



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN PÚBLICA DE
GOBIERNOS SECCIONALES**

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA CONSULTORA DE PROYECTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES PARA EL SECTOR PRIVADO EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA.

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN ADMINISTRACIÓN PÚBLICA DE GOBIERNOS SECCIONALES.

AUTORA

IRMA ELIZABETH MORALES NAVARRETE

DIRECTOR

DR. C.P.A. CESAR CERVANTES

Ibarra, Mayo 2014

RESUMEN EJECUTIVO

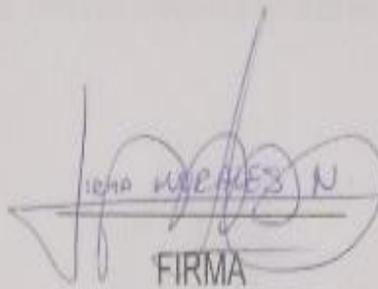
El presente proyecto denominado “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA CONSULTORA DE PROYECTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES PARA EL SECTOR PRIVADO EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”, está compuesto por los siguientes capítulos: Diagnóstico Situacional, Bases Teóricas o Científicas, Estudio de Mercado, Estudio Técnico e Ingeniería del Proyecto, Estudio Económico – Financiero y Análisis de Impactos. El Diagnóstico Situacional y Estudio de Mercado luego de haber sido realizado la respectiva tabulación y evaluación de la información muestra las principales fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del sector objeto de estudio, por ende permitió identificar el problema, las Pymes y Fundaciones no cuentan con asesoramiento para emprender proyectos productivos y sociales que contribuyan al mejoramiento de su productividad y competitividad, para lograr hacer realidad este proyecto se realiza un Estudio de Mercado en donde se demostró su factibilidad o adecuación de demanda potencial, siempre y cuando el servicio de consultoría satisfaga las necesidades de los usuarios enfocado a brindar un servicio con valor agregado. Por lo tanto el Estudio Técnico e Ingeniería del Proyecto estarán diseñados para cumplir este propósito con la asistencia de asesores que aporten soluciones dinámicas, innovadoras y confiables a las diversas problemáticas y necesidades de nuestros clientes. El Estudio Económico muestra que el proyecto si es rentable financieramente siempre y cuando los escenarios en los que se hizo el diseño no cambien significativamente es decir la probabilidad de éxito no disminuya. Además se contempla la estructura organizativa del proyecto para de esta manera dar un buen servicio al sector privado de la ciudad de Ibarra. En lo que se refiere a los impactos los de mayor significación corresponde al socio empresarial, económico, social y educativo.

SUMMARY

This project called " FEASIBILITY STUDY FOR THE ESTABLISHMENT OF A CONSULTANT PRODUCTIVE AND SOCIAL PROJECTS FOR PRIVATE SECTOR IN THE CITY IBARRA IMBABURA Province , is composed of the following chapters: Situational Diagnosis , Theoretical Bases Scientific , Market Research Technical Study and Engineering Project, Economic Survey - Financial and Impact Analysis .Situational Diagnosis and Market Study after being made the respective tabulation and evaluation of the data shows the main strengths , weaknesses, opportunities and threats of the object field of study thus allowed us to identify the problem , PYMES and Foundations do not have advice to undertake productive and social projects that contribute to improve productivity and competitiveness , to achieve to realize this project, a market study where feasibility or suitability of potential demand is demonstrated , provided consulting services performed meet the user needs focused on providing value-added service. Therefore the Technical Study and Engineering Project will be designed to fulfill this purpose with the assistance of consultants to provide dynamic, innovative and reliable to various problems and needs of our customers. The Economic Survey shows that if the project is financially profitable as long as the scenarios in which the design was not changed significantly is to say the probability of success is not diminished. Besides the organizational structure of the project is envisaged to thereby provide a good service to the private sector of the city of Ibarra. In regard to the most significant impacts corresponds to business, economic, social and educational partner.

AUTORÍA

Yo Irma Morales declaro bajo juramento que el trabajo aquí escrito es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni clasificación profesional, y que ha consultado las referencias bibliográficas que se incluye en este documento.



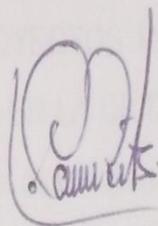
IRMA MORALES N
FIRMA

Irma Morales

Ci: 100250843-8

INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de director de trabajo de grado presentado por la señorita Irma Elizabeth Morales Navarrete para optar por el título de Ingeniería en Administración Pública de Gobiernos Seccionales, cuyo tema es "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA CONSULTORA DE PROYECTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES PARA EL SECTOR PRIVADO EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA". Considero que el presente trabajo tiene los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del Tribunal Examinador que se designe.



Dr. Cesar Cervantes

DIRECTOR DE TESIS

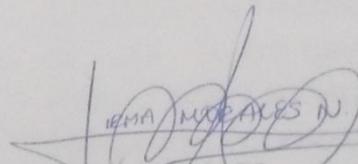
En la ciudad de Ibarra a los 17 días del mes de Febrero del año 2014.



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

Yo, Irma Elizabeth Morales Navarrete, con cédula de ciudadanía No. 1002508438, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual, artículos 4, 5 y 6 en calidad de autora del trabajo de grado denominado: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA CONSULTORA DE PROYECTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES PARA EL SECTOR PRIVADO EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA", que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERA EN ADMINISTRACIÓN PÚBLICA DE GOBIERNOS SECCIONALES 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 la entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.


IRMA MORALES

100250843-8

Ibarra, a los 22 días del mes de Mayo de 2014.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

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

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:	1002508438		
Apellidos y nombres:	Morales Navarrete Irma Elizabeth		
Dirección:	Ibarra, Los Ceibos Río Chambo 3-12 y Amazonas		
Email:	Navarreteely01@ gmail.com		
Teléfono fijo	2608428	Teléfono móvil	0995678204
DATOS DE LA OBRA			
Título:	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA CONSULTORA DE PROYECTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES PARA EL SECTOR PRIVADO EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA		
Autora:	Morales Navarrete Irma Elizabeth		
Fecha:	2014-05-22		

SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO			
Programa	x	PREGRADO	POSTGRADO
Título por el que opta	Ingeniera en Administración Pública de Gobiernos Locales		
Asesor / Director	DR. C.P.A. Cesar Cervantes.		

AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Irma Elizabeth Morales Navarrete, con cédula de ciudadanía No. 1002508438, en calidad de autora 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.

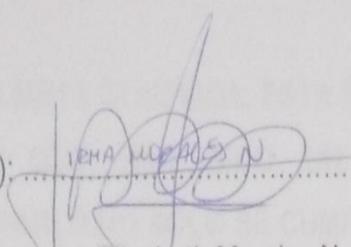
CONSTANCIAS

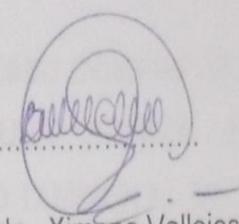
La autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar los derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá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

Ibarra, a los 22 días del mes de Mayo del 2014.

LA AUTORA

ACEPTACIÓN

(Firma): 

(Firma): 

Nombre: Irma Elizabeth Morales N.

Nombre: Lcda. Ximena Vallejos

Cédula: 1002508438

Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario

DEDICATORIA

A MI MADRE E HIJA

ESTA META CUMPLIDA, ESTA FELICIDAD DESEO COMPARTIR CON UDS, QUE HAN SIDO UN IMPULSO UNA FUERZA PARA LOGRARLO. NO SOLO SE CUMPLE MI SUEÑO TAMBIÉN EL DE UDS, LO HEMOS LOGRADO PORQUE SIN UDS ESTO NO SERIA POSIBLE. LAS AMO MUCHO.

AGRADECIMIENTO

A DIOS

QUIEN ME DEVOLVIÓ A LA VIDA, QUIEN PUSO ESE FUEGO EN MI CORAZÓN, QUIEN ME AMO CUANDO NADIE LO HIZO, QUIEN ES MI PADRE, AMIGO, ESPOSO, HERMANO, QUIEN ES TODO PARA MI.

A MI MADRE E HIJA

SON MIS REGALOS DE DIOS, SON DOS EXPRESIONES DE AMOR EN MI VIDA, GRACIAS POR COMPARTIR A MI LADO ESTA META CUMPLIDA.

A MIS TÍOS

GRACIAS POR SU APOYO INCONDICIONAL Y POR APORTAR UN GRANITO DE ARENA PARA DISFRUTAR DE ESTA FELICIDAD.

A LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

GRACIAS POR CONSTRUIR PROFESIONALES CON CALIDEZ HUMANA, CADA DÍA EN SUS AULAS NUEVAS ESPERANZAS LLEGAN, Y CON EL TRABAJO DEL ESTUDIANTE Y EL GRUPO DE DOCENTES SE LOGRAN TRIUNFOS, NO HAY PALABRAS PARA EXPRESAR GRATITUD UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO.....	ii
SUMMARY	iii
AUTORÍA.....	iv
INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO	v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A.....	vi
AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD.....	viii
CONSTANCIAS.....	viii
DEDICATORIA	x
AGRADECIMIENTO	xi
INDICE GENERAL	xii
ÍNDICE DE CUADROS.....	xvi
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xix
INTRODUCCIÓN.....	xx
OBJETIVO GENERAL.....	xxi
CAPÍTULO I.....	22
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL.....	22
Antecedentes	22
Objetivos del diagnóstico	23
Variables diagnósticas	24
Indicadores de las variables	24
Matríz de relación diagnóstica	26
Desarrollo operativo del diagnóstico	27
Tabulación y presentación de resultados.....	29
Observación directa	46
Análisis de normativa legal	47
Análisis del diagnóstico situacional externo.....	49
Cruces estratégicos	51

Identificación de la oportunidad del Proyecto	53
CAPÍTULO II.....	54
MARCO TEÓRICO	54
La empresa	54
La microempresa	57
Empresas de servicio.....	60
Consultoría	62
Fundamentos Administrativos.....	65
Análisis Financiero.....	67
Inversión financiada	68
Estados Financieros	70
CAPÍTULO III.....	75
ESTUDIO DE MERCADO.....	75
Presentación	75
Objetivos del estudio.....	75
Identificación del servicio	76
Mercado meta	79
Segmentación del mercado	79
Análisis de la oferta	80
Análisis de la demanda.....	82
Análisis de la demanda insatisfecha.....	86
Pronóstico de ventas	87
Análisis del precio.....	87
Estrategias de mercado.....	88
Estrategia de precio.....	88
Estrategia de promoción.....	89
Estrategia de plaza	89
Estrategia de servicio.....	90

CAPÍTULO IV	92
ESTUDIO TÉCNICO O INGENIERÍA DEL PROYECTO	92
Macro y micro localización del proyecto	92
Macro localización del proyecto	92
Micro localización del proyecto	94
Diseño de las instalaciones	96
Distribución de la planta.....	98
Área administrativa	98
Departamento de asesores y auxiliares.....	98
Proceso del servicio.....	99
Flujograma de procesos del servicio	99
Presupuesto técnico	101
Inversión fija	101
Inversiones diferidas	105
Costos operativos	106
Capital de trabajo.....	109
CAPÍTULO V	110
ESTUDIO ECONÓMICO	110
Estructura de la inversión	110
Presupuesto de ingresos	111
Presupuesto de egresos	113
Balance general inicial.....	123
Proyecciones de estados financieros de pérdidas y ganancias.....	124
Flujo de caja	125
Evaluación financiera.....	126
Cálculo del costo oportunidad.....	126
CAPÍTULO VI	135
ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA.....	135

Base filos3fica de la microempresa	135
Base legal	139
Estructura org3nica.....	144
Estructura funcional	145
CAPÍTULO VII	152
IMPACTOS DEL PROYECTO	152
Niveles de impactos.....	152
Tipos de impactos.....	153
CONCLUSIONES	158
RECOMENDACIONES.....	160
BIBLIOGRAFÍA.....	162
LINKOGRAFÍA.....	164
ANEXOS.....	165
ANEXO 1	166
ANEXO 2	172
ANEXO 3	174
ANEXO 4	192
ANEXO 5	203
ANEXO 6	204
ANEXO 7	205

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1 Identificación de la población	27
Cuadro 2 Permanencia en el mercado	29
Cuadro 3 Principales riesgos del medio.....	30
Cuadro 4 Oportunidades para mejorar	31
Cuadro 5 Problemas de las entidades.....	32
Cuadro 6 Competencia existente en el mercado	33
Cuadro 7 Asesoramiento recibido.....	34
Cuadro 8 Servicio de la competencia	35
Cuadro 9 Servicio de post venta.....	36
Cuadro 10 Valores agregados	37
Cuadro 11 Aceptación de nuevo proveedor del servicio.....	38
Cuadro 12 Factores para contratar el servicio	39
Cuadro 13 Frecuencia del servicio	40
Cuadro 14 Costo de servicio.....	41
Cuadro 15 Sugerencias para la creación de una microempresa	42
Cuadro 16 Oferta Actual	81
Cuadro 17 Mercado meta	83
Cuadro 18 Demanda actual.....	83
Cuadro 19 Proyección de la demanda total	85
Cuadro 20 Proyección de la demanda insatisfecha potencial.....	86
Cuadro 21 Pronóstico de ventas.....	87
Cuadro 22 Los precios aproximados por los servicios empresariales son	88
Cuadro 23 Política de precios.....	88

Cuadro 24 Matriz localización del proyecto	95
Cuadro 25 Vehículo	102
Cuadro 26 Equipo de computación.....	102
Cuadro 27 Equipo de oficina.....	103
Cuadro 28 Muebles y enseres	104
Cuadro 29 Activos intangibles	104
Cuadro 30 Total inversión fija	105
Cuadro 31 Inversiones diferidas	105
Cuadro 32 Gastos sueldos personal operativos	106
Cuadro 33 Costo combustible y mantenimiento vehículo	107
Cuadro 34 Sueldos personal administrativo	107
Cuadro 35 Presupuesto de gastos administrativos.....	108
Cuadro 36 Gastos de ventas	108
Cuadro 37 Capital de trabajo.....	109
Cuadro 38 Estructura de la inversión.....	110
Cuadro 39 Estructura del financiamiento	111
Cuadro 40 Precios del servicio	112
Cuadro 41 Volumen de ventas	112
Cuadro 42 Presupuesto de ventas	113
Cuadro 43 Proyección sueldos del personal operativo.....	113
Cuadro 44 Proyección de costos operativos.....	114
Cuadro 45 Proyección sueldos del personal administrativo.....	115
Cuadro 46 Proyección de gastos administrativos	115
Cuadro 47 Parámetros de depreciaciones.....	116
Cuadro 48 Depreciaciones de activos fijos.....	116

Cuadro 49 Amortización de activos diferidos.....	117
Cuadro 50 Amortización de activos intangibles	117
Cuadro 51 Gastos de ventas	118
Cuadro 52 Gastos financieros	118
Cuadro 53 Tabla de amortización de la deuda	120
Cuadro 54 Balance general inicial	123
Cuadro 55 Estado de resultados	124
Cuadro 56 Flujo de caja con proyección.....	125
Cuadro 57 Costo capital	127
Cuadro 58 Valor actual neto	129
Cuadro 59 Tasa interna de retorno.....	130
Cuadro 60 Costo beneficio	131
Cuadro 61 Periodo de recuperación	132
Cuadro 62 Proyección punto de equilibrio	133
Cuadro 63 Nivel de impactos.....	152
Cuadro 64 Matriz del impacto socio económico	153
Cuadro 65 Matriz del impacto empresarial	154
Cuadro 66 Matriz del impacto social.....	155
Cuadro 67 Matriz del impacto educativo.....	156
Cuadro 68 Matriz del impacto general.....	157

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Permanencia en el mercado	29
Gráfico 2 Principales riesgos del medio.....	30
Gráfico 3 Oportunidades para mejorar.....	31
Gráfico 4 Problemas de las entidades	32
Gráfico 5 Competencia existente en el mercado	33
Gráfico 6 Asesoramiento recibido.....	34
Gráfico 7 Servicio de la competencia.....	35
Gráfico 8 Servicio de post venta	36
Gráfico 9 Valores agregados	37
Gráfico 10 Aceptación de nuevo proveedor del servicio	38
Gráfico 11 Factores para contratar el servicio	39
Gráfico 12 Frecuencia del servicio.....	40
Gráfico 13 Costo de servicio.....	41
Gráfico 14 Organizador de asesoramiento al cliente	79
Gráfico 15 Macro localización del proyecto	93
Gráfico 16 Mapa de la Provincia de Imbabura.....	93
Gráfico 17 Mapa de la Ciudad de Ibarra	96
Gráfico 18 Infraestructura del inmobiliario	97
Gráfico 19 Simbología del Flujo grama de procesos	99
Gráfico 20 Flujograma proceso del servicio de formulación, ejecución y evaluación de proyectos	100
Gráfico 21 Razón social.....	135
Gráfico 22 Organigrama estructural.....	144

INTRODUCCIÓN

El Ecuador ha sido un país que se ha dedicado a la exportación de materias primas tales como petróleo, banano, cacao, entre otros; pero con el advenimiento de la corriente globalizadora muchos de los ciudadanos constituyeron un eje fundamental para la constitución de pequeñas y medianas empresas (PYMES), mismas que producen bienes y prestan servicios tradicionales y no tradicionales. Además la gran cantidad de Emigrantes que salió en busca nuevas oportunidades son un pilar esencial para la formación de éstas, ya que las remesas que envían se han utilizado para la concreción de un sin número de proyectos.

Gracias a este avance económico, quienes constituyeron estas empresas han generado a su vez nuevas fuentes de empleo y a la vez contribuyeron a la reducción del desempleo directa e indirectamente. Específicamente, estas empresas emplean personal, compran materias primas para la producción o bienes para comercializar y reciben la prestación de servicios que en conjunto ayuda a dinamizar la economía del país.

En base a estos antecedentes, podemos concluir que en la ciudad de Ibarra existe microempresas que necesitarán de servicios de consultoría, pues este factor es de suma importancia en el establecimiento y el crecimiento de la misma.

Es por esto que se plantea la creación de una consultora de proyectos productivos y sociales para el sector privado en la Ciudad de Provincia de Imbabura.

OBJETIVO GENERAL

Realizar el estudio de factibilidad para la creación de una Consultora de Proyectos productivos y sociales para el sector privado en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

Objetivos específicos

- Establecer un diagnóstico técnico situacional del área de intervención para conocer sus aliados, oponentes, oportunidades y riesgos.
- Estructurar las bases teórico-científicas para el apoyo a la investigación.
- Realizar un estudio de mercado para determinar la demanda, la oferta, los precios y comercialización que garantice la implementación del proyecto.
- Realizar un estudio técnico para determinar la ingeniería del proyecto, tanto en su ubicación, infraestructura física y materiales a utilizarse.
- Desarrollar un estudio financiero que permita visualizar el presupuesto de inversión requerido con la implementación del proyecto y su rentabilidad.
- Diseñar una estructura administrativa y normativa para establecer competencias y funciones en los diferentes niveles y los recursos que demanda.
- Determinar los diferentes impactos que tendrá el proyecto en los ámbitos: ambiental, educativo, económico y empresarial.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. Antecedentes

La ciudad de Ibarra, capital de la provincia de Imbabura, es catalogada como el centro de desarrollo económico, educativo y científico de la zona norte del Ecuador, por lo que se la eligió para realizar un diagnóstico situacional en el cual se demuestre la factibilidad de la creación de una consultora de proyectos productivos, sociales para el sector privado.

Con la evolución del comercio, se ha incrementado la competencia en el sector empresarial de nuestro país, y hoy en día las empresas tradicionales se han visto presionadas a ser más competitivas y flexibles a fin de mantener su posicionamiento en el mercado.

Esta beligerancia de mercados donde unas empresas tratan de mantenerse en el medio y otras de captar nuevos clientes, da lugar al apareamiento de empresas creativas que oferten servicios empresariales de asesoría y consultoría empresarial.

Desde 1978 existe la asociación de Compañías consultoras del Ecuador ACCE, reconocida oficialmente por el Ministerio de Industrias y Comercio, la cual ha sido la interlocutora válida del sector de consultoría tanto en el país como en el exterior.

El desarrollo de la consultoría en el Ecuador ha sido creciente, más aun cuando el gobierno central ha canalizado acciones para fomentar la creación de micro y pequeñas empresas. En los últimos años en la Ciudad de Ibarra las microempresas se han incrementado considerablemente, según datos proporcionados por el Departamento de Rentas del Ilustre

Municipio de Ibarra, están registrados hasta el mes de Septiembre del 2013, 739 entre pequeñas y medianas empresas (pymes).

En la ciudad de Ibarra, existe la necesidad de crear una consultora que tiene la finalidad de ayudar a las empresas e instituciones, del sector privado, a alcanzar sus objetivos trazados de la manera más eficiente posible, buscando brindar asesoramiento en formulación, evaluación y gestión de proyectos, para promover un desarrollo estable y facilitar la toma de decisiones.

Gran parte de estas pequeñas empresas, se caracterizan por ser de integración familiar, cuya gestión integral y competitividad, se ve disminuida por la falta de orientación técnica y tecnológica, sistemas de calidad y de planificación, de prospección de mercados, productos y materias primas, que coadyuvan a su desarrollo.

Estos hechos permiten que las empresas del sector privado abran sus puertas a las actividades de asesoramiento y consultorías que organicen y orienten sus sistemas productivos al más alto nivel de desempeño.

Por tal razón la realización del diagnóstico permite conocer la situación actual del sector empresarial de la ciudad de Ibarra, como marco de referencia para la viabilidad económica-financiera del presente.

1.2. Objetivos del diagnóstico

1.2.1. General

Realizar un diagnóstico situacional externo del sector social y productivo de la ciudad de Ibarra, que permita identificar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos para la creación de la consultora de proyectos productivos, sociales para el sector privado.

1.2.2. Específicos

- Medir el nivel de desarrollo empresarial del sector social y productivo de la ciudad de Ibarra.
- Analizar los mecanismos y procesos de gestión de proyectos desarrollados por la competencia.
- Evaluar el servicio de formulación, evaluación y gestión de proyectos que actualmente se presta en la ciudad de Ibarra.
- Establecer la normativa legal vigente con relación al proyecto.

1.3. Variables diagnósticas

Las variables que se van a utilizar son:

1.3.1. Desarrollo empresarial

1.3.2. Competencia

1.3.3. Servicio

1.3.4. Normativa legal

1.4. Indicadores de las variables

1.4.1. Desarrollo empresarial

- Permanencia en el mercado
- Tipo de actividad
- Riesgos del entorno
- Oportunidades
- Número de empresas

1.4.2. Competencia

- Número de competidores
- Portafolio de servicios
- Proceso del servicio
- Frecuencia del servicio

1.4.3. Servicio

- Calidad del servicio
- Precios
- Valores Agregados (técnico, prueba piloto del proyecto,
- Servicio de postventa

1.4.4. Normativa legal

- Ley de Consultoría
- Reglamento de la ley de Consultoría
- Ley de Compañías
- Ley de Régimen Tributario Interno

1.5. Matriz de relación diagnóstica

MATRIZ DE LA RELACIÓN				
OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTES DE INFORMACIÓN
Medir el nivel de desarrollo empresarial del sector social y productivo de la ciudad de Ibarra	DESARROLLO EMPRESARIAL	Permanencia en el mercado Tipo de actividad Riesgos del entorno Oportunidades Número de empresas y fundaciones	Encuestas Documentos	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Pymes y Fundaciones ➤ Municipio de Ibarra-MIES
Analizar los mecanismos y procesos de gestión de proyectos desarrollados por la competencia.	COMPETENCIA	Número de competidores Portafolio de servicios Proceso del servicio Frecuencia del servicio	Encuestas Entrevista	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Pymes y Fundaciones ➤ Propietario de Oficina asesora de proyectos
Evaluar el servicio de formulación, evaluación y gestión de proyectos que actualmente se presta en la ciudad de Ibarra.	SERVICIO	Calidad del servicio Precios Valores Agregados (técnico, prueba piloto del proyecto, Servicio de postventa	Encuestas Entrevista	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Pymes y Fundaciones ➤ Propietario de Oficina asesora de proyectos
Establecer la normativa legal vigente con relación al proyecto.	NORMATIVA LEGAL	Ley de Consultoría Reglamento de la ley de Consultoría Ley de Compañías Ley de régimen tributario Interno	Documentos	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Registros oficiales de la ley consultoría, ley de compañías, ley de régimen tributario interno

1.6. Desarrollo operativo del diagnóstico

Para realizar el diagnóstico situacional externo se aplicó el siguiente procedimiento:

1.6.1. Identificación de la Población

Para determinar la población se utilizó la información proporcionada por el Departamento de Rentas del Ilustre Municipio de Ibarra, identificando un total de 739 entre pequeñas y medianas empresas (se excluye tiendas y unidades económicas muy reducidas) como posibles demandantes del servicio, registradas hasta Septiembre del 2013.

Además se obtuvo información del MIES a cerca de las fundaciones activas que operan en la ciudad de Ibarra teniendo una población total de 78 fundaciones.

La población total para el presente estudio es la siguiente:

Cuadro 1 Identificación de la población

Número de Microempresas	417
Número de Fundaciones	78
POBLACIÓN TOTAL	495

1.6.2. Identificación de la Muestra

Para la identificación de la muestra se utilizó la información proporcionada por el Municipio de Ibarra y el MIES y se obtuvo una muestra de:

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

DONDE

n = Muestra

N = Población

Z = Nivel de confianza (95%)

δ^2 = Varianza (0,25)

ε = Error (5%)

Datos:

N = 495

$d^2 = 0,25$

$$Z = 95\% \quad 1,96 \quad n = \frac{(1,96)^2(0,25)(495)}{(0,05)^2(495-1) + (1,96)^2(0,25)}$$

e = 5%

$$n = 217$$

1.6.3. Instrumentos de Recolección de Información

1.6.3.1. Información Primaria

Para la obtención de la información primaria se procedió de la siguiente manera:

Encuesta: Las encuestas fueron realizadas a propietarios de pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Ibarra, y fundaciones.

Entrevista: Esta técnica fue realizada al propietario de una consultora de proyectos considerada como competencia directa.

La observación directa se la hizo visitando las unidades de estudio de este proyecto tanto de la demanda como de la competencia.

1.6.3.2. Información Secundaria

La información secundaria a utilizar es: textos especializados, documentos de organismos públicos, revistas, internet.

1.7. Tabulación y presentación de resultados

1.7.1. Resultado de encuesta dirigida al Sector microempresarial y fundaciones de ayuda social de la Ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura.

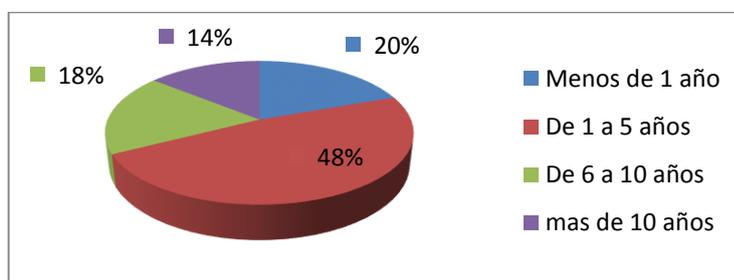
1. ¿Qué tiempo lleva su empresa operando en el mercado?

Cuadro 2 Permanencia en el mercado

CATEGORÍA	FRECUENCIA	%
Menos de 1 año	44	20%
De 1 a 5 años	104	48%
De 6 a 10 años	39	18%
Más de 10 años	30	14%
TOTAL	217	100%

Fuente: Sector micro empresarial y fundaciones
Elaborado por: La autora
Año: 2013

Gráfico 1 Permanencia en el mercado



Fuente: Sector micro empresarial y fundaciones
Elaborado por: La autora
Año: 2013

ANÁLISIS:

Según información recolectada el 48% de las microempresas son relativamente nuevas en la ciudad de Ibarra creadas con la finalidad de dinamizar la economía de la ciudad y del Ecuador, mientras que un 20% de las empresas tienen menos de un año de vida y buscan establecerse en el mercado.

