓN EN EL CICLO DE PROYECTOS.

Los distintos tipos de evaluación varían según el momento en que se realicen. Los tipos de evaluación son: *ex-ante*, *de proceso*, *ex-post* y *de impacto*.

- **Evaluación ex-ante:** Se efectúa antes de la aprobación del proyecto y busca conocer su pertinencia, viabilidad y eficacia potencial. Este tipo de evaluación consiste en seleccionar de entre varias alternativas técnicamente factibles a la que produce el mayor impacto al mínimo costo. Este tipo de evaluación supone la incorporación de ajustes necesarios en el diseño del proyecto, lo cual podría generar incluso el cambio del grupo beneficiario, su jerarquía de objetivos y el presupuesto.
- **Evaluación de proceso, operativa, de medio término o continua:** Se hace mientras el proyecto se va desarrollando y guarda estrecha relación con el monitoreo del proyecto. Permite conocer en qué medida se viene logrando el logro de los objetivos (*Resultados* en caso de [marco lógico](#)); en relación con esto, una evaluación de este tipo debe buscar aportar al perfeccionamiento del modelo de intervención empleado y a identificar lecciones aprendidas. Las fuentes financieras suelen requerir la realización de este tipo de evaluación para ejecutar los desembolsos periódicos<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup><http://www.monografias.com/trabajos16/proyecto-inversion/proyecto-inversion.shtml>

- **Evaluación ex-post, de resultados o de fin de proyecto:** Se realiza cuando culmina el proyecto. Se enfoca en indagar el nivel de cumplimiento de los objetivos (*Propósito y Resultados* en caso de [marco lógico](#)) así mismo busca demostrar que los cambios producidos son consecuencia de las actividades del proyecto (exclusivamente o en interacción con otras fuentes); para esto suele recurrir a un diseño experimental. No solo indaga por cambios positivos, también analiza efectos negativos e inesperados.
- **Evaluación de impacto:** Es la que indaga por los cambios permanentes y las mejoras de la calidad de vida producidos por el proyecto, es decir, se enfoca en conocer la [sostenibilidad](#) de los cambios alcanzados y los efectos imprevistos (positivos o negativos). En caso de diseño con [marco lógico](#), se enfoca en la evaluación del *Fin* de la jerarquía de objetivos. Esta evaluación necesariamente debe ser realizada luego de un tiempo de culminado el proyecto y no inmediatamente éste concluya; el tiempo recomendado para efectuar la evaluación de impacto es de 5 años.

Cabe considerar que las evaluaciones *ex-ante* y *de proceso* son consideradas como evaluaciones formativas debido a que se producen mientras se da la preparación y/o ejecución del proyecto y sus conclusiones sirven para optimizar la ejecución del mismo; en tanto que las evaluaciones *de resultados* y *de impacto* vienen a ser evaluaciones

---

sumativas que ocurren al culminar el proyecto e incluso un tiempo después de haber culminado, ocurriendo que sus conclusiones servirán para ser transferidas a otras experiencias pero ya no podrán tener una aplicación directa en el proyecto que ha concluido<sup>9</sup>.

Las evaluaciones *de resultados* y *de impacto* requieren asumir un diseño específico de investigación, como se verá más adelante.<sup>10</sup>

### **Criterios utilizados para evaluar proyectos.**

La evaluación de proyectos, en sus distintos tipos, contempla una serie de criterios base que permiten establecer sus conclusiones. En función del campo, empresa u organización de que se trate, es que se emplearán una serie de criterios u otros que guarden relación con los objetivos estratégicos que se persigan.

No existen criterios únicos, por lo general los criterios surgen en función de la naturaleza de cada proyecto empero existe cierto consenso en la necesidad de analizar la pertinencia, eficacia, eficiencia y sostenibilidad de los proyectos.

- **Pertinencia o relevancia:** Observa la congruencia entre los objetivos del proyecto y las necesidades identificadas y los intereses de la

---

<sup>9</sup> PASACA MORA; Manuel Enrique. **Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión**, Loja Ecuador 2004.

<sup>10</sup> <http://www.monografias.com/trabajos16/proyecto-inversion/proyecto-inversion.shtml>

población e instituciones (consenso social). Se observa especialmente en la evaluación ex-ante pero también en los demás tipos de evaluación.

- **Eficacia:** Es el grado en que se han cumplido los objetivos. Se observa en las evoluciones de tipo continua y ex-post
- **Eficiencia:** Indica el modo en que se han organizado y empleado los recursos disponibles en la implementación del proyecto. Este criterio es usual en el análisis costo-beneficio realizado en la evaluación ex-ante.
- **Sostenibilidad:** Establece la medida en que la población y/o las instituciones mantienen vigentes los cambios logrados por el proyecto una vez que este ha finalizado. Suele considerarse en las evaluaciones de impacto<sup>11,12</sup>

### **Requisitos que debe cumplir una buena evaluación de proyectos.**

Toda evaluación cumpla algunos requisitos metodológicos para garantizar que la información que genere puede ser usada en la toma de decisiones.

Así, se espera que todo proceso de evaluación sea:

---

<sup>11</sup> PASACA MORA; Manuel Enrique. **Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión**, Loja Ecuador 2004.

<sup>12</sup> <http://www.monografias.com/trabajos16/proyecto-inversion/proyecto-inversion.shtml>

- **Objetivo:** Debe medirse y analizarse los hechos definidos tal como se presentan.
- **Imparcial:** La generación de conclusiones del proceso de evaluación debe ser neutral, transparente e imparcial. Quienes realizan la evaluación no deben tener intereses personales o conflictos con la unidad ejecutora del proyecto.
- **Valido:** Debe medirse lo que se ha planificado medir, respetando las definiciones establecidas. En caso el objeto de análisis sea demasiado complejo para una medición objetiva, debe realizarse una aproximación cualitativa inicial.
- **Confiable:** Las mediciones y observaciones deben ser registradas adecuadamente, preferentemente recurriendo a verificaciones *in-situ*.
- **Creíble:** Todas las partes involucradas en el proyecto deben tener confianza en la idoneidad e imparcialidad de los responsables de la evaluación, quienes a su vez deben mantener una política de transparencia y rigor profesional.
- **Oportuno:** Debe realizarse en el momento adecuado, evitando los efectos negativos que produce el paso del tiempo.
- **Útil:** Debe ser útil y elaborarse en un lenguaje conciso y directo, entendible para todos los que accedan a la información elaborada, los resultados de una evaluación no deben dirigirse sólo a quienes tienen altos conocimientos técnicos sino que debe servir para que cualquier involucrado pueda tomar conocimiento de la situación del proyecto.

## **TAMAÑO DE LA PLANTA**

El tamaño de un proyecto es su capacidad instalada y se expresa en unidades de producción por año.

## **LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO**

La localización de un proyecto es lo que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital u obtener el costo unitario mínimo.

## **PROCESO DE PRODUCCIÓN**

Es el procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto para obtener los bienes y servicios a partir de insumos, y se identifica con la transformación de una serie de insumos para convertirlos en productos, mediante una determinada función de producción.

## **COSTOS**

Es un desembolso en efectivo o en especie, hecho en el pasado, en el presente, en el futuro o en forma virtual.

## **PUNTO DE EQUILIBRIO**

El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que son exactamente iguales los beneficios por ventas a la suma de los costos fijos y los variables.

## **ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS**

La finalidad del estado de pérdidas y ganancias es calcular la utilidad neta del proyecto, y se obtienen restando a los ingresos, todos los costos en que incurra la planta y los impuestos que debe pagar.

## **EVALUACIÓN FINANCIERA**

“Se aplican algunos métodos de evaluación que toma en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, como son el Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno y la relación Beneficio Costo principalmente.”<sup>13</sup>

## **TASA INTERNA DE RETORNO**

Es la tasa de descuento que hace que el Valor Actual Neto sea igual a cero.

Si la TIR es mayor que el costo de capital se acepta el proyecto.

Si la TIR es menor que el costo de capital no se debe realizar el proyecto.

## **ORGANIZACIÓN**

La organización es la estructura para la sistematización racional de los recursos mediante la determinación de jerarquías, disposición, correlación y agrupación de actividades, a fin de poder realizar y simplificar las funciones del personal.

---

<sup>13</sup> SAPAG CHAIN Nassir y Reinaldo, Evaluación de Proyectos. MacGraw-Hill. México 2005

# **MATERIALES Y MÉTODOS**

## 4. MATERIALES Y MÉTODOS.

Para el proceso y ejecución del presente trabajo investigati emplearon los métodos que se describen a continuación:

### 4.1. MATERIALES

En el proceso de investigación se utilizó una serie de materiales como:

- Materiales bibliográficos

- Libros
- Tesis
- Folletos

- Materiales de Oficina

- Hojas, cuadernos, esferos.

- Materiales y accesorios de computación

- Computadoras
- Impresora
- Tinta

### 4.2. MÉTODOS.

Para el desarrollo de la presente investigación se utilizaron los siguientes métodos:

- **Método Deductivo:** En el presente trabajo de investigación uno de los métodos que se utilizó es el Hipotético- Deductivo, el mismo que basándose en la deducción a partir de datos, se realizó la

construcción empírica del conocimiento, sobre la recolección y procesamiento de datos, tanto en fuentes primarias como secundarias y el manejo estadístico como instrumento de demostración que nos permitió comprobar la hipótesis planteada.

- **Método Inductivo:** También se utilizó el método inductivo, el cual sirvió para detallar el proceso de investigación; así mismo se maneja este método para aplicar el análisis de la información recopilada para poder proponer las alternativas y ofertas.

El estudio de mercado se realizó para determinar la oferta y demanda en la ciudad de Loja en cuanto a libros de Literatura Técnica se refiere, cabe indicar que se utilizó la técnica de la observación directa por la que se decidió aplicar las encuestas que para este caso es de 390 encuesta que corresponde a la población objeto de estudio.

A continuación se determina el tamaño de la muestra.

#### 4.3. DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

Aplicando la fórmula del tamaño de la muestra se obtienen los siguientes datos:

$n$  = tamaño de la muestra

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

$N$  = tamaño de población

1 = constante

(e) = margen de error.

$$n = \frac{31866}{1 + (0.05)^2 * 31866} \quad n = \frac{31866}{19.22}$$

**n = 390 encuestas**

Seguidamente se presenta la distribución de la muestra

#### 4.4. DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN Y MUESTRA

Profesión	Número de socios	% de participación	encuestas
Ing. Eléctricos y Electrónicos	123	0,39	2
Abogados	2242	7,04	27
Contadores	210	0,66	3
Ing. Agrónomos	95	0,30	1
Ing. Civiles	901	2,83	11
Médicos	805	2,53	10
Odontólogos	258	0,81	3
Enfermeras	260	0,82	3
Arquitectos	253	0,79	3
Economistas	98	0,31	1
Ing. Comerciales	188	0,59	2
Prof. en ciencias de la Educación	837	2,63	10
Veterinarios	85	0,27	1
Profesores UTPL	350	1,09	5
Estudiantes UTPL presencial	3000	9,41	37
Profesores Univ. Internacional	81	0,25	1
Estudiantes U. Interna. presencial	621	1,94	7
Profesores UNL	438	1,37	5
Estudiantes presencial	21021	65,96	257
<b>Total</b>	<b>31866</b>	<b>100,00</b>	<b>390</b>

**Fuente:** Revista Universitaria (UNL8)2009; Colegios profesionales de Loja y

**Elaboración:** EL autor

Una vez conocida la demanda, se estableció una estrategia comercial considerando el Producto, precio, plaza, promoción, de acuerdo a los resultados obtenidos.

El estudio técnico se realizó en base a la información arrojada por el estudio de mercado, en esta etapa se estableció el ámbito de acción del

proyecto y los alcances del mismo; determinando la ingeniería del producto, distribución de las instalaciones, tamaño o capacidad requerida así como también la viabilidad de localización del proyecto en función de demanda establecida, los factores económicos y comportamiento empresarial.

En el estudio administrativo y legal, se hizo uso de las técnicas y herramientas de la administración como son el proceso administrativo, plan estratégico, determinación de la estructura organizacional y el manual de funciones.

En el aspecto legal se analizó los requerimientos para la constitución de la empresa y además las obligaciones tributarias que se requiere para dicho efecto.

El estudio Financiero nos permitió conocer la inversión en donde se detallaron los activos fijos, diferidos y capital de trabajo, los mismos que se financiarán con capital propio, además se realizó un análisis de los presupuestos de costos fijos y variables para determinar y graficar el punto de equilibrio, para ello se utilizaron las diversas informaciones obtenidas en los estudios antes señalados en cuanto al requerimiento del capital, así como también del flujo del caja, lo que se traduce en la elaboración de los estados financieros.

La información obtenida se consideró de manera estadística y de modo que se pudo elaborar un diagnóstico teniendo como objetivo principal la factibilidad para la implementación de la Librería con Literatura Técnica, así al haber evaluado el proyecto utilizando las técnicas financieras como el Valor Actual Neto (VAN), Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI), Análisis Beneficio Costo (AB/C), Tasa Interna de Retorno (TIR) y Análisis de Sensibilidad, para establecer definitivamente la factibilidad de ejecución, y consiente de la realidad que circunda el problema, empapado en las opiniones y los fundamentos teóricos aprendidos se ha llegado a las conclusiones y recomendaciones que se ameritan y con ellos se estableció alternativas de solución, mediante la construcción del presente informe final con la aplicación de las técnicas, normas y reglamentos exigidas por la Carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja.

# RESULTADOS

## 5. RESULTADOS

### 5.1. ENCUESTA APLICADA A DEMANDANTES

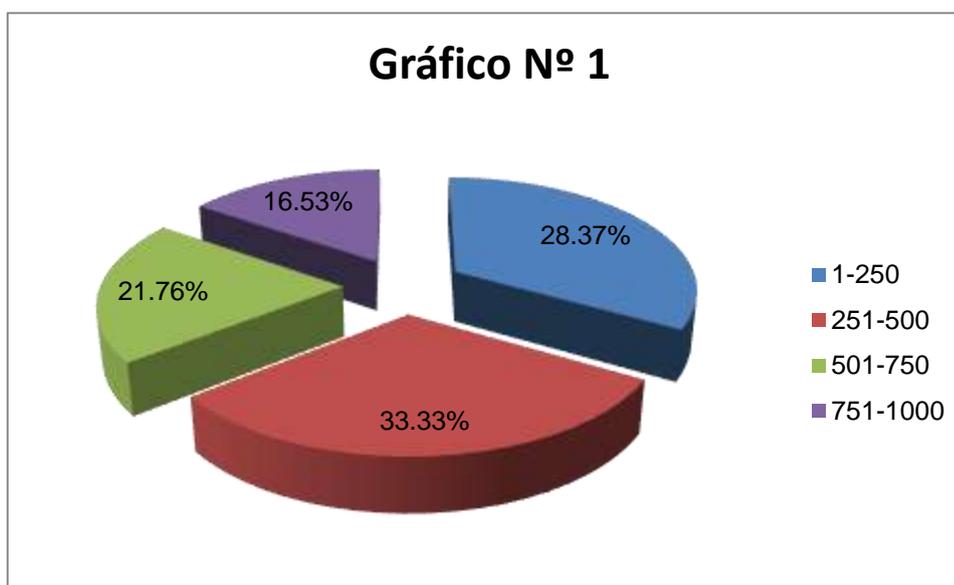
#### 1. ¿Cuál es su ingreso mensual?

CuadroNº1

INGRESOS	Xm	FRECUENCIA	Xm.F	PORCENTAJE
1-250	125.5	130	16.315	28.37%
251-500	375.5	121	45.435.5	33.33%
501-750	625.5	79	49.414.5	21.76%
751-1000	850.5	60	510.30	16.53%
<b>TOTAL</b>		<b>390</b>	<b>162.195</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta  
Elaboración: El Autor

$$X = \frac{\Sigma X m. F}{n} = \frac{162.195}{390} = 415.88$$



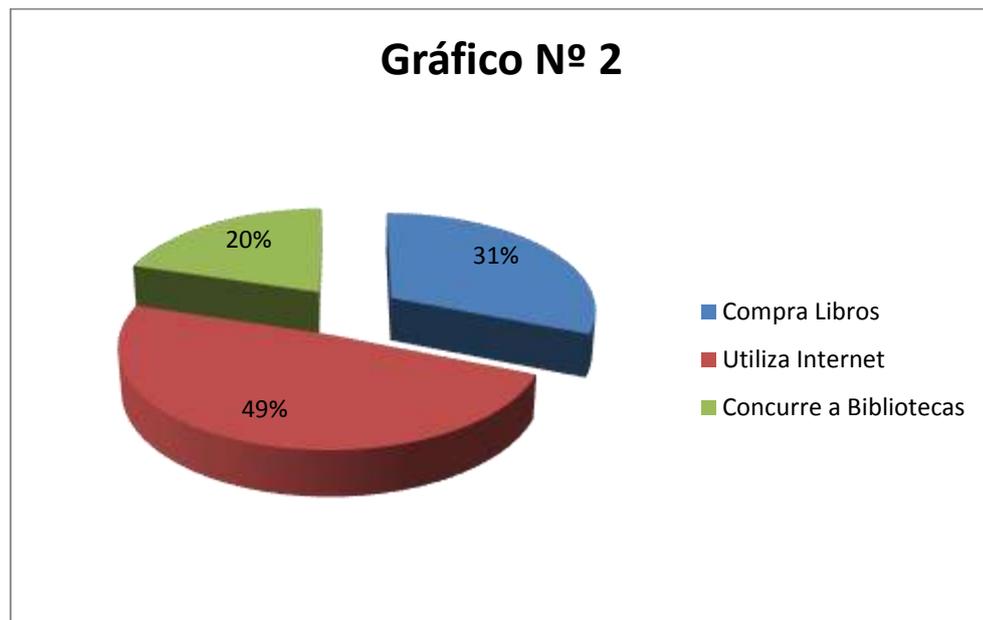
**Análisis:** Según las encuestas realizadas existe un promedio de ingresos mensuales de 415.88 dólares.

## 2. ¿Para mejorar su conocimiento que recurso utiliza usted?

Cuadro Nº 2

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Compra Libros	121	31.02%
Utiliza Internet	190	48.71%
Concurre a Bibliotecas	79	20.25%
<b>TOTAL</b>	<b>390</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta  
Elaboración: El Autor



**Análisis:** Con respecto a la interrogante, los encuestados expresan lo siguiente; el 31.02% responde que compra un libros para mejorar su conocimiento; el 48.71% utiliza el internet; y el 20.25% concurre a bibliotecas para mejorar su conocimiento.

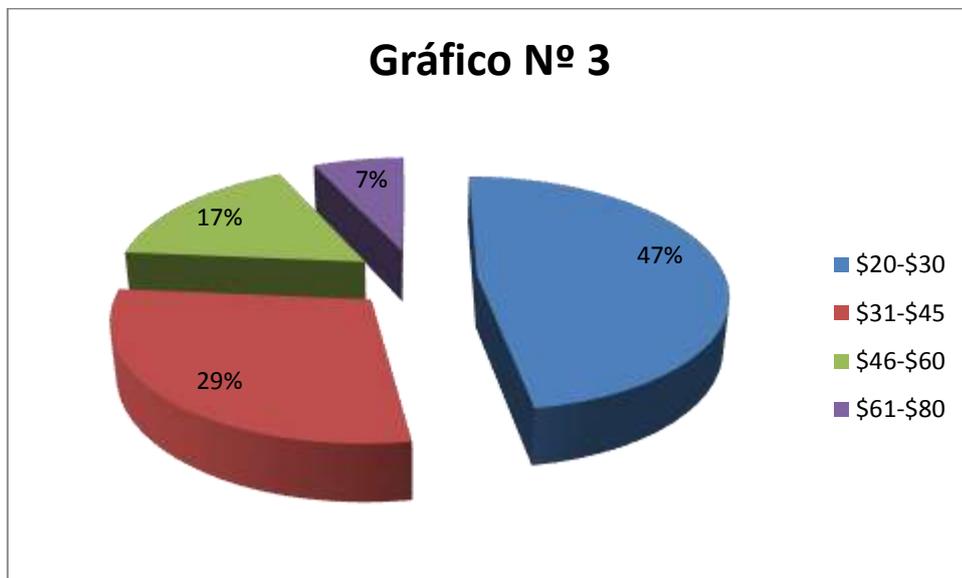
**3. ¿Qué cantidad de dinero destina mensualmente a bibliografía Técnica?**

**Cuadro N° 3**

INTERVALO	XM	FRECUENCIA	XM.F	PORCENTAJE
\$20-\$30	25	57	1425	47.10%
\$31-\$45	38	35	1330	28.92%
\$46-\$60	53	20	1060	16.52%
\$61-\$80	71	9	639	6.92%
<b>TOTAL</b>		<b>121</b>	<b>4454</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta  
Elaboración: El Autor

$$X = \frac{\Sigma X m. F}{n} = \frac{4454}{121} = 36.80$$



**Análisis:** Con relación a las encuestas realizadas existe un promedio de cantidad de dinero que destinan las personas en compra de literatura técnica mensual es de 36.80 dólares.

**4. En Bibliografía Escrita encuentra siempre los contenidos que busca?**

**Cuadro N° 4**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	4	3.30%
NO	117	96.69%
<b>TOTAL</b>	<b>121</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta  
Elaboración: El Autor



**Análisis:** Con relación a la pregunta, los encuestados expresan lo siguiente: 3.30% encuentran los contenidos que buscan, mientras que el 96.69% dice que no encuentra los contenidos que busca en bibliografía escrita.

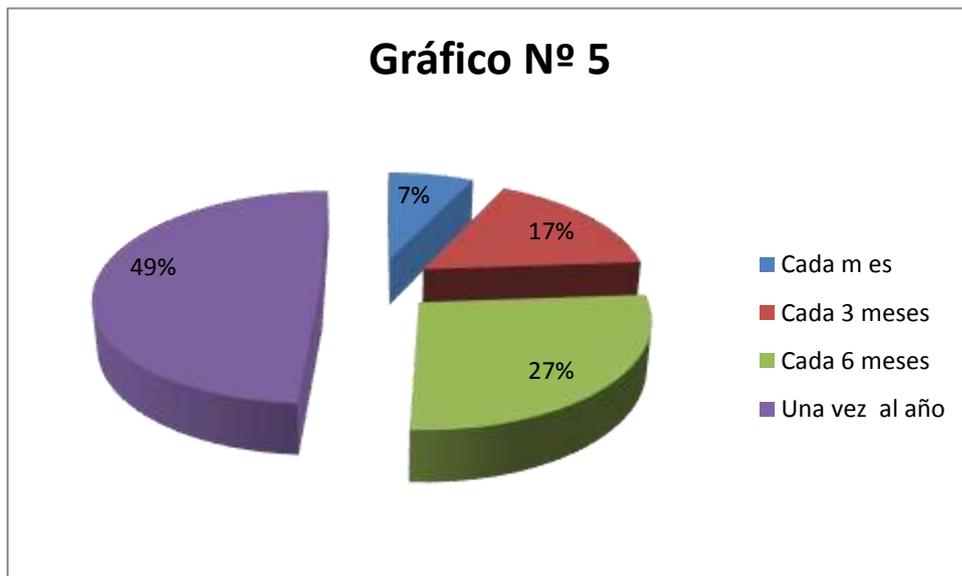
5. ¿Cada qué tiempo adquiere usted libros?

Cuadro Nº 5

ALTERNATIVA	Xm	FRECUENCIA	Xm.F	PORCENTAJE
Cada m es	12	9	108	7.16%
Cada 3 meses	4	20	80	16.71%
Cada 6 meses	2	33	66	27.05%
Una vez al año	1	59	59	49.07%
<b>TOTAL</b>		<b>121</b>	<b>313</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta  
Elaboración: El Autor

$$X = \frac{\Sigma X m. F}{n} = \frac{313}{121} = 2.58$$



**Análisis:** Según las encuestas realizadas existe un promedio que las personas adquieren libros es de 3 libros por año.

