



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS**

ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORÍA

TRABAJO DE GRADO

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA QUE BRINDE EL SERVICIO DE EMPASTADO DE
DOCUMENTOS A DOMICILIO EN LA CIUDAD DE IBARRA,
PROVINCIA DE IMBABURA**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.**

AUTORES

WASHINGTON RODRIGO LEMA MORILLO

VICTORIA DEL CARMEN FUENTES SÁNCHEZ

DIRECTOR

DR. CPA. CÉSAR ABDÓN CERVANTES

Ibarra, octubre 2014

RESUMEN EJECUTIVO

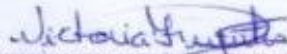
El presente estudio de factibilidad analiza y describe la situación socioeconómica actual de la población de la Ciudad de Ibarra en lo que respecta a la elaboración de empastados de documentos con servicio a domicilio, se considera que existe alrededor de 1100 empresas públicas, privadas y 1200 estudiantes que egresan cada año y estarían en la posibilidad de adquirir este producto. La investigación de mercado realizada mediante encuestas y entrevistas, determinan que existe aceptación del producto en percalina material de buena calidad y a un precio accesible. La demanda insatisfecha equivale alrededor de 120.000 empastados anuales de los cuales 7.400 se hará cargo el proyecto; esta demanda potencial representa el 6,26% del total a requerir. En la evaluación económica y financiera los resultados obtenidos muestran que la puesta en marcha de la microempresa es factible. Tendrá una inversión de \$ 35.000 de los cuales \$ 15.000,00 será inversión propia y \$ 20.000,00 inversión financiada con el Banco Nacional de Fomento al 11 % anual por ser la más baja del mercado. Los indicadores financieros aplicados para evaluar este proyecto como el Valor Actual Neto fue de \$ 15.739,42 la Tasa Interna de Retorno es de 26,67%; la Relación Costo – Beneficio es igual a 1.18; por cada dólar invertido regresa un dólar y dieciocho centavos adicionales la recuperación de la inversión en el tiempo se realizará en 4 años 1 meses, el punto de equilibrio se necesita vender 4.777 unidades por un valor de \$ 52.543.96, para que los egresos iguallen a las ventas. Queda demostrado que la Inversión en relación con las entradas de efectivo si se justifica. El proyecto logrará producir impactos positivos tanto en lo social, económico, tecnológico, ético, pero el ambiental por ser un proyecto que utiliza la materia prima derivada de la naturaleza es bajo positivo.

EXECUTIVE SUMMARY

This feasibility study analyzes and describes the current socioeconomic situation of the population of Ibarra city in the province of Imbabura concerning the bindings of documents, and its delivery service, it is known that there are about 1100 public and private companies and 1200 students who graduate each year from schools and universities and they would be able to get this product. The market research done through surveys and interviews, determines that in fact there is an acceptance of the product made in good quality muslin material at an affordable price. The unmet demand for this service goes up to 120000 bindings yearly from where the project aims to get 7400 bindings; this potential demand represents 6.26% of the total required. The gotten results from the economic and financial evaluation disclose that the implementation of micro-enterprise is highly feasible. With an investment of \$ 35000 from which \$ 15000 will be own investment and \$ 20000 investment financed by Bank National of Foment with a rate of 11% of interests yearly, this bank was chosen because it is the one that offers the lowest rate in the market. Financial indicators used to assess this project like the Net Present Value of \$ 15,739.42 the internal rate of return is 26.67%; Relationship Cost - Benefit is equal to 1.18; for every invested dollar; it additionally returns a dollar and eighteen cents. Payback time will be held at 4 years 1 month for the breakeven point it is needed to sell 4,777 units valued at \$ 52,543.96 to equalize expenditures to sales. It is shown that the investment in relation to the cash inflows is highly warranted. The project will produce positive results achieved in the social, economic, technological, and ethical field but the environment field taking into account that this is a project that uses the raw material derived from nature is under positive.

AUTORÍA

Yo, Victoria Del Carmen Fuentes Sánchez, portadora de la Cedula de Ciudadanía N° 100130290-8, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.



VICTORIA DEL CARMEN FUENTES SÁNCHEZ
C.I. 100130290-8

AUTORÍA

Yo, Washington Rodrigo Lema Morillo, portador de la Cedula de Ciudadanía N° 100273087-5, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

WASHINGTON RODRIGO LEMA MORILLO
C.I. 100273087-5

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la Egresada Victoria Del Carmen Fuentes Sánchez, para optar por el título de Ingeniero en Contabilidad Superior y Auditoría, C.P.A., cuyo tema es: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA QUE BRINDE EL SERVICIO DE EMPASTADO DE DOCUMENTOS A DOMICILIO EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA". Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometidos a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra a los 25 días del mes de octubre del 2014



DR. CÉSAR ABDÓN CERVANTES
DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la Egresada Washington Rodrigo Lema Morillo, para optar por el título de Ingeniero en Contabilidad Superior y Auditoría, C.P.A., cuyo tema es: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA QUE BRINDE EL SERVICIO DE EMPASTADO DE DOCUMENTOS A DOMICILIO EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA". Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometidos a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra a los 25 días del mes de octubre del 2014



DR. CÉSAR ABDÓN CERVANTES
DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, VICTORIA DEL CARMEN FUENTES SÁNCHEZ, con cédula de identidad Nro. **100130290-8**, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, Artículos 4, 5 y 6, en calidad de autora de la obra o trabajo de grado denominado: **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE BRINDE EL SERVICIO DE EMPASTADO DE DOCUMENTOS A DOMICILIO EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA**, que ha sido desarrollado para optar por el título de **INGENIERA EN CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORÍA C.P.A.**, en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Victoria Fuentes Sánchez

Victoria Del Carmen Fuentes Sánchez

100130290-8

Ibarra a los 25 días del mes de octubre del 2014



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, WASHINGTON RODRIGO LEMA MORILLO, con cédula de identidad Nro. **100273087-5**, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, Artículos 4, 5 y 6, en calidad de autora de la obra o trabajo de grado denominado: **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE BRINDE EL SERVICIO DE EMPASTADO DE DOCUMENTOS A DOMICILIO EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA**, que ha sido desarrollado para optar por el título de **INGENIERO EN CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORÍA C.P.A.**, en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Washington Rodrigo Lema Morillo
100273087-5

Ibarra a los 25 días del mes de octubre del 2014



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO	
CÉDULA DE IDENTIDAD:	100273087-5
APELLIDOS Y NOMBRES:	LEMA MORILLO WASHINGTON RODRIGO
DIRECCIÓN:	IBARRA – AV. LOS SAUCES 3-104
EMAIL:	washinrlm2004@yahoo.com
TELÉFONO MOVIL:	0983633975

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE BRINDE EL SERVICIO DE EMPASTADO DE DOCUMENTOS A DOMICILIO EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA
AUTOR (ES)	FUENTES SÁNCHEZ VICTORIA DEL CARMEN, LEMA MORILLO WASHINGTON RODRIGO
FECHA 2014-10-25	
SOLO PARA TRABAJO DE GRADO	
PROGRAMA	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSTGRADO
TÍTULO POR QUE OPTA	INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, CPA.
ASESOR/DIRECTOR	DR. CÉSAR ABDÓN CERVANTES

2. AUTORIZACION DE USO FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, VICTORIA DEL CARMEN FUENTES SANCHEZ, con cédula de ciudadanía Nro. 100130290-8, en calidad de autor y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

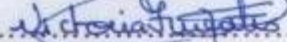
3. CONSTANCIAS

El autor manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo

tanto la obra es original y que es el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 25 días del mes de octubre del 2014

EL AUTOR:

(Firma) 

Nombre: Victoria Del Carmen Fuentes S.
C.C.: 100130290-8

ACEPTACIÓN:

(Firma) 

Nombre: Ing. Betty Chávez
Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario

2. AUTORIZACION DE USO FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, WASHINGTON RODRIGO LEMA MORILLO, con cédula de ciudadanía Nro. 100273087-5, en calidad de autor y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

3. CONSTANCIAS

El autor manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

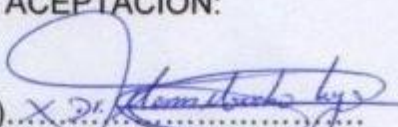
Ibarra, a los 25 días del mes de octubre del 2014

EL AUTOR:

(Firma) 

Nombre: Washington R. Lema Morillo
C.C.: 100273087-5

ACEPTACIÓN:

(Firma) 

Nombre: Ing. Betty Chávez
Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a Dios por ser el inspirador para cada uno de mis pasos dados en el convivir diario y me ha permitido compartir gratos momentos con mi familia y amigos; a mi hija Paula Milena, por ser ella quien me ha impulsado a seguir adelante y así poder darle ejemplo de dedicación, esfuerzo y compromiso de superación constante, que si se puede a pesar de las dificultades que se presenten en el día a día

Victoria Del Carmen Fuentes Sánchez

DEDICATORIA

Dedico este proyecto de tesis a Dios, a mi esposa, a mis padres y mi familia. A Dios porque ha estado conmigo a cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar. A mi esposa, mis padres y familia, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación, por motivarme y darme la mano cuando sentía que el camino se terminaba, a ustedes por siempre mi corazón.

Washington Rodrigo Lema Morillo

AGRADECIMIENTO

Doy gracias a Dios y agradezco a mi hija Paula Milena por comprender que mis ausencias han sido productivas y permitirme seguir adelante en mi preparación profesional, así mismo a mis compañeros de estudio y amigas a quienes no ha importado el tiempo transcurrido brindándome el apoyo incondicional y cariño para que culmine este trabajo académico con éxito.

De la misma manera a mi director de tesis el Dr. César Cervantes quien con su orientación ha facilitado el desarrollo de este trabajo de una manera efectiva.

Igualmente mi gratitud merecida a los maestros docentes universitarios y al personal administrativo de la Universidad Técnica del Norte, quienes apoyaron para ser posible la culminación de la carrera de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría

Victoria Del Carmen Fuentes Sánchez

AGRADECIMIENTO

Este proyecto es el resultado del esfuerzo conjunto de las todas las personas que formamos el equipo de trabajo. Por esto agradezco a nuestro director Dr. César Cervantes por ser el conductor, maestro y asesor de la tesis, a mi compañera Victoria quienes a lo largo de este tiempo han puesto a prueba sus capacidades y conocimientos en el desarrollo de este nuevo plan estratégico de negocios el cual ha finalizado llenando todas nuestras expectativas. A mis padres quienes a lo largo de toda mi vida han apoyado y motivado mi formación académica, creyeron en mí en todo momento y no dudaron de mis habilidades. A mi esposa que día a día estuvo a mi lado brindándome esperanzas y apoyo para salir adelante en este nuevo objetivo de mi vida, a mis profesores a quienes les debo gran parte de mis conocimientos, gracias a su paciencia y enseñanza y finalmente un eterno agradecimiento a esta prestigiosa Universidad la cual abrió abre sus puertas a jóvenes como nosotros, preparándonos para un futuro competitivo y formándonos como personas de bien.

Washington Rodrigo Lema Morillo

PRESENTACIÓN

Con este proyecto se desea realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa que brinde el servicio de empastados de documentos a domicilio en la Ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura con la finalidad de ofertar servicios a precios accesibles sin dejar de lado la calidad del producto con sus materiales.

El Proyecto está estructurado en siete capítulos: Diagnóstico Situacional, Bases Teóricas y Científicas, Estudio de Mercado, Estudio Técnico o Ingeniería del Proyecto, Estudio Financiero con la evaluación, Estudio Organizacional Administrativo e Impactos del Proyecto.

- CAPÍTULO I.- El Diagnóstico Situacional se lo desarrollará utilizando el método de la investigación de campo, aplicando entrevistas y encuestas a un segmento que es la población de instituciones públicas, privadas y estudiantes de la Ciudad de Ibarra donde se va a desarrollar el proyecto para identificar las oportunidades y amenazas que tiene el entorno y el mercado al cual va a dirigido.

- CAPITULO II.- El Marco Teórico se desarrollará utilizando las fases de investigación, como son: recopilación de datos que proporcionará la información bibliográfica, completa y actualizada; a través de fichas bibliográficas y nemotécnicas, internet. La segunda fase es la organización y selección de datos recolectados en la primera fase; la tercera fase radica en un análisis de interpretación de los datos seleccionados, lo que facilitara obtener el extracto de la información para estructurar el marco teórico de forma entendible.

- CAPÍTULO III.- Para tener un conocimiento del mercadeo al que se desea llegar se procederá a desarrollar una investigación de mercado,

para lo cual se emplearán los resultados de la encuesta para determinar el precio, la demanda, oferta y demanda potencial a satisfacer.

- CAPÍTULO IV.- La Ingeniería del Proyecto o Estudio Técnico, se lo desarrollará previo consultas a especialistas y expertos en la rama de empastados, los cuáles proporcionarán información acerca de cómo se diseñarán las instalaciones, además del equipo a utilizarse detallando claramente la distribución de la planta con sus respectivos flujo gramas de procesos para la elaboración del producto y la prestación del servicio.

- CAPÍTULO V.- Una vez realizado el estudio técnico del proyecto e ingeniería del proyecto, se procederá a realizar un Estudio Financiero en el cual se determinará la factibilidad o no del proyecto mediante la evaluación económica financiera se realiza tres clases de presupuestos de inversión, ventas y costos y gastos para efectuar los respectivos estados financieros, esto será realizado en forma técnica y científica con el cálculo, determinación e interpretación del VAN Valor Actual Neto y la TIR, Tasa Interna de Retorno, los mismos que permitirán conocer si el proyecto va a ser rentable y en cuanto tiempo se recuperara la inversión ; el punto de equilibrio permitirá obtener resultados de la holgura del proyecto hasta donde los ingresos igualan a los egresos .

- CAPÍTULO VI.- El Estudio Administrativo Organizacional establece los organigramas: estructural, posesional, funcional de la empresa el cual establece el nombre o razón social que pueda estar relacionado con el servicio y el propietario simplemente establecerá un nombre que sea fácil de recordar para el cliente al momento de realizar la contratación del servicio, el logotipo estará relacionado a la microempresa de empastados de documentos con un servicio rápido y eficiente a domicilio.

- CAPÍTULO VII.- La creación de la microempresa de servicio de empastados origina diferentes impactos, para esto se analizarán varios de

ellos, entre los que se mencionan: Ambiental, Económico, Social, Tecnológico y Ético. Empleando una matriz de valoración se podrá conocer el efecto final de cada impacto en el proyecto.

ÍNDICE

CAPÍTULO 1.....	37
1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	37
1.1. Antecedentes.....	37
1.2. Objetivos Diagnósticos	41
1.2.1. General.....	41
1.2.2. Específicos	41
1.3. Variables Diagnósticas	42
1.4. Indicadores	42
1.5. Matriz Relación Diagnóstica	42
1.6. Mecánica Operativa.....	44
1.6.1. Identificación de la población	44
1.6.1.1. Identificación de las Empresas Públicas y Privadas de la ciudad de Ibarra con datos referente al año 2013.	44
1.6.1.2 Cálculo de la muestra	45
1.6.1.3. Identificación de la población	47
1.6.1.4. Identificación de la muestra	47
1.6.2. Diseño de instrumentos de Investigación.....	48
1.6.2.1. Información Primaria.....	48
1.6.2.2 Información Secundaria	49
1.7. Tabulación de la Información	49
1.8 Matriz AOOD	70
1.9. Determinacion del Problema Diagnóstico.	72
CAPÍTULO II.....	74
2. MARCO TEÓRICO	74
2.1 La Empresa	74
2.1.1 Concepto	74
2.1.2 Objetivos de la empresa	74
2.1.3 Clasificación de las Empresas	74
2.1.3.1. Según la actividad económica que desarrolle	75
2.1.3.2 Por la forma jurídica.....	75

2.1.3.3. Por el Origen del Capital.....	76
2.1.3.4 Por su Tamaño	76
2.2. La Administración	77
2.2.1 Definición.....	77
2.2.2 Proceso Administrativo	77
2.3. Contabilidad	79
2.3.1 Concepto	79
2.3.2. Objetivos de La Contabilidad	79
2.3.3. Importancia.....	79
2.3.4 Ciclo Contable	80
2.4. Estados Financieros	80
2.4.1 Estado de Situación Financiera	81
2.4.2. Estado de Resultados Integral.....	81
2.4.3. Estado de Cambios en el Patrimonio	82
2.4.4 Estado de Flujo de Efectivo	82
2.4.4.5 Notas a los Estados Financieros.....	82
2.5. Evaluación Financiera	83
2.5.1 Valor Actual Neto (VAN)	83
2.5.2. Tasa Interna de Retorno	84
2.5.3. Período de Recuperación	84
2.5.4. Costo Beneficio	85
2.5.5. Punto de Equilibrio.....	83
2.6. Aspectos Tributarios	86
2.6.1 Teoría General de la Tributación	86
2.6.1.1 Tipos de tributos	86
2.6.2 Clasificación de Los Contribuyentes	87
2.6.3 El Registro Unico de Contribuyentes	88
2.6.4. Comprobantes de Venta	88
2.6.5. Impuesto al Valor Agregado	89
2.7. Encuadernación.....	89
2.7.1. Tipos De Encuadernaciones Actuales	90
2.7.1.1. Encuadernación Rústica	91

2.7.1.2. Encuadernación Cartoné	92
2.7.1.3. Encuadernación en Piel.....	92
2.7.1.4. Encuadernación de Espiral o Anillado.....	94
2.7.1.5. Encuadernación alzado	94
2.7.1.6. Encuadernación grapada.....	95
2.7.1.7. Encuadernación con taladro	96
CAPÍTULO III.....	97
3. ESTUDIO DE MERCADO	97
3.1. Antecedentes	97
3.2. Objetivos	97
3.2.1 General.....	97
3.2.2. Específicos	97
3.3. Variables	97
3.4. Indicadores.....	98
3.5. Matriz de Mercado.....	98
3.6. Identificación del producto o servicio	98
3.6.1. Estructura y segmentación del mercado.....	99
3.7. Análisis de la demanda y oferta.....	100
3.7.1 Demanda.....	100
3.7.1.1 Análisis y proyección de la demanda.....	101
3.7.2 La oferta	102
3.7.2.1 Análisis y proyección de la oferta.....	103
3.8 Demanda Insatisfecha.....	104
3.9 Demanda Potencial	104
3.10. Precio	105
3.11. Estrategias de comercialización	105
3.11.1. Estrategia de producto.....	105
3.11.2. Estrategia de precio.....	105
3.11.3. Estrategia de plaza	106
3.11.4. Estrategia de promoción.....	106
3.12. Conclusión del estudio.....	106
CAPÍTULO IV	107

4. ESTUDIO TÉCNICO	107
4.1. Introducción.....	107
4.2. Tamaño del proyecto	107
4.3. Localización del proyecto.....	108
4.3.1. Macrolocalización	108
4.3.2. Microlocalización	110
4.4. Ingeniería del proyecto	111
4.4.1. Proceso Operativo	111
4.4.2. Tecnología.....	115
4.4.3. Distribución de la planta	118
4.5. Presupuesto técnico	118
4.5.1. Inversiones fijas	118
4.5.1.1. Inversiones Área Administrativa.....	118
4.5.1.2. Inversiones Área Ventas.....	120
4.5.1.3. Inversiones Área Producción	121
4.5.1.4. Inversión Fija total.....	122
4.5.2. Capital de trabajo.....	123
4.5.3. Inversión total del proyecto	124
4.5.4. Financiamiento	124
4.5.5. Talento humano.....	125
CAPÍTULO V	126
5. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO	126
5.1. Determinación de ingresos proyectados	126
5.2. Determinación de egresos proyectados.....	126
5.2.1. Costos de producción	126
5.2.1.1. Mano de Obra Directa	127
5.2.1.2. Materia Prima Directa	128
5.2.1.3. Costos Indirectos de Producción	130
5.2.4. Gastos administrativos.....	132
5.2.4.1. Sueldos administrativos	132
5.2.4.2. Gastos Generales Administrativos.....	133
5.2.5. Gastos de ventas.....	136

5.3. Gastos Financieros.....	137
5.4. Tabla de depreciaciones.....	140
5.5. Tabla resumen de egresos proyectados.....	143
5.6. Estado de Situación inicial Proforma	144
5.7. Estado de Resultados.....	145
5.8. Flujo de efectivo financiero	146
5.9. Evaluación financiera.....	148
5.9.1. Costo de oportunidad o Tasa de Rendimiento Medio	148
5.9.2. Cálculo del VAN.....	148
5.9.3. Cálculo de la TIR	149
5.9.4. Recuperación de dinero en el tiempo.....	151
5.9.5. Índice Beneficio-Costo	152
5.9.6. Punto de Equilibrio.....	152
5.9.7. Resumen de la evaluación financiera	154
5.9.8. Análisis de sensibilidad.....	155
CAPÍTULO VI	156
6. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.....	156
6.1. La empresa	156
6.1.1. Nombre o razón social.....	156
6.1.2. Conformación jurídica.....	156
6.1.2.1. Registro Único de Contribuyentes	157
6.1.3. Misión	159
6.1.4. Visión.....	159
6.1.5. Políticas.....	159
6.1.6. Valores	159
6.2. Estructura organizacional	160
6.2.1. Organigramas.....	160
6.2.1.1. Organigrama Estructural.....	160
6.2.1.2. Organigrama Posicional.....	161
6.2.1.3. Organigrama Funcional	161
6.2.2. Manual de funciones.....	162
6.3. Orgánico funcional.....	165

6.3.1. Nivel Ejecutivo.....	165
6.3.2. Nivel de Apoyo.....	166
6.3.3. Nivel Operativo.....	166
CAPÍTULO VII	167
7. IMPACTOS.....	167
7.1. Impactos	167
7.1.1. Impacto económico	168
7.1.2. Impacto social	168
7.1.3. Impacto tecnológico.....	169
7.1.4. Impacto ético	170
7.1.5. Impacto Ambiental.....	170
7.1.6. Impacto General	171
CONCLUSIONES	172
RECOMENDACIONES.....	173
BIBLIOGRAFÍA.....	174
LINCOGRAFÍA	177

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Matriz Relación Diagnóstica.....	43
Tabla 2 Empresas por tipo de actividad año 2013	45
Tabla 3 Cálculo del tamaño de la muestra de las empresas públicas y privadas	47
Tabla 4 Cálculo del tamaño de la muestra de estudiantes	48
Tabla 5 Tipo de Empresa.....	50
Tabla 6 Empastado de documentos	51
Tabla 7 Servicio de empastado.....	52
Tabla 8 Frecuencia de empastado.....	53
Tabla 9 Cantidad de empastado	54
Tabla 10 Costo del empastado	55
Tabla 11 Características de los proveedores	56
Tabla 12 Tipos de materiales.....	57
Tabla 13 Ingreso familiar	58
Tabla 14 Ocupación.....	59
Tabla 15 Nivel educativo.....	60
Tabla 16 Costo	61
Tabla 17 Tipo de proveedor	62
Tabla 18 Tipo de materiales	63
Tabla 19 Medio de contratación del servicio	64
Tabla 20 Tipo del servicio	65
Tabla 21 Costo	66
Tabla 22 Promoción.....	67
Tabla 23 Medios de comunicación.....	68
Tabla 24 Matriz AOOD	71
Tabla 25 Cruce estratégico matriz AOOD.....	72
Tabla 26 Matriz de Mercado	98
Tabla 27 Cálculo de la demanda	100
Tabla 28 Cálculo de la demanda	100
Tabla 29 Cálculo de la demanda	101

Tabla 30 Tasa de crecimiento.....	102
Tabla 31 Proyección de la demanda.....	102
Tabla 32 Cálculo de la oferta.....	103
Tabla 33 Cálculo de la tasa de crecimiento promedio.....	103
Tabla 34 Proyección de la oferta.....	104
Tabla 35 Demanda insatisfecha.....	104
Tabla 36 Demanda potencial.....	104
Tabla 37 Precio.....	105
Tabla 38 Demanda a satisfacer.....	107
Tabla 39 Número de habitantes.....	109
Tabla 40 Matriz locacional.....	110
Tabla 41 Flujograma de procesos.....	112
Tabla 42 Flujograma para la realización del empastado.....	113
Tabla 43 Flujograma para la contratación del empastado.....	114
Tabla 44 Distribución de la planta.....	118
Tabla 45 Muebles y enseres.....	119
Tabla 46 Equipos de Oficina.....	119
Tabla 47 Equipos de computación.....	119
Tabla 48 Muebles y enseres ventas.....	120
Tabla 49 Equipo de oficina ventas.....	120
Tabla 50 Equipo de computación ventas.....	120
Tabla 51 Equipo de seguridad.....	121
Tabla 52 Maquinaria y equipo.....	121
Tabla 53 Vehículo.....	121
Tabla 54 Resumen de inversiones.....	122
Tabla 55 Capital de trabajo.....	123
Tabla 56 Resumen de inversiones.....	124
Tabla 57 Cuadros de inversiones.....	125
Tabla 58 Talento humano.....	125
Tabla 59 Ingresos.....	126
Tabla 60 Tasa de crecimiento salarios.....	127
Tabla 61 Mano de obra directa.....	128

Tabla 62 Materia prima	129
Tabla 63 Servicios básicos	130
Tabla 64 Combustibles y lubricantes	131
Tabla 65 Costos indirectos de fabricación	131
Tabla 66 Proyección de los costos de producción	132
Tabla 67 Gastos personal administrativo	132
Tabla 68 Gasto arriendo	133
Tabla 69 Servicios básicos	133
Tabla 70 Materiales de oficina	134
Tabla 71 Materiales de aseo	135
Tabla 72 Gasto constitución	135
Tabla 73 Proyección gastos administrativos	136
Tabla 74 Ventas	136
Tabla 75 Proyección de gastos de ventas	137
Tabla 76 Tabla de amortización	138
Tabla 77 Tabla de amortización en resumen	140
Tabla 78 Depreciación de Propiedad, Planta y Equipo	141
Tabla 79 Depreciación de activos fijos	141
Tabla 80 Resumen gastos depreciación	142
Tabla 81 Presupuesto de egresos	143
Tabla 82 Estado de situación Inicial	144
Tabla 83 Proyección de los costos de producción	145
Tabla 84 Cálculo del Impuesto a la Renta	146
Tabla 85 Flujo de caja con protección	147
Tabla 86 Recuperación efectiva	147
Tabla 87 Costo de oportunidad	148
Tabla 88 Flujos netos actualizados	149
Tabla 89 Flujos actualizados	150
Tabla 90 Flujos netos actualizados	151
Tabla 91 Ingresos y egresos actualizados	152
Tabla 92 Punto de equilibrio	153
Tabla 93 Punto de equilibrio	154

Tabla 94 Resumen de la evaluación financiera.....	154
Tabla 95 Análisis de sensibilidad	155
Tabla 96 Manual de funciones	162
Tabla 97 Matriz de ponderación.....	167
Tabla 98 Impacto económico	168
Tabla 99 Impacto social	169
Tabla 100 Impacto tecnológico	169
Tabla 101 Impacto ético.....	170
Tabla 102 Impacto ambiental.....	171
Tabla 103 Impacto general	171

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Segmentación Cuantitativa	44
Figura 2 Tipo de Empresas.....	50
Figura 3 Empastado de documentos	51
Figura 4 Servicio de empastado	52
Figura 5 Frecuencia de empastado	53
Figura 6 Cantidad de empastado.....	54
Figura 7 Costo del empastado.....	55
Figura 8 Características de los proveedores.....	56
Figura 9 Tipos de materiales	57
Figura 10 Ingreso familiar	58
Figura 11 Ocupación	59
Figura 12 Nivel Educativo	60
Figura 13 Costo	61
Figura 14 Tipo de proveedor.....	62
Figura 15 Tipo de materiales	63
Figura 16 Medio de contratación del servicio	64
Figura 17 Tipo del servicio.....	65
Figura 18 Costo	66
Figura 19 Promoción	67
Figura 20 Medios de comunicación	68
Figura 21 Encuadernación rústica	91
Figura 22 Encuadernación Cartoné	92
Figura 23 Encuadernación en Piel.....	92
Figura 24 Encuadernación de espiral o anillado	94
Figura 25 Encuadernación alzado	94
Figura 26 Encuadernación grapada.....	95
Figura 27 Encuadernación con taladro	96
Figura 28 Ubicación de la empresa	109
Figura 29 Croquis de ubicación	111
Figura 30 Fugograma para la realización del empastado.....	113

Figura 31 Flujograma para la realización del empastado.....	114
Figura 32 Elaboración de empastado	115
Figura 33 Guillotina.....	116
Figura 34 Máquina pan de oro	116
Figura 35 Prensadora	117
Figura 36 Taladro	117
Figura 37 Organigrama estructural	161
Figura 38 Organigrama posicional	161
Figura 39 Organigrama funcional.....	162

ANTECEDENTES

Al norte del país se encuentra la provincia de Imbabura conformada por seis cantones: Ibarra, Otavalo, Cotacachi, Antonio Ante, Pimampiro y Urcuquí, todos ellos con sus costumbres ancestrales y gente amable.

Ibarra, capital de la Provincia de Imbabura lleva este nombre en honor a Don Miguel de Ibarra VI Presidente de la Real Audiencia de Quito quién ordenó su Fundación por mandato del Rey Felipe de España el 28 de Septiembre de 1606. Conocida como la Ciudad Blanca por ser Villa de los Españoles aún conserva su sabor de antaño, cada rincón guarda recuerdos del pasado que se proyectan al presente y donde armoniosamente se combina lo colonial con lo moderno. En el Valle de Ibarra parece haberse perennizado la primavera, su clima veraniego, sus verdes y extensos campos la convierten en un Oasis Natural.

Los documentos empastados empiezan a utilizarse desde la época romana con la invención de los códices pero ya en los volúmenes egipcios y greco-romanos se adoptó cierta encuadernación de forma rudimentaria que consistía en un envoltorio de piel sobre el rollo de papiro o de pergamino y que iba ligado al mismo con tiras o correas. Para guardar los volúmenes con su envoltorio o sin él, se colocaban verticalmente en cajas cilíndricas de madera o metal conocidas con el nombre de *scrinium*, las cuales podían contener cierto número de volúmenes juntos. A veces, para libros o volúmenes preciosos, se hacían estuches y cajas de metal y se adornaban con pedrería en cuyo arte destacó la España visigoda.

Rudimentos de encuadernación pueden también descubrirse en los pugilares que usaban los romanos cuando se unían con anillas y

cordones y más aún cuando tenían la forma de múltiples dípticos a modo de tapas con charnela. Pero la verdadera encuadernación no pudo tener lugar hasta que se inventaron los códices de pergamino. Al principio, debió ser muy sencilla y poco artística formando las cubiertas del códice otra piel más gruesa sobre tablitas de madera. Pero ya desde el siglo XV empieza el lujo en la encuadernación, con labores de orfebrería y escultura en las tapas dando ejemplo y sirviendo de modelo desde el tiempo de Constantino la fastuosa Bizancio.

La cantidad y variedad de documentos que archivan las instituciones públicas y privadas y la falta de empresas que brinden este servicio, hace necesario que se busque a personas conocedoras del arte de empastar para mantener en forma ordenada y clasificada su documentación de una manera que al mismo tiempo se conserven y brinden un fácil manejo a los usuarios.

JUSTIFICACIÓN

Se considera importante el estudio de factibilidad para la creación de una empresa que brinde el servicio de empastado de documentos, porque a través de ésta las distintas instituciones y empresas de la localidad lograrán solucionar un problema práctico empresarial como es el archivo de documentos clasificados y con estética en su presentación; para el logro de aquello, el empastado de documentos se constituye en la solución efectiva y simple de llevarla a cabo.

El presente proyecto es factible por la necesidad que tienen las empresas en la actualidad de ser organizadas en todos los aspectos y, el archivo de documentos es uno de ello, porque en él se encuentra toda su información e historia, por tanto, la conservación, fácil manejo y presentaci6nse logrará con el empastado de los mismos.