2. ¿Cuáles considera usted son sus principales riesgos del medio?

Cuadro 3 Principales riesgos del medio

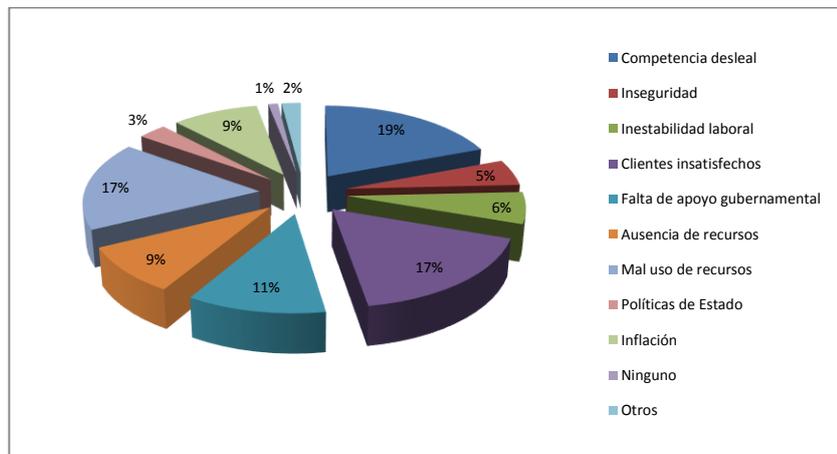
CATEGORÍA	FRECUENCIA	%
Competencia desleal	110	19%
Inseguridad	30	5%
Inestabilidad Laboral	34	6%
Clientes Insatisfechos	98	17%
Falta de Apoyo Gubernamental	65	11%
Ausencia de Recursos	50	9%
Mal uso de recursos	100	17%
Políticas de Estado	20	3%
Inflación	50	9%
Ninguno	8	1%
Otros	10	2%
TOTAL	575	100%

Fuente: Sector micro empresarial y fundaciones

Elaborado por: La autora

Año: 2013

Gráfico 2 Principales riesgos del medio



Fuente: Sector micro empresarial y fundaciones

Elaborado por: La autora

Año: 2013

ANÁLISIS:

El principal riesgo es la competencia desleal que abre una posibilidad al no crecimiento de la empresa, seguida de clientes insatisfechos que no dan una buena referencia e imagen de las empresas, además la ausencia de recursos y el inadecuado uso de los mismos también constituyen uno de los mayores riesgos limitan el progreso de toda empresa.

3¿Qué oportunidades considera usted tiene su entidad para mejorar su competitividad?

Cuadro 4 Oportunidades para mejorar

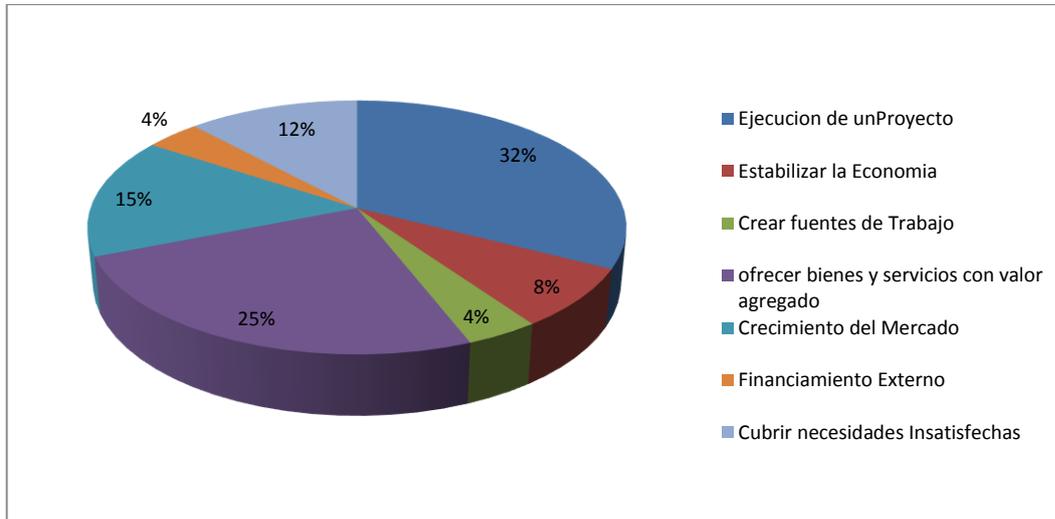
CATEGORÍA	FRECUENCIA	%
Ejecución de un Proyecto	72	33%
Estabilizar la Economía	17	8%
Crear fuentes de Trabajo	8	4%
Ofrecer bienes y servicios con valor agregado	54	25%
Crecimiento del Mercado	32	15%
Financiamiento Externo	8	4%
Cubrir necesidades Insatisfechas	26	12%
TOTAL	217	100%

Fuente: Sector micro empresarial y fundaciones

Elaborado por: La autora

Año: 2013

Gráfico 3 Oportunidades para mejorar



Fuente: Sector micro empresarial y fundaciones

Elaborado por: La autora

Año: 2013

ANÁLISIS:

Los encuestados consideran que las mayores oportunidades de crecimiento es la Ejecución de un Proyecto, ofrecer Bienes y Servicios con Valor Agregado y obtener financiamiento externo. Todas estas son oportunidades que ayudara a un mejor posicionamiento en el mercado.

4¿Qué problemas ha tenido últimamente en su entidad?

Cuadro 5 Problemas de las entidades

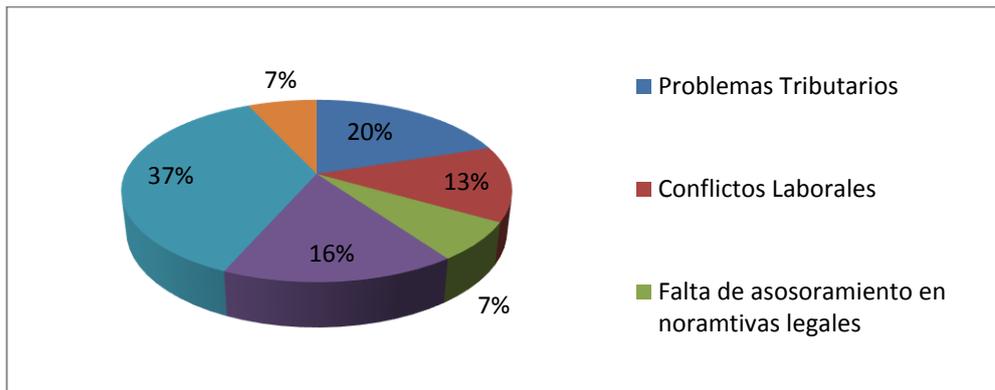
CATEGORÍA	FRECUENCIA	%
Problemas Tributarios	67	20%
Conflictos Laborales	45	13%
Falta de asesoramiento en normativas legales	23	7%
Falta de organización	55	16%
Baja Productividad	123	37%
Falta de información de los productos/ servicios, ofertados	23	7%
TOTAL	336	100%

Fuente: Sector micro empresarial y fundaciones

Elaborado por: La autora

Año: 2013

Gráfico 4 Problemas de las entidades



Fuente: Sector micro empresarial y fundaciones

Elaborado por: La autora

Año: 2013

ANÁLISIS:

La baja productividad es el principal problemas de las entidades, donde se evidencia la falta de crecimiento y permanencia en el mercado, seguido de problemas tributarios que se han generado por la falta de controles adecuados dentro de la entidad. Por último podemos mencionar que la falta de organización es también un factor de estancamiento ya que existe un alto número de empresas de constitución familiar que se resisten a adoptar una forma de organización formal.

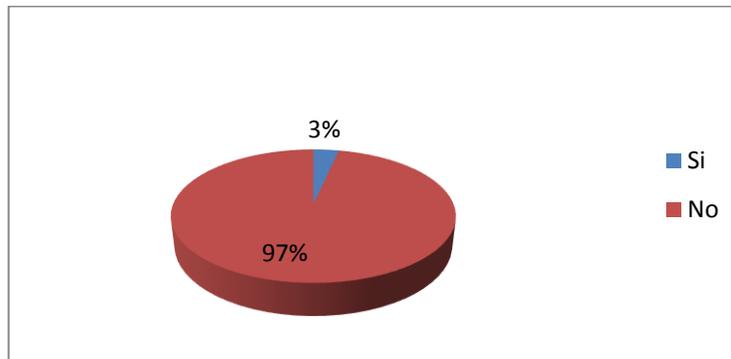
5. ¿Conoce usted empresas consultoras de proyectos productivos y sociales que operan en el mercado?

Cuadro 6 Competencia existente en el mercado

CATEGORÍA	FRECUENCIA	%
Si	6	3%
No	211	97%
TOTAL	217	100%

Fuente: Sector micro empresarial y fundaciones
Elaborado por: La autora
Año: 2013

Gráfico 5 Competencia existente en el mercado



Fuente: Sector micro empresarial y fundaciones
Elaborado por: La autora
Año: 2013

ANÁLISIS:

En el mercado no existe fuerte competencia respecto al servicio de asesoramiento en la elaboración, gestión y evaluación de proyectos. Los encuestados mencionan a ciertos profesionales independientes que prestan el servicio pero que no son altamente reconocidos en el mercado ni cubren la demanda existente

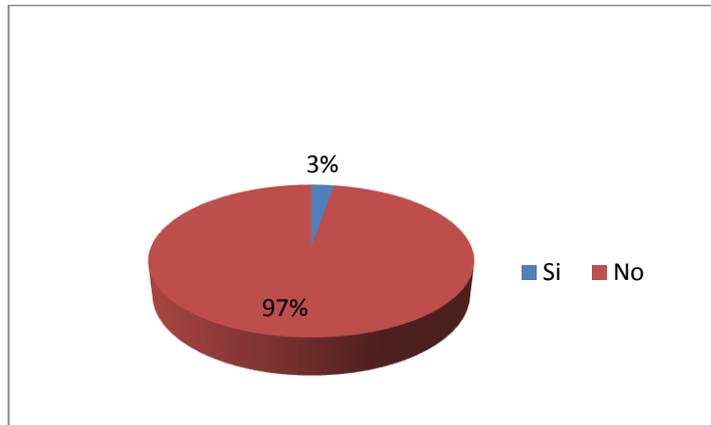
6. ¿Ha recibido asesoramiento de estas empresas en la elaboración de proyectos?

Cuadro 7 Asesoramiento recibido

CATEGORÍA	FRECUENCIA	%
Si	7	3%
No	210	97%
TOTAL	217	100%

Fuente: Sector micro empresarial y fundaciones
Elaborado por: La autora
Año: 2013

Gráfico 6 Asesoramiento recibido



Fuente: Sector micro empresarial y fundaciones
Elaborado por: La autora
Año: 2013

ANÁLISIS:

El 97% de las entidades encuestadas manifestaron que no han recibido asesoramiento de empresas en la elaboración de proyectos por lo que se pone en evidencia que no existe una competencia directa y es una oportunidad para cubrir la demanda de clientes que existe.

7. ¿El servicio recibido por parte de la consultora ha sido?

Cuadro 8 Servicio de la competencia

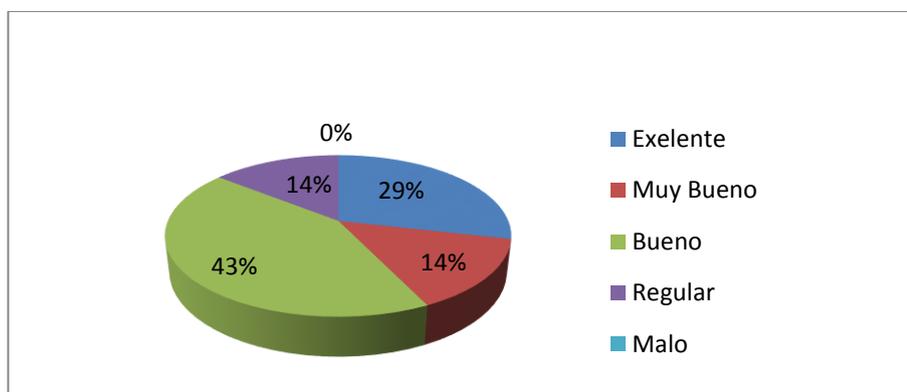
CATEGORÍA	FRECUENCIA	%
Excelente	2	29%
Muy Bueno	1	14%
Bueno	3	43%
Regular	1	14%
Malo	0	0%
TOTAL	7	100%

Fuente: Sector micro empresarial y fundaciones

Elaborado por: La autora

Año: 2013

Gráfico 7 Servicio de la competencia



Fuente: Sector micro empresarial y fundaciones

Elaborado por: La autora

Año: 2013

ANÁLISIS:

En la ciudad de Ibarra los encuestados han calificado en un 43% como bueno el servicio prestado, este margen de satisfacción nos permite verificar la falta de asesoramiento en la elaboración de Proyectos Productivos y Sociales para el sector privado (PYMES) y fundaciones, y pone en evidencia la necesidad de crear una Consultora que cubra la demanda insatisfechas de este sector.

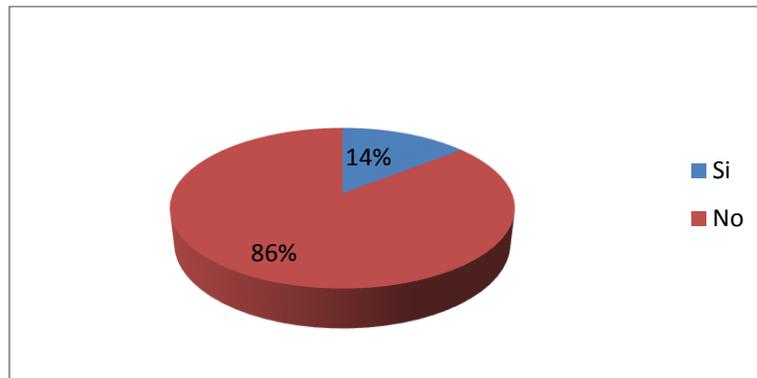
8. ¿Dentro del asesoramiento recibido le han brindado un servicio de postventa?

Cuadro 9 Servicio de post venta

CATEGORÍA	FRECUENCIA	%
Si	1	14%
No	6	86%
TOTAL	7	100%

Fuente: Sector micro empresarial y fundaciones
Elaborado por: La autora
Año: 2013

Gráfico 8 Servicio de post venta



Fuente: Sector micro empresarial y fundaciones
Elaborado por: La autora
Año: 2013

ANÁLISIS:

Los encuestados en un 86% afirman que no han recibido un servicio de post venta, es decir no se ha dado un valor agregado en lo referente al seguimiento y evaluación del proyecto, este problema refleja la falta de calidad de servicio.

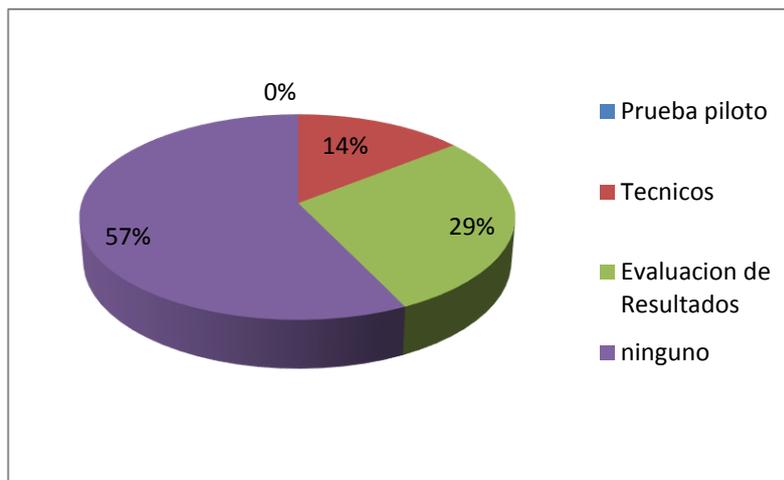
9. ¿Qué valores agregados le ha brindado la consultora contratada?

Cuadro 10 Valores agregados

CATEGORÍA	FRECUENCIA	%
Prueba piloto	0	0%
Técnicos	1	14%
Evaluación de Resultados	2	29%
Ninguno	4	57%
TOTAL	7	100%

Fuente: Sector micro empresarial y fundaciones
Elaborado por: La autora
Año: 2013

Gráfico 9 Valores agregados



Fuente: Sector micro empresarial y fundaciones
Elaborado por: La autora
Año: 2013

ANÁLISIS:

El factor importante al momento de elegir una empresa consultora es el valor agregado que esta le puede dar, sin embargo el 57% de los encuestados manifiesta la carencia de este plus que el cliente necesita y que la empresa consultora debe esforzarse por dar a su cliente para tener una imagen buena corporativa y posicionamiento en el mercado.

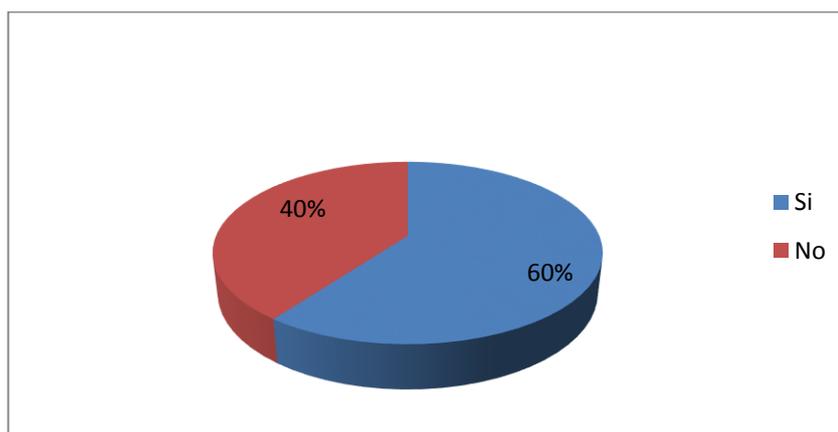
10. Si le ofrecieran servicios profesionales de asesoramiento y elaboración de proyectos productivos y sociales ¿Usted estaría dispuesto a contratar dichos servicios?

Cuadro 11 Aceptación de nuevo proveedor del servicio

CATEGORÍA	FRECUENCIA	%
Si	130	60%
No	87	40%
TOTAL	217	100%

Fuente: Sector micro empresarial y fundaciones
Elaborado por: La autora
Año: 2013

Gráfico 10 Aceptación de nuevo proveedor del servicio



Fuente: Sector micro empresarial y fundaciones
Elaborado por: La autora
Año: 2013

ANÁLISIS:

La aceptación de un nuevo servicio en los encuestados se refleja en un 60%, por lo tanto tenemos una demanda que esta predispuesta a invertir en nuestro servicio de calidad con un valor agregado de cubrir la mayoría de expectativas del cliente.

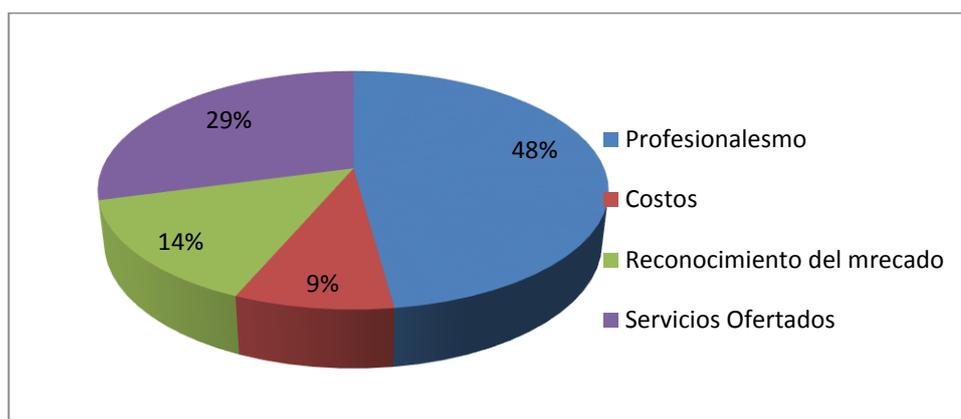
11. ¿Qué factores tomaría en cuenta usted para contratar estos servicios?

Cuadro 12 Factores para contratar el servicio

CATEGORÍA	FRECUENCIA	%
Profesionalismo	113	48%
Costos	20	8%
Reconocimiento del mercado	34	14%
Servicios Ofertados	69	29%
TOTAL	236	100%

Fuente: Sector micro empresarial y fundaciones
 Elaborado por: La autora
 Año: 2013

Gráfico 11 Factores para contratar el servicio



Fuente: Sector micro empresarial y fundaciones
 Elaborado por: La autora
 Año: 2013

ANÁLISIS:

En un 48% los encuestados contratarían un servicio al cliente, con atención personalizada y atendiendo a sus requerimientos consideran que sería el principal servicio que contratarían, seguido de un 29% que tomaría en cuenta todos los servicios ofertados por la empresa.

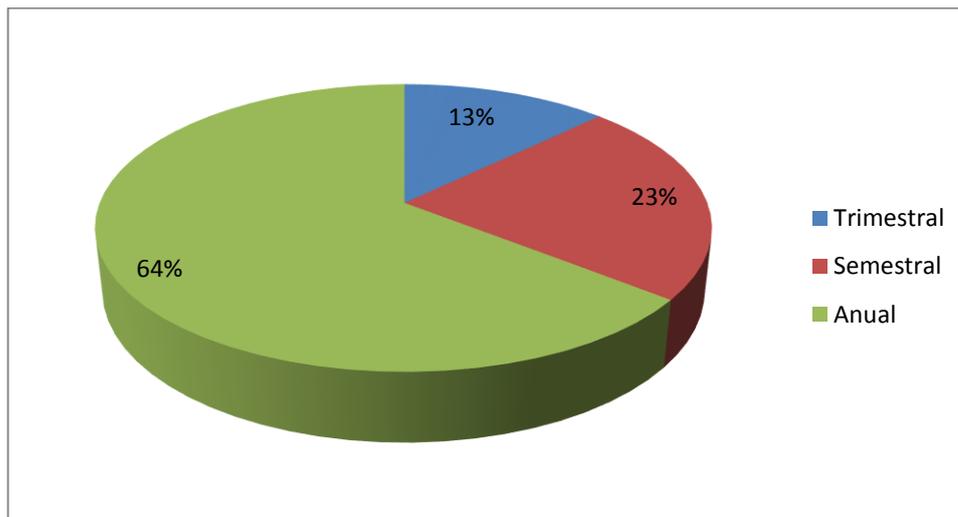
12 ¿Con qué frecuencia contrataría usted el servicio de asesoramiento y elaboración de proyectos?

Cuadro 13 Frecuencia del servicio

CATEGORÍA	FRECUENCIA	%
Trimestral	20	13%
Semestral	36	23%
Anual	101	64%
TOTAL	157	100%

Fuente: Sector micro empresarial y fundaciones
Elaborado por: La autora
Año: 2013

Gráfico 12 Frecuencia del servicio



Fuente: Sector micro empresarial y fundaciones
Elaborado por: La autora
Año: 2013

ANÁLISIS:

Con respecto a la frecuencia de los servicios empresariales la base para determinar el periodo de contratación es de acuerdo al tipo de servicio, en un 64% en anualmente ya que el proceso para la elaboración de proyectos requiere de tiempo, y los resultados del servicio se evidencian al largo plazo.

13 ¿Qué presupuesto destinaría usted para invertir en un servicio de asesoramiento y elaboración de proyectos?

Cuadro 14 Costo de servicio

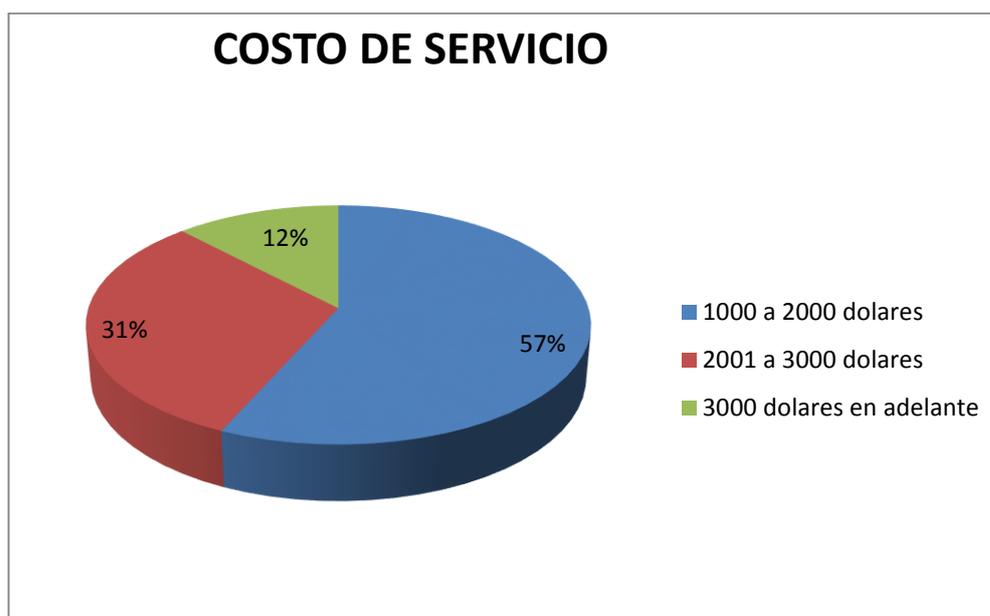
CATEGORÍA	FRECUENCIA	%
1000 a 2000 dólares	89	57%
2001 a 3000 dólares	49	31%
3000 dólares en adelante	19	12%
TOTAL	157	100%

Fuente: Sector micro empresarial y fundaciones

Elaborado por: La autora

Año: 2013

Gráfico 13 Costo de servicio



Fuente: Sector micro empresarial y fundaciones

Elaborado por: La autora

Año: 2013

ANÁLISIS:

El 57% de los encuestados se manejaría con un presupuesto de 1000 a 2000 dólares por el servicio de asesoramiento que desean contratar, debido a que este servicio implicaría una inversión importante dentro de la empresa.

14 ¿Qué sugerencias formularía usted para la creación de una microempresa de éste tipo?

Las principales sugerencias que señalaron los encuestados, en orden de prioridad, son las siguientes:

Cuadro 15 Sugerencias para la creación de una microempresa

CATEGORÍA	FRECUENCIA
Buen servicio y un buen precio	89
Dar acompañamiento y asesoría durante todo el proyecto	56
El servicio debe garantizar buenos resultados	31
Otorgar facilidades de pago	38
Manejar un buen equipo de trabajo	22
Responsabilidad en el servicio	14

El recibir un buen servicio a un buen precio es uno de los aspectos más importantes que esperan los clientes, seguido del acompañamiento y asesoría durante la ejecución del proyecto. También es indispensable que los servicios prestados garanticen buenos resultados para satisfacer las expectativas de los clientes.

Por otra parte también se ha sugerido que la empresa debe otorgar facilidades de pago, manejar un buen equipo de trabajo y reflejar responsabilidad en el trabajo, y como resultado de ello la consultora podrá ganar una buena imagen en el mercado.

**1.7.2. Resultado de entrevista dirigida al Ing. Luis Caicedo,
Profesional Independiente que desarrolla proyectos
productivos**

¿Qué tipo de servicio Ud. ofrece, y a que segmento del mercado está dirigido?

RESPUESTA:

Es fundamental que las empresas identifiquen que tipo de servicio que van a prestar y se especialicen en el mismo, el servicio que ofrezco es la elaboración de proyectos productivos y esta direccionado a cubrir la demanda del sector microempresarial de la ciudad, además me dedico a asesoramiento de proyectos de tesis.

¿Cuánto tiempo Ud. lleva prestando este servicio?

RESPUESTA:

Este servicio lo llevo desarrollando aproximadamente 5 años, en los cuales ha ido evolucionando según la demanda que se ha presentado en el mercado

¿Cuáles son los competidores directos e indirectos?