## 6. ¿Le es fácil adquirir literatura técnica especializada?

Cuadro N° 6

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	8	6.61%
NO	113	93.38%
<b>TOTAL</b>	<b>121</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta  
Elaboración: El Autor



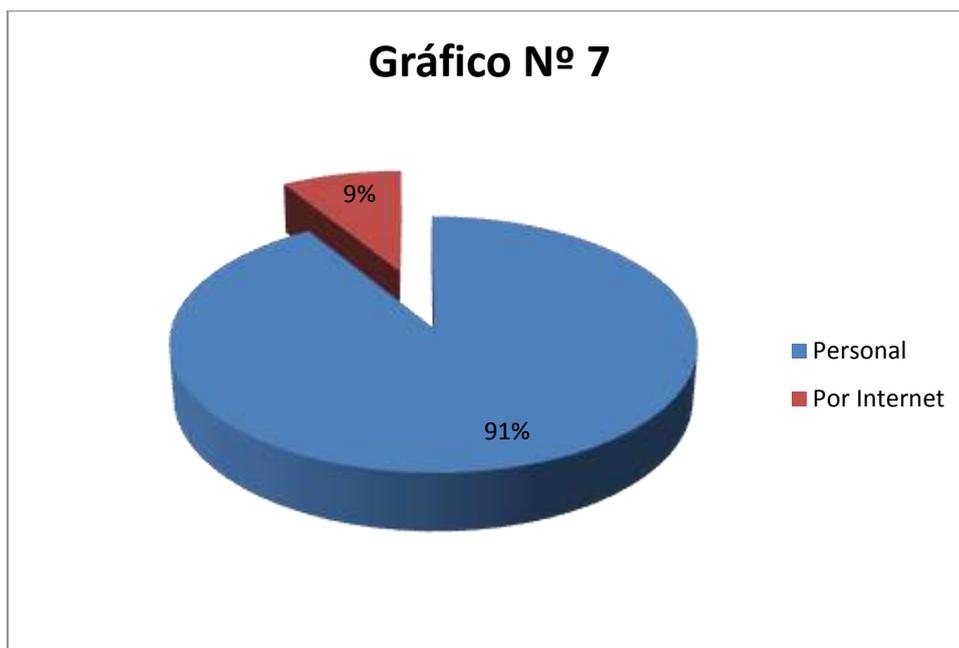
**Análisis:** Con relación a la pregunta, los encuestados expresan lo siguiente: que el 6.61% si adquiere fácilmente literatura técnica especializada, mientras que el 93.38% dice que no adquiere fácilmente literatura técnica especializada.

## 7. ¿Mediante que sistema realiza usted la compra de libros?

Cuadro N° 7

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Personal	110	90.90%
Por Internet	11	9.09%
<b>TOTAL</b>	<b>121</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta  
Elaboración: El Autor



**Análisis:** Con respecto a la interrogante, los encuestados expresan lo siguiente; el 90.90% responde que compra un libros personalmente; el 9.09% compran libros por internet.

## 8. ¿Encuentra fácilmente literatura técnica actualizada?

Cuadro N° 8

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	13	10.74%
NO	108	89.25%
<b>TOTAL</b>	<b>121</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta  
Elaboración: El Autor



**Análisis:** Con relación a la pregunta, los encuestados expresan lo siguiente: 10.74% que si encuentran fácilmente literatura técnica actualizada, mientras que el 89.25% dice que no encuentra fácilmente literatura técnica actualizada.

**9. ¿Considera usted necesario la implementación de una librería especializada en literatura técnica?**

**Cuadro N° 9**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	116	96.15%
NO	5	3.84%
<b>TOTAL</b>	<b>121</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta  
Elaboración: El Autor



**Análisis:** Con respecto a la interrogante, los encuestados expresan lo siguiente; el 96.15% responde a que es necesario la implementación de una librería especializada en literatura técnica; y el 3.84% considera que no es necesario implementar una librería especializada en literatura técnica.

## 5.2 .ENCUESTA A DISTRIBUIDORAS DE LIBROS, LIBRERÍAS Y PAPELERÍAS DE LA CIUDAD DE LOJA

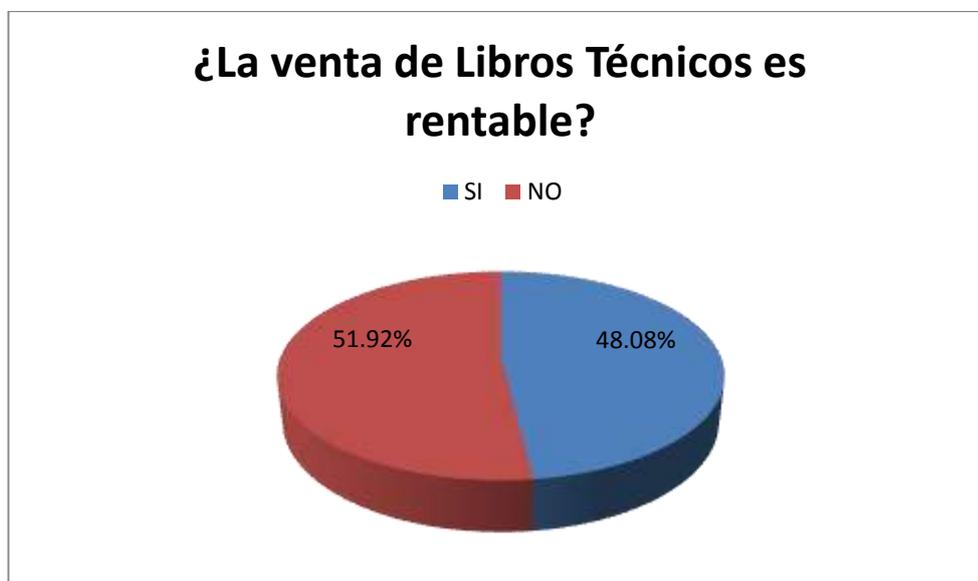
1. ¿Considera usted que la venta de libros de literatura técnica es un negocio rentable?

Cuadro Nº 10

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	25	48,08%
NO	27	51,92%
<b>TOTAL</b>	<b>52</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Encuesta  
Elaboración: El Autor

Gráfico Nº 10



**Análisis.-** como podemos observar el 51.92% indica que la venta de los libros no es rentable y el 48.08% nos dice que si es rentable.

## 2. ¿En su negocio vende Literatura Técnica?

Cuadro N° 11

Alternativa	Frecuencia			Total	Porcentaje
	Distribuidora de libros	Librerías	Papelerías		
SI	8	7	3	18	34,62%
NO	0	4	30	34	65,38%
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>11</b>	<b>33</b>	<b>52</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta  
Elaboración: El Autor

Gráfico N° 11



Fuente: Encuesta  
Elaboración: El Autor

**Análisis:** Del total de propietarios encuestados, el 34.62% responde que si venden en su negocio literatura técnica; y el 65.38% responde que no vende esta clase de libros.

### 3. ¿Cuántos libros de literatura técnica vende diariamente?

**Cuadro N° 12**

Intervalo	Frecuencia			Total	Porcentaje
	Distribuidora de libros	Librerías	Papelerías		
1 - 3	-	3	2	5	33.33%
4 - 6	2	-	2	4	26.67%
7 - 9	2	-	-	2	13.13%
10 -12	4	-	-	4	26.67%
13 o más	-	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta  
Elaboración: El Autor

### La Venta Promedio Diaria

**Cuadro N° 13**

INTERVALO	FRECUENCIA	XM	F.XM
1 -3	5	2	10
4 -6	4	5	20
7 -9	2	7	14
10 -12	4	11	44
<b>TOTAL</b>	<b>15</b>		<b>88</b>

Fuente: Cuadro N° 12  
Elaboración: El Autor

### Aplicando la formula

$$X = \frac{\sum F.XM}{N} = \frac{88}{18} = 4.89$$

### En donde

X = Consumo Promedio Diario

F = Frecuencia

Xm = Punto medio

E = Sumatoria

Existe un promedio de ventas diarias de 4.89 libros de literatura técnica que venden las distribuidoras, librerías y papelerías encuestadas en la ciudad de Loja.

4. ¿Cuál fue su primera inversión en la compra de libros de literatura técnica?

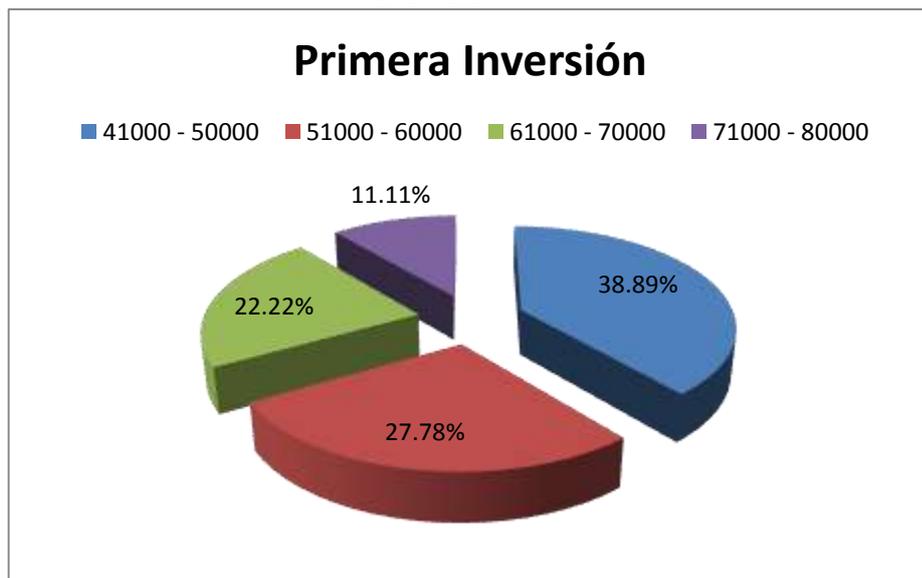
Cuadro N°14

INTERVALO	Xm	FRECUENCIA	Xm.F	PORCENTAJE
41000-50000	45.500	7	318500	38.89%
51000-60000	55.500	5	277500	27.78%
61000-70000	65.500	4	262000	22.22%
71000-80000	75.500	2	151000	11.11%
<b>TOTAL</b>		<b>18</b>	<b>1009.000</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta  
Elaboración: El Autor

$$X = \frac{\Sigma X_m \cdot F}{n} = \frac{1009.000}{18} = 56.055$$

Gráfico N° 12



**Análisis.-** de acuerdo a los resultados podemos decir que el 38,89% de los oferentes de libros técnicos invirtió inicialmente en promedio entre 41000 y 50000 dólares, el 27,78% valores entre 51000 – 60000, el 22,22% invirtió entre 61000 a 70000 dólares, finalmente el 11,11% indica que invirtió entre 71000 a 80000 dólares.

5. ¿Cuál es el precio promedio de los libros de literatura técnica, que vende en su establecimiento?

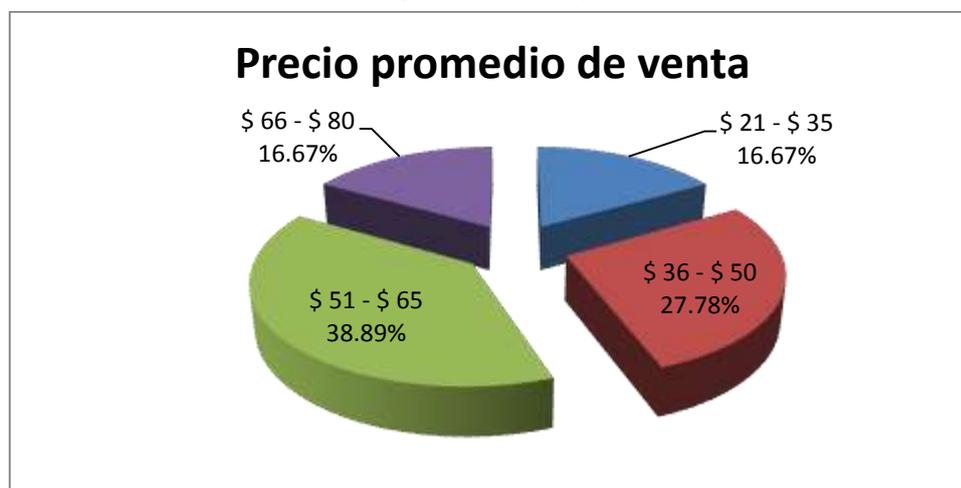
Cuadro N° 15

INGRESOS	Xm	FRECUENCIA	Xm.F	PORCENTAJE
\$25-\$35	28	3	84	16.67%
\$36-\$50	43	5	215	27.78%
\$51-\$65	58	7	406	38.89%
\$66-\$80	73	3	219	16.67%
<b>TOTAL</b>		<b>18</b>	<b>924</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Encuesta  
Elaboración: El Autor

$$X = \frac{\Sigma X m. F}{n} = \frac{924}{18} = 51.33$$

Gráfico N° 13



**Análisis.-** De acuerdo a los resultados obtenidos podemos evidenciar que el 38,89% de los encuestados señalan que los precios fluctúan entre 51 y 65 dólares; el 27,78% indican que entre 36 y 50 dólares, el 16,67% entre 21 y 35 dólares y con igual porcentaje de 16,67% están los que manifiestan que fluctúa entre 66 a 80 dólares.

6. ¿En qué precio adquiere los libros de literatura técnica, que compra en su establecimiento?

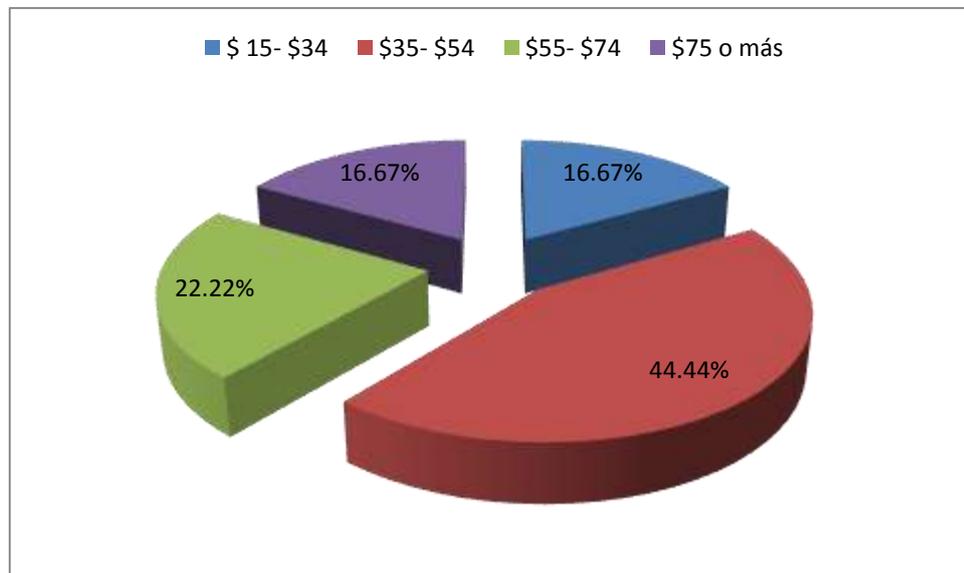
Cuadro N° 16

INGRESOS	Xm	FRECUENCIA	Xm.F	PORCENTAJE
\$15-\$34	24.5	3	73.5	16.67%
\$35-\$54	44.5	8	356	44.44%
\$55-\$74	64.5	4	258	22.22%
\$75-\$84	79.5	3	238.5	16.67%
<b>TOTAL</b>		<b>18</b>	<b>926</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta  
Elaboración: El Autor

$$X = \frac{\sum X_m \cdot F}{n} = \frac{926}{18} = 51.44$$

Gráfico N°14



**Análisis.-** Respecto a esta pregunta tenemos que los precios de los libros de literatura tiene diferente costo, así tenemos el de 35 a 54 dólares con un 44.44%, de 55 a 74 dólares con el 22.22%, 15 a 34 dólares con el 16.67%, con el mismo porcentaje con precios igual o mayor a 75%.

7. ¿Cuánto invierte en la adquisición de libros de literatura técnica mensualmente?

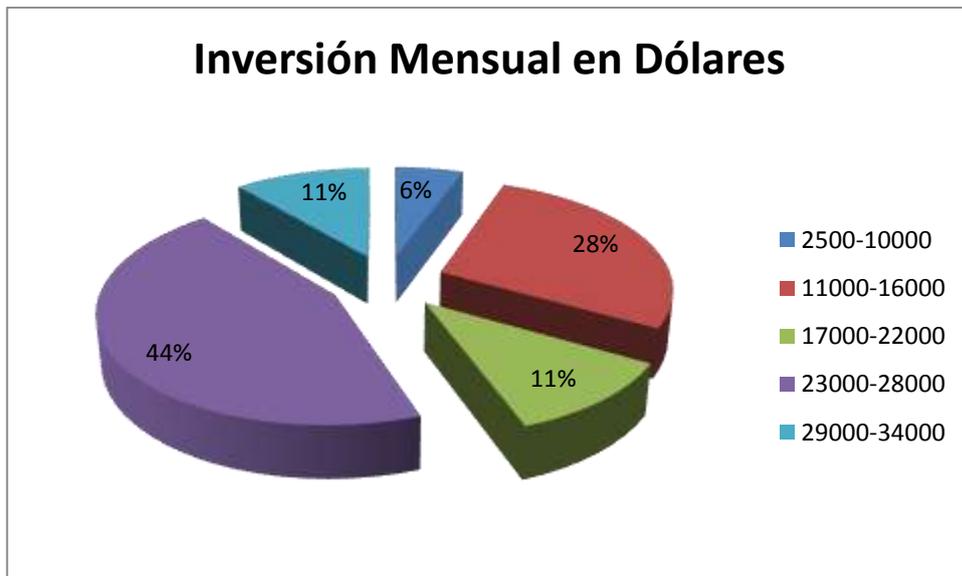
Cuadro N° 17

INTERVALO	Xm	FRECUENCIA	Xm.F	PORCENTAJE
2500-10000	6250	1	6250	5.56%
11000-16000	13500	5	67500	27.78%
17000-22000	19500	2	39000	11.11%
23000-28000	25500	8	204000	44.44%
29000-34000	31500	2	63000	11.11%
<b>TOTAL</b>		<b>18</b>	<b>379750</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta  
Elaboración: El Autor

$$X = \frac{\Sigma X_m \cdot F}{n} = \frac{379750}{18} = 21.097.00$$

Gráfico N° 15



**Análisis.-** Según las encuestas realizadas existe un promedio de inversiones mensuales de 21.097.00 dólares.

8. ¿Cuál es el promedio mensual de sus ingresos por la venta de los libros de literatura técnica?

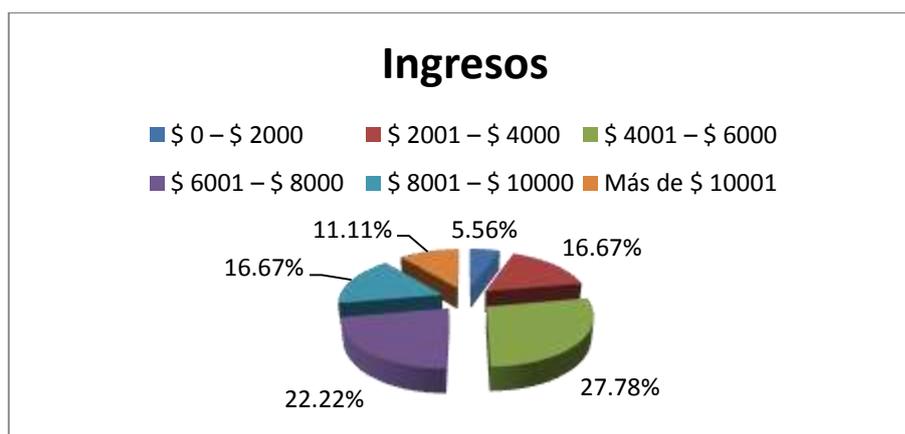
Cuadro N° 18

INTERVALO	Xm	FRECUENCIA	Xm.F	PORCENTAJE
\$1-\$2000	1000.5	1	1000.5	5.56%
\$2001-4000	3000.5	3	9001.5	16.67%
\$4001-6000	5000.5	5	25002.5	27.78%
\$6001-\$8000	7000.5	4	28002	22.22%
\$8001-10000	9000.5	5	45002.5	16.67%
<b>TOTAL</b>		<b>18</b>	<b>108.009</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta  
Elaboración: El Autor

$$X = \frac{\Sigma X m.F}{n} = \frac{108.009}{18} = 6000.5$$

Gráfico N° 16



**Análisis.-** como podemos observar en el presente Cuadro, los ingresos por la venta de los libros de literatura técnica varían, así tenemos que el 27,78% indica que sus ingresos oscilan entre 0 a 2000 dólares, el 22,22% de los encuestados indican que sus ingresos fluctúan entre 6001 a 8000 dólares, con igual porcentaje de 16,67% están los oferentes cuyos ingresos oscilan entre 2001 a 4000 dólares y 8001 a 10000 dólares, con 11,11% se encuentran los que obtienen ingresos superiores a 10001 dólares y el restante 5,56% señala que sus ingresos están entre 0 a 2000 dólares.

Según las encuestas realizadas existe un promedio de ingresos mensuales de 6000.5 dólares.

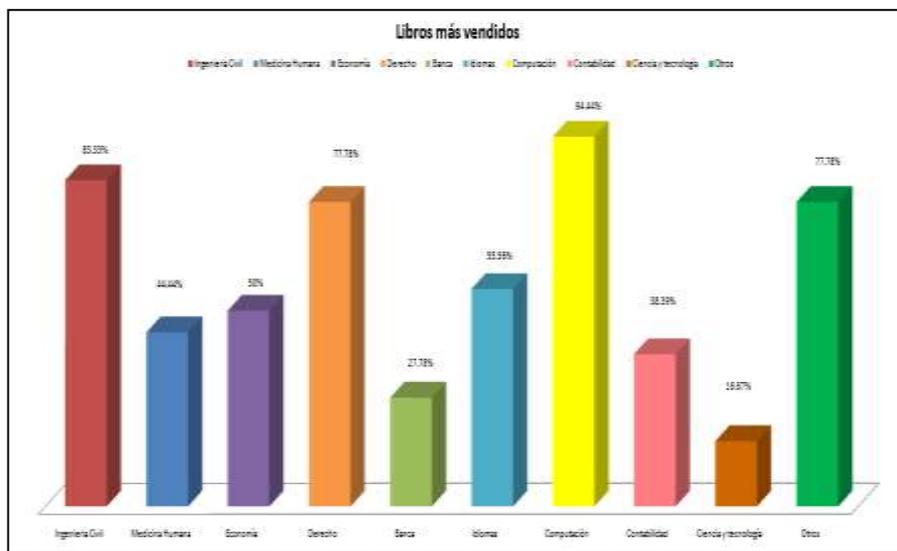
**9. ¿Cuál es el libro de literatura técnica que más vende en su negocio?**

**CUADRO Nº 19**

Tipo de literatura técnica	Cantidad	Porcentaje
Ingeniería Civil	15	83,33%
Medicina Humana	8	44,44%
Economía	9	50,00%
Derecho	14	77,78%
Banca	5	27,78%
Idiomas	10	55,56%
Computación	17	94,44%
Contabilidad	7	38,89%
Ciencia y tecnología	3	16,67%
Otros	14	77,78%

Fuente: Encuesta  
Elaboración: El Autor

**GRÁFICO Nº 17**



**Análisis.-** de acuerdo a los resultados tenemos que los libros más vendidos son los de computación con un 94.44%, de Ingeniería Civil con 83.33%, Derecho con un 77.78% y otras clases de libros con 77.78%

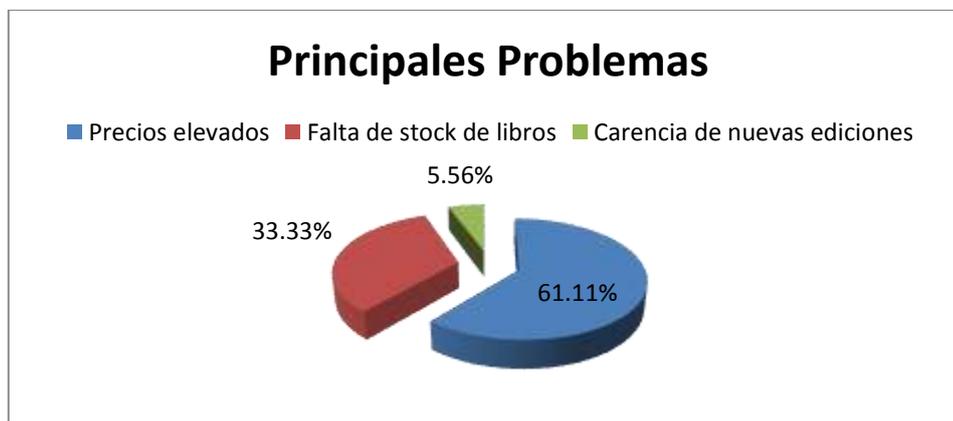
**10. ¿Indique cual es el principal problema en la venta de libros técnicos?**

**Cuadro N° 20**

<b>Principales Inconvenientes</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>
Precios elevados	11	61,11%
Falta de stock de libros	6	33,33%
Carencia de nuevas ediciones	1	5,56%
<b>Total</b>	<b>18</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta  
Elaboración: El Autor

**Gráfico N° 18**



**Análisis.-** como podemos observar en el gráfico anterior, tenemos que uno de los principales problemas son los precios elevados de los libros con un 61.11%, falta de stock de libros con 33.33% y carencia de nuevas ediciones con el 5.56%

# DISCUSIÓN

## **6. DISCUSIÓN**

### **6.1. ESTUDIO DE MERCADO**

Es el diagnóstico de los principales factores que inciden sobre el producto en el mercado, esto es precio, calidad, canales de distribución, para lo cual se toma en cuenta la información secundaria obtenida como son: estadísticas, archivos, revistas, publicaciones, etc., y la información primaria a través de la información directa, entrevistas, encuestas aplicadas a los involucrados en la zona de influencia del estudio.