Los beneficiarios directos del proyecto serán no sólo las empresas e instituciones de la ciudad de Ibarra, sino también a aquellas personas que necesiten empastar sus documentos: tesis, folletos, revistas, facsímiles, suplementos, Biblias, etc.

Ante la necesidad de guardar y proteger los documentos físicos sean estos contables, administrativos o de gestión de las empresas, el interés que tendrá la aplicación del proyecto en la ciudad de Ibarra es porque cuenta con el mayor número de empresas e instituciones públicas y privadas por ser la capital provincial.

Será una empresa innovadora en el servicio personalizado de empastado de documento por la calidad de los materiales a emplearse, siendo ajustables al presupuesto del cliente.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Realizar el estudio de factibilidad para la creación de una empresa que brinde el servicio de empastado de documentos en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un diagnóstico situacional del entorno que rodea al estudio de factibilidad del proyecto
- Establecer las bases teóricas científicas que se aplicarán en el presente proyecto

- Efectuar una investigación de mercado que permita sustentar el estudio de factibilidad para la creación la empresa de empastados de documentos.
- Diseñar el estudio técnico que sustentará la factibilidad del presente proyecto.
- Evaluar el estudio económico financiero que tendrá lugar en el proyecto.
- Determinar los principales impactos que generará este proyecto.

CAPÍTULO 1

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. Antecedentes

Ibarra, capital de la Provincia de Imbabura, se encuentra al norte del país; ciudad que se caracteriza por su movimiento comercial y turístico, en la que se asientan empresas e instituciones públicas y privadas como la Gobernación, Prefectura, Municipio, Intendencia, Contraloría General del Estado, Fiscalía, Jefatura de Tránsito, Universidad Técnica del Norte, Corporación Nacional de Telecomunicaciones, Emelnorte, Vicaría, Imbauto, Agencia de viajes y turismo y muchas más; en las mismas que la ciudadanía realiza innumerables trámites y transacciones que generan documentos de respaldo de estos procesos, documentación que requiere de mantenimiento y un archivo adecuado.

En el archivo de toda empresa se encuentra la documentación que sirve de información primaria para evidenciar sus actividades y más porque los distintos organismos de control del país como la Contraloría o SRI pueden solicitar informes adicionales y los documentos deben estar disponibles en todo instante y ante tal situación el empastado de documentos se constituye en la acción más importante que toda empresa e institución debe realizar para el cuidado de los comprobantes sean estos contables, legales ,etc., para evitar pérdidas o deterioro de los mismos.

En la ciudad el empastado de documentos se lo realiza de manera artesanal y en imprentas con maquinaria especializada, pero el realizado por las manos de artesanos es diferente por su confección y acabados, que lo convierte en inigualable al realizado con nuevas tecnologías.

El empastado de documentos artesanal consiste, en encuadernar de manera ordenada los pliegos u hojas para formar un libro compacto, por

medio de una costura sólida y aplicarle una cubierta resistente para su protección y uso.

La cantidad y variedad de documentos que archivan las instituciones públicas y privadas y la falta de empresas que brinden este servicio, hace necesario que se busque a personas conocedoras del arte de empastar para mantener en forma ordenada y clasificada su documentación de una manera que al mismo tiempo se conserven y brinden un fácil manejo a los usuarios.

1.1.1. Análisis de la situación

En los últimos años se ha observado una creciente evolución en las empresas en lo que respecta a su organización para ofrecer bienes y servicios de calidad, garantía y buena atención al cliente porque hoy en día tenemos un mercado competitivo en el que se ofrecen servicios similares en las imprentas de la ciudad.

- **Análisis externo**

Es necesario conocer el entorno en el que va a desarrollarse la nueva empresa, para superar las limitaciones existentes y las posibles soluciones para enfrentarlas.

- **Entorno económico**

En el país existen posibilidades favorables de crédito para crear nuevos negocios, pero las cargas impositivas y laborales desalientan al nuevo emprendedor, quién deberá administrar los recursos eficientemente para cubrir sus obligaciones y obtener una rentabilidad.

El desempleo a nivel internacional está provocando el retorno de los emigrantes al país, con la consiguiente disminución de las remesas.

El mejoramiento de la organización de las empresas lo cumplen a través de sus archivos en los que el empastado de documentos, es necesario

para conservarlos y mantenerlos, de tal manera que sean de utilidad tanto para el cliente interno como externo de toda institución.

- **Entorno político**

Los cambios continuos del Estado y sus instituciones, han provocado inseguridad jurídica por lo que las empresas extranjeras deberán analizar y valorar al momento de invertir en el país.

En lo político la empresa se mantendrá al margen, para no interfiere en la relación con sus clientes.

- **Entorno tecnológico**

El constante cambio tecnológico que caracteriza a la economía actual, hacen que toda empresa deba actualizar y capacitar constantemente a su recurso humano, buscar y adaptar tecnologías idóneas, obtener y manejar información para aprovechar oportunidades e innovar, lo que permitirá competir ante la globalización de los mercados.

Sin embargo en el país, los empresarios ecuatorianos todavía consideran a la innovación como un gasto y no como una inversión, pues la mayoría de empresas no cuentan con un área de desarrollo e investigación que permitiría mejorar procesos y procedimientos.

La rápida difusión de las nuevas herramientas tecnológicas sobre comunicación e información han obligado a las empresas pequeñas y grandes del país a adquirirlas para competir con las multinacionales porque cada día es más difícil competir y la salida sería ser más creativo, pensar en nuevas ideas.

- **Entorno legal**

El gobierno actual ha realizado innumerables cambios en su política fiscal, monetaria y crediticia, que mantiene al sector empresarial en constante expectativa pues deben ser cumplidas para no incurrir en más egresos que afectarían a los resultados.

El empresario ecuatoriano en este año 2014 deberá afrontar nuevos desafíos: por las nuevas leyes que se están tramitando en la Asamblea, el cambio de la matriz productiva, el Código Orgánico Integral Penal y el déficit de la balanza comercial. Los tres primeros constituirán un nuevo marco de acción para los sectores productivos.

En el caso del proyecto de Código Integral Penal la preocupación del empresario se debe a que se endurecen las sanciones.

El cambio de la matriz productiva se la podrá llevar a cabo gracias al trabajo conjunto con la empresa privada, para este año 2014 se prevé la diversificación de la producción, sustitución de importaciones y mejora de la oferta exportable.

- **Entorno ecológico**

En la actualidad existen regulaciones para preservar el medio ambiente, pues las empresas que prestan un servicio deben manejar adecuadamente la emisión de gases tóxicos, desechos sólidos, ruido, su no cumplimiento con lleva sanciones que se las debe evitar.

Para poder llegar a los mercados internacionales es necesario contar con certificaciones ambientales y sociales pues de esa manera se garantiza el respeto a la naturaleza y al ser humano.

1.1.2. Análisis interno

En la ciudad de Ibarra se encuentran localizadas varias imprentas que prestan los servicios relacionados a la rama gráfica, que realizan una infinidad de trabajos como impresión de facturas, boletos, afiches, encuadernaciones y otros, de ellas algunas son considerados como artesanos calificados que prestan el servicio de encuadernación y empastado de documentos con técnicas y tipologías tradicionales, que han sido transmitidas de generación a generación, pese al avance tecnológico actual, en sus talleres realizan el empastado o encuadernado cuyo proceso consiste en:

1. Preparación y selección de documentación
2. Corte materiales
3. Pegado de documentos
4. Cosido de documentos
5. Preparación de tapas
6. Grabado o identificación

El cual debe ser realizado con precisión y destreza para lograr un resultado óptimo.

Por otro lado, cabe señalar que en el Ecuador en los últimos años se han dado una serie de reformas en todas las áreas pero particularmente en el sistema educativo, se ha priorizado el acceso al nivel educativo superior, así como la gratuidad e igualdad de oportunidades para todos y todas, para que con una mejor preparación académica puedan ingresar un mayor número de jóvenes a la etapa productiva y contribuyan al desarrollo del país.

La situación antes anotada favorece a nuestro proyecto, pues vamos a contar con un mayor número de demandantes del servicio de empastado de documentos para sus trabajos de grado.

1.2. Objetivos Diagnósticos

1.2.1. General

Realizar un diagnóstico situacional con la finalidad de analizar la problemática de la creación de una empresa dedicada al empastado de documentos en la Ciudad de Ibarra.

1.2.2. Específicos

- Analizar las características demográficas y económicas de la ciudad de Ibarra.

- Determinar la calidad y tipo del servicio ofertado a través de la empresa.

1.3. Variables Diagnósticas

- Características demográficas
- Servicio

1.4. Indicadores

- **Características Demográficas**
 - ✓ Población
 - ✓ Género
 - ✓ Étnico racial
 - ✓ Población económicamente activa.
- **Servicios**
 - ✓ Tipo de servicios
 - ✓ Calidad del servicio

1.5. Matriz Relación Diagnóstica

La Relación Matriz Diagnóstica es la que se detalla a continuación, en la cual consta cada uno de los objetivos específicos, así como las variables e indicadores determinados:

Tabla 1 Matriz Relación Diagnóstica

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTE	TECNICA	PÚBLICO Y META
Analizar las características demográficas y económicas de la ciudad de Ibarra	Características demográficas	<ul style="list-style-type: none"> • Población • Género • Étnico racial • PEA 	<ul style="list-style-type: none"> • Primaria • Secundaria 	<ul style="list-style-type: none"> • Documentales • Observación de campo • Datos estadísticos 	<ul style="list-style-type: none"> • Gobierno Municipal de Ibarra • Censo 2010
Determinar la calidad y tipo del servicio ofertado a través de la empresa.	Servicio	<ul style="list-style-type: none"> • Tipo de servicio • Calidad del servicio • Garantía del servicio 	<ul style="list-style-type: none"> • Primaria • Secundaria 	<ul style="list-style-type: none"> • Encuesta • Entrevista de expertos. • Observación 	<ul style="list-style-type: none"> • Empresas Ibarreñas • Estudiantes Universitarios • Artesanos empastadores de la ciudad de Ibarra.

Elaborado por: Los autores **Año:** 2014

1.6. Mecánica Operativa

1.6.1. Identificación de la población

De la información proporcionada por el Municipio de Ibarra sobre las empresas domiciliadas en la ciudad la hemos realizado una segmentación entre públicas y privadas así como dentro de ellas las sociedades y personas naturales. Específicamente las empresas localizadas en la ciudad de Ibarra según tipos de actividad, para establecer los posibles consumidores, así:

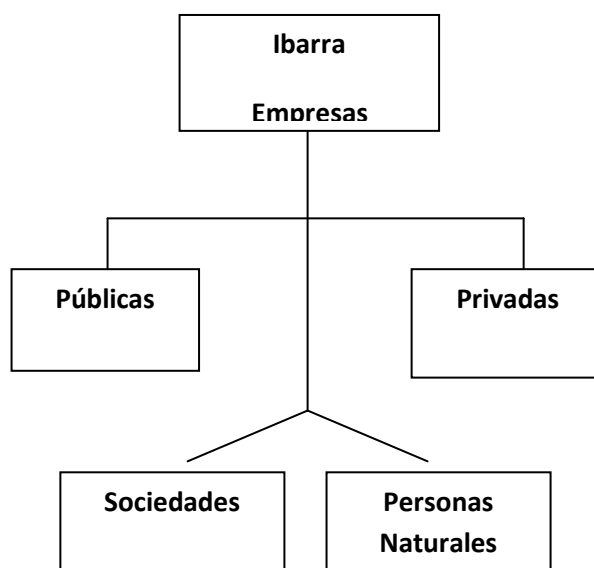


Figura 1 Segmentación Cuantitativa

FUENTE: Municipio de Ibarra; Elaborado por: Autores (2014)

1.6.1.1. Identificación de las Empresas Públicas y Privadas de la ciudad de Ibarra con datos referente al año 2013.

Empresas Públicas y Privadas de la ciudad de Ibarra; datos del Municipio de Ibarra realizado en el 2013.

Tabla 2 Empresas por tipo de actividad año 2013

Ciudad Ibarra	Variables	Total
Empresas	Públicas	35
	Privadas	1033
	TOTAL	1068

FUENTE: Municipio de Ibarra; Elaborado por: Autores (2014)

Para el cálculo de la población se tomó en cuenta a las de empresas pequeñas, medianas o grandes que realizan diferentes actividades económicas en la ciudad de Ibarra, las que según el Censo Económico del 2009 realizado por el INEC detallan como principales actividades a:

Actividades productivas

- Fabricación de muebles
- Elaboración productos de panadería

Actividades de Comercio

- Venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco
- Venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en puestos de venta y mercados

Servicios

- Actividades de restaurantes y servicios móviles de comida
- Otras actividades de telecomunicaciones

1.6.1.2 Cálculo de la muestra

La muestra es una parte de la población a la que se selecciona, se mide y se observa, mediante la aplicación de la fórmula respectiva, para obtener

una información confiable y suficiente la misma que es importante para el desarrollo de la presente investigación.

Por lo general una muestra es representativa, si está constituida por un número suficientemente grande de elementos, tomados al azar del universo, por lo que se puede obtener una serie de resultados importantes de una pequeña muestra, aplicada a la generalidad de un universo y esto a su vez representa un ahorro en tiempo y dinero. Para la presente investigación se utilizó la siguiente fórmula, que se desarrolló y aplicó de manera adecuada y precisa.

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

Dónde:

- n = Muestra
- N = Población
- δ = 0.5
- Z = Nivel de confianza, es equivalente a 95%
- E = 5% - 0.05

Para el presente estudio tenemos que:

- N = 1.068
- δ = 0.5
- Z = Nivel de confianza, es equivalente a 95%
- E = 5% - 0.05

$$\frac{(1.068)(1.96)^2(0.25)}{(0.05)^2(1.068 - 1) + (1.96)^2(0.25)^2}$$

$$\frac{1.025,71}{3.6279} = 282.73 = 283$$

Tabla 3 Cálculo del tamaño de la muestra de las empresas públicas y privadas

CALCULO DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA		
Items	DATOS:	Valores
Poblacion	N =	1.068
Z crítico	Zc =	1,96
error	e =	0,05
porcion exitos	p =	0,50
		Tamaño de la muestra: 283 muestras
Nivel confianza =	70%	75%
Zc =	1,04	1,15
	1,28	1,44
	1,65	1,70
	1,75	1,81
	1,88	1,96
	2,05	2,16
	2,33	2,58

FUENTE: Municipio de Ibarra; Elaborado por: Autores (2014)

Una vez aplicada la fórmula se logró determinar que la muestra total es de 283 empresas e instituciones públicas y/o privadas, a las cuales se aplicaría las respectivas encuestas.

1.6.1.3. Identificación de la población

Para la presente investigación se tomará en cuenta la población estudiantil universitaria del último año y egresados tanto del tercer y cuarto nivel, según el Censo Poblacional realizado en el año 2010 y actualizado al 2013 alcanza a una cifra de 11.527 estudiantes universitarios. La población considerada para la muestra, son estudiantes que en su mayoría ya se han incorporado al trabajo, por tanto tienen capacidad de pago; mientras que el resto cubre sus necesidades mediante los ingresos de sus padres.

1.6.1.4. Identificación de la muestra

Para tener una apreciación confiable que pueda revelar la percepción del grado de inseguridad en el sector se ha aplicado la siguiente fórmula que permite el cálculo del tamaño de la muestra a encuestarse.

La determinación de la muestra se realiza mediante la siguiente fórmula:

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

Dónde:

n = Muestra

N = Población
 δ = 1.96
 Z = Nivel de confianza, es equivalente a 95%
 E = 5% - 0.05

Para el presente estudio tenemos que:

N = 11.527 Población.
 δ = 1.96
 Z = Nivel de confianza, es equivalente a 95%
 E = 5% - 0.05

$$n = \frac{(11.527)(1.96)^2(0.25)}{(0.05)^2(11.527 - 1) + (1.96)^2(0.25)^2}$$

$$\frac{11.070.54}{29.7754} = 371.80 = 372$$

Tabla 4 Cálculo del tamaño de la muestra de estudiantes

DATOS:	Valores														
N=	11527	Tamaño de la muestra 372 muestras													
Zc=	1.96														
e=	0.05														
p=	0.5														
		70%	75%	80%	85%	90%	91%	92%	93%	94%	95%	96%	97%	98%	99%
		1.04	1.15	1.28	1.44	1.55	1.7	1.75	1.81	1.88	1.96	2.05	2.16	2.33	2.58

FUENTE: Municipio de Ibarra; Elaborado por: Autores (2014)

La muestra a investigarse es a 372 estudiantes.

1.6.2. Diseño de instrumentos de Investigación

1.6.2.1. Información Primaria

- **Encuesta**

Se recopiló la información aplicando la encuesta a las empresas de la ciudad de Ibarra así como a los estudiantes universitarios por constituir la demanda del proyecto a realizarse, aplicadas en el centro de la urbe y alrededores de las universidades.

Por otro lado fueron aplicadas a los artesanos empastadores, que se encuentran en el centro de la ciudad, por ser la oferta o competencia de este tipo de negocio.

- **Entrevista**

Se aplicó a los artesanos gráficos, para conocer la situación actual del servicio de empastado de documentos.

- **Observación**

Se utilizó como una técnica complementaria a la encuesta y entrevista, para obtener información importante para la investigación.

1.6.2.2 Información Secundaria

Se utilizó esta herramienta para conocer datos estadísticos para viabilizar el desarrollo del proyecto:

- Textos especializados
- Revistas
- Publicaciones en internet
- Datos estadísticos del INEC, SIISE, (Censo Población y económico).

1.7. Tabulación de la Información

A continuación se muestra la tabulación de las encuestas, las mismas que se dividen en dos grupos: la primera aplicada a las empresas públicas y privadas y la segunda a los estudiantes universitarios de la ciudad de Ibarra.

Encuesta dirigida a las empresas públicas y privadas de la ciudad de Ibarra

Una vez aplicada la fórmula de la muestra, se estableció que se aplicarán las encuestas a 283 empresas entre públicas y privadas, siendo la mayoría de origen privado.

1. ¿Qué tipo de empresa es la suya?

Tabla 5 Tipo de Empresa

DETALLE	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Publica	9	3.28%
Privada	274	96.72%
TOTAL	283	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada empresas públicas y privadas
Elaborado por: Autores (2014)

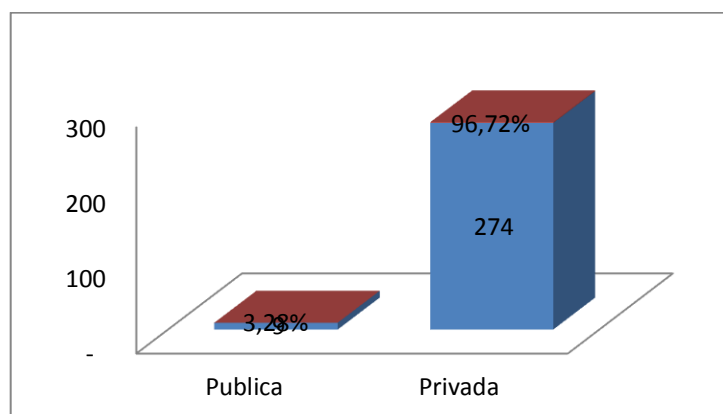


Figura 2 Tipo de Empresas

Fuente: Encuesta aplicada empresas públicas y privadas
Elaborado por: Autores (2014)

ANÁLISIS:

En base a la encuesta aplicada a los posibles consumidores, afirman que su mayoría poseen empresas de tipo privado, siendo esto un dato importante para el desarrollo del presente proyecto, ya que toda empresa necesita tener en orden su documentación; para lo cual acuden a las imprentas existentes para que empasten sus documentos y luego archivarlos.

2. ¿La documentación de su empresa o institución empasta?

Tabla 6 Empastado de documentos

DETALLE	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	161	56,82%
No	122	43,18%
TOTAL	283	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada empresas públicas y privadas
Elaborado por: Autores (2014)

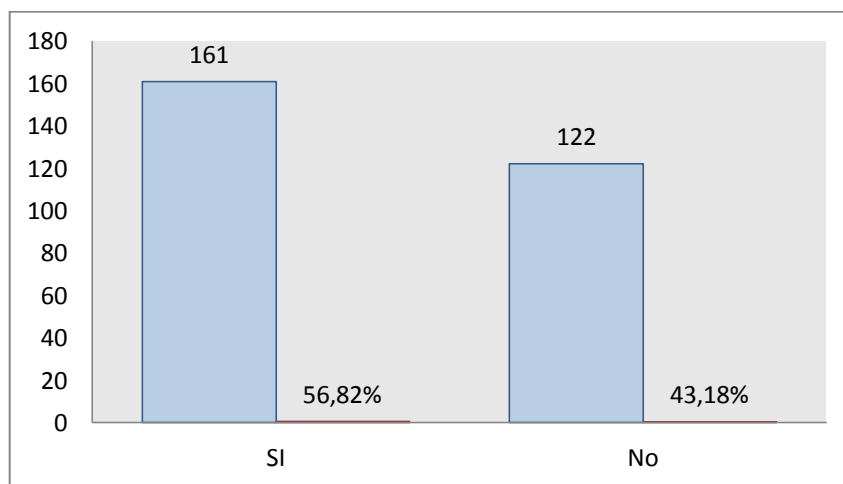


Figura 3 Empastado de documentos

Fuente: Encuesta aplicada empresas públicas y privadas
Elaborado por: Autores (2014)

ANÁLISIS:

Un considerable número de empresas no acostumbra a empastar los documentos de las distintas áreas, esta desorganización atrae problemas con instituciones de control quienes exigen poseer un archivo ordenado, numérica y cronológicamente para facilitar la información y poder rendir cuentas como por ejemplo al SRI (Servicio de Rentas Interna), IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social), Auditorías, Contraloría entre otras.

3. ¿Desearía contar con el servicio de empastado para su empresa o institución?

Tabla 7 Servicio de empastado

DETALLE	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	257	90,91%
No	26	9,09%
TOTAL	283	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada empresas públicas y privadas
Elaborado por: Autores (2014)

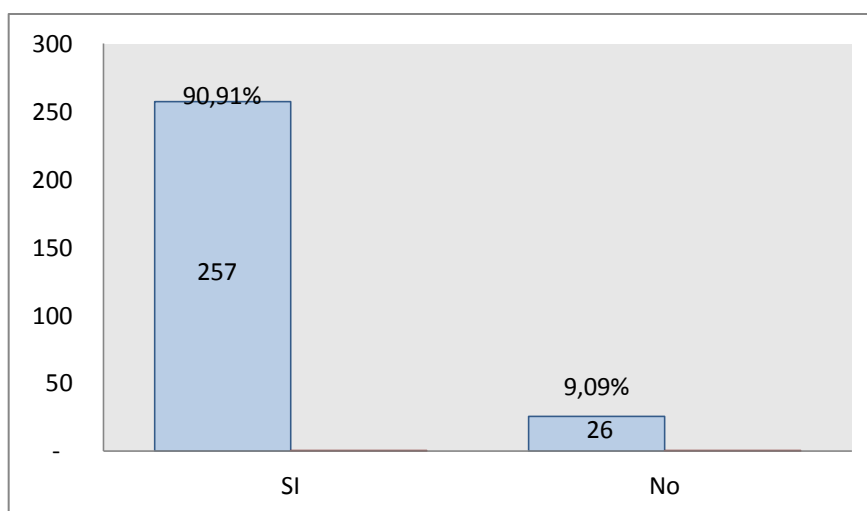


Figura 4 Servicio de empastado

Fuente: Encuesta aplicada empresas públicas y privadas
Elaborado por: Autores (2014)

ANALISIS:

Casi en su totalidad de empresas encuestadas aceptan contar con el servicio de empastado de documentos y desearían que sea a domicilio, siendo una situación favorable para la implantación del proyecto en estudio, ya que en la actualidad se debe mantener en correcto orden los archivos para que las instituciones de control como es el SRI (Servicio de Rentas Interna), IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social), MRL (Ministerio de Relaciones Laborales), entre otras, al momento de realizar una inspección encuentren en completo orden.

4. ¿Con qué frecuencia empasta o empastaría la documentación de su empresa o institución?

Tabla 8 Frecuencia de empastado

DETALLE	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Mensual	122	43,18%
Trimestral	71	25,00%
Semestral	45	15,91%
Anual	19	6,82%
Ninguna	26	9,09%
TOTAL	283	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada empresas públicas y privadas
Elaborado por: Autores (2014)

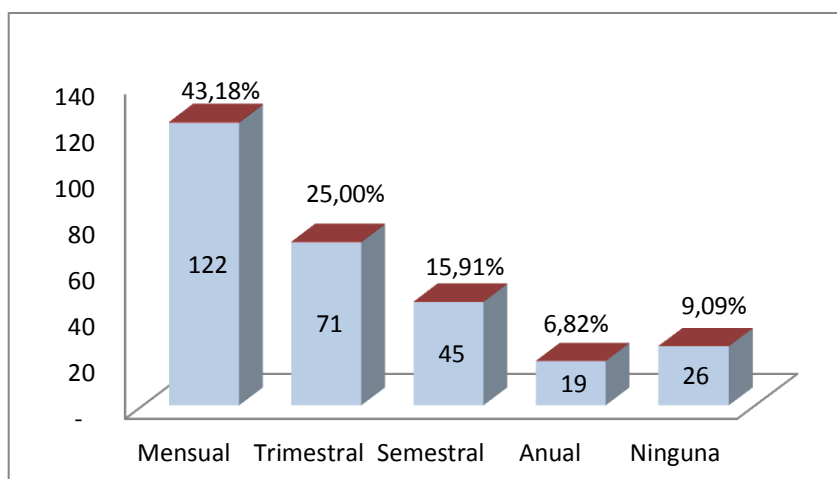


Figura 5 Frecuencia de empastado

Fuente: Encuesta aplicada empresas públicas y privadas
Elaborado por: Autores (2014)

ANÁLISIS:

Alrededor de la mitad de los encuestados manifiestan estar dispuestos a empastar mensualmente la información obtenida en cada uno de sus departamentos o procesos para conservar ordenadamente la documentación dentro de la empresa sea esta pública o privada.

5. ¿Qué cantidad estaría dispuesto a empastar mensualmente?

Tabla 9 Cantidad de empastado

DETALLE	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
DE 1 A 5	45	15,91%
DE 6 A 15	51	18,18%
DE 16 A 25	32	11,36%
DE 26 O MAS	129	45,45%
NINGUNO	26	9,09%
TOTAL	283	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada empresas públicas y privadas
Elaborado por: Autores (2014)

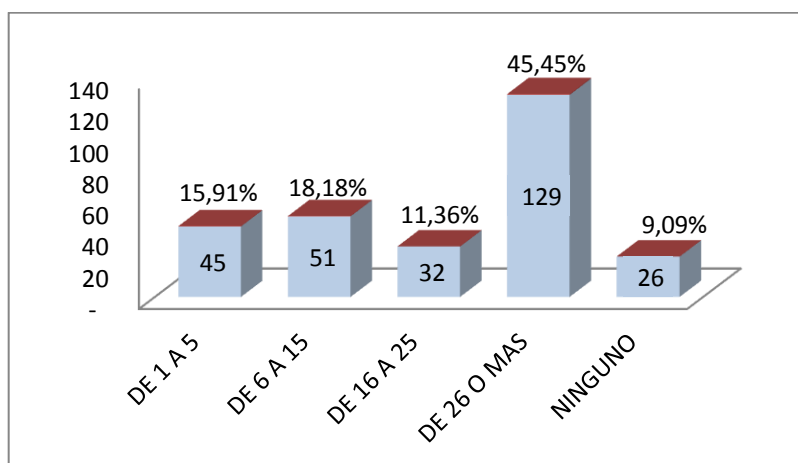


Figura 6 Cantidad de empastado

Fuente: Encuesta aplicada empresas públicas y privadas
Elaborado por: Autores (2014)

ANÁLISIS:

La mayoría de empresas encuestadas desean empastar más de 25 unidades por mes, este promedio es de empresas de todo tamaño, tanto públicas como privadas, siendo este un dato importante para el desarrollo del presente proyecto que busca crear una empresa que realiza empastado de documentación con su valor agregado que es a domicilio.

6. ¿Hasta qué valor ha pagado por un empastado?

Tabla 10 Costo del empastado

DETALLE	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
DE 10 A 11 \$	129	45,45%
DE 12 A 13 \$	90	31,82%
DE 14 A 15 \$	45	15,91%
DE 16 O MAS	19	6,82%
TOTAL	283	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada empresas públicas y privadas
Elaborado por: Autores (2014)

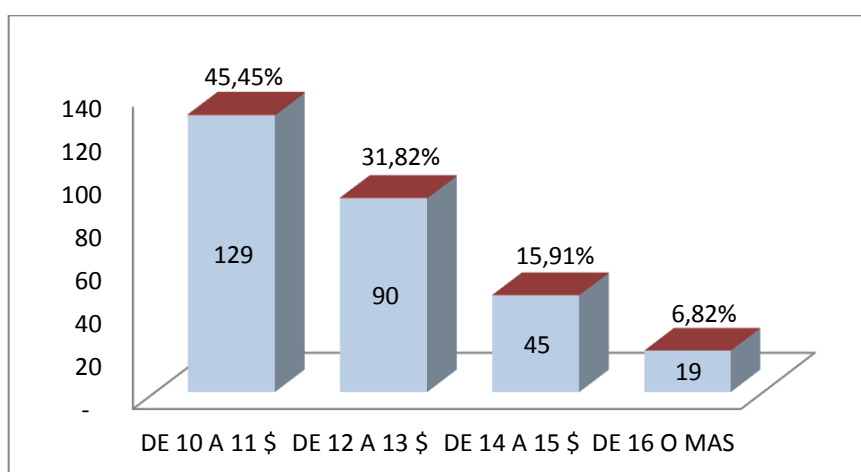


Figura 7 Costo del empastado

Fuente: Encuesta aplicada empresas públicas y privadas
Elaborado por: Autores (2014)

ANÁLISIS:

De acuerdo al análisis realizado en el cuadro anterior, se puede determinar que existe una tendencia promedio de pago por los empastados de documentos de \$ 10,50, cuyo valor está de acuerdo a la fluctuación del mercado, el cual constituye el punto de partida para establecer el precio al momento de constituir y poner en marcha la empresa.

7. ¿Qué característica considera usted importante para elegir al proveedor prestador de servicios?

Tabla 11 Características de los proveedores

DETALLE	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Ubicación	25	8,83%
Atención	13	4,59%
Calidad	142	50,18%
Precio	58	20,49%
Tiempo entrega	19	6,71%
Ninguna	26	9,19%
TOTAL	283	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada empresas públicas y privadas
Elaborado por: Autores (2014)

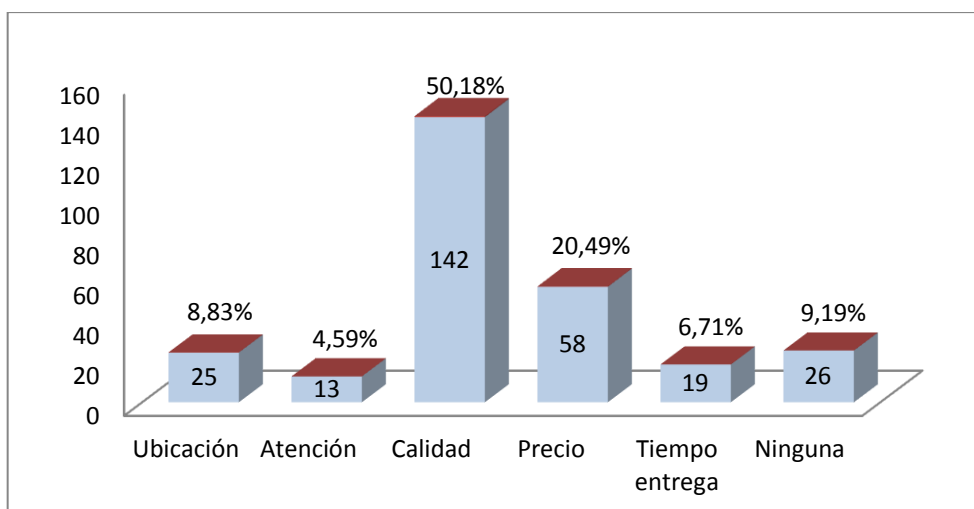


Figura 8 Características de los proveedores
Fuente: Encuesta aplicada empresas públicas y privadas
Elaborado por: Autores (2014)

ANÁLISIS:

De acuerdo al estudio realizado mediante encuestas la mitad de la población encuestada prefiere la calidad del producto, seguido del precio ya que considera que un empastado barato no tiene durabilidad, pero si es de calidad a precio justo tiene aceptación.