RESPUESTA:

En el medio de Ibarra no se ha desarrollado empresas bien constituidas que se dediquen exclusivamente a la consultoría para la elaboración de proyectos, que podría mencionarse como una competencia directa, lo que existe son competidores indirectos, que se han desarrollado de una manera informal. Estos competidores son profesionales independientes que en

muchas ocasiones abaratan los precios de los proyectos porque no dan un servicio de calidad.

¿Qué medidas ha tomado el gobierno para incentivar a los microempresarios a desarrollar proyectos productivos y sociales?

RESPUESTA:

El gobierno ha cambiado la matriz productiva del país, donde ha implementado mecanismos que ayuden al microempresario a crecer, una de estas medidas para el desarrollo es el financiamiento que otorga la CFN para personas que desean poner en marcha un proyecto productivo en alguno de los sectores de la economía.

¿Piensa Ud. que el sector micro empresarial de la ciudad de Ibarra necesita proyectos para fomentar su desarrollo?

RESPUESTA:

Si, los pequeños empresarios de la ciudad necesitan de asesores que les ayude a canalizar sus propuestas, y a desarrollar su iniciativa, para mejorar la calidad de su servicio o producto.

¿Ha desarrollado Ud. proyectos para el sector social (FUNDACIONES)? ¿Si los ha elaborado cuales han sido los resultados que se han conseguido al ejecutarlos?

No he desarrollado proyectos sociales, no me he vinculado en este segmento del mercado.

RESPUESTA:

En pocas ocasiones si he trabajado con fundaciones, sin embargo no he tenido la oportunidad de hacer un seguimiento de los resultados obtenidos.

¿Considera Ud. que el sector social (fundaciones) requiere asesoramiento para la formulación, elaboración y ejecución de proyectos?

RESPUESTA:

Si necesita ese asesoramiento de funcionarios especializados que ayuden a un mejor impulso en los objetivos de las fundaciones.

¿Considera Ud. que existe un buen nivel de rentabilidad como resultado de ofrecer un servicio de asesoría en la elaboración de proyectos?

RESPUESTA:

Tomando en cuenta que en la ciudad de Ibarra no existe una consultora especializada, el nivel de rentabilidad sería alto, y al constituirse sería una empresa pionera en el desarrollo de proyectos.

¿Piensa Ud., que la implementación de una empresa consultora dedicada al asesoramiento y elaboración de proyectos sociales y productivos tendrá aceptación en el mercado?

RESPUESTA:

Si porque las PYMES y FUNDACIONES requieren esa ayuda idónea para el crecimiento productivo.

¿Qué sugerencias formularía usted para la creación de esta consultora?

RESPUESTA:

- Ofrecer servicios de calidad con valor agregado

- Buscar convenios con organismos privados y fundaciones para el desarrollo de proyectos sociales.
- Brindar un asesoramiento personalizado con las herramientas necesarias
- Contar con el personal técnico especializado para cada tipo de proyecto. Para lo cual se puede realizar alianzas con otros profesionales y especialistas del medio local y nacional para ofertar servicios de calidad.

1.8. Observación directa

Por medio de la observación directa realizada en la ciudad de Ibarra, se pudo analizar varios indicadores acerca de los servicios de consultoría de proyectos que actualmente se ofertan en el mercado:

INDICADOR: PORTAFOLIO DE SERVICIOS

Aspectos observados:

- La competencia no ofrece un buen portafolio de servicios a sus clientes.
- Las empresas y profesionales del medio ofertan asesoría para proyectos productivos y no para proyectos sociales.

INDICADOR: PROCESO DEL SERVICIO

Aspectos observados:

- Los oferentes de servicios de consultoría de proyectos no han definido un proceso específico para la prestación de sus servicios pues en muchos de los casos, son profesionales independientes que trabajan de acuerdo a sus capacidades, experiencia y disponibilidad.

INDICADOR: VALORES AGREGADOS

Aspectos observados:

- Se observó que la competencia actual no ofrece un valor agregado en la prestación de sus servicios como por ejemplo, la asesoría de técnicos especialistas en el área del proyecto, pruebas piloto, seguimiento en la ejecución del proyecto, etc.

INDICADOR: FRECUENCIA DEL SERVICIO

Aspectos observados:

- En relación a la frecuencia con la que los demandantes contratan servicios de consultoría de proyectos, no existen datos estadísticos pero se observó que una microempresa o fundación de ayuda social requieren de este tipo de servicio de manera ocasional.
- Al ser un servicio que no se requiere de manera permanente, la nueva consultora debe promocionar sus servicios y crear una necesidad en sus potenciales compradores, ya que actualmente no hay una competencia directa.

1.9. Análisis de normativa legal

Existen varios aspectos legales que afectan al negocio de la consultoría, el ejercicio de esta actividad requiere del cumplimiento de requisitos, su registro y validación, para esto el negocio requerirá ceñirse a las siguientes leyes y normativas:

- Ley de Consultoría

Ley de Consultoría dictamina que toda persona natural o jurídica, nacional o extranjera, para poder ejercer actividades de consultoría en el Ecuador, deberá inscribirse en el registro, que con este fin tendrá a su cargo la Secretaría Técnica del Comité de Consultoría.

Previamente para poder inscribirse en el Registro de Consultoría, las personas naturales o jurídicas correspondientes deberán estar afiliadas a la Asociación de Compañías Consultoras del Ecuador, ACCE.

- Reglamento Reformatorio y Codificadorio de la Ley de Consultoría – Quito, Ecuador, 2006.

De acuerdo al Art. 1 del Reglamento reformatorio y codificadorio de la Ley de consultoría, se entiende por consultoría, la prestación de servicios profesionales especializados, que tengan por objeto identificar, planificar, elaborar o evaluar proyectos de desarrollo, en sus niveles de prefactibilidad, factibilidad, diseño u operación. Comprende, además, la supervisión, fiscalización y evaluación de proyectos, así como los servicios de asesoría y asistencia técnica, elaboración de estudios económicos, financieros, de organización, administración, auditoría e investigación.

El mismo reglamento menciona que la consultoría podrá ser ejercida por personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, de conformidad con la Ley de consultoría.

Ley de Compañías.

La Ley de Compañías es una ley especial que regula las actividades que desarrollan los empresarios unidos en contrato de compañías.

La ley define como Contrato de compañía a aquél por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades.

La Superintendencia de Compañías es el organismo técnico y autónomo que vigila y controla la organización, actividades, funcionamiento, disolución y liquidación de las compañías, en las circunstancias y condiciones establecidas por la ley de Compañías.

- Ley de Régimen Tributario Interno

La ley de régimen tributario es aquella mediante la cual el estado tiene la facultad de establecer, modificar o extinguir tributos. En consecuencia, no hay tributo sin Ley

Esta ley, conjuntamente con los preceptos del código tributario, regulan las relaciones jurídicas provenientes de los tributos, entre los sujetos activos y los contribuyentes o responsables de aquellos. Se aplicarán a todos los tributos: nacionales, provinciales, municipales o locales o de otros entes acreedores de los mismos, así como a las situaciones que se deriven o se relacionen con ellos.

1.10. Análisis del diagnóstico situacional externo.

1.10.1. Aliados

- De acuerdo a la información proporcionada por el Departamento de Rentas del Municipio de Ibarra la gran mayoría de microempresas en la ciudad de Ibarra son relativamente nuevas y buscan posicionarse en el mercado.
- El sector productivo y social de la ciudad de Ibarra requiere los servicios de una empresa que brinde asesoría de calidad en la elaboración, gestión y evaluación de proyectos.
- Convenios con organismos privados y fundaciones para el desarrollo de proyectos sociales.
- Las pequeñas, medianas empresas y fundaciones de la ciudad de Ibarra serían consideradas como aliadas ya que son nuestro principal mercado meta.
- La cultura de consultoría está incrementándose por las disposiciones de organismos estatales de control.

1.10.2. Oponentes.

- Un gran porcentaje de empresas ibarreñas son de constitución familiar, lo cual las hace resistentes a cambios y a la ejecución de proyectos de mejoramiento.
- El negocio de la asesoría cada día toma mayor importancia, es por eso que ingresan nuevas empresas a brindar servicios, como también personas naturales.
- No existe una relación directa entre empresas y personas dedicadas a ofertar servicios de consultoría en elaboración de proyectos y las que demandan los mismos.
- Existe desconocimiento en los microempresarios acerca del apoyo y programas que incentiva el gobierno para el mejoramiento de la productividad de diversos sectores económicos.

1.10.3. Oportunidades.

- El desarrollo de bienes y servicios con valor agregado mejorara la competitividad de las microempresas.
- El desarrollo de proyectos productivos y sociales contribuirá al fortalecimiento de estos sectores.
- Las nuevas políticas gubernamentales fomentan el desarrollo de proyectos productivos y sociales y proporcionan el financiamiento necesario para ejecutarlos.
- Alianza con otros profesionales y especialistas del medio local y nacional para ofertar servicios de calidad.
- Existencia de nichos de mercados para ofertar nuevos servicios en el área social.

1.10.4. Riesgos

- En el mercado se ha desarrollado una competencia desleal donde las empresas de mayor cobertura aplastan a las más débiles.
- La ausencia de recursos financieros propios afecta al desarrollo de todos los sectores productivos especialmente a las pequeñas empresas.
- La baja productividad limita el crecimiento y permanencia de las empresas en el mercado.
- Profesionales independientes trabajan a menores costos, brindando un servicio de poca calidad.

1.11. Cruces estratégicos

ESTRATEGIAS AO (Aliados y oportunidades)

- Las empresas nuevas que entran al mercado pueden ofertar bienes y servicios con valor agregado, a través de proyectos innovadores que ayuden a posicionarlas.
- Existe la necesidad de que las empresas del sector productivo y social, reciban asesoramiento para ejecutar proyectos que contribuyan a una mayor calidad en sus bienes y/o servicios.
- Al mantener alianzas con profesionales técnicos en diversas áreas, podemos desarrollar convenios con organismos y fundaciones sociales para ejecutar proyectos en diferentes ámbitos.
- En base a las políticas gubernamentales que incentivan la ejecución de proyectos, se puede llegar a ofrecer los servicios de consultoría para ayudar a los clientes a obtener el financiamiento para ejecutar dicho proyecto.

ESTRATEGIAS OO (Oponentes y Oportunidades)

- A través de la oferta de servicios de asesoramiento para la ejecución de proyectos, las microempresas de la ciudad pueden abandonar su resistencia al cambio y poner en marcha nuevas ideas para su negocio
- Mediante el marketing que se realice para oferta los servicios de la consultora, podemos establecer una comunicación directa con nuestro mercado meta.
- La consultora le dará a conocer a sus clientes los beneficios y medidas gubernamentales que faciliten los recursos para mejorar su productividad.

ESTRATEGIAS AR (Aliados y Riesgos)

- Para mejorar la competitividad de las microempresas, se ofertara un servicio mediante el cual se estimule a los pequeños empresarios a ejecutar proyectos productivos.
- Al ofrecer un servicio con valor agregado y de alta calidad, la consultora lograra posicionarse en el mercado y desplazara a competidores indirectos que oferten servicios de baja calidad.
- Al establecer convenios con organismos privados y fundaciones se impulsará el desarrollo de empresas poco productivas que corren el riesgo de desaparecer del mercado y también se buscara fortalecer el trabajo de entidades del sector social.

ESTRATEGIAS OR (Oponentes y Riesgos)

- Por medio de los servicios que ofrecerá la consultora, se ayudara a los microempresarios a obtener el financiamiento que ofrecen

entidades gubernamentales para ejecutar proyectos en diversos sectores económicos.

- La consultora de proyectos establecerá un contacto directo con microempresarios y fundaciones del cantón para ofertar sus servicios y concientizar acerca de la importancia de manejar sus recursos de forma más eficiente a través de asesoramiento oportuno.
- La consultora contará con profesionales especializados que brindarán un servicio garantizado y con alto valor agregado, a fin de satisfacer las necesidades y exigencias de los clientes y generar una buena imagen de la empresa.

1.12. Identificación de la oportunidad del Proyecto

Una vez realizado el análisis del diagnóstico situacional se logró obtener información relevante, con la cual se puede determinar que las microempresas y fundaciones de la ciudad de Ibarra no cuentan con asesoramiento para emprender proyectos productivos y sociales que contribuyan al mejoramiento de su productividad y competitividad. Entre las principales causas que han generado este problema se encuentran el desconocimiento de los beneficios y oportunidades de ejecutar proyectos para mejorar la productividad de pequeñas y medianas empresas, la falta de recursos financieros para emprender proyectos productivos y sociales, la poca visión de profesionales y expertos para emprender una empresa que impulse a empresarios y entidades del sector social a desarrollar proyectos que mejoren sus condiciones.

Por lo expuesto anteriormente se consideró oportuno elaborar un **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA CONSULTORA DE PROYECTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”**, que permita ofertar a la población del cantón IBARRA

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. La empresa

2.1.1. Definición

Para PÁEZ Roberto N. (2010) en su obra Desarrollo de la Mentalidad Empresarial manifiesta: “Empresa es una entidad formada por capital y que se dedica a la actividad de producción, comercialización y prestación de servicios y bienes a la colectividad”. P. 3.

De acuerdo a la definición del autor se puede entender a la misma como: un organismo dedicado a realizar actividades de producción o servicio que van encaminadas a satisfacer las necesidades del individuo, sin embargo en nuestro medio rige la mediana, pequeña y microempresa.

2.1.2. Importancia

Según ZAPATA Pedro, (2011). Dice:

Incremento constante de la productividad: organización eficiente de los factores productivos.

Proveer de bienes a la sociedad: incrementar la producción para satisfacer las necesidades de los demandantes. P. 23

La importancia de una empresa es que ayuda a incrementar la productividad de una sociedad o un país, con la única finalidad de satisfacer las necesidades de los individuos que se convierten en los demandantes, teniendo en cuenta que la base de una empresa es la correcta organización. Por eso, es importante desarrollar un buen proyecto

empresarial y analizar su viabilidad a corto y a largo plazo. De igual forma se debe utilizar de una forma adecuada los factores de producción de la empresa.

2.1.3. Clasificación

Mercedes Bravo 2011 Contabilidad General clasifica: P. 43

SEGÚN SU OBJETIVO

- Comerciales: Con el desarrollo de su objeto social pretenden una utilidad.
- No personales con personería jurídica: el objeto social se fundamenta en la prestación de un servicio específico.
- Sin personería jurídica: desde el punto de vista legal no se encuentran constituidas como sociedades.

SEGÚN SU REPARTICIÓN DE UTILIDADES

- Ánimo de lucro: se presta cuando la entidad distribuye las utilidades o excedentes a los socios o accionistas.
- Sin ánimo de lucro: se presenta cuando la entidad no distribuye las utilidades sino que son reinvertidas en la empresa para expandir su objetivo social.

SEGÚN SU ACTIVIDAD ECONÓMICA

- Empresas agropecuarias: aquellas que producen bienes agrícolas o pecuarios.
- Empresas mineras: tiene como objetivo principal la explotación de los recursos del subsuelo.
- Empresas Industriales: se dedican a transformar la materia prima en productos terminados o semi elaborados.

- Empresas comerciales: se dedican a la compra y venta de productos; colocan en los mercados los productos bien sean naturales, semielaborados y terminados.
- Empresas de servicio: buscan prestar un servicio para satisfacer las necesidades de la comunidad, salud, educación, transporte, recreación.

SEGÚN LA PROCEDENCIA DEL CAPITAL

- Empresas privadas: para su constitución y funcionamiento reciben aportes de personas o entidades particulares.
- Empresas oficiales o públicas: son entidades creadas con aporte del estado.
- Empresas de economía mixta: son creadas y constituidas con aportes particulares y del estado

SEGÚN EL NÚMERO DE PROPIETARIOS

- Individual: su propietario es una persona natural llamado propietario único.
- Unipersonal: su propietario es una persona natural o jurídica que destina parte de sus activos para la realización de una o varias actividades de carácter mercantil.
- Sociedad: La propiedad pertenece a dos o más personas llamadas socios.

SEGÚN EL TAMAÑO

- Microempresa: de uno a diez empleados
- Pequeña: de once a cincuenta empleados
- Mediana: de cincuenta y uno a doscientos empleados
- Grande: más de doscientos empleados

2.2. La microempresa

2.2.1. Características

TORRES, Luis (2010), en su obra Manual de Gestión Microempresarial manifiesta P.16: expone algunas características de la microempresa, que a continuación se indican:

- El propietario o propietarios de la empresa laboran en la misma.
- El número total de empleados no exceden de diez personas.
- Un mercado pequeño.
- Su forma jurídica toma, la forma de sociedad individual o de responsabilidad limitada.
- Las relaciones entre el empresario y sus colaboradores son personales y directas.
- La gran mayoría de microempresas se dedican a la actividad comercial o la prestación de servicios y un pequeño porcentaje a las actividades de transformación.
- Es de tipo familiar.
- Tiene la tendencia a mantenerse en los sitios donde iniciaron su actividad originalmente.
- El objetivo predominante es el mercado local y eventualmente el regional.

2.2.2. Clasificación

- Producción: Estas son aquellas que producen artículos a menor escala y los venden a intermediarios, o al consumidor final. Destacan rubros tales como: los de confección, mueblería, artesanía, juguetería, tejidos y calzado.
- Comercio: Estas son aquellas que se dedican a la compra y venta, es decir compran productos los cuales los venden, no los producen

actuando como intermediarios, por lo cual reciben una cantidad de dinero como retribución.

- Servicio: Estas son aquellas que realizan un trabajo o prestan servicios a otras empresas. Destacan los siguientes rubros: reparaciones (gasfitería, electricidad, mecánica, entre otros), aseo y ornato de transporte.

Por otro lado las microempresas se pueden clasificar según la potencialidad, capacidad de crecimiento o de desarrollo. En este sentido se puede considerar la capacidad de generar ingresos que poseen estas unidades:

- Microempresa de subsistencia

Estas son unidades económicas situadas bajo los niveles de acumulación, que no han logrado reproducir y/o retener excedente económico necesario para generar un capital para reproducir el proceso de producción, sino más bien se limitan a remunerar el trabajo.

- Microempresa de acumulación simple

Son aquellas que logran retener los excedentes generados en el proceso productivo, donde escasamente se garantiza reproducir el proceso de reproducción. Posee escasa capacidad de ahorro. Este limitante impide innovar o ampliarse, pero si disponen de mano de obra semicalificada o calificada.

- Microempresa de acumulación ampliada

Son aquellas que logran tener los excedentes generados en el proceso productivo, con un grado tal que este nivel abarca a las pequeñas empresas, que en su mayoría disponen de personal calificado y cuyos dueños generalmente poseen educación superior.

2.2.3. Perfil de la microempresa en el Ecuador

La microempresa según: TORRES, Luis (2010) tiene las siguientes características:

- Requiere de poco Capital para su incrementación.
- Desarrolla la creatividad.
- Es un negocio personal o familiar que se encuentra conformado por diez empleados.
- Tiene una estrecha relación entre capital y trabajo.

2.2.4. Ventajas de la microempresa

- Al igual que al pequeña y mediana empresa es una fuente generadora de empleo.
- Se transforma con gran facilidad por no poseer una estructura rígida
- Generar redes de apoyo de tipo técnico y financiero para la reinserción de los emprendedores en la actividad económica.
- Son flexibles, adaptando sus productos a los cambios del mercado.
- Posee una organización y estructura simple, lo que facilita el despacho de mercancía rápido y ofrecer servicios a la medida del cliente.
- Alta contribución al PIB.
- Representan alrededor del 40 % de la economía del País.

2.2.5. Desventajas de la microempresa

- Dificultad de acceso a crédito.
- Sus integrantes tiene falta de conocimiento y técnicas para una productividad más eficiente.
- La producción va encaminada, solamente al mercado interno.
- Dificultad para desarrollar planes de investigación.

2.2.6. Oportunidades de la microempresa

- No requiere una fuerte suma de capital, para su implementación.
- Las microempresas pueden formarse entre familiares.
- Tiene mayor facilidad de conocer al cliente, y saber lo que necesita.
- Es una nueva modalidad de negocios, si no existiera se perdería muchas posibilidades y empleos.
- La fuerte crisis económica, y el alto crecimiento de desempleo ha llevado a las personas en pensar en una alternativa de negocio propio.

2.2.7. Beneficios de la microempresa

- Son factores claves para generar riqueza y empleo
- Al dinamizar la economía, diluye los problemas y tensiones sociales, y mejorar la gobernabilidad.
- Requiere menores costos de inversión
- Es el factor clave para dinamizar la economía de regiones y provincias deprimidas
- Es el sector que mayormente utiliza insumos y materias primas nacionales
- El alto valor agregado de su producción contribuye al reparto más equitativo del ingreso

2.3. Empresas de servicio

Para LOVELOCK, Christopher, y WIRTZ Jochen. (2009), en su obra Marketing de Servicios dice:

Sector servicios o sector terciario es el sector económico que engloba todas aquellas actividades económicas que abarca las actividades relacionadas con los servicios materiales no productivos de bienes.

No compran bienes materiales de forma directa, sino servicios que se ofrecen para satisfacer las necesidades de la población.

Incluye subsectores como comercio, transportes, comunicaciones, finanzas, turismo, hotelería, ocio, cultura, espectáculos, la administración pública y los denominados servicios públicos, los ofrece el Estado o la iniciativa privada.

2.3.1. Empresas de servicios

2.3.1.1. Definición de servicio

Según el significado del diccionario de la Real Academia Española (DRAE), un servicio es la prestación humana que satisface alguna necesidad social y que no consiste en la producción de bienes materiales.

A pesar de que el beneficio proporcionado no existe físicamente, existen variables en el entorno que influyen en la forma de prestar el servicio como lo son las instalaciones o herramientas utilizadas para proporcionarlo, la amabilidad, la confiabilidad, etc.

2.3.1.2. Características de los servicios

Intangibilidad.- Se dice que un servicio posee esta característica porque a diferencia de los productos, no es posible verlos, sentirlos, degustarlos ni tocarlos. Los servicios son acciones o ejecuciones llevadas a cabo en un determinado momento.

Heterogeneidad.- Se refiere a que los servicios nunca se proporcionarían de la misma forma que fueron realizados con anterioridad, debido a que las personas que ofrecen y reciben el servicio no siempre tienen los mismos intereses, ni las mismas actitudes.

Variabilidad.- El proceso de consumo de los servicios es muy diferente al de los productos, ya que en este último primero se producen, luego se venden y finalmente se consumen; mientras que en los servicios no sucede de igual forma, aquí primero se venden, luego se producen y consumen simultáneamente.

Imperdurabilidad.- Debido a que los servicios son producidos y consumidos al mismo tiempo, no pueden preservarse, almacenarse, revenderse o regresarse.

2.3.1.3. Calidad del servicio y satisfacción del cliente

La calidad del servicio es fundamental para que un cliente mantenga sus relaciones con la empresa. Según ZEITHAML A. y BITNER M. (2010), la calidad del servicio es un factor de la satisfacción del cliente, es una evaluación dirigida que refleja las percepciones del cliente sobre ciertas dimensiones específicas del servicio, las cuales son:

- a) *Confiabilidad.-* Capacidad para brindar un servicio de manera segura y precisa.
- b) *Responsabilidad.-* Disponibilidad para ayudar a los clientes y brindar el servicio con prontitud.
- c) *Seguridad.-* El conocimiento y cortesía de los trabajadores y su habilidad para inspirar confianza.
- d) *Empatía.-* Ofrecer a los clientes atención personalizada y cuidadosa.
- e) *Tangibles.-* Que la apariencia física de las instalaciones, equipos, personal y materiales sean agradables.

2.4. Consultoría

2.4.1. Definición

Según Larry Greiner y Robert Metzger (2010):

“La consultoría de empresas es un servicio de asesoramiento contratado por y proporcionado a organizaciones por personas especialmente capacitadas y calificadas que prestan asistencia, de manera objetiva e independiente, a la organización cliente para poner al descubierto los problemas de gestión, analizarlos, recomendar soluciones a esos problemas y coadyuvar, si se les solicita, en la aplicación de soluciones” P. 127.

Desde hace mucho tiempo se ha reconocido a la consultoría de empresas u organizacional en general como un servicio profesional de gran utilidad para ayudar a los directivos de las organizaciones a identificar y definir los principales problemas que afectan a sus organizaciones y que impiden alcanzar sus propósitos fundamentales.

2.4.2. Formas de consultoría

Entre las formas de consultoría más conocidas se mencionan las siguientes:

a) Consultoría Tradicional

- En esta forma de asesoría se presentan esencialmente dos variantes:
- El Cliente o entidad que recibe la consultoría, presenta problemas y el consultor brinda soluciones
- El Cliente, que sabe que tiene algunos problemas, solicita que el consultor identifique los problemas y brinde las soluciones.

b) Consultoría Colaborativa

- Esta modalidad de consultoría parte de algunas premisas entre las cuales están:

- El consultor (aunque lo sea) no es un experto: es un colaborador imparcial del cliente.
- Los verdaderos expertos son los trabajadores de la organización cliente.
- La verdadera experiencia sobre sus situaciones concretas radican en los trabajadores de la organización cliente.
- Los trabajadores y directivos de la organización cliente son capaces de identificar los problemas que tienen.
- Los trabajadores y directivos de la organización cliente son capaces de definir las soluciones a esos problemas.

c) Consultoría Integral

Se refiere al cambio en toda la organización, que considera todos los procesos y subsistemas, es por eso común hablar de consultoría integral colaborativa que es una de las más usuales en la actualidad.

d) Consultoría Parcial

Se refiere a los procesos de cambio o ayuda a través acciones de asesoría en uno o varios subsistemas o procesos de la organización.

2.5. Fundamentos Administrativos

2.5.1. Importancia de la administración

Según WHEELEN, Thomas L. HUNDER, David J. (2010) es su obra Administración Estratégica define: P.132

La administración es un proceso muy particular consistente en las actividades de planeación, organización, ejecución y control, desempeñadas para determinar y alcanzar los objetivos señalados con el uso de seres humanos y otros recursos."

Sobre la base de los conceptos establecidos por los autores, podemos concluir que:

La administración es un proceso para lograr eficientemente los objetivos de la organización, a través de coordinar todos los recursos y con la colaboración del factor humano.

2.5.2. El proceso administrativo

El conjunto de fases o etapas sucesivas a través de las cuales se efectúa la administración, mismas que se interrelacionan y forman un proceso integral, todo proceso administrativo, es de suyo único, forma un continuo inseparable en el que cada parte, cada acto, cada etapa, tienen que estar indisolublemente unidos con los demás, y que, además, se dan de suyo simultáneamente."

El proceso administrativo en su concepto más sencillo es "la administración en acción. La administración comprende varias funciones o etapas necesarias de conocer para aplicarlas a cualquier estructura, al conjunto de las etapas se conoce con el nombre de proceso administrativo. La separación de elementos se emplea con fines metodológicos y analíticos, ya que las etapas están interrelacionadas y se dan como un proceso

integral.

Llegamos a la conclusión, que un proceso es:

El conjunto de etapas o pasos primordiales para la realización de cualquier tarea administrativa.

- Fase mecánica.

Esta es la parte teórica de la administración o sea la parte estructural de la misma y tiene una proyección hacia el futuro.

- Fase dinámica.

Se refiere a la parte operacional, se encarga de ver que se hagan las actividades y revisar cómo se han realizado dentro de la organización.

2.5.3. Misión

FERNANDEZ V. Ricardo. (2010) Expresa: "La misión de una empresa se refiere a la forma en que está constituida, a su esencia y a su relación con el contexto social" P. 19

La misión de la microempresa muestra claramente los objetivos que desea alcanzar a través de la prestación ya sea de un bien o producto, logrando satisfacer y conocer los gustos y preferencias que tienen los posibles consumidores permitiendo alcanzar y lograr un puesto reconocido en el mercado por la calidad y prestigio del servicio o producto.

2.5.4. Visión

Para BATEMA, Thomas S. (2010) Manifiesta: "La Visión es la dirección e intención estratégica a lo largo de una compañía" P. 116

La visión está encaminada hacia un objetivo claro que desea alcanzar en el transcurso de un tiempo determinado, logrando obtener resultados que favorezcan en el desarrollo de sus planes y metas alcanzando el liderazgo máximo en el mercado.