#### **6.1.1. ÁREA DE INFLUENCIA**

El estudio de mercado del presente proyecto de inversión se sitúa en el área de influencia, donde se aplica las encuestas para establecer la demanda, oferta y estrategias de mercado, información que permite identificar la localización de la empresa, su infraestructura, mano de obra disponible, etc. Para obtener la demanda de Libros Académicos en la Ciudad de Loja, se toma en cuenta la población en general, considerando su información ya que Loja es una ciudad donde las personas se educan constantemente y su formación es reconocida a nivel nacional.

#### **6.1.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA**

Para implementación del presente proyecto, se realizó un análisis para determinar la cantidad de personas que requieren y están dispuestas a adquirir este producto durante un periodo determinado, con precios

alternativos para de esta manera satisfacer sus necesidades en determinado lugar y tiempo.

#### **6.1.2.1. DETERMINACIÓN DE LAS COMPRAS PROMEDIO ANUALES DE LIBROS CON LITERATURA TÉCNICA**

Para establecer las cantidades de compra promedio de libros de literatura técnica que realizan los encuestados, se consideró la información obtenido en la encuesta a los demandantes, en el Cuadro No. 5, en donde se establece la cantidad y frecuencia de compra. Tomando como base esta información calculamos el promedio de adquisición anual:

9 personas	1 libro x mes =	9 x 12 meses	= 108 libros/año
20 personas	1 libro c/trimestre =	20 x 4 trimestres	= 80 libros/año
33 persona	1 libro c/semestre =	33 x 2 semestres	= 66 libros/año
59 personas	1 libro c/año =	59 x 1 año	= 59 libros/año.

$$X = \frac{\Sigma xm.f}{n} = \frac{313}{121} = 2.58$$

Total compra anual = 108 + 80 + 66 + 59 = 313 libros al año

Para calcular la compra promedio por persona dividimos el total de adquisición anual para el número de personas que si han comprado un libro de literatura técnica:

Compra promedio anual/persona = Compra anual / # personas  
= 313 / 121 = 2.58  
= 3 libros al año

### 6.1.2.2. DEMANDA POTENCIAL

La demanda potencial se estableció tomando el total de socios activos de los diferentes colegios profesionales, docentes y estudiantes universitarios de la ciudad de Loja y la tasa de crecimiento poblacional de la ciudad como es de 2.08%, independientemente de los medios y preferencias para la adquisición del producto, que son quienes podrían comprar libros en general.

**Cuadro Nº 21**  
**Proyección de la Demanda Potencial**

<b>Años</b>	<b>Demanda Potencial</b>
0	31866
1	31866
2	32529
3	33205
4	33896
5	34601
6	35321
7	36055
8	36805
9	37571
10	38352

**Fuente:** Tasa de Crecimiento 2.08% INEC, Revista Universitaria (UNL)  
**Elaboración:** El Autor

### 6.1.2.3. DEMANDA REAL O ACTUAL

Para determinar la demanda real, se ha tomado como referencia los profesionales, docentes y estudiantes que han adquirido libros con literatura técnica para apoyo en sus profesiones, según el cuadro Nº 2 de la encuesta a los demandantes.

## Cuadro N° 22

### Proyección de la demanda Real o Actual

Años	Demanda Potencial	compra actual	demanda real
0	31866	31,02%	9885
1	31866	31,02%	9885
2	32529	31,02%	10090
3	33205	31,02%	10300
4	33896	31,02%	10515
5	34601	31,02%	10733
6	35321	31,02%	10957
7	36055	31,02%	11184
8	36805	31,02%	11417
9	37571	31,02%	11655
10	38352	31,02%	11897

Fuente: demanda potencial (cuadro N°22), cuadro N° 2

Elaboración: El Autor

#### 6.1.2.4. DEMANDA EFECTIVA

Para determinar la demanda efectiva del proyecto de investigación se considera el grado de aceptación del producto en relación económica, psicológica y social de los posibles clientes, es decir su disposición a comprar este tipo de libros técnicos que ofrecería esta nueva librería. De acuerdo al cuadro N° 23, se determina la demanda efectiva, proyectada para los 10 años de vida útil del proyecto.

Para el año base la demanda efectiva es de 9504 que multiplicada para el consumo promedio anual nos da una demanda efectiva en libros, de

28512 libros por persona, el mismo procedimiento es aplicado para los años siguientes.

**Cuadro N° 23**

**Proyección de la demanda efectiva**

<b>Años</b>	<b>demanda real</b>	<b>demanda efectiva</b>	<b>demanda efectiva</b>
0	9885	96,15%	9504
1	9885	96,15%	9504
2	10090	96,15%	9702
3	10300	96,15%	9904
4	10515	96,15%	10110
5	10733	96,15%	10320
6	10957	96,15%	10535
7	11184	96,15%	10754
8	11417	96,15%	10977
9	11655	96,15%	11206
10	11897	96,15%	11439

Fuente: demanda efectiva, cuadro N° 9, demanda real cuadro N°22

Elaboración: el autor

**Cuadro N° 24**

**Proyección de la demanda efectiva en libros**

<b>Años</b>	<b>demanda real</b>	<b>compra promedio anual</b>	<b>demanda efectiva en libros</b>
0	9504	3	28512
1	9504	3	28512
2	9702	3	29106
3	9904	3	29712
4	10110	3	30330
5	10320	3	30960
6	10535	3	31605
7	10754	3	32262
8	10977	3	32931
9	11206	3	33618
10	11439	3	34317

Fuente: demanda efectiva y consumo promedio anual (Cuadro N° 5)

Elaboración: el Autor

La demanda efectiva anual se calculó luego de realizar el siguiente proceso:

En primer lugar se proyectó la población (socios activos de colegios profesionales, docentes y estudiantes de las universidades de la ciudad de Loja) para los diez años de vida útil del proyecto,

Seguidamente se realizó una segunda segmentación en base a las personas que han adquirido libros de literatura técnica en el cual se obtuvo el 31.02% luego se procedió a obtener una tercera segmentación en base a la demanda real de libros en la nueva librería, que representa el 9504 (Cuadro N° 24), lo que multiplicado por el consumo promedio anual, que es de 3 libros, nos da como resultado una demanda efectiva para el primera año de vida útil del proyecto es de 28512 libros.

### **6.1.3. ANÁLISIS DE LA OFERTA.**

Al hablar de la oferta esta se considera como la cantidad de productos o servicios que se ofrece al mercado consumidor.

Para la oferta del presente estudio se realizó una encuesta a las distribuidoras de libros en la ciudad de Loja, librerías y papelería de la localidad; según el S.R.I. en la ciudad de Loja existen 52 negocios que están legalmente registrados y se detallan en el Anexo N° 4, cuyo Cuadro se describe a continuación.

## Cuadro N° 25

### Papelerías, Librerías y Distribuidoras de Libros Legalmente Registradas en la Ciudad de Loja

TIPO	TOTAL
PAPELERÍAS	33
LIBRERÍAS	11
DISTRIBUIDORA DE LIBROS	8
<b>TOTAL</b>	<b>52</b>

Fuente: S.R.I. Loja -2008

Elaboración: El Autor

La venta promedio diaria por cada establecimiento es de 4.89 libros diarios de Literatura Técnica (Cuadro N° 12) lo que multiplicado por 260 días al año (5 días a la semana x 52 semanas) nos da el promedio de venta anual de 1271 libros.

#### 6.1.3.1. OFERTA ACTUAL

Con la información presentada sobre la cantidad que venden diariamente los establecimientos, se determinó en el Cuadro N°12 de distribución de frecuencias por intervalos de clase, que permite conocer la media promedio de venta en los establecimientos comerciales (distribuidoras de libros, librerías, papelerías), que venden literatura técnica.

Para lo cual se utiliza el Cuadro N° 13. Para obtener la oferta total se multiplica la oferta promedio anual por el número de establecimientos que

venden este tipo de literatura en la ciudad de Loja, cuya información proviene del S.R.I. en la ciudad de Loja en el año 2008.

**Cuadro N° 26**

**Oferta Total – Libros De Literatura Técnica**

<b>TIPO DE NEGOCIO</b>	<b>NÚMERO DE NEGOCIOS</b>	<b>OFERTA PROMEDIO ANUAL</b>	<b>OFERTA TOTAL</b>
Papelerías	4	1271	5084
Librerías	3	1271	3813
Distribuidora de libros	8	1271	10168
<b>TOTAL</b>	<b>15</b>		<b>19065</b>

Fuente: Cuadro N° 12  
Elaboración: El Autor

**6.1.4. ANÁLISIS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA**

Este análisis de la Oferta y la Demanda permite determinar una demanda Insatisfecha en el mercado, en cuanto a libros de literatura técnica.

Esta demanda insatisfecha es la cantidad de bienes que en el mercado se consume en los años futuros.

En el caso el proyecto en estudio para el análisis de la oferta, se toma en cuenta los negocios que venden estos libros, en cantidades vendidas, determinado que se venden 19065 libros al año en promedio.

**Cuadro N° 27**  
**Demanda Insatisfecha**

<b>Años</b>	<b>demanda efectiva en libros</b>	<b>Oferta</b>	<b>Demanda Insatisfecha en Libros</b>
0	28512	19065	9447
1	28512	19065	9447
2	29106	19462	9644
3	29712	19866	9846
4	30330	20280	10050
5	30960	20701	10259
6	31605	21132	10473
7	32262	21572	10690
8	32931	22020	10911
9	33618	22478	11140
10	34317	22946	11371

Fuente: Cuadro N°24,26  
Elaboración: El Autor

Para la proyección de la oferta se ha tomado la misma tasa de crecimiento poblacional para la ciudad de Loja, según el INEC que es de 2.08%; puesto que este crecimiento es directamente proporcional al de la demanda en este tipo de producto.

Por tanto la demanda insatisfecha para el presente proyecto es de 9447 para el año base; para el quinto año es de 10259 y para el decimo año es de 11371; para su implementación se tomara en cuenta algunas estrategias para su comercialización en la ciudad y la competencia existente, para entrar en un mercado de competencia en base a la calidad y precio.

### **6.1.5. PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN.**

Como se trata de una mercancía como son los libros, es necesario delinear algunas estrategias de comercialización que son importantes señalar dentro del proceso de comercialización.

#### **6.1.5.1. SERVICIO**

La nueva empresa ofrecerá libros de literatura técnica, los mismos que serán de calidad, variedad y buen precio. Los libros que ofrecerá la nueva empresa serán de contenido técnico como por ejemplo: diccionarios técnicos, enciclopedias, libros de medicina humana y veterinaria, enfermería, arquitectura, tecnología e industrias, matemáticas, cálculo, álgebra, química, física, biología, ingeniería civil, economía, finanzas, banca, administración pública y empresas, derecho, agronomía, etc. Se brindará un servicio de atención al cliente de lunes a sábado y se colocará un buzón de sugerencias para mejorar el servicio y atención al cliente.

El nombre de esta empresa será Librería Técnica Cultural, el Logotipo y Slogan de la Empresa es el siguiente:



### **6.1.5.2. PRECIO**

Dentro de los diferentes tipos de libros, se analizará el costo de los libros a comercializarse, gastos de administración, venta y financieros que incurrirán en la implementación de la nueva empresa. Para establecer el precio de venta al público se tomará en consideración los precios de la competencia, el costo de adquisición de la mercadería y el respectivo margen de utilidad.

Es importante indicar que el precio de venta al público de los libros de literatura técnica fluctúa entre \$ 21 y \$ 80 dólares, dependiendo de la editorial y contenido del mismo. En volúmenes de venta altos se considerará un descuento adicional del precio de venta

### **6.1.5.3. PLAZA**

Aquí se determina al sector de influencia de las ventas o mercado demandante y las políticas, procedimientos a implementar para la venta de los libros y satisfacer las necesidades del consumidor.

En lo referente a la influencia que tendrá esta empresa en el presente proyecto, está involucrada la ciudad de Loja, y posteriormente se buscará nuevos mercados saliendo del sector analizado y estudiado, para ir teniendo un mejor posicionamiento y crecimiento.

Es importante indicar que ante el crecimiento de establecimientos educativos primarios, secundarios y superiores, hay que aprovechar las posibilidades de ventas directas y sin intermediarios.

#### **6.1.5.4. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN**

La comercialización del servicio es un proceso de cómo los productos llegan al consumidor final en óptimas condiciones de lugar y tiempo. Es importante determinar los canales de distribución que están concebidos como el camino que siguen los productos de manos del productor hacia el usuario y en función del cual se puede incrementar su valor existente.



El canal de comercialización que se utilizará será el siguiente: los libros serán adquiridos de los diferentes distribuidores de libros tanto locales como nacionales, luego estos serán vendidos directamente al usuario final. La nueva librería se encontrará ubicada dentro del perímetro urbano de la ciudad de Loja, logrando con ello el fácil acceso del usuario desde cualquier sitio que se encuentre.

#### **6.1.5.5. PROMOCIÓN**

Es aquel elemento que nos permite informar, persuadir y recordar al mercado sobre la existencia de la empresa y los productos o servicios que ofrece la misma. Las promociones que realizará la librería se las hará conocer a los usuarios a través de las diferentes estrategias de publicidad como son: medios de comunicación de la ciudad de Loja, también se promocionará los libros como por ejemplo por la compra de una colección

se le dará un diccionario gratis, o también en fechas especiales los libros tendrán un descuento especial del 5% al 15%.

#### **6.1.5.6. PUBLICIDAD**

La publicidad a utilizarse para dar a conocer la existencia de la nueva librería se la realizará a través de los algunos medios de comunicación de la ciudad de Loja, como son: por las radios más sintonizadas como por ejemplo Radio Poder, Radio Sociedad, entre otras; por la prensa escrita como El Diario La Hora.

#### **6.1.5.7. ANALISIS DE PROVEEDORES**

El análisis presenta inicialmente una descripción sobre el accionar de las editoriales más importantes del Ecuador y que son los proveedores de libros de literatura técnica; en el anexo N° 8 se incluye detalladamente las direcciones y medios de contactos de las mismas.

### **CORPORACIÓN DE ESTUDIOS Y PUBLICACIONES**

“Ha contribuido durante más de cuarenta y seis años a difundir la Legislación, al desarrollo del Derecho y la Cultura en el Ecuador, y a la formación de varias generaciones de profesionales en las ciencias jurídicas; desarrollando numerosos productos editoriales orientados a

cumplir eficazmente con nuestro cometido, que es el de ofrecer un fondo editorial especializado que aporte efectivamente al proceso cognoscitivo de la doctrina y práctica jurídicas y al ejercicio profesional.

Con su experiencia ha creado el más importante banco de datos sobre la Legislación Ecuatoriana. Las normas constantes en éste, las editamos en la modalidad de “compilaciones” que comprenden la ley principal, leyes conexas, reglamentos y más normas de relevancia, debidamente codificadas y enriquecidas con Concordancias, Jurisprudencia, Notas explicativas. Incluyen además, la Evolución Normativa de cada documento, es decir, el respaldo histórico de los artículos codificados.

Además, ha enriqueciendo la cultura jurídica ecuatoriana al entregar variadas series de Doctrina y Jurisprudencia, bajo diversas obras y títulos, cumpliendo así con la expectativa de nuestros fieles clientes y la sociedad en general, de contar, por un lado, con excelentes fuentes de consulta, y Por otro, de un espacio para que los autores ecuatorianos, jurisconsultos y letrados abogados, puedan enseñar sus conocimientos y experiencias a través del invaluable aporte de un libro.

Finalmente, acordes con el avance de la tecnificación, la Corporación de Estudios y Publicaciones pone a disposición todo su fondo editorial a

través de herramientas informáticas que facilitarán las consultas, lectura y búsqueda de información”<sup>14</sup>.

## **CORPORACIÓN EDITORA NACIONAL**

La Corporación Editora Nacional es una editorial de carácter estrictamente académico, sin fines de lucro, dedicada a difundir estudios sobre el Ecuador, fundamentalmente en el área de ciencias sociales, y elaboración de manuales para estudiantes.

## **EDICIONES TRAMA**

“Aquí se puede acceder a una revista de arquitectura, a las ediciones de los últimos libros de arquitectura y diseño del Ecuador. Además se encontrará el directorio de los principales arquitectos ecuatorianos y links a los sitios más interesantes para el arquitecto y el diseñador”<sup>15</sup>.

## **EDINUN**

Editorial EDINUN presenta la [Serie Mi País](#), un conjunto de textos elaborados con base en el Documento de Actualización y Fortalecimiento Curricular de la Educación Básica 2010, propuesto por el Ministerio de Educación.

---

<sup>14</sup> [www.cep.org.ec](http://www.cep.org.ec) Corporación de Estudios y Publicaciones

<sup>15</sup> Web site: [www.trama.com.ec](http://www.trama.com.ec)

Su enfoque constructivista potencia el desarrollo del pensamiento crítico en busca de la formación ciudadana para la consecución del “buen vivir”; todo esto basado en un sistema de destrezas que se estimulan en el aula, pero se aplican en la vida cotidiana de niños y niñas.

Serán los niños y las niñas quienes, de la mano de sus docentes, protagonicen su aprendizaje, su crecimiento personal, su desempeño social y su creatividad, siempre demostrando respeto por los demás y por la naturaleza.

Además, para complementar los textos, pone a disposición de nuestros docentes un CD interactivo como guía metodológica que enriquecerá su labor de enseñanza y contribuirá a su crecimiento profesional.

### **EDITORIAL ABYA YALA**

La Editorial Abya Yala puede ser considerada una de las mayores productoras de Ciencias Sociales en Latinoamérica. En Ecuador, las publicaciones de Abya-Yala concentran el 70% de la producción editorial del país. Hoy, su catálogo alcanza más de 1.600 títulos que incluyen cerca de 4.500 artículos, con 2.000 autores publicados, 320 de ellos indígenas.

El alcance de la diversidad institucional, cultural, regional, geográfica y temática de su producción es tan amplio que es posible encontrar

referencias sobre casi todos los pueblos indígenas del continente y de sus respectivas lenguas y culturas e identificar más de 300 contrapartes y eventos a partir de los cuales ha generado su producción.

### **Grupo Editorial Santillana**

“Grupo Santillana se estableció en Ecuador en 1994. Su primera oficina en Quito, localizada en la misma dirección que la actual, pero en un espacio de construcción mucho más reducido, comenzó con la gestión editorial y comercial casi paralelamente.

La oficina de Guayaquil inició operaciones en el mismo año.

Grupo Santillana Ecuador, es una organización comprometida con el desarrollo y el progreso del país.

El equipo de profesionales que forman Grupo Santillana es eminentemente ecuatoriano y conocedor de las necesidades socioculturales y educativas, lo cual contribuye a su consolidación como la empresa nacional líder en la edición y comercialización de textos escolares, literarios y de información general, así como de procesos de capacitación y perfeccionamiento docente.

El Departamento de Producción de Grupo Santillana se encuentra altamente capacitado para responder a las continuas innovaciones del

mundo editorial y promueve el planteamiento de nuevos retos, eje fundamental para el crecimiento empresarial.

Editorial Santillana Texto Escolar es el sello con el cual edita y difunde textos y materiales para educación y, a través de los sellos Alfaguara Infantil y Juvenil, Alfaguara Adultos, Taurus, Altea, Aguilar, El País Aguilar y Punto de Lectura, se satisfacen las expectativas literarias y de información general de niños, jóvenes y adultos. Richmond Publishing es el sello editorial presente que provee del material necesario para la enseñanza-aprendizaje del idioma INGLÉS<sup>16</sup>.

### **GRUPO EDITORIAL NORMA**

Es una empresa especializada en la creación, diseño, producción, comercialización y distribución de libros en todos los géneros y formatos, para toda clase de públicos.

El Grupo Editorial Norma fue fundado en 1960, y hoy en día opera directamente en la mayoría de los países de América Latina y atiende con editoriales propias el mercado de España.

Edita en formato impreso y electrónico textos escolares, libros de gerencia, interés general, literatura y ensayo, libros infantiles y juveniles y obras de referencia tales como enciclopedias, diccionarios y cursos de inglés

---

<sup>16</sup> Web site: [www.santillana.com.ec](http://www.santillana.com.ec)

## **EDITORIAL DON BOSCO**

“Las publicaciones de los textos se dividen en cuatro áreas fundamentales de la educación: Lenguaje y Comunicación, Ciencias Naturales, Físico - Matemáticas y Ciencias Sociales. Sin embargo, también produce textos técnicos dirigidos a los maestros de pedagogía de enseñanza-aprendizaje para iniciación escolar.

Al ser una institución creada y mantenida con fines sociales, los textos son a precios accesibles para toda la población, pero la calidad y los textos, son de primera línea tanto en su contenido como en su presentación. Además, anualmente donan textos a entidades y personas que no cuentan con recursos para adquirir los manuales educativos”<sup>17</sup>.

### **6.2. ESTUDIO TÉCNICO**

El estudio técnico tiene por objeto determinar los requerimientos de recursos básicos para el proceso de producción, considera los datos proporcionados por el estudio de mercado para efectos de determinación de recurso humano, espacio físico, tecnología adecuada, etc.

#### **6.2.1. TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN**

##### **6.2.1.1. TAMAÑO**

El tamaño del proyecto mide la relación de capacidad productiva durante un periodo considerado. Las variables determinantes del tamaño son: dimensión del mercado, tecnología del proceso productivo, la localización,

---

<sup>17</sup> Web site: [www.lns.com.ec](http://www.lns.com.ec) Librerías LNS- EDITORIAL DON BOSCO

etc., también se encuentra íntimamente ligado con la demanda y oferta del producto o servicio y con todos los demás aspectos del proyecto. Al definir el tamaño del proyecto como una función de la capacidad, se hace necesario diferenciar la capacidad instalada y utilizada.