8. ¿Qué tipo de materiales prefiere al empastar sus documentos?

Tabla 12 Tipos de materiales

DETALLE	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Cuero	26	9,09%
Cuerina	32	11,36%
Cartulina	32	11,36%
Percalina	167	59,09%
Tela	-	0,00%
ninguna	26	9,09%
TOTAL	283	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada empresas públicas y privadas
Elaborado por: Autores (2014)

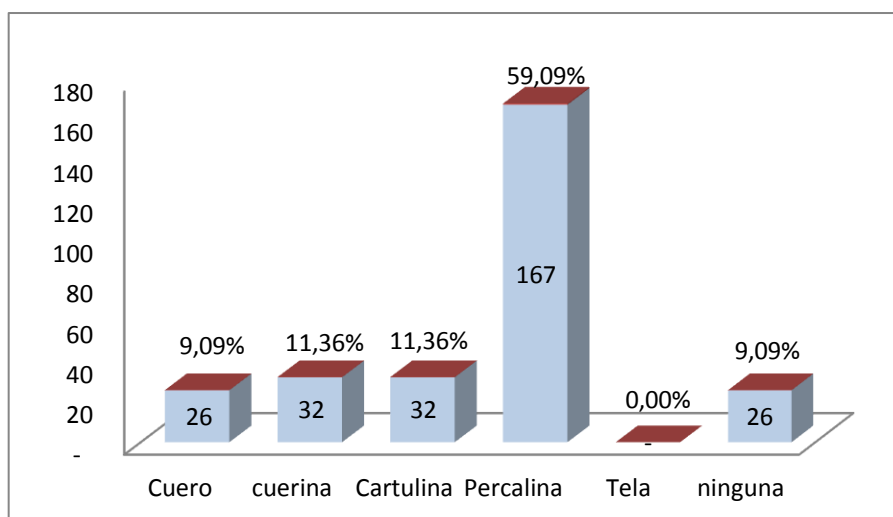


Figura 9 Tipos de materiales

Fuente: Encuesta aplicada empresas públicas y privadas
Elaborado por: Autores (2014)

ANALISIS:

La mayoría de encuestados prefieren el empastado con percalina, porque consideran que este material conocido como papel de encuadernación es el más apropiado por su durabilidad, precio, presentación y variedad de colores.

Encuesta dirigida a los estudiantes universitarios del último año de estudios, egresados y de maestrías de la ciudad de Ibarra

Las encuestas se aplican tanto a la población económicamente activa como a los estudiantes universitarios de la Ciudad de Ibarra, la misma que es de 372 encuestados.

1. ¿Cuál es su ingreso familiar?

Tabla 13 Ingreso familiar

DETALLE	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
340 A 500	237	63,33%
501 A 700	43	11,67%
701 A 1100	56	15,00%
1101 EN ADELANTE	37	10,00%
TOTAL	372	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes universitarios
Elaborado por: Autores (2014)

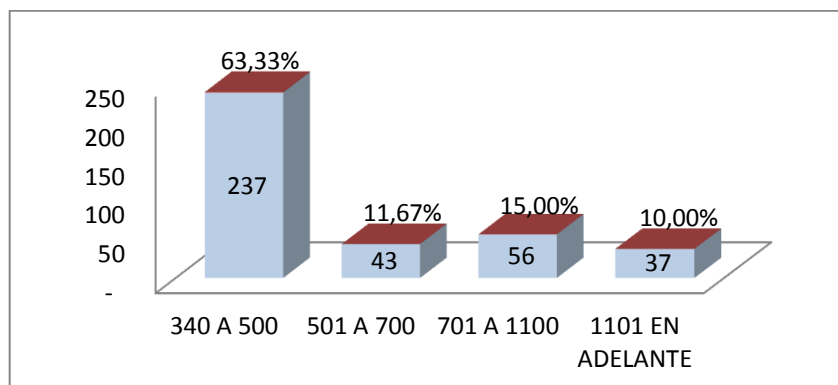


Figura 10 Ingreso familiar

Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes universitarios
Elaborado por: Autores (2014)

ANALISIS:

El estudio revela que la mayoría de encuestados tienen un ingreso mensual menor a \$ 500,00, pues es una población de clase media bajo a pobre, y tan solo el 10 % supera los \$ 1.100,00 mensuales. Aunque este indicador es desfavorable con relación al proyecto pero al ser el empastado un requisito obligatorio para la presentación del trabajo de grado, no se afecta la demanda.

2. ¿Qué actividad ocupacional que realiza?

Tabla 14 Ocupación

DETALLE	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Estudiante	248	66,67%
Comerciante	25	6,67%
Empleado público	31	8,33%
Empleado Privado	56	15,00%
Ninguna	12	3,33%
TOTAL	372	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes universitarios
Elaborado por: Autores (2014)

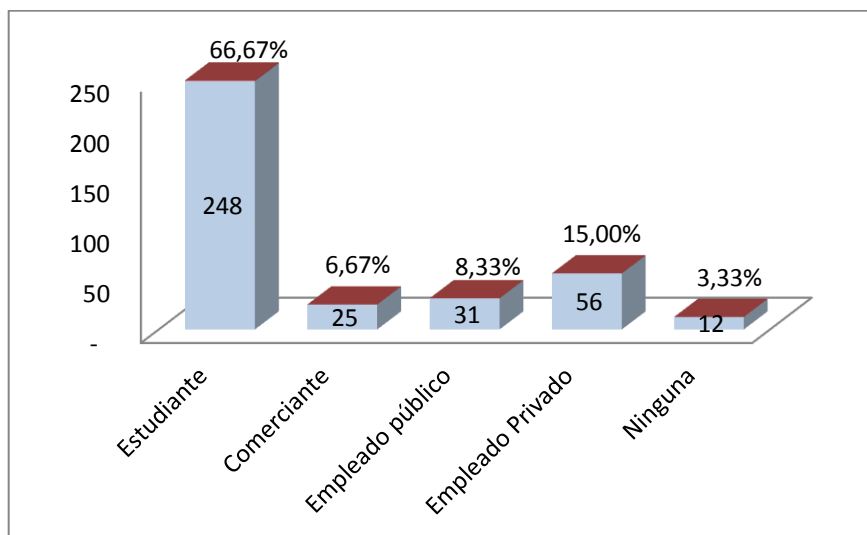


Figura 11 Ocupación

Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes universitarios
Elaborado por: Autores (2014)

ANÁLISIS:

De acuerdo a las encuestas realizadas a la población se determina que la actividad principal son estudiantes, ya que son ellos los que más necesitan de los servicios que pretende prestar la empresa, como es el de empastado de documentos; esto es, porque realizan sus trabajos, empastan sus tesis, etc.

3. Solo para estudiantes universitarios ¿Qué nivel educativo se encuentra?

Tabla 15 Nivel educativo

DETALLE	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Egresado	217	58,33%
Profesional (estudiante maestría)	37	10,00%
5 año o ultimo nivel	118	31,67%
TOTAL	372	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes universitarios
Elaborado por: Autores (2014)

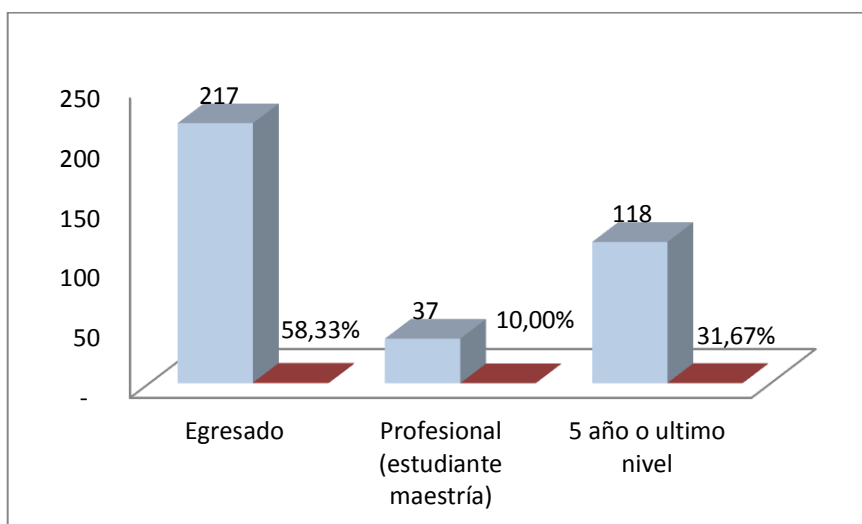


Figura 12 Nivel Educativo

Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes universitarios
Elaborado por: Autores (2014)

ANÁLISIS:

De acuerdo a esta investigación mediante encuestas existe niveles de estudio divididos entre estudiantes que han egresados y otros que cursan el último año, además un pequeño porcentaje de profesionales estudiando en maestrías quienes en conjunto son los posibles consumidores, ya que el proyecto está dirigido en su mayor porcentaje a este público meta.

4. ¿Hasta qué valor ha pagado por un empastado?

Tabla 16 Costo

DETALLE	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
de 10 a 11	199	53,33%
de 12-13	62	16,67%
de 13 a 14	37	10,00%
de 15 a 16	37	10,00%
de 16 o más	37	10,00%
TOTAL	372	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes universitarios
Elaborado por: Autores (2014)

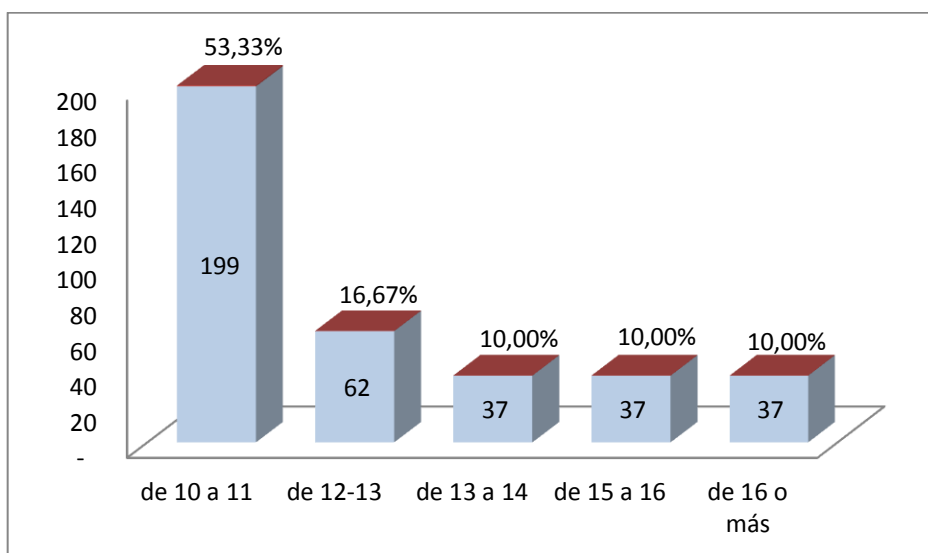


Figura 13 Costo

Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes universitarios
Elaborado por: Autores (2014)

ANÁLISIS:

De acuerdo al análisis realizado en el respectivo cuadro, se puede determinar que los estudiantes y la población encuestados han pagado por el servicio de empastado de documentos un valor promedio de \$ 10,50, siendo este valor constante en el mercado y sirve de punto de partida para establecer un precio correcto y que se asemeje a las necesidades de los consumidores finales.

5. ¿Qué característica considera usted importante para elegir al proveedor prestador de servicios?

Tabla 17 Tipo de proveedor

DETALLE	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Ubicación	50	13,33%
Atención	43	11,67%
Calidad	161	43,33%
Precio	56	15,00%
Tiempo entrega	62	16,67%
TOTAL	372	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes universitarios
Elaborado por: Autores (2014)

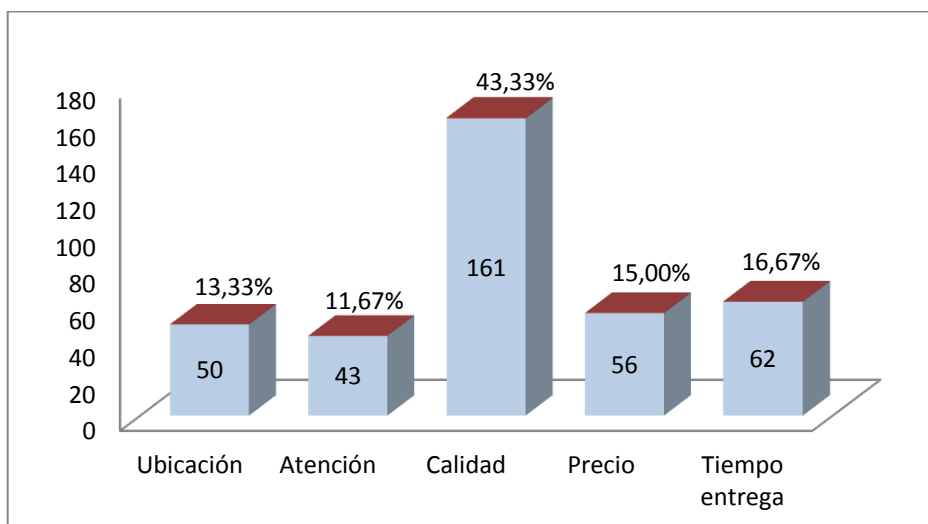


Figura 14 Tipo de proveedor

Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes universitarios
Elaborado por: Autores (2014)

ANÁLISIS:

Por la necesidad y la urgencia que el estudiante tiene en la entrega de su trabajo de grado debidamente empastado, los encuestados prefieren la calidad y el tiempo de entrega por prioridades al momento de elegir al proveedor del servicio.

6. ¿Qué tipo de materiales prefiere al empastar sus documentos?

Tabla 18 Tipo de materiales

DETALLE	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Cuero	112	30,00%
Cuerina	74	20,00%
Cartulina	37	10,00%
Percalina	149	40,00%
Tela	-	0,00%
TOTAL	372	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes universitarios
Elaborado por: Autores (2014)

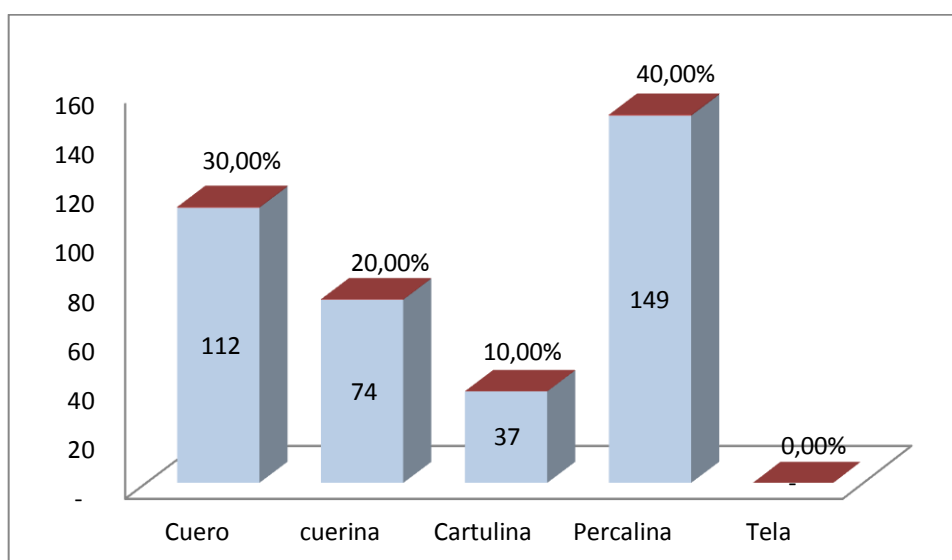


Figura 15 Tipo de materiales

Fuente: Encuesta aplicada población y estudiantes
Elaborado por: Autores (2014)

ANÁLISIS:

Los materiales que más resaltan en las encuestas realizadas a los estudiantes y la población es la percalina seguido del cuero, pues los encuestados exigen presentación en el producto, así como también calidad y sobre todo modernidad.

7. ¿A través de qué medio contrataría el servicio?

Tabla 19 Medio de contratación del servicio

DETALLE	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Imprenta	261	70,00%
Internet	56	15,00%
Centro de Copiado	56	15,00%
TOTAL	372	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes universitarios
Elaborado por: Autores (2014)

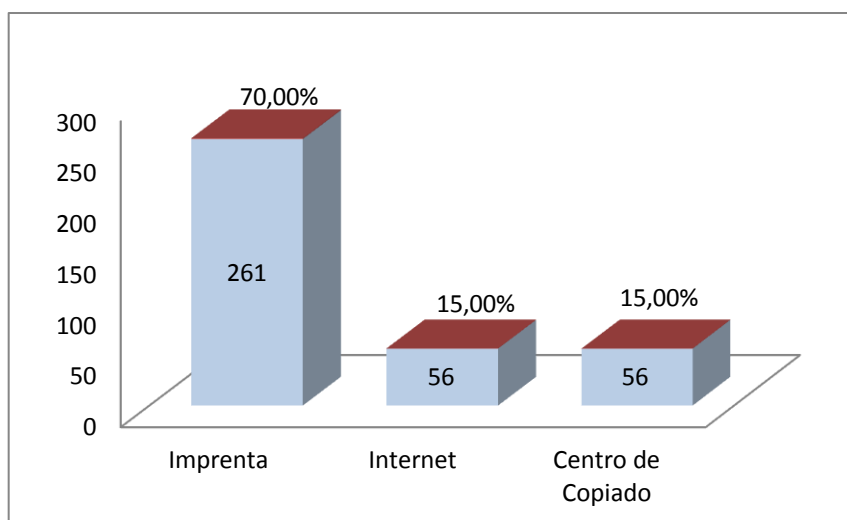


Figura 16 Medio de contratación del servicio

Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes universitarios
Elaborado por: Autores (2014)

ANÁLISIS:

La mayoría de encuestados prefieren contratar el servicio en imprentas por costumbre y relación directa con los clientes sin intermediarios, por lo que es recomendable realizar alianza estratégicas con instituciones y consumidores finales.

8. ¿Cómo le gustaría recibir el servicio?

Tabla 20 Tipo del servicio

DETALLE	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Entregado domicilio	241,8	65,00%
entrega oficina	130,2	35,00%
Otro Especifique	0	0,00%
TOTAL	372	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes universitarios
Elaborado por: Autores (2014)

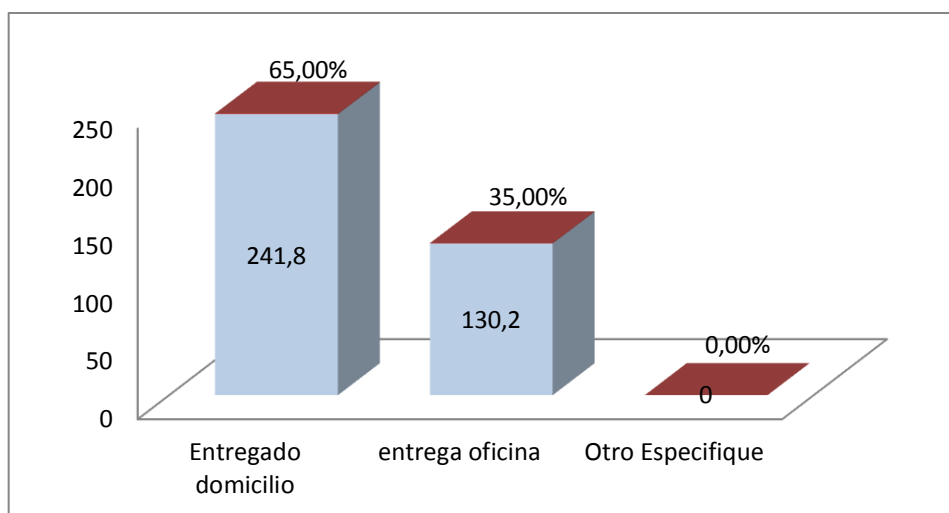


Figura 17 Tipo del servicio

Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes universitarios
Elaborado por: Autores (2014)

ANÁLISIS:

Existe la aceptación por parte de los encuestados con la entrega a domicilio siendo este la modalidad nueva que diferenciará de la competencia por su servicio personalizado.

9. ¿Qué valor estaría dispuesto a pagar?

Tabla 21 Costo

DETALLE	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
de 10 a 11	193	51,67%
de 12 a13	81	21,67%
de 13 a 14	43	11,67%
de 15 a 16	37	10,00%
de 16 o mas	19	5,00%
TOTAL	372	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes universitarios
Elaborado por: Autores (2014)

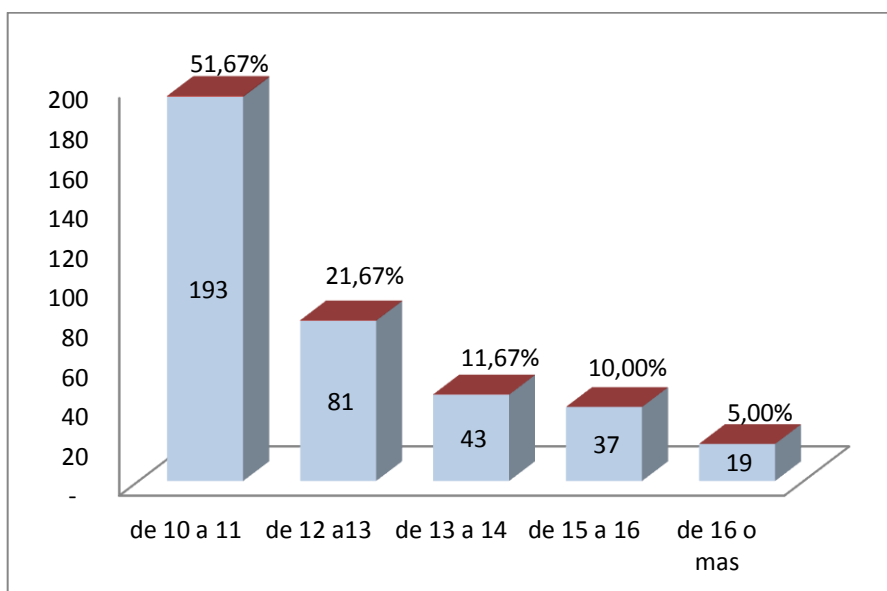


Figura 18 Costo

Fuente: Encuesta aplicada población y estudiantes
Elaborado por: Autores (2014)

ANÁLISIS:

La mayoría de encuestados están dispuestos a pagar un promedio de \$10,50, por ser un precio justo sin olvidar la calidad de los materiales, además está en base al comportamiento del mercado.

10. ¿Qué le gustaría recibir como promoción por empastado?

Tabla 22 Promoción

DETALLE	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Esfero	56	15,00%
Llavero	105	28,33%
Descuento Adicional	212	56,67%
TOTAL	372	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes universitarios
Elaborado por: Autores (2014)

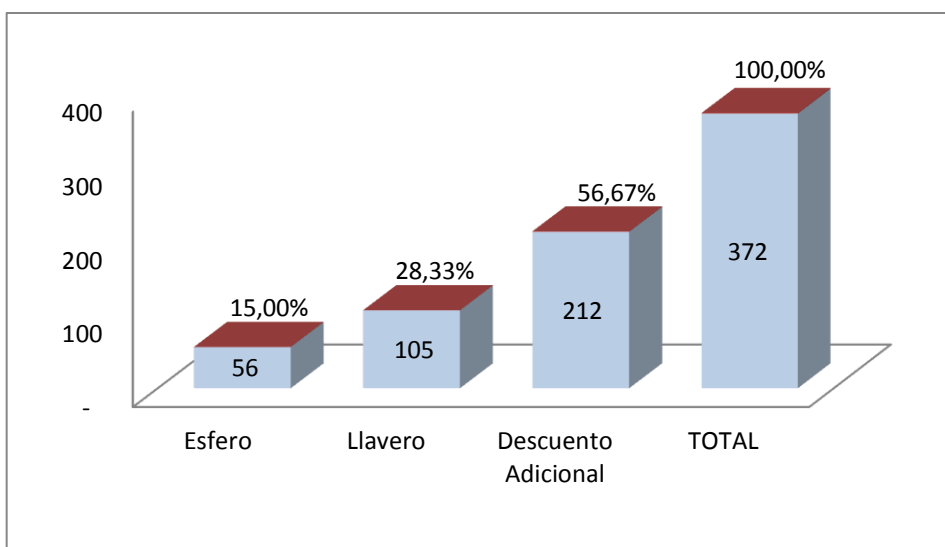


Figura 19 Promoción

Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes universitarios
Elaborado por: Autores (2014)

ANÁLISIS:

La promoción es un agregado al servicio y la mayoría de encuestados prefieren un descuento adicional a partir de las veinte y cinco unidades el 1 % de descuento para atraer nuevos clientes, el mismo que será una política de la empresa.

11¿Qué medios de comunicación prefiere?

Tabla 23 Medios de comunicación

DETALLE	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Radio	155	41,67%
Prensa	62	16,67%
Hojas Volantes	68	18,33%
Internet	68	18,33%
Otros	19	5,00%
TOTAL	372	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes universitarios
Elaborado por: Autores (2014)

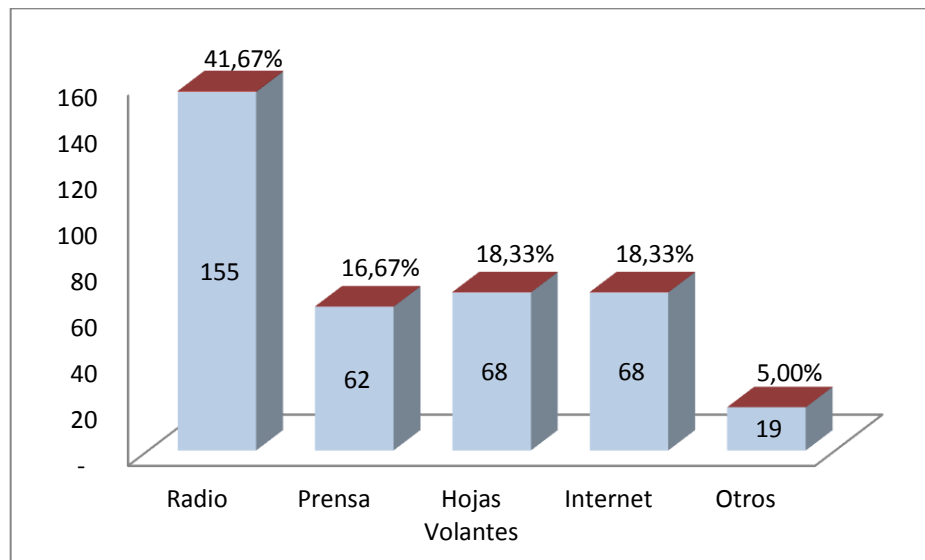


Figura 20 Medios de comunicación

Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes universitarios
Elaborado por: Autores (2014)

ANÁLISIS:

Gran parte de los encuestados prefieren utilizar la radio como medio de comunicación y aprovechando esta circunstancia, la publicidad de este servicio se lo hará mediante la radio EXA F.M, según datos obtenidos en la misma encuesta .

Conclusión de las encuestas:

Una vez realizada la investigación de mercado mediante encuestas se deduce que pese a una oferta sustancial de empastados de documentos, existe una demanda creciente principalmente en las empresas sean públicas, privadas, pues no existe motivación de la bondades del producto y servicio para la conservación intacta de los documentos que muchas instituciones y personas solicitan información, pues no existe conciencia que el archivo es la base fundamental y la historia de las empresas. En lo referente al precio todos aceptan que es el más bajo, sin descuidar la calidad en este caso la percalina es la más aceptada por presentación y durabilidad; en lo que respecta a la modalidad del servicio a domicilio existe una aceptación de la población encuestada.

Entrevista Dirigida a empastador: VERONICA HIDROBO de documentos de la Ciudad de Ibarra:

1.- ¿A qué tipo de empresas o instituciones realiza el empastado de documentos?

A todo tipo de empresa y público en general

2. ¿Hasta cuántos empastados ha realizado mensualmente?

Hasta 180 empastados mensuales

3. ¿Cómo le califica Usted a esta actividad es rentable?

Es una actividad muy rentable

4. ¿Cree Usted que el servicio de empastados con atención a domicilio tenga acogida en la ciudad?

Si se lo realiza a precios justos y buena calidad de materiales.

Entrevista Dirigida a empastador: RAMIRO QUIRÓZ de documentos de la Ciudad de Ibarra:

1.- ¿A qué tipo de empresas o instituciones realiza el empastado de documentos?

A empresas públicas, privadas y público en general

2. ¿Hasta cuántos empastados ha realizado mensualmente?

Hasta 350 empastados mensuales

3. ¿Cómo le califica Usted a esta actividad es rentable?

Es una actividad estable y rentable

4. ¿Cree Usted que el servicio de empastados con atención a domicilio tenga acogida en la ciudad?

Si estoy de acuerdo brindar un servicio personalizado.

Conclusión de la entrevista

Los entrevistados coinciden que el servicio de empastados a domicilio es rentable, porque se personaliza la entrega recepción de empastados en el tiempo acordado.

1.8 Matriz AOOR

A continuación se establece la matriz AOOR (Aliados, Oportunidades, Oponentes y Riegos), la misma que se determinó en base a estudio del diagnóstico situacional, obteniendo los siguientes resultados mostrados en la tabla siguiente:

Tabla 24 Matriz AOR

ÍTEM	VARIABLE	DESCRIPCIÓN
ALIADOS	Obreros y empleados	Los administradores y obreros encargados en elaborar los empastados
	Proveedores	Suministradores de las materias primas e insumos necesarios
	Clientes	Para quienes se elaborarán los empastados de documentos.
OPONENTES	Imprentas privadas	Microempresas que brindan el servicio al público.
	Artesanos gráficos independientes	Trabajadores manuales dedicados al oficio.
	Imprentas institucionales	Imprentas propias de la Institución
OPORTUNIDADES	Innovación	Valor diferencial relacionado con la competencia
	Crecimiento demanda	Instituciones y estudiantes interesados en contratar el servicio.
	Crecimiento poblacional	Basado en la tasa de crecimiento de la natalidad
	Cobertura	Ingresar en el mercado provincial
	Frecuencia	Contratación del servicio mensual
	Nivel de confianza	Discreción informativa
	Alianzas	Posibilidad de convenios con instituciones públicas y privadas.
	Tiempo	Entrega del producto en corto plazo
	Baja saturación	Opciones indagadas o poco desarrolladas
RIESGOS	Aumento precios	Subida acelerada de precios en insumos
	Expansión de competidores	Crecimiento inesperado en imprentas
	Poco talento humano	Falta talento humano capacitado, adiestrado

Fuente: Diagnóstico situacional
Elaborado por: Autores (2014)

Tabla 25 Cruce estratégico matriz AOR

	OPORTUNIDADES 1. Innovación 2. Crecimiento demanda 3. Nivel de confianza	RIESGOS 1. Aumento precios 2. Expansión de competidores 3. Poco talento humano
ALIADOS 1. Obreros y empleados 2. Proveedores 3. Clientes	A1-O1. Realizar un plan de capacitación continua. A3-O3. Política de discreción de la información del cliente. <i>Estrategias Maxi-Maxi</i>	A2-R1. Compras al por mayor para minimizar el precio de la materia prima e insumos. A2-R1. Creación de la página web para promocionar y vender el producto, minimizando la competencia. <i>Estrategias Maxi-Mini</i>
OPONENTES 1. Imprentas privadas 2. Artesanos gráficos independientes 3. Imprentas institucionales	O1-O3. Entrega del producto en los plazos establecidos para mantener la confianza del cliente. O3-O1. Calidad del producto y servicio en la entrega a domicilio. <i>Estrategias Mini-Maxi</i>	O1-R3. Pasantías de empleados en macro imprentas. O2-R2. Compra de maquinaria moderna para aumentar la producción y aventajar a la competencia. <i>Estrategias Mini-Mini</i>

Fuente: Diagnóstico situacional
Elaborado por: Autores (2014)

1.9. Determinación del problema diagnóstico.

A través del diagnóstico se estableció que es necesario crear una empresa de empastados de documentos en la Ciudad de Ibarra, con un producto de calidad y valor agregado que es el servicio a domicilio para

cubrir la demanda existente a las instituciones públicas y privadas así como a los estudiantes que cursan el último año o semestre del tercer o cuarto nivel de las universidades e institutos superiores. En realidad existen imprentas y artesanos gráficos que realizan este servicio, pero no abastecen la crecida demanda del servicio, puesto que en la mayoría de instituciones no existe un archivo organizado y por otro lado la población estudiantil está en constante crecimiento. Se considera que con maquinaria moderna y personal capacitado se podrá cubrir una gran parte de la demanda existente en la Ciudad.