2.5.5. Estructura Organizacional

Según Enríquez Benjamín frankil Fincowsy, (2010). Expresa: “La estructura orgánica es una descripción ordenada de las unidades administrativas de una organización en función de sus relaciones de jerarquía”. Pág. 250

La finalidad de una estructura orgánica bien definida reduce la confusión de quien da las órdenes y quien las obedece en una empresa; para que de esta manera, se pueda realizar mejor las actividades en cada una de las áreas o departamentos de la organización.

2.6. Análisis Financiero

2.6.1. Definición de Inversión

LAWRENCEJ.GITMAN, (2011), P. 3 define:

Es la aplicación de recursos financieros destinados a incrementar los activos fijos o financieros de una entidad. Ejemplo: maquinaria, equipo, obras públicas, bonos, títulos, valores, etc. Comprende la formación bruta de capital fijo (FBKF) y la variación de existencias de bienes generados en el interior de una economía. Adquisición de valores o bienes de diversa índole para obtener beneficios por la tenencia de los mismos que en ningún caso comprende gastos o consumos, que sean por naturaleza opuestos a la inversión.

2.6.2. Tipos de Financiamiento

2.6.2.1. Inversión Propia

Las inversiones bien sea a corto o a largo plazo, representan colocaciones que la empresa realiza para obtener un rendimiento de ellos o bien recibir dividendos que ayuden a aumentar el capital de la empresa. Las inversiones a corto plazo si se quiere son colocaciones que son prácticamente efectivas en cualquier momento a diferencia de las de largo plazo que representan un poco más de riesgo dentro del mercado.

2.7. Inversión financiada

2.7.1. Ingresos

La empresa en el ejercicio de su actividad presta servicios y bienes. A cambio de ellos, percibe dinero o nacen derechos de cobro a su favor, que hará efectivos en las fechas estipuladas.

Se produce un ingreso cuando aumenta el patrimonio empresarial y este incremento no se debe a nuevas aportaciones de los socios.

Las aportaciones de los propietarios en ningún caso suponen un ingreso, aunque sí un incremento patrimonial. Los socios las realizan con la finalidad de cubrir pérdidas de ejercicios anteriores o de engrosar los recursos con los que cuenta la empresa con el objeto de financiar nuevas inversiones o expansionarse.

2.7.2. Costos

Los costos se generan dentro de la empresa privada y está considerado como una unidad productora.

El término costo ofrece múltiples significados y hasta la fecha no se conoce

una definición que abarque todos sus aspectos. Su categoría económica se encuentra vinculada a la teoría del valor, "Valor Costo" y a la teoría de los precios, "Precio de costo".

El término "costo" tiene las acepciones básicas:

- La suma de esfuerzos y recursos que se han invertido para producir una cosa.
- Lo que es sacrificado o desplazado en el lugar de la cosa elegida.

El primer concepto expresa los factores técnicos de la producción y se le llama costo de inversión, y el segundo manifiesta las posibles consecuencias económicas y se le conoce por costo de sustitución.

La contabilidad de costos consiste en una serie de procedimientos tendientes a determinar el costo de un producto y de las distintas actividades que se requieren para su fabricación y venta, así como para planear y medir la ejecución del trabajo.

2.7.3. Gastos

A cualquier empresa –industrial, comercial o de prestación de servicios– para funcionar normalmente le resulta ineludible adquirir ciertos bienes y servicios como son: mano de obra, energía eléctrica, teléfono, etc. La empresa realiza un gasto cuando obtiene una contraprestación real del exterior, es decir, cuando percibe alguno de estos bienes o servicios. Así, incurre en un gasto cuando disfruta de la mano de obra de sus trabajadores, cuando utiliza el suministro eléctrico para mantener operativas sus instalaciones, etc. El hecho de que la entidad utilice ciertos servicios le obliga a pagarlos. Ahora bien, el pago de éstos se produce en la fecha en la que sale dinero de tesorería para remunerarlos. Por ello, es sumamente importante distinguir los conceptos de gasto y de pago. Se incurre en un

gasto al disfrutar de cierto servicio; se efectúa el pago del mismo en la fecha convenida, en el instante en que reciba el bien o servicio o en fechas posteriores, puesto que el aplazamiento del pago es una práctica bastante extendida en el mundo empresarial.

Por lo tanto, la realización de un gasto por parte de la empresa lleva de la mano una disminución del patrimonio empresarial. Al percibir la contraprestación real, que generalmente no integra su patrimonio, paga o aplaza su pago, minorando su tesorería o contrayendo una obligación de pago, que integrará el pasivo.

2.8. Estados Financieros

HOFFMAN, Douglas; BATESON, John, (2012) P. 8, define:

Los Estados financieros son una fotografía organizada o una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de una empresa, en otras palabras, el resultado de la contabilidad. Elementos que conforman los Estados Financiero son: Los Activos, Pasivos, Patrimonio, Ingresos y Gastos.

Las Normas Internacionales de Información Financiera, que comúnmente se las llama NIIF, tienen un tratamiento diferente para cada uno de los elementos que conforman los Estados Financieros. Este enfoque se basa en los beneficios económicos, así:

- **Activos.**-Son los recursos que tiene la entidad y que los controla, producto de acontecimientos pasados, y de los que se espera obtener beneficios económicos en un futuro.
- **Pasivos.**-Son las obligaciones que tiene la entidad, que surgieron producto de acontecimientos pasados, que en cuyo vencimiento y para cancelarlas, se espera desprenderse de recursos que representan beneficios económicos.

- Patrimonio-Lo que verdaderamente se posee, esto es la diferencia entre activos y pasivos.
- Ingresos-Representa los aumentos en los beneficios económicos generados durante el ciclo contable, que producen un incremento en el valor de los activos o decrementos de los pasivos.
- Gastos-Al contrario de los ingresos, representan las disminuciones en los beneficios económicos generados durante el ciclo contable, que producen un incremento de los pasivos o decrementos de los activos.

2.8.1. Evaluadores Financieros

2.8.2. Tasa Interna de Retorno

Para SCOTT Besley y Brigham, Eugene F. (2011). Define como: “La tasa de descuento que hace que el valor presente de los flujos de efectivo esperados de un proyecto sea igual que el monto inicial invertido”. P. 41.

La tasa interna de retorno evalúa el proyecto en función de la única tasa de rendimiento por periodo por el cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual y su fórmula es la siguiente:

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \frac{VANTi}{VANTi - VANTs}$$

Cuando se utiliza la tasa interna de retorno para tomar decisiones de aceptación y rechazo los criterios de decisión son los siguientes:

- Si la TIR es mayor que el costo del capital se acepta el proyecto.
- Si la TIR es menor que el costo del capital se rechaza el proyecto.

Estos criterios garantizan que la empresa ganará al menos el rendimiento requerido tal resultado debe mejorar el valor del mercado de la empresa y por lo tanto la riqueza de sus propietarios.

Es utilizado para decidir su aceptación o rechazo de un proyecto de inversión, para esto se comprara una tasa mínima, la tasa interna de retorno equivale a la tasa de interés producida por un proyecto de inversión, también se define como la tasa (TIR), para el cálculo del valor presente de los flujos de caja esperados (ingresos menores egresos) se iguala con la inversión inicial.

2.8.2.1. Valor Actual Neto

Según el autor SAPAG, CH. Nassir (2011), en su texto literario Proyectos de Inversión, Formulación y Evaluación, es aquel que: “Mide rentabilidad deseada después de recuperar toda la Inversión. “ P. 253.

Su fórmula es la siguiente:

$$VAN = II + \frac{FNE}{(1+r)^1} + \frac{FNE}{(1+r)^2} + \frac{FNE}{(1+r)^3} \dots + \frac{FNE + VS}{(1+r)^n}$$

Cuando se utiliza el valor presente neto para decisiones de aceptación y rechazo, los criterios son los siguientes:

- Si el valor presente neto es mayor que 0, se acepta el proyecto.
- Si el valor presente neto es menor que 0, se rechaza el proyecto.

Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un proyecto, es el valor de flujos de caja netos, es decir consiste en descontar al momento actual todos los flujos de caja futuros del proyecto, a este valor

se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual del proyecto.

2.8.2.2. Relación Costo / Beneficio

FLORES U. Juan A. (2011). Expresa. "Este criterio de análisis permite traer a valor presente la inversión inicial del plan de negocios, comparándola con los costos en que su ejecución se esperan incurrir, para determinar si los beneficios están por encima de los costos o viceversa". P. 119

El índice de rentabilidad o costo / beneficio nos permite decidir si aceptamos todos los proyectos con un índice mayor a 1. Si el índice es mayor a 1 el valor actual es mayor que la inversión y por lo tanto exactamente a la misma decisión que el valor actual neto.

Su fórmula es la siguiente:

$$\frac{B}{C} = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Egresos Actualizados}}$$

2.8.2.3. Punto de Equilibrio.

Según GITMAN, Laurence J. (2007). Manifiesta: "Es el nivel de ventas que se requiere para cubrir todos los costos operativos". P. 439.

Formula:

$$PE\$ = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{I - \frac{\text{Costo Variable}}{\text{Ventas}}} \quad PEu = \frac{\text{Costo Total}}{PVu - CVu}$$

El punto de equilibrio ayuda a determinar la igualdad que existe entre los ingresos y egresos de las ventas realizadas durante el periodo contable, es

utilizado para conocer el rendimiento que esta alcanzado en el desarrollo de sus actividades, trabajos y proyectos.

2.8.2.4. Periodo de Recuperación de la Inversión

Para CORDOBA, Marcial. (2010). Afirma: Es como el número esperado de periodos que se requieren para que se recupere una inversión original. P. 362

Cuando se utiliza el periodo de recuperación para tomar decisiones de aceptación o rechazo, los criterios de decisión son los siguientes:

- Si el periodo de recuperación es menor que el periodo de recuperación máximo aceptable, se acepta el proyecto.
- Si el periodo de recuperación es mayor que el periodo de recuperación máximo aceptable, se rechaza el proyecto.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Presentación

El objetivo principal del estudio de mercado con cobertura local en la ciudad de Ibarra, es realizar un proceso de recopilación y análisis de datos relevantes acerca del tamaño de la microempresa, poder de compra de los consumidores, disponibilidad de los distribuidores y perfiles del usuario, con la finalidad de tener bases y directrices para tomar decisiones y determinar la demanda, oferta y precios de los servicios empresariales.

La información recopilada será procesada mediante la aplicación del programa estadístico SPSS, con identificación de variables independientes y variables dependientes para proyectar el incremento de microempresas en la ciudad de Ibarra anualmente, en base a distintos escenarios que pueden afectar el entorno, es decir realizar un pronóstico de ventas anual.

Así determinaremos la factibilidad del proyecto a implantarse y las estrategias más adecuadas para conseguir una diferenciación del servicio.

3.2. Objetivos del estudio

3.2.1. Objetivo general

- Realizar un estudio de mercado para determinar la demanda, la oferta, el servicio, los precios y comercialización que garantice la implementación del proyecto.

3.2.2. Objetivos específicos

- Identificar los niveles de demanda del servicio de asesoramiento y elaboración de proyectos sociales y productivos, para determinar la factibilidad del proyecto
- Identificar cuáles la competencia directa e indirecta que actualmente presta sus servicios en el mercado.
- Determinar el servicio de asesoramiento y elaboración de proyectos que la consultora brindara a su Mercado meta.
- Determinar el comportamiento del mercado meta frente al precio de los servicios de asesoramiento y elaboración de proyectos que se ofertan.
- Determinar las estrategias que se utilizarán para la comercialización del servicio

VARIABLES

Niveles de demanda

Competencia

Servicio

Mercado

Estrategias de comercialización

3.3. Identificación del servicio

En el presente proyecto se ha realizado un Estudio de Factibilidad para la creación de una consultora dedicada al asesoramiento y elaboración de proyectos sociales y productivos en la ciudad de Ibarra.

Es necesario mencionar lo que se conoce como un servicio; en términos generales se define como a aquellas actividades identificables, intangibles que son el resultado de esfuerzos humanos o mecánicos que producen un hecho, un desempeño o un esfuerzo que implican generalmente la participación del cliente y que no es posible poseer físicamente, ni transportarlos o almacenarlos, pero que pueden ser ofrecidos en renta o a la venta, para la satisfacción del cliente.

3.3.1. Descripción del servicio

El servicio de asesoramiento pretende ofertar:

a) Formulación de proyectos.- implica coordinar coherente y estratégicamente los distintos aspectos que forman parte de la implementación de una idea innovadora. No basta con presentar una buena idea, esta debe presentarse clara y estructurada, debe apuntar a cumplir con los objetivos que se plantean y debe producir resultados.

Para la formulación de un proyecto es necesario conocer:

- Que es lo que se desea hacer
- Donde se va a ejecutar
- Que recursos se va a necesitar
- Cuales son los beneficiarios

b) Gestión de proyectos.- consiste en integrar los procesos de planificar, captar, dinamizar, organizar talentos y administrar recursos, con el fin de culminar todo el trabajo requerido para desarrollar un proyecto y cumplir con el alcance, dentro de límites de tiempo, y costo definidos.

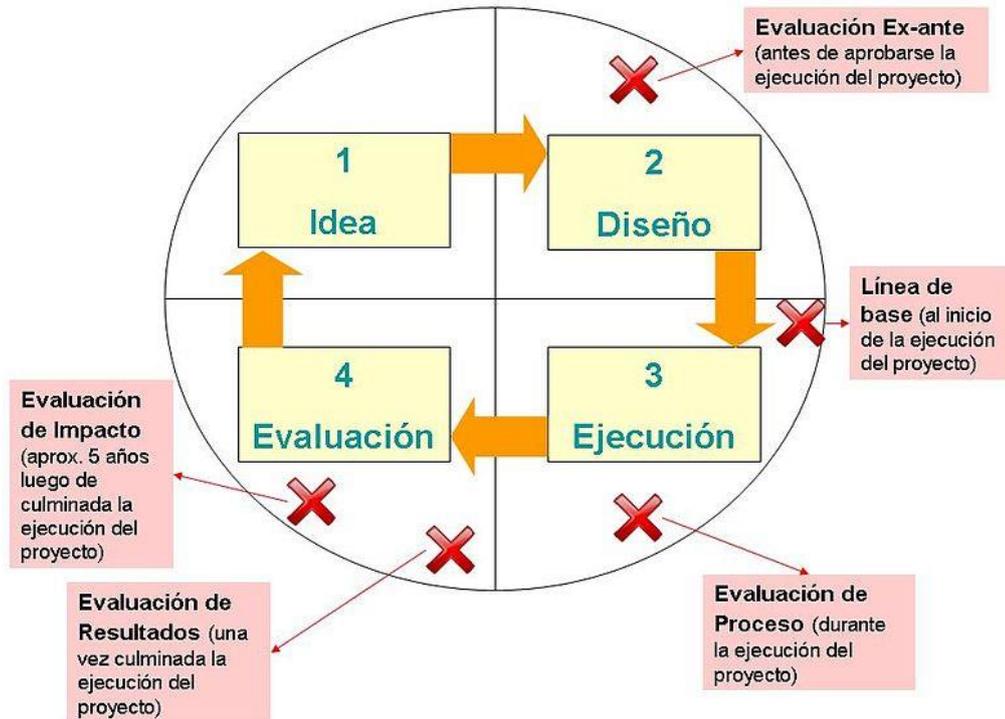
La gestión de proyectos implica:

- Planificar actividades a realizar en base al problema o necesidad identificada

c) Evaluación de proyectos.- la evaluación de proyectos es un proceso por el cual se determina el establecimiento de cambios generados por un proyecto a partir de la comparación entre el estado actual y el estado previsto en su planificación. Es decir, se intenta conocer qué tanto un proyecto ha logrado cumplir sus objetivos o bien qué tanta capacidad poseería para cumplirlos.

En una evaluación de proyectos siempre se produce información para la toma de decisiones, por lo cual también se le puede considerar como una actividad orientada a mejorar la eficacia de los proyectos en relación con sus fines, además de promover mayor eficiencia en la asignación de recursos. En este sentido, cabe precisar que la evaluación no es un fin en sí misma, más bien es un medio para optimizar la gestión de los proyectos.

Gráfico 14 Organizador de asesoramiento al cliente



Elaborado por: La autora
Año: 2013

3.4. Mercado meta

Para el presente proyecto se consideró como principal mercado meta en el cual se pretende introducir el servicio; a las pequeñas y medianas empresas productivas y fundaciones que actualmente operan en la ciudad de Ibarra.

La consultora de proyectos productivos y sociales pretende brindar un servicio de asesoramiento de alta calidad y eficiencia acorde al mercado actual y destinado a cubrir las necesidades de los usuarios.

3.5. Segmentación del mercado

El mercado meta está conformado por los segmentos del mercado potencial seleccionados en forma específica, bajo ciertos criterios de

segmentación que han permitido ubicar en la ciudad de Ibarra al mercado meta, que constituye el sector productivo y social del cantón.

El sector productivo está conformado por el 100% de las pequeñas y medianas empresas registradas en el Catastro del Ilustre Municipio de Ibarra hasta Septiembre del 2013 y que asciende a 739 unidades productivas. (ANEXO 4)

El sector social está conformado por el 100% de las fundaciones que actualmente se encuentran activas y operan en la ciudad de Ibarra. Hasta el mes de octubre del 2013 se encuentran registradas 78 en el MIES. (ANEXO 5)

3.6. Análisis de la oferta

La información acerca de la oferta para el presente proyecto es limitada, debido a la falta de empresas consultoras que brinden asesoramiento y elaboración de proyectos productivos y sociales en la ciudad de Ibarra.

3.6.1. Factores que afectan la oferta

Los factores que inciden en la oferta en el mercado local, de acuerdo a la investigación realizada se considera son los siguientes:

- Falta de visión para incursionar en este tipo de empresas.
- Incremento de profesionales independientes que prestan servicios similares.
- Bajo interés de los microempresarios por ejecutar proyectos innovadores.

3.6.2. Oferta actual

Para identificar la oferta actual se tomó como referencia la pregunta número 5 de la encuesta aplicada a los pequeños y medianos empresarios y fundaciones de la ciudad de Ibarra, en la cual el 97% de la población señala que desconoce la existencia de empresas consultoras que oferten servicios de asesoramiento en la elaboración de proyectos.

Mediante la investigación de campo y la encuesta efectuada al Ing. José Caicedo, se determinó la existencia de competidores indirectos (profesionales, docentes universitarios) que ofertan un servicio similar al del presente proyecto, sin embargo estos no están constituidos como empresas consultoras, sino que trabajan de manera independiente o a través de pequeñas oficinas.

A continuación se presenta un listado de oficinas consultoras y varios profesionales independientes que operan en la ciudad de Ibarra y conforman la competencia indirecta del proyecto.

Cuadro 16 Oferta Actual

NOMBRE	TIPO DE EMPRESA	SERVICIOS OFERTADOS
COAFICT S.C.	Sociedad Civil	Elaboración de proyectos
PROJECT	Oficina consultora	Elaboración de proyectos de tesis
ASECONT	Oficina consultora	Elaboración de proyectos de tesis
Ing. José Caicedo	Profesional Indep.	Elaboración de proyectos
Ing. Oscar Tarambis	Profesional Indep.	Elaboración de proyectos de tesis
Ing. Germán Dávila Saá	Profesional Indep.	Elaboración de proyectos de tesis
Ing. Juan Carlos Jaramillo	Profesional Indep.	Elaboración de proyectos
Ing. Luis Calderón	Profesional Indep.	Elaboración de proyectos de tesis

3.6.3. Proyección de la oferta

La falta de información existente no permite realizar la proyección de la oferta ya que no se cuenta con datos oficiales sobre la cantidad de microempresarios y fundaciones que han acudido a oficinas y profesionales independientes para recibir asesoramiento y ejecutar proyectos productivos y sociales. Por tanto no es posible realizar una proyección con datos alejados de la realidad.

3.7. Análisis de la demanda

De la información obtenida, se ha determinado que en la ciudad de Ibarra se necesita una consultora que ayude a los microempresarios del sector productivo y fundaciones del sector social, a desarrollar proyectos que contribuyan al mejoramiento de su productividad y/o su calidad de vida.

3.7.1. Factores que afectan la demanda

Los factores que se pueden detectar como causantes de efectos en la demanda son:

- Carencia de empresas consultoras bien organizadas que elaboren proyectos de calidad.
- Precios altos como consecuencia de dicha carencia.
- Desconocimiento de programas estatales de desarrollo productivo que brindan financiamiento para la ejecución de proyectos.

3.7.2. Demanda histórica

En vista de que no se cuenta con datos históricos respecto a la demanda de servicios de consultoría en proyectos productivos y sociales

en el cantón, se consideró la investigación de campo realizada para cuantificar la demanda.

3.7.3. Demanda actual

Para el cálculo de la demanda se ha tomado en cuenta el total de microempresas y fundaciones de la ciudad de Ibarra, quienes son el mercado al cual está dirigido el estudio, tal como se presenta en el siguiente cuadro:

Cuadro 17 Mercado meta

ENTIDAD	Nº
Microempresas	417
Fundaciones	78
TOTAL	495

Fuente: Municipio de Ibarra y MIES

Elaborado por: La autora

Año: 2013

Según lo expuesto en la pregunta N° 10 de la encuesta realizada a los microempresarios y fundaciones, el 60% del mercado meta está dispuesto a contratar los servicios de consultoría de proyectos productivos y sociales; por tanto la demanda actual para este estudio se calculó de la siguiente manera:

Cuadro 18 Demanda actual

ENTIDAD	Nº TOTAL	% ACEPTACIÓN CONSULTORA	DEMANDA ACTUAL
Microempresas	417	60%	250
Fundaciones	78	60%	47
TOTAL	495		297

Fuente: Municipio de Ibarra y MIES

Elaborado por: La autora

Año: 2013

3.7.4. Proyección de la demanda

En vista de que no se dispone de datos estadísticos, para proyectar la demanda se ha tomado como referencia la demanda actual misma que se le ha proyectado usando la tasa de crecimiento económico del país que es del 5.2% de acuerdo a información publicada por el Banco Central del Ecuador para el año 2012. La proyección fue realizada para cinco años de acuerdo a la vida útil del proyecto; se ha utilizado este método porque está basado en la situación actual del mercado, obteniendo así resultados objetivos. La fórmula que se aplicó es la siguiente:

$$P_p = P_b (1+i)^n$$

En donde:

P_p = Población Futura

P_b = Población Inicial

i = Tasa de Crecimiento Anual

n = Año Proyectado

Cálculo:

- **Año 2013 = 297**

- **Año1 (2014)**
 $P_p = P_b (1+i)^n$
 $P_p = 297 (1 + 0,052)^1$
 $P_p = 312$

- **Año 2 (2015)**
 $P_p = P_b (1+i)^n$
 $P_p = 312 (1 + 0,052)^1$
 $P_p = 328$

- **Año 3 (2016)**
 $P_p = P_b (1+i)^n$
 $P_p = 328 (1 + 0,052)^1$
Pp = 345

- **Año 4 (2017)**
 $P_p = P_b (1+i)^n$
 $P_p = 345(1 + 0,052)^1$
Pp = 363

- **Año5 (2018)**
 $P_p = P_b (1+i)^n$
 $P_p = 363(1 + 0,052)^1$
Pp = 382

Cuadro 19 Proyección de la demanda total

AÑOS	N° Establecimientos $P_p = P_b (1+i)^n$
2014	312
2015	328
2016	345
2017	363
2018	382
TOTAL	1730

Fuente: Directa
 Elaborado por: La autora
 Año: 2013

3.8. Análisis de la demanda insatisfecha

La demanda insatisfecha constituye el porcentaje de la población que no está cubierta por la oferta actual, es decir que el servicio de oficinas de consultoría y profesionales independientes no abastece para la cantidad de microempresarios y fundaciones existentes y sus necesidades.

El cálculo de dicha demanda se ha realizado en función de la opinión de los microempresarios y fundaciones del cantón, expresada en la encuesta realizada, la misma que manifiesta que el 97% de la población no ha recibido asesoramiento de empresas consultoras en la elaboración de proyectos productivos y sociales. Por lo tanto se calculó el porcentaje mencionado de la demanda proyectada, para determinar la demanda insatisfecha para cada año de duración del proyecto como se muestra a continuación:

Cuadro 20 Proyección de la demanda insatisfecha potencial

AÑO	DEMANDA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
2014	312	303
2015	328	318
2016	345	335
2017	363	352
2018	382	371
TOTAL	1730	1678

Fuente: Directa
Elaborado por: La autora
Año: 2013

3.9. Pronóstico de ventas

Para pronosticar las ventas se ha tomado como base la demanda potencial a satisfacer en el año 2014 que es 303 pymes y fundaciones, de los cuales la microempresa proyecta satisfacer el 19,80% del valor potencial en el primer año, con un crecimiento del 10%.

El 19,80% es en función de la capacidad instalada inicial del proyecto, para ir escalando a futuro.

Cuadro 21 Pronóstico de ventas

DETALLE	VENTAS AÑO 1	VENTAS AÑO 2	VENTAS AÑO 3	VENTAS AÑO 4	VENTAS AÑO 5
Proyectos productivos	45	50	54	60	66
Proyectos sociales	15	17	18	20	22
TOTAL	60	66	73	80	88

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

3.10. Análisis del precio

Para el análisis de los precios, se realizó una investigación directa basada en la investigación de campo a las empresas más representativas que se dedican a brindar servicios de elaboración de proyectos en la ciudad de Ibarra, y se pudo notar que no existe una estandarización de los precios en los servicios ofertados.

Los precios aproximados por los servicios empresariales son:

Cuadro 22 Los precios aproximados por los servicios empresariales son

OFERTA	PRECIO SERVICIO
Oficinas de consultoría	\$ 2,500.00
Profesionales independientes	\$1500 a \$ 2000

Cabe indicar que el precio por el servicio depende del tipo de empresa, tiempo y cobertura.

3.11 Estrategias de mercado.

3.11.1 Estrategia de precio

La estrategia de precio está determinada en concordancia a la competencia directa e indirecta, obteniendo una participación de mercado igual al calculado anteriormente. Por eso es importante contar con una correcta política de precios para el servicio.

Para establecer el precio del servicio se ha tomado como base el tipo de proyecto y el tiempo de duración del servicio.

Cuadro 23 Política de precios

TIPO DE PROYECTO	TIEMPO	PRECIO
PRODUCTIVO	2 MESES	\$ 1,950.00
SOCIAL	2 MESES	\$ 1,950.00
PRODUCTIVO	3 MESES	\$ 2,700.00
SOCIAL	3 MESES	\$ 2,700.00
PRODUCTIVO	4 O MAS MESES	\$ 3,900.00
SOCIAL	4 O MAS MESES	\$ 3,900.00

3.11.2 Estrategia de promoción

En la promoción de la nueva empresa consultora de proyectos sociales y productivos, vamos a utilizar la promoción directa del servicio a través de visitas a los potenciales clientes, además se realizara publicidad en los medios de comunicación de mayor preferencia por parte de los clientes potenciales, los cuales son: prensa escrita y radio.

Venta personal: Se visitará a las PYMES y fundaciones del Cantón Ibarra, para informar sobre los servicios y beneficios que tendrán al contratar a nuestra empresa consultora. Se distribuirá a la vez trípticos informativos sobre antecedentes de la empresa y donde contactar con nuestros profesionales, y toda la información que de la empresa, estos medios se entregarán en cada visita.

- **Radio - Prensa:** Se publicara en la prensa escrita publlirreportajes de la empresa, para que la ciudadanía tenga conocimiento de la consultora. Se contratará espacios en las emisoras de mayor rating del cantón, incluyéndose en las mejoras programaciones de horario familiar y de vanidades de cada emisora, para lo cual se contratará un estudio exclusivamente para determinar las preferencias de medios de comunicación de los habitantes.

3.11.3 Estrategia de plaza

La estrategia de plaza de la Empresa será localizar un local que se encuentre cerca de las zonas de mayor movimiento comercial y donde exista un mayor número de PYMES, que nos permita dar a conocer y crecer promedio de la estrategia.