La capacidad instalada es el volumen máximo de producción que se puede lograr sometiendo los recursos a su pleno uso, independientemente de los costos de producción que genere. La capacidad utilizada es aquella que en las condiciones que se estime regirá durante la ejecución del proyecto ya implementado que permita operar a un mínimo costo unitario.

#### **6.2.1.1.1 CAPACIDAD INSTALADA**

LIBRERÍA TÉCNICA será una empresa dedicada a la comercialización de textos de literatura científica, cuya capacidad instalada se basará en el tamaño del local y el capital que se va a invertir en la compra de los libros, por lo cual se ha determinado que de una oficina de 80 m<sup>2</sup> (8m x 10 m), 60 m<sup>2</sup> serán destinados a los estantes donde se ubicarán los libros y a una bodega en donde se almacenará el resto de inventario; además se considera una inversión de 120.000 dólares que permitirá obtener descuentos de entre 30% a 40%. Entonces se divide 120.000 para el precio de compra promedio de 51,33 dólares (Cuadro N° 15) menos el

descuento del 30%, obteniendo un precio de \$ 35,93, con lo que se tendrá una capacidad instalada de 3340 libros de texto técnico.

**Cuadro N° 28**

Intervalo	Frecuencia	Punto Medio (X)	fX
\$ 25- \$ 35	3	28	84
\$36 - \$ 50	5	43	215
\$ 51- \$ 65	7	58	406
\$ 66- \$ 80	3	73	219
	<b>18</b>		<b>924</b>

Fuente: Cuadro N°15  
Elaboración: El Autor

$$\bar{x} = \frac{\sum fX}{n} = \frac{924}{18}$$

$$\bar{x} = 51,33 - 30\% \text{ (descuento)} = 51,33 - 15,40 = 35,93 \text{ (precio pdo. de venta)}$$

Para el primer año la librería tendrá una capacidad instalada de 3340 libros anuales, conforme a la inversión que se va a realizar y a las dimensiones del local donde se instalará.

Como la demanda insatisfecha del presente proyecto es de 9447 libros para el año base, la empresa con una capacidad instalada de 3340 libros, cubrirá un 11.52% de la diferencia entre demanda y oferta, lo que minimiza el riesgo de pérdidas para la empresa.

**Cuadro N° 29**

**DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA A CUBRIR POR EL PROYECTO**

<b>% A cubrir por el proyecto</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>	<b>Cantidad Total a distribuir</b>
11.51%	9447	3340
<b>Total</b>		<b>3340</b>

Fuente: Cuadro N° 27  
Elaborado: El Autor

**6.2.1.1.2 CAPACIDAD UTILIZADA**

Para el primer año de ejecución del proyecto se prevé comercializar un 90% de los libros adquiridos, debido a que se contará con dos vendedores externos que se encargarán de visitar, promocionar y vender los libros en las diferentes instituciones públicas y privadas de la localidad, es decir que para el primer año, se tiene previsto vender 3006 libros con literatura técnica.

En el cuadro siguiente se detalla lo indicado:

**Cuadro N° 30**

**CALCULO DE LA DEMANDA UTILIZADA EN EL PROYECTO**

<b>Capacidad Instalada</b>	<b>Porcentaje utilizada</b>	<b>Capacidad utilizada</b>
3340	90%	3006

Fuente: Cuadro N° 29  
Elaborado: El Autor

Para proyectar la capacidad instalada y utilizada para los siguientes años de vida útil del proyecto, se prevé mantener este inventario los tres

primeros años, para a partir del cuarto año incrementarlo en 5% para cada año, porcentaje que puede variar dependiendo de la mayor o menor demanda. A continuación se detalla la información:

**CUADRO N° 31**  
**CALCULO DE LA DEMANDA UTILIZADA EN EL PROYECTO**

<b>Años</b>	<b>Capacidad Instalada</b>	<b>Porcentaje de Capacidad Utilizada</b>	<b>Capacidad Utilizada</b>
1	3340	90%	3006
2	3340	90%	3006
3	3340	90%	3006
4	3507	90%	3156
5	3682	90%	3314
6	3866	90%	3479
7	4059	90%	3653
8	4262	90%	3836
9	4475	90%	4028
10	4699	90%	4229

Fuente: Cuadro N° 30  
Elaboración: El Autor

## **6.2.1.2. LOCALIZACIÓN**

### **6.2.1.2.1. MACROLOCALIZACIÓN**

Su estudio consiste en definir la zona, región, provincia o área geográfica en la que se deberá localizar la empresa, tratando de reducir al mínimo los costos totales del transporte.

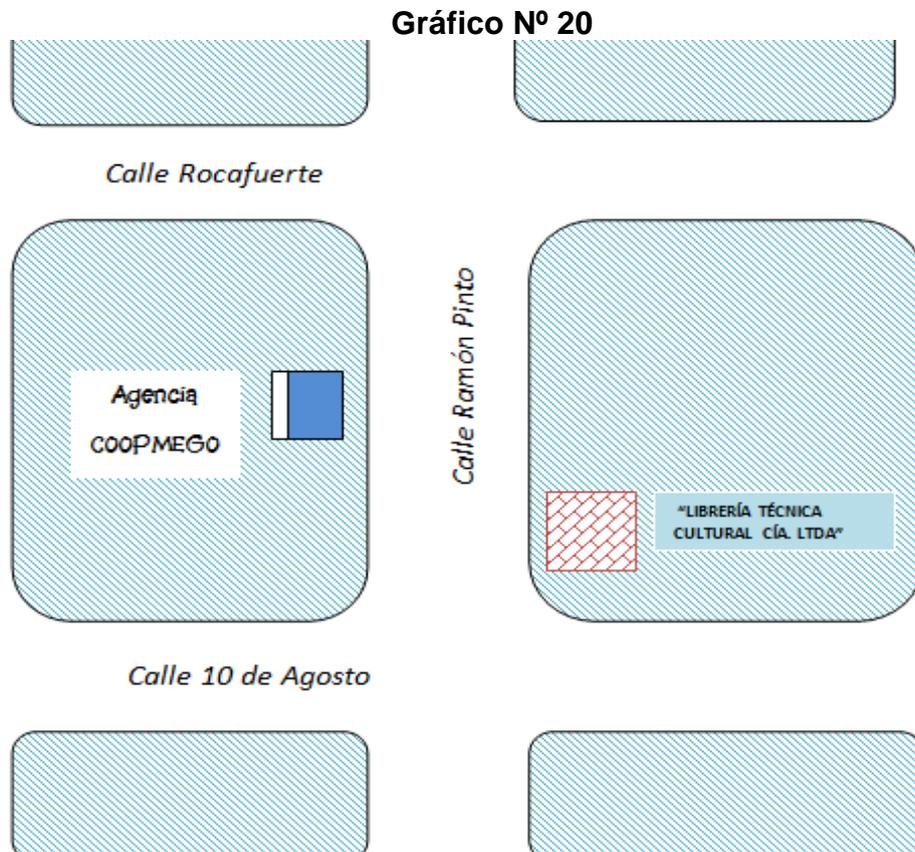
La empresa estará ubicada en el Cantón Loja.

Gráfico N° 19



LIBRERÍA CON  
LITERATURA  
TÉCNICA

### 6.2.1.2.2. MICROLOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA.



La librería técnica cultural, se encuentra ubicada en la ciudad de Loja en el barrio IV Centenario, calle Ramón Pinto, entre Rocafuerte y 10 de Agosto Diagonal a la Nueva Agencia de la COOPMEGO.

## 6.2.2. INGENIERÍA DEL PROYECTO

### 6.2.2.1. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN

El proceso de comercialización inicia con la llegada del cliente, quien es atendido por un vendedor, el mismo que luego de escucharlo

establecerá los requerimientos de compra y asesorará por las mejores opciones en libros. El cliente tomará la decisión de compra ya sea por precio, contenido de libro, etc.

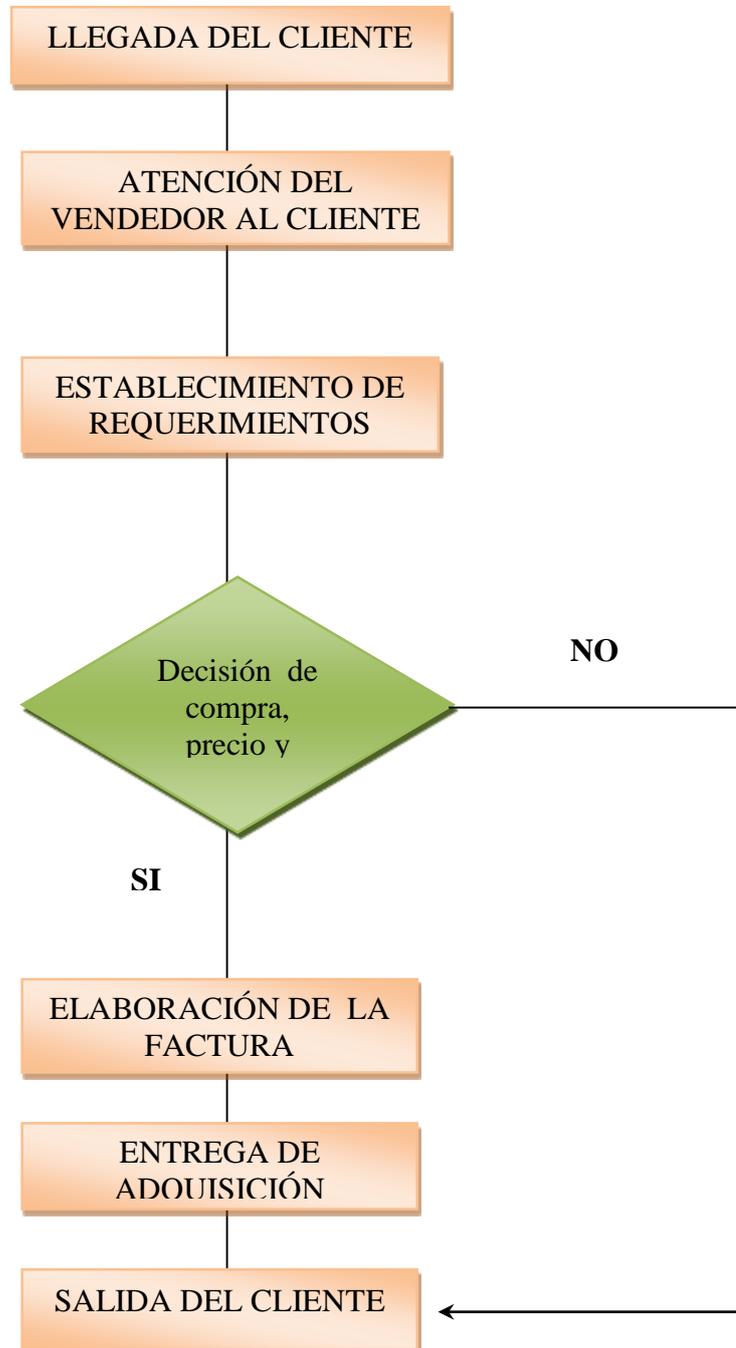
Si el cliente opta por la compra de algún tipo de libro, el vendedor informa a la cajera para que a su vez, elabore la factura por el costo de libro, haga los cálculos necesarios y aplique descuento si lo hubiese, una vez lista la factura se entrega la adquisición, el proceso de comercialización termina con la salida del cliente de la empresa.

Si el cliente opta por no comprar ningún tipo de libro, el proceso finaliza con la salida del cliente.

Así mismo la empresa, llenará una ficha de los clientes visitantes para medir el grado de atención recibida, sus inquietudes en cuanto a bibliografía y si es necesario pedir algún texto que no se tenga se lo puede realizar, precio pedido y aceptación. De esta manera se retroalimentará el proceso de servicio en beneficio y atención del cliente.

## FLUJOGRAMA DE COMERCIALIZACIÓN

Gráfico N° 21



### **6.2.2.2. Requerimientos de Mobiliario, Equipo y Personal**

#### **Mobiliario**

- 7 Estantes metálicos
- 3 Vitrinas aluminio y vidrio
- 2 Escritorios ejecutivos
- 1 Escritorio secretaria
- 3 Sillas giratorias
- 1 Mesa de madera rectangular
- 2 Mesas para exhibición
- 6 sillas de oficina
- Divisiones de ambientes 22 m<sup>2</sup>
- 1 Archivador de 4 gavetas
- 4 sillas plásticas

#### **Equipo de Computación**

- 2 Computadoras Personales Corel Quard 2,6 Ghz
- 2 Impresoras Multifunción Canon IP 2500

#### **Equipo de Oficina**

- 1 Caja registradora
- 1 Sumadora de papel Casio

- 1 Telefax
- 2 Extensiones telefónicas
- 1 Alarma electrónica

### **Equipo de Oficina**

- 1 Caja registradora
- 1 Sumadora de papel Casio

### **Personal Administrativo**

- 1 Gerente
- 1 Contadora
- 1 Secretaria Cajera
- 1 Asesor Legal Temporal

### **Personal de Ventas**

- 1 Acomodador vendedor
- 2 Vendedores externos

### **6.2.2.3.ESTUDIO DE LAS INSTALACIONES**

En este estudio se determinan las instalaciones requeridas para ubicar la Librería Técnica, cuyo diseño de la misma se encuentra detallado en el gráfico N° 22.

Para el desarrollo de las actividades de esta empresa se cuenta con un local arrendado de  $80\text{ m}^2$ ; los mismos que serán utilizados para el área de administración, comercialización y venta de los libros.

Habrán áreas para la gerencia, contabilidad, vendedores, caja, bodega, y un amplio espacio para exhibición de los libros, los mismos que serán ordenados por categorías en los diferentes estantes.

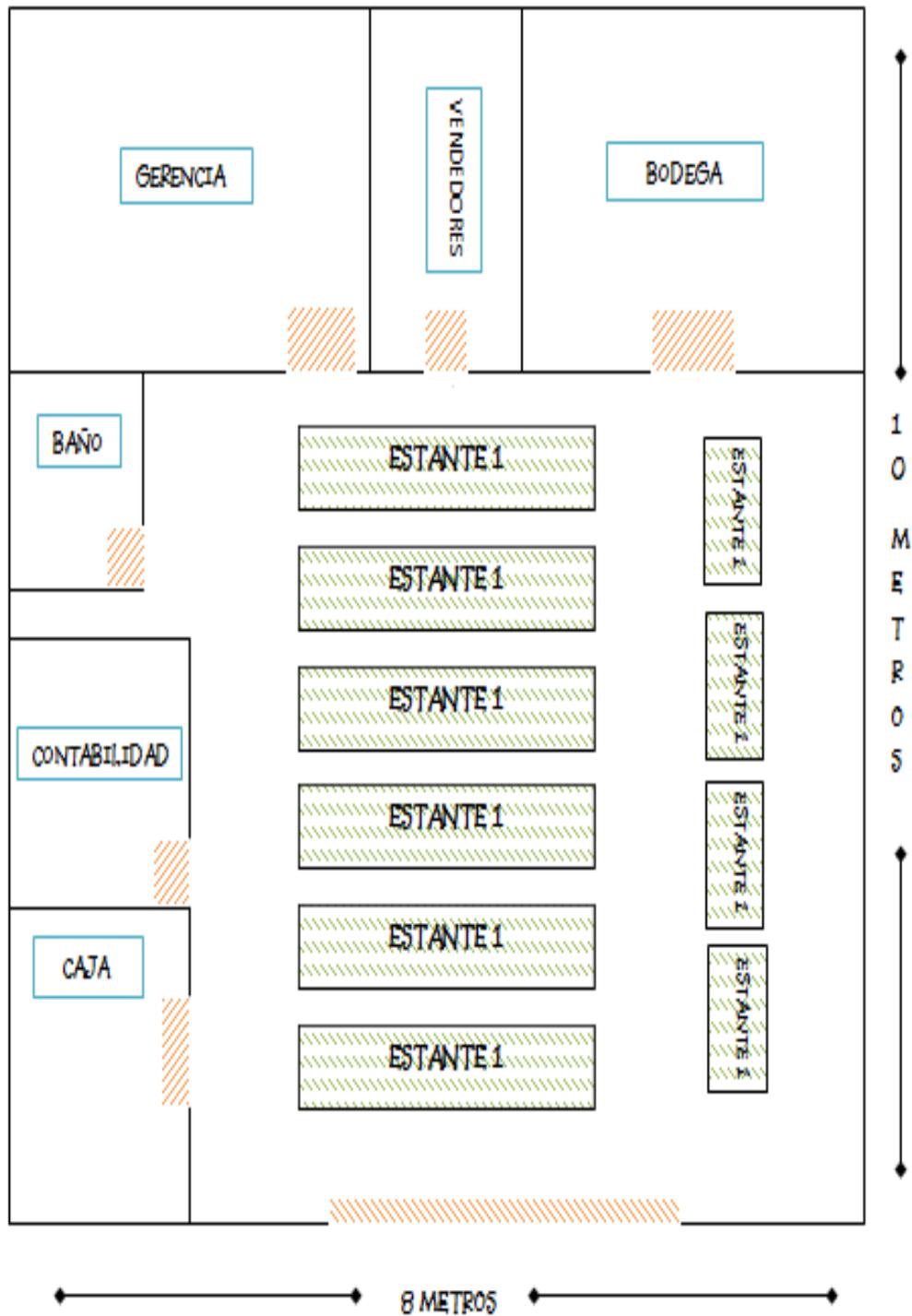
Así mismo en esta área de exhibición se tiene previsto colocar de 2000 a 2500 libros, en diferentes temas, según su clasificación y categoría.

Por otro lado las oficinas administrativas estarán divididas con mamparas de madera y tela con aproximadamente  $20\text{ m}^2$ . Para una buena presentación, acorde con el entorno y colores preseleccionados.

Se tiene previsto instalar una alarma interna en toda la empresa para proteger y salvaguardar los activos de la misma.

## DISTRIBUCIÓN FÍSICA DE LA EMPRESA

Gráfico N° 22



### **6.3. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA**

Una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma. Esto hará posible, que los recursos especialmente el humano sea manejado eficientemente.

La estructura administrativa se representa por medio de los organigramas en los cuales se establece los niveles jerárquicos de autoridad y se acompaña con el manual de funciones.

#### **6.3.1 ORGANIZACIÓN LEGAL DE LA EMPRESA.**

Es la forma legal que adquirirá la empresa al momento de constituirse de acuerdo a lo que dispone la Constitución de la República, la Ley de Compañías y las demás Leyes y Reglamentos respectivos. Toda empresa se define como una comunidad integrada por socios, empleados, clientes y terceras personas que de alguna manera se relacionan con esta; todas las relaciones de una empresa están reguladas por la Ley de Compañías a partir de la formación de la compañía como tal.

Existen reconocidas en la legislación ecuatoriana varios tipos de compañías: Anónimas, de Responsabilidad Limitada, de Economía Mixta, Comandita Simple y Comandita por Acciones. Para efectos del presente

estudio, y luego de un análisis de los tipos de compañías, se ha llegado a la conclusión que para obtener una mayor eficiencia organizativa de la empresa, esta será una “Compañía de Responsabilidad Limitada”.

Para que una empresa se constituya legalmente la Superintendencia de Compañías exige el cumplimiento de los siguientes requisitos:

**RAZÓN SOCIAL:** Esta empresa estará constituida jurídicamente como Compañía de Responsabilidad Limitada y su razón social será “Librería Técnica Cultural” Cía. Ltda.

**OBJETO:** El objeto principal de la compañía será vender libros que contengan Literatura Técnica.

**NACIONALIDAD:** La compañía será de nacionalidad ecuatoriana, por tanto está sujeta a las leyes vigentes en el Ecuador y a los estatutos que se elaboren

**DURACIÓN:** El Plazo de duración para esta empresa es de diez años a partir de la fecha de su inscripción en el registro mercantil.

**CAPITAL:** La empresa estará conformada por dos socios, los cuales en base a la necesidad de inversión del proyecto, establecerán el monto individual de sus aportaciones, y con ello, el capital social.

## **DERECHO DE LOS SOCIOS**

Los socios tendrán los siguientes derechos:

- ✍ Intervenir en las decisiones y deliberaciones de la compañía.
- ✍ Percibir los beneficios que le correspondan de acuerdo a su participación en el capital social pagado.
- ✍ No puede obligárseles a incrementar su participación social.
- ✍ Debe ser preferido en la adquisición de participaciones de otros socios.
- ✍ Puede pedir la revocatoria de la designación del gerente.

### **OBLIGACIONES DE LOS SOCIOS.**

Las obligaciones de los socios en este tipo de compañía, entre otras, son las siguientes:

- ✍ Pagar a la empresa la participación suscrita.
- ✍ Cumplir con los deberes impuestos por el contrato social.
- ✍ No intervenir en los actos administrativos de la compañía.

### **6.3.2 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA**

Considerando que una empresa es un sistema de actividades conscientemente coordinadas formado por dos o más personas capaz de comunicarse y actuar conjuntamente para alcanzar un objetivo común, es

necesario determinar un modelo de organización que le permita, a la nueva empresa, funcionar de la manera más eficiente.

#### **6.3.2.1 NIVELES JERÁRQUICOS**

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

Los niveles jerárquicos que comprenden la estructura administrativa del presente proyecto son los siguientes:

- a. **Nivel Legislativo:** Su función básica es legislar sobre la política que debe seguir la organización, normar los procedimientos, dictar los reglamentos, resoluciones, etc. y decidir sobre los aspectos de mayor importancia. Este órgano representa el primer nivel jerárquico y generalmente está integrado por un grupo de personas, en éste caso los socios
  
- b. **Nivel ejecutivo:** Planea, organiza, dirige y ejecuta la vida administrativa e interpreta planes, programas y más directivas técnicas de alto nivel y los trámites a los órganos operativos y auxiliares para su ejecución. Es el responsable del cumplimiento de las actividades encomendadas a la unidad bajo su mando, puede delegar autoridad. El nivel ejecutivo o directivo es unipersonal, lo constituye el gerente.

- c. **Nivel Operativo:** El nivel operativo es responsable directo de la ejecución de las actividades básicas en una empresa. Es quien ejecuta materialmente las órdenes emanadas por el nivel ejecutivo.

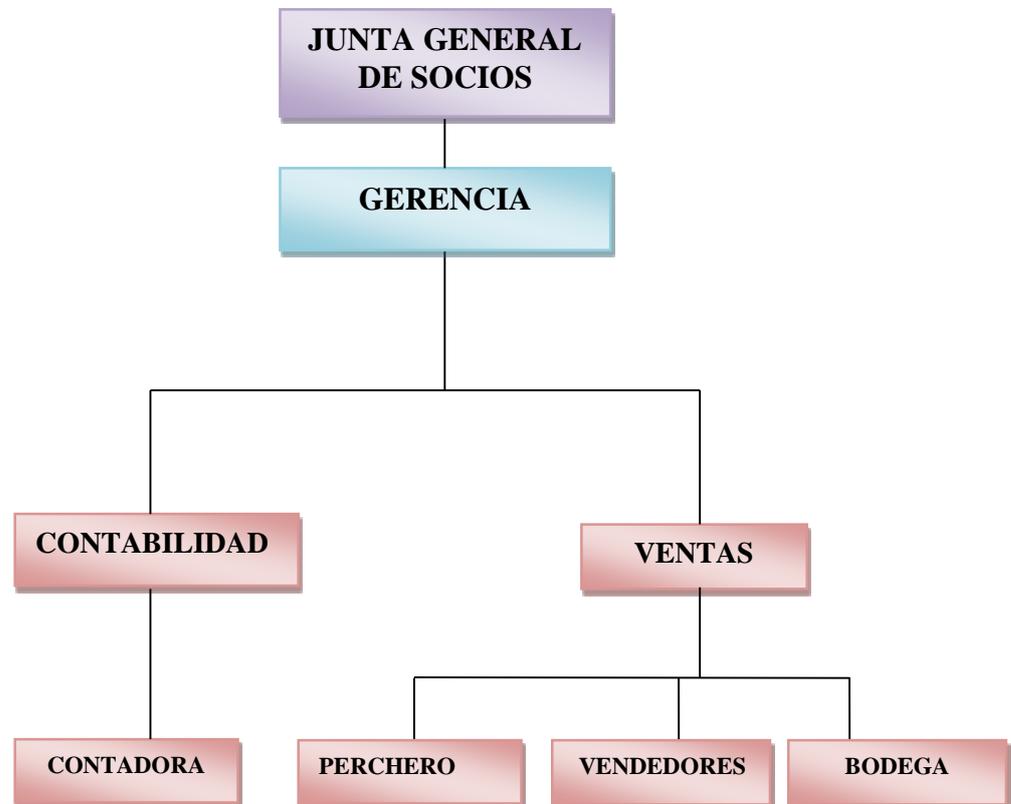
### 6.3.3 ORGANIGRAMAS

El organigrama es esencialmente una representación gráfica de la organización y estructura de la empresa, mostrando las interrelaciones, funciones, niveles jerárquicos y autoridad. Su importancia radica en que presenta la información en conjunto acerca de la magnitud de la empresa, para tener una visión analítica de toda su estructura. Por tanto el organigrama se lo considera como la columna vertebral de una organización o empresa.