Por lo tanto la realización de un Estudio de Factibilidad para la creación de una empresa de empastados de documentos con servicio a domicilio, en la Ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura, es de gran importancia, ya que se toma en consideración los datos obtenidos anteriormente.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1 La empresa

2.1.1 Concepto

ZAPATA Sánchez Pedro, (2011), la empresa es un ente económico - jurídico que actúa como una unidad de producción de bienes y servicios para satisfacer las necesidades de un mercado consumidor.

Con lo mencionado en el párrafo anterior podemos deducir que una empresa es un ente organizado con la única finalidad que es la de satisfacer alguna necesidad de los consumidores; sea esta mediante la oferta de un bien o la prestación de un servicio.

2.1.2 Objetivos de la empresa

Los objetivos son resultados que una empresa pretende alcanzar, o situaciones hacia donde ésta pretende llegar. Establecer objetivos es esencial para el éxito de una empresa, éstos establecen un curso a seguir y sirven como fuente de motivación para todos los miembros de la empresa, los objetivos más comunes de una empresa son los siguientes.

- Lograr el crecimiento de la empresa
- Permanecer en el mercado por un largo tiempo con el bien o el servicio.
- Obtener rendimiento sobre ventas.
- Tener una excelente clientela y que ésta promueva el bien o servicio por su calidad.

2.1.3 Clasificación de las empresas

Existen muchas formas de clasificar las empresas, depende esto de cada

autor; sin embargo para nuestro estudio se tomó en cuenta la siguiente clasificación, siendo esta la más común, (Reinoso V. 2007).

2.1.3.1. Según la actividad económica que desarrolle

La actividad económica en el Ecuador se puede clasificar en tres grandes sectores:

a) Sector Primario. En este grupo están incluidas las empresas que se dedican a explotar los recursos naturales del País, entre las principales tenemos: mineras, pesqueras, agrícolas, ganaderas y forestal.

b) Sector Secundario. Son las empresas que transforman los bienes del sector primario en otros más útiles para el consumo, por ejemplo: conservas, maquinaria, empresas de construcción, industriales, etc.

c) Sector Terciario. Están incluidas las empresas de servicio y de comercio, tales como: bancos, compañías de seguros, hospitales, servicios públicos, empresas que se dedican a la compra y venta, las estaciones de servicios, etc.

2.1.3.2 Por la forma jurídica

Según la Ley de Compañías vigente toda empresa debe tener forma jurídica y esto depende del número de socios, el capital aportado, el tamaño; así podemos distinguir los siguientes:

a) Empresario Individual. Es decir que el socio capitalista es uno solo, el cual asume todo el riesgo y se encarga de la gestión de la empresa.

b) Sociedades. El capital aportado para la constitución de la sociedad es de varias personas, entre las principales tenemos: sociedad anónima, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad colectiva, sociedad comandita, sociedad civil, etc.

2.1.3.3. Por el Origen del Capital

Según el origen del capital se dividen en:

- a) Públicas.** Las empresas públicas son aquellas cuyo capital es únicamente del Estado.
- b) Privadas.** Son empresas cuyo capital es aportado por el sector privado.
- c) Mixtas.** El capital para la su institución es tanto público como privado.

2.1.3.4 Por su Tamaño

En el Ecuador se aprobó una nueva Ley de Contratación Pública, en la cual se menciona que las empresas por su tamaño se dividen en tres grupos: Microempresa, Pequeña y Mediana empresa; sin embargo para nuestro estudio también se describirá la Gran Empresa; las cuales deben cumplir con las siguientes características:

- a) Microempresa.** Es aquella organización que tiene de 1 a 9 trabajadores, un valor de ventas o ingresos anuales inferiores a cien mil dólares o un volumen de activos de hasta cien mil dólares.
- b) Pequeña empresa.** Son aquellas empresas que tienen de 10 a 49 trabajadores, un capital en activos de cien mil uno a

setecientos cincuenta mil dólares y sus ventas o ingresos anuales sean entre cien mil y un millón de dólares.

c) Mediana empresa. Los trabajadores de esa empresa deben ser de 50 hasta 159 trabajadores, operar con un capital fijo de setecientos cincuenta y uno hasta cuatro millones de dólares y las ventas o ingresos anuales estén entre un millón uno hasta cinco millones de dólares.

d) Gran empresa. Se caracteriza por tener más de 160 trabajadores, cuyo capital fijo supere los cuatro millones uno de dólares y las ventas superen los cinco millones uno de dólares.

2.2. La Administración

2.2.1 Definición

FAYOL Henry (2008): la Administración es simplemente prever, organizar, mandar, coordinar y controlar, todo esto dentro de una organización.

Por lo que se concluye que: la administración es el proceso de planificar, organizar, dirigir y controlar el uso de los recursos y las actividades de trabajo con el propósito de lograr los objetivos o metas de la organización de manera eficiente y eficaz.

2.2.2 Proceso Administrativo

El proceso administrativo para el autor Idalberto Chiavenato (2008), consta de cuatro elementos principales como son: la planeación, organización, dirección, control, cada uno de estos están enfocados a la consecución de los objetivos de la empresa, para lograr de esta manera alcanzar el desarrollo económico de toda organización.

a) Planeación, es el proceso de desarrollar objetivos empresariales y elegir un futuro curso de acción para lograrlos, para esto se debe tomar en cuenta lo siguiente:

- Establecer los objetivos de la empresa
- Elegir un curso de acción para alcanzar los objetivos
- Iniciar las actividades necesarias para traducir los planes en acciones
- Replantear sobre la marcha para corregir deficiencias existentes.

b) Organizar, es el proceso mediante el cual los empleados y sus labores se relacionan unos con los otros para cumplir los objetivos de la empresa. Consiste en dividir el trabajo entre grupos e individuos y coordinar las actividades individuales del grupo. Organizar implica también establecer autoridad directiva.

c) Dirección, es el proceso de motivar a las personas o grupos de personas, sean estas de igual nivel, superiores, subordinadas y no subordinadas, para ayudar voluntaria y armónicamente en el logro de los objetivos de la empresa.

d) Control, es el proceso de asegurar el desempeño eficiente para alcanzar los objetivos de la empresa, lo que implica:

- Establecer metas y normas
- Comparar el desempeño medido contra las metas y normas establecidas
- Reforzar los aciertos y corregir las fallas

2.3. Contabilidad

2.3.1 Concepto

ZAPATA, Pedro (2008) pág. 8, afirma: “La Contabilidad es la técnica fundamental de toda actividad económica que opera por medio de un sistema dinámico de control e información que se sustentan tanto en un marco teórico, como en normas internacionales”.

Se considera a la contabilidad como una Ciencia y Técnica que enseña a registrar, analizar, interpretar y controlar la información financiera durante un período determinado, ayudando a tomar de decisiones oportunas para el progreso de la empresa.

2.3.2. Objetivos de la Contabilidad

ZAPATA, Pedro (2008), pág. 9, en la contabilidad existen muchos objetivos; sin embargo se ha tomado en cuenta los siguientes, considerados como los más importantes:

- a) Disponer de registros sobre las actividades de la empresa.
- b) Dar a conocer el estado financiero de una empresa en un período contable, que puede ser de mensual, trimestral, o anual.
- c) Brindar información orientada a la toma de decisiones, tanto de orden interno, como a terceros relacionados con la empresa.

2.3.3. Importancia

La contabilidad es un proceso mediante la cual se logra en un tiempo determinado obtener Estados Financieros, los cuales nos ayuda para la toma de decisiones en el momento adecuado y oportuno logrando así cumplir con los objetivos trazados por la empresa.

2.3.4 Ciclo Contable

KIENSO Donald E. y Weygandt Jerry (2008) define: “es el conjunto de pasos o fases de la contabilidad que se repiten en cada periodo contable, durante la vida de un negocio”.

El ciclo contable se inicia con el registro de las transacciones, continúa con la labor de pase de las cantidades registradas del libro diario al mayor, la elaboración del balance de comprobación, la hoja de trabajo, los estados financieros, la contabilización en el libro diario de los asientos de ajustes, su traspaso a las cuentas de mayor, y finalmente el balance de comprobación posterior al cierre.

2.4. Estados Financieros

DÍAZ, Flor (2009) pág. 56, manifiesta que: “los estados financieros son informes que se elaboran al finalizar un período contable, con el objeto de proporcionar información sobre la situación económica y financiera de la empresa; esta información permite examinar los resultados obtenidos y evaluar el potencial económico de la organización”.

De ello se deduce que los estados financieros exteriorizan la situación económica de la empresa en un periodo determinado, ayudando a la toma de decisiones correctas por los ejecutivos, en busca del logro de objetivos. Esta información resulta útil para la administración, gestores, reguladores y otros tipos de interesados como los accionistas, acreedores o propietarios.

De acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIFs), los estados financieros son los siguientes:

- Estado de situación Financiera
- Estado de resultados integral
- Estado de cambios en el patrimonio
- Estado de flujo de efectivo
- Nota a los estados financieros

2.4.1 Estado de Situación Financiera

ZAPATA Pedro, (2011), pág. 63, señala: *Es un informe contable que presenta ordena y sistemáticamente las cuentas de activo, pasivo y patrimonio y determina la situación financiera de la empresa en un tiempo determinado.*

El Estado de Situación Financiera, es una especie de fotografía que retrata la situación contable de la empresa en una cierta fecha. Gracias a este documento, el empresario accede a información vital sobre su negocio, como la disponibilidad de dinero y el estado de sus deudas. Para poder reflejar dicho estado, el balance muestra contablemente lo que la organización posee (activos), sus deudas (pasivos) y la diferencia entre estos (patrimonio neto).

2.4.2. Estado de Resultados Integral

Según la Normas Internacionales de Información Financiera -B3, es un “Estado Financiero básico para entidades lucrativas que muestra detallada y ordenadamente la forma en que se obtuvo el resultado de las operaciones de un periodo contable y, por ende, los ingresos, costos y gastos de dichas entidades, así como su utilidad o pérdida neta, permitiendo evaluar los logros alcanzados con los esfuerzos desarrollados durante el periodo consignado en el mismo estado”.

El estado de resultados integral muestra los efectos de las operaciones de una empresa y su resultado final, ya sea ganancia o pérdida, resumen de los hechos significativos que originaron un aumento o disminución en el patrimonio de la empresa durante un periodo determinado. El resultado que surge de restar los ingresos y los egresos, se presenta como utilidad operacional, es decir que han sido mayores los ingresos que los egresos.

2.4.3. Estado de Cambios en el Patrimonio

El estado de cambios en el patrimonio tiene como finalidad mostrar las variaciones que sufran los diferentes elementos que componen el patrimonio, en un periodo determinado.

Además de mostrar esas variaciones, el estado de cambios en el patrimonio busca explicar y analizar cada una de las variaciones, sus causas y consecuencias dentro de la estructura financiera de la empresa.

2.4.4 Estado de Flujo de Efectivo

Según el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), se entiende que el flujo de efectivo “proporciona información sobre los cambios en el efectivo y equivalentes al efectivo de una entidad durante el periodo sobre el que se informa, mostrando por separado los cambios según procedan de actividades de operación, actividades de inversión y actividades de financiación”.

El objetivo del flujo de efectivo es básicamente determinar la capacidad de la empresa para generar efectivo, con el cual pueda cumplir con sus obligaciones y con sus proyectos de inversión y expansión. Adicionalmente, el flujo de efectivo permite hacer un estudio o análisis de cada una de las partidas con incidencia en la generación de efectivo, datos que pueden ser de gran utilidad para el diseño de políticas y estrategias encaminadas a realizar una utilización de los recursos de la empresa de forma más eficiente.

2.4.4.5 Notas a los Estados Financieros

Las notas a los estados financieros representan la difusión de cierta información que no está directamente reflejada en dichos estados y que es de utilidad para que los usuarios tomen decisiones con base clara y objetiva.

Es de gran importancia que la persona que trata de interpretar correctamente un estado financiero, conozca suficientemente sobre

asuntos que pueden alterar significativamente los estados financieros como son las políticas de cartera, los métodos de provisión, la razón de su aplicación, los sistemas de inventarios utilizados, los métodos de valuación.

2.5. Evaluación Financiera

El estudio de evaluación económica - financiera es la parte final de toda la secuencia de análisis de la factibilidad de un proyecto. Esto sirve para identificar las ventajas y desventajas asociadas a la inversión del proyecto y verificar si la inversión propuesta será económicamente rentable. La evaluación económica es un método de análisis útil para adoptar decisiones racionales ante diferentes alternativas. En la evaluación económica - financiera se toma en cuenta el valor del dinero a través del tiempo mediante métodos que son básicamente el VAN y TIR que veremos más adelante.

2.5.1 Valor Actual Neto (VAN)

CHIRIBOGA Luis, (2010), pág. 257 explica: El cálculo del valor actual neto es necesario en la toma de decisiones financieras, en el tanto para el financiamiento, como para una inversión a futuro, no es otra cosa que la eliminación de las causas de distorsión del dinero a través del tiempo, mediante el cálculo de los flujos de fondos presentes y futuros, positivos y negativos en valores homogenizados o montos de igual valor, convirtiéndose en una de las herramientas indispensables de la Administración Financiera para la toma de decisiones tanto para el financiamiento, con el fin de calcular el costo real de financiamiento o para una inversión, con el fin de calcular el rendimiento real de la inversión y la forma como se recupera dicha inversión, así como el tiempo en el que se recupera.

El cálculo del VAN en nuestro estudio será muy importante para la valoración de inversiones en activos fijos que apliquemos, si resultase un VAN alto sería una razón importante para nuestro ente productivo y en caso que resultase bajo deberíamos considerar diversas razones como

podría ser la imagen que le aportará a la empresa, por motivos estratégicos u otros motivos que en ese momento nos repercutan.

2.5.2. Tasa Interna de Retorno

PALACIO Ivarth, (2010), pág. 76, expone: Es la tasa de descuento por la cual el Valor Presente Neto es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.

Es decir, la Tasa Interna de Retorno (TIR) es una medida de la Rentabilidad de una inversión, mostrando cuál sería la tasa de Interés más alta a la que el proyecto no genera ni pérdidas ni Ganancias. Al comparar la Tasa Interna de Retorno (TIR) con la tasa de interés de Mercado se puede disponer de una sencilla regla de decisión. Ella consiste en que se deben realizar todos aquellos proyectos de Inversión que posean una tasa interna de retorno (TIR) superior a la tasa de interés. Contrariamente, si Tasa Interna de Retorno (TIR) es menor que la tasa de Interés de Mercado, dicho proyecto no debe realizarse. Este indicador nos permitirá decidir sobre la aceptación o rechazo de nuestro proyecto inversión. Su tasa de interés calculada permitirá medir la recuperación de la inversión que le se dio al proyecto pudiéndonos endeudar adecuadamente y evitar pérdida alguna.

2.5.3. Período de Recuperación

COSTALES Bolívar, (2007), pág. 233, pública: “El conocimiento del periodo del tiempo necesario para recuperar la inversión, es un criterio tan importante como el de la rentabilidad, para inducir a realizar una inversión. Toda opción de invertir está asociada a la posibilidad de comparar el costo de oportunidad del dinero con el riesgo de la inversión; por eso, los proyectos deben ser debidamente sustentados y atractivos en sus rendimientos para poder ser ejecutados”.

Es importante anotar que este indicador es un instrumento financiero que al igual que el Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno, permite

optimizar el proceso de toma de decisiones. En nuestro estudio nos permitirá medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de nuestra inversión se recuperen su costo o inversión inicial.

2.5.4. Costo Beneficio

SAPAG Nassir, (2008), pág. 278, señala: El análisis del Costo-Beneficio es una técnica de evaluación genérica que se emplea para determinar la conveniencia y oportunidad de un proyecto.

Este proceso involucra, ya sea explícita o implícitamente, un peso total de los gastos previstos en contra del total de los beneficios previstos de una o más acciones con el fin de seleccionar la mejor opción o la más rentable. El costo-beneficio es una lógica o razonamiento basado en el principio de obtener los mayores y mejores resultados al menor esfuerzo invertido, tanto por eficiencia técnica como por motivación humana.

Se supone que todos los hechos y actos pueden evaluarse bajo esta lógica, aquellos dónde los beneficios superen el coste son exitosos, caso contrario fracasan. Según el análisis costo-beneficio, un proyecto o negocio será rentable cuando la relación costo-beneficio es mayor que la unidad.

2.5.5. Punto de Equilibrio

FAGA Héctor, (2007), pág. 68 manifiesta: Es el punto de ventas donde no se gana ni se pierde o también como umbral de rentabilidad, porque a partir de allí comienzan a producirse los resultados positivos.

Hace referencia al nivel de ventas en donde los costos fijos y variables se encuentran cubiertos. Esto supone que la empresa, en su punto de equilibrio, tiene un beneficio que es igual a cero (no gana dinero, pero tampoco pierde). En el punto de equilibrio, por lo tanto, una empresa logra cubrir sus costos. Al incrementar sus ventas, logrará ubicarse por encima

del punto de equilibrio y obtendrá beneficio positivo. En cambio, una caída de sus ventas desde el punto de equilibrio generará pérdidas.

La estimación del punto de equilibrio permitirá que una empresa, aún antes de iniciar sus operaciones, sepa qué nivel de ventas necesitará para recuperar la inversión. En caso que no llegue a cubrir los costos, la compañía deberá realizar modificaciones hasta alcanzar un nuevo punto de equilibrio.

Para encontrar el punto de equilibrio utilizamos la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - \frac{\text{Costos variables totales}}{\text{Ventas totales}}}$$

2.6. Aspectos Tributarios

2.6.1 Teoría general de la tributación

Son prestaciones en dinero, bienes o servicios, determinados por la ley, que el Estado recibe como ingresos en función de la capacidad económica y contributiva del pueblo, los cuales están encaminados a financiar los servicios públicos y otros propósitos de interés general.

2.6.1.1 Tipos de tributos

- a) Impuestos.** Son Contribuciones que se paga por vivir en sociedad, estos podrían ser considerados como los tributos de mayor importancia en cuanto a su potencial recaudatorio y a diferencia de los otros tipos de tributos se apoyan en el principio de equidad o diferenciación de la capacidad contributiva.

- b) Tasas.** Son tributos exigibles por la prestación directa de un servicio individualizado al contribuyente por parte del Estado, esta prestación puede ser efectiva o potencial, en cuanto a que si el servicio está a disposición, el no uso no exime de su pago. Las tasas se diferencian de los precios por ser de carácter obligatorio por mandato de la Ley.

- c) Contribuciones.** Son pagos a realizar por el beneficio obtenido por una obra pública u otra prestación social estatal individualizada, cuyo destino es la financiación de esta.

2.6.2 Clasificación de los contribuyentes

- a) Personas naturales.-** Son todos los individuos nacionales y extranjeros que realizan actividades económicas en nuestro país y cuyos ingresos o capital son mayores a los establecidos por el SRI.

- b) Personas naturales obligadas a llevar contabilidad.-** Son todos los individuos nacionales y extranjeros que realizan actividades económicas en nuestro país y que al 1ro. de enero operen con un capital superior a los USD 60.000, o cuyos ingresos brutos anuales de su actividad económica sean superiores a USD 100.000, o los costos y gastos sean superiores a USD 80.000; incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares.

- c) Personas Jurídicas.-** Son las sociedades; este grupo comprende a todas las instituciones del sector público, a las personas jurídicas bajo control de la Superintendencias de Compañías y de Bancos, las organizaciones sin fines de lucro, los fideicomisos mercantiles, las sociedades de hecho y cualquier patrimonio independiente de sus miembros.

2.6.3 El registro único de contribuyentes

El Registro Único de Contribuyentes es un instrumento que sirve para registrar e identificar a los sujetos pasivos: personas naturales y sociedades. Si son personas naturales es el mismo que el de la cédula de identidad (10 dígitos) a los cuales se le añaden tres dígitos (001). Para las sociedades el número de RUC es un número de 10 dígitos generados por la administración tributaria a los cuales se les añaden tres dígitos (001).

2.6.4. Comprobantes de venta

Son documentos autorizados previamente por el SRI, que respaldan las transacciones efectuadas por los contribuyentes en la transferencia de bienes o por la prestación de servicios o la realización de otras transacciones gravadas con tributos, a excepción de los documentos emitidos por las instituciones del Estado que prestan servicios administrativos y en los casos de los trabajadores en relación de dependencia.

a) Llenado. Los comprobantes de venta podrán ser llenados en forma manual, mecánica o a través de sistemas computarizados. Las facturas en original y copia deben ser llenadas en forma simultánea mediante el uso de papel carbón, carbonado o autocopiativo químico; en cualquier caso las copias deberán ser idénticas al original, caso contrario no serán válidas.

b) Emisión. La emisión de comprobantes de venta, comprobantes de retención y documentos complementarios se encuentra condicionada a un tiempo de vigencia dependiendo del comportamiento tributario del contribuyente. Se debe mantener en archivo los comprobantes de venta, retención y documentos complementarios durante 7 años.

c) Sanciones. La falta de emisión o entrega de documentos autorizados, la emisión incompleta o falsa de éstos, constituyen casos de defraudación que serán sancionados de conformidad con el Código Tributario.

2.6.5. Impuesto al Valor Agregado

El Impuesto al Valor Agregado (IVA) grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, así como a los derechos de autor, de propiedad industrial y derechos conexos; y al valor de los servicios prestados. Existen básicamente dos tarifas para este impuesto que son 12% y tarifa 0%.

Este impuesto se declara de forma mensual si los bienes que se transfieren o los servicios que se presten están gravados con tarifa 12%; y de manera semestral cuando exclusivamente se transfieran bienes o se presten servicios gravados con tarifa cero o no gravados.

2.6.6. Impuesto a la Renta

El Impuesto a la Renta se aplica sobre aquellas rentas que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades sean nacionales o extranjeras. El ejercicio impositivo comprende del 1o. de enero al 31 de diciembre. Para calcular el impuesto que debe pagar un contribuyente, sobre la totalidad de los ingresos gravados se restará las devoluciones, descuentos, costos, gastos y deducciones, imputables a tales ingresos. A este resultado lo llamamos base imponible.

Los plazos para la presentación de la declaración, varían de acuerdo al noveno dígito de la cédula o RUC, de acuerdo al tipo de contribuyente:

2.7. Encuadernación

Se llama encuadernación a la acción de coser o pegar varios pliegos o cuadernos de texto y ponerles cubiertas. Las encuadernaciones tienen

por objeto procurar al libro tres ventajas: su conservación, su fácil manejo y su presentación artística.

No empiezan a utilizarse hasta la época romana con la invención de los códices pero ya en los volúmenes egipcios y greco-romanos se adoptó cierta encuadernación de forma rudimentaria que consistía en un envoltorio de piel sobre el rollo de papiro o de pergamino y que iba ligado al mismo con tiras o correas. Para guardar los volúmenes con su envoltorio o sin él, se colocaban verticalmente en cajas cilíndricas de madera o metal conocidas con el nombre de *scrinium*, las cuales podían contener cierto número de volúmenes juntos. A veces, para libros o volúmenes preciosos, se hacían estuches y cajas de metal precioso y se adornaban con pedrería en cuyo arte destacó la España visigoda.

Rudimentos de encuadernación pueden también descubrirse en los *pugilares* que usaban los romanos cuando se unían con anillas y cordones y más aún cuando tenían la forma de múltiples *dípticos* a modo de tapas con charnela. Pero la verdadera encuadernación no pudo tener lugar hasta que se inventaron los códices de pergamino. Al principio, debió ser muy sencilla y poco artística formando las cubiertas del códice otra piel más gruesa sobre tablitas de madera. Pero ya desde el siglo XV empieza el lujo en la encuadernación, con labores de orfebrería y escultura en las tapas dando ejemplo y sirviendo de modelo desde el tiempo de Constantino la fastuosa Bizancio.

2.7.1. Tipos de encuadernaciones actuales

Tenemos entre los destacados los siguientes tipos de encuadernación de documentos:

- Encuadernación en rústica
- Encuadernación cartoné

- Encuadernación en piel
- Encuadernación en espiral
- Encuadernación alzado
- Encuadernación grapada
- Encuadernación con taladro

2.7.1.1. Encuadernación rústica

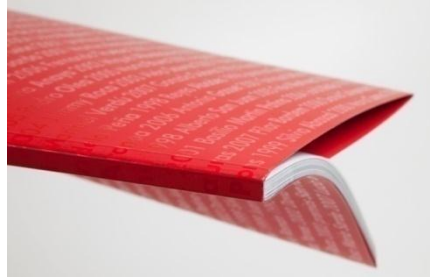


Figura 21 Encuadernación rústica
Elaborado por: Autores (2014)

Conocida popularmente como encuadernación de tapa blanda, es un tipo de encuadernación en la que el libro, cosido o encolado, está forrado simplemente con una cubierta de papel o de cartón, generalmente fuerte aunque no necesariamente rígida, y encolada al lomo.

Generalmente los libros de este modo encuadernados son los de ediciones baratas, ya que una encuadernación de este tipo es mucho más económica que una encuadernación cartoné (de cubiertas rígidas). Si además las hojas no se cosen sino que solamente se pegan, el costo de la pieza es menor. Por esta misma razón el papel en este tipo de libros suele ser de baja calidad. Este tipo de encuadernación existe desde mediados del siglo XIX, pero se popularizó alrededor de 1930. Las ediciones de bolsillo usan casi sistemáticamente la encuadernación en rústica. Los *comic books* son también un buen ejemplo de este tipo de encuadernación.

En la oposición habitual que se hace entre las encuadernaciones de tapa dura y las encuadernaciones de tapa blanda, la encuadernación de tapa blanda recibe el nombre de “encuadernación en rústica” mientras que la

encuadernación de tapa dura recibe el nombre de “encuadernación cartoné”

2.7.1.2. Encuadernación Cartoné

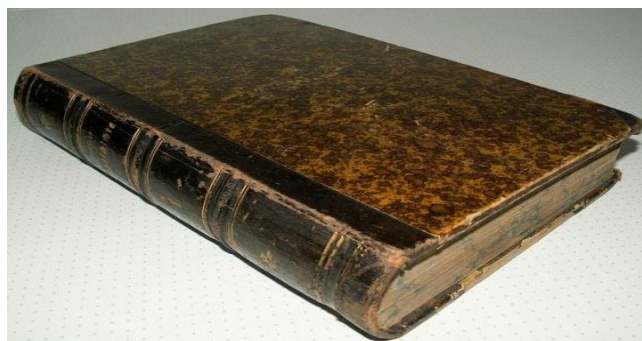


Figura 22Encuadernación Cartoné

Elaborado por: Autores (2014)

Conocida popularmente como encuadernación de tapa dura, es un tipo de encuadernación en la que el libro, cosido o encolado, está forrado simplemente con una cubierta rígida de cartón, pegada al lomo. Está cubierta recubre el libro en todas sus superficies exteriores. Los planos interiores de las tapas son de papel y la parte interior del lomo (no aparente, pues está recubierta por el lomo de la cubierta) es de tela, aunque también puede ser de papel.

2.7.1.3. Encuadernación en Piel

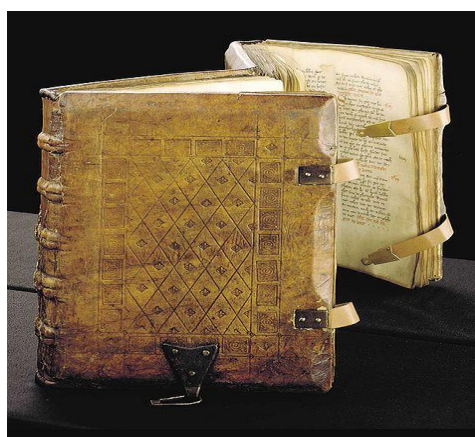


Figura 23Encuadernación en Piel

Elaborado por: Autores (2014)

Es el arte de convertir una piel orgánica ya sea de vacuno, cabra o animal exótico, si es el caso en la cubierta más exquisita de un libro o conjunto de hojas que desean poner en relieve su naturaleza o importancia en el tiempo.

El uso de la encuadernación en piel data del siglo XIII pero actualmente la curtiduría de esta época ha mejorado su proceso ya que el uso de productos químicos especiales permite obtener pieles con una calidad mucho más agradable al tacto y a la vista.

Hay diferentes tipos de encuadernación en piel.

- **La natural:** Es la que sin necesidad de tratar la piel, en el proceso de secado, se ha mantenido el pelo, solo estirando la piel en un marco el cual después de haber sido secado cuidadosamente mantiene su olor y textura hasta el momento que es aplicado en las tapas o lomo del libro a encuadernar.
- **La Curtida a flor:** Es la que previamente se ha curtido despellejando su carnaza y humectado con químicos especiales los cuales le dan un tono natural sin pigmentos. Es fácil de estirar y grabar puesto que su flor natural no ha sido lijada y por lo tanto es muy apreciada para realizar repujados y pigmentaciones posteriores.
- **La curtida con pigmentos y preservantes especiales.** Estas pieles son ideales para encuadernar los lomos de los libros puesto que los tonos que se obtienen son posteriormente laqueados con bromuro y planchados en vapor por lo que su espesor es previamente lijado y su grosor no es tan flexible lo que permite mejor adherencia en el pegado y aplicado de accesorios. Su uniformidad y realce dependen de la calidad de

la piel antes de ser curtida, de su buena flor y no haber sido atacada por insectos.

2.7.1.4. Encuadernación de Espiral o Anillado



Figura 24 Encuadernación de espiral o anillado

Elaborado por: Autores (2014)

Es un método económico de encuadernación que consiste en colocar las hojas formando bloques, hacer una fila de agujeros en el lado del lomo y pasar un espiral de alambre o plástico por estos orificios. Se usa mucho en cuadernos y manuales de uso intenso pero breve.