3.11.4 Estrategia de servicio

- **Calidad del servicio:** Se asesorará de forma personalizada a cada uno de los clientes con los profesionales plenamente capacitados y actualizados garantizando la calidad del servicio y demostrando eficiencia en el servicio.
- **Servicio postventa:** Es importante brindar un servicio post venta para asegurar la calidad de servicio, para esto se contará con el personal adecuado, la forma de trabajo es la siguiente.

Después de contratado el servicio, se efectuará visitas a los clientes para efectuar una evaluación de satisfacción por los beneficios adquiridos, el costo por el servicio post venta no tiene un valor adicional, este valor está incluido al contratar el servicio.

Para que se lleve a cabo con éxito esta actividad se debe tomar en cuenta los siguientes aspectos:

Llevar un cronograma de trabajo para cada cliente, y de esta manera anticiparse a los requerimientos de los mismos, manejando información actualizada en cuanto a las últimas tendencias en las áreas sociales y productivas.

Retroalimentación ofreciendo un servicio post-venta, esto quiere decir, estar siempre pendiente del cliente en cuanto a sus necesidades y estar en constante búsqueda del mejoramiento e innovación del servicio.

3.12. Conclusiones

Del estudio de mercado realizado en las pequeñas y medianas empresas y fundaciones de la ciudad de Ibarra se concluye lo siguiente:

- Para el primer año de ejecución del proyecto se estima una demanda potencial insatisfecha de 303 unidades productivas entre pequeñas, medianas empresas y fundaciones de las cuales la consultora espera captar el 19,80% aproximadamente.
- No existe una competencia directa significativa en la ciudad a excepción de una mínima cantidad de competidores indirectos (profesionales, docentes universitarios) que ofertan un servicio similar al del presente proyecto, sin embargo estos no están constituidos como empresas consultoras.
- Se identificó una baja cultura empresarial en la ciudad de Ibarra, pues el 97% de las unidades investigadas no han contratado servicios de asesoría en la ejecución de proyectos porque su gestión esta fincada única y especialmente en la experiencia que tienen.
- No existe una estandarización de precios de los servicios de consultoría que actualmente se ofertan, lo que origina una falta de ética en la fijación de los mismos.
- Las organizaciones que han recibido asesoría en la elaboración de proyectos lamentan de que quien les ofertó, no han cumplido la fase de seguimiento y evaluación del mismo.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO O INGENIERÍA DEL PROYECTO

4.1. Macro y micro localización del proyecto

4.1.1. Macro localización del proyecto

El presente proyecto se desarrollará en la Provincia de Imbabura, ciudad de Ibarra los límites del Cantón son al norte con la provincia del Carchi, al noroeste con la provincia de Esmeraldas, al oeste con los cantones Urcuquí, Antonio Ante y Otavalo, al este con el cantón Pimampiro y al sur con la provincia de Pichincha. Está ubicada a 115 Km. al noroeste de Quito a 125 Km al sur de la ciudad de Tulcán, con una altitud de 2.225 m.s.n.m.

Ibarra es una ciudad con más de cuatrocientos años de historia, también conocida como la capital de la provincia de los lagos, en la que cohabitan variedad de culturas que enriquecen y hacen única a la provincia de Imbabura.

Según el VII censo nacional de población realizado en el año 2010, de los 14' 483 499 habitantes que tiene el Ecuador, la población total del cantón Ibarra alcanza a 181.175 habitantes de los cuales 93.389 corresponden a mujeres y 87.786 a hombres. (Fuente INEC).

Gráfico 15 Macro localización del proyecto



Fuente: ecuaworld.com.ec

Gráfico 16 Mapa de la Provincia de Imbabura



Fuente: www.ibarra.gob.ec/

Para el presente proyecto se escogió la ciudad de Ibarra ya que de acuerdo a los estudios realizados, existe una gran concentración de pequeñas y medianas empresas, (PYMES), y fundaciones.

4.1.2. Micro localización del proyecto

Para contar con una adecuada micro localización del proyecto se debe tomar en cuenta factores como espacio, ubicación estratégica, vías de acceso, tamaño del mercado, entre otros; con la finalidad de que estos factores se adapten a las necesidades y exigencias tanto de la empresa como del usuario.

Considerando que la población objetivo son los microempresarios y fundaciones, la ubicación de las oficinas será en la zona centro de la Ciudad de Ibarra, cerca de otras instituciones privadas, públicas y locales comerciales.

4.1.2.1. Matriz Localización

A continuación se presenta la matriz de localización del proyecto, donde se indican las diferentes alternativas que se tomó en cuenta para tomar la decisión de escoger el lugar para ubicar la consultora.

- Edificio La Previsora. Calle Velasco y Sánchez y Cifuentes
- Edificio Mutualista Imbabura. Calle Oviedo y Bolívar
- Edificio San Agustín. Calle Rocafuerte y Flores

Los lugares antes mencionados poseen una infraestructura adecuada y cuentan con los servicios necesarios para el funcionamiento de la agencia, y vías de acceso rápidas. Se ha propuesto tres direcciones todas ubicadas en la zona céntrica, eso se hace con la finalidad de determinar el lugar más óptimo y apropiado que cumpla con todos los requerimientos y espacios físicos para un desarrollo sustentable del proyecto. De la misma manera es importante cuantificar el peso que cada factor presenta al momento de elegir la ubicación correcta y el sector bajo el cual se iniciará las operaciones.

4.1.2.2. Método cualitativo por puntos

SAPANG, Chain, pág. 65 afirma, “Este método consiste en definir los factores determinantes de una localización, para asignarles valores ponderados de peso relativo, de acuerdo con la importancia que se le atribuye”

Cuadro 24 Matriz localización del proyecto

MATRIZ LOCALIZACIÓN							
Parámetros	Ponderación	Calle Sánchez y Cifuentes y Velasco		Calle Oviedo y Bolívar		Calle Rocafuerte y Flores	
		Calificación	%	Calificación	%	Calificación	%
Infraestructura	0,3	5	1,5	2	0,6	2	0,6
Competencia	0,1	5	0,5	5	0,5	5	0,5
Cercanía fuentes de abastecimiento	0,2	3	0,6	5	1	4	0,8
Cercanía al mercado	0,3	5	1,5	4	1,2	4	1,2
Servicios básicos	0,1	5	0,5	5	0,5	5	0,5
PONDERACIÓN MÁXIMA	1		4,6		3,8		3,6

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La Autora

Parámetros utilizado: Calificación: 5 Muy accesible; 3 medio accesible; 1 Poco accesible.

De acuerdo a la matriz, el sector de la ciudad que es más factible para la localización del proyecto es en el sector centro **Calle Sánchez y Cifuentes y Velasco**, por ciertas facilidades como: infraestructura, cercanía a fuentes de abastos, cerca al mercado objetivo, servicios básicos disponibles y sector de fácil accesibilidad.

Gráfico 17 Mapa de la Ciudad de Ibarra



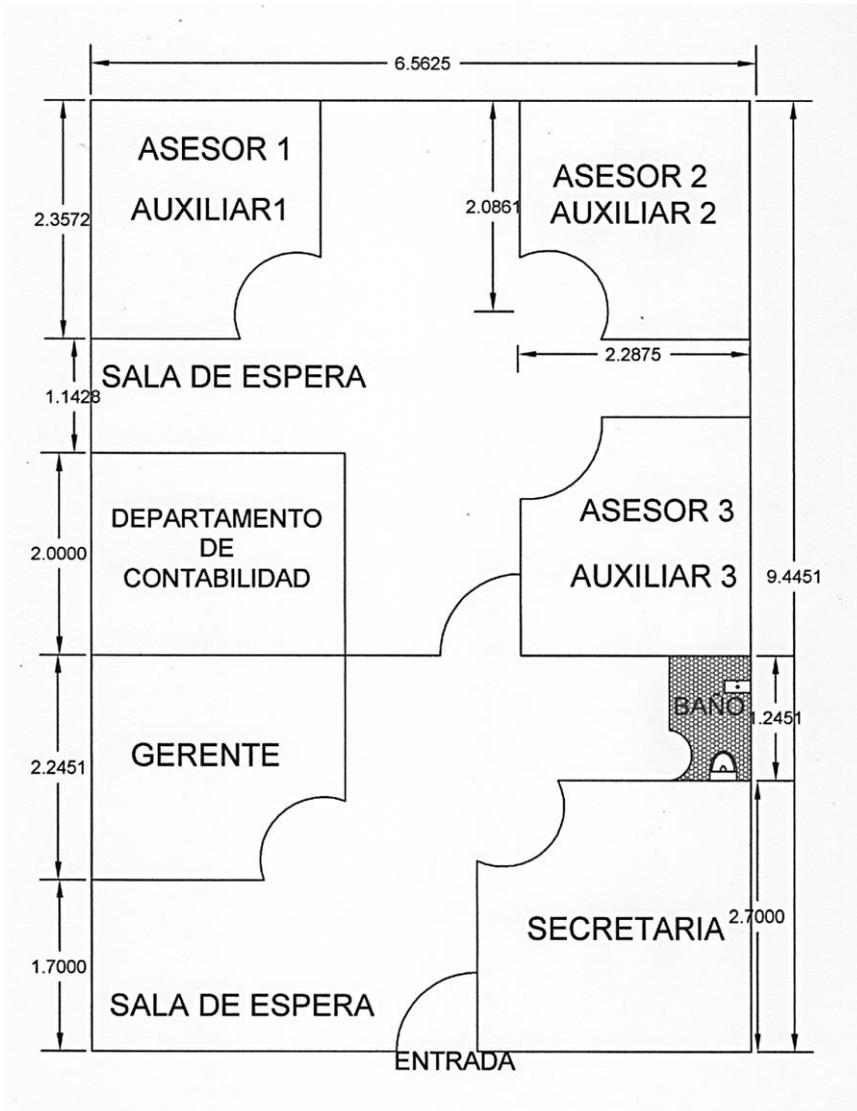
Fuente: <http://www.worldmapfinder.com>

Elaborado por: La Autora

4.2. Diseño de las instalaciones

La sucursal cuenta con tres áreas básicas, que se distribuyen de la siguiente manera:

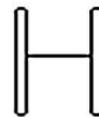
Gráfico 18 Infraestructura del inmobiliario



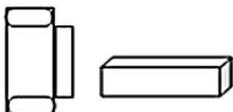
SIMBOLOGÍA:



Puerta



Ventana



Muebles



Baño

Elaborado por: Arq. Amílcar Sierra

4.3. Distribución de la planta

4.3.1. Área administrativa

- La oficina del Gerente, de 2,24 m por 2,28 m, desde donde se dirigirá la oficina de consultoría, esta también servirá para reuniones de planificación de proyectos, elaboración de cronogramas de trabajo, el planteamiento de los objetivos como empresa, etc.

La oficina contendrá una estación de trabajo, un archivador. Frente a esta oficina se encuentra ubicado el baño, con sus respectivas instalaciones.

- La oficina recepcionista o de atención al cliente con una medida de 2,70 m por 2,28m se encargará de la recepción y entrega de documentos, y atención al cliente con información sobre los servicios que brinda la consultoría
- Para realizar su gestión contará con una estación de trabajo y su respectivo archivador.
- Departamento de Contabilidad, con 2,00m por 2,28 m, se encargara de la facturación a clientes, declaraciones, pagos a personal y todo lo que esté relacionado al área financiera.

4.3.2. Departamento de asesores y auxiliares

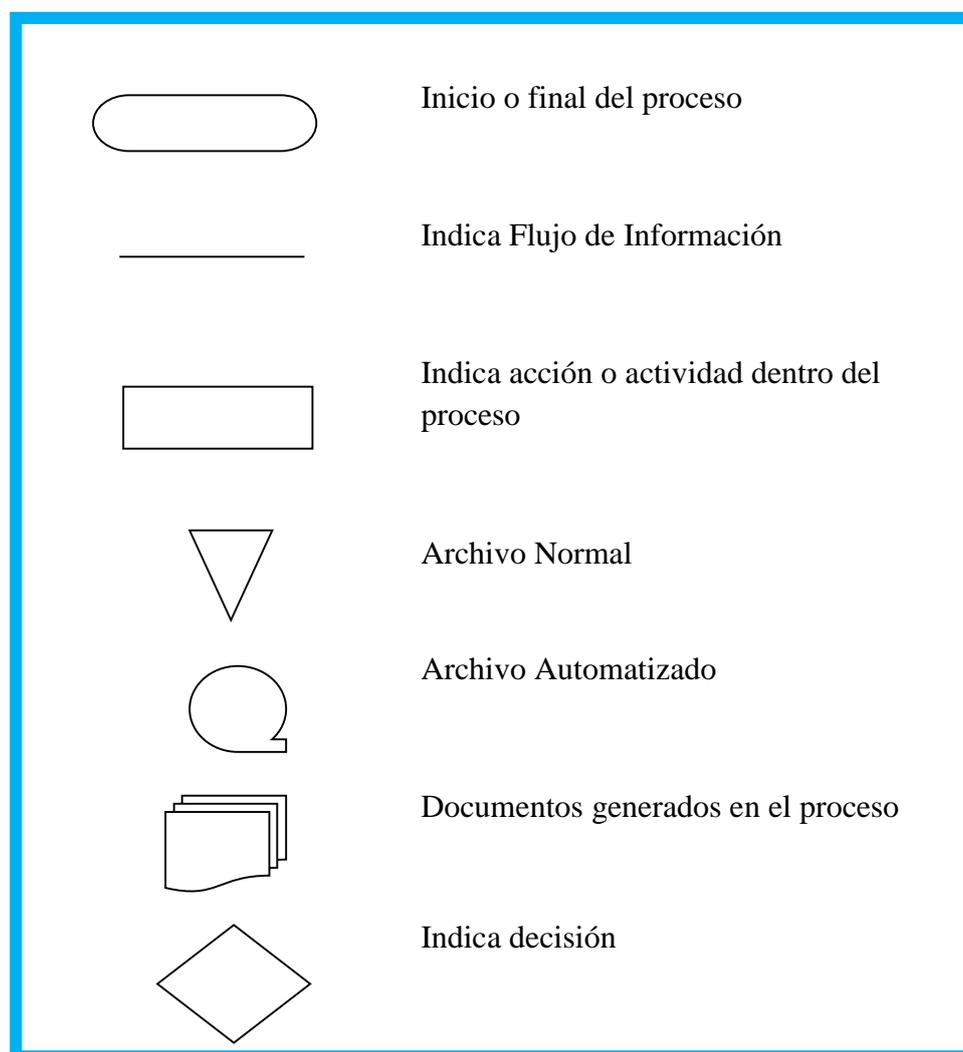
- El área consta de 9,44 m por 2,28 m, de extensión esta será el área operacional de la empresa donde están ubicado el personal que se encargara de la elaboración de los proyectos y evaluación de los mismos.
- Las instalaciones también cuenta con el área sala de espera donde se busca que el cliente encuentre un ambiente cálido y un excelente servicio.

4.4. Proceso del servicio

Es un conjunto de actividades que permite alcanzar objetivos específicos. Los procesos deben ser relevados en una organización con la finalidad de alcanzar las 3 E, (eficiencia, efectividad y economía). Para el proceso del servicio de consultoría se van a definir los procedimientos a seguir para la elaboración, ejecución y evaluación de proyectos.

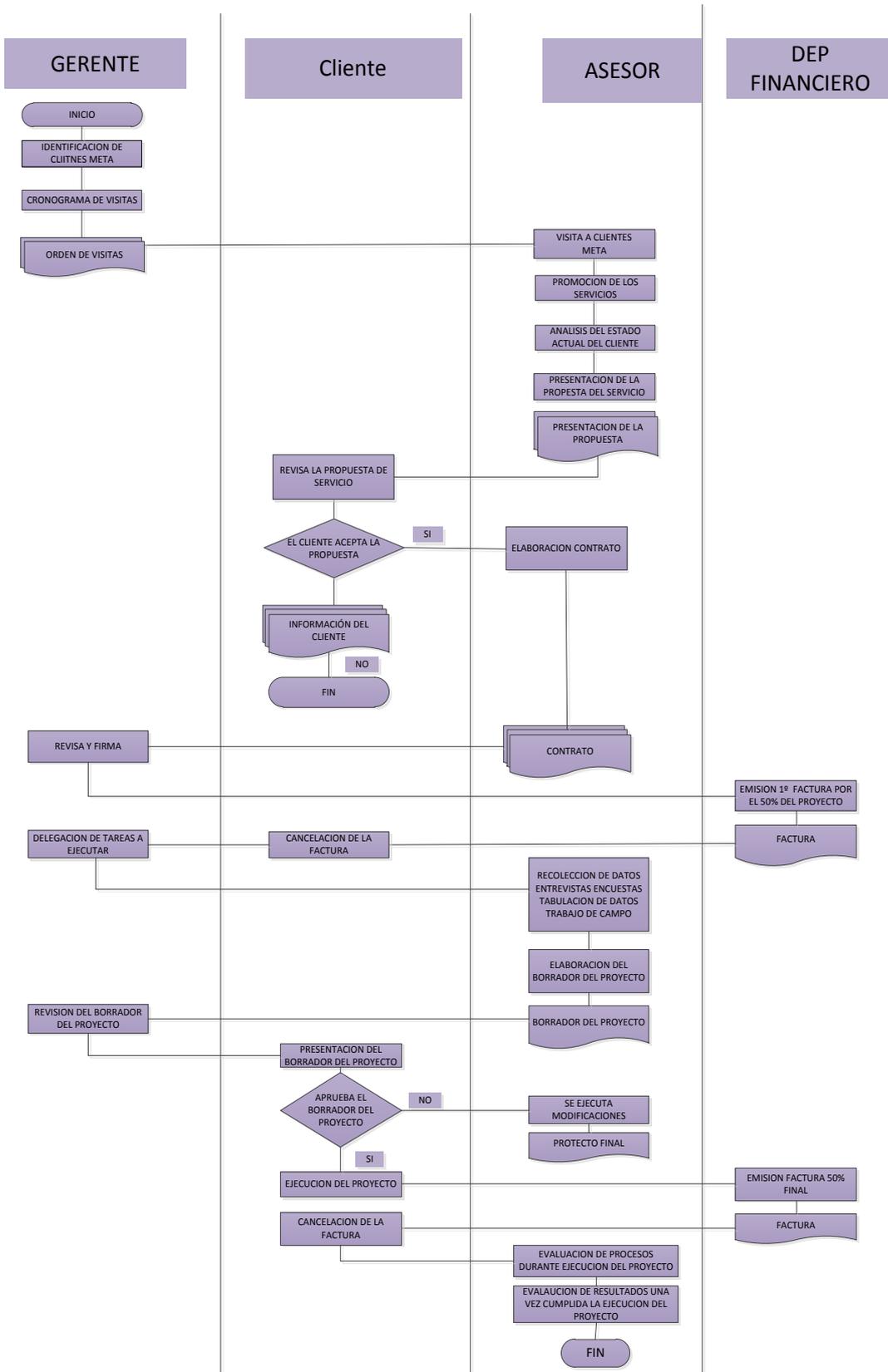
4.4.1. Flujograma de procesos del servicio

Gráfico 19 Simbología del Flujo grama de procesos



Elaborado por: La autora

Gráfico 20 Flujograma proceso del servicio de formulación, ejecución y evaluación de proyectos



DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO DE FORMULACIÓN, EJECUCIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS

- Identificación de los clientes meta.
- Cronograma de visitas.
- Visita a los clientes meta
- Promoción de los servicios
- Análisis del estado actual del cliente
- Presentación de la propuesta del servicio
- Emisión de contrato
- Emisión de factura 50%
- Delegación de tareas a ejecutar
- Recolección de información del cliente
- Elaboración del borrador del proyecto
- Presentación del borrador del proyecto
- Elaboración del proyecto final
- Ejecución del proyecto
- Emisión de la segunda factura 50 % restante
- Evaluación del proceso durante la ejecución del proyecto
- Evaluación de resultados una vez cumplida la ejecución del proyecto.

4.5. Presupuesto técnico

4.5.1. Inversión fija

La inversión fija se refiere principalmente a las inversiones en activos fijos necesarios para el proyecto y que corresponde a todos aquellos bienes tangibles que servirán de apoyo para ofrecer el servicio.

Constituyen el respaldo financiero de la organización y están sujetos por ley a la aplicación de la depreciación como un gasto contable.

4.5.1.1. Vehículo

La consultora requerirá de un vehículo para la movilización de los asesores y personal operativo, quienes estarán continuamente efectuando un trabajo de campo para la promoción del servicio, recolección de datos e información y en la ejecución y evaluación de los proyectos.

Cuadro 25 Vehículo

VEHÍCULO	CANTIDAD	V. UNITARIO	VALOR TOTAL
Vehículo Grand Vitara 2.0L 5P Modelo DLX 4X2	1	25.000,00	25.000,00
TOTAL VEHÍCULO			25.000,00

Fuente: <http://www.imbauto.com.ec>
Elaborado por: La Autora

4.5.1.2. Equipo de computación

Para operar es necesario la adquisición de 4 computadoras portátiles y 4 computadoras de escritorio para ejecutar tareas tanto operativas como administrativas.

Cuadro 26 Equipo de computación

EQUIPO DE COMPUTACIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadoras portátiles	4	550,00	2.200,00
Computadoras de escritorio	4	650,00	2.600,00
TOTAL EQUIPO DE COMPUTACION			4.800,00

Fuente: mercadolibre.com.ec
Elaborado por: La Autora

El costo del equipo de computación asciende a \$ 4800,00 USD, valor que se obtiene de la oferta que efectúan las casas distribuidoras a través del internet.

4.5.1.3. Equipo de oficina

Para el buen funcionamiento de la consultora se debe adquirir equipos de oficina que constituyen elementos indispensables en la ejecución del trabajo tales como:

Cuadro 27 Equipo de oficina

EQUIPO DE OFICINA	CANTIDAD	V. UNITARIO	VALOR TOTAL
Teléfono – Fax	1	120,00	120,00
Impresora Laser	2	180,00	360,00
Cámara fotográfica	2	350,00	700,00
TOTAL EQUIPO DE OFICINA			1.180,00

Fuente: mercadolibre.com.ec

Elaborado por: La Autora

La inversión en equipos de oficina asciende a los 1180,00 USD.

4.5.1.4. Muebles y enseres

Los muebles y enseres que se usarán para equipar las instalaciones administrativas y operativas serán los básicos para iniciar el proyecto. Se adquirirá los siguientes muebles de oficina para brindar un buen servicio.

Cuadro 28 Muebles y enseres

MUEBLES Y ENSERES	CANTIDAD	V UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorios	7	120,00	840,00
Estaciones de trabajo	2	210,00	420,00
Sillas modelo secretaria	9	40,00	360,00
Juego de sillones de espera	1	230,00	230,00
Estanterías para archivo	4	100,00	400,00
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			2.250,00

Fuente: Línea Nueva Mobiliario
Elaborado por: La Autora
Año: 2013

La inversión en muebles y enseres que requiere la consultora asciende a 2,250.00 USD.

4.5.1.5. Activos intangibles

Para el control y registro de las operaciones financieras se necesita un sistema administrativo contable básico que tiene un valor de 1000,00 dólares.

Cuadro 29 Activos intangibles

ACTIVOS INTANGIBLES	CANTIDAD	V. UNITARIO	VALOR TOTAL
Software contable	1	1.000,00	1.000,00
TOTAL			1.000,00

Fuente: Cotización GALASOFT
Elaborado por: La Autora
Año: 2013

4.5.1.6. Resumen de inversión fija

A continuación se detalle un resumen de la inversión fija que se requiere para la creación de la consultora de proyectos productivos y sociales.

Cuadro 30 Total inversión fija

TOTAL INVERSIÓN FIJA	
DESCRIPCIÓN	TOTAL (\$)
Vehículo	25.000,00
Equipo de computación	4.800,00
Equipo de oficina	1.180,00
Muebles y enseres	2.250,00
Software de facturación	1.000,00
TOTAL	34.230,00

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La Autora
Año: 2013

4.6. Inversiones diferidas

En la inversión diferida constan todos los gastos legales iniciales para la creación de la consultora, además constan los trámites correspondientes para la obtención de registros de funcionamiento y otros documentos legales.

Cuadro 31 Inversiones diferidas

CONCEPTO	TOTAL USD
Pago de patente	150,00
Honorarios abogado	600,00
Publicaciones	350,00
TOTAL	1.100,00

Fuente: Cotización CONTAXCOM
Elaborado por: La Autora
Año: 2013

Los costos de inversión a diferirse que se calculan en el presente proyecto son de \$1.100,00 USD; valor que se determina del estudio de la estimación de los egresos que generan los trámites legales y pago de tasas de constitución de la consultora.

4.7. Costos operativos

4.7.1 Sueldos operativos

Cuadro 32 Gastos sueldos personal operativos

SUELDOS PERSONAL OPERATIVO								
N°	SUELDOS OPERATIVOS	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL	DÉCIMO CUARTO	DÉCIMO TERCERO	VACACIONES	APORTE PATRONAL 12,15%	TOTAL ANUAL
3	Asesores	700,00	24150,00	1029,00	2100,00	1050,00	3061,80	31390,80
3	Auxiliares de consultoría	380,00	13110,00	1029,00	1140,00	570,00	1662,12	17511,12
	TOTAL	1080,00	37260,00	2058,00	3240,00	1620,00	4723,92	48901,92

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

El personal operativo está constituido por los asesores y auxiliares de consultoría que estarán a cargo de la prestación de los servicios. En el cuadro anterior se detallan los sueldos para el año 2014 que constituye el primer periodo del proyecto.

Los sueldos son determinados de acuerdo a la escala salarial de sueldos del IESS.

COMBUSTIBLES Y MANTENIMIENTO VEHÍCULO

Dentro de los costos operativos que tendrá la consultora, se detalla el costo de combustible y mantenimiento del vehículo que será utilizado para la movilización del equipo de trabajo.

Cuadro 33 Costo combustible y mantenimiento vehículo

COSTOS OPERATIVOS	MENSUAL	ANUAL
Combustibles y lubricantes	400,00	4800,00
Mantenimiento Vehículo	190,00	2280,00
TOTAL	590,00	7080,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

4.7.2 Sueldos administrativos

Cuadro 34 Sueldos personal administrativo

SUELDOS ADMINISTRATIVOS								
N°	SUELDOS ADMINISTRATIVOS	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL	DÉCIMO CUARTO	DÉCIMO TERCERO	VACACIONES	APORTE PATRONAL 12,15%	TOTAL ANUAL
1	Gerente General	900,00	10350,00			450,00	1312,20	12112,20
1	Secretaria	350,00	4025,00	343,00	350,00	175,00	510,30	5403,30
1	Contadora General	450,00	5175,00	343,00	450,00	225,00	656,10	6849,10
	TOTAL	1700,00	19550,00	686,00	800,00	850,00	2478,60	24364,60

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

El personal administrativo está constituido por el gerente general, secretaria y contadora quienes estarán a cargo de la marcha del negocio. En el cuadro anterior se detallan los sueldos para el año 2014.

4.7.3 Gastos administrativos

Cuadro 35 Presupuesto de gastos administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS	MENSUAL	ANUAL
Sueldos y beneficios sociales – administrativo	2030,38	26364,60
Arriendo local	400,00	4800,00
Suministros de Oficina	200,00	2400,00
Suministros de limpieza	40,00	480,00
servicio de seguridad privada	30,00	360,00
Mantenimiento equipos de computación	25,00	300,00
Servicios Básicos	185,00	2220,00
TOTAL	2910,38	34924,60

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

4.7.4 Gastos de ventas

Este rubro incluye los gastos de promoción destinados a dar a conocer el servicio, y están también los gastos de la póliza de seguro misma que cubre los activos de la consultora en el caso de robo o de un siniestro.