- a. **Organigrama Estructural:** Es la representación gráfica que muestra la estructura administrativa de la empresa, los niveles jerárquicos, las líneas de autoridad y responsabilidad entre los diferentes departamentos y unidades de las que estará constituida la empresa.
- b. **Organigrama Funcional:** Es una variante del organigrama estructural y consiste en representar en forma grafica las funciones básicas de una unidad o departamento de trabajo.

Los organigramas señalados se los representa de la siguiente manera:

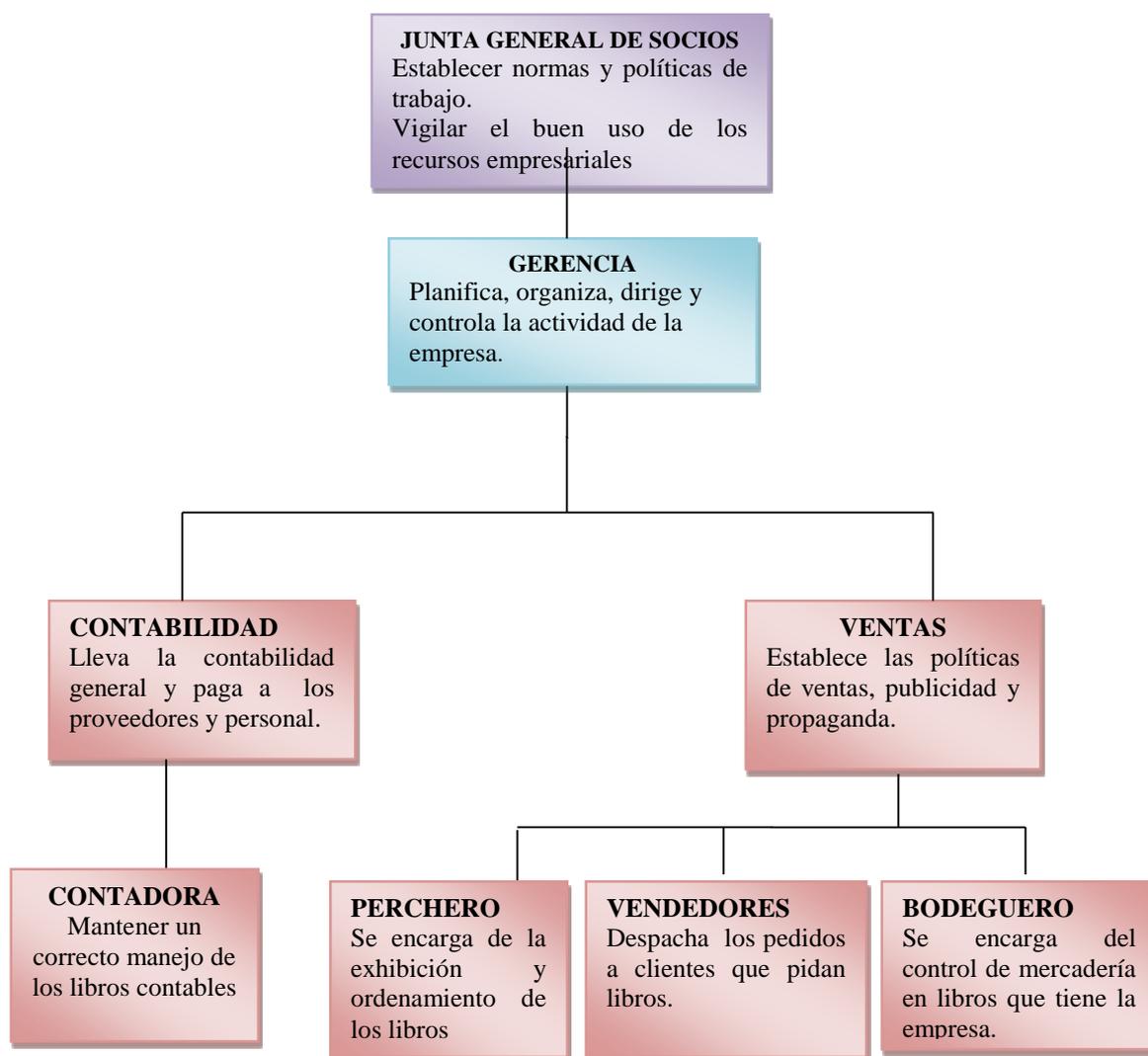
**ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA “LIBRERÍA TÉCNICA  
CULTURAL” CÍA. LTDA.**



-  Nivel Legislativo
-  Nivel Ejecutivo
-  Nivel Operativo

**ELABORACIÓN:** EL AUTOR

## ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE “LIBRERÍA TÉCNICA CULTURAL” CÍA. LTDA.



ELABORACIÓN: EL AUTOR

### **6.3.4 MANUAL DE FUNCIONES DE “LIBRERÍA TÉCNICA CULTURAL” CÍA. LTDA.**

El manual de funciones se constituye en una fuente de información que resuelve las tareas, obligaciones y deberes que deben desarrollar y cumplir los diferentes puestos que integran la empresa, encaminados a la consecución de los objetivos planteados.

**CÓDIGO: 001**

**TÍTULO DEL PUESTO: DIRECTIVO**

**DEPENDE DE: JUNTA DE SOCIOS**

**SUPERVISA A: GERENCIA**

**NATURALEZA DEL TRABAJO:** Esta encargada de establecer la legislación y normativa que regirá la acción de la empresa. Requiere de gran responsabilidad y habilidad ya que las acertadas decisiones dependen el éxito.

**FUNCIONES TÍPICAS:**

- Elaborar las políticas, lineamientos y estrategias generales de la empresa.
- Designa al gerente y sus administradores.
- Aprueba el balance general y el estado de pérdidas y ganancias de acuerdo al informe del gerente.

- Considera los informes que presenta el gerente general con respecto a las actividades que ejerce en su periodo de trabajo.
- Resuelve el reparto de las utilidades de acuerdo a la ley, y
- Acordar sobre el aumento o disminución del monto del capital social de la empresa, la forma de suscripción del pago, y su prorroga en el contrato.

**CARACTERISTICAS DE LA CLASE:**

- Supervisar y controlar las actividades del personal de la empresa en general.
- Actuar con ética en el manejo de los asuntos de carácter laboral.

**REQUISITOS:**

- Ser socio de la empresa.
- Ser mayor de 18 años.

**CÓDIGO: 002**

**TÍTULO DEL PUESTO: GERENTE**

**DEPENDE DE: DIRECTORIO**

**SUPERVISA A: TODO EL PERSONAL DE LA EMPRESA**

**NATURALEZA DEL TRABAJO:** Planifica, organiza, dirige y evalúa todas las actividades de la empresa.

**FUNCIONES TÍPICAS:**

- Dicta las políticas de la empresa, planifica, organiza, dirige y controla las actividades.
- Ejerce la representación legal, judicial y extrajudicial de la librería.
- Toma decisiones frente a los planes estratégicos de la empresa.
- Presenta los presupuestos a la Junta General de Socios.
- Contrata al personal que se requiera para la realización de las actividades en la empresa.
- Cumple y hace cumplir los estatutos y reglamentos.

#### **CARACTERÍSTICAS DE CLASE:**

- Supervisar y controlar las actividades bajo su mando, así como de la empresa en general.
- Actuar con independencia profesional usando su criterio para la solución de los problemas inherentes al cargo.

#### **REQUISITOS:**

- Título de Ingeniero Comercial, Economista o carreras afines
- Experiencia 2 años en actividades similares
- Calidad de gestión, liderazgo y confiabilidad. Tener buenas relaciones interpersonales, presencia y facilidad de palabra
- Disponibilidad a tiempo completo y trabajar bajo presión.

**CÓDIGO: 003**

**TÍTULO DEL PUESTO: CONTADORA**

**DEPENDE DE: GERENCIA**

**SUPERVISA A: AUXILIAR DE SERVICIOS**

**NATURALEZA DEL TRABAJO:** Ejecutar las tareas de contabilidad y presentar informes financieros, cuando lo requiera la empresa.

Se encarga del control de toda la mercadería que tiene la empresa.

**FUNCIONES TÍPICAS:**

- Llevar y controlar la contabilidad de la empresa.
- Mantener un correcto manejo de los libros contables.
- Realizar análisis financieros en forma periódica.
- Presentar los estados financieros de la empresa.
- Elaborar roles de pago
- Realizar pagos correspondientes a la legalidad en las obligaciones de la librería
- Mantener el control de existencias de toda la mercadería en la empresa
- Presentar informe de los libros que no existen en stock.
- Llevar un stock permanente de las mercaderías en libros para que se realicen los pedidos correspondientes a tiempo.

**CARACTERÍSTICAS DE CLASE:**

- El puesto requiere de iniciativa y responsabilidad.
- El puesto requiere de gran responsabilidad y conocimiento de normas y procedimientos contables que llevará la empresa.

**REQUISITOS:**

- Formación profesional en Contabilidad y Auditoría.
- Tener título profesional de contador público auditor (CPA)
- Experiencia dos años en labores similares.

**CÓDIGO: 004****TÍTULO DEL PUESTO: PERCHERO – ACOMODADOR****DEPENDE DE: GERENCIA****SUPERVISA A: NO TIENE SUBALTERNOS**

**NATURALEZA DEL TRABAJO:** Se encarga de la exhibición, ordenamiento y rotación de los libros de acuerdo a la frecuencia de compra y acuerdos entre empresas proveedoras.

**FUNCIONES TÍPICAS:**

- Atender al público en caso de que el cliente lo requiera.
- Tener conocimiento de los libros que se encuentran en oferta.
- Tiene responsabilidad de que todos los libros que tiene la empresa se encuentren exhibidos y clasificados de mejor manera.

### **CARACTERÍSTICAS DE CLASE:**

- El puesto de trabajo requiere de experiencia en el cargo, gran responsabilidad, agilidad, discreción, honestidad y sobre todo deseos de colaboración en el desarrollo y mejoramiento de la empresa.

### **REQUISITOS:**

- Poseer título de Técnico en Ventas, marketing o mínimo Bachiller e en Comercio y Administración.
- Experiencia mínima un año en puestos similares o afines.
- Poseer cursos de ventas, relaciones humanas y atención al cliente.

**CÓDIGO: 005**

**TÍTULO DEL PUESTO: VENDEDOR**

**DEPENDE DE: GERENCIA**

**SUPERVISA A: NO TIENE SUBALTERNOS**

**NATURALEZA DEL TRABAJO:** Se encarga de la venta directa de los libros de literatura técnica al usuario.

### **FUNCIONES TÍPICAS:**

- Es el encargado de atender directamente y dar información sobre los libros al usuario.
- Informar a su inmediato superior sobre alguna novedad relacionado con la venta de los libros.

### **CARACTERÍSTICAS DE CLASE:**

- El puesto de trabajo requiere de experiencia en el cargo, gran responsabilidad, agilidad, discreción, honestidad y sobre todo deseos de colaborar en el desarrollo y mejoramiento de la empresa.

### **REQUISITOS:**

- Bachiller en Contabilidad o alguna carrera afines.
- Experiencia de por lo menos 2 años en funciones similares.

### **CODIGO 006**

### **TITULO DEL PUESTO: BODEGERO**

### **DEPENDE DE: GERENCIA**

### **SUPERVISA A: NO TIENE SUBALTERNOS**

**NATURALZA DEL TRABAJO:** Es el encargado de controlar con precisión el buen estado de los libros que recibe de los distribuidores.

Lleva registros de existencia mediante fichas o libros auxiliares, en los cuales constan las entradas y salidas de los libros.

### **FUNCIONES TÍPICAS:**

- Custodiar los libros para impedir sustracciones o pérdidas y velar por su buena conservación.
- Controlar las entradas y salidas de los libros

- Vigilar las existencias para prever las compras con debida anticipación.
- Velar que los libros estén protegidos de humedad y de otros factores que puedan deteriorarlos.

#### **CARACTERISTICAS DE CLASE:**

- El puesto requiere de mucha responsabilidad, agilidad, honestidad para que con su ayuda la librería funcione correctamente.

#### **REQUISITOS:**

- Experiencia en el área de trabajo mínimo 2 años.
- Mayor de 18 años.
- Certificado de honorabilidad.

### **6.4 ESTUDIO FINANCIERO**

#### **6.4.1. INVERSIONES**

Son de propiedad de la empresa, son necesarios para su funcionamiento incluye: marcas, diseños, comerciales o industriales, nombres comerciales, asistencia técnica o transferencia de tecnología, gastos pre operativos y de instalación, de puesta en marcha, estudios que tiendan a mejorar en el presente o en el futuro el funcionamiento de la empresa,

como estudios administrativos o de ingeniería, estudios de evaluación, capacitación dentro y fuera de la empresa.

#### 6.4.1.1 INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

La inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa con excepción del capital de trabajo.

A continuación se detallan los costos de equipo, insumos, utensilios y demás requerimientos para el funcionamiento de la empresa.

**CuadroN° 32**

Denominación	Anexos	Inversión Total
<b>ACTIVOS FIJOS</b>		
Muebles y Enseres	2.1	879,00
Equipo de Computación	2.2	1634,00
Equipo de Oficina	2.3	1891,00
Muebles de Oficina	2.4	1356,00
<b>Total de Activos Fijos</b>		<b>5760,00</b>

Fuente: Anexos 2.1, 2.2, 2.3, 2.4

Elaboración: El autor

#### 6.4.1.2 INVERSIONES EN ACTIVOS DIFERIDOS

Son de propiedad de la empresa, son necesarios para su funcionamiento incluye: patentes de invención, marcas, diseños, comerciales o

industriales, pre operativos y de instalación y de puesta en marcha, estudios que tiendan a mejorar en el presente o en el futuro el funcionamiento de la empresa, como estudios administrativos o de ingeniería, estudios de evaluación, capacitación dentro y fuera de la empresa.

### CuadroNº33

#### Inversiones en Activos Diferidos

Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Estudio y Elaboración del proyecto	1	1250,00	1250,00
Gastos de Organización	1	350,00	350,00
Adecuaciones (instalación servicios)	1	200,00	200,00
Imprevistos 5%		90,00	90,00
<b>Total</b>			<b>1890,00</b>

Elaborado: El Autor

#### 6.4.1.3 CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo o de operación en término contables se define como la diferencia entre el activo circulante y el pasivo circulante. Esto representa el capital adicional con que hay que contar para que empiece a funcionar la empresa, esto significa que hay que financiar la primera producción antes de recibir ingresos.

El capital de operación para el primer mes de funcionamiento de la librería será de 123087,18 dólares americanos

**Cuadro N°34**

**Inversiones en Capital de Trabajo**

<b>Descripción</b>	<b>Anexos</b>	<b>V. Total</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>		
Inversiones en Mercaderías (Libros)	3.1	120000,00
Inversiones en Insumos (Fundas)	3.2	20,04
Arriendos	3.3	300,00
Servicios Básicos	3.4	101,25
Suministros de Oficina	3.5	24,64
Útiles de Aseo y Limpieza	3.6	21,15
Mantenimiento	3.7	137,10
Publicidad y Propaganda	3.8	192,00
Sueldos Personal Administrativo y Ventas	3.9	2291,00
<b>Total de Activos Diferidos</b>		<b>123087,18</b>

Elaboración: El Autor

**6.4.1.4 RESUMEN DE LA INVERSIÓN TOTAL PREVISTA**

El resumen de la inversión total se demuestra en el siguiente cuadro.

**Cuadro Nº 35**  
**Cuadro Resumen De Las Inversiones**

<b>Denominación</b>	<b>Costo</b>	<b>Inversión Total</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>		
Muebles y Enseres	879,00	
Equipo de Computación	1634,00	
Equipo de Oficina	1891,00	
Muebles de Oficina	1356,00	
<b>Total de Activos Fijos</b>		<b>5760,00</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>		
Estudio y Elaboración del proyecto	1250,00	
Gastos de Organización	350,00	
Adecuaciones (instalación servicios)	200,00	
Imprevistos 5%	90,00	
<b>Total de Activos Diferidos</b>		<b>1890,00</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>		
Inversiones en Mercaderías (Libros)	120000,00	
Inversiones en Insumos (Fundas)	20,04	
Sueldos Personal Administrativo y Ventas	2291,00	
Arriendos	300,00	
Servicios Básicos	101,25	
Suministros de Oficina	24,64	
Útiles de Aseo y Limpieza	21,15	
Mantenimiento	137,10	
Publicidad y Propaganda	192,00	
<b>Total de Capital de Trabajo</b>		<b>123087,18</b>
<b>TOTAL</b>		<b>130737,18</b>

Fuente: Cuadro Nº32, 33, 34  
Elaboración: El Autor

## 6.4.2 FINANCIAMIENTO

Una empresa está financiada cuando a pedido capital en préstamos para cubrir cualquiera de sus necesidades económicas. Si la empresa logra conseguir dinero barato en sus operaciones, es posible demostrar que esto le ayudará a elevar considerablemente el rendimiento sobre su inversión.

Para la marcha del proyecto se considera pedir un préstamo a una entidad financiera existente en la ciudad de Loja, por la cantidad de USD 60.000,00 los mismos que van a ayudar a equipar y hacer adecuaciones a la empresa

**Cuadro N° 36**  
**FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN**

<b>FINANCIAMIENTO</b>	<b>VALOR</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Crédito	60000,00	45,89%
Capital Propio	70737,18	54,11%
<b>TOTAL</b>	<b>130737,18</b>	<b>100,00%</b>

Elaborado: El autor.

El cuadro constituirá el 45.89% que corresponde a 60000.00 dólares a 10 años plazo al 14% de interés anual con el objeto de financiar la adquisición de mercadería, activos fijos, etc.

En consecuencia los rubros de financiamiento se presentan así:

## CUADRO N° 37

### TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL BANCO NACIONAL DE FOMENTO

AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO					
Semestres	Capital inicial	Interés anual	Amortización	Dividendos	Capital final
0	60000,00	-	-	-	60000,00
1	60000,00	4200,00	3000,00	7200,00	57000,00
2	57000,00	3990,00	3000,00	6990,00	54000,00
3	54000,00	3780,00	3000,00	6780,00	51000,00
4	51000,00	3570,00	3000,00	6570,00	48000,00
5	48000,00	3360,00	3000,00	6360,00	45000,00
6	45000,00	3150,00	3000,00	6150,00	42000,00
7	42000,00	2940,00	3000,00	5940,00	39000,00
8	39000,00	2730,00	3000,00	5730,00	36000,00
9	36000,00	2520,00	3000,00	5520,00	33000,00
10	33000,00	2310,00	3000,00	5310,00	30000,00
11	30000,00	2100,00	3000,00	5100,00	27000,00
12	27000,00	1890,00	3000,00	4890,00	24000,00
13	24000,00	1680,00	3000,00	4680,00	21000,00
14	21000,00	1470,00	3000,00	4470,00	18000,00
15	18000,00	1260,00	3000,00	4260,00	15000,00
16	15000,00	1050,00	3000,00	4050,00	12000,00
17	12000,00	840,00	3000,00	3840,00	9000,00
18	9000,00	630,00	3000,00	3630,00	6000,00
19	6000,00	420,00	3000,00	3420,00	3000,00
20	3000,00	210,00	3000,00	3210,00	0,00

Elaborado: El autor

### 6.4.3 PRESUPUESTOS DE INGRESOS Y EGRESOS

#### 6.4.3.1 COSTOS TOTALES

Se calcula los costos necesarios para la creación de la Librería Técnica

Cultural, para los 10 años de vida útil del proyecto, cuyos datos son:

**CUADRO Nº 38**  
**COSTOS PARA LOS 10 AÑOS DE VIDA ÚTIL DEL PROYECTO**

Denominación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>COSTO DEL SERVICIO</b>										
Mercaderías	120000,00	125160,00	130541,88	142962,95	156550,99	171442,38	178814,40	187741,25	225165,74	246603,37
Insumos	240,48	250,82	261,61	286,50	313,73	343,57	376,23	412,04	451,23	494,19
Depreciación de Activos	79,11	79,11	79,11	79,11	79,11	79,11	79,11	79,11	79,11	79,11
Mantenimiento	137,10	143,00	149,14	155,56	162,25	169,22	176,50	184,09	192,00	200,26
Imprevistos 2%	2409,13	2512,66	2620,63	2869,68	3142,12	3440,69	3588,92	3768,33	4517,76	4947,54
<b>Total Costos del Servicio</b>	<b>122865,83</b>	<b>128145,59</b>	<b>133652,38</b>	<b>146353,79</b>	<b>160248,19</b>	<b>175474,97</b>	<b>183035,17</b>	<b>192184,81</b>	<b>230405,84</b>	<b>252324,48</b>
<b>COSTOS DE OPERACIÓN</b>										
<b>Gastos de Administración y Ventas</b>										
Sueldos Personal Administrativo y Ventas	27492,02	28674,17	29907,16	31193,17	32534,48	33933,46	35392,60	36914,48	38501,80	40157,38
Arriendos	300,00	312,90	326,35	340,39	355,02	370,29	386,21	402,82	420,14	438,21
Servicios Básicos	101,25	105,60	110,14	114,88	119,82	124,97	130,35	135,95	141,80	147,90
Suministros de Oficina	24,64	25,70	26,81	27,96	29,16	30,42	31,72	33,09	34,51	35,99
Útiles de Aseo y Limpieza	21,15	22,06	23,00	23,99	25,03	26,10	27,22	28,39	29,62	30,89
Publicidad y Propaganda	192,00	200,26	208,87	217,85	227,22	236,99	247,18	257,81	268,89	280,45
Depreciación de Activos de Oficina	655,36	655,36	655,36	655,36	655,36	655,36	655,36	655,36	655,36	655,36
Amortización de Activos Diferidos	189,00	189,00	189,00	189,00	189,00	189,00	189,00	189,00	189,00	189,00
<b>Total Gastos de Adm. y Ventas</b>	<b>28975,41</b>	<b>30185,05</b>	<b>31446,70</b>	<b>32762,60</b>	<b>34135,08</b>	<b>35566,58</b>	<b>37059,64</b>	<b>38616,90</b>	<b>40241,12</b>	<b>41935,18</b>
<b>Gastos Financieros</b>										
Dividendos	14190,00	13350,00	12510,00	11670,00	10830,00	9990,00	9150,00	8310,00	7470,00	6630,00
<b>Total Gastos Financieros</b>	<b>14190,00</b>	<b>13350,00</b>	<b>12510,00</b>	<b>11670,00</b>	<b>10830,00</b>	<b>9990,00</b>	<b>9150,00</b>	<b>8310,00</b>	<b>7470,00</b>	<b>6630,00</b>
Imprevistos 2%	863,31	870,70	879,13	888,65	899,30	911,13	924,19	938,54	954,22	971,30
<b>Total Costos de Operación</b>	<b>44028,72</b>	<b>44405,75</b>	<b>44835,83</b>	<b>45321,25</b>	<b>45864,39</b>	<b>46467,72</b>	<b>47133,83</b>	<b>47865,44</b>	<b>48665,34</b>	<b>49536,48</b>
<b>TOTAL DE COSTOS</b>	<b>166894,55</b>	<b>172551,34</b>	<b>178488,21</b>	<b>191675,04</b>	<b>206112,58</b>	<b>221942,69</b>	<b>230169,00</b>	<b>240050,25</b>	<b>279071,18</b>	<b>301860,96</b>

#### **6.4.3.2 DISTRIBUCIÓN DE COSTOS (costos fijos y variables)**

De acuerdo a la clasificación pueden ser fijos, variables y totales.