2.7.1.5. Encuadernación alzado

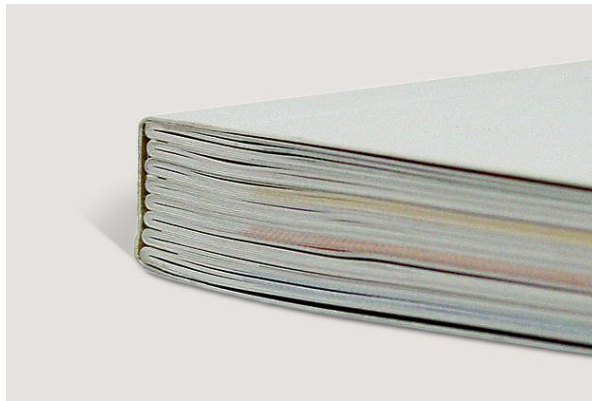


Figura 25 Encuadernación alzado

Elaborado por: Autores (2014)

Es uno de los diversos estilos de encuadernación para terminar el pliego de un libro o una revista.

La característica principal es que en este cuadernillo todas sus páginas están montadas unas sobre otras, formando así el orden en el que se quiere formar la revista o el pliego o cuadernillo que sería parte de un libro.

En general los cuadernillos van cosidos con alambre, algunas personas dicen *aborchados*.

Los Pliegos (cuadernillos) se pueden alzar unos sobre otros de forma manual o con una máquina automática o semiautomática denominada alzadora.

2. 7.1.6. Encuadernación grapada



Figura 26 Encuadernación grapada

Elaborado por: Autores (2014)

La encuadernación grapada es aquella que utiliza grapas o sujeciones metálicas en la unión de los folios. Tradicionalmente se coloca la grapa en la esquina superior izquierda del fardo de hojas, pero esta colocación varía en función del uso, comodidad o tipo de documento.

2.7.1.7. Encuadernación con taladro

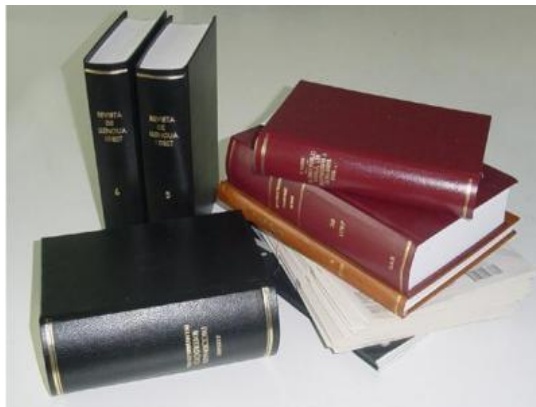


Figura 27 Encuadernación con taladro

Elaborado por: Autores (2014)

Es un tipo de encuadernación que hará evolucionar las encuadernaciones de la época ya que los libros actuales se imprimen en hojas sueltas y no en folios doblados como se hacía antes. Este tipo de impresión obliga al impresor a emblocarlos verticalmente con gomas especiales frías o al calor.

Las ventajas de la encuadernación con taladro es que el lomo es perforado con brocas delgadas verticalmente siguiendo una secuencia uniforme para su posterior cosido vertical. Su durabilidad depende del hilo usado, nylon preferiblemente. Esta forma evita el deshojado o quebrado al abrir excesivamente el libro.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Antecedentes

Para diseñar un proyecto es indispensable realizar un estudio de mercado, herramienta fundamental que trata de determinar las necesidades que tienen los consumidores actuales y potenciales frente a un producto o servicio, con el fin de dar viabilidad y factibilidad al presente proyecto.

Dentro del estudio citado, se considera importante el análisis de la demanda, oferta, competencia, comercialización y precios que nos permita establecer su factibilidad, efectuar las proyecciones para la vida útil del proyecto.

3.2. Objetivos

3.2.1 Objetivo general

Realizar un estudio de mercado para conocer la aceptación del producto y servicio de empastado de documentos a domicilio.

3.2.2. Específicos

- Determinar la existencia de servicios de empastado de documentos a domicilio en la ciudad de Ibarra.
- Determinar los mecanismos de comercialización de servicios de empastado de documentos a domicilio.

3.3. Variables

- Mercado
- Comercialización

3.4. Indicadores

- **Mercado**
 - ✓ Oferta
 - ✓ Demanda
 - ✓ Precio
 - ✓ Competencia.
- **Comercialización**
 - ✓ Publicidad
 - ✓ Promoción

3.5. Matriz de Mercado

Tabla 26 Matriz de Mercado

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTE	TECNICA	PUBLICO Y META
Determinar la existencia de servicios de empastado de documentos a domicilio en la ciudad de Ibarra.	Mercado	<ul style="list-style-type: none"> • Oferta • Demanda • Precio • Competencia 	<ul style="list-style-type: none"> • Primaria • Secundaria 	<ul style="list-style-type: none"> • Encuesta • Entrevista • Opinión de expertos. • Observación 	<ul style="list-style-type: none"> • Empresas Ibarreñas • Estudiantes Universitarios • Microempresas existentes en el servicio de empastado de la ciudad de Ibarra.
Determinar los mecanismos de comercialización de servicios de empastado de documentos a domicilio.	Comercialización	<ul style="list-style-type: none"> • Publicidad • Promoción 	<ul style="list-style-type: none"> • Primaria 	<ul style="list-style-type: none"> • Encuesta. • Observación 	<ul style="list-style-type: none"> • Empresas Ibarreñas • Estudiantes Universitarios • Artesanos empastadores de la ciudad de Ibarra.

Elaborado por: Los autores Año: 2014

3.6. Identificación del producto o servicio

El objetivo de empastar los documentos tiene tres factores principales como son: conservación, fácil manejo y presentación. En la encuadernación de libros se distinguen las encuadernaciones de tapa dura y blanda; la de tapa dura recibe el nombre de encuadernación cartóné, mientras que las de tapa blanda o rústica reciben varios nombres como encuadernación grapada conocida en inglés como paper back o

softcover es un tipo de encuadernación en la que el libro, cosido o encolado, está forrado simplemente con una cubierta de papel o de cartón, generalmente fuerte aunque no necesariamente rígida, y encolada al lomo. Si además las hojas no se cosen sino que solamente se pegan, el costo es menor y si en vez de pegarse, tanto las hojas interiores como las tapas van simplemente grapadas, el costo es menor todavía. Por esta misma razón el papel en este tipo de libros suele ser de baja calidad.

El encuadernado o empastado puede ser por cosido, pegado, grapado o una combinación de estos sistemas.

El cosido o fijación puede ser realizado con materiales metálicos como grapas o alambres por lo cual recibe distintas denominaciones. La calidad de las páginas interiores del libro son calidad del papel, cosido, impresión de las hojas, entintado, entre otros, es independiente del tipo de cubierta elegida. Muchas veces la publicación solo se diferencia por las tapas en cartoné o rústica, siendo una misma edición de la cual una vez acabada la parte interior, se completa su cubierta destinando una parte a tapa blanda y otra a tapa dura.

3.6.1. Estructura y segmentación del mercado

El servicio está segmentado a las empresas públicas, privadas y mixtas tomadas del catastro municipal de la Ciudad de Ibarra que llegan a un número de 1.068 en posibilidades de contratar el servicio de empastado.

En lo referente a los estudiantes se obtuvo la información del SIISE 2013, Sistema Integrado de Indicadores Sociales y Económicos del Ecuador, investigado a la Ciudad de Ibarra existen 11.527 estudiantes universitarios, de los cuales 1.729 que corresponden al 15 % están en posibilidad de graduarse y adquirir servicio.

3.7. Análisis de la demanda y oferta

3.7.1 Demanda

La demanda total de empastados que se requieren para cubrir en la Ciudad de Ibarra es de 223.552 unidades para las empresas que son el 90.01 % que aceptan empastar la documentación y de 1729 unidades que corresponden a los estudiantes en posibilidad de graduarse y demandar el servicio.

El Promedio anual por empresa es 209 empastados, lo que representa 17 empastados por empresa mensual.

Tabla 27 Cálculo de la demanda

5. ¿Qué cantidad empasta mensualmente?				
EMPASTADOS	ENCUESTADOS	PORCENTAJE	PROMEDIO MENSUAL	TOTAL EMPASTADOS
DE 1 A 5	45	15,91%	3	135
DE 6 A 15	51	18,18%	10,5	540
DE 16 A 25	32	11,36%	20,5	659
DE 26 O MAS	129	45,45%	28	3.602
NINGUNO	26	9,09%	0	-
TOTAL	283	100,00%		4.936

Elaborado por: Los Autores (2014)

Fuente: Encuestas aplicadas

Tabla 28 Cálculo de la demanda

EMPASTADOS	ENCUESTADOS	PORCENTAJE	PROMEDIO MENSUAL	TOTAL EMPASTADOS	ANUAL	PROMEDIO EMPRESA	MENSUAL POR EMPRESA
DE 1 A 5	170	15,91%	3	510	6.117		
DE 6 A 15	194	18,18%	10,5	2.039	24.467		
DE 16 A 25	121	11,36%	20,5	2.488	29.855		
DE 26 O MAS	485	45,45%	28	13.593	163.113		
NINGUNO	97	9,09%	0	-			
TOTAL	1.068	100,00%		18.629	223.552	209	17

Elaborado por: Los Autores (2014)

Fuente: Encuestas aplicadas

Tabla 29 Cálculo de la demanda

3. ¿En qué nivel educativo se encuentra?				
NIVEL EDUCATIVO	ENCUESTADOS	PORCENTAJE	TOTAL	15 % DE GRADUADOS
Egresado	217	58,33%	6.724	1.009
Profesional (estudiante maestría)	37	10,00%	1.153	173
5 año o ultimo nivel	118	31,67%	3.650	548
TOTAL	372	100,00%	11.527	1.729

Elaborado por: Los Autores (2014)

Fuente: Encuestas aplicadas

3.7.1.1 Análisis y proyección de la demanda

La demanda representa la cantidad total de empastados que se requieren para cubrir a todas las empresas y estudiantes de la Ciudad de Ibarra, para lo cual se realizó una proyección desde 2014, al 2018, con el crecimiento anual del PIB (Producto Interno Bruto), que es del 5,01 % en concordancia a lo consultado en la página web del INEC, (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos), del Censo Económico Nacional; este criterio es válido al mejorar la situación económica de la población permitirá con mayores recursos económicos para invertir en educación. Para calcular el consumo futuro se utilizó la siguiente fórmula:

$$Q_n = Q_0 (1 + i)^n$$

En donde:

Q_n= consumo Futuro

Q₀= población

i= tasa de crecimiento anual promedio

n= años a proyectar

Tabla 30 Tasa de crecimiento

AÑO 2014		Qn=225.281
AÑO 2015	$Qn=225.281(1 + 0,0501)^1$	Qn= 236.567
AÑO 2016	$Qn=236.567(1 + 0,0501)^2$	Qn= 248.419
AÑO 2017	$Qn=248.419(1 + 0,0501)^3$	Qn= 260.865
AÑO 2018	$Qn=260.865(1 + 0,0501)^4$	Qn= 273.935

Elaborado por: Los Autores (2014)

Fuente: Encuestas aplicadas

Tabla 31 Proyección de la demanda

DEMANDA	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
EMPRESAS	223.552	234.752	246.513	258.863	271.832
ESTUDIANTES	1.729	1.816	1.907	2.002	2.102
TOTAL DE LA DEMANDA	225.281	236.567	248.419	260.865	273.935

Elaborado por: Los Autores (2014)

Fuente: Encuestas aplicadas

3.7.2 La oferta

La oferta está relacionada con la pregunta 2 de la encuesta, el 56,82% (de la demanda total) de la población encuestada manifiestan que si empastan, por lo tanto tienen su proveedor del servicio, según la muestra representan 128.005, empastados anuales de las 1068 empresas y 1.729 estudiantes en la posibilidad de graduarse anualmente.

Tabla 32 Cálculo de la oferta

2. ¿La documentación de su empresa empasta?		
DETALLE	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	161	56,82%
No	122	43,18%
TOTAL	283	100,00%

Elaborado por: Los Autores (2014)

Fuente: Encuestas aplicadas

3.7.2.1 Análisis y proyección de la oferta

La oferta es la cantidad de empresas o personas que presten el servicio de empastados de documentos en el mercado, también está relacionado con los proveedores. En cuanto al cálculo para la proyección de la oferta tiene los mismos criterios que la demanda.

$$Q_n = Q_0 (1 + i)^n$$

En donde:

Q_n= consumo Futuro

Q₀= población

i= tasa de crecimiento anual promedio

n= años a proyectar

Tabla 33 Cálculo de la tasa de crecimiento promedio

AÑO 2014		Q _n =128.005
AÑO 2015	Q _n =128.005 (1 + 0,0501) ¹	Q _n = 134.418
AÑO 2016	Q _n =134.418 (1 + 0,0501) ²	Q _n = 141.152
AÑO 2017	Q _n =141.152 (1 + 0,0501) ³	Q _n = 148.224
AÑO 2018	Q _n =148.224(1 + 0,0501) ⁴	Q _n = 155.650

Elaborado por: Los Autores (2014)

Fuente: Encuestas aplicadas

Tabla 34 Proyección de la oferta

PROYECCIÓN OFERTA	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
EMPRESAS	127.022	133.386	140.069	147.086	154.455
ESTUDIANTES	982	1.032	1.083	1.138	1.195
TOTAL DE LA OFERTA	128.005	134.418	141.152	148.224	155.650

Elaborado por: Los Autores (2014)

Fuente: Encuestas aplicadas

Las empresas que proveen este servicio llegan a cubrir 128.005 unidades que representa al 56,82 % de la demanda total.

3.8 Demanda Insatisfecha

La demanda insatisfecha representa a los productos y servicios que hacen falta para cubrir la demanda total, es la resta de la demanda total menos la oferta, de acuerdo al siguiente detalle:

Tabla 35 Demanda insatisfecha

DEMANDA	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
DEMANDA	225.281	236.567	248.419	260.865	273.935
(-) OFERTA	128.005	134.418	141.152	148.224	155.650
DEMANDA INSATISFECHA	97.276	102.150	107.268	112.642	118.285

Elaborado por: Los Autores (2014)

Fuente: Encuestas aplicadas

3.9 Demanda potencial

La demanda potencial es la cantidad de bienes o servicios que cubrirá el proyecto en concordancia a su capacidad instalada, en el presente caso se pretende llegar al 6,26 % de la demanda insatisfecha.

Tabla 36 Demanda potencial

DEMANDA POTENCIAL	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
DEMANDA INSATISFECHA	97.276	102.150	107.268	112.642	118.285
DEMANDA POTENCIAL	6.088	6.392	6.712	7.047	7.400
PORCENTAJE DEL PROYECTO	6,26%	6,26%	6,26%	6,26%	6,26%

Elaborado por: Los Autores (2014)

Fuente: Encuestas aplicadas

3.10. Precio

Para determinar el precio se tomó en cuenta a las encuestas realizadas a las empresas que viene a ser los clientes potenciales de la pequeña empresa en estudio, y a los estudiantes del último año y egresados en posibilidad de graduarse, quienes coincidieron con el valor más bajo de la competencia. Para la proyección de precio se calcula con el 2,70 % de incremento en la inflación consultado en la página web, del Banco Central del Ecuador de acuerdo a la siguiente tabla:

Tabla 37 Precio

PROYECCIÓN DEL PRECIO DE EMPASTADOS					
AÑOS RUBROS	2014	2015	2016	2017	2018
Precio	11,00	11,30	11,60	11,92	12,24

Elaborado por: Los Autores (2014)

Fuente: Encuestas aplicadas

3.11. Estrategias de comercialización

3.11.1. Estrategia de producto

Para abaratar costos del producto se pretende adquirir la materia prima e insumos al por mayor para ser favorecido con rebajas y descuentos. Los empastados serán originales y con garantía de durabilidad, para ganarse la confianza del cliente.

3.11.2. Estrategia de precio

Como estrategia de precio se tomará en cuenta el más bajo de la competencia y con un descuento adicional sobre el volumen del producto a empastar.

3.11.3. Estrategia de plaza

Para ventas a las empresas particulares y estudiantes se realizarán alianzas estratégicas de ventas con imprentas, ejecutivos empresariales y directivos estudiantiles para la entrega del producto de manera rápida a domicilio.

En lo referente a instituciones públicas la microempresa se inscribirá en el RUP, Registro Único de Proveedores, para la venta mediante ínfima cuantía o subasta inversa del producto.

3.11.4. Estrategia de promoción

Para la promoción del producto se pretende realizar un plan de marketing basado en la creación de una página web en la que se promocionará el producto, existiendo la posibilidad de ingresar al comercio electrónico mediante ventas por internet, además se divulgará la bondades del producto mediante medios de comunicación más aceptados por la población como es la radio EXA F.M., con dos cuñas diarias y una publicación mensual en el diario de mayor circulación en la Ciudad de Ibarra que es "Diario El Norte".

3.12. Conclusión del estudio

De la investigación de mercado realizado mediante encuestas y entrevistas se concluye que existe aceptación del servicio y producto en casi su totalidad, generando una creciente demanda insatisfecha que puede ser cubierta por el proyecto sin poner en peligro la implantación del servicio. Además el precio del producto es razonable porque permitirá cubrir costos y gastos que generará una rentabilidad.

Una vez analizado cada uno de las variables existentes en el estudio de se concluye de manera fehaciente que en la ciudad de Ibarra es necesario crear una empresa de servicios de empastado de documentos, con su valor adicional que es a domicilio, siendo esto un aporte trascendental para la población ibarreseña.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1. Introducción

El presente estudio tiene la finalidad de determinar el tamaño del Proyecto en mención, en concordancia con la demanda insatisfecha realizada en el estudio de mercado, para posteriormente realizar la localización óptima, la macrolocalización que describe el macro entorno del sector y la microlocalización el lugar exacto donde se va realizar el estudio; además se incluye en la ingeniería del proyecto, los procesos operativos, la distribución de la planta, para finalmente establecer el presupuesto de inversión fija y variable de la pequeña empresa en estudio.

4.2. Tamaño del proyecto

Para el tamaño del proyecto se considera la capacidad máxima de rendimiento de empastados que puede realizar y comercializar este servicio, pues tiene una escala de crecimiento teniendo en cuenta que ningún negocio inicia con la venta y producción máxima del 100 %.

En el año 2014, inicia con la elaboración de 6.088 empastados hasta alcanzar la producción máxima establecida en el año 2018 que alcanza 7.400 empastados con el 6,26 % de la demanda insatisfecha.

Tabla 38 Demanda a satisfacer

AÑO	EMPASTADOS	VENTAS	PORCENTAJE
2.014	6.088	6088	82,27%
2.015	6.392	6392	86,38%
2.016	6.712	6712	90,70%
2.017	7.047	7047	95,23%
2.018	7.400	7400	100,00%

Elaborado por: Los Autores (2014)

Fuente: Encuestas aplicadas

$$\text{Capacidad de la planta} = \frac{\text{EMPASTADOS/año}}{\text{N}^{\circ} \text{ de horas} \times \text{N}^{\circ} \text{ de días} \times \text{N}^{\circ} \text{ de semanas}}$$

Datos:

Nº de horas= 8 horas

Nº de días= 5 días

Nº de semanas= 48 semanas

$$\text{Capacidad de la planta} = \frac{7.400 \text{ empastados/año}}{8 \text{ h} \times 5 \text{ días} \times 48 \text{ semanas}}$$

$$\text{Capacidad de la planta} = 4 \text{ empastados h}$$

4.3. Localización del proyecto

4.3.1. Macrolocalización

La Provincia de Imbabura tiene una extensión territorial de 4.523 Km², y limita al norte con la provincia de Carchi, al sur con Pichincha, al este con Sucumbíos y al oeste con Esmeraldas, ocupando gran parte de lo que es la hoya del Chota.

Su capital es la ciudad de Ibarra, y está integrada por los cantones Antonio Ante, Cotacachi, Ibarra, Otavalo, Pimampiro y San Miguel de Urcuquí.

Según el censo realizado por el INEC en 2010, la ciudad de Ibarra tiene una población de 131.856 habitantes en su área administrativa urbana, y una población rural de 49.319, dando una totalidad de 181.175 habitantes, de estos más 35.000 eran extranjeros, o inmigrantes en proceso de legalización.

Ibarra sufre el fenómeno de retrogestación femenina, es decir cada vez nacen más mujeres que varones, esto demuestra en que en Ibarra hay 1,06 mujeres por varón, cifra similar a la de Quito en Ecuador, o a la de Buenos Aires en Argentina.

Tabla 39 Número de habitantes

Género	N° de Habitantes	Porcentaje
Femenino	93.389	51.55%
Masculino	87.786	48.45%

Elaborado por: Los Autores (2014)

Fuente: INEC 2010

Ibarra para su manejo más equilibrado se halla dividida en más de 400 barrios que agrupan 5 parroquias urbanas, estas se encargan de mantener el orden, hacer cumplir las leyes de la municipalidad y de administrar bien los recursos de la ciudad; en poco tiempo se unirá a la ciudad la parroquia San Antonio de Ibarra, que es una de las parroquias urbano aledañas a la ciudad, así serían 6 las parroquias urbanas que la conforman, y 7 parroquias rurales que conforman el Cantón de Ibarra en sí.

Los barrios son agrupaciones que conforman las parroquias urbanas de la ciudad, estas al contrario de la parroquia no tienen autonomía, tan sólo un rango legislativo y poder de administración de recursos.



Figura 28 Ubicación de la empresa

Elaborado por: Los Autores (2014)

Fuente: Municipio de Ibarra 2013

4.3.2. Microlocalización

La microlocalización del proyecto estará ubicada en la parroquia urbana de San Francisco, en el barrio Yacucalle, en la avenida Luis Abel Tafur casa Nro. 3-104 y calle Carlos Emilio Grijalva, conforme se muestra en la matriz locacional que a continuación se detalla y se señala que este local cuenta con los siguientes servicios básicos:

- Energía Eléctrica
- Agua Potable
- Alcantarillado
- Servicio telefónico
- Servicio de Internet
- Servicio de Televisión por cable
- Transporte Público
- Seguridad pública
- Alarma Comunitaria
- Vías adoquinadas

Tabla 40 Matriz locacional

Descripción	Peso (%)	AV. Abel Tafur		Av. Teodoro		Av. Atahualpa	
		Calif.	Calif. Pond	Calif.	Calif. Pond	Calif.	Calif. Pond
Alarma comunitaria	10	9.00	0.90	8.00	0.80	9.00	0.90
Abastecimiento de servicios básicos (luz, agua, internet y teléfono)	35	10.00	3.50	10.00	3.50	10.00	3.50
Seguridad policial	5	9.00	0.45	9.00	0.45	9.00	0.45
Disponibilidad de local donde funcionará la pequeña empresa	30	10.00	3.00	8.00	2.40	8.00	2.40
Proximidad a las vías principales	4	10.00	0.40	10.00	0.40	10.00	0.40
Facilidad de vías de acceso	4	10.00	0.40	10.00	0.40	10.00	0.40
Transporte público	5	10.00	0.50	10.00	0.50	10.00	0.50
Disponibilidad de medios de comunicación	7	10.00	0.70	10.00	0.70	10.00	0.70
TOTALES	100		9.85		9.15		9.25

Elaborado por: Los Autores (2014)

Una vez determinado la ubicación adecuada de la empresa, se muestra el croquis para indicar exactamente el lugar donde se implementará la empresa:



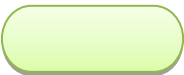
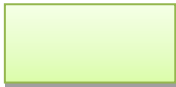



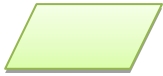


Figura 29 Croquis de ubicación
Elaborado por: Los Autores (2014)
Fuente: Municipio de Ibarra 2013

4.4. Ingeniería del proyecto

4.4.1. Proceso Operativo

Para el servicio de empastados de documentos a realizarse a las diferentes entidades públicas, privadas y estudiantes egresados o por graduarse, se requieren plasmar procedimientos administrativos que ahorraran tiempo en la entrega de estos documentos en base a este servicio.

Tabla 41 Flujograma de procesos

SIMBOLO	DEFINICIÓN	DESCRIPCIÓN
	<p>Inicio o término</p>	<p>Indica el principio o el fin del flujo, se usa para indicar una oportunidad administrativa o persona que recibe o proporciona información</p>
	<p>Proceso</p>	<p>Representa la ejecución de una operación por medio de la cual se realiza una parte del procedimiento descrito.</p>
	<p>Documento</p>	<p>Cualquier documento impreso</p>
	<p>Documentos</p>	<p>Varios documentos</p>
	<p>Decisión</p>	<p>Decidir una alternativa específica de acción</p>
	<p>Archivo</p>	<p>Significa el depósito final o temporal de documentos en archivo.</p>
	<p>Conector de página</p>	<p>Indicador que une o enlaza con otra hoja diferente en la que continua el diagrama de flujo.</p>
	<p>Conector</p>	<p>Une o enlaza una parte del diagrama de flujo con otra parte lejana del mismo.</p>

Elaborado por: Los Autores (2014)

Tabla 42 Flujograma para la realización del empastado

Nro.	RESPONSABLE	ACTIVIDAD
1	Administrador Gerencial	Emite la orden de trabajo, con el número de empastados a realizarse.
2	Operario 1	Recibe la orden y se retiran grapas y se ordenan los documentos.
3	Operario 2	Realiza el proceso de encolado, perforado, cocido, refilado de los documentos.
4	Operario 3	Se encarga de realizar las pastas de cada uno de los documentos para luego imprimir la leyenda del mismo.
5	Operario 1	Pega la cinta guía y reata al documento
6	Operario 2	Se encarga de pegar el documento a su pasta respectiva.
7	Operario 3	Adhiere al empastado casi terminado los esquineros en la pasta frontal del documento, para finalmente proceder a la entrega.
8	Administrador Gerencial	Realiza el control de calidad de los empastados realizados previa la entrega al cliente final

Elaborado por: Los Autores (2014)

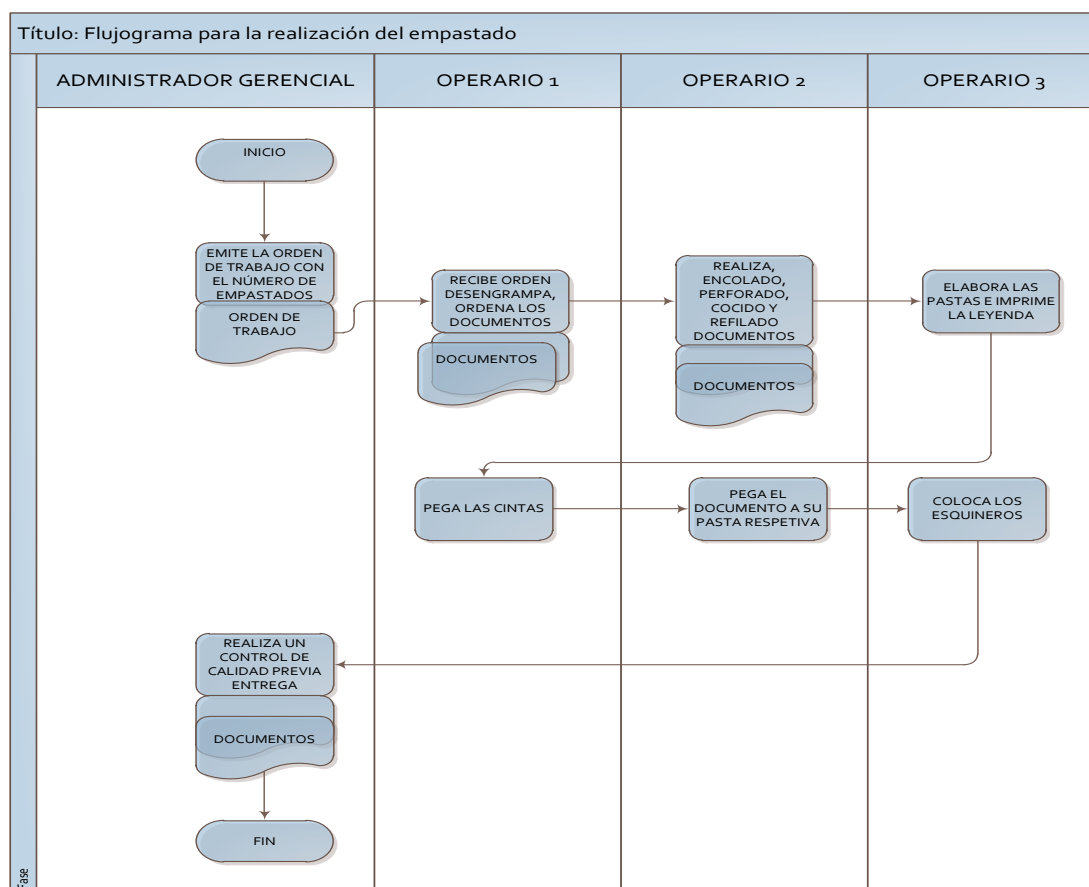


Figura 30 Flujograma para la realización del empastado

Elaborado por: Los Autores (2014)

Tabla 43 Flujograma para la contratación del empastado

Nro.	RESPONSABLE	ACTIVIDAD
1	Administrador Gerencial	Promociona el servicio al cliente final
2	Cliente	Solicita la requisición de precios
3	Administrador Gerencial	Elabora el convenio y autoriza la elaboración de la factura.
4	Contador	Elabora la factura
5	Cliente	Legaliza los documentos.
6	Contador	Registra el asiento sea en efectivo o a crédito.