Cuadro 36 Gastos de ventas

GASTOS DE VENTAS	MENSUAL	ANUAL
Gasto publicidad y propaganda	200,00	2400,00
Uniformes de trabajo	40,00	480,00
Capacitación recurso humano	183.33	2200.00
TOTAL	423.33	5080.00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

4.8. Capital de trabajo

El capital de trabajo son los recursos que la empresa requiere para iniciar sus actividades, para hacerlo necesita incurrir en gastos administrativos, gastos de venta y el costo operativo.

Para el cálculo del capital de trabajo se tomó en cuenta lo requerido para la operación de 2 meses.

Cuadro 37 Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO			
DESCRIPCIÓN	ANUAL	MENSUAL	2 MESES
COSTOS OPERATIVOS	55.981,92	4.665,16	9.330,32
GASTOS ADMINISTRATIVOS	34.924,60	2.910,38	5.820,77
GASTOS DE VENTAS	5,080.00	423.33	846.67
SUBTOTAL CAPITAL DE TRABAJO	95,986.52	7,998.88	15,997.75
IMPREVISTOS 3%	2,879.60	239.97	479.93
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	98,866.12	8,238.84	16,477.69

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La Autora
Año: 2013

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO ECONÓMICO

Este estudio es importante para establecer el nivel de factibilidad del proyecto en base a un análisis de los requerimientos financieros necesarios para la puesta en marcha de la consultora; se evaluaron los costos y gastos en los que se incurrirá y además se relacionaron los ingresos que la compañía estima recibir por la prestación del servicio con los que se espera cubrir los requerimientos de inversión y generar para la entidad un escenario de liquidez y crecimiento sostenido.

5.1 Estructura de la inversión

Para su creación, la consultora contará con 3 socios los mismos que aportarán dinero y especies que conformarán el capital social, sin embargo estas aportaciones no son suficientes para cubrir los requerimientos del proyecto, por lo que es necesario realizar un préstamo que cubra el valor faltante.

Cuadro 38 Estructura de la inversión

CONCEPTO	VALOR
INVERSIÓN FIJA	34,230.00
INVERSIÓN DIFERIDA	1,100.00
CAPITAL DE TRABAJO	16,477.69
TOTAL INVERSIÓN	51,807.69

Elaborado por: La autora
Año: 2013

El aporte de cada socio será de 6.044,23 USD dando una inversión propia de 18.132,69 USD equivalente al 35% de la inversión total.

Cuadro 39 Estructura del financiamiento

DESCRIPCIÓN	VALOR	PORCENTAJE
INVERSIÓN PROPIA	18,132.69	35%
INVERSIÓN FINANCIADA	33,675.00	65%
INVERSIÓN TOTAL	51,807.69	100%

Elaborado por: La autora
Año: 2013

5.2. Presupuesto de ingresos

Para la determinación del ingreso por ventas, se estableció el volumen de ventas y el precio de venta obtenido del estudio de mercado, los mismos que fueron calculados tomando como referencia la capacidad de trabajo de la consultora y los precios referenciales del mercado.

Los ingresos han sido estimados mediante la aplicación de una operación matemática, en la que se multiplica 1.950 dólares que es el precio de venta mínimo de un portafolio de servicios por el número de proyectos captados. Para los incrementos del segundo al quinto año, se toma en cuenta valores porcentuales de 10% para el crecimiento de las empresas y el precio se incrementa según la inflación del 2.30% anual. A continuación se detalla los ingresos proyectados para cada año:

Cuadro 40 Precios del servicio

Detalle	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Proyectos productivos	1,950.00	1,994.85	2,040.73	2,087.67	2,135.68	2,184.81
Proyectos sociales	1,950.00	1,994.85	2,040.73	2,087.67	2,135.68	2,184.81

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

Los precios del servicio fueron proyectados en base a la tasa de inflación al mes de noviembre del 2013 que corresponde a 2,30%.

Cuadro 41 Volumen de ventas

PROYECTOS EJECUTADOS	VENTAS AÑO 1	VENTAS AÑO 2	VENTAS AÑO 3	VENTAS AÑO 4	VENTAS AÑO 5
Proyectos productivos	45	50	54	60	66
Proyectos sociales	15	17	18	20	22
TOTAL	60	66	73	80	88

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

El volumen de ventas de la consultora se proyectó considerando un crecimiento constante del negocio del 10% anual.

Cuadro 42 Presupuesto de ventas

DETALLE	VENTAS AÑO 1	VENTAS AÑO 2	VENTAS AÑO 3	VENTAS AÑO 4	VENTAS AÑO 5
Proyectos productivos	\$ 89,768.25	\$ 101,016.21	\$ 113,673.54	\$ 127,916.84	\$ 143,944.82
Proyectos sociales	\$ 29,922.75	\$ 33,672.07	\$ 37,891.18	\$ 42,638.95	\$ 47,981.61
TOTAL	\$ 119,691.00	\$ 134,688.28	\$ 151,564.72	\$ 170,555.78	\$ 191,926.42

Elaborado: La Autora
Año: 2013

5.3. Presupuesto de egresos

El presupuesto de costos y gastos que necesitara la consultora para su operación, se basa en la clasificación de costos por la función de la empresa, por tanto se determinó los costos por servicios profesionales (trabajo de Consultores), gastos administrativos, gastos de ventas y gastos financieros, mismos que se ha proyectado para cinco años.

5.3.1 Costos del servicio

Se consideran costos directos a aquellos en los cuales se ha incurrido para la prestación del servicio. Estos costos están conformados por los sueldos y beneficios sociales del área operativa, combustibles y mantenimiento del vehículo.

Cuadro 43 Proyección sueldos del personal operativo

Nº	SUELDOS OPERATIVOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
3	Asesores	31.390,80	36.144,04	39.007,47	42.097,75	45.432,85
3	Auxiliares de consultoría	17.511,12	20.128,71	21.723,37	23.444,35	25.301,68
	TOTAL	48.901,92	56.272,75	60.730,84	65.542,10	70.734,53

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

Los sueldos y beneficios sociales fueron proyectados en base a la tasa de crecimiento del salario básico de los últimos 6 años, la cual es del 7,92%. A partir del segundo año del proyecto se consideró el pago de fondos de reserva.

Cuadro 44 Proyección de costos operativos

COSTOS OPERATIVOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos y beneficios sociales operativos	48.901,92	56.272,75	60.730,84	65.542,10	70.734,53
Combustibles y lubricantes	4.800,00	4.910,40	5.023,34	5.138,88	5.257,07
Mantenimiento Vehículo	2.280,00	2.332,44	2.386,09	2.440,97	2.497,11
TOTAL	55.981,92	63.515,59	68.140,26	73.121,95	78.488,71

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

Los gastos por concepto de combustibles, lubricantes y mantenimiento del vehículo fueron proyectados en base a la tasa de inflación al mes de noviembre del 2013 que corresponde a 2,30%.

5.3.2 Gastos administrativos

La consultora requerirá efectuar gastos administrativos por concepto de sueldos y beneficios sociales del gerente, secretaria y contadora, arriendo de las instalaciones, servicios básicos, suministros de oficina, mantenimiento de equipo de computación, entre otros. Estos gastos, a excepción de los sueldos y beneficios sociales, crecen anualmente al ritmo de la inflación.

Cuadro 45 Proyección sueldos del personal administrativo

N°	SUELDOS OPERATIVOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1	Gerente General	12.112,20	14.043,06	15.155,59	16.356,26	17.652,05
1	Secretaria	5.403,30	6.209,09	6.700,99	7.231,87	7.804,80
1	Contadora General	6.849,10	7.877,36	8.501,42	9.174,93	9.901,79
	TOTAL	24.364,60	28.129,51	30.358,01	32.763,06	35.358,64

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

Los sueldos y beneficios sociales fueron proyectados en base a la tasa de crecimiento del salario básico de los últimos 6 años, la cual es del 7,92%. A partir del segundo año del proyecto se consideró el pago de fondos de reserva.

Cuadro 46 Proyección de gastos administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos y beneficios sociales – administrativo	24.364,60	28.129,51	30.358,01	32.763,06	35.358,64
Arriendo local	4.800,00	4.910,40	5.023,34	5.138,88	5.257,07
Suministros de Oficina	2.400,00	2.455,20	2.511,67	2.569,44	2.628,54
Suministros de limpieza	480,00	491,04	502,33	513,89	525,71
servicio de seguridad privada	360,00	368,28	376,75	385,42	394,28
Mantenimiento equipos de computación	300,00	306,90	313,96	321,18	328,57
Servicios Básicos	2.220,00	2.271,06	2.323,29	2.376,73	2.431,39
TOTAL	34.924,60	38.932,39	41.409,36	44.068,58	46.924,19

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

5.3.3 Depreciaciones de activos fijos

Para el cálculo de las depreciaciones de activos fijos, se ha considerado los siguientes parámetros:

Cuadro 47 Parámetros de depreciaciones

DESCRIPCION	VALOR	VIDA ÚTIL EN AÑOS	VALOR RESIDUAL	% DEPREC. ANUAL
Vehículo	25.000,00	5	15%	20%
Equipo de Computación	4.800,00	3	0	33,3%
Equipo de oficina	1.180,00	10	0	10%
Muebles y enseres	2.250,00	10	0	10%

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

Cuadro 48 Depreciaciones de activos fijos

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL	V. RESIDUAL
Vehículo	4.250,00	4.250,00	4.250,00	4.250,00	4.250,00	21.250,00	3.750,00
Equipo de Computación	1.599,84	1.599,84	1.599,84	1.599,84	1.599,84	7.999,20	
Equipo de oficina	118,00	118,00	118,00	118,00	118,00	590,00	-
Muebles y enseres	225,00	225,00	225,00	225,00	225,00	1.125,00	-
TOTAL	6.192,84	6.192,84	6.192,84	6.192,84	6.192,84	30.964,20	3.750,00

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

5.3.4 Amortización de activos diferidos

Cuadro 49 Amortización de activos diferidos

CONCEPTO	VALOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gasto de constitución	1.100,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00
TOTAL	1100,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

5.3.5 Amortización de activos intangibles

Cuadro 50 Amortización de activos intangibles

CONCEPTO	VALOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Software contable	1.000,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
TOTAL	1000,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

5.3.6 Gastos de ventas

Los gastos de venta corresponden a la publicidad y propaganda que se efectuara para hacer conocer el servicio a nivel local y también consta el gasto de uniformes de trabajo para el personal. Estas erogaciones crecen anualmente tomando en cuenta la tasa de inflación a noviembre 2013 que es el 2,30%.

Cuadro 51 Gastos de ventas

GASTOS DE VENTAS	AÑO 1	AÑO2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gasto publicidad y propaganda	2400,00	2455,20	2511,67	2569,44	2628,54
Gasto uniformes de trabajo	480,00	491,04	502,33	513,89	525,71
Capacitación recurso humano	2200.00	2250.60	2302.36	2355.32	2409.49
TOTAL	5080.00	5196.84	5316.37	5438.64	5563.73

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

5.3.7 Gastos financieros

Los gastos financieros son los intereses que se deben abonar por el crédito que se nos ha otorgado a una tasa fijada por el banco; el financiamiento para cubrir el 65,00% de la inversión se obtendrá con recursos de la Corporación Financiera Nacional a una tasa activa del 11,50% anual, a un plazo de 5 años. La amortización de la deuda de \$33.675,00 se realizará con pagos mensuales de capital e interés.

Cuadro 52 Gastos financieros

CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
Interés	\$ 3,599.69	\$ 2,958.52	\$ 2,239.62	\$ 1,433.53	\$ 529.70
amortización capital	5,287.53	5,928.69	6,647.60	7,453.68	8,357.54

Elaborado por: La autora
Año: 2013

5.3.7.1 Amortización de la deuda

Monto Inicial: \$ 33.675,00

Plazo: 5 años (60 mensualidades)

Tasa de Interés: 11,50% anual (0.9583% mensual)

Forma de pago: mensual

$$Vp = \frac{VF * i * (1 + i)^n}{[(1 + i)^n - 1]}$$

En donde:

Vp = Pago de la amortización

VF = Valor de la deuda

i = Tasa activa mensual

n = Periodos de pago

Desarrollo:

$$Vp = \frac{33675,00 * \left(\frac{0,1150}{12}\right) * \left(1 + \left(\frac{0,1150}{12}\right)\right)^{60}}{\left[\left(1 + \left(\frac{0,1150}{12}\right)\right)^{60} - 1\right]}$$
$$Vp = \frac{33675,00 * (0,0095) * (1,7722718)}{[0,7722718]}$$

$$Vp = \frac{571,94533}{0,7722718}$$

$$Vp = 740,60$$

Cuadro 53 Tabla de amortización de la deuda

MESES	VALOR PRESENTE	INTERÉS	AMORTIZACIÓN	CUOTA	SALDO FINAL
0					33,675.00
1	33,675.00	322.72	417.88	740.60	33,257.11
2	33,257.11	318.71	421.89	740.60	32,835.23
3	32,835.23	314.67	425.93	740.60	32,409.30
4	32,409.30	310.59	430.01	740.60	31,979.28
5	31,979.28	306.47	434.13	740.60	31,545.15
6	31,545.15	302.31	438.29	740.60	31,106.86
7	31,106.86	298.11	442.49	740.60	30,664.37
8	30,664.37	293.87	446.73	740.60	30,217.63
9	30,217.63	289.59	451.02	740.60	29,766.62
10	29,766.62	285.26	455.34	740.60	29,311.28
11	29,311.28	280.90	459.70	740.60	28,851.58
12	28,851.58	276.49	464.11	740.60	28,387.47
13	28,387.47	272.05	468.55	740.60	27,918.92
14	27,918.92	267.56	473.04	740.60	27,445.87
15	27,445.87	263.02	477.58	740.60	26,968.29
16	26,968.29	258.45	482.15	740.60	26,486.14
17	26,486.14	253.83	486.78	740.60	25,999.36
18	25,999.36	249.16	491.44	740.60	25,507.92
19	25,507.92	244.45	496.15	740.60	25,011.77
20	25,011.77	239.70	500.90	740.60	24,510.87
21	24,510.87	234.90	505.71	740.60	24,005.16
22	24,005.16	230.05	510.55	740.60	23,494.61
23	23,494.61	225.16	515.44	740.60	22,979.17
24	22,979.17	220.22	520.38	740.60	22,458.78

25	22,458.78	215.23	525.37	740.60	21,933.41
26	21,933.41	210.20	530.41	740.60	21,403.01
27	21,403.01	205.11	535.49	740.60	20,867.52
28	20,867.52	199.98	540.62	740.60	20,326.90
29	20,326.90	194.80	545.80	740.60	19,781.10
30	19,781.10	189.57	551.03	740.60	19,230.06
31	19,230.06	184.29	556.31	740.60	18,673.75
32	18,673.75	178.96	561.64	740.60	18,112.11
33	18,112.11	173.57	567.03	740.60	17,545.08
34	17,545.08	168.14	572.46	740.60	16,972.62
35	16,972.62	162.65	577.95	740.60	16,394.67
36	16,394.67	157.12	583.49	740.60	15,811.19
37	15,811.19	151.52	589.08	740.60	15,222.11
38	15,222.11	145.88	594.72	740.60	14,627.39
39	14,627.39	140.18	600.42	740.60	14,026.97
40	14,026.97	134.43	606.18	740.60	13,420.79
41	13,420.79	128.62	611.99	740.60	12,808.80
42	12,808.80	122.75	617.85	740.60	12,190.95
43	12,190.95	116.83	623.77	740.60	11,567.18
44	11,567.18	110.85	629.75	740.60	10,937.43
45	10,937.43	104.82	635.78	740.60	10,301.65
46	10,301.65	98.72	641.88	740.60	9,659.77
47	9,659.77	92.57	648.03	740.60	9,011.75
48	9,011.75	86.36	654.24	740.60	8,357.51
49	8,357.51	80.09	660.51	740.60	7,697.00
50	7,697.00	73.76	666.84	740.60	7,030.16

51	7,030.16	67.37	673.23	740.60	6,356.93
52	6,356.93	60.92	679.68	740.60	5,677.25
53	5,677.25	54.41	686.19	740.60	4,991.06
54	4,991.06	47.83	692.77	740.60	4,298.29
55	4,298.29	41.19	699.41	740.60	3,598.88
56	3,598.88	34.49	706.11	740.60	2,892.77
57	2,892.77	27.72	712.88	740.60	2,179.89
58	2,179.89	20.89	719.71	740.60	1,460.18
59	1,460.18	13.99	726.61	740.60	733.57
60	733.57	7.03	733.60	740.60	
TOTAL		10,761.06	33,675.03		

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

5.4 Balance general inicial

Cuadro 54 Balance general inicial

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVOS LARGO PLAZO:	
Capital de Trabajo	16.477,69	Préstamo por pagar	33.675,00
ACTIVO NO CORRIENTE		PATRIMONIO	
Vehículo	25.000,00	Inversión propia	18.132,69
Equipo de computación	4.800,00		
Equipo de oficina	1.180,00		
Muebles y enseres	2.250,00		
Software de facturación	1.000,00		
ACTIVO DIFERIDO			
Gastos de constitución	1.100,00		
TOTAL DE ACTIVOS	51.807,69	TOTAL PASIVO + CAPITAL	51.807,69

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

5.5 Proyecciones de estados financieros de pérdidas y ganancias

Cuadro 55 Estado de resultados

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos Proyectados	119.691,00	134.688,28	151.564,72	170.555,78	191.926,42
Costos del servicio	55.981,92	63.515,59	68.140,26	73.121,95	78.488,71
Utilidad Bruta	63.709,08	71.172,69	83.424,46	97.433,84	113.437,71
Gastos Administrativos	34.924,60	38.932,39	41.409,36	44.068,58	46.924,19
Gasto de Ventas	5.080,00	5.196,84	5.316,37	5.438,64	5.563,73
Depreciación	6.192,84	6.192,84	6.192,84	6.192,84	6.192,84
Amortización Intangibles	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
Amortización Diferidos	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00
Gastos Financieros Intereses	3.599,69	2.958,52	2.239,62	1.433,53	529,70
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	50.217,13	53.700,60	55.578,18	57.553,60	59.630,47
Utilidad antes Participación Trab.	13.491,95	17.472,10	27.846,28	39.880,24	53.807,24
15% Participación Trabajadores	2.023,79	2.620,81	4.176,94	5.982,04	8.071,09
Utilidad antes de Impuestos	11.468,16	14.851,28	23.669,34	33.898,20	45.736
22% Impuesto a la Renta	2.523,00	3.267,28	5.207,25	7.457,60	10.061,95
UTILIDAD NETA PROYECTADA	8.945,17	11.584,00	18.462,09	26.440,60	35.674,20

Elaborado por: La autora
Año: 2013

5.6 Flujo de caja

Cuadro 56 Flujo de caja con proyección

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSIÓN INICIAL	(51.807,69)					
UTILIDAD NETA		8.945,17	11.584,00	18.462,09	26.440,60	35.674,20
(+) Depreciaciones		\$ 6.192,84	\$ 6.192,84	\$ 6.192,84	\$ 6.192,84	\$ 6.192,84
(+) Amortización gastos constitución		\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00
(-) Nueva adquisición					4.800,00	
FLUJO DE CAJA		15.558,01	18.196,84	25.074,93	28.253,44	42.287,04
(-) Cuota del Préstamo		5.287,53	5.928,69	6.647,60	7.453,68	8.357,54
(+) Valor residual						3.750,00
FLUJO NETO		10.270,48	12.268,15	18.427,33	20.799,76	37.679,50
TOTAL INVERSIÓN	51.807,69	(41.537,21)	(29.269,05)	(10.841,72)	9.958,03	47.637,54

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

5.7 Evaluación financiera

La evaluación financiera de inversiones permite comparar los beneficios que genera ésta, asociado a los fondos que provienen de los préstamos y su respectiva corriente anual de desembolsos de gastos de amortización e intereses. Los métodos de evaluación financiera están caracterizados por determinar las alternativas factibles u óptimas de inversión utilizando entre otros los siguientes indicadores: VAN (Valor actual neto), TIR (Tasa interna de retorno) y B/C (Relación beneficio costo). Los tres métodos se consideraran en este proyecto.

5.8 Cálculo del costo oportunidad

Para determinar el costo de oportunidad se estableció tanto la tasa pasiva para el capital propio y la tasa activa para el capital financiado, según información recopilada del Banco Central y la Corporación Financiera Nacional hasta noviembre 2013, así tenemos:

TASA PASIVA REFERENCIAL BCE = 4.53% Para depósitos a plazo fijo

TASA ACTIVA REFERENCIAL CFN = 11.5% Interés anual para prestamos

Para que la consultora pueda funcionar se necesita un capital de \$51.807,69 de los cuales el 35% se financiará con recursos propios que son \$18.132,69 y el 65% sobrante se financiará con recursos externos mediante un préstamo bancario de \$33.675,00 a la Corporación Financiera Nacional.

Cuadro 57 Costo capital

DESCRIPCIÓN	VALOR	%	TASA	VALOR
			PROMEDIO	PROMEDIO
Inversión propia	18.132,69	35,00	4,53	158,55
Inversión Financiada	33.675,00	65,00	11,50	747,50
TOTAL	51.807,69	100%	16.03	906,05

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

$$\text{Costo de oportunidad} = \frac{906,05}{100,00}$$

9,06

$$\text{Costo de oportunidad} = 0,0906$$

El costo de oportunidad está determinado por la ponderación del capital propio y financiado, tasa que alcanza el 16,03% para el total de inversión de \$51.807,69; y un valor total de ponderación de 9,06%.

5.8.1 Tasa de redescuento

La tasa de redescuento o llamada también tasa de rendimiento medio, es el valor a aplicarse en la evaluación financiera del proyecto, índice que se calcula con el siguiente procedimiento.

$$\text{TRM} = (1 + C_k) (1 + IF) - 1$$

Simbología

TRM = Tasa de redescuento

Ck = Costo de capital 9,06% 0,0906

If = inflación 2,30% 0,0230

La tasa de rendimiento para el proyecto es de:

$$TRM = (1+Ck) (1+IF) - 1$$

$$TMR = (1+0,0906) (1+ 0,023) - 1$$

$$TMR = (1,0906 * 1,023) - 1$$

$$TMR = 0,1157 \quad 11,57\%$$

El valor de tasa de retorno mínimo equivale a un valor de 11,57%, es decir que el valor de TIR no debe estar bajo este valor.

5.8.2 Valor actual neto

El VAN es básicamente una herramienta que utilizamos con la finalidad de analizar la seguridad de auto financiamiento, es decir que el negocio que se plantea genere un flujo de caja suficiente para cubrir la inversión inicial.

$$VAN = -II \frac{FNE}{(1+i)^1} + \frac{FNE}{(1+i)^2} + \frac{FNE}{(1+i)^3} + \frac{FNE}{(1+i)^4} + \frac{FNE + VS}{(1+i)^5}$$

SIMBOLOGÍA:

VAN = Valor Actual Neto

II = Inversión inicial del proyecto

FNE = Flujo Neto de Efectivo en los precios del proyecto

Vs = Valor de Salvamento o valor residual

I = Costo de Oportunidad o tasa relevante

Cuadro 58 Valor actual neto

AÑOS	FLUJOS NETOS	FLUJOS ACTUALIZADOS
1	10.270,48	9.205,51
2	12.268,15	9.855,82
3	18.427,33	13.268,84
4	20.799,76	13.424,12
5	33.929,50	19.627,36
TOTAL	95.695,22	65.381,65

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

FLUJOS ACTUALIZADOS – INVERSIÓN

$$\text{VAN} = 65.381,65 - 51.807,69$$

$$\text{VAN} = 13.573,97$$

El valor actual neto del proyecto es de \$ 13.573.97 dólares, valor positivo y mayor que cero, por lo tanto respalda la rentabilidad del proyecto.

5.8.3 Tasa interna de retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno evalúa el proyecto es función de la única tasa de rendimiento por período, con la cual la totalidad de los beneficios son exactamente iguales a los desembolsos iniciales. El TIR deberá ser mayor que la tasa de descuento para que la inversión sea aceptada.

Para calcular el TIR se utiliza una tasa de descuento arbitraria para obtener un Van positivo y un Van negativo.

Cuadro 59 Tasa interna de retorno

AÑOS	FLUJOS NETOS	FLUJOS ACTUALIZADOS 0,1157	FLUJOS NETOS	FLUJOS ACTUALIZADOS 0,20
0		(51.807,69)		(51.807,69)
1	10.270,48	9.205,51	10.270,48	8.558,73
2	12.268,15	9.855,82	12.268,15	8.519,55
3	18.427,33	13.268,84	18.427,33	10.663,96
4	20.799,76	13.424,12	20.799,76	10.030,75
5	33.929,50	19.627,36	33.929,50	13.635,51
VAN		13.573,97		(399,18)

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \frac{VAN Ti}{VAN Ti - VAN Ts}$$

$$TIR = 0,1157 + (0,20 - 0,1157) \frac{13.573,97}{13.573,97 - (-399,18)}$$

$$TIR = 0,1157 + (0,0843)(0,97137367)$$

$$TIR = 19.43\%$$

La tasa interna de retorno resultó con un valor igual a 19,43% cifra que supera a la tasa de descuento que es de 11,57%. Por lo tanto la inversión se acepta.

5.8.4 Costo beneficio

Esta relación refleja el valor que tiene el proyecto en relación a los costos / beneficios.

Cuadro 60 Costo beneficio

AÑOS	INGRESOS	EGRESOS	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
1	119.691,00	106.199,05	107.279,90	95.186,97
2	134.688,28	117.216,19	108.204,07	94.167,57
3	151.564,72	123.718,44	109.136,19	89.085,10
4	170.555,78	130.675,55	110.076,34	84.337,72
5	191.926,42	138.119,18	111.024,59	79.898,46
TOTAL	768.426,21	615.928,40	545.721,09	442.675,82

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

$$COST / BENEFCIO = \frac{\sum INGRESOS ACTUALIZADOS}{\sum EGRESOS ACTUALIZADOS}$$

$$COST / BENEFCIO = \frac{545.721,09}{442.675,82}$$

$$COST / BENEFCIO = 1,23$$

El costo beneficio es mayor que uno. Entonces el proyecto si es aceptable. Por cada dólar invertido se recupera 1,23 USD, o a su vez por cada dólar se obtiene un superávit de 0,23 USD centavos de dólar.

5.8.5 Periodo de recuperación

Este indicador se obtendrá de la suma de los flujos netos actualizados con la inversión inicial.

Cuadro 61 Periodo de recuperación

AÑOS	INVERSIÓN	FLUJOS ACTUALIZADOS	FLUJOS ACUM. ACTUALIZADOS	RECUPERACIÓN INVERSIÓN	
0	51.430,02				
1		9.205,51	9.205,51	9.205,51	1° año
2		9.855,82	19.061,33	19.061,33	2° año
3		13.268,84	32.330,17	32.330,17	3° año
4		13.424,12	45.754,29	45.754,29	4° año
5		19.627,36	65.381,65	6.053,39	3.7 Meses
INVERSIÓN RECUPERADA				51.807,69	

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

Como podemos observar en el anterior cálculo la inversión del proyecto se recuperará en el cuarto año, tres meses, 21 días; tiempo en el cual el objetivo del proyecto se cumpliría con el dinero invertido.