- a) **COSTOS FIJOS.-** representan aquellos valores monetarios en que incurre la empresa, por el solo hecho de existir, independientemente de que si existe o no comercialización.
  
- b) **COSTOS VARIABLES.-** Aquellos valores que incurre la empresa en función de su capacidad de comercialización, están en relación directa con los volúmenes de comercialización de la empresa.
  
- c) **COSTO TOTAL.-** Constituye el resultado de la suma de los costos fijos más los costos variables

**CUADRO Nº 39**

**PRESUPUESTO DE OPERACIÓN (COSTOS TOTALES)**

Denominación	Año 1		Año 5		Año 10	
	C. F.	C. V.	C. F.	C. V.	C. F.	C. V.
<b>COSTO DEL SERVICIO</b>						
Mercaderías	120000,00	120000,00	156550,99	156550,99	246603,37	246603,37
Insumos	240,48	240,48	313,73	313,73	494,19	494,19
Depreciación de Activos	79,11		79,11		79,11	
Mantenimiento	137,10	137,10	162,25	162,25	200,26	200,26
Imprevistos 2%	2409,13		3142,12		4947,54	
<b>Total Costos del Servicio</b>	<b>2488,24</b>	<b>120377,58</b>	<b>3221,23</b>	<b>157026,96</b>	<b>5026,65</b>	<b>247297,83</b>
<b>COSTOS DE OPERACIÓN</b>						
<b>Gastos de Administración y Ventas</b>						
Sueldos Personal Administrativo y Ventas	27492,02		32534,48		40157,38	
Arriendos	300,00		355,02		438,21	
Servicios Básicos	101,25		119,82		147,90	
Suministros de Oficina	24,64		29,16		35,99	
Útiles de Aseo y Limpieza	21,15		25,03		30,89	
Publicidad y Propaganda	192,00		227,22		280,45	
Depreciación de Activos de Oficina	655,36		655,36		655,36	
Amortización de Activos Diferidos	189,00		189,00		189,00	
<b>Total Gastos de Adm. y Ventas</b>	<b>28975,41</b>	<b>0,00</b>	<b>34135,08</b>	<b>0,00</b>	<b>41935,18</b>	<b>0,00</b>
<b>Gastos Financieros</b>						
Dividendos	14190,00	14190,00	10830,00	10830,00	6630,00	6630,00
<b>Total Gastos Financieros</b>	<b>0,00</b>	<b>14190,00</b>	<b>0,00</b>	<b>10830,00</b>	<b>0,00</b>	<b>6630,00</b>
Imprevistos 2%	863,31		899,30		971,30	
<b>Total Costos de Operación</b>	<b>29838,72</b>	<b>14190,00</b>	<b>35034,39</b>	<b>10830,00</b>	<b>42906,48</b>	<b>6630,00</b>

Elaborado: El autor.

### 6.4.3.3 INGRESOS TOTALES

Para el cálculo de los ingresos totales del proyecto durante el primer año se ha tomado como base las ventas diarias, que se realizarán.

#### CUADRO N° 40

#### PRESUPUESTO DE INGRESOS POR VENTAS DEL PRODUCTO

Año	Cantidad a vender	PVP	Ingresos Anuales
1	3006	62,46	187756,37
2	3006	65,15	195829,89
3	3006	67,95	204250,58
4	3156	70,87	223685,02
5	3314	73,92	244945,37
6	3479	77,10	268244,98
7	3653	80,41	293746,78
8	3836	83,87	321700,56
9	4028	87,47	352302,49
10	4229	91,24	385844,60

Fuente: Cuadro N° 31

Elaborado: El autor.

Se tomará como porcentaje de utilidad del 25%.

Cabe indicar que este precio variará, dependiendo de los canales de distribución y las estrategias de venta que se establezcan en la empresa para la venta.

#### 6.4.4 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Como en todo proyecto para el primer año de funcionamiento ya tenemos utilidad por las inversiones realizadas.

**CUADRO Nº 41**

#### ESTADO FINANCIERO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Denominación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>INGRESOS</b>										
<b>Ventas</b>	187756,37	195829,89	204250,58	223685,02	244945,37	268244,98	293746,78	321700,56	352302,49	385844,60
<b>Ingresos Totales</b>	<b>187756,37</b>	<b>195829,89</b>	<b>204250,58</b>	<b>223685,02</b>	<b>244945,37</b>	<b>268244,98</b>	<b>293746,78</b>	<b>321700,56</b>	<b>352302,49</b>	<b>385844,60</b>
(-) Costo del Servicio	122865,83	128145,59	133652,38	146353,79	160248,19	175474,97	183035,17	192184,81	230405,84	252324,48
(=) Utilidad Bruta en Ventas	64890,54	67684,30	70598,20	77331,23	84697,17	92770,01	110711,61	129515,75	121896,65	133520,13
(-) Costo de Administración y Ventas	28975,41	30185,05	31446,70	32762,60	34135,08	35566,58	37059,64	38616,90	40241,12	41935,18
(-) Costo Financiero	15053,31	14220,70	13389,13	12558,65	11729,30	10901,13	10074,19	9248,54	8424,22	7601,30
(=) Utilidad en Ventas	20861,82	23278,55	25762,37	32009,98	38832,79	46302,29	63577,78	81650,31	73231,31	83983,65
(-) 15% Utilidad Trabajadores	3129,27	3491,78	3864,35	4801,50	5824,92	6945,34	9536,67	12247,55	10984,70	12597,55
(=) Utilidad antes de Impuestos	17732,55	19786,77	21898,01	27208,48	33007,87	39356,95	54041,11	69402,76	62246,61	71386,10
(-) 25% Impuesto a la Renta	4433,14	4946,69	5474,50	6802,12	8251,97	9839,24	13510,28	17350,69	15561,65	17846,52
(=) Utilidad antes de Reserva	13299,41	14840,08	16423,51	20406,36	24755,90	29517,71	40530,83	52052,07	46684,96	53539,57
(-) 10% Reserva Legal	1329,94	1484,01	1642,35	2040,64	2475,59	2951,77	4053,08	5205,21	4668,50	5353,96
<b>(=) Utilidad Neta</b>	<b>11969,47</b>	<b>13356,07</b>	<b>14781,16</b>	<b>18365,72</b>	<b>22280,31</b>	<b>26565,94</b>	<b>36477,75</b>	<b>46846,87</b>	<b>42016,47</b>	<b>48185,62</b>

Elaborado: El autor

En el Cuadro se observa la determinación de cada uno de los costos que intervienen durante la creación de la librería hasta la comercialización, también el total de las ventas anuales de cada año, y tomando en cuenta el reparto de utilidades a trabajadores de la empresa, para nuestro caso hemos tomado el porcentaje vigente a la fecha para el pago del impuesto a la renta anual que es del 25%.

#### **6.4.4.1 FUENTE Y USO DE FONDOS DE EFECTIVO**

Para crear y desarrollar una empresa propia se necesita dinero y este se lo puede obtener de diferentes fuentes: bancos y financieras, cooperativas de ahorro y crédito, inversiones privados, organismos no gubernamentales y en algunas ocasiones del gobierno, aunque también es posible iniciar un negocio a través del crédito de proveedores, arrendamiento de equipos, contratación de servicios y pago anticipado de pedidos. La mayoría de los negocios empiezan con una combinación de las fuentes mencionadas.

Los préstamos ofrecidos por los bancos y financieras son usados por la mayoría de pequeños empresarios para consolidar empresas, aunque se debe aclarar que la banca tradicional no ofrece créditos para iniciar empresas, por el supuesto riesgo que ello implica. Hoy en día se encuentra la Corporación Financiera Nacional, quienes apoyan a pequeños emprendimientos.

Se determinó claramente el aporte tanto de los inversionistas como del préstamo solicitado para cubrir algunas inversiones, a continuación se detalla:

**Cuadro Nº42**

**FUENTES Y USOS DE LOS FONDOS**

<b>Denominación</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
<b>FUENTES</b>											
Capital Propio	70737,18										
Préstamo	60000,00										
Ingresos		187756,37	195829,89	204250,58	223685,02	244945,37	268244,98	293746,78	321700,56	352302,49	385844,60
Valor Residual				544,61			544,61			544,61	412,60
Saldo Anterior											
<b>Total Fuentes</b>	<b>130737,18</b>	<b>187756,37</b>	<b>195829,89</b>	<b>204795,19</b>	<b>223685,02</b>	<b>244945,37</b>	<b>268789,59</b>	<b>293746,78</b>	<b>321700,56</b>	<b>352847,11</b>	<b>386257,20</b>
<b>USOS</b>											
Activos Fijos	5760,00										
Activos Diferidos	1890,00										
Capital de Operación	123087,18										
Costos Totales		166894,55	172551,34	178488,21	191675,04	206112,58	221942,69	230169,00	240050,25	279071,18	301860,96
<b>Total de Usos</b>	<b>130737,18</b>	<b>166894,55</b>	<b>172551,34</b>	<b>178488,21</b>	<b>191675,04</b>	<b>206112,58</b>	<b>221942,69</b>	<b>230169,00</b>	<b>240050,25</b>	<b>279071,18</b>	<b>301860,96</b>
<b>Subtotal</b>	<b>0,00</b>	<b>20861,82</b>	<b>23278,55</b>	<b>26306,98</b>	<b>32009,98</b>	<b>38832,79</b>	<b>46846,91</b>	<b>63577,78</b>	<b>81650,31</b>	<b>73775,92</b>	<b>84396,25</b>
Depreciaciones		734,47	734,47	734,47	734,47	734,47	734,47	734,47	734,47	734,47	734,47
Amortizaciones		189,00	189,00	189,00	189,00	189,00	189,00	189,00	189,00	189,00	189,00
Financiamiento		14190,00	13350,00	12510,00	11670,00	10830,00	9990,00	9150,00	8310,00	7470,00	6630,00
<b>SALDO</b>		5.748,35	9.005,08	12.873,51	19.416,51	27.079,32	35.933,44	53.504,31	72.416,84	65.382,45	76.842,78

Elaborado: El autor

## **6.4.5 EVALUACIÓN DEL PROYECTO**

### **6.4.5.1 PUNTO DE EQUILIBRIO**

Llámesese punto de equilibrio de una empresa al volumen productivo correspondiente a una situación en la que no se obtiene ganancias ni se incurre en pérdidas.

Es el nivel de producción en el que son exactamente iguales los beneficios por la venta a la suma de costos fijos y las variables. También se la denomina punto muerto o punto de nivelación permite determinar a partir de que volumen la empresa comienza a generar utilidades.

#### **6.4.5.1.1 CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO**

Conocemos que el punto de equilibrio es el nivel de ventas que debe realizarse para no obtener ni pérdida ni ganancia, es decir, cubrir los costos totales.

Existen tres métodos para obtener el Punto de Equilibrio, estos son:

1. Método Gráfico
2. Método de la Ecuación
3. Método del Margen de Contribución o Utilidad Marginal

#### **1. MÉTODO MATEMÁTICO**

Este método plantea dos alternativas, la una en función de la capacidad instalada y la otra en función de ventas.

**a) EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA.**

Para este cálculo se utiliza la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{\text{COSTO FIJO TOTAL}}{\text{VENTAS TOTALES} - \text{COSTOS VARIABLES}} \times 100$$

$$PE = \frac{32,326.97}{187,756.37 - 13,4567.58} = \frac{32,326.97}{53,188.79} \times 100 \rightarrow 60.78\%$$

**b) EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS**

Para la aplicación de esta otra alternativo se utiliza la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{\text{COSTO FIJO TOTAL}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Venta Total}}}$$

$$PE = \frac{32,326.97}{1 - \frac{134,567.58}{187,756.37}} = \frac{32,326.97}{1 - 0.7167} = \frac{32,326.97}{0.2833} = 114,114.16$$

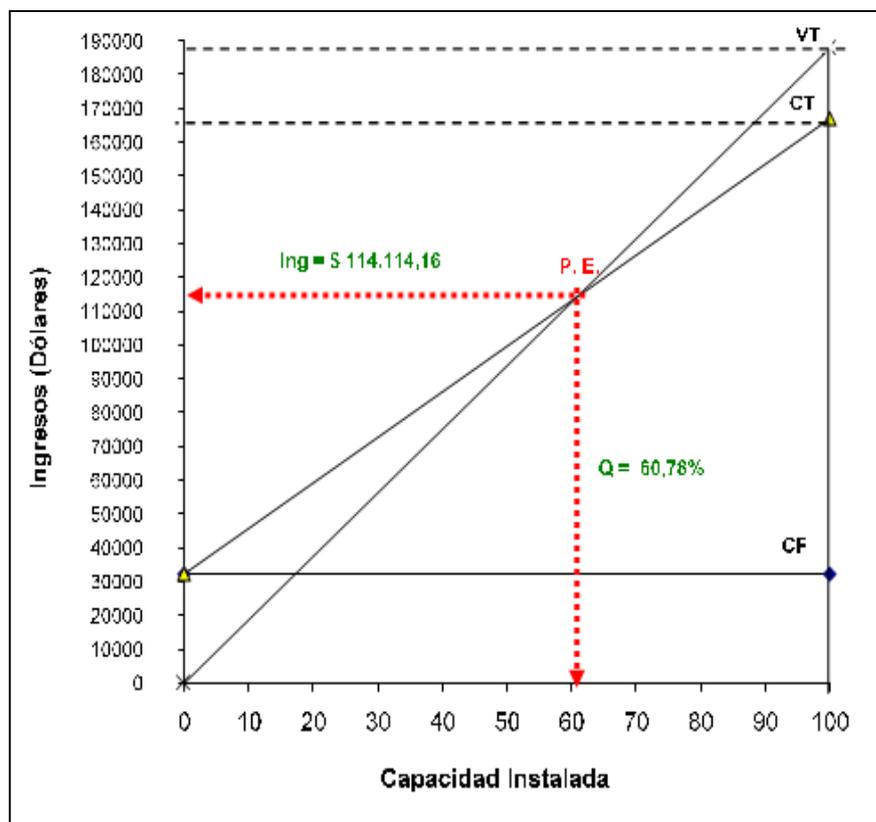
**c) MÉTODO GRÁFICO**

Este método hace posible la representación gráfico de las relaciones existentes entre el volumen de ventas y los costos fijos variables de un determinado estado de ingresos y egresos. Debe tomarse cuenta que es necesario hacer previamente un análisis de las diferentes partidas que conforman los gastos totales de la empresa para clasificarlos en sus componentes fijos y variables.

Se emplean coordenadas, en cuya área de convergencia se hace la representación, tomando en cuenta que la coordenada vertical sirve para

registrar la escala de valores tanto de ingresos como de gastos, en tanto que en la coordenada horizontal se registran a escala los volúmenes de ventas en dólares, como de ventas en unidades, pudiendo también emplearse líneas horizontales auxiliares para medir la capacidad de producción en porcentajes.

**Gráfico N°23**



Elaborado: El autor.

### 6.4.5.2 FLUJO DE CAJA

El constante movimiento financiero que ocurre en la empresa como producto de su actividad, cuando agrega insumos, mano de obra, energía y materiales, cuando comercializa mercaderías, productos o servicios,

cuando recibe ingresos por las ventas al contado o a plazos, cuando paga por las compras efectuadas, salarios, contribuciones sociales, impuestos, servicios de terceros, cuando realiza transacciones bancarias, efectúa inversiones y capta financiamientos, genera un flujo permanente de entradas y salidas de recursos (dinero), denominado Flujo de Caja.

Es uno de los estados financieros más importantes del estudio del proyecto, ya que la evaluación del mismo se efectuará sobre los resultados que en ella se determinen.

Este flujo mide los ingresos y egresos en efectivo que se estima tendrá la empresa en un determinado periodo contable, permitiendo determinar si necesitamos financiamiento o si contamos con los suficientes recursos necesarios para pagar nuestras obligaciones.

**Cuadro Nº 43**

**FLUJO DE CAJA ANUAL PARA LA VIDA ÚTIL DEL PROYECTO**

Se determinó el total de inversiones realizadas para el primer año del proyecto, ventas totales más el valor del salvamento o valor residual.

<b>Denominación</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
<b>FUENTES</b>											
Ingresos		187756,37	195829,89	204250,58	223685,02	244945,37	268244,98	293746,78	321700,56	352302,49	385844,60
Capital Propio	70737,18										
Préstamo	60000,00										
Valor Residual				544,61			544,61			544,61	412,60
<b>Total Ingresos</b>	<b>130737,18</b>	<b>187756,37</b>	<b>195829,89</b>	<b>204795,19</b>	<b>223685,02</b>	<b>244945,37</b>	<b>268789,59</b>	<b>293746,78</b>	<b>321700,56</b>	<b>352847,11</b>	<b>386257,20</b>
<b>USOS</b>											
Activos Fijos	5760,00										
Activos Diferidos	1890,00										
Capital de Operación	123087,18										
Costos Totales		166894,55	172551,34	178488,21	191675,04	206112,58	221942,69	230169,00	240050,25	279071,18	301860,96
<b>Total de Egresos</b>	<b>130737,18</b>	<b>166894,55</b>	<b>172551,34</b>	<b>178488,21</b>	<b>191675,04</b>	<b>206112,58</b>	<b>221942,69</b>	<b>230169,00</b>	<b>240050,25</b>	<b>279071,18</b>	<b>301860,96</b>
<b>Utilidad Gravable</b>	<b>0,00</b>	<b>20861,82</b>	<b>23278,55</b>	<b>26306,98</b>	<b>32009,98</b>	<b>38832,79</b>	<b>46846,91</b>	<b>63577,78</b>	<b>81650,31</b>	<b>73775,92</b>	<b>84396,25</b>
Depreciaciones		734,47	734,47	734,47	734,47	734,47	734,47	734,47	734,47	734,47	734,47
Amortizaciones		189,00	189,00	189,00	189,00	189,00	189,00	189,00	189,00	189,00	189,00
<b>SALDO</b>		<b>21.785,29</b>	<b>24.202,02</b>	<b>27.230,45</b>	<b>32.933,45</b>	<b>39.756,26</b>	<b>47.770,38</b>	<b>64.501,24</b>	<b>82.573,78</b>	<b>74.699,39</b>	<b>85.319,72</b>

Elaborado: El autor

### 6.4.5.3 VALOR ACTUAL NETO

La actualización se presenta en la medida en que se tienen que comparar valores monetarios en el tiempo.

Como toda inversión es un cambio entre gastos presentes e ingresos futuros, una medición de este cambio exige la utilización de la actualización.

Para el cálculo del Valor Actual Neto, hemos aplicado la siguiente fórmula, tomando en cuenta una tasa de interés del 14%, que la tasa de oportunidad actual en el mercado, para este proyecto.

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

Aplicando la fórmula para determinar el VAN, tenemos:

VAN= sumatoria flujo neto – Inversión

Si el VAN es positivo, como en este caso se acepta la ejecución del proyecto, por tanto esto significa que el valor económico de la empresa aumentará.

A continuación se detalla el cálculo correspondiente para cada uno de los años:

#### Cuadro N° 44

### EVALUACIÓN DEL PROYECTO: VALOR ACTUAL NETO

Años	Flujo Neto	Fact. Actual. 14%	Flujo Actualizado
0	-130.737,18		
1	21.785,29	0,87719298	19.109,90
2	24.202,02	0,76946753	18.622,67
3	27.230,45	0,67497152	18.379,78
4	32.933,45	0,59208028	19.499,24
5	39.756,26	0,51936866	20.648,15
6	47.770,38	0,45558655	21.763,54
7	64.501,24	0,39963732	25.777,10
8	82.573,78	0,35055905	28.946,99
9	74.699,39	0,30750794	22.970,66
10	85.319,72	0,26974381	23.014,47
		<b>Total</b>	<b>218.732,50</b>
		<b>Inversión</b>	<b>-130.737,18</b>
		<b>VAN</b>	<b>87.995,32</b>

Elaborado: El Autor

#### 6.4.5.4 TASA INTERNA DE RETORNO

Es la tasa de interés que hace que el VAN sea igual a cero. Nos permite obtener la rentabilidad de dinero que se debe mantener dentro del proyecto.

La TIR representa la tasa de interés más alta que un inversionista podría pagar sin perder dinero, si todos los fondos para el financiamiento de la inversión se tomarán prestados y el préstamo (principal e interés acumulado) se pagará con las entradas en efectivo de la inversión a medida que fuesen produciendo.

### Cuadro Nº 45

#### EVALUACIÓN DEL PROYECTO: TASA INTERNA DE RENTABILIDAD

Años	Flujo Neto	Factor de descuento	Valor Actual	Factor de descuento	Valor Actual
		25,00%	Tm	26,00%	TM
0	130.737,18	-	-130.737,18		-130.737,18
1	21.785,29	0,80000000	17.428,23	0,79365079	17.289,91
2	24.202,02	0,64000000	15.489,29	0,62988158	15.244,41
3	27.230,45	0,51200000	13.941,99	0,49990602	13.612,66
4	32.933,45	0,40960000	13.489,54	0,39675081	13.066,37
5	39.756,26	0,32768000	13.027,33	0,31488159	12.518,51
6	47.770,38	0,26214400	12.522,72	0,24990603	11.938,10
7	64.501,24	0,20971520	13.526,89	0,19833812	12.793,06
8	82.573,78	0,16777216	13.853,58	0,15741120	12.998,04
9	74.699,39	0,13421773	10.025,98	0,12492953	9.332,16
10	85.319,72	0,10737418	9.161,13	0,09915042	8.459,49
<b>VAN Tm</b>			<b>1.729,51</b>	<b>VAN TM</b>	<b>-3.484,47</b>
				<b>TIR</b>	<b>25,33</b>

Elaborado: El autor

Para el cálculo se ha tomado encuesta una tasa mínima y una tasa máxima, es decir la máxima tiene que hacer que el resultado sea negativo, para la cual aplicamos la siguiente ecuación con el fin de actualizar el flujo de fondos con los respectivos factores de actualización del 25 y 26%, que corresponden al VAN menor y mayor respectivamente.

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

$$TIR = TASA MENOR + DIFERENC. DE TASA \frac{VAN (<)}{VAN(<)- VAN (>)}$$

Si la TIR es de 25.33, es decir mayor que la tasa de interés del crédito, se acepta la ejecución del proyecto, como es el caso de este proyecto.

#### **6.4.5.5 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL**

Es la fracción de tiempo (años, meses, días en la que se recupera la inversión inicial).

El plazo de recuperación real de una inversión es el tiempo que tarde exactamente en ser recuperada la inversión inicial basándose en los flujos que genera en cada periodo de su vida útil.

$$\text{Año que cubre la inversión} = \frac{\text{inversión} - \text{suma primeros flujos netos}}{\text{flujo del período que supera la inversión}}$$

El periodo de recuperación de la inversión es de seis años, cinco meses, 24 días.

#### **6.4.5.6 RELACIÓN BENEFICIO / COSTO**

Este indicador no es un parámetro que mida el nivel de rentabilidad, solamente nos dice cuantos son los beneficios superiores respecto de los costos, en términos del valor presente, hay que mencionar que esto se aplica dependiendo de la forma de cálculo.