Elaborado por: Los Autores (2014)

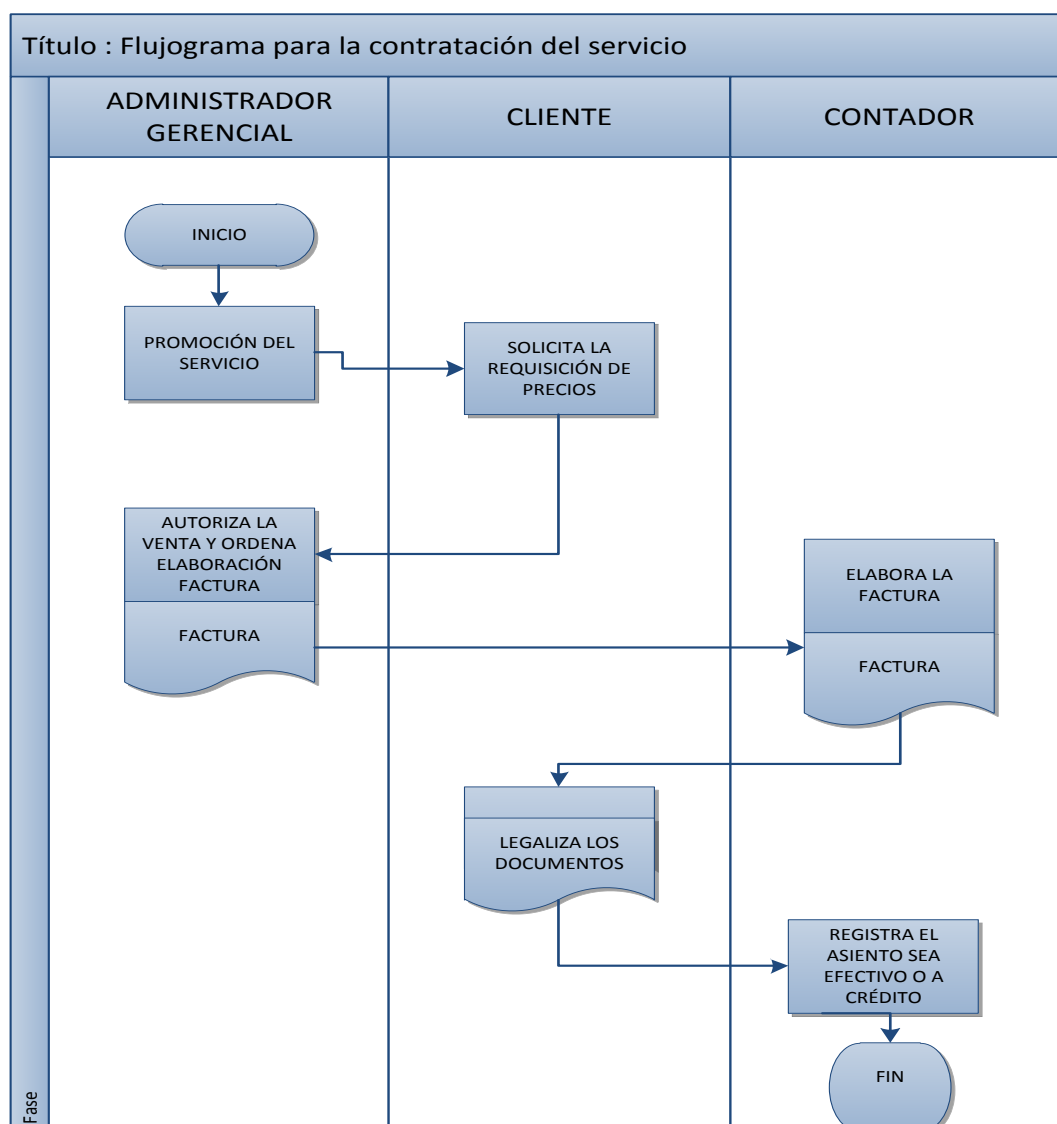


Figura 31 Flujograma para la realización del empastado
Elaborado por: Los Autores (2014)

4.4.2. Tecnología

Para la elaboración de empastados se requiere un procedimiento hasta llegar a un producto terminado de acuerdo al siguiente detalle:

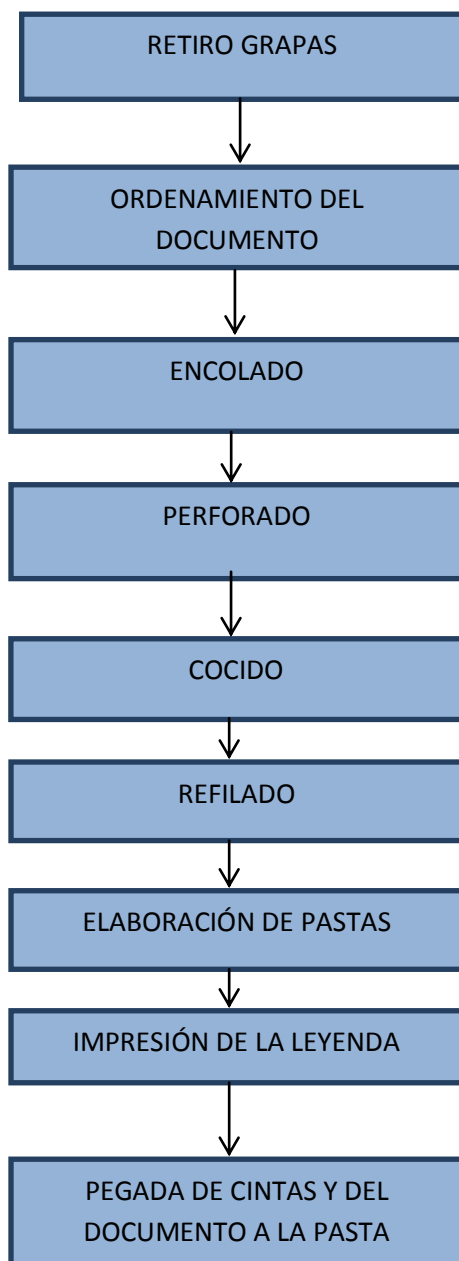


Figura 32 Elaboración de empastado

Elaborado por: Los Autores (2014)

La tecnología que se usará en el presente proyecto es la siguiente, la misma que será de punta para la satisfacción de los clientes:

- **Guillotina.** Sirve para refilar los documentos y para cortar el cartón prensado para las pastas.



Figura 33 Guillotina
Elaborado por: Los Autores (2014)

- **Máquina pan de oro.-** Es necesaria para la impresión de las leyendas en la pasta.



Figura 34 Máquina pan de oro
Elaborado por: Los Autores (2014)

- **Prensadora.-** Sirve para prensar los libros previos a la encolación y cocido.



Figura 35 Prensadora
Elaborado por: Los Autores (2014)

- **Taladro.** Es indispensable para perforar el documento antes de ser cocido.



Figura 36 Taladro
Elaborado por: Los Autores (2014)

4.4.3. Distribución de la planta

Tabla 44 Distribución de la planta

ÁREA	DIMENSIONES	METROS CUADRADOS
Planta elaboración Empastado	13 x 12 metros	156 m ²
Gerencia	4 x 3 metros	12 m ²
Contabilidad	4 x 3 metros	12 m ²
Bodega	4 x 5 metros	20 m ²
Baño	2 x 2 metros	4 m ²
TOTAL		204 m²

Elaborado por: Los Autores (2014)

4.5. Presupuesto técnico

4.5.1. Inversiones fijas

Las inversiones fijas bajo la cuenta de Propiedad Planta y Equipo son los activos que se requieren para poner en marcha la empresa.

4.5.1.1. Inversiones Área Administrativa

Las inversiones del Área Administrativa están al servicio del Administrador Gerencial y el contador que es Talento Humano de Apoyo y son los siguientes bienes:

Es indispensable mencionar que la empresa se ubicará en un local de arriendo, por lo que las adecuaciones físicas no serán necesarias y no requiere realizar algún tipo de acomodamientos para el normal desenvolvimiento de la empresa porque además es un local nuevo.

Tabla 45 Muebles y enseres

Bienes Muebles y Enseres			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorios Ejecutivos	2	200,00	400,00
Sillas Giratorias	2	100,00	200,00
Archivadores aéreos	2	60,00	120,00
Sillas	6	40,00	240,00
Basureros	2	20,00	40,00
	TOTAL		1.000,00

Elaborado por: Los Autores (2014)

Tabla 46 Equipos de Oficina

Equipos de oficina			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Teléfono con línea	1	160,00	160,00
Extensión de teléfono	1	60,00	60,00
Fax	1	180,00	180,00
Sumadoras	2	40,00	80,00
	TOTAL		480,00

Elaborado por: Los Autores (2014)

Tabla 47 Equipos de computación

Equipos de Computación y Software			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadora	1	900,00	900,00
Impresora multifuncional	1	450,00	450,00
	TOTAL		1.350,00

Elaborado por: Los Autores (2014)

4.5.1.2. Inversiones Área Ventas

El área de ventas estará al servicio de un operario que rotará en sus funciones encargado de la atención del cliente cuando se requiera.

Tabla 48 Muebles y enseres ventas

Bienes Muebles y Enseres			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Estación de trabajo	1	300,00	300,00
Silla giratoria	1	100,00	100,00
Archivadores aéreos	1	60,00	60,00
Sillas	3	30,00	90,00
Basureros	1	20,00	20,00
	TOTAL		570,00

Elaborado por: Los Autores (2014)

Tabla 49 Equipo de oficina ventas

Equipos de oficina			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Extensión Teléfono	1	60,00	60,00
Sumadoras	1	40,00	40,00
	TOTAL		100,00

Elaborado por: Los Autores (2014)

Tabla 50 Equipo de computación ventas

Equipos de Computación			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadora	1	600,00	600,00
Impresora multifuncional	1	110,00	110,00
	TOTAL		710,00

Elaborado por: Los Autores (2014)

4.5.1.3. Inversiones Área Producción

El Área operativa donde se encuentra la maquinaria, equipos y herramienta para la elaboración de los empastados consta de acuerdo al siguiente detalle:

Tabla 51 Equipo de seguridad

Equipos de Seguridad			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Alarma de seguridad	1	280,00	280,00
Equipo contra incendio (extintor)	1	300,00	300,00
	TOTAL		580,00

Elaborado por: Los Autores (2014)

Tabla 52 Maquinaria y equipo

Maquinaria y Equipo			
CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO (\$)	PRECIO TOTAL (\$)
Guillotina	1	8000	8000
Prensa	1	500	500
Taladro	1	200	200
Máquina de impresión pan de oro	1	4000	4000
Chívale y Cliché	1	1000	1000
	TOTAL		13.700,00

Elaborado por: Los Autores (2014)

Tabla 53 Vehículo

Vehículo			
CANTIDAD		VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Camioneta	Chana Pick	7.808,42	7.806,42
	TOTAL	7.806,42	7.806,42

Elaborado por: Los Autores (2014)

4.5.1.4. Inversión Fija total

La inversión fija de Propiedad, Planta y Equipo asciende a \$ 26.296,42.

Tabla 54 Resumen de inversiones

RESUMEN DE INVERSIONES		
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	NRO. TABLA	VALOR
Bienes para la Administración		
Bienes Muebles y Enseres		1.000,00
Equipos de oficina		480,00
Equipos de Computación y Software		1.350,00
Subtotal		2.830,00
Bienes para el área de ventas		
Bienes Muebles y Enseres		570,00
Equipos de oficina		100,00
Equipos de Computación		710,00
Subtotal		1.380,00
Bienes para la Producción		
Vehículo		7.806,42
Maquinaria y Equipo		13.700,00
Equipos de Seguridad		580,00
Subtotal		22.086,42
Total de Activos \$		26.296,42

Elaborado por: Los Autores (2014)

4.5.2. Capital de trabajo

La inversión variable propiedad del proyecto es de \$ 8.703,58 y es el fondo rotativo para cumplir con todas las obligaciones.

Tabla 55 Capital de trabajo

Resumen de Capital de Trabajo		
DESCRIPCIÓN	VALORES	TOTAL (BIMENSUAL)
Proyección Costos de Producción		5,476.67
Materia Prima Directa	2,556.96	
Mano de Obra Directa	2,715.40	
Costos Indirectos Fabricación	204.31	
Proyección Gastos Administrativos		2,462.06
Servicios Básicos	92.32	
Materiales de aseo	5.00	
Materiales de oficina	10.00	
Arriendo	500.00	
Gastos Constitución	76.67	
Sueldos Administrativos	1,778.07	
Proyección Gastos Ventas		424.33
Gastos de Publicidad	424.33	
Proyección Gastos Financieros		340.51
Intereses bancarios	340.51	
CAPITAL DE TRABAJO PARA 2 MESES		8,703.58

Elaborado por: Los Autores (2014)

4.5.3. Inversión total del proyecto

Tabla 56 Resumen de inversiones

RESUMEN DE INVERSIONES		
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	NRO. TABLA	VALOR
Bienes para la Administración		
Bienes Muebles y Enseres		1.000,00
Equipos de oficina		480,00
Equipos de Computación y Software		1.350,00
Subtotal		2.830,00
Bienes para el área de ventas		
Bienes Muebles y Enseres		570,00
Equipos de oficina		100,00
Equipos de Computación		710,00
Subtotal		1.380,00
Bienes para la Producción		
Vehículo		7.806,42
Maquinaria y Equipo		13.700,00
Equipos de Seguridad		580,00
Subtotal		22.086,42
Total de Activos \$		26.296,42
Capital de Trabajo		8.703,58
TOTAL USD.....		35.000,00

Elaborado por: Los Autores (2014)

4.5.4. Financiamiento

La inversión total del proyecto es de \$ 35.000,00, los cuales \$ 15.000,00 se lo realizará con inversión propia que corresponde al 42,86 %, y \$ 20.000,00 con inversión financiada a través de un préstamo al Banco Nacional de Fomento para 5 años con el 11 % intereses bajo la línea de microcrédito para fomentar la pequeña industria.

Tabla 57 Cuadros de inversiones

DESCRIPCION	VALOR	%
Inversión Propia	15.000,00	42,86
Inversión Financiada	20.000,00	57,14
TOTAL	35.000,00	100,00

CUADRO DE INVERSIONES		
	DESCRIPCION	
1	Inversión Variable	8.703,58
2	Inversión Fija	26.296,42
TOTAL		35.000,00

Elaborado por: Los Autores (2014)

4.5.5. Talento humano

Tabla 58 Talento humano

CANTIDAD	PERSONAL	CODIGO DEL IESS	SALARIO BASICO UNIFICADO 2014	TOTAL
	Área Administrativa			
1	Gerente-Propietario	1910000000003	500	500
1	Contador	1910000000012	358,26	358,26
	Área de Producción			
3	Ayudante de imprenta	1920000000041	340,34	1.021,02

Elaborado por: Los Autores (2014)

CAPÍTULO V

5. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

5.1. Determinación de ingresos proyectados

Para la determinación de los ingresos se consideró la demanda insatisfecha del estudio de mercado y la capacidad de la planta en el estudio Técnico que es de 7.400 empastados que podrá elaborar en el año quinto cuando culmine su capacidad máxima. El crecimiento de las ventas es del 5 % en concordancia al crecimiento del PIB, consultado en el Censo Económico del 2012, y para la proyección de precios está relacionado con la inflación del 2013 que es del 2,70 %.

Tabla 59 Ingresos

AÑOS RUBROS	2014	2015	2016	2017	2018
EMPASTADOS					
Cantidad	6.088,00	6.392,00	6.712,00	7.047,00	7.400,00
Precio	11,00	11,30	11,60	11,92	12,24
TOTAL	66.968,00	72.210,42	77.872,75	83.966,93	90.553,70

Elaborado por: Los Autores (2014)

5.2. Determinación de egresos proyectados

5.2.1. Costos de producción

Los Costos de Producción para los empastados son: Materia Prima Directa Mano de Obra Directa y Costos Indirectos de Producción.

5.2.1. Mano de Obra Directa

Para el cálculo de la proyección de la Mano de Obra Directa se realizó con la fórmula de crecimiento exponencial y se tomó en cuenta los salarios históricos, decretados por el Gobierno Nacional ecuatoriano en los cinco últimos años, dando como resultado un crecimiento promedio salarial del 9,4 %, el Estado considera para el aumento salarial la tasa de crecimiento anual sumado la inflación.

Tabla 60 Tasa de crecimiento salarios

AÑO	CRECIMIENTO HISTÓRICO DE LOS SALARIOS	$i = \frac{Q_n}{Q_0} - 1$
2009	218	
2010	240	0,10
2011	264	0,10
2012	292	0,11
2013	318	0,09
2014	340	0,07
SUBTOTAL		0,47
TOTAL		$\sum i = 0,094$

Elaborado por: Los Autores (2014)

Fuente: MRL 2013

La Mano de Obra Directa está relacionada con los trabajadores a contratarse que elaboran los empastados terminados para lo cual se pagará un salario mensual unificado más los componentes salariales y beneficios sociales que la ley dictamina como son: Décimo Tercer Sueldo, Décimo Cuarto Sueldo, Vacaciones, Fondos de Reserva, Aporte Patronal, estos trabajadores son los que realizan el empastado.

Tabla 61 Mano de obra directa

MANO DE OBRA DIRECTA					
SALARIO MENSUAL					
PERSONAL	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Trabajador 1	340,34	372,33	407,33	445,62	487,51
Trabajador 2	340,34	372,33	407,33	445,62	487,51
Trabajador 3	340,34	372,33	407,33	445,62	487,51
MENSUAL	1.021,02	1.117,00	1.221,99	1.336,86	1.462,53
ANUAL	12.252,24	13.403,95	14.663,92	16.042,33	17.550,31
MANO DE OBRA DIRECTA					
DESCRIPCION	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Salario Básico Unificado	12.252,24	13.403,95	14.663,92	16.042,33	17.550,31
Vacaciones	510,51	558,50	611,00	668,43	731,26
Aporte Patronal	1.488,65	1.628,58	1.781,67	1.949,14	2.132,36
Fondos de Reserva	-	1.116,55	1.221,50	1.336,33	1.461,94
Décimo Tercero	1.021,02	1.117,00	1.221,99	1.336,86	1.462,53
Décimo Cuarto	1.020,00	1.115,88	1.220,77	1.335,53	1.461,06
TOTAL	16.292,42	18.940,45	20.720,86	22.668,62	24.799,47

Elaborado por: Los Autores (2014)

5.2.2. Materia Prima Directa

La materia prima Directa está en concordancia con los insumos utilizados para la realización del empastado y el crecimiento del producto está acorde al crecimiento de la pequeña empresa que es del 5% anual hasta alcanzar la capacidad del proyecto, este porcentaje se considera en relación al crecimiento del Producto Interno Bruto del 2011, del Censo Económico realizado en el Ecuador, para la subida de precios se relaciona con el incremento de la inflación del 2013, consultada en el Banco Central del Ecuador que es del 2,70 %

Tabla 62 Materia prima

Materia Prima					
AÑOS	2014	2015	2016	2017	2018
Materia Prima Unitaria					
Percalina					
Metro (1410 cm2)	6.088,00	6.392,00	6.712,00	7.047,00	7.400,00
Precio	0,63	0,65	0,66	0,68	0,70
Anual	3.835,44	4.135,69	4.459,98	4.809,02	5.186,26
Cartón prensado					
Pliego (1260 cm2)	6.088,00	6.392,00	6.712,00	7.047,00	7.400,00
Precio	0,50	0,51	0,53	0,54	0,56
Anual	3.044,00	3.282,29	3.539,67	3.816,68	4.116,08
Catulina					
Metro (2820 cm2)	6.088,00	6.392,00	6.712,00	7.047,00	7.400,00
Precio	0,15	0,15	0,16	0,16	0,17
Anual	913,20	984,69	1.061,90	1.145,00	1.234,82
Papel bond					
Unidad A4	6.088,00	6.392,00	6.712,00	7.047,00	7.400,00
Precio	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Anual	121,76	131,29	141,59	152,67	164,64
Cintas y reata					
Metro (50 cm)	6.088,00	6.392,00	6.712,00	7.047,00	7.400,00
Precio	0,35	0,36	0,37	0,38	0,39
Anual	2.130,80	2.297,60	2.477,77	2.671,68	2.881,25
Esquineros					
Unidades	6.088,00	6.392,00	6.712,00	7.047,00	7.400,00
Precio	0,50	0,51	0,53	0,54	0,56
Anual	3.044,00	3.282,29	3.539,67	3.816,68	4.116,08
Cemento de contacto					
Porción	6.088,00	6.392,00	6.712,00	7.047,00	7.400,00
Precio	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03
Anual	182,64	196,94	212,38	229,00	246,96
Cola Blanca					
Porción	6.088,00	6.392,00	6.712,00	7.047,00	7.400,00
Precio	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03
Anual	182,64	196,94	212,38	229,00	246,96
Hilo					
Porción metro	6.088,00	6.392,00	6.712,00	7.047,00	7.400,00
Precio	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Anual	60,88	65,65	70,79	76,33	82,32
Cinta pan de oro					
Porción metro	6.088,00	6.392,00	6.712,00	7.047,00	7.400,00
Precio	0,30	0,31	0,32	0,32	0,33
Anual	1.826,40	1.969,38	2.123,80	2.290,01	2.469,65
TOTAL	15.341,76	16.542,75	17.839,94	19.236,06	20.745,03

Elaborado por: Los Autores (2014)

5.2.3. Costos Indirectos de Producción

Estos costos tienen el mismo crecimiento y aumento de precios que la Materia Prima y están considerados los servicios básicos, como son: agua potable, energía eléctrica, servicio telefónico, e Internet, además se incluye los combustibles y lubricantes utilizados en el vehículo que se utilizará para movilizarse hacia los clientes potenciales.

Tabla 63 Servicios básicos

Servicios Básicos					
AÑOS RUBROS	2014	2015	2016	2017	2018
Agua Potable					
Cantidad (m3)	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
Precio	0,80	0,82	0,84	0,87	0,89
Valor mensual	8,00	8,22	8,44	8,67	8,90
ANUAL	96,00	98,59	101,25	103,99	106,80
Energía Eléctrica					
Cantidad (KW)	200	200	200	200	200
Precio	0,09	0,09	0,09	0,10	0,10
Valor mensual	18,00	18,49	18,99	19,50	20,02
ANUAL	216,00	221,83	227,82	233,97	240,29
Teléfono					
Cantidad (minutos)	150	150	150	150	150
Precio	0,05	0,05	0,05	0,05	0,06
Valor mensual	7,50	7,70	7,91	8,12	8,34
ANUAL	90,00	92,43	94,93	97,49	100,12
TOTAL	402,00	412,85	424,00	435,45	447,21

Elaborado por: Los Autores (2014)

Tabla 64 Combustibles y lubricantes

Combustibles y Lubricantes					
AÑOS RUBROS	2014	2015	2016	2017	2018
Combustible					
Cantidad galones	20	20	20	20	20
Precio	1,48	1,52	1,56	1,60	1,65
Total	29,60	30,40	31,22	32,06	32,93
Lubricantes					
Cantidad litro	7,50	7,50	7,50	7,50	7,50
Precio	23,50	24,13	24,79	25,46	26,14
Total	176,25	181,01	185,90	190,92	196,07
Filtro					
Cantidad unidad	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00
Precio	3,00	3,08	3,16	3,25	3,34
Total	18,00	18,49	18,99	19,50	20,02
Neumáticos					
Cantidad	4,00	-	4,00	-	4,00
Precio	150,00	154,05	158,21	162,48	166,87
Total	600,00	-	632,84	-	667,47
TOTAL	823,85	229,89	868,94	242,48	916,49

Elaborado por: Los Autores (2014)

Tabla 65 Costos indirectos de fabricación

Resumen de Costos Indirectos de Fabricación						
DESCRIPCION		2014	2015	2016	2017	2018
1	Servicios Básicos	402,00	412,85	424,00	435,45	447,21
2	Combustibles y Lubricantes	823,85	229,89	868,94	242,48	916,49
	Total	1.225,85	642,75	1.292,94	677,92	1.363,70

Elaborado por: Los Autores (2014)

Tabla 66 Proyección de los costos de producción

Proyección Costos de Producción					
DESCRIPCIÓN	2014	2015	2016	2017	2018
Materia Prima Directa	15.341,76	16.542,75	17.839,94	19.236,06	20.745,03
Mano de Obra Directa	16.292,42	18.940,45	20.720,86	22.668,62	24.799,47
Costos Indirectos Fabricación	1.225,85	642,75	1.292,94	677,92	1.319,76
TOTAL	32.860,03	36.125,95	39.853,74	42.582,60	46.864,25

Elaborado por: Los Autores (2014)

5.2.4. Gastos administrativos

5.2.4.1. Sueldos administrativos

Los Sueldos Administrativos son las erogaciones mensuales que se cancelan al personal de gerencia como el administrador y de apoyo como el contador encargado de la administración y control de recursos financieros, humanos y materiales.

Tabla 67 Gastos personal administrativo

GASTOS PERSONAL ADMINISTRATIVO					
SUELDO MENSUAL					
PERSONAL	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Administrador Gerencial	500,00	547,00	598,42	654,67	716,21
Contador	179,13	195,97	214,39	234,54	256,59
MENSUAL	679,13	746,50	820,55	901,95	991,42
ANUAL	8.149,56	8.958,00	9.846,63	10.823,42	11.897,10
SUELDO ANUAL					
DESCRIPCION	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Salario Básico Unificado	8.149,56	8.958,00	9.846,63	10.823,42	11.897,10
Vacaciones	339,57	373,25	410,28	450,98	495,71
Aporte Patronal	990,17	1.088,40	1.196,37	1.315,04	1.445,50
Fondos de Reserva	-	746,20	820,22	901,59	991,03
Décimo Tercero	679,13	746,50	820,55	901,95	991,42
Décimo Cuarto	510,00	557,94	610,39	667,76	730,53
TOTAL	10.668,43	12.470,28	13.704,43	15.060,74	16.551,29

Elaborado por: Los Autores (2014)

5.2.4.2. Gastos Generales Administrativos

Esto gastos son los que se necesitan para el normal funcionamiento de la pequeña empresa como son: Arriendo del local, servicios básicos, Materiales de Oficina, Materiales de Aseo y Gastos de Constitución de acuerdo a los siguientes cuadros:

Tabla 68 Gasto arriendo

Arriendo					
AÑOS RUBROS	2014	2015	2016	2017	2018
ARRIENDO					
Cantidad mensual	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Precio	250,00	256,75	263,68	270,80	278,11
Valor mensual	250,00	256,75	263,68	270,80	278,11
ANUAL	3.000,00	3.081,00	3.164,19	3.249,62	3.337,36

Elaborado por: Los Autores (2014)

Tabla 69 Servicios básicos

Servicios Básicos					
AÑOS RUBROS	2014	2015	2016	2017	2018
Agua Potable					
Cantidad (m3)	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
Precio	0,80	0,82	0,84	0,87	0,89
Valor mensual	8,00	8,22	8,44	8,67	8,90
ANUAL	96,00	98,59	101,25	103,99	106,80
Energía Eléctrica					
Cantidad (KW)	200	200	200	200	200
Precio	0,09	0,09	0,09	0,10	0,10
Valor mensual	18,00	18,49	18,99	19,50	20,02
ANUAL	216,00	221,83	227,82	233,97	240,29
Teléfono					
Cantidad (minutos)	150	150	150	150	150
Precio	0,05	0,05	0,05	0,05	0,06
Valor mensual	7,50	7,70	7,91	8,12	8,34
ANUAL	90,00	92,43	94,93	97,49	100,12
Internet					
Cantidad Plan	1	1	1	1	1
Precio	20,16	20,70	21,26	21,84	22,43
Valor mensual	20,16	20,70	21,26	21,84	22,43
ANUAL	241,92	248,45	255,16	262,05	269,12
TOTAL	553,92	568,88	584,24	600,01	616,21

Elaborado por: Los Autores (2014)

Tabla 70 Materiales de oficina

Materiales de oficina						
RUBROS	AÑOS	2014	2015	2016	2017	2018
Carpetas archivadoras						
Cantidad		10	10	10	10	10
Precio		1,50	1,54	1,58	1,62	1,67
Valor		15,00	15,41	15,82	16,25	16,69
Bolígrafos						
Cantidad		12	12	12	12	12
Precio		0,25	0,26	0,26	0,27	0,28
Valor		3,00	3,08	3,16	3,25	3,34
Papel Bond						
Cantidad (resmas)		4	4	4	4	4
Precio		4,25	4,36	4,48	4,60	4,73
Valor		17,00	17,46	17,93	18,41	18,91
Grapadora						
Cantidad		3	3	3	3	3
Precio		2,50	2,57	2,64	2,71	2,78
Valor		7,50	7,70	7,91	8,12	8,34
Perforadora						
Cantidad		3	3	3	3	3
Precio		2,50	2,57	2,64	2,71	2,78
Valor		7,50	7,70	7,91	8,12	8,34
Agendas						
Cantidad		2	2	2	2	2
Precio		5,00	5,14	5,27	5,42	5,56
Valor		10,00	10,27	10,55	10,83	11,12
TOTAL		60,00	61,62	63,28	64,99	66,75

Elaborado por: Los Autores (2014)

Tabla 71 Materiales de aseo

Materiales de aseo					
DESCRIPCION	2014	2015	2016	2017	2018
Escobas					
Cantidad	3	3	3	3	3
Valor Unitario	3,00	3,08	3,16	3,25	3,34
Valor anual	9,00	9,24	9,49	9,75	10,01
Trapeador					
Cantidad	2	2	2	2	2
Valor Unitario	4,00	4,11	4,22	4,33	4,45
Valor anual	8,00	8,22	8,44	8,67	8,90
Desinfectante					
Cantidad galón	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Valor Unitario	4,00	4,11	4,22	4,33	4,45
Valor anual	4,00	4,11	4,22	4,33	4,45
Recogedor					
Cantidad	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Valor Unitario	5,00	5,14	5,27	5,42	5,56
Valor anual	5,00	5,14	5,27	5,42	5,56
Franela					
Cantidad	4,00	12,00	12,00	12,00	12,00
Valor Unitario	1,00	1,03	1,05	1,08	1,11
Valor anual	4,00	12,32	12,66	13,00	13,35
TOTAL	30,00	39,03	40,08	41,16	42,27

Elaborado por: Los Autores (2014)

Tabla 72 Gasto constitución

CANTIDAD	DESCRIPCION	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Permiso bomberos	40,00	40,00
1	Capacitación	150,00	150,00
1	Publicaciones	100,00	100,00
1	Inscripción del RUC Y RUP	50,00	50,00
1	Patente	120,00	120,00
TOTAL			460,00

Elaborado por: Los Autores (2014)

Tabla 73 Proyección gastos administrativos

Proyección Gastos Administrativos					
DESCRIPCIÓN	año 2014	año 2015	año 2016	año 2017	año 2018
Servicios Básicos	553,92	568,88	584,24	600,01	616,21
Materiales de aseo	30,00	39,03	40,08	41,16	42,27
Materiales de oficina	60,00	61,62	63,28	64,99	66,75
Arriendo	3.000,00	3.081,00	3.164,19	3.249,62	3.337,36
Gastos Constitución	460,00				
Sueldos Administrativos	10.668,43	12.470,28	13.704,43	15.060,74	16.551,29
TOTAL	14.772,35	16.220,81	17.556,22	19.016,52	20.613,88

Elaborado por: Los Autores (2014)

5.2.5. Gastos de ventas

Los Gastos de ventas están en concordancia con las estrategias de publicidad, promoción y propaganda para difundir las bondades del servicio.

Tabla 74 Ventas

VENTAS					
Gastos de Publicidad					
AÑOS RUBROS	2014	2015	2016	2017	2018
Página WEB	1				
Valor Unitario	1.064,00				
Valor Total	1.064,00				
Radio	720	720	720	720	720
Cantidad(2 cuñas diarias)	1,50	1,54	1,58	1,62	1,67
Valor Total	1.080,00	1.109,16	1.139,11	1.169,86	1.201,45
DIARIO EL NORTE					
Cantidad(1 Publicación al mes)	12	12	12	12	12
Precio	33,50	34,40	35,33	36,29	37,27
Valor Total	402,00	412,85	424,00	435,45	447,21
TOTAL	2.546,00	1.522,01	1.563,11	1.605,31	1.648,66

Elaborado por: Los Autores (2014)

Tabla 75 Proyección de gastos de ventas

Proyección Gastos Ventas					
DESCRIPCIÓN	año 2014	año 2015	año 2016	año 2017	año 2018
Gastos de Publicidad	2.546,00	1.522,01	1.563,11	1.605,31	1.648,66
TOTAL	2.546,00	1.522,01	1.563,11	1.605,31	1.648,66

Elaborado por: Los Autores (2014)

5.3. Gastos Financieros

La inversión será financiada por el Banco Nacional de Fomento, Sucursal Ibarra, por un valor de \$ 20.0000, pagaderos a cinco años con una tasa de interés del 11.00 %, como préstamo para la pequeña industria o microempresa. Se realiza en esta Institución que es de Gobierno por los bajos interés que cobra para fomentar el desarrollo productivo.