5.8.6 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es el punto en el cual las ganancias igualan a las pérdidas; es decir, el punto de equilibrio define cuándo una inversión genera una rentabilidad positiva, y se la calcula con la ayuda del siguiente cuadro:

Cuadro 62 Proyección punto de equilibrio

INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	119.691,00	134.688,28	151.564,72	170.555,78	191.926,42
COSTOS FIJOS					
Sueldos y salarios	73.266,52	84.402,26	91.088,85	98.305,16	106.093,17
Arriendo de instalaciones	4.800,00	4.910,40	5.023,34	5.138,88	5.257,07
Depreciación	6.192,84	6.192,84	6.192,84	6.192,84	6.192,84
Amortización Intangibles	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
Amortización Diferidos	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00
Subtotal Costos Fijos	84.679,36	95.925,50	102.725,03	110.056,88	117.963,08
COSTOS VARIABLES					
Combustibles y lubricantes	4.800,00	4.910,40	5.023,34	5.138,88	5.257,07
Mantenimiento Vehículo	2.280,00	2.332,44	2.386,09	2.440,97	2.497,11
Suministros de Oficina	2.400,00	2.455,20	2.511,67	2.569,44	2.628,54
Suministros de limpieza	480,00	491,04	502,33	513,89	525,71
servicio de seguridad privada	360,00	368,28	376,75	385,42	394,28
Mantenimiento equipos	300,00	306,90	313,96	321,18	328,57
Servicios Básicos	2.220,00	2.271,06	2.323,29	2.376,73	2.431,39
Gasto publicidad y propaganda	2.400,00	2.455,20	2.511,67	2.569,44	2.628,54
Gastos Financieros Intereses	3.599,69	2.958,52	2.239,62	1.433,53	529,70
Gasto capacitación empleados	2.200,00	2.250,60	2.302,36	2.355,32	2.409,49
Uniformes de trabajo	480,00	491,04	502,33	513,89	525,71
Subtotal Costos Variables	21.519,69	21.290,68	20.993,42	20.618,67	20.156,10
COSTO TOTAL	106.199,05	117.216,19	123.718,44	130.675,55	138.119,18
PUNTO DE EQUILIBRIO EN DÓLARES	103.241,54	113.935,76	119.241,28	125.191,40	131.805,26

Elaborado por: La Autora
Año: 2013

Fórmula Punto de Equilibrio

$$PE\$ = \frac{\text{CostosFijosTotales}}{1 - \frac{\text{CostosVariables}}{\text{Ventas}}}$$

Desarrollo:

$$PE \$ = \frac{84679.36}{1 - \frac{21519,69}{119691,00}}$$

$$PE \$ = 103.241,54$$

5.8.7 Resumen de evaluación financiera

EVALUADOR	CRITERIO EVALUACIÓN	DE VALOR	RESULTADO
TRM =		11,57%	
VAN =	VAN > 0	13.573,97	Aceptable
TIR % =	TIR > TRM	19,43%	Aceptable
PRI =		4 años 3,7 meses	Aceptable
B/C	R B/C > 1	1,23	Aceptable

En conclusión, analizada todos los puntos del capítulo se determina que el proyecto tiene un alto grado de factible en las condiciones estudiadas.

CAPÍTULO VI

6. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA

6.1. Base filosófica de la microempresa

6.1.1. Razón social

La microempresa se denominará, GRUPO APE CONSULTORES y su logo es: — PROVEEDORES DE SOLUCIONES PARA SU EMPRESA

Nuestro signo de identidad o imagen corporativa se refleja personalizando todo el material que se utiliza en la consultoría: carpetas, hojas, sobres, tarjetas, facturas, volantes, credenciales, etiquetas, certificados etc. con el fin de permanecer en la mente de nuestros clientes.

Gráfico 21 Razón social



6.1.2. Objetivo organizacionales

La consultora GRUPO APE CONSULTORESES una microempresa que prestará directamente un servicio de asesoramiento para la formulación, gestión y evaluación de proyectos productivos y sociales, enfocado a satisfacer las necesidades intangibles de sus clientes del sector privado.

Sus principales objetivos organizacionales son:

- Brindar servicios profesionales con calidad, para el fortalecimiento y crecimiento de las pequeñas y medianas microempresas y organizaciones sociales.
- Crear proyectos productivos económicamente viables.
- Lograr el autoempleo de nuestros clientes
- Fortalecimiento de la micro empresa, mediana empresa y organizaciones sociales
- Hacer conocer a nuestros clientes los alcances y limitaciones de sus negocios.
- Conocer y mejorar el proceso productivo de nuestros clientes.
- Crear proyectos productivos sociales enfocados a suplir necesidades y solucionar problemas de la comunidad.

6.1.3. Misión

Contribuir al desarrollo de las organizaciones sociales y empresarios del sector de la Pequeña y Mediana Empresa (PYMES) de la ciudad de Ibarra, ofreciendo servicios de consultoría para la formulación, gestión y evaluación de proyectos productivos y sociales que aporten soluciones dinámicas, innovadoras y confiables a las diversas problemáticas y necesidades de nuestros clientes.

6.1.4. Visión

Convertirnos en la empresa más reconocida en la provincia de Imbabura y en el norte del País, caracterizada por su calidad de trabajo, honestidad, confianza y profesionalismo de nuestro equipo de consultores. Ser una organización rentable y excelente de la que sus empleados, clientes, socios y entorno social se sientan orgullosos.

6.1.5. Valores corporativos

6.1.6. Operativos

Servicio de excelencia

- Mentalidad de servicio al cliente desarrollando capacidades para captar y satisfacer sus expectativas; con accesibilidad y atención personalizada.

Honestidad

En el cumplimiento del trabajo, generando confianza en los clientes y también conformando un sólido equipo de trabajo.

Calidad

Calidad en el servicio, procesos, evaluaciones, controles, y atención en general al cliente donde en nuestra empresa le brindaremos una ambiente de calidez y seguridad

Productividad

La productividad en procesos de cada cliente, y en cada necesidad que se presente en el servicio demostrando nuestro profesionalismo.

Compromiso con el cliente

El lazo moral que nos une con cada uno de nuestros colaboradores y clientes es un elemento clave para nuestra empresa. Expresar nuestro compromiso como empresa para con la sociedad es una muestra de confianza y responsabilidad.

SOCIALES

Respeto a las personas

Respeto a la raza, sexo, cultura, religión y las creencias, dándole el valor agregado ya que el cliente es la razón de la empresa.

Calidad Humana

Compromiso personal por ser mejores cada día, y entregar una atención al cliente donde el cumpla sus expectativas.

Sinceridad

Sinceros con los clientes tanto internos como externos, generando un buen ambiente de trabajo, y proyectando un buen servicio.

Valores Éticos

En cada proyecto o servicio que brindamos, es nuestro deber respetar la confianza que nuestro cliente deposita en nosotros. La confidencialidad de

información y resultados de investigaciones nos hace una empresa con ética en sus funciones y en su vivir diario.

ECONÓMICOS

Excelencia Operativa

Optimización de recursos en el servicio a prestarse, generando un ahorro interno y ayudando al cliente a disminuir sus costos.

Rentabilidad

Crecimiento económico y empresarial, logrando un reconocimiento en el mercado.

Ahorro Productivo

En la utilización de tiempo y esfuerzo, donde se busca un crecimiento interno que ayude al cliente en brindarle confianza.

6.2. Base legal

A continuación se detallan todos los aspectos legales necesarios para la constitución y funcionamiento de la consultora para dar cumplimiento a la legislación vigente en nuestro país.

6.2.1. Constitución

- **SEGÚN SU ACTIVIDAD**

Servicios: Es una microempresa que presta directamente un servicio de asesoramiento enfocado a satisfacer las necesidades intangibles de sus clientes.

- **SEGÚN SU CAPITAL**

Privada: Es una microempresa que tiene un capital total o mayoritario que pertenece a particulares.

- **SEGÚN SU ESCALA**

Microempresa: Es la más pequeña de la escala empresarial, que no sobrepasa los 10 trabajadores y US\$ 30.000 en su capital.

- **SEGÚN EL MARCO JURÍDICO**

Compañía de responsabilidad limitada: es la que se constituye con un mínimo de dos personas, y pudiendo tener como máximo un número de quince. En ésta especie de compañías sus socios responden únicamente por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales. El capital mínimo con que ha de constituirse la compañía de Responsabilidad Limitada, es de cuatrocientos dólares.

Compañías consultoras.- Esta clase de compañías deberá adoptar, exclusivamente, el régimen jurídico de la compañía de responsabilidad limitada o el de la compañía en nombre colectivo, conforme a lo dispuesto en el Art. 5 de la Ley de Consultoría, publicada en el Registro Oficial N ° 136 de 24 de febrero de 1989. De acuerdo con el artículo citado, su objeto deberá contraerse únicamente a la actividad consultora, en cualquiera de sus manifestaciones. Los socios de este tipo de compañía deberán acreditar título profesional conferido por un instituto de educación superior del país o del extranjero, siempre que, en este último caso, haya sido revalidado en el Ecuador (Art. 6 de la Ley de Consultoría).

6.2.2. Organismos normadores y reguladores

- **SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS.**

La consultora APE Consultores en el ámbito societario estará bajo el control de la Superintendencia de Compañías, que de acuerdo a de lo determinado en la Constitución Política del Estado y las leyes de la República; cumple la función de formular, dirigir, ejecutar y coordinar las políticas y normas para ejercer el control, vigilancia, y asesoramiento de las compañías constituidas en el país.

- **SERVICIO DE RENTAS INTERNAS (SRI).**

El SRI es una entidad técnica y autónoma, con personería jurídica, de derecho público creada con el fin de ejecutar la política tributaria aprobada por el Presidente de la República y efectuar la determinación, recaudación y control de los tributos internos del Estado y de aquellos cuya administración no esté expresamente asignada por la Ley a otra autoridad.

- **ASOCIACIÓN DE COMPAÑÍAS CONSULTORAS DEL ECUADOR (ACCE)**

Naturaleza y régimen legal.- La Asociación de Compañías Consultoras del Ecuador, ACCE, es una persona jurídica de derecho privado, constituida como una corporación civil de carácter nacional, que no persigue fines de lucro. Se rige por las normas de la Constitución Política del Estado, las disposiciones contenidas en el Título XXIX del Libro I del Código Civil.

Objetivo básico.- La Asociación de Compañías Consultoras del Ecuador tiene como objetivo básico promover el avance técnico y científico de la consultoría ecuatoriana y contribuir al perfeccionamiento de los medios y

métodos tendientes a ofrecer el más eficiente ejercicio profesional de las compañías consultoras ecuatorianas.

6.2.3. Requerimientos legales de la microempresa

Para constituir la microempresa con personería jurídica, se debe cumplir los siguientes requerimientos:

- **REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES**

Es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y como objetivo proporcionar información a la administración tributaria. LEY REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO 2009.

Están obligados a inscribirse todas las personas naturales y jurídicas, nacionales y extranjeros, que inicien o realicen actividades económicas en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios y otras rentas sujetas a tributación en el Ecuador.

- **PATENTE MUNICIPAL**

Es un comprobante de pago emitido por la Administración zonal correspondiente por la cancelación anual del impuesto de patentes municipales que se grava a toda persona natural o jurídica que ejerza una actividad comercial o industrial y opere en el sector.

- **AFILIACIÓN A LA ASOCIACIÓN DE COMPAÑÍAS CONSULTORAS DEL ECUADOR (ACCE)**

El artículo 33 de la Ley de Consultoría dictamina que toda persona natural o jurídica, nacional o extranjera, para poder ejercer actividades de consultoría en el Ecuador, deberá inscribirse en el registro, que con este fin tendrá a su cargo la Secretaría Técnica del Comité de Consultoría.

Previamente para poder inscribirse en el Registro de Consultoría, las personas naturales o jurídicas correspondientes deberán estar afiliadas a la Asociación de Compañías Consultoras del Ecuador, ACCE.

Como compañía nacional, la consultora deberá presentar los siguientes requisitos para afiliarse a la ACCE:

1. Solicitud de afiliación firmada por el Representante Legal de la Compañía Consultora, dirigida a nombre del Presidente de ACCE.

2. Copia certificada de los Estatutos de Constitución de la Compañía y sus reformas.

(El objeto social de la Compañía tendrá que referirse únicamente al artículo N ° 5 de la Ley de Consultoría).

3. Certificado de cumplimiento de Obligaciones con la Superintendencia de Compañías.

4. Copia simple de los títulos profesionales de los socios de la Compañía.

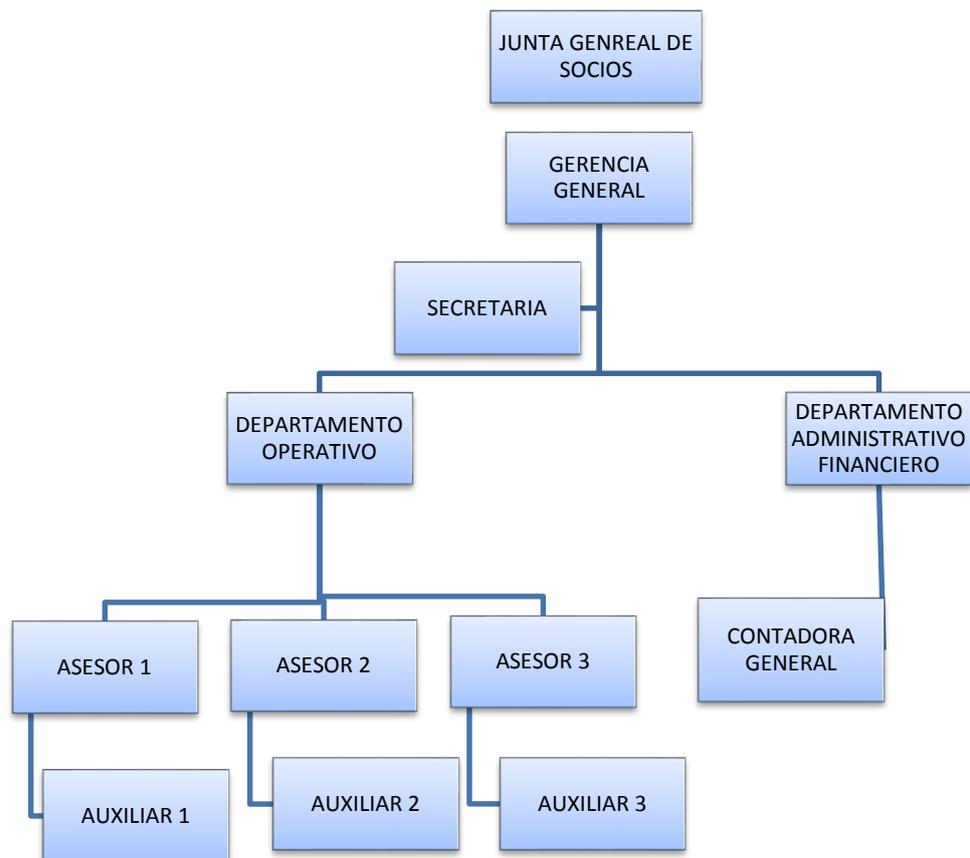
5. Certificado original y actualizado del Colegio Profesional de todos los socios de la Compañía. (Solo podrán ser afiliadas las Compañías en que la totalidad de los socios sean profesionales titulados).

6. Formulario de Registro adjunto debidamente completo.

7. Una vez aprobada la Compañía por parte del Directorio se deberá cancelar los valores de afiliación y mensualidades para con ACCE.

6.3. Estructura orgánica

Gráfico 22 Organigrama estructural



Elaboración: La Autora
Año: 2013

6.3.1. Organigrama Funcional

6.3.2. Manual de funciones

6.4. Estructura funcional

6.4.1. Manual de funciones para la consultora ape consultores

El presente Manual de funciones y responsabilidades es con el propósito de brindar información en forma clara y sencilla acerca de la descripción de puestos y servir como instrumento de apoyo para mejorar la administración del personal.

6.4.2. Objetivo del manual orgánico

Asesorara los miembros que conforman el servicio y cumplimiento efectivo de las responsabilidades.

Conocer de manera general la estructura organizacional de la microempresa.

Evaluar y controlar constantemente el cumplimiento de las labores y cargas de trabajo que se presente en el servicio.

6.4.3. Descripción de funciones

GERENTE GENERAL

FUNCIONES

- a) Representar legalmente a la microempresa.
- b) Dirigir, coordinar y supervisar las funciones productivas, financieras, logísticas, contables, administrativas.

- c) Velar por el cumplimiento de las metas de rentabilidad y otros indicadores de la gestión de la empresa.
- d) Planear, organizar, dirigir, coordinar y supervisar las actividades del más alto nivel.
- e) Cumplir y hacer cumplir las políticas y objetivos aprobados por los directivos.
- f) Organizar las actividades en cada una de las áreas determinadas, para obtener un mejor control y manejo de la microempresa.
- g) Responder por la marcha administrativa, operativa y financiera
- h) Realizar contratos con proveedores y clientes, previo al asesoramiento de los técnicos.

RESPONSABILIDADES

- a) Responsable por el cumplimiento de las políticas objetivos y gestión de la microempresa.
- b) Despachar diariamente los asuntos a su cargo dictando ordene, solicitando informes a los departamentos
- c) Controlar los balances económicos
- d) Revisar y afirmar los acuerdos de contratos, órdenes de pago, de compra, cheques y otros documentos análogos por los montos y niveles autorizados.

PERFIL DEL CARGO

- a) EDUCACIÓN REQUERIDA: Título profesional en ingeniería en administración de empresas, o carreras afines.
- b) ESPECIALIDAD: En gerencia por objetivos.
- c) EXPERIENCIA: Mínimo 2 años
- d) HABILIDADES TÉCNICAS: Experiencia en trabajo en grupo
- e) COMPETENCIAS PERSONALES: liderazgo, toma de decisiones, capacidad analítica, tolerancia a la presión

SECRETARIA

FUNCIONES

- a) Recibir, clasificar, tramitar y controlar la correspondencia y documentación diversa recibida, tanto interna como externa.
- b) Atención telefónica de acuerdo a las normas de cortesía establecidas y dar el debido curso
- c) Recoger y canalizar los mensajes dirigidos al personal de la dependencia o enviados por este.
- d) Enviar comunicaciones internas y documentos relacionados a los diferentes departamentos.
- e) Solicitar y mantener suministros de cafetería.
- f) Realizar envíos de encomiendas.
- g) Efectuar cancelación de servicios básicos.
- h) Enviar comunicaciones vía fax, correo electrónico y apartado postal a empresas e identidades.
- i) Mantener el orden y buena presentación de las instalaciones.

RESPONSABILIDADES

- Manejar el archivo (general y personal).
- Marcar los papeles importantes y conservar un archivo especial
- Manejar y mantener al día agendas, directorios, tarjeteros, etc.
- Manejo de caja chica

PERFIL DEL CARGO

- EDUCACIÓN REQUERIDA: Estudios de secretariado.
Conocimientos del idioma Ingles
- ESPECIALIDAD: Secretariado ejecutivo.
- EXPERIENCIA: Mínimo 2 años

- HABILIDADES TÉCNICAS: Experiencia en trabajo en grupo
- COMPETENCIAS PERSONALES: capacidad analítica, tolerancia a la presión

CONTADOR

a) DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES INTERNAS

- Registro de operaciones contables.
- Mantener al día todos los libros contables de ley.
- Elaborar cronograma de pagos.
- Realizar las actividades de orden laboral.
- Recepción de informes financieros y balances mensuales.
- Entregar a los altos directivos los correspondientes informes de su área.
- Controlar los manejos financieros entradas y salidas de la sus clientes.

b) DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES EXTERNAS

- Encargada del asesoramiento contable.
- Seguimiento del manejo contable del cliente en su negocio.
- Registro ordenado y sistemático de las operaciones de cada una de las microempresas.
- Presentación de Informes mensual y anual a cada una de las microempresas.

c) RESPONSABILIDADES

- Análisis de estados financieros
- Manejo de operaciones en el mercado de dinero

- Brindará asesoramiento contables, balances, declaración de impuestos, revisión de ingresos y egresos, utilidades, estados financieros entre otros.
- Generación de información financiera.

d) PERFIL DEL CARGO

- EDUCACIÓN REQUERIDA: Título de C.P.A.
- ESPECIALIDAD: Ing. en Contabilidad y Auditoría.
- EXPERIENCIA: Mínimo 2 años.
- HABILIDADES TÉCNICAS: Experiencia en trabajo en grupo, tolerancia a la presión, disponibilidad de tiempo completo.
- COMPETENCIAS PERSONALES: liderazgo, toma de decisiones.

ASESOR CONSULTOR

a) DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

- Dar a conocer los servicios de la consultora a los clientes meta a través de visitas y propuestas de asesoramiento.
- Dirigir y diseñar la puesta en marcha de proyectos a su cargo.
- Realizar el trabajo de campo correspondiente a los proyectos o tareas asignados.
- Coordinar los programas de capacitación de los beneficiarios del servicio en función de los proyectos asignados.
- Elaborar los cronogramas de trabajo y determinar la asignación de tareas a los auxiliares de consultoría.

RESPONSABILIDADES

- Coordinar, programar y ejecutar actividades de consultoría y ejecución de proyectos.

- Programar y supervisar los estudios técnicos y proyectos a su cargo y elaborar informes, propuestas y recomendaciones.
- Coordinar el diseño detallado de los sistemas, métodos, normas y procedimientos para la ejecución de proyectos
- Atención y captación de clientes en su área

b) PERFIL DEL CARGO

- EDUCACIÓN REQUERIDA: Título profesional de tercer nivel
- ESPECIALIDAD: Ing. en Administración de empresas, Contabilidad.
- EXPERIENCIA: Mínimo 2 años.
- HABILIDADES TÉCNICAS: Experiencia en trabajo en grupo, tolerancia a la presión, disponibilidad de tiempo completo.
- COMPETENCIAS PERSONALES: liderazgo, toma de decisiones.

AUXILIAR DE CONSULTORÍA

a) DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

- Ejecutar trabajo de campo para obtener información necesaria para los proyectos a su cargo.
- Cumplir con las normas establecidas para la asesoría.
- Realizar la publicidad necesaria para la empresa
- Llevar control de clientes fijos y frecuentes

b) RESPONSABILIDADES

- Realizar informes de recolección de datos del trabajo de campo que se le encargue
- Realizar cambios o modificaciones que el asesor le indique en el proyecto

c) PERFIL DEL CARGO

- EDUCACIÓN MÍNIMA REQUERIDA: Egresado o estudiante de Ing. Comercial
- EXPERIENCIA: Mínimo 1 año.
- HABILIDADES TÉCNICAS: Experiencia en trabajo en grupo
- COMPETENCIAS PERSONALES: Facilidad de palabra, capacidad para trabajar a presión y trabajo en grupo.
-

CAPÍTULO VII

7. IMPACTOS DEL PROYECTO

Los impactos son efectos que se prevén por la aplicación de los proyectos. La determinación de los impactos es de gran trascendencia debido a que es indispensable realizar un análisis exacto de los mismos y los efectos que la realización del proyecto tendrá sobre el medio que lo rodea.

7.1. Niveles de impactos

La valoración de los distintos niveles de impactos se detalla a continuación:

Cuadro 63 Nivel de impactos

CALIFICACIÓN	CUANTIFICACIÓN
Impacto alto negativo	-3
Impacto medio negativo	-2
Impacto bajo negativo	-1
No hay impacto	0
Impacto bajo positivo	1
Impacto medio positivo	2
Impacto alto positivo	3

ELABORACIÓN: AUTORA DEL PROYECTO
Año: 2013

7.2 Tipos de impactos

7.2.1 Impacto económico

Cuadro 64 Matriz del impacto socio económico

INDICADOR	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Mejor el nivel de vida						X		2
Generación de fuentes de empleo						X		2
Mejoramiento de la Competitividad						X		2
Desarrollo de las PYMES							X	3
TOTAL								9
Nivel de impacto social = $\frac{\sum}{\text{Número de indicadores}}$ = $\frac{9}{4} = 2,25$								
Nivel de impacto socio económico = medio positivo								

ELABORACIÓN: AUTORA DEL PROYECTO
Año: 2013

ANÁLISIS:

El puntaje de la matriz socioeconómica se encuentra en el puntaje medio positivo (2), de esta forma mejorara el nivel de vida, generando fuentes de trabajo que ayudaran a dinamizar la economía del país, generara una buena competitividad y desarrollo de las PYMES que contribuirán al buen desarrollo del país.

7.2.2 Impacto empresarial

Cuadro 65 Matriz del impacto empresarial

INDICADOR	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Servicio y atención al cliente						X		2
Atención personalizada						X		2
Calidad en el servicio							x	3
Cumplimiento de metas en elaboración de proyectos							X	3
TOTAL								10
<p>Nivel de impacto social = $\frac{\sum}{\text{Número de indicadores}}$ = $\frac{10}{4}$ = 2,50</p> <p>Número de indicadores 4</p> <p>Nivel de impacto socio económico = medio positivo</p>								

ELABORACIÓN: AUTORA DEL PROYECTO
Año: 2013

ANÁLISIS:

El puntaje de la matriz se encuentra en el nivel medio positivo (3), lo que determina que el servicio, atención al cliente y la calidad de servicio es un factor clave a tener en cuenta en la microempresa para llegar a fidelizar clientes.

7.2.3 Impacto social

Cuadro 66 Matriz del impacto social

INDICADOR	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Estabilidad laboral						X		2
Mejoramiento de la Calidad de vida de la población							X	3
Desarrollo del sector social							X	3
TOTAL								8
<p>Nivel de impacto social = $\frac{\sum}{\text{Número de indicadores}}$ = $\frac{8}{4}$ = 2</p> <p>Nivel de impacto socio económico = medio positivo</p>								

ELABORACIÓN: AUTORA DEL PROYECTO
Año: 2013

ANÁLISIS:

El puntaje de la matriz se encuentra en el nivel medio positivo (2), de esta forma mejorará la cobertura y satisfacción de necesidades del sector empresarial de la Ciudad de Ibarra, permitiendo lograr un mejor desarrollo.

7.2.4 Impacto educativo

Cuadro 67 Matriz del impacto educativo

INDICADOR	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Generación de conocimientos						X		2
Mejoramiento del nivel educativo del cliente							X	3
Fuente de consulta					X			1
TOTAL								6
<p>Nivel de impacto social = $\frac{\sum}{\text{Número de indicadores}}$ = $\frac{6}{3} = 2$</p> <p>Nivel de impacto socio económico = medio positivo</p>								

ELABORACIÓN: AUTORA DEL PROYECTO
Año: 2013

ANÁLISIS:

La falta de profesionales capacitados es una deficiencia que las empresas deben superar, a través de invertir en la capacitación y formación de su recurso humano, para un mejor desarrollo en todas las áreas de la empresa.

7.2.5 Impacto general

Cuadro 68 Matriz del impacto general

NIVEL DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
INDICADORES								
Impacto socio económico						X		
Impacto Empresarial							x	
Impacto Social						X		
Impacto Educativo						X		
TOTAL						9		

FUENTE: Investigación Directa
 ELABORADO POR: La Autora
 Año: 2013

Nivel de Impactos = Sumatoria

Numero de Impactos

$$NI = \frac{2+ 3+ 2+ 2}{4}$$

Nivel impacto general = 2

Nivel impacto general = Medio Positivo

ANÁLISIS

Por lo expuesto, vemos que el proyecto genera impactos positivos; pero en general tiene un impacto alto positivo que es muy bueno, tomando en cuenta que la tabla utilizada para el análisis en una escala que va desde el -3 como el más negativo y 3 la excelencia.

CONCLUSIONES

Del estudio de factibilidad para la Creación de una Consultora de proyectos productivos y sociales en la ciudad de Ibarra Provincia de Imbabura se establece las siguientes conclusiones:

- Del Diagnóstico Situacional efectuado en el área de funcionamiento del proyecto se puede manifestar que el sector productivo y social de la ciudad de Ibarra es idóneo para oferta de servicios de asesoría en la elaboración, gestión y evaluación de proyectos, ya que no hay competencia directa que brinde estos servicios, determinando así las posibles oportunidades que favorecen a la creación del proyecto.
- Con relación al estudio de Mercado, analizando las variables tales como demanda, oferta, precios y la comercialización a través de la investigación de campo se concluye que existe una alta expectativa por la creación de la Consultora. La oferta que existe actualmente es escasa, no cubre la demanda insatisfecha con esta premisa es factible llevar a cabo el nuevo emprendimiento.
- Efectuando el Estudio Técnico se determina que el lugar donde se efectuara el proyecto reúne las condiciones técnicas para la operatividad eficiente de la Consultora tales como, la ubicación será en la ciudad de Ibarra en las oficinas del Edificio la Previsora, donde se cuenta con la infraestructura necesaria y a esto se suma el talento humano que laboraran en el mismo, el presupuesto de inversiones está representado por los activos fijos, diferidos y por el capital de trabajo.