**Cuadro N° 46**  
**RELACIÓN BENEFICIO COSTO**

Año	Actualización del Costo Total			Actualización de Ingresos		
	Costo Total Original	Factor de Actualización 13%	Costo Actualizado	Ingreso Original	Factor de Actualización 13%	Ingreso Actualizado
0						
1	166.894,55	0,87719298	146.398,73	187.756,37	0,87719298	164.698,57
2	172.551,34	0,76946753	132.772,65	195.829,89	0,76946753	150.684,74
3	178.488,21	0,67497152	120.474,46	204.250,58	0,67497152	137.863,32
4	191.675,04	0,59208028	113.487,01	223.685,02	0,59208028	132.439,49
5	206.112,58	0,51936866	107.048,41	244.945,37	0,51936866	127.216,95
6	221.942,69	0,45558655	101.114,10	268.244,98	0,45558655	122.208,80
7	230.169,00	0,39963732	91.984,12	293.746,78	0,39963732	117.392,18
8	240.050,25	0,35055905	84.151,79	321.700,56	0,35055905	112.775,04
9	279.071,18	0,30750794	85.816,61	352.302,49	0,30750794	108.335,82
10	301.860,96	0,26974381	81.425,12	385.844,60	0,26974381	104.079,19
<b>Total de Costos Actualizados</b>			<b>1.064.673,01</b>	<b>Total de Ingresos Actualizados</b>		<b>1.277.694,10</b>
				<b>RBC</b>		<b>1.20</b>

Elaborado: El autor

$$BC = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Costos Actualizados}}$$

$$RBC = \frac{1'277,694.10}{1'064,673.01} = 1.20$$

En este caso la RBC es igual a 1.20; lo que significa que por cada dólar invertido se tendrá una utilidad de 20 centavos, indicador que demuestra que es favorable para que el proyecto sea aceptado.

Si la RBC es igual a 1; el proyecto es indiferente

Si la RBC es mayor que 1; el proyecto es rentable

Si la RBC es menor que 1; el proyecto no es rentable

#### 6.4.5.7 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Este tipo de análisis requiere de estimaciones sobre las variables que interviene en el proceso, las mismas que están sujetas a cambios por efectos de fluctuaciones que pueden producirse durante la vida útil del proyecto; por tanto los ingresos y los costos son factores fluctuantes, los mismos que inciden en base al comportamiento interno y externo de estos, lo que se deriva que los costos se incrementen o en sus ingresos y los costos para determinar el impacto que tendrá la rentabilidad del proyecto, siendo necesario medir el grado de alteración de la tasa de rentabilidad esperada de un proyecto frente al cambio previsto de una variable, asumiendo que el resto de variables permanecen constantes:

Los parámetros que permiten medir si un proyecto es posible ejecutarlo son:

Si el coeficiente es mayor que 1, el proyecto es sensible

Si el coeficiente es igual que 1, es indiferente ejecutarlo o no

Si el coeficiente es menor que 1, el proyecto no es sensible

Para efectos del presente estudio en el Cuadro N° 47 se determina un 5.20% de incremento en los costos, con una sensibilidad final de 0.98.

Así mismo en el Cuadro N° 48 se determina un 4.35% de disminución en los ingresos, obteniendo una sensibilidad final del 0.98.

Por tanto si es factible implementar el proyecto, recomendándose su aplicación.

Cuadro Nº 47								
ANÁLISIS DE LA SENSIBILIDAD CON INCREMENTO DEL 5,20% EN LOS COSTOS								
Años	Costo T. Original	Costo T. original	Ingreso Original	Actualización				
		aumentado 5,20%		Flujo Neto	Factor de Actualización 20,0%	Valor Actual	Factor de Actualización 21,0%	Valor Actual
0				-				
				130.737,18				
1	166.894,55	175.573,07	187.756,37	12.183,30	0,83333333	10.152,75	0,8264463	10.068,84
2	172.551,34	181.524,01	195.829,89	14.305,88	0,69444444	9.934,64	0,6830135	9.771,11
3	178.488,21	187.769,60	204.250,58	16.480,98	0,57870370	9.537,60	0,5644739	9.303,08
4	191.675,04	201.642,15	223.685,02	22.042,87	0,48225309	10.630,24	0,4665074	10.283,16
5	206.112,58	216.830,43	244.945,37	28.114,93	0,40187757	11.298,76	0,3855433	10.839,52
6	221.942,69	233.483,70	268.244,98	34.761,27	0,33489798	11.641,48	0,3186308	11.076,01
7	230.169,00	242.137,79	293.746,78	51.608,99	0,27908165	14.403,12	0,2633313	13.590,26
8	240.050,25	252.532,86	321.700,56	69.167,70	0,23256804	16.086,20	0,2176291	15.052,91
9	279.071,18	293.582,88	352.302,49	58.719,61	0,19380670	11.380,25	0,1798588	10.561,24
5	301.860,96	317.557,73	385.844,60	68.286,88	0,40187757	27.442,96	0,3855433	26.327,55
<b>Total</b>						132.508,02	<b>Total</b>	126.873,69
<b>Inversión</b>						-	<b>Inversión</b>	-
<b> VAN Tm</b>						130.737,18	<b> VAN TM</b>	130.737,18
						1.770,83		-3.863,49

TIR del Proyecto	25,3317		
1) Diferencia de TIR =	5,0174	Tasa mayor	0,2100
2) % de Variación =	19,8068	Tasa menor	0,2000
3) Sensibilidad	<b>0,98</b>	Diferencia de Tasa	0,0100
		VAN Tasa menor	1770,8344
Nueva TIR=	<b>0,2031</b>	VAN Tasa mayor	-3863,4931

Cuadro N° 48									
ANALISIS DE LA SENSIBILIDAD CON DISMINUCIÓN DEL 4,35% EN LOS INGRESOS									
Años	Ingreso Original	Ingreso Original Disminuido 4,35%	Costo Original	Actualización					
				Flujo Neto	Factor de Actualización 20,0%	Valor Actual	Factor de Actualización 21,0%	Valor Actual	
0				- 130.737,18					
1	187.756,37	179.588,97	166.894,55	12.694,42	0,83333333	10.578,68	0,8264463	10.491,25	
2	195.829,89	187.311,29	172.551,34	14.759,95	0,69444444	10.249,97	0,6830135	10.081,25	
3	204.250,58	195.365,68	178.488,21	16.877,47	0,57870370	9.767,05	0,5644739	9.526,89	
4	223.685,02	213.954,72	191.675,04	22.279,68	0,48225309	10.744,44	0,4665074	10.393,63	
5	244.945,37	234.290,24	206.112,58	28.177,66	0,40187757	11.323,97	0,3855433	10.863,71	
6	268.244,98	256.576,32	221.942,69	34.633,64	0,33489798	11.598,74	0,3186308	11.035,34	
7	293.746,78	280.968,79	230.169,00	50.799,79	0,27908165	14.177,29	0,2633313	13.377,17	
8	321.700,56	307.706,58	240.050,25	67.656,34	0,23256804	15.734,70	0,2176291	14.723,99	
9	352.302,49	336.977,34	279.071,18	57.906,15	0,19380670	11.222,60	0,1798588	10.414,93	
5	385.844,60	369.060,36	301.860,96	67.199,41	0,40187757	27.005,93	0,3855433	25.908,28	
<b>Total</b>						132.403,38	<b>Total</b>		126.816,45
<b>Inversión</b>						-130.737,18	<b>Inversión</b>		-130.737,18
<b>VAN Tm</b>						1.666,19	<b>VAN TM</b>		-3.920,73

**TIR del Proyecto** 25,3317

1) Diferencia de TIR = 5,0335

2) % de Variación = 19,8703

**3) Sensibilidad 0,98**

Tasa mayor 0,2100

Tasa menor 0,2000

Diferencia de Tasa 0,0100

VAN Tasa menor 1666,1919

VAN Tasa mayor -3920,7328

**NTIR 0,2030**

20,30

El presente proyecto soporta un incremento en los costos de 5.20%, pues con este valor obtenemos una sensibilidad de 0.98 que es menor de uno, es decir, que el proyecto no es sensible a esta variación, no sufre ningún efecto y es ejecutable.

El proyecto soporta una disminución de los ingresos de 4.35%, ya que con este valor obtenemos sensibilidad de 0.98 que es menor que uno, lo que significa que el proyecto no es sensible a esta variación, por tanto no sufre ningún efecto y es ejecutable.

# **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

## 7. CONCLUSIONES

- El proyecto para la implementación de una librería con Literatura Técnica Cultural, es factible desde la perspectiva del mercado existe demanda insatisfecha; desde la perspectiva técnica, existen los equipos, insumos y tecnología para la Implementación; y, desde la perspectiva financiera se obtendrá rentabilidad para la empresa.
- De acuerdo al estudio técnico y económico para la implementación de una librería con literatura técnica se ha seleccionado la ciudad de Loja, con un local arrendado en el barrio IV Centenario, específicamente en la calle Ramón Pinto entre Rocafuerte y 10 de agosto diagonal a la nueva Agencia de la COOPMEGO por disponer de todos los requerimientos para su funcionamiento en las condiciones más ventajosas.
- Para alcanzar los objetivos del proyecto se requiere disponer de una inversión de 130.737.18 dólares, debiendo señalar que el capital propio representa el 54.11% y el crédito a través del Banco Nacional de Fomento representa el 45.89%.
- Respecto a lo financiero, se pudo determinar que el proyecto es sumamente rentable en función de los resultados obtenidos con los indicadores de evaluación, los cuales reflejan la viabilidad del proyecto.

- El proyecto según las proyecciones arroja un VAN \$87.995.32 dólares, lo cual significa que el valor económico de la empresa aumentará.
- La TIR del proyecto es de 25.33% es decir que la tasa de interés del crédito es mayor, se acepta la ejecución del proyecto.
- La empresa puede soportar un incremento del 5.20% en los costos y una disminución del 4.35% en los ingresos sin dejar de obtener utilidad, obteniendo una sensibilidad final de 0.98.
- En el presente proyecto la relación beneficio costo es de \$1.20 dólares, indicadores que sustentan la realización del proyecto, esto quiere decir que por cada dólar invertido, se recibirá 0.20 dólares de utilidad.
- El proyecto recuperaría su inversión en un periodo de 6 años, 5 meses, 24 días
- Analizando estos indicadores para la toma de decisiones, se concluye que el proyecto es factible de implementar.

## **8. RECOMENDACIONES**

Una vez culminado el presente estudio de factibilidad se presenta las siguientes sugerencias:

- Al establecerse que el proyecto es factible de ejecutarse se recomienda ponerlo en ejecución, dada su alta rentabilidad para los inversionistas y su importante aporte al desarrollo empresarial de la ciudad.
- Económicamente es recomendable la ejecución de este proyecto, debido a que se cuenta con una amplia demanda y los precios son asequibles a la economía de los clientes.
- Resulta de vital importancia la implementación de la empresa, dado que además de satisfacer la demanda existente, se estaría contribuyendo a la generación de fuentes de trabajo y fomentando el hábito de la lectura.
- La empresa debe constituirse bajo las características de compañía de responsabilidad limitada debido a que ofrece mayor seguridad a los riesgos de inversión.
- La implementación del proyecto es recomendable desde el punto de vista financiero, aclarado en todo caso que dependerá de la administración del mismo.

# BIBLIOGRAFÍA

## 8. BIBLIOGRAFÍA

- AYALA M. Jorge, **“TÉCNICAS FINANCIERAS PARA EV/ INVERSIONES**. Guayaquil- Ecuador.
- BACA URBINA, Gabriel, **EVALUACIÓN DE PROYECTOS**, 2da Edic. 1994.
- **INFOAGRO.COM** - Portal líder en agricultura
- Juan Izquierdo, Oficial Regional de Producción Vegetal, FAO.
- LAWRENCE, J, Gitman, **“FUNDAMENTOS DE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA”**, Editorial Harla.
- **Martínez, V., J.M., A. Ortiz y A. Cerda**. 1994. Changer in amino and organic acid composition in tomato and cucumber plants in relation to salinity and nitrogen nutrition. J. Plant.
- QUILODRAN, Federico, **“MANUAL DE PREPARACIÓN DE PROYECTOS”**, publicaciones UNL
- VARIOS, **“ELABORACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN”**; Guía de Estudio, Módulo X; Carrera de Administración de Empresas; Área Jurídica, Social y Administrativa; Editorial Universitaria; UNL Loja- Ecuador, 2004 – 2005; 114pp.

## PÁGINAS DE INTERNET

**“DICCIONARIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS”** Factores de Producción.

- [www.google.com](http://www.google.com)“**CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS**”; Universidad Regiomontana; Maestría en Administración; Materia de Contabilidad Administrativa.
- [www.monografias.com](http://www.monografias.com)“**ESTUDIO DE MERCADO**”; Reporte Final.
- [www.yahoo.com](http://www.yahoo.com)“**ESTUDIO DE MERCADO**”; © Agence Pour la Création d'Entreprises (APCE)

# ANEXOS

## **9. ANEXOS**

### **ANEXO N° 1**

#### **1. TEMA:**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA LIBRERÍA CON LITERATURA TÉCNICA EN LA CIUDAD DE LOJA”**

#### **2. PROBLEMATIZACIÓN**

Siendo economía el pilar donde se cimienta el desarrollo del País y de la Sociedad, es por ello que en nuestro país se ha venido experimentando un paulatino crecimiento empresarial a través de su historia, con mayor notoriedad en las provincias del Azuay, Guayas y Pichincha y en menor grado en las provincias, como lo son Loja y el Sur del Ecuador, cuyo crecimiento económico es limitado caracterizando este fenómeno como falta de inversión en la gestión empresarial.

La falta de inversión de personas que tienen recursos para transformar en proyectos empresariales es uno de los principales problemas para que no exista un amplio desarrollo en nuestra ciudad, esto básicamente se lo atribuye a la falta de visión por parte de las personas con respecto a las necesidades de los posibles usuarios.

Específicamente en el ámbito literario son muy escasos los lugares apropiados en donde se encuentren textos, libros o revistas necesarios para la investigación de temas científicos y técnicos. Razón por la cual se creído conveniente el estudio para la implementación de una librería con literatura técnica.

En nuestra ciudad existen pocas librerías que cuentan con gran variedad de libros con temas científicos y tecnológicos, por lo que profesionales, ingenieros consultores, catedráticos y estudiantes en general no cuentan con una información técnica actualizada y oportuna.

El presente proyecto tiene como finalidad la implementación de una librería con literatura técnica, que satisfaga las necesidades de estudiantes, catedráticos, técnicos, profesionales de escuelas tecnológicas y universidades.

Por tal razón se pretende realizar un “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA LIBRERÍA CON LITERATURA TÉCNICA EN LA CIUDAD DE LOJA”, a través de una investigación seria, que permita satisfacer las necesidades de los clientes. Con todo lo antes señalado se puede delimitar el problema como:

#### **PROBLEMA.**

**“LA FALTA DE LIBRERÍAS CON LITERATURA TÉCNICA, EN LA CIUDAD DE LOJA, NO PERMITE QUE LOS PROFESIONALES Y ESTUDIANTES, NO CUENTEN CON INFORMACIÓN SUFICIENTE PARA EL DESARROLLO DE SUS TRABAJOS”**

#### **OBJETIVOS**

##### **OBJETIVO GENERAL**

Determinar la Factibilidad de la creación de una Librería con Literatura Técnica en la Ciudad de Loja.

##### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- ◆ Realizar un estudio que permita establecer la demanda y oferta de libros técnicos, así como los aspectos relacionados con su comercialización en la ciudad de Loja.
- ◆ Determinar la inversión y el financiamiento necesario para la creación de la Librería.
- ◆ Establecer indicadores económicos que permitan evaluar y garantizar la rentabilidad económica y por ende su ejecución.
- ◆ Identificar la estructura legal y administrativa para el funcionamiento de la Librería.

## **METODOLOGÍA**

Para el desarrollo del presente proyecto será necesario la aplicación de los distintos métodos que la investigación nos permite utilizarlos, con la ayuda de las herramientas técnicas y metodológicas que nos permitan recabar información lógica objetiva y precisa, con la finalidad de cuantificar con exactitud los datos requeridos para diagnosticar y proponer soluciones que lleven al mejoramiento de las actividades con respecto a la aplicación del Marketing.

El desarrollo del trabajo de investigación se utilizará primeramente el Método Científico, método principal puesto que de él se desprenden los diferentes métodos y técnicas que me permitieron descubrir datos y confirmarlos mediante conclusiones veraces.

Los métodos lógicos científicos como el método Deductivo- Inductivo, es aquel que aborda desde lo general para lograr extraer conocimientos particulares del tema investigado.

También se utilizó el método Inductivo-Deductivo el cual parte de lo particular para llegar a lo general, es así que mediante el estudio de las diversas partes que comprenden una evaluación del Proyecto, como estudio de mercado, estudio técnico, organizacional, financiero,

evaluación del proyecto, se llegó a obtener la conclusión general como es la Factibilidad del Proyecto.

El método Hipotético - Deductivo nos ayudará a comprobar o rechazar la hipótesis propuesta.

El método descriptivo o matemático, permitirá realizar análisis matemáticos y estadísticos con la representación gráfica de Cuadros estadísticos, histogramas, pasteles, etc. Apoyados de modelos matemáticos que servirán para la demostración objetiva de todos y cada uno de los datos e información recabada a lo largo de las etapas del desarrollo de la investigación, para el estudio de mercado se aplicará la técnica de la encuesta a los usuarios, parte del estudio de campo será realizado por el método de la observación directa y la otra parte por medio del método de la encuesta que estará dirigida a la ciudadanía lojana.

Puesto que se investigo primeramente temas generales relacionados con la elaboración de proyectos llegándose a obtener resultados particulares de cada caso como del estudio de mercado, del estudio técnico, estudio financiero y la evaluación financiera que permita llegar a establecer las conclusiones y recomendaciones en el proyecto materia de estudio.

Para la aplicación de las encuestas se tomará en cuenta la población de la ciudad de Loja, publicada en el Censo 2001, con la finalidad de obtener el tamaño de la muestra:

$$Pf = P_0 (1+r)^t$$

Pf = población final

Po= población inicial

r = tasa de crecimiento

n = número de años

$$P_{2009} = 175.077 (1+0.017)^8$$

$$P_f = 175.077 (1.1443)$$

$$P_f = 200.353 \text{ habitantes}$$

La muestra proyectada para el año 2009 es de 200.353 habitantes

## DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

Aplicando la fórmula del tamaño de la muestra se obtienen los siguientes

datos:

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

n = tamaño de la muestra

N = tamaño de población

1 = constante

(e) = margen de error.

$$n = \frac{200353}{1 + (0.05)^2 * 200353}$$

$$n = \frac{200353}{501.88}$$

$$n = 399 \text{ ENCUESTAS}$$

Por tanto el número de encuestas a ser aplicadas es de 399, a la población de la ciudad de Loja.

## ANEXO Nº 2

### Anexo 2.1

#### Muebles y Enseres

Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Estantes metálicos	7	55,00	385,00
Vitrinas de aluminio y vidrio	3	120,00	360,00
Mesa de madera rectangular	1	60,00	60,00
Mesas para exhibición (madera-metal)	2	25,00	50,00
Sillas plásticas	4	6,00	24,00
<b>Total</b>			<b>879,00</b>

### Anexo 2.2

#### Equipo de Computación

Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Computadora Pentium Corel Quard	2	755,00	1510,00
Impresora Canon Multifunción	2	62,00	124,00
<b>Total</b>			<b>1634,00</b>

### Anexo 2.3

#### Equipo de Oficina

Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Caja registradora	1	180,00	180,00
Sumadora de papel Casio	1	70,00	70,00
Telefax Panasonic	1	1300,00	1300,00
Extensiones Telefónicas	2	28,00	56,00
Alarma electrónica	1	285,00	285,00
<b>Total</b>			<b>1891,00</b>

### Anexo 2.4

#### Muebles de Oficina

Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Escritorios ejecutivos	2	155,00	310,00
Escritorio secretaria	1	120,00	120,00
Sillas giratorias	3	70,00	210,00
Sillas de oficina	6	24,00	144,00
Divisiones de ambiente m2	22	21,00	462,00
Archivadores con 4 gavetas	1	110,00	110,00
<b>Total</b>			<b>1356,00</b>

**Anexo 2.5**  
**Depreciación de Activos Fijos**

Detalle	% Deprec.	Vida Útil	Valor	Valor Residual	Depreciación
Muebles y Enseres	10,00%	10	879,00	87,90	79,11
Equipo de Computación	33,33%	3	1.634,00	544,61	363,13
Equipo de Oficina	10,00%	10	1.891,00	189,10	170,19
Muebles de Oficina	10,00%	10	1.356,00	135,60	122,04
<b>Total</b>					<b>734,47</b>

**ANEXO Nº 3**

**Anexo 3.1**  
**Inversiones en Mercaderías (Libros)**

Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Libros con literatura técnica	3340	35,93	120000,00
<b>Total Anual</b>			<b>120000,00</b>
<b>Total Mensual</b>			<b>10000,00</b>

**Anexo 3.2**  
**Inversiones en Insumos (Fundas)**

Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Fundas plásticas para libros (logotipo)	3006	0,08	240,48
<b>Total Anual</b>			<b>240,48</b>
<b>Total Mensual</b>			<b>20,04</b>

**Anexo 3.3**  
**Arriendos**

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Total
Arriendo Local	m2	80	3,75	300,00
<b>Total Mensual</b>				<b>300,00</b>
<b>Total Anual</b>				<b>3600,00</b>

**Anexo 3.4****Servicios Básicos**

<b>Descripción</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Total</b>
Agua Potable	m3	55	0,35	19,25
Energía eléctrica	Kw	200	0,14	28,00
Teléfono	Minutos	450	0,12	54,00
<b>Total Mensual</b>				<b>101,25</b>
<b>Total Anual</b>				<b>1215,00</b>

**Anexo 3.5****Suministros de Oficina**

<b>Descripción</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Total</b>
Grapadora	Unidad	2	6,50	13,00
Grapas	Caja	4	2,50	10,00
Perforadora	Unidad	1	5,50	5,50
Papel Bond	Resma	10	2,90	29,00
Esferos	Docena	10	2,40	24,00
Borradores	Unidad	6	0,50	3,00
Reglas	Unidad	2	0,50	1,00
Lápices	Docena	10	1,80	18,00
Sellos	Unidad	2	5,00	10,00
Tinta impresora	Cartucho	8	18,50	148,00
Cuaderno contable	Unidad	4	2,25	9,00
Carpetas Archivador	Unidad	6	2,50	15,00
Carpetas folder	Unidad	20	0,15	3,00
Correctores	Unidad	4	1,80	7,20
<b>Total Anual</b>				<b>295,70</b>
<b>Total Mensual</b>				<b>24,64</b>

**Anexo 3.6**  
**Útiles de Aseo y Limpieza**

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Total
Escobas	Unidad	12	3,00	36,00
Trapeador	Unidad	6	2,80	16,80
Papel Higiénico	Paquete	12	3,95	47,40
Desinfectante	Galón	6	5,00	30,00
Detergente	Kilos	12	2,71	32,52
Jaboncillos	Unidad	12	0,75	9,00
Ambiental	Galón	24	0,50	12,00
Lavador de baño	Unidad	6	3,15	18,90
Franelas	Metro	5	1,50	7,50
Fundas de basura	Paquete	12	1,27	15,24
Recogedor de basura	Unidad	2	1,50	3,00
Balde escurridor	Unidad	2	3,95	7,90
Basurero	Unidad	2	4,50	9,00
Toalla	Unidad	2	4,25	8,50
<b>Total Anual</b>				<b>253,76</b>
<b>Total Mensual</b>				<b>21,15</b>

**Anexo 3.7**  
**Mantenimiento**

Descripción	%	Valor Activo	Valor Mensual
<b>Equipo de Oficina</b>	2%	1891,00	37,82
Equipo de Computación	5%	1634,00	81,70
Muebles y Enseres	2%	879,00	17,58
<b>Total Mensual</b>			<b>137,10</b>
<b>Total Anual</b>			<b>1645,20</b>

**Anexo 3.8**  
**Publicidad y Propaganda**

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Total
Cuñas Radiales	Unidad	60	2,00	120,00
Publicaciones Diario La Hora	Unidad	8	6,50	52,00
Hojas Volantes	Unidad	1000	0,02	20,00
<b>Total Mensual</b>				<b>192,00</b>
<b>Total Anual</b>				<b>2304,00</b>

**Anexo 3.9**  
**Amortización de Activos Diferidos**

Detalle	Valor Total	Vida Útil (Años)	Amortización
Activo Fijo	1.890,00	10	189,00
<b>Total</b>			<b>189,00</b>

**ANEXO Nº 4**

**PROYECCIONES**

**Anexo 4.1**  
**Proyección de Mercadería**

Años	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	3340	35,93	120000,00
2	3340	37,47	125160,00
3	3340	39,08	130541,88
4	3507	40,77	142962,95
5	3682	42,52	156550,99
6	3866	44,35	171442,38
7	4059	46,25	187741,25
8	4262	48,24	205607,24
9	4475	50,32	225165,74
10	4699	52,48	<b>246603,37</b>

**Anexo 4.2**  
**Proyección de Insumos**

<b>Años</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
1	3006	0,08	240,48
2	3006	0,08	250,82
3	3006	0,09	261,61
4	3156	0,09	286,50
5	3314	0,09	313,73
6	3479	0,10	343,57
7	3653	0,10	376,23
8	3836	0,11	412,04
9	4028	0,11	451,23
10	4229	0,12	494,19

**Anexo 4.3**

**Proyección Personal Administrativo**

<b>Años</b>	<b>Valor Total</b>
1	27492,02
2	28674,17
3	29907,16
4	31193,17
5	32534,48
6	33933,46
7	35392,60
8	36914,48
9	38501,80
10	40157,38

**Anexo 4.4.**

**Proyección de Arriendos**

<b>Años</b>	<b>Valor Total</b>
1	300,00
2	312,90
3	326,35
4	340,39
5	355,02
6	370,29
7	386,21
8	402,82
9	420,14
10	438,21

**Anexo 4.5**

**Proyección Servicios Básicos**

<b>Años</b>	<b>Valor Total</b>
1	101,25
2	105,60
3	110,14
4	114,88
5	119,82
6	124,97
7	130,35
8	135,95
9	141,80
10	147,90

**Anexo 4.6**

**Proyección Suministros Oficina**

<b>Años</b>	<b>Valor Total</b>
1	24,64
2	25,70
3	26,81
4	27,96
5	29,16
6	30,42
7	31,72
8	33,09
9	34,51
10	35,99

**Anexo 4.7**

**Proyección Útiles de Aseo**

<b>Años</b>	<b>Valor Total</b>
1	21,15
2	22,06
3	23,00
4	23,99
5	25,03
6	26,10
7	27,22
8	28,39
9	29,62
10	30,89

**Anexo 4.8**

**Proyección Mantenimiento**

<b>Años</b>	<b>Valor Total</b>
1	137,10
2	143,00
3	149,14
4	155,56
5	162,25
6	169,22
7	176,50
8	184,09
9	192,00
10	200,26

**Anexo 4.9**

**Proyección Publicidad**

<b>Años</b>	<b>Valor Total</b>
1	192,00
2	200,26
3	208,87
4	217,85
5	227,22
6	236,99
7	247,18
8	257,81
9	268,89
10	280,45

## ANEXO N° 5

### ENCUESTA APLICADA A DEMANDANTES

1. ¿Cuál es su ingreso mensual?