Requisitos:

1. Copia a colores de Cédula y papeleta de votación.
2. Una carta de servicio básico actualizada máximo de dos meses anteriores, tanto para el deudor como para el garante.
3. Llenar formulario de plan de inversión concedido por el banco (prestamos de \$20.0000, a 100.000,00)
4. Copia de RUC, actualizado.
5. Estados financieros enviados al SRI en el caso de los clientes obligados a llevar contabilidad.

$$V_c = \frac{(M_p)(i)(1+i)^n}{[(1+i)^n - 1]}$$

Simbología y datos:

Valor cuota: $V_C=?$

Monto del préstamo: $M_p = 20.000$ USD

Tasa interés mensual: $i = 0,0091666667$

Períodos: $n = 60$ meses (5 años)

$$V_c = \frac{(20.000) (0,0091666667) (1 + 0,0091666667)^{60}}{[(1 + 0,0091666667)^{60} - 1]}$$

$V_c = 434,85$ USD

Tabla 76 Tabla de amortización

NRO	CUOTA FIJA	INTERES	SALDO SOLUTO	SALDO INSOLUTO
1	434,85	183,33	251,52	19.748,48
2	434,85	181,03	253,82	19.494,66
3	434,85	178,70	256,15	19.238,51
4	434,85	176,35	258,50	18.980,02
5	434,85	173,98	260,87	18.719,15
6	434,85	171,59	263,26	18.455,89
7	434,85	169,18	265,67	18.190,22
8	434,85	166,74	268,11	17.922,11
9	434,85	164,29	270,56	17.651,55
10	434,85	161,81	273,04	17.378,51
11	434,85	159,30	275,55	17.102,96
12	434,85	156,78	278,07	16.824,89
13	434,85	154,23	280,62	16.544,26
14	434,85	151,66	283,19	16.261,07
15	434,85	149,06	285,79	15.975,28
16	434,85	146,44	288,41	15.686,87
17	434,85	143,80	291,05	15.395,82
18	434,85	141,13	293,72	15.102,09
19	434,85	138,44	296,41	14.805,68
20	434,85	135,72	299,13	14.506,55
21	434,85	132,98	301,87	14.204,68
22	434,85	130,21	304,64	13.900,03
23	434,85	127,42	307,43	13.592,60
24	434,85	124,60	310,25	13.282,35

25	434,85	121,75	313,10	12.969,26
26	434,85	118,88	315,97	12.653,29
27	434,85	115,99	318,86	12.334,43
28	434,85	113,07	321,78	12.012,64
29	434,85	110,12	324,73	11.687,91
30	434,85	107,14	327,71	11.360,20
31	434,85	104,14	330,71	11.029,48
32	434,85	101,10	333,75	10.695,74
33	434,85	98,04	336,81	10.358,93
34	434,85	94,96	339,89	10.019,04
35	434,85	91,84	343,01	9.676,03
36	434,85	88,70	346,15	9.329,88
37	434,85	85,52	349,33	8.980,55
38	434,85	82,32	352,53	8.628,02
39	434,85	79,09	355,76	8.272,26
40	434,85	75,83	359,02	7.913,24
41	434,85	72,54	362,31	7.550,93
42	434,85	69,22	365,63	7.185,30
43	434,85	65,87	368,98	6.816,31
44	434,85	62,48	372,37	6.443,95
45	434,85	59,07	375,78	6.068,16
46	434,85	55,62	379,23	5.688,94
47	434,85	52,15	382,70	5.306,24
48	434,85	48,64	386,21	4.920,03
49	434,85	45,10	389,75	4.530,28
50	434,85	41,53	393,32	4.136,96
51	434,85	37,92	396,93	3.740,03
52	434,85	34,28	400,57	3.339,46
53	434,85	30,61	404,24	2.935,22
54	434,85	26,91	407,94	2.527,28
55	434,85	23,17	411,68	2.115,60
56	434,85	19,39	415,46	1.700,14
57	434,85	15,58	419,27	1.280,87
58	434,85	11,74	423,11	857,77
59	434,85	7,86	426,99	430,78
60	434,73	3,95	430,78	-0,00
TOTALES	26.090,88	6.090,88	20.000,00	

Elaborado por: Los Autores (2014)

Fuente: Banco central del Ecuador, 2013

Tabla 77 Tabla de amortización en resumen

TABLA DE INTERES ANUAL AL CREDITO FINANCIERO						
CONCEPTO	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	TOTAL
INTERES	2.043,09	1.675,66	1.265,73	808,35	298,05	6090,88
CAPITAL	3.175,11	3.542,54	3.952,47	4.409,85	4.920,03	20.000,00
TOTAL	5.218,20	5.218,20	5.218,20	5.218,20	5.218,08	26.090,88

Elaborado por: Los Autores (2014)

Fuente: Banco central del Ecuador, 2013

5.4. Tabla de depreciaciones

Según el artículo Nro. 28 incisos Nro. 6, del Reglamento para la Aplicación del Régimen Tributario Interno los activos Propiedad Planta y Equipo se deprecian tomando en cuenta los siguientes lineamientos:

- **.Depreciaciones de Propiedad Planta y Equipo**

a) La depreciación de los activos fijos se realizará de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable. Para que este gasto sea deducible, no podrá superar los siguientes porcentajes:

1. Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares 5% anual.
2. Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles 10% anual.
3. Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil 20% anual.
4. Equipos de cómputo y software 33% anual.

En caso de que los porcentajes establecidos como máximos en este Reglamento sean superiores a los calculados de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil o la técnica contable, se aplicarán estos últimos.

Tabla 78 Depreciación de Propiedad, Planta y Equipo

PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	% ANUAL
Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares	5%
Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles	10%
vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil	20%
Equipos de cómputo y software	33%

Elaborado por: Los Autores (2014)

Fuente: LRTI Vigente

Tabla 79 Depreciación de activos fijos

RESUMEN DE BIENES A DEPRECIARSE	INVERSIÓN
ÁREA ADMINISTRATIVA	
Bienes Muebles y Enseres	1.000,00
Equipos de oficina	480,00
Equipos de Computación y Software	1.350,00
Reinversión Equipos Computación	
AREA DE VENTAS	-
Bienes Muebles y Enseres	570,00
Equipos de oficina	100,00
Equipos de Computación	710,00
Reinversión Equipos Computación	
ÁREA DE PRODUCCIÓN	
Vehículo	7.806,42
Maquinaria y Equipo	13.700,00
Equipos de Seguridad	580,00
SUBTOTAL	26.296,42
TOTAL ACTIVOS	

Elaborado por: Los Autores (2014)

Fuente: Banco central del Ecuador, 201

Tabla 80 Resumen gastos depreciación

RESUMEN GASTO DEPRECIACION								
Nº	DESCRIPCION	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	DEPRE. ACUMU.	SALDO LIBROS
	Bienes para la Administración							
1	Bienes Muebles y Enseres	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	500,00	500,00
2	Equipos de oficina	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	240,00	240,00
3	Equipos de Computación y Software	450,00	450,00	450,00			1.350,00	-
	Subtotal	598,00	598,00	598,00	148,00	148,00	2.090,00	740,00
	Bienes para el área de ventas							
1	Bienes Muebles y Enseres	57,00	57,00	57,00	57,00	57,00	285,00	285,00
2	Equipos de oficina	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	50,00	50,00
3	Equipos de Computación	236,67	236,67	236,67			710,00	-
	Subtotal	303,67	303,67	303,67	67,00	67,00	1.045,00	335,00
	Bienes para la Producción							
1	Vehículo	1.561,28	1.561,28	1.561,28	1.561,28	1.561,28	7.806,42	-
2	Maquinaria y Equipo	1.370,00	1.370,00	1.370,00	1.370,00	1.370,00	6.850,00	6.850,00
3	Equipos de Seguridad	58,00	58,00	58,00	58,00	58,00	290,00	290,00
	Subtotal	2.989,28	2.989,28	2.989,28	2.989,28	2.989,28	14.946,42	7.140,00
	TOTAL USD.....	3.890,95	3.890,95	3.890,95	3.204,28	3.204,28	18.081,42	8.215,00

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2013, Ley de Régimen Tributario Interno

5.5. Tabla resumen de egresos proyectados

El presupuesto de egresos está considerado todos los costos y gastos proyectados durante la vida útil del proyecto.

Tabla 81 Presupuesto de egresos

PRESUPUESTO DE EGRESOS					
CONCEPTO/ ANOS	año 2014	año 2015	año 2016	año 2017	año 2018
GASTO PERSONAL					
MANO DE OBRA DIRECTA	16.292,42	18.940,45	20.720,86	22.668,62	24.799,47
GASTOS PERSONAL ADMINISTRATIVO	10.668,43	12.470,28	13.704,43	15.060,74	16.551,29
TOTAL	26.960,84	31.410,74	34.425,29	37.729,36	41.350,76
OTROS GASTOS					
Costos Indirectos Producción	1.225,85	642,75	1.292,94	677,92	1.319,76
Materia Prima Directa	15.341,76	16.542,75	17.839,94	19.236,06	20.745,03
Gastos Administrativos	4.103,92	3.750,52	3.851,79	3.955,78	4.062,59
Gastos de ventas	2.546,00	1.522,01	1.563,11	1.605,31	1.648,66
Gastos Financieros	2.043,09	1.675,66	1.265,73	808,35	298,05
TOTAL	25.260,62	24.133,70	25.813,50	26.283,43	28.074,08
Depreciaciones	3.890,95	3.890,95	3.890,95	3.204,28	3.204,28
Utilidades trabajadores	1.628,34	1.916,26	2.061,45	2.512,48	2.688,69
Impuesto Renta	-	22,44	63,58	239,74	339,59
TOTAL PRESUPUESTO	57.740,75	61.374,08	66.254,77	69.969,29	75.657,40

Elaborado por: Los Autores (2014)

5.6. Estado de Situación Inicial Proforma

El estado de situación Inicial Proforma, están considerados la inversión fija por la Propiedad Planta y Equipo, y los activos de libre disponibilidad que es el efectivo, como el Capital de Trabajo para cumplir las obligaciones y la inversión financiada y la inversión Propia.

Tabla 82 Estado de situación Inicial

ESTADO DE SITUACION INICIAL PROFORMA			
BALANCE DE ARRANQUE			
AÑO 0			
<u>ACTIVOS</u>			
PROPIEDAD DEL PROYECTO		<u>8,703.58</u>	
<u>Activos de Libres Disponibilidad</u>	8,703.58		
Capital Trabajo	8,703.58		

PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		<u>26,296.42</u>	
<u>Administrativos</u>			
Bienes Muebles y Enseres	1,000.00		
Equipo de oficina	480.00		
Equipos Informáticos	1,350.00		
<u>Ventas</u>			
Bienes Muebles y Enseres	570.00		
Equipos de oficina	100.00		
Equipos de Computación	710.00		
<u>Producción</u>			
Vehículo	7,806.42		
Maquinaria y Equipo	13,700.00		
Equipos de Seguridad	580.00		

TOTAL ACTIVO		35,000.00	
<u>PASIVOS</u>			
Obligaciones con Instituciones Financieras			
Obligaciones a Corto Plazo			
Obligaciones a Largo Plazo		20,000.00	
TOTAL PASIVO			<u>20,000.00</u>
PATRIMONIO			
Inversión Propia		<u>15,000.00</u>	
TOTAL PATRIMONIO			<u>15,000.00</u>
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO			<u>35,000.00</u>

Elaborado por: Los Autores (2014)

5.7. Estado de Resultados

En el estado de resultados están sintetizadas todas las cuentas de ingresos y egresos proyectados y demostrada la utilidad del ejercicio.

Tabla 83 Proyección de los costos de producción

Proyección Costos de Producción					
DESCRIPCIÓN	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Materia Prima Directa	15.341,76	16.542,75	17.839,94	19.236,06	20.745,03
Mano de Obra Directa	16.292,42	18.940,45	20.720,86	22.668,62	24.799,47
Costos Indirectos Fabricación	4.215,13	3.632,03	4.282,22	3.667,21	4.309,04
TOTAL	35.849,31	39.115,24	42.843,02	45.571,89	49.853,54
BALANCE DE PERDIDAS O GANANCIA PROYECTADO					
DESCRIPCIÓN	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
VENTAS PROYECTADAS	66.968,00	72.210,42	77.872,75	83.966,93	90.553,70
VENTAS NETAS	66.968,00	72.210,42	77.872,75	83.966,93	90.553,70
(-) Costos de Producción	35.849,31	39.115,24	42.843,02	45.571,89	49.853,54
(-) Costos de Ventas					
UTILIDAD (PERDIDA) VENTAS	31.118,69	33.095,19	35.029,73	38.395,05	40.700,16
GASTOS ADMINISTRACION	15.370,35	16.818,81	18.154,22	19.164,52	20.761,88
Servicios Básicos	553,92	568,88	584,24	600,01	616,21
Arriendo	3.000,00	3.081,00	3.164,19	3.249,62	3.337,36
Materiales de aseo	30,00	39,03	40,08	41,16	42,27
Materiales de oficina	60,00	61,62	63,28	64,99	66,75
Gastos Constitución	460,00				
Sueldos Administrativos	10.668,43	12.470,28	13.704,43	15.060,74	16.551,29
Gastos depreciación	598,00	598,00	598,00	148,00	148,00
GASTOS VENTAS	2.849,67	1.825,68	1.866,78	1.672,31	1.715,66
Gastos Personal	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos Publicidad	2.546,00	1.522,01	1.563,11	1.605,31	1.648,66
Gastos depreciación	303,67	303,67	303,67	67,00	67,00
UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIONAL	12.898,68	14.450,70	15.008,74	17.558,21	18.222,62
GASTOS FINANCIEROS	2.043,09	1.675,66	1.265,73	808,35	298,05
Intereses Pagados	2.043,09	1.675,66	1.265,73	808,35	298,05
UTILIDAD O PERDIDA EJERCICIO	10.855,59	12.775,04	13.743,01	16.749,86	17.924,57
Participación trabajadores 15 %	1.628,34	1.916,26	2.061,45	2.512,48	2.688,69
UTILIDADES ANTES DE IMPUESTOS	9.227,25	10.858,78	11.681,56	14.237,38	15.235,89
Impuesto a la Renta	0,00	22,44	63,58	239,74	339,59
UTILIDAD O PERDIDA NETA	9.227,25	10.836,34	11.617,98	13.997,64	14.896,30

Elaborado por: Los Autores (2014)

En el primero año como se muestra en el cuadro anterior no se paga ningún valor en relación al Impuesto a la Renta, esto se da ya que la utilidad antes de impuestos es menos a la fracción básica que para el 2014 es de USD 10.140, a partir de este valor se paga impuesto como se muestra en la tabla siguiente:

Tabla 84 Cálculo del Impuesto a la Renta

cálculo Impuesto para el quinto año			
base imponible	fracción básica	excedente	total
15.235,89	13.270,00	1.965,89	
valor a pagar	143,00	196,59	339,59

Año 2014 - En dólares			
Fracción Básica	Exceso Hasta	Impuesto Fracción Básica	Impuesto Fracción Excedente
-	10.410	0	0%
10.410	13.270	0	5%
13.270	16.590	143	10%
16.590	19.920	475	12%
19.920	39.830	875	15%
39.830	59.730	3.861	20%
59.730	79.660	7.841	25%
79.660	106.200	12.824	30%
106.200	En adelante	20.786	35%

Fuente: LRTI Vigente (2014)

5.8. Flujo de efectivo financiero

El flujo de caja es el resultado de los ingresos por venta de servicios durante los cinco años menos los egresos en efectivo realizados, este estado permite conocer si realmente se tiene efectivo para cumplir con todas la obligaciones.

Tabla 85 Flujo de caja con protección

FLUJO DE CAJA CON PROTECCION						
DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
INVERSION	(35.000,00)					
PRESTAMO \$ 20,000,00	20.000,00					
INV. PROPIA \$ 15,000,00						
Utilidad del Ejercicio		9.227,25	10.836,34	11.617,98	13.997,64	14.896,30
(+) Depreciaciones		3.890,95	3.890,95	3.890,95	3.204,28	3.204,28
TOTAL DE INGRESOS		13.118,20	14.727,29	15.508,93	17.201,93	18.100,58
Egresos						
Pago de deuda		3.175,11	3.542,54	3.952,47	4.409,85	4.920,03
Reinversión						
(-) Total de egresos		3.175,11	3.542,54	3.952,47	4.409,85	4.920,03
(+) Recuperación efectivo						8.703,58
(+) Recuperación Activos Fijos (saldo en libros) Revalorizados						9.138,80
FLUJO NETO	(15.000,00)	9.943,09	11.184,76	11.556,46	12.792,08	31.022,93

Elaborado por: Los Autores (2014)

REVALORIZACIÓN DE ACTIVOS FIJOS CON LA INFLACIÓN DEL 2,70 %					
	1	2	3	4	5
RAVALORIZACIÓN DEL SALDO	8.215,00	8.436,81	8.664,60	8.898,54	9.138,80

Tabla 86 Recuperación efectiva

RECUPERACION EFECTVA	
O CAPITAL DE TRABAJO RECUPERACION ACTIVOS	8.703,58
O SALDO EN LIBROS	8,215,00

Elaborado por: Los Autores (2014)

5.9. Evaluación financiera

5.9.1. Costo de oportunidad o Tasa de Rendimiento Medio

Para tomar la decisión de ejecutar el proyecto, los inversionistas exigen una tasa mínima de ganancia sobre la inversión que efectúa, por lo que se espera que esta tasa sea por lo menos igual al costo promedio ponderado de la institución de crédito, en el caso del Banco Nacional de Fomento el préstamo concedido es del 11 % y del inversionista el 8 % en concordancia a la tasa que por intereses en una póliza pueden pagar el Banco a sus clientes.

Tabla 87 Costo de oportunidad

CÁLCULO DEL COSTO OPORTUNIDAD Y TASA DE RENDIMIENTO MEDIO						
DESCRIPCIÓN	VALOR	%	TASA PONDE.	V. PROMEDIO		
INV. PROPIA	15.000,00	42,86	8,00	342,86		
INV. FINANCIERA	20.000,00	57,14	11,00	628,57		
TOTAL	35.000,00	100,00%		971,43	9,71	0,0971
TRM =	$(1+IF)(1+CK)-1$					
TRM=	$(1+0,0270)(1+0.0971)-1$		0,1267	12,67	BASE INFLACIÓN	

Elaborado por: Los Autores (2014)

5.9.2. Cálculo del VAN

El VAN de un proyecto de inversión se define como la suma de los flujos actualizados de caja que espere genere a través de la vida útil que es de cinco años.

Es decir, es igual a la diferencia entre el valor actual de sus cobros y el valor actual de sus pagos. Se trata, por tanto, de una medida de la rentabilidad total de la inversión.

De acuerdo con este criterio, un proyecto de inversión será factible siempre que el VAN sea positivo, en el caso de la empresa de empastados es de \$15.739,42 USD, lo que significa que el valor actual de los cobros que genera es superior al valor actual de los pagos que soporta, en otros términos son los ingresos en efectivo menos los egresos.

Tabla 88 Flujos netos actualizados

FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS			
Años Flujos	FLUJOS NETOS	Factor actualización 1/(1+r)^(n)	FCA
1	9.943,09	0,89	8.824,96
2	11.184,76	0,79	8.810,69
3	11.556,46	0,70	8.079,79
4	12.792,08	0,62	7.937,94
5	31.022,93	0,55	17.086,03
	76.499,31		50.739,42

Elaborado por: Los Autores (2014)

VAN = FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS-INVERSIÓN			
VAN =	50.739,42	-35.000,00	=15.739,42 VAN

$$VAN = -35.0000 + \left[\frac{9.943,09}{(1+0.1267)^1} + \frac{11.184,09}{(1+0.1267)^2} + \frac{11.556,46}{(1+0.1267)^3} + \frac{12.792.08}{(1+0.1267)^4} + \frac{31.022.93}{(1+0.1267)^5} \right]$$

VAN: \$ 15.739,42

5.9.3. Cálculo de la TIR

Constituye otro método de descuento muy utilizado para evaluar proyectos de inversión. Se define como la tasa de descuento que hace el

valor actual neto sea cero; es decir que el valor presente de las entradas de efectivo será exactamente igual a la inversión inicial neta realizada.

Si la TIR es mayor o igual Tasa de Rendimiento Medio que tiene la microempresa o el inversionista, se debe aceptar el proyecto, en caso contrario rechazarlo. Una TIR mayor que la Tasa de Rendimiento Medio garantiza que el proyecto, en el caso del presente proyecto la Tasa Interna de Retorno es 25.42%, superior a la Tasa de Rendimiento Medio.

Tabla 89 Flujos actualizados

FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS			
AÑOS	FLUJOS NETOS.	VAN POSITIVO 25%	VAN NEGATIVO 27%
0	-35.000,00	-35.000,00	-35.000,00
1	9.943,09	7.954,47	7.829,20
2	11.184,76	7.158,24	6.934,56
3	11.556,46	5.916,91	5.641,75
4	12.792,08	5.239,63	4.917,29
5	31.022,93	10.165,59	9.389,97
	41.499,31	1.434,85	- 287,22

Elaborado por: Los Autores (2014)

$$VAN = -35.0000 + \left[\frac{9.943,09}{(1+0.25)^1} + \frac{11.184,76}{(1+0.25)^2} + \frac{11.556,46}{(1+0.25)^3} + \frac{12.792,08}{(1+0.25)^4} + \frac{31.022,93}{(1+0.25)^5} \right]$$

$VAN_{25\%}$ 1.434.85 USD

$$VAN = -35.0000 + \left[\frac{9.943,09}{(1+0.27)^1} + \frac{11.184,76}{(1+0.27)^2} + \frac{11.556,46}{(1+0.27)^3} + \frac{12.792,08}{(1+0.27)^4} + \frac{31.022,93}{(1+0.27)^5} \right]$$

$VAN_{27\%}$ = USD -287,22

Para el cálculo del TIR se procede mediante la siguiente fórmula:

$$TIR = T.I. + (T.S. - T.I.) \left(\frac{VAN(T.I.)}{VAN(T.I.) - VAN(T.S.)} \right)$$

Simbología y datos:

Tasa inferior: T.I.= 25 %

Tasa superior : T.S.= 27 %

VAN tasa inferior: VAN (T.I.)= 1.434.85 USD

VAN tasa superior: VAN (T.S.)= -287,22 USD

superior:

$$TIR = 25\% + (27\% - 25\%) \left(\frac{1.434.85USD}{1.434.85USD - (-287,22USD)} \right)$$

TIR= 26.67 %

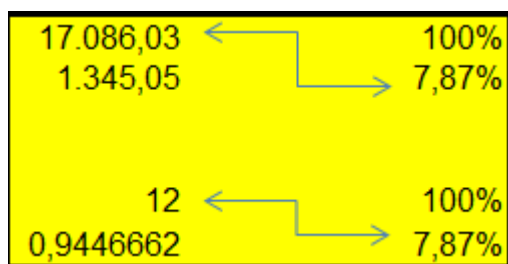
5.9.4. Recuperación de dinero en el tiempo

El periodo real de recuperación de la inversión representa el tiempo que transcurre específicamente en ser recuperada la inversión inicial del proyecto que es de \$ 35.000,00, basándose en los flujos netos actualizados que genere durante la vida de la creación de la microempresa. En el caso del presente proyecto tiene una recuperación de cuatro años 1 mes.

Tabla 90 Flujos netos actualizados

FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS				
AÑOS	FLUJOS NETOS.	FCA	CANTIDAD	RUCUPERAC.
1	9.943,09	8.826,53	8.826,53	8.826,53
2	11.184,76	8.810,69	8.810,69	17.637,22
3	11.556,46	8.079,79	8.079,79	25.717,01
4	12.792,08	7.937,94	7.937,94	33.654,95
5	31.022,93	17.086,03	1.345,05	35.000,00
	76.499,31	50.740,98	35.000,00	

RECUPERACION 4 AÑOS 1 MES



5.9.5. Índice Beneficio-Costo

La razón Beneficio Costo debe ser mayor que la unidad para aceptar el proyecto, lo que a su vez significa que el Valor Actual Neto es positivo, en caso contrario se debe rechazar el proyecto.

La relación beneficio costo quiere decir cuánto se va a recibir por cada dólar invertido. En este caso se obtiene por cada dólar invertido se recupera un dólar con dieciocho centavos.

Tabla 91 Ingresos y egresos actualizados

AÑOS	INGRESOS	EGRESOS	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
1	66.968,00	57.740,75	59.437,29	51.247,67
2	72.210,42	61.374,08	56.883,11	48.346,88
3	77.872,75	66.254,77	54.445,33	46.322,53
4	83.966,93	69.969,29	52.104,49	43.418,45
5	90.553,70	75.657,40	49.872,91	41.668,70
TOTAL	391.571,80	330.996,29	272.743,13	231.004,22

Elaborado por: Los Autores (2014)

$$\text{BENEFICIO COSTO} = \frac{\sum \text{Ingresos Deflactados}}{\sum \text{Egresos Deflactados}} = \frac{272.743,13}{231.004,22} = 1,18 \text{ COSTO BENEFICIO}$$

POR CADA DÓLAR INVERTIDO RECUPERA 1,18 ES DECIR GANA 0,18

5.9.6. Punto de Equilibrio

Para el cálculo del Punto de Equilibrio se considera las ventas proyectadas y los costos y gastos fijos más variables con la finalidad de determinar

hasta qué punto se igualan los ingresos a los costos y gastos referencia necesaria para conocer hasta que valor permite ganar o perder.

$$PEq = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{IV}}$$

Simbología y datos:

Costos fijos: CF= 39.544,80 USD

Costos variables: CV= 16.567,61 USD

Ingresos por ventas: IV= 66.968,00 USD

Punto de equilibrio: PEq= ?

Tabla 92 Punto de equilibrio

PROYECCION PARA EL PUNTO DE EQUILIBRIO					
DESCRIPCIÓN	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
INGRESOS					
VENTAS	66.968,00	72.210,42	77.872,75	83.966,93	90.553,70
COSTOS FIJOS					
Mano de Obra Directa	16.292,42	18.940,45	20.720,86	22.668,62	24.799,47
Sueldos Personal administrativo	10.668,43	12.470,28	13.704,43	15.060,74	16.551,29
Gasto Personal ventas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total Sueldos y Salarios	26.960,84	31.410,74	34.425,29	37.729,36	41.350,76
Gastos de ventas	2.546,00	1.522,01	1.563,11	1.605,31	1.648,66
Gastos Administrativos	4.103,92	3.750,52	3.851,79	3.955,78	4.062,59
Gastos financieros	2.043,09	1.675,66	1.265,73	808,35	298,05
Total Gastos	8.693,01	6.948,20	6.680,62	6.369,45	6.009,29
Depreciación	3.890,95	3.890,95	3.890,95	3.204,28	3.204,28
TOTAL COSTO FIJO	39.544,80	42.249,89	44.996,86	47.303,09	50.564,34
COSTOS VARIABLES					
Costos Indirectos Producción	1.225,85	642,75	1.292,94	677,92	1.319,76
Materia Prima Directa	15.341,76	16.542,75	17.839,94	19.236,06	20.745,03
TOTAL COSTO VARIABLE	16.567,61	17.185,50	19.132,88	19.913,99	22.064,79
PE DOLARES	52.543,96	55.445,46	59.653,34	62.009,56	66.854,44

Elaborado por: Los Autores (2014)

$PE (\$) = \frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - (\text{costos variable} / \text{venta})} = \frac{39544,80}{0,75} = 52.543,96 \text{ USD}$

DESCRIPCION	PRODUCTOS	PORCENTAJE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	PORCENTAJE	P.E. DÓLARES	PUNTO EQUILIBRIO
SERVICIOS	6.088	100,0%	11,00	66.968	100,0%	52.543,96	4.777
TOTAL	6.088	100%		66.968	100%	52.543,96	4.777

Tabla 93 Punto de equilibrio

PUNTO EQUILIBRIO EN EMPASTADOS Y DOLARES		
DESCRIPCION		DOLARES
EMPASTADO	4.777	52.543,96
TOTAL	4.777	52.543,96

Elaborado por: Los Autores (2014)

5.9.7. Resumen de la evaluación financiera

Tabla 94 Resumen de la evaluación financiera

EVALUACIÓN FINANCIERA				
NRO	SIGLAS	RUBRO	RESULTADO	OBSERVACIONES
1	TRM	TASA RENDIMIENTO MEDIO	12,67%	
2	TIR	TASA INTERNA DE RETORNO	26,67%	ES SUPERIOR A LA TRM
3	VAN	VALOR ACTUAL NETO	15.739,42	
4	RC	RECUPERACION INVERSIÓN	RECUPERACION 4 AÑOS 1 MES	PROYECTO SOCIAL
5	CB	COSTO BENEFICIO	1,18	POR CADA DÓLAR GANA 0,18
6	PE	PUNTO DE EQUILIBRIO	52.543,96	PARA NO GANAR NI PERDER

Elaborado por: Los Autores (2014)

5.9.8. Análisis de sensibilidad

Tabla 95 Análisis de sensibilidad

CONCEPTOS	Variación %	TIR %	VAN	EVALUACION
Aumento de costos producción	10%	16,51%	4.178,10	OK
Disminución de ingresos	-10%	8,71%	-4.258,67	SENSIBLE
Aumento Gastos Administrativos Y VENTAS	10%	22,35%	10.744,89	OK
Normal	0%	26,67%	15.739,42	O.K.

Elaborado por: Los Autores (2014)

Aumentando los costos de operativos en 10% la TIR queda en 16.51 y el VAN en 4.178.10 esto quiere decir que no es sensible, pero si baja las ventas en un 10% la TIR sería 8.71 % y el VAN -4.258.67 proyecto rebaja sus ingresos de manera considerable siendo no factible el proyecto. Se debería mantener las ventas ya que el proyecto poco resiste y si aumenta en un 10% en los gastos administrativos y de ventas el TIR quedaría en 22.35% y el VAN en USD 10.744.89 no pasaría nada se podría aumentar los sueldos administrativos y de ventas.

CAPÍTULO VI

6. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

6.1. La empresa

6.1.1. Nombre o razón social

“EMPASTADO EXPRESS”



LOGO: *El color verde indica el compromiso de nuestra empresa en cuidar la naturaleza, utilizando los materiales estrictamente necesarios*

6.1.2. Conformación jurídica

En un principio es más fácil de iniciar para los emprendedores que recién comienzan la sociedad de hecho o de responsabilidad limitada que el resto de los tipos societarios, inclusive no se necesita instrumento escrito, sólo bastan los documentos de los socios y algunos datos para comprobar el domicilio.

De acuerdo al Código Civil Art. 499.- La sociedad de hecho no es persona jurídica. Por consiguiente, los derechos que se adquieran y las

obligaciones que se contraigan para la empresa social se entenderán adquiridos o contraídos a favor o a cargo de todos los socios de hecho o socio individualmente.

6.1.2.1. Registro Único de Contribuyentes

Obtenidos los permisos correspondientes, la inscripción en el Registro Único de Contribuyentes ante la Administración Tributaria, requiere los siguientes documentos:

- Original y copia de la cédula y certificado de votación del representante legal
- Planilla servicios básicos
- Llenar formulario 01A y 01B
- Original y Copia del pago de permisos de funcionamiento
- Original y copia del pago de la Patente Municipal
- Original y copia del Contrato de arrendamiento

Cada uno de los requisitos y aplicación de normas, principios y leyes en los ámbitos que regulan la actividad económica y comercial, constituyen el cumplimiento de deberes y obligaciones formales por parte de la microempresa, acordes al establecimiento de características especiales en cada uno de los aspectos mencionados.

a. El permiso municipal (Patente Municipal)

Es el permiso municipal obligatorio para el ejercicio de una actividad económica habitual. Esta se la debe obtener dentro de los 30 días siguientes al día final del mes en que se inician las actividades y durante enero de cada año.

Los requisitos son los siguientes:

- Copia del RUC.
- Cédula

- Formulario de declaración del impuesto de patentes
- Formulario para categorización (según el tipo de local y lugar donde está ubicado)

b. Número Patronal

El número patronal es otorgado por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS). Los requisitos son los siguientes:

- Contratos de trabajo inscritos en la Inspección de Trabajo.
- Cédula de identidad del representante de la empresa.
- Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- Una vez obtenido el número patronal se debe proceder a afiliar a cada uno de los trabajadores.

c. Registro Único de Proveedores

Formulario de registro de proveedores RUP impreso en el portal de compras Públicas.

- Acuerdo de responsabilidad impreso en el portal.
- Copia certificada de la escritura de constitución de la empresa.
- Copia certificada del Representante Legal.
- Copia de papeleta de votación.
- Copia del Registro Único de Contribuyentes RUC.
- Certificado de estar al día en sus obligaciones con el SRI, lista blanca

d. Permiso de los bomberos

- Copia del Permiso de Funcionamiento del año anterior del Cuerpo de Bomberos
- Copia de la factura de recarga o compra de los extintores actualizada,
- Copia del RUC

- Copia de la Papeleta de votación del Representante Legal actualizado.
- Copia del plan de emergencia y evacuación de la empresa o similares.

6.1.3. Misión

Elaboración de empastados de documentos en forma oportuna, satisfaciendo las expectativas del cliente, respetando la calidad y precios acordados para toda clase de persona sea natural o jurídica, e instituciones públicas o privadas.

6.1.4. Visión

Para el 2018, consolidarse como una empresa líder en empastados de documentos aumentando su cobertura en crecimiento en un 18 % lo que representa el aumento de su producción en 1200 unidades más, manteniéndose la evolución continua y predisposición al servicios de los clientes.

6.1.5. Políticas

- Los créditos a las instituciones públicas y privadas serán de 30 días máximo de la entrega de la factura.
- Los créditos por materia prima deberá ser de 60 días en dos cuotas de pago.
- Se respetarán los tiempos establecidos para la entrega de los empastados hacia el cliente final.

6.1.6. Valores

Los valores corporativos son cultura organizacional, están orientados a marcar el direccionamiento de la empresa. Todos interiorizamos estos valores y los practicamos porque hacen parte del convivir diarios e interactúan en los contextos en que nos desenvolvemos.

- **Responsabilidad.-** Principalmente con el entorno Natural, clientes y operarios de la Pequeña Empresa, para desarrollar con efectividad las tareas encomendadas siempre pensando en el mejoramiento de los procesos productivos cuidando el ambiente.

- **Creatividad.-** Para la elaboración del producto siempre será necesario la creatividad para que los empastados sean realizados con diseños únicos originales, que permitan satisfacer las expectativas del cliente.

- **Liderazgo.-** Para influir en un colectivo de personas, que mediante la iniciativa de gestionar, convocar, promover, incentivar y motivar, sea este personal, gerencial o institucional, dentro de un proceso administrativo, de la organización, hace falta que trabajen con entusiasmo, y se sientan seguros en la empresa, para la consecución de los objetivos y metas establecidas.

- **Competitividad.-** Para aplicar la cultura de calidad en el servicio, ofreciendo una amplia cobertura, que permita responder efectivamente frente a las exigencias del mercado dentro de un mundo globalizado.

6.2. Estructura organizacional

6.2.1. Organigramas

6.2.1.1. Organigrama Estructural

La Estructura de la empresa está conformada por tres áreas que son Gerencia, la parte financiera y económica por Contabilidad y el área operativa donde se elaboran los empastados de acuerdo al siguiente organigrama:

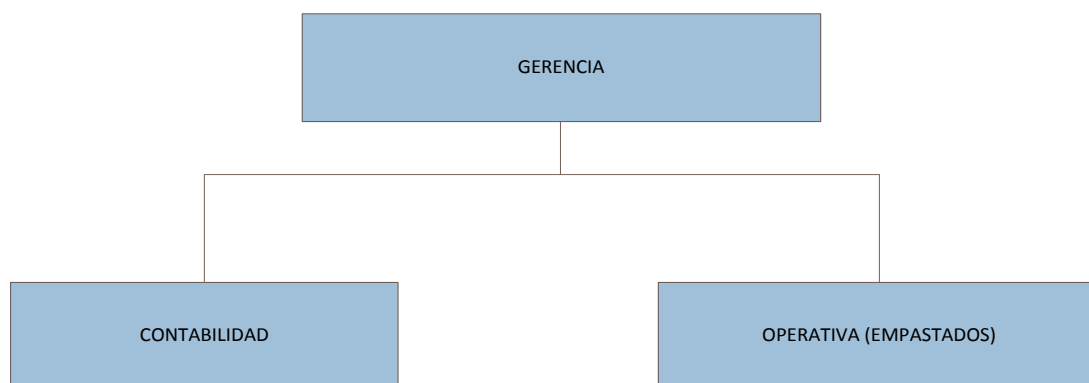


Figura 37 Organigrama estructural
Elaborado por: Los Autores (2014)

6.2.1.2. Organigrama Posicional

El organigrama posicional está distribuido de conformidad con el número de empleados y trabajadores que se necesitan para cada área: un Administrador Gerencial en Gerencia; un Contador en Contabilidad, tres operarios en el taller de área productiva.

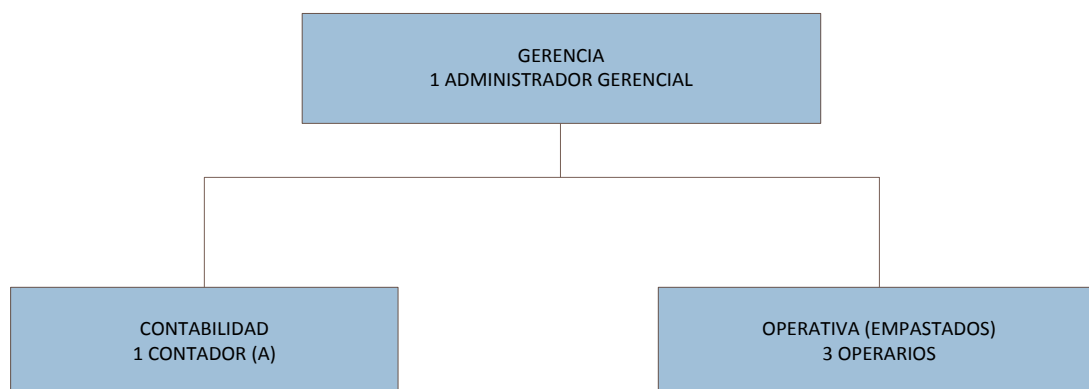


Figura 38 Organigrama posicional

Elaborado por: Los Autores (2014)

6.2.1.3. Organigrama Funcional

La principales funciones que ejerce cada área. Gerencia se encarga de la planificación, ejecución, autorización y control de recursos financieros,

humanos y materias. Contabilidad realiza los pagos, recaudaciones, contrataciones físicas e información contable para los estados financieros. Los operativos encargados de la elaboración del producto que son los empastados.

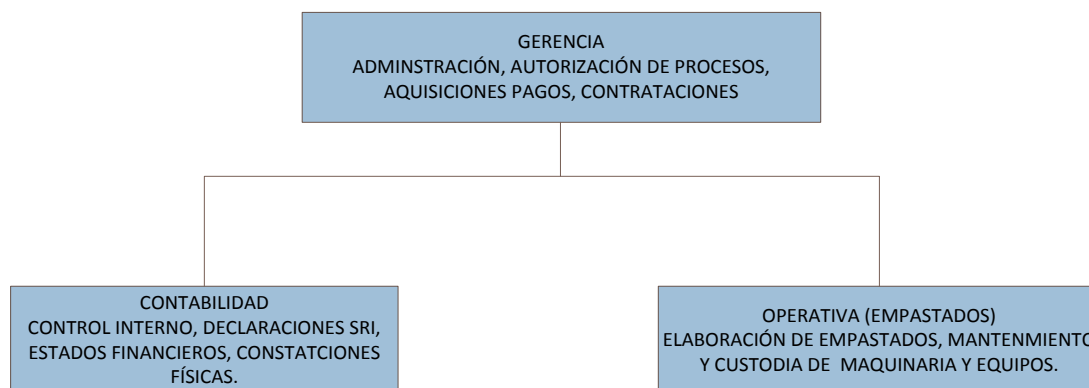


Figura 39 Organigrama funcional
Elaborado por: Los Autores (2014)

6.2.2. Manual de funciones

Se establece un manual de funciones, para determinar las áreas y las tareas y responsabilidades de cada puesto, además para establecer el perfil, las competencias y habilidades para ocupar los mismos. Se cuenta con tres secciones que son la Gerencia, Contabilidad y la parte operativa productiva que es el taller.

Tabla 96 Manual de funciones

NIVEL : EJECUTIVO	PUESTO: Administrador
Gerencial	
PERFIL:	
Título : Estudios superiores	
Cursos: Administración de pequeños negocios	
Tributación	
Relaciones Humanas	
COMPETENCIAS	
<ul style="list-style-type: none"> • Aplicar las nuevas tendencias en gestión de recursos humanos 	

- Conocer detalladamente las actividades que se realizan en la empresa.
- Conocer los riesgos y aplicar medidas de prevención más adecuadas en su trabajo.
- Poner en marcha un plan o actividad sin esperar que otros se lo digan.
- Motivar a otros a alcanzar metas o conseguir mejoras en el nivel de rendimiento
- Asegurar la satisfacción de los intereses de los clientes y los de la organización cuando se plantean situaciones problemáticas conflictivas.
- Supervisar la realización de cada una de las actividades que forman parte del trabajo del equipo

FUNCIONES:

- Elaborar el presupuesto de ventas, inversiones, costos y gastos conjuntamente con el contador.
- Autorizar las adquisiciones, pagos a proveedores, nómina.
- Administración del Talento Humano, Recursos financieros y administrativos
- Autorizar vacaciones o permisos al personal.
- Participar y elaborar los procesos de Compras Públicas.
- Realizar Contratos, actas de finiquito, subir información de decimos y utilidades al Ministerio de Relaciones Laborales.
- Encargado de actualizar la patente Municipal.
- Realizar la orden de trabajo previo contratos con clientes.
- Entrega recepción de los empastados.

RESPONSABILIDADES:

Representante Legal ante el SRI, MRL.
 Recursos Financieros, Administrativos y Talento Humano
 Compras Públicas

NIVEL: APOYO

PUESTO: Contador (a)

Perfil:

Título: Tercer Nivel, Ingeniero (a), Doctor (a) Licenciado (a) CPA.

Cursos : Tributación
 Computación Avanzada
 NIFS,
 Contabilidad de Costos

Experiencia: 1 año.

Otros: Sólidos conocimientos en contabilidad

COMPETENCIAS

- Utilizar los sistemas y programas informáticos disponibles y saber cómo funcionan
- Trabajar con técnicas e instrumentos que cambian con frecuencia y cuyas modificaciones han de aprenderse en poco tiempo.
- Asistir a cursos y acciones formativas para mejorar su efectividad.
- Buscar con regularidad cursos y acciones formativas para sus colaboradores, que les permitan mejorar su efectividad.

FUNCIONES:

- Elaborar el presupuesto de ventas, inversiones, costos y gastos conjuntamente con el Gerente.
- Realizar pagos a los proveedores, nómina.
- Realizar la constatación física cada 6 meses de los inventarios de Propiedad Planta y Equipo, Consumo interno y bienes de control.
- Recaudación y depósitos por venta de productos y servicios.
- Control previo, permanente y posterior de todas las transacciones realizadas por la pequeña empresa.
- Realizar y declarar los impuestos y anexos ante el SRI.
- Encargado de historia laboral del IESS en lo referente a pagos, ingresos y salidas de personal.
- Registrar las transacciones de ingresos y egresos diarias y mayorizar.
- Elaborar los Estados Financieros para ser aprobados por la gerencia.
- Demás funciones que le asigne el Administrador Gerencial.
- Tener al día el archivo de la empresa.

RESPONSABILIDADES:

Tener al día la información contable
Agente de retención
Control interno
Archivo

NIVEL : OPERATIVO**PUESTO: Operario****Perfil:****Título :** Bachiller en cualquier especialidad**Cursos:** Artes gráficas
Relaciones Humanas**Experiencia :** 1 año**Otros:** Conocimientos en atención al cliente

<ul style="list-style-type: none"> • Establecer buenas relaciones de comunicación con los clientes. • Proporcionar a otros compañeros información, instrucciones. • Proporcionar ayuda a otros compañeros cuando éstos se la solicitan. • Insistir en la necesidad de cooperación entre todos los compañeros. • Buscar ideas e información de otros compañeros, tanto dentro como fuera de su unidad, para identificar y resolver un problema.
<p>FUNCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elaboración de los empastados. • Recepción de los materiales para la elaboración de los empastados. • Mantenimiento y limpieza de las instalaciones y equipos. • Custodiar todos los bienes a su cargo. • Realizar un informe diario de todos los trabajos realizados cumplidos y por cumplirse. • Llevar un calendario de entrega de los empastados. • Solicitar oportunamente la materia prima que se requiera • Demás funciones que le asigne el Administrador Gerencial
<p>RESPONSABILIDADES: Custodio de los bienes entregados Mantenimiento de los equipos. Elaboración de los empastados</p>

Elaborado por: Los Autores (2014)

6.3. Orgánico funcional

6.3.1. Nivel Ejecutivo.

A este nivel le pertenece la gerencia conformada por un Administrador Gerencial. Esta área se encarga de la Administración y control de recursos financieros, humanos, materiales, además la autorización de las compras y ventas, vacaciones, permisos al talento humano, también la ejecución presupuestaria, se encarga además de los procesos de compras públicas, de validar la información ante el Ministerio de Relaciones Laborales, y de todo lo que se refiere a contrataciones y actas tanto para clientes como para el personal

6.3.2. Nivel de Apoyo.

A este nivel corresponde el área de contabilidad, encargada de la recaudación por ventas, pagos por adquisiciones, servicios y nómina, además del archivo de la empresa, también de la elaboración del presupuesto de ingresos y gastos, declaraciones de impuestos mensuales y anuales como anexos ante el Servicio de Rentas Internas, manejo de la historia laboral del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, y la elaboración de toda la información contable como Estados Financieros, con sus anexos respectivo.

6.3.3. Nivel Operativo

El área operativa está conformada por tres operarios, encargados bajo pedido del consumidor final o de los clientes potenciales como son las instituciones públicas y privadas. Quienes realizan los procesos para la elaboración de los empastados, también tienen la responsabilidad de la custodia y el mantenimiento de la maquinaria y equipo de la empresa, información diaria del avance de los trabajos ante la gerencia así como el calendario de pedidos.

CAPÍTULO VII

7. IMPACTOS

7.1. Impactos

Para el proyecto Estudio de Factibilidad para la creación de una empresa que brinde el servicio de empastado de documentos a domicilio en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura se ha programado aplicar una tabla de valoración de los impactos, siendo la siguiente:

Tabla 97 Matriz de ponderación

Significado	Negativo alto	Negativo medio	Negativo bajo	No hay impacto	Positivo bajo	Positivo medio	Positivo alto
Puntaje	-3	-2	-1	0	1	2	3

Elaborado por: Los Autores (2014)

Los impactos que sobresalen y están sujetos de análisis son: social, económico, tecnológico, ético y ambiental.

La matriz está compuesta por su indicador con su respectiva valoración dependiendo de su nivel, luego se realiza la siguiente operación para obtener el resultado del nivel de impacto.

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{\text{Sumatoria total}}{\text{Número de indicadores}}$$

Número de indicadores

Con esta tabla se procedió a aplicar en los siguientes impactos el puntaje de evaluación, siendo el siguiente:

7.1.1. Impacto económico

Análisis:

Con la ejecución del presente proyecto se pretende crear cinco fuentes de trabajo para moradores de la ciudad, pues a tras de cada uno de ellos esta una familia que se alimenta e invierte en educación, salud, vivienda y vestimenta además como política institucional los precios serán accesibles y de calidad con una infraestructura, maquinaria y equipo adecuada, una atención personalizada de calidad y calidez para tener clientes satisfechos.

Tabla 98 Impacto económico

IMPACTO ECONÓMICO								
INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Fuentes de trabajo							x	3
Precios accesibles						x		2
Infraestructura de maquinaria adecuada							x	3
Clientes satisfechos						x		2
TOTAL								10

Elaborado por: Los Autores (2014)

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\text{Sumatoria total}}{\text{Número de indicadores}} = \frac{10}{4} = 2.50 \rightarrow \text{Positivo alto}$$

7.1.2. Impacto social

Análisis:

Para el crecimiento institucional y aumento de la cobertura en el servicio se pretende socialmente, realizar convenios interinstitucionales con instituciones públicas y privadas que necesiten de este servicio y producto, además alianzas estratégicas con grupos estudiantiles que estén por finalizar sus estudios universitarios, para elaborar empastados en serie, para evitar la competencia desleal también es necesario asociarse entre artesanos gráficos e imprentas para que no bajen los precios y quiebren estas microempresas.

Tabla 99 Impacto social

IMPACTO SOCIAL								
INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Convenios inter institucionales							x	3
Alianzas estratégicas con grupos estudiantes						x		2
Solidaridad entre artesanos gráficos						x		2
Sociedad entre imprentas						x		2
TOTAL								9

Elaborado por: Los Autores (2014)

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\text{Sumatoria total}}{\text{Número de indicadores}} = \frac{9}{4} = 2.25 \rightarrow \text{Positivo medio}$$

7.1.3. Impacto tecnológico

Análisis:

En lo referente a la tecnología se utilizará el internet, herramienta tecnológica que le permite a la pequeña empresa dar a conocer su producto y servicios, como podrá realizar mediante compras públicas al Estado las ventas. Con la tecnología adecuada en equipos se estima que en menor tiempo entregar los pedidos y por ende lograr el incremento de la producción y ventas por lo tanto el crecimiento de la pequeña empresa.

Tabla 100 Impacto tecnológico

IMPACTO TECNOLÓGICO								
INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Tecnología en equipos					x			1
Redes de comunicación internet					x			1
Entrega en menor tiempo por ayuda de la tecnología						x		2
Impresión rápida						x		2
TOTAL								6

Elaborado por: Los Autores (2014)

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\text{Sumatoria total}}{\text{Número de indicadores}} = \frac{6}{4} = 1.50 \rightarrow \text{Positivo medio}$$

7.1.4. Impacto ético

Análisis

Las buenas costumbres, la ética y moral que los ciudadanos poseen, permite que dentro y fuera de la pequeña empresa se actúe con conciencia respetando la Constitución, leyes, reglamentos, normas, procedimientos emanados del gobierno central y de las instituciones seccionales con el fin no solo de cumplir leyes sino de pagar tributos a tiempo, se conoce que con estas obligaciones se realizan obras, además la atención será sin preferencias ni discriminación de raza, sexo, religión o de otra naturaleza.

Tabla 101 Impacto ético

IMPACTO ETICO								
INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Privacidad en la información de las empresas							x	3
Transparencia en información económica						x		2
Relaciones con el clientes sin discriminación							x	3
Pago de todos los tributos al Estado						x		2
TOTAL								10

Elaborado por: Los Autores (2014)

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\text{Sumatoria total}}{\text{Número de indicadores}} = \frac{10}{4} = 2.50 \rightarrow \text{Positivo alto}$$

7.1.5. Impacto Ambiental

Se pondrá atención al reciclaje de los de los residuos, sólidos o desperdicios con la finalidad de reutilizarlos o entregarlos a la recicladora, los equipos que cumplen su vida útil, necesariamente serán reemplazados. Dentro de este impacto existe la utilización del cartón y papel como es de conocimiento estos materiales salen de los árboles creándose para el proyecto un impacto negativo el mismo que se tratará

de minimizar recordando a los trabajadores internos la necesidad de que se utilice lo estrictamente necesario.

Tabla 102 Impacto ambiental

IMPACTO AMBIENTAL								
INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Reciclaje de desechos sólidos					x			1
Clasificación de desechos sólidos						x		2
Cambio de equipos obsoletos						x		2
Utilización de papel y cartón			x					-1
TOTAL								4

Elaborado por: Los Autores (2014)

$$Nivel\ de\ impacto = \frac{Sumatoria\ total}{Número\ de\ indicadores} = \frac{4}{4} = 1.00 \rightarrow Positivo\ bajo$$

7.1.6. Impacto General

De acuerdo al siguiente gráfico el impacto general es medio positivo, porque no pone en peligro en ningún aspecto al proyecto en ejecución:

Tabla 103 Impacto general

IMPACTO GENERAL								
INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	
IMPACTO SOCIAL						X		2
IMPACTO ECONÓMICO							X	3
IMPACTO TECNOLÓGICO						X		2
IMPACTO ETICO							X	3
IMPACTO AMBIENTAL					X			1
TOTAL								11

Elaborado por: Los Autores (2014)

$$Nivel\ de\ impacto = \frac{Sumatoria\ total}{Número\ de\ indicadores} = \frac{11}{5} = 2.20 \rightarrow Positivo\ medio$$

CONCLUSIONES

1. En concordancia al diagnóstico situacional se establecen las condiciones económicas necesarias para la implementación de la microempresa de empastados a domicilio, puesto que existen empresas públicas, privadas, estudiantes y egresados que requieren este servicio.
2. La investigación de mercado determina que existe aceptación del producto y servicio por lo que hay una demanda insatisfecha considerable creciente que es favorable a la implementación del proyecto.
3. La ingeniería del proyecto determina una capacidad de la planta de 7.400 empastados hasta el 2018 esto representa el 6,26 % de la demanda insatisfecha, quedando un amplio margen en caso de nuevos competidores, además el lugar óptimo es el más adecuado porque existen todos los servicios básicos y en un sitio comercial.
4. Según los indicadores financieros la TIR, Tasa Interna de Retorno es de 26,67% es superior a la TRM, Tasa de Rendimiento Medio es de 12,67%, el VAN, Valor Actual Neto el efectivo actualizado que le sobra después de culminar el proyecto \$ 15.739.42, la Recuperación se realizará en 4 años un mes. El Costo Beneficio se recupera por cada dólar invertido regresa el dólar más 18 centavos, por lo tanto todos sus indicadores son positivos.
5. La viabilidad técnica, administrativa, organizativa del proyecto es factible y sencilla por ser una sociedad de hecho.
6. El promedio de los impactos son medios positivos, siendo el impacto ambiental bajo ya que la materia prima requerida es el papel, cartón, materiales que proceden de la naturaleza como son los árboles.

RECOMENDACIONES

1. Realizar convenios estratégicos con empresas públicas, privadas y estudiantes a fin de captar mayor cantidad de clientes con el servicio de empastados a domicilio.
2. En base al estudio de mercado existe una sustancial demanda creciente del producto y servicio, por lo que se recomienda realizar campañas publicitarias periódicas incluido internet y redes sociales para captar más clientes.
3. Implementar la innovación tecnológica y el mejoramiento continuo en los procesos productivos para aumentar la productividad y competitividad.
4. Poner en marcha la implementación de la pequeña empresa, puesto que todos sus indicadores financieros son favorables.
5. Efectuar cursos de capacitación al talento humano con la finalidad que exista atención con calidad y calidez al cliente.
6. Comprometer a la microempresa realizar el nexo para la compra y venta de papel reciclado que puede ser reutilizado y minimizar el desperdicio de la materia prima y por ende beneficiar a la naturaleza.

BIBLIOGRAFÍA

- ANDINO Patricio, Investigación social, primera edición, 2008, Quito Ecuador.
- ARBOLEDA, Germán, Proyectos. Formulación, evaluación y control 2008, AC Editores Ltda - Germán Arboleda Vélez.
- BATEMAN Tomás, Administración una ventaja competitiva; cuarta edición, 2008.
- BACA Urbina, Gabriel. Evaluación de proyectos, Quinta Edición. Colección McGrawHill, 2008.
- BATTU Enzo, los mercados locales y como estudiar su demanda, segunda edición, editorial Formosa 2009
- BRAVO VALDIVIESO Mercedes, Contabilidad General, séptima edición, editorial nuevo día Quito 2008.
- BATTU Enzo, Los Mercados Locales, primera edición, editorial Fornosa, 2009.
- BEJARANO Enrique, Organización de Empresas; primera edición, 2008.
- CHIAVENATO, Idalberto, Introducción a la Teoría General de la Administración, McGraw-Hill Séptima Edición, 2008.
- CATAORA Rubén, Nociones de metodología de la investigación científica; segunda edición, 2008.
- Consejo Técnico de la Contaduría.
- COORDINACIÓN DE INVESTIGACIÓN UTN, Guía para el diseño del plan de trabajo de grado; edición, 2005.
- Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), NIIF para Pymes, primera edición 2009.
- CÓRDOBA PADILLA, Marcia, Formulación y Evaluación de Proyectos, primera edición, 2007.
- Diccionario de marketing 2009.

- ENRIQUE B. Franklin, Liderazgo Empresarial, editorial UNIVDEP, Santiago de Chile, primera edición 2008
- FAYOL Henry, Principios de administración, cuarta edición, Francia 2008.
- HARGADON Bernald, Principios de Contabilidad; tercera edición, 2008.
- (H. y K. Oña Villarreal.- Historia y Geografía de la Provincia de Imbabura, p. 67), 2011.
- INEC, V Censo de población y VI de Vivienda, 2010
- JÁCOME Walter, Estudio de mercado: primera edición, 2005.
- KAST y Rosenzweig, Administración en la Organizaciones, primera edición, México 2008,
- KOONTZ Harold y Weihrich Heinz, Administración Un Perspectiva Global, 12a. Edición, de, McGraw-Hill Interamericana, 2008.
- HAROLD Koontz y Cirilo Donell, Elementos de la Administración moderna, primera edición editorial McGraw-Hill 2008.
- KIENSO Donald E. y Weygandt Jerry, Contabilidad Intermedia, segunda edición 2008.
- Kotler, Bloom y Hayes Marketing de servicios Profesionales, primera edición, ediciones Pardo Iberia, México 2008.
- LEIVA Francisco, Nociones de metodología de la investigación científica: segunda edición, 2010.
- Ley de Régimen Tributario Interno vigente.
- Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario
- Normas Internacionales de Contabilidad (IASB).
- ROMERO Ricardo, artículo sobre el concepto de empresa Escritor Colombiano (2008).
- ROBBINS Stephen y Coulter Mary, Administración, octava edición 2008
- ROJAS Fernando, Artículo sobre el estudio técnico de un proyecto, 2005.

- TERRY George, principios de administración, editorial McGraw-Hill, cuarta edición, 2008.
- SAPAG, CH. Nassir y SAPAG, CH. Reinaldo, Preparación y evaluación de proyectos, segunda edición, 2008
- VÁSQUEZ Víctor Hugo, Organización aplicada; segunda edición, 2008.
- ZAPATA Pedro, Contabilidad General; cuarta edición, Quito Ecuador 2011.

LINCOGRAFÍA

- www.sri.gov.ec
- www.bce.gov.ec
- www.mrl.gob.ec
- www.buenastareas.com
- <http://www.tupatrocinio.com/patrocinio.cfm/proyecto/82945120061857505768495565694569.html#descripcion>
- http://www.eruditos.net/mediawiki/index.php?title=Poblaci%C3%B3n_del_Cant%C3%B3n_Ibarra_Urbana_Rural

ANEXOS



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**ENCUESTA DIRIGIDA A LAS EMPRESAS PÚBLICAS Y
PRIVADAS DE LA CIUDAD DE IBARRA**

1. ¿Qué tipo de empresa es la suya?

FRECUENCIA	TIPO DE EMPRESA		
	PÚBLICA	PRIVADA	MIXTA
TIPO DE EMPRESA	()	()	()

2. ¿La documentación de su empresa o institución empasta?

SI () NO ()

3. ¿Desearía contar con el servicio de empastado para su empresa o institución?

SI () NO ()

Nota: en caso de responder si continúe con la encuesta

4. ¿Con qué frecuencia empasta o empastaría la documentación de su empresa o institución?

FRECUENCIA	FRECUENCIA DEL EMPASTADO			
	1 Mensual	2 Trimestral	3 Semestral	4 Anual
PERIODICIDAD	()	()	()	()

5. ¿Qué cantidad estaría dispuesto a empastar mensualmente?

FRECUENCIA	CANTIDAD DE EMPASTADO			
	1 1 A 5	2 6-15	3 16-25	4 25 EN ADELANTE
CANTIDAD EMPASTADO	()	()	()	()

6. ¿Hasta qué valor ha pagado por un empastado?

FRECUENCIA	PRECIO POR EMPASTADO				
	1 \$ 10- \$ 11	2 \$ 12- \$ 13	3 \$ 13- \$ 14	4 \$ 15- \$ 16	5 \$ 16 EN ADELANTE
PRECIO DE COMPRA	()	()	()	()	()

7. ¿Qué característica considera usted importante para elegir al proveedor prestador de servicios?

FRECUENCIA	CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO DE EMPASTADO				
	Ubicación	Atención	Calidad	Precio	Tiempo de entrega
PROVEEDOR	()	()	()	()	()

8. ¿Qué tipo de materiales prefiere al empastar sus documentos?

FRECUENCIA	TIPO DE MATERIALES A UTILIZAR EN EL EMPASTADO				
	Cuero	Cuerina	Cartulina	Percalina	Tela
MATERIALES	()	()	()	()	()

GRACIAS SU COLABORACIÓN



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**ENCUESTA DIRIGIDA A LA POBLACIÓN Y
ESTUDIANTES DE LA CIUDAD DE IBARRA**

1. ¿Cuál es su ingreso familiar?

FRECUENCIA	INGRESOS ECONÓMICOS				
	1 MENOS DE \$ 340	2 \$ 340 A \$ 500	3 \$ 501 A \$ 700	4 \$ 701 A \$ 1100	5 \$ 1101 EN ADELANTE
INGRESO FAMILIAR	()	()	()	()	()

2. ¿Qué actividad ocupacional realiza?

FRECUENCIA	ESTADO LABORAL				
	1 ESTUDIANTE	2 COMERCIANTE	3 EMPLEADO PÚBLICO	4 EMPLEADO PRIVADO	5 NINGUNA
ACTIVIDAD	()	()	()	()	()

3. Solo para estudiantes universitarios ¿Qué nivel educativo se encuentra?

FRECUENCIA	NIVEL EDUCATIVO SUPERIOR		
	EGRESADO	PROFESIONAL (ESTUDIANTE MAESTRÍA)	5 AÑO O ULTIMO NIVEL
NIVEL	()	()	()

4. ¿Hasta qué valor ha pagado por un empastado?

FRECUENCIA	PRECIO POR EMPASTADO				
	1 \$ 10- \$ 11	2 \$ 12- \$ 13	3 \$ 13- \$ 14	4 \$ 15- \$ 16	5 \$ 16 EN ADELANTE
PRECIO DE COMPRA	()	()	()	()	()

5. ¿Qué característica considera usted importante para elegir al proveedor prestador de servicios?

FRECUENCIA	CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO DE EMPASTADO				
	Ubicación	Atención	Calidad	Precio	Tiempo de entrega
	()	()	()	()	()

6. ¿Qué tipo de materiales prefiere al empastar sus documentos?

FRECUENCIA	MATERIALES DEL EMPASTADO				
	Cuero	Cuerina	Cartulina	Percalina	Tela
	()	()	()	()	()

7. ¿A través de que medio contrataría el servicio?

FRECUENCIA	CONTRATACIÓN DEL SERVICIO		
	Imprenta	Internet	Centro copiado
SERVICIOS	()	()	()

8. ¿Cómo le gustaría recibir el servicio?

FRECUENCIA	TIPO DE SERVICIO		
	ENTREGA DOMICILIO	ENTREGA OFICINA	OTRO ESPECIFQUE
SERVICIOS	()	()	

9. ¿Qué valor estaría dispuesto a pagar?

FRECUENCIA	PRECIO POR EMPASTADO QUE PAGARÍA				
	1 \$ 10- \$ 11	2 \$ 12- \$ 13	3 \$ 13- \$ 14	4 \$ 15- \$ 16	5 \$ 16 EN ADELANTE
PRECIO DE COMPRA	()	()	()	()	()

10. ¿Qué le gustaría recibir como promoción por empastado?

FRECUENCIA	VALOR AGREGADO		
	Esfero	Llavero	Descuento adicional
SERVICIOS	()	()	()

11. ¿Qué medios de comunicación prefiere para publicitar el servicio de empastado?

MEDIO DE COMUNICACIÓN	MARQUE	NOMBRE DEL MEDIO DE
Radio	()	
Prensa	()	
Hojas Volantes	()	
Internet	()	
Otros_____	()	

GRACIAS SU COLABORACION



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**ENTREVISTA DIRIGIDA A EMPASTADORES DE
DOCUMENTOS DE LA CIUDAD DE IBARRA**

1. ¿A qué tipo de empresas o instituciones realizan el empastado de documentos?

2. ¿Hasta cuántos empastados ha realizado mensualmente?

3. ¿Cómo le califica Usted a la rentabilidad de esta actividad?

4. ¿Cree Usted que el servicio de empastados con atención a domicilio tenga acogida en la ciudad?