1-250 ( )

251-500 ( )

501-750 ( )

751-100 ( )

2. ¿Para mejorar su conocimiento que recurso utiliza usted?

Compra Libros ( )

Utiliza Internet ( )

Concorre a Bibliotecas ( )

3. ¿Qué cantidad de dinero destina mensualmente a bibliografía Técnica?

20-30 ( )

31-45 ( )

46-60 ( )

61-80 ( )

4. ¿En Bibliografía Escrita encuentra siempre los contenidos que busca?

SI ( )

NO ( )

**5. ¿Cada qué tiempo adquiere usted libros?**

**Cada mes ( )**

**Cada 3 meses ( )**

**Cada 6 meses ( )**

**Una vez al año ( )**

**6. ¿Le es fácil adquirir Literatura Técnica especializada?**

**SI ( )**

**NO ( )**

**7. ¿Mediante que sistema realiza usted la compra de libros?**

**Personal ( )**

**Por Internet ( )**

**8. ¿Encuentra fácilmente Literatura Técnica actualizada?**

**SI ( )**

**NO ( )**

**9. ¿Considera usted necesario la implementación de una librería especializada en Literatura Técnica?**

**SI ( )**

**NO ( )**

## ANEXO N° 6

### ENCUESTA A DISTRIBUIDORAS DE LIBROS, LIBRERÍAS Y PAPELERÍAS DE LA CIUDAD DE LOJA

1. ¿Considera usted que la venta de libros de literatura técnica es un negocio rentable?

SI ( )

NO ( )

2. ¿En su negocio vende Literatura Técnica?

Alternativa	Distribuidora de libros	Librerías	Papelerías
SI			
NO			

3. ¿Cuántos libros de literatura técnica vende diariamente?

Intervalo	Frecuencia		
	Distribuidora de libros	Librerías	Papelerías
1 - 3			
4 - 6			
7 - 9			
10 -12			
13 o más			

#### La Venta Promedio Diaria

1 – 3 ( )

4 – 6 ( )

7 – 9 ( )

10 – 12 ( )

**4. ¿Cuál fue su primera inversión en la compra de libros de literatura técnica?**

- 41000 – 50000 (    )
- 51000 – 60000 (    )
- 61000 – 70000 (    )
- 71000 – 80000 (    )

**5. ¿Cuál es el precio promedio de los libros de literatura técnica, que vende en su establecimiento?**

- \$ 21 - \$ 35 (    )
- \$ 36 - \$ 50 (    )
- \$ 51 - \$ 65 (    )
- \$ 66 - \$ 80 (    )

**6. ¿En qué precio adquiere los libros de literatura técnica, que compra en su establecimiento?**

- \$15 - \$34 (    )
- \$35 - \$54 (    )
- \$55 - \$74 (    )
- \$75 o más (    )

**7. ¿Cuánto invierte en la adquisición de libros de literatura técnica mensualmente?**

- 2500 – 10000\$ (    )
- 11000 – 16000\$ (    )
- 17000 – 22000\$ (    )
- 23000 – 28000\$ (    )
- 29000 – 34000\$ (    )

**8. ¿Cuál es el promedio mensual de sus ingresos por la venta de los libros de literatura técnica?**

- \$1 – \$ 2000 (    )
- \$ 2001 – \$ 4000 (    )
- \$ 4001 – \$ 6000 (    )

\$ 6001 – \$ 8000 (     )

\$ 8001 – \$ 10000 (     )

**9. ¿Cuál es el libro de literatura técnica que más vende en su negocio?**

Ingeniería Civil (     )

Medicina Humana (     )

Economía (     )

Derecho (     )

Banca (     )

Idiomas (     )

Computación (     )

Contabilidad (     )

Ciencia y tecnología (     )

**10. ¿Indique cual es el principal problema en la venta de libros técnicos?**

Principales Inconvenientes (     )

Precios elevados (     )

Falta de stock de libros (     )

Carencia de nuevas ediciones (     )

## ANEXO Nº 7

### LISTA DE LIBRERÍAS, PAPELERÍAS Y DISTRIBUIDORAS DE LIBROS EN LA CIUDAD DE LOJA

NÚMERO	PAPELERÍAS
1	Papelería Dos Pinas
2	Papelería Venta de ArtículosValarezo
3	Papelería Bazar Cabrera
4	Papelería El Corazón
5	Papelería Amazonas
6	Papelería. J. S. Comisariato
7	Papelería Centro Comercial
8	Papelería Variedades
9	PapeleríaSonys
10	Papelería Cristo de Consuelo
11	PapeleríaAndresita
12	PapeleríaEdi
13	Papelería Narváez
14	Papelería Tigre
15	Papelería Nuestra Señora del Cisne
16	Papelería Candileja
17	PapeleríaIldrovo
18	Papelería Copiado Valdivieso
19	Papelería Saulito
20	Papelería Copiadora Sarango
21	Papelería La pizarra
22	Papelería San Agustín
23	Papelería Narváez 2
24	Papelería Las Amazonas
25	Papelería Nuestra Señora del Carmen
26	Papelería Nicole
27	Papelería De Marca
28	Papelería Valentín
29	PapeleríaBurneo
30	Papelería Jurídica
31	PapeleríaServicopias
32	Papelería Comisariato
33	Papelería Macará

<b>NÚMERO</b>	<b>LIBRERÍAS</b>
1	Librería Palacios Hnos.
2	Librería Las Américas
3	Gráficas Muñoz
4	Gráficas Santiago
5	Industria la Reforma
6	Librería Sur Libros
7	Librería Cedí Libros
8	Librería Aguilar
9	Librería Snalme
10	Librería Ecuador
11	Librería San José
<b>NÚMERO</b>	<b>DISTRIBUIDORAS DE LIBROS</b>
1	Círculo de Lectores
2	Sur Libros
3	Reldhi
4	Grupo Cultural Ortiz
5	Edimac
6	SEPE (Servicios de Programas Educativos)
7	Comisariato del Libro
8	

**Fuente:** Datos proporcionados por el S.R.I de la ciudad de Loja

**ANEXO N° 8**  
**EDITORIALES – ECUADOR**

**1. CASA DE LA CULTURA  
ECUATORIANA**

Dirección: Av. 6 de Diciembre  
N16-224 y  
Patria  
Ciudad: Quito  
Teléfono: 2223391  
Fax: 2223391  
E-mail:  
cce.benjamincarrion@andinanet.  
net  
Web site: www.cce.org.ec

**2. CENTRO BÍBLICO VERBO  
DIVINO**

Razón Social:  
Centro Bíblico Verbo Divino  
Dirección: Veintimilla E6-27 y  
Juan León  
Mera  
Ciudad: Quito  
Estado: Pichincha  
Teléfono: (593 2) 2222 031  
Fax: (593 2) 2527 780  
E-mail: director@verbodivino-  
ecu.org  
Web site: www.verbodivino-  
ecu.org

**3. CORPORACIÓN DE  
ESTUDIOS Y  
PUBLICACIONES**

Razón Social:  
Corporación de Estudios y  
Publicaciones  
Dirección: Acuña E2-07 y Juan  
Agama (entre  
10 de Agosto e Inglaterra)  
Ciudad: Quito  
Estado: Pichincha  
Teléfono: (593 2) 2232 693 /  
2221 711 /  
2232 696  
Fax: (593 2) 2226 256  
E-mail: cep@accessinter.net  
Web site: www.cep.org.ec

**4. CORPORACIÓN EDITORA  
NACIONAL**

Razón Social:  
Corporación Editora Nacional  
Dirección: Vicente Ramón Roca  
E9-59 y  
Tamayo  
Ciudad: Quito  
Estado: Pichincha  
Teléfono: (593 2) 2554 358 /  
2554 558 /  
2554 658  
Fax: (593 2) 2566 340  
E-mail: cen@accessinter.net

**5. DINEDICIONES S.A.**  
Dirección: González Suarez 335  
y San

Ignacio piso 7.  
Teléfono: (593 2) 2505524 /  
2505525 /  
2505526  
Fax: 2505527  
E-mail: dinedi@andinanet.net

**6. DISTRIBUIDORA DE  
LIBROS ARS**

Razón Social:  
Pedro Alexis Cárcamo Canales  
Dirección: Alamos E8-56 y Av. 6  
de  
Diciembre, Conjunto Residencial  
Hogar,  
Casa No. 10  
Ciudad: Quito  
Estado: Pichincha  
Teléfono: (593 2) 2811 790  
Fax: (593 2) 2811 790  
E-mail: ecuars\_001@yahoo.com

**7. EDARSI / EDICIONES  
ARIAS Y SIERRA CIA.  
LTDA.**

Dirección: Asunción 178 y  
Salinas P. B.

Ciudad: Quito  
Teléfono: 2901795  
Fax: 2901795

8. EDICIONES LEGALES  
Razón Social: Ediciones Legales  
EDLE S. A.  
Dirección: Polonia N31-134 y  
Vancouver  
Ciudad: Quito  
Estado: Pichincha  
Teléfono: (593 2) 2507 729 /  
2475 558  
Fax: (593 2) 2807 566  
E-mail: lperez@corpmyl.com  
Web site: www.corpmyl.com

9. EDICIONES TRAMA  
Razón Social:  
Tradiseño S. A.  
Dirección: Av. Eloy Alfaro N34-  
85, Edif. Marino  
AR. PB.  
Ciudad: Quito  
Estado: Pichincha  
Teléfono: (593 2) 2246 315 /  
2246 317  
E-mail: trama@accessinter.net  
Web site: www.trama.com.ec

10. EDIMEC  
Razón Social: Ediciones Médicas  
CIEZT  
Dirección: Quintillano Sánchez  
N1514 y  
Yaguachi  
Ciudad: Quito  
Estado: Pichincha  
Teléfono: (593 2) 2549 894  
Fax: (593 2) 2549 894

11. EDIMPRES  
Razón Social:  
Editores e Impresores  
EDIMPRES S. A.  
Dirección: Av. Mariscal Sucre  
N71-345 y Catón  
Cadenas  
Ciudad: Quito  
Estado: Pichincha  
Teléfono: (593 2) 2490 888

Fax: (593 2) 2491 411  
E-mail: Miranda@hoy.com.ec

12. EDINUN  
Razón Social:  
Ediciones Nacionales Unidas  
Cia. Ltda.  
Dirección: Av. Maldonado 158 y  
Gil Martín  
Ciudad: Quito  
Estado: Pichincha  
Teléfono: (593 2) 265 8840 / 261  
1210  
Fax: (593 2) 265 8840 / 261  
1210 ext. 116  
E-mail: edinun@q.ecua.net.ec

13. 13 EDIPIIME  
Razón Social:  
Editorial EdipemeCia. Ltda.  
Dirección: Av. La Prensa 679  
Ciudad: Quito  
Estado: Pichincha  
Teléfono: (593 2) 2593 710  
Fax: (593 2) 2593 710  
E-mail: edipime@punto.net.ec

14. EDITORIAL ABYA YALA  
Razón Social: Centro Cultural  
AbyaYala  
Dirección: Av. 12 de Octubre  
1430 y Wilson  
Ciudad: Quito  
Estado: Pichincha  
Teléfono: (593 2) 2506 267 /  
2506 247  
Fax: (593 2) 2506 267 / 2506  
255  
E-mail: editorial@abyayala.org  
Web site: www.abayayala.org

15. EDITORIAL CÓDICE  
Razón Social:  
Ildefonso Guamán Pérez  
Dirección: Diego García 58-276  
Ciudad: Quito  
Estado: Pichincha  
Teléfono: (593 2) 2650 069  
Fax: (593 2) 2650 069  
E-mail: ildepe@uio.telconet.net

16. EDITORIAL EDINACHO S.  
A.  
Razón Social: Editorial E dinacho  
S. A.  
Dirección: Bartolomé Sánchez  
Lote 6 y  
Calle C.  
Ciudad: Quito  
Estado: Pichincha  
Teléfono: (593 2) 2470 429 /  
2470 430  
Fax: (593 2) 2470 429 / 2470  
430  
E-mail: edinacho@ecnet.ec

17. EDITORIAL EL CONEJO  
Razón Social:  
Corporación Editorial El Conejo  
Dirección: Av. 6 de Diciembre  
2309 y La  
Niña, 3er. Piso  
Ciudad: Quito  
Estado: Pichincha  
Teléfono: (593 2) 2227 948 /  
2227 944  
Fax: (593 2) 2501 066  
E-mail: ubidia@attglobal.net  
Web site:  
www.editorialelconejo.com

18. EDITORIAL JURÍDICA DEL  
ECUADOR  
Razón Social: Arturo Daniel  
Rojas Rojas  
Dirección: Miguel de Trujillo E5-  
55  
Ciudad: Quito  
Estado: Pichincha  
Teléfono: (593 2) 2311 470 /  
2642 984  
Fax: (593 2) 2642 844  
E-mail:  
editorialjuridicadelecuador@andi  
nanet.net

19. EDITORIAL PLANETA DEL  
ECUADOR  
Razón Social:

Editorial Planeta del Ecuador S.  
A.  
Dirección: Whymper N27-166 y  
Orellana  
Ciudad: Quito  
Estado: Pichincha  
Teléfono: (593 2) 2236 523 /  
2507 234  
Fax: (593 2) 2507 234  
E-mail: planeta@access.net.ec

20. EDITORIAL RADMANDI CIA.  
LTDA.  
Dirección: Carvajal N29-141 y  
Obispo Díaz de la Madrid  
Ciudad: Quito  
Teléfono: (593 2) 2501992  
2501992 /  
2501992 2501992  
Fax: 2501992 2501992  
E-mail:  
radmandi@ecuanex.net.ec

21. ESKELETRA EDITORIAL  
Razón Social:  
Eskeletra Ediciones  
EskedicionesCia.  
Ltda.  
Dirección: Roca 130 y Av. 12 de  
Octubre  
Ciudad: Quito  
Estado: Pichincha  
Teléfono: (593 2) 2556 691  
Fax: (593 2) 2556 691  
E-mail: eskeletra@andinanet.net

22. FACULTAD  
LATINOAMERICANA DE  
CIENCIAS SOCIALES -  
FLACSO SEDE ECUADOR  
Razón Social: Facultad  
Latinoamericana de  
Ciencias Sociales - FLACSO  
sede Ecuador  
Dirección: Páez N19-26 y Patria  
Ciudad: Quito  
Estado: Pichincha  
Teléfono: (593 2) 2232 029 /  
2232 030 /  
2232 031

Fax: (593 2) 2566 139  
E-mail: flacso@flacso.org.ec /  
atorres@flacso.org.ec  
Web site: www.flacso.org.ec

23. FUNDACIÓN JESÚS DE LA  
MISERICORDIA

Razón Social: Fundación Jesús  
de la Misericordia  
Dirección: Av. Eloy Alfaro 466 y  
9 de  
Octubre  
Ciudad: Quito  
Estado: Pichincha  
Teléfono: (593 2) 5564 519 /  
2528 611  
Fax: (593 2) 2561 445  
E-mail: fjdm@pi.ec

24. GRUPO EDITORIAL BUENO  
EDITORES

Razón Social:  
Comercializadora Internacional  
Bueno S. A.  
Dirección: Av. República Oe-223  
y Teresa de  
Cepeda  
Ciudad: Quito  
Estado: Pichincha  
Teléfono: (593 2) 2258 959  
Fax: (593 2) 2443 853  
E-mail:  
buenoeditores@yahoo.com

25. GRUPO EDITORIAL  
NORMA

Dirección: B. Horizonte 252 y Av.  
6 de Diciembre  
Ciudad: Quito  
Teléfono: (593 2) 2503295  
/2502213 /22 /  
2503295 /2502213 /22  
Fax: 2506328  
E-mail: norma@porta.net

26. GRUPO EDITORIAL  
SANTILLANA

Dirección: Av. Eloy Alfaro 2277 y  
Av. 6 de Diciembre  
Ciudad: Quito

Teléfono: (593 2) 2250664  
2445258  
Fax: 2448791  
E-mail:  
davsan2e@santillana.com.ec  
Web site: www.santillana.com.ec

27. LIBRERIAS LNS-  
EDITORIAL DONBOSCO

Razón Social:  
Editorial Don Bosco - LNS  
Dirección: Vega Muñoz 10-68  
Ciudad: Cuenca  
Estado: Azuay  
Teléfono: (593 07) 831 745  
Fax: (593 07) 842 722  
E-mail: edibosco@bosco.org.ec  
Web site: www.lns.com.ec

28. LIBRESA S. A.

Razón Social: Libresa S. A.  
Dirección: Murgeón 364 entre  
Jorge Juan y  
Ulloa  
Ciudad: Quito  
Estado: Pichincha  
Teléfono: (593 2) 2230 925 /  
2526 325 /  
2525 581  
Fax: (593 2) 2502 992  
E-mail: info@libresa.com  
Web site: www.libresa.com

29. MAYA EDICIONES

Razón Social: Maya Ediciones C.  
Ltda.  
Dirección: Juan González e  
Ignacio San  
María, Edif. Metrópoli. Of. 802  
Ciudad: Quito  
Estado: Pichincha  
Teléfono: (593 2) 2460 570 /  
2460 623  
Fax: (593 2) 2460 623  
E-mail: mayedic@uio.satnet.net

30. MI LIBRERÍA.COM-  
DIEMERINO

Razón Social: Diemerino  
Editores Cia. Ltda.

Dirección: Isaac Albeniz E-25 y  
Pablo Cazal,  
Edif. Játiva PB  
Ciudad: Quito  
Estado: Pichincha  
Teléfono: (593 2) 2411 772 /  
2812 268  
Fax: (593 2) 2411 772  
E-mail:  
diemerino@interactive.net.ec

31. NOVOA ESPINOZA,  
MARCELO POLIBIO  
Dirección: Leónidas Batallas 423  
y Ricardo Jaramillo  
Ciudad: Quito  
Teléfono: 2645544  
Fax: 2645544

#### 32. PARADISO EDITORES

Razón Social: Xavier Francisco  
Michelena Ayala  
Dirección: Eloy Alfaro 2013 y  
Suiza  
Ciudad: Quito  
Estado:  
Pichincha  
Teléfono: (593 2) 2445 278 /  
2445 279  
Fax: (593 2) 2445 276  
E-mail:  
paradisoeditores@porta.net

#### 33. PUBLICACIONES DE LEGISLACIÓN

Dirección: Reina Victoria 447 y  
Roca, piso 1  
Teléfono: (593 2) 2543273 /  
2527122  
Fax: 2543607  
E-mail: pudeleco@uio.satnet

#### 34. RADMANDI PROYECTOS EDITORIALES

Razón Social: RadmandiCia.  
Ltda.  
Dirección: Bartolomé de las  
Casas OE1-74 y  
Av. 10 de Agosto  
Ciudad: Quito  
Estado: Pichincha  
Teléfono: (593 2) 2666 187  
Fax: (593 2) 2544 238  
E-mail:  
radmandi@ecuanex.net.ec

35. SAN PABLO  
Razón Social: Corporación  
Ediciones Paulinas  
Dirección: Pascual de Andagoya  
388 y Av.  
América  
Ciudad: Quito  
Estado: Pichincha  
Teléfono: (593 2) 2541 650 /  
2233 905 /  
2236  
Fax: (593 2) 2231 444

**Fuente:** Directorio Latinoamericano De Editoriales – Ecuador

# ÍNDICE

## ÍNDICE

CERTIFICACIÓN	ii
AUTORÍA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
1. RESUMEN EN CASTELLANO TRADUCIDO AL INGLES	2
1.1 RESUMEN TRADUCIDO AL INGLES	5
2. INTRODUCCIÓN	9
3. REVISIÓN DE LITERATURA	15
4. MATERIALES Y MÉTODOS	54
5. RESULTADOS	60
6. DISCUSIÓN	80
6.1 ESTUDIO DE MERCADO	80
6.1.1 ÁREA DE INFLUENCIA	80
6.1.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA	80
6.1.3 ESTUDIO DE LA OFERTA	85
6.1.4 DEMANDA INSATISFECHA	87
6.2 ESTUDIO TÉCNICO	98
6.2.1 TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN	98
6.2.2 INGENIERÍA DE LA EMPRESA	104
6.3 ESTUDIO ORGANIZACIONAL	111
6.3.1 ORGANIZACIÓN JURÍDICA	111
6.3.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	113
6.3.3 ORGANIGRAMAS	116
6.3.4 MANUAL DE FUNCIONES	118
6.4 ESTUDIO FINANCIERO	125
6.4.1 INVERSIONES	125
6.4.2 FINANCIAMIENTO	130
6.4.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS	131
6.4.4 ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS	136
6.4.5 EVALUACIÓN FINANCIERA	139
7. CONCLUSIONES	154
8. RECOMENDACIONES	156
9. BIBLIOGRAFÍA	158
10. ANEXOS	161
11. ÍNDICE	187