- Del estudio financiero se puede mencionar de la inversión óptima para llevar a cabo el proyecto asciende a 51.807,69 efectuando la evaluación financiera se determina que el proyecto es factible ya que los índices arrojan los siguientes resultados un VAN 13.573,97 el TIIR de 19,43% el PRI 4 años 37 meses y finalmente el costo beneficios es de 1,23.
- Con el capítulo Organizacional se sentaron los fundamentos administrativos que delinear el trabajo eficiente para el talento humano como también se estableció los aspectos estratégicos para direccionar las metas de la nueva empresa de consultoría.
- Finalmente efectuando la evaluación de impactos se determina que la influencia del proyecto es media positiva lo que quiere decir que se genera cambios en los aspectos social económico, empresarial, y educativo.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda impulsar la ejecución de proyectos productivos y sociales que promuevan el desarrollo en el sector empresarial y social, aprovechando los programas de apoyo que brinda nuestro gobierno para evitar la fuga de capitales, de talentos y así promover al mejoramiento del nivel de vida de la comunidad.
- Se recomienda aprovechar al máximo la oportunidad de la demanda potencial existente en el sector y la escasa competencia; para ello es indispensable establecer las estrategias de comercialización adecuadas que se utilizarán para captar en el mercado un número adecuado de clientes.
- A través de las nuevas políticas gubernamentales que fomentan el desarrollo de proyectos y proporcionan el financiamiento necesario para ejecutarlos, se sugiere constituir la consultora de proyectos productivos y sociales y establecer un servicio de calidad que sea altamente reconocido en el mercado.
- La implantación de la consultora es recomendable debido a los resultados positivos obtenidos en la evaluación financiera en la que se determina la rentabilidad del proyecto, además se debe analizar todas las opciones de financiamiento para la reducción de gastos financieros, y así mantener un adecuado control de gastos y costos, es decir optimizar recursos y mantener un nivel alto de ventas a través de estrategias de comercialización que permitan lograr resultados positivos.

- Se sugiere instituir una cultura organizativa sostenible, incorporando personal altamente calificado con un enfoque al mejoramiento continuo para logro de objetivos y crecimiento empresarial de la consultora.
- Se recomienda adoptar medidas para mantener los niveles de incidencia positivos que genera la implantación del presente proyecto y a su vez mitigar aquellos efectos negativos que se puedan dar durante su ejecución.

BIBLIOGRAFÍA

- BATEMAN Thomas, SNELL Scott, Administración, Liderazgo y colaboración en un mundo competitivo, editorial Mc Graw Hill, octava edición, México, 2009.
- BRAVO, Mercedes, Contabilidad General 10ma edición, editorial Escobar impresores Quito - Ecuador, 2011.
- FREDMAN Edward, “Administración”, Editorial Pearson, 6ta edición, México D.F., 1998.
- HOFFMAN, Douglas; BATESON, John, “Marketing de Servicios, Conceptos, estrategias y casos,4ta edición, México 2012
- LarryGreiner y Robert Metzger: Empresas de Servicio Primera Edición, Editorial Trillas. México, 2007
- Ley de Compañías
- Ley de Consultoría
- Ley de Régimen Tributario Interno
- LOVELOCK, Christopher, y WIRTZ Jochen, en su obra Marketing de Servicios 4ta edición, México 2012
- PÁEZ ROBERTO N. (2010) en su obra Desarrollo de la Mentalidad Empresarial. Edición Mac Graw Hill, México 2006.
- Patente municipal
- Reglamento de la ley de Consultoría
- TORRES, Luis (2010) Perfil de la microempresa en el Ecuador editorial Mc Graw Hill, segunda edición, Mexico, 2008.
- WHEELEN, Thomas L. HUNTER, David J. (2010) es su obra Administración Estratégica: Editorial Panapo, 2da Edición 2005.
- ZAPATA, Sánchez Pedro, Contabilidad general, Sexta edición, Editorial McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S. A. de C. V., México, D. F. 2011.

- ZEITHAML A. y BITNER M. (2009), Calidad de Servicio y Satisfacción del cliente Sexta Edición. Pearson Educación México, 2009.

LINKOGRAFÍA

<http://www.municipiodeibarra.gov.ec>

<http://www.google.com/niff.para.pymes>

<http://www.google.com/niff>. Marco conceptual

<http://ecuadorimpuestos.com/content/blogcategory/14/26/>

<http://www.eco-finanzas.com/diccionario/T/TRIBUTACION.htm>

<http://es.thefreedictionary.com/tributar>

<http://www.sri.gob.ec/web/guest/bases->

legales<http://www.intelecto.com.ec/libro-de-casos->

practicos<http://www.supercias.gov.ec/Documentacion/NIIF/>

Internacionales de Información Financiera - Deloitte & Touche

<http://www.gestiopolis.com>. Importancia administrativa.

<http://www.promonegocios.net> . Contabilidad general

<http://www.monografias.com/trabajos/inci/inci/.shtml>

<http://elaboracióndeproyectosdeinvestigación>

www.imbauto.com.ec

ANEXOS

ANEXO 1



ENCUESTA DIRIGIDA A LAS PYMES Y FUNDACIONES DE LA CIUDAD DE IBARRA

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

1 ¿Qué tiempo lleva su entidad operando en el mercado?

- Menos de 1 año
- De 1 a 5 años
- De 6 a 10 años
- Más de 10 años

2 ¿Cuáles considera usted son sus principales riesgos del medio?

- Competencia desleal**
- Inseguridad**
- Inestabilidad Laboral**
- Clientes insatisfechos**
- Falta de Apoyo Gubernamental**
- Ausencia de Recursos**
- Mal uso de recursos**
- Políticas del Estado**
- Inflación**
- Ninguno**
- Otros**

3¿Qué oportunidades considera usted tiene su entidad para mejorar su competitividad?

- Ejecución de un Proyecto**
- Estabilizar la Economía**
- Crear fuentes de Trabajo**
- Buen servicio con valor agregado**
- Crecimiento del mercado**
- Crecimiento del mercado**
- Financiamiento Externo**
- Cubrir necesidades Insatisfechas**

4¿Qué problemas ha tenido últimamente en su entidad?

- Problemas tributarios**
- Conflictos laborales**
- Falta de asesoramiento en normativas legales**
- Falta de organización**
- Baja productividad**
- Falta de información de los productos/ servicios, ofertados**

5 ¿Conoce usted empresas de servicios empresariales que operan en el mercado?

- Sí**
- No**

Cuáles.....

6¿Ha recibido asesoramiento de estas empresas en la elaboración de proyectos?

- Sí**
- No**

Nota: Si su respuesta es negativa pase a la pregunta 10

7. ¿El servicio recibido por parte de la consultora ha sido?

- Excelente**
- Muy bueno**
- Bueno**
- Regular**
- Malo**

8 ¿Dentro del asesoramiento recibido le han brindado un servicio de postventa?

- Sí.**
- No**

Describe el servicio brindado.....

9. ¿Qué valores agregados le ha brindado la consultora contratada?

- Prueba piloto**
- Técnicos**
- Evaluación de resultados**

Otros

Cuales.....

10. Si le ofrecieran servicios profesionales de asesoramiento y elaboración

De proyectos productivos y sociales ¿Usted estaría dispuesto a contratar dichos servicios?

- Si**
- No**

Porqué.....

11 ¿Qué factores tomaría en cuenta usted para contratar estos servicios?

- Profesionalismo**
- Costos**
- Reconocimiento en el mercado**
- Servicio Ofertados**
- Resultados Ojo**

Otros.....

12 ¿Con qué frecuencia contrataría usted el servicio de asesoramiento y elaboración de proyectos?

- Trimestral**
- Semestral**
- Anual**

Otros.....

13 ¿Qué presupuesto destinaría usted para invertir en un servicio de asesoramiento y elaboración de proyectos?

- 600 a 1000 dólares**
- 1000 a 1400 dólares**
- 1400 a 1800 dólares**

14¿Qué sugerencias formularía usted para la creación de una microempresa de éste tipo?

.....

.....

.....

.....

.....

ANEXO 2



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

Entrevista: Al Ing. Luis Caicedo, Profesional Independiente

ENTREVISTA

¿Qué tipo de servicio Ud. ofrece, y a qué segmento del mercado está dirigido?

¿Cuánto tiempo Ud. lleva prestando este servicio?

¿Cuáles son los competidores directos e indirectos?

¿Qué medidas ha tomado el gobierno para incentivar a los microempresarios a desarrollar proyectos productivos y sociales?

¿Piensa Ud. que el sector micro empresarial de la ciudad de Ibarra necesita proyectos para fomentar su desarrollo?

¿Ha desarrollado Ud. proyectos para el sector social (FUNDACIONES)? ¿Si los ha elaborado cuales han sido los resultados que se han conseguido al ejecutarlos?

¿Considera Ud. que el sector social (fundaciones) requiere asesoramiento para la formulación, elaboración y ejecución de proyectos?

¿Considera Ud. que existe un buen nivel de rentabilidad como resultado de ofrecer un servicio de asesoría en la elaboración de proyectos?

¿Piensa Ud., que la implementación de una empresa consultora dedicada al asesoramiento y elaboración de proyectos sociales y productivos tendrá aceptación en el mercado?

¿Qué sugerencias formularía usted para la creación de esta consultora?

ANEXO 3

CUADRO DE PYMES DE LA CIUDAD DE IBARRA

CIIU	Razon Social	Nombre Del Local	Personeria	Clave Catastral	Fecha de Inicio de Actividades
0111.17	COPRINCOM COMPANIA LIMITADA	COMPRA VENTA DE BIENES INMUEBLES	SOCIEDAD	100104040188023000	23/11/2012
0112.10	PILONERA DEL NORTE S A PILNORTE	PRODUCCION DE PLANTA Y SEMILLAS	SOCIEDAD	100157600123505000	15/09/2005
0112.10	FLORES DE TUMBABIRO S A FLORETUM	CULTIVO DE FLORES	SOCIEDAD	100103030410001000	13/09/2005
0122.00	AGRO INDUSTRIAL VARGAS VELASQUEZ CIA LTDA	ENCUBADORA POLLOS Y CRIADEROS	SOCIEDAD	100156010112002000	15/08/1985
0122.00	AVIFLORES PUGLLA CIA LTDA	CRIA Y VENTA DE AVES	SOCIEDAD	100103031009022000	28/12/2009
0122.00	COMERCIALIZADORA MOLINERA PUEMBO MOLINPUEMBO S.A	AVES	SOCIEDAD	100156590144018000	27/10/2011
0122.00	DISTRIPOLLOS S.A	DISTRIPOLLOS S.A	SOCIEDAD	100103031009022000	01/01/2011
0122.00	COMERCIALIZADORA LPTHAMAJO SA	COMERCIALIZADORA LPTHAMAJO SA	SOCIEDAD	100156590143030000	10/01/2009
0122.20	AUQUINORTE CIA LTDA	CRIA DE CUYES	SOCIEDAD	100156590144074000	29/12/2009
0122.20	ASOCIACION CANINA DE IMBABURA	FOMENTO EDUCACION CANINA	SOCIEDAD	100157600124913000	17/05/2001
0130.00	SANDESI S.A	SANDESI S.A	SOCIEDAD	100103030357004000	26/11/2008
0130.00	AGROENDARA CIA LTDA	AGROENDARA CIA LTDA	SOCIEDAD	100156590143089000	14/08/2009
0130.00	AGROGANADERIA DE LA CADENA ASOCIADOS CIA LTDA	CULTIVO PRODCUTOS AGRICOLAS Y CRIA GANADOS VACUNO	SOCIEDAD	100104040643027000	27/07/2011
0140.00	PALACARA SA	PALACARA ACTIVIDADES PRODUCCION AGRICOLA	SOCIEDAD	100156590145001000	31/12/2006
0140.00	ZULETA Y ANEXAS CIA LTDA	ACTIVIDAD AGROPECUARIA	SOCIEDAD	100152550104194000	19/06/2001
0140.00	PAMICULTURA DEL NORTE PALMINORTE CIA LTDA	PALMINORTE CIA LTDA	SOCIEDAD	100101010159018000	11/06/2008

0140.00	AGRICOLA ALVER ASOCIADOS S C	SERVICIOS AGRICOLAS	SOCIEDAD	100104040830072000	01/05/2000
0140.00	ASOCIACION AGROPECUARIA DE LA CUANCA DEL RIO MIRA	ASOCIACION AGROPECUARIA AROMA DE CAFE	SOCIEDAD	100103030407016000	01/01/2011
0140.00	RIVERA NOGUERA GALO ARMANDO	ASOC. DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS EL LAVANDERO	SOCIEDAD	100151540140315000	01/01/2011
0140.00	LA ESPERANZA DE PUYABURO S A	LA ESPERANZA DE PUYABURO S A	SOCIEDAD	100103030329009000	30/06/2006
0140.00	AGROPECUARIA LA ESCONDIDA AGROLAES S A	AGROPECUARIA LA ESCONDIDA AGROLAES S A	SOCIEDAD	100104040718008000	10/04/2005
0140.09	SOCIEDAD DE HECHO HACIENDA SAN JOSE	ACTIVIDADES AGRICOLAS Y GANADERAS	SOCIEDAD	100156590143087000	03/11/2002
0140.09	AGROINGENIERIA & CONSULTORA CIA LTDA	CONSULTORIA IMPORTACION Y EXPORTACION	SOCIEDAD	100103030423005000	04/04/2011
0140.09	PROYSERMESA CIA LTDA	ACTIVIDADES AGRICOLAS	SOCIEDAD	100104040337025000	25/10/2012
1110.10	EXPLOTACION Y TRANSPORTE DE PETREOS PETROCLEMENTE	TRANPORTE Y EXPLOTACION	SOCIEDAD		02/04/2011
1110.10	CANtera Y TRANSPORTES TERRAZA QUEBRADA BLANCA SA	CANtera Y TRANSPORTES TERRAZA QUEBRADA BLANCA SA	SOCIEDAD	100101510119834000	05/05/2008
1513.01	ASOCIACION INDUSTRIAL SANTA CATALINA DE SALINAS	ASOCIACION INDUSTRIAL STA CATALINA DE S	SOCIEDAD	100156010147002000	31/08/2009
1513.01	INDUSTRIA ECUATORIANA DE INDUSTRIAS Y CONSERVAS I	ELABORACION ENVASES METALICOS	SOCIEDAD	100103030220001000	10/11/2004
1513.23	M Y S PRODUCTOS NATURALES	PRODUCCION DE HARINAS	SOCIEDAD	100103030303041000	01/01/2008
1520.01	FLORALP S A	INDUSTRIA LECHERA FLORALP	SOCIEDAD	100101010409013000	17/01/1984
1520.13	COMPAÑIA ZULAC S A	FABRICA ZULAC QUESOS	SOCIEDAD	100152550104194000	10/11/2004
1533.03	BALANCEADOS DE TUMBABIRO BALTUMBABIRO SA	PRODUCTOS BALANCEADOS	SOCIEDAD	100156590143081000	10/08/2008
1549.29	INDUSTRIAL PRODUCTOS EL CHINITO SCC	PRODUCTOS EL CHINITO S C C	SOCIEDAD	100103031003004000	10/11/2004

1729.03	FUNDACION GALO PLAZA	BORDADOS (EXON. IAT)	SOCIEDAD	100152550104194000	10/11/2004
1729.09	ASOCIACION CREANDO FUTURO	CONFECCION DE SABANAS	SOCIEDAD	100105050204028000	22/02/2011
1730.12	PUNTO BAYTEX CIA.LTDA.	FABRICA DE MEDIAS	SOCIEDAD	100157570204012000	10/11/2004
1810.01	RIVADENEIRA VACA ECUATORIANA DE CONFECCIONES CIA L	CONFECCION DE ROPA	SOCIEDAD	100101010747010000	06/08/2007
3610.00	LINEA NUEVA MOBILIARIO LINUMOBICIA LTDA		SOCIEDAD	100104040110012000	02/08/2011
5122.00	INDUSTRIAS ALES CA	INDUSTRIAS ALES	SOCIEDAD	100103030459001000	10/11/2004
5122.00	EMPROCASEROS CIA LTDA	EMPROCASEROS CIA LTDA	SOCIEDAD	100104040430014000	26/08/2010
5122.00	INDUSTRIAL DANEC S A	INDUSTRIAL DANEC S A	SOCIEDAD	100101010159001000	05/02/2007
5122.00	PROVEEDORA ECUATORIANA S.A. PROESA	DISTRIBUIDORA	SOCIEDAD	100104040159004000	10/11/2004
5122.00	MULTISERVICIOS JUAN DE LA CRUZ SA	VENTA DE PRODUCTOS DIVERSOS	SOCIEDAD	100101010159001000	09/01/2009
5122.00	DISTRIBUIDORA ANDINA DE COMESTIBLES DISANCO S A	DISANCO S A	SOCIEDAD	100101010159001000	17/05/2007
5122.00	NESTLE ECUADOR S.A	NESTLE ECUADOR S.A	SOCIEDAD	100104041125001000	03/01/2011
5122.00	DISTRIBUIDORA QUITO SUR QUISUR CIA LTDA.	COMISIONISTAS Y REPRESENTANTES	SOCIEDAD	100103031113017000	28/04/1993
5122.00	PEPSICO ALIMENTOS ECUADOR CIA LTDA	ALIMENTOS	SOCIEDAD	100104040406028000	19/03/2012
5122.04	L P MARCELO PACHECO CIA LTDA	POLLOS LA PRADERA	SOCIEDAD	100156590143030000	08/09/2005
5122.04	INTEGRACION AVICOLA ORO CIA LTDA	AVICOLA ORO	SOCIEDAD	100103030421007000	10/11/2003
5122.07	DISTRIBUIDORA IMPORTADORA DIPOR S.A	DISTRIBUIDORA DE LACTEOS	SOCIEDAD	100103031321019000	24/12/2010
5139.19	GMGCOMEX S A	GMGCOMEX S A	SOCIEDAD	100103031238001000	19/08/2009
5139.19	PINARGOTE YEPEZ DISTRIBUCIONES S A	VENTA DE PRODUCTOS DE CONSUMO MASIVO	SOCIEDAD	100103031015015000	30/03/2011
5139.19	DISTRIBUIDORA ZAMBRANO JIMENEZ VERA DISZAMBER CIA	DISZAMVER CIA LTDA VENTA PRODUCTOS MASIVOS	SOCIEDAD	100103030525005000	27/09/2010

5139.19	DISTRIBUIDORA DE ALIMENTOS DISALTOB S.A	PRODUCTOS DIVERSOS DIVERSOS	SOCIEDAD	100103031046001000	19/06/2012
5139.19	ECOBIOCRUCIS .SA	PRODUCTOS	SOCIEDAD	100104040534016000	04/03/2012
5139.23	DISTRIBUIDORA DIPROFAR S C	DISTRIBUIDORA PRODUCTOS FARMAC	SOCIEDAD	100104040606011000	10/11/2004
5139.23	WESTERN PHARMACEUTICAL S.A.	VENTA PRODUCTOS FARMACEUTICOS	SOCIEDAD	100104040188023000	18/05/1993
5139.23	FARMAENLACE CIA LTDA	FARMAENLACE CIA LTDA	SOCIEDAD	100103030439005000	06/06/2008
5139.23	PROVEEDORA FARMACEUTICA DEL NORTE FARMANOR CIA LTD	FARMANOR CIA LTDA	SOCIEDAD	100103030352012000	23/08/2006
5139.24	CORPOINAGRO CIA LTDA	CORPOINAGRO CIA LTDA	SOCIEDAD	100102020312005000	28/04/2011
5139.24	COMERCIALIZADORA VETERINARIA ECUADOR IMBAVETERINAR	VENTA DE PRODUCTOS AGRICOLAS Y GANADEROS	SOCIEDAD	100103030305003000	26/03/2009
5143.01	EMPRESA DURINI INDUSTRIA DE MADERA C.A. EDIMCA	EDIMCA VENTA DE PRODUCTOS DE MADERA	SOCIEDAD	100103030412021000	14/12/1998
5143.03	PINTACASA IBARRA	PINTACASA	SOCIEDAD	100104040186007000	28/07/2011
5149.03	AGRO IMPORTADORA JACOME MEJIA CIA LTDA	AGRO IMPORTADORA JACOME M	SOCIEDAD	100103030412030000	15/07/1992
5149.03	PLANTINES ALVER SOCIEDAD CIVIL Y COMERCIAL	VENTA DE PRODUCTOS AGRICOLAS	SOCIEDAD	100104040830072000	29/02/2008
5149.03	EPSATECUADOR S A	VENTA DE PRODUCTOS AGRICOLAS	SOCIEDAD	100104040208014000	19/01/2010
5149.03	BIOSEBORGANICS CIA LTDA	VENTA DE PRODUCTOS ORGANICOS	SOCIEDAD	100103030316002000	18/01/2012
5149.03	BRENNTAG ECUADOR S.A	COMERCIALIZADORA DE PROD QUIMI	SOCIEDAD	100103031331051000	30/06/2004
5149.03	FARMAGRO S A	FARMAGRO INSUMOS AGRICOLAS	SOCIEDAD	100104040517001000	28/03/1990
5149.03	INTACO ECUADOR S A	ADITIVOS Y QUIMICOS PARA COSTS	SOCIEDAD	100104040718004000	10/11/2004
5149.03	ASOC DE GANADEROS SIERRA Y ORI	VENTA DE INSUMOS	SOCIEDAD	100103030461003000	10/11/2004

5149.03	UNION DE COOPERATIVAS AGROPÈCUARIAS DEL NORTE	UCAN	SOCIEDAD	100104040173001000	10/11/2004
5149.03	CENTRO DE FOMENTO MICROEMPRESARIAL CEFOMI	VENTA PRODUCTOS AGROPECUARIOS	SOCIEDAD	100104040132013000	20/08/2009
5149.03	SEVAGRONOR S.C.	PRODUCTOS E INSUMOS AGROPECUAR	SOCIEDAD	100103030421005000	17/01/2001
5149.03	MORERAECUADOR S.A	MORERAECUADOR S.A	SOCIEDAD	100103030403016000	23/08/2006
5149.03	AGRIPAC S A	INSUMOS AGR.(MAT)	SOCIEDAD	100103030323028000	17/11/1999
5150.01	KOMINIK OPERADORA AGRICOLA SOCIEDAD ANONIMA	KOMINIK S.A	SOCIEDAD	100104040149012000	17/03/2009
5150.01	AMADOREXPORT S A	AMADOREXPORT S A	SOCIEDAD	100103030460002000	22/04/2005
5150.01	MAQUIAGRO CIA LTDA	VENTA DE MAQUINARIA AGRICOLA	SOCIEDAD	100103030447001000	10/11/2004
5211.00	CORPORACION FAVORITA C A	SUPERMAXI	SOCIEDAD	100104040705003000	10/11/2004
5211.00	BUSTILLOS LARA COMPAÑIA LIMITADA	DESPENSA ESTRELLA ABASTOS	SOCIEDAD	100104040162020000	11/09/2007
5211.00	AGROINDUSTRIAS DAJAHU S.A	AGROINDUSTRIAS DAJAHU S.A	SOCIEDAD	100104040170008000	20/05/2010
5211.00	DISTRIBUIDORA Y COMERCIALIZADORA FUTURETRADE CIA	DISTRIBUIDORA FUTURETRADE	SOCIEDAD	100101010159001000	09/08/2011
5211.00	CORPORACION AZENDE CIA LTDA	CORPORACION AZENDE	SOCIEDAD	100103030309010000	08/12/2010
5219.00	MARKETING WORLWIDE ECUADOR SA	MARKETING WORLDWIDE	SOCIEDAD	100104040105008000	08/01/2011
5220.00	ASO ARTESANAL DE PROD Y ELAB DE PRODUCTOS CARNICOS	ASOCIACION ART DE PRODUCCION Y ELABORACION DE PRODUCTOS CARN	SOCIEDAD	100103031130007000	31/05/2005
5220.01	ASOCIACION DE PEQUEÑOS Y MEDIANOS AGROPRODUCTORES	VENTA DE VERDURAS	SOCIEDAD	100103030980004000	20/05/2011
5220.03	TIOSA S A	ACTIVIDADES ELABORACION DE PAN	SOCIEDAD	100103030525005000	27/07/2011
5220.03	SOLUCIONES COMERCIALES Y DE SERVICIOS SOLCOMSER CI	PANADERIA	SOCIEDAD	100103030446002000	18/10/2011

5220.05	ENTREDULCES S.A	VNTA DE TODO TIPO DE DULCES	SOCIEDAD	100104040705004000	08/08/2013
5220.05	CONFITECA CA	CONFITECA C A	SOCIEDAD	100103030325002001	17/12/1996
5220.06	COLEGIO TECNICO AGROPECUARIO ZULETA	ELABORACION DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS	SOCIEDAD	100152010204002000	03/09/2009
5220.06	ZULETA DE PLAZA ZUPLAZA CIA LTDA	ZULETA DE PLAZA ZUPLAZA CIA LTDA	SOCIEDAD	100152550104194000	21/07/2010
5220.06	ASOCIACION ARTESNAL RANCHO CHICO	PRODUCCIO DERIVADOS DE LACTEOS	SOCIEDAD	100151540140002000	13/11/2008
5220.06	INDUSTRIA LECHERA CARCHI S.A	VENTA DE PRODUCTOS LACTEOS	SOCIEDAD	100104040224032000	23/10/2007
5220.06	AGROIMA CIA LTDA	AGROIMA CIA LTDA	SOCIEDAD	100152550104194000	08/02/2010
5220.06	SANTA ISABEL DE ZULETA SAINZULETA CIA LTDA	SAINZULETA CIA LTDA	SOCIEDAD	100152550104194000	07/09/2010
5220.06	PRODUCTOS LACTEOS YEYIS CIA LTDA	LACTEOS YEYIS	SOCIEDAD	100104040182004000	25/08/2009
5220.06	GANADERA TUPAC GANATUPAC CIA LTDA	PRODUCCION DE LECHE GANADERA TUPAC GANATUPAC	SOCIEDAD	100152550104194000	10/12/2010
5220.06	MAVEVAX CIA LTDA	PRODUCCION DE LECHE	SOCIEDAD	100152550104194000	16/07/2010
5220.09	CIMALIFE COMPAÑIA LIMITADA	PRODUCTOS NATURALES	SOCIEDAD	100104040141031005	30/08/2010
5220.09	SHAJANA S.A	SHAJANA S.A VENT.POR MAYOR PRODUC.NATURALES	SOCIEDAD	100104040133024000	29/03/2006
5231.00	ECONOFARM S.A.	FARMACIA SANA SANA	SOCIEDAD	100104040142024000	08/11/2005
5231.00	DIFARIME S.A.	FARMACIA	SOCIEDAD	100104040402009000	10/11/2004
5231.00	FARMACIAS Y COMISARIATOS DE MEDICINAS S A	FARMACIAS	SOCIEDAD	100104040705004000	26/05/2004
5231.00	DIFARE S.A	FARMACIAS	SOCIEDAD	100104040141027000	21/09/2012
5231.02	PURSENS ESCENCIAS Y AROMAS CIA LTDA	PERFUMERIA - COSMETICOS	SOCIEDAD	100104040705004000	19/12/2012
5231.02	DERCOS	DERCOS PRODUCTOS COSMETICOS DEMARTOLOGICOS	SOCIEDAD	100104040188005000	17/03/2011

5231.09	INSUMOS QUIMICOS Y ALIMENTICIOS PROQUILIM SH SANTA	VENTA DE QUIMICOS	SOCIEDAD	100104040186004000	07/04/2013
5233.00	MARCIMEX S A	MARCIMEX S A	SOCIEDAD	100104040118025000	04/10/2006
5233.00	COMPANIA GENERAL DE COMERCIO Y MANDATO S.A.	COMANDATO S.A	SOCIEDAD	100104040127006000	26/02/1934
5234.00	SOCIEDAD CIVIL Y COMERCIAL PROHIERROS SCC	SOCIEDAD CIVIL Y COMERCIAL PROHIERROS SCC	SOCIEDAD	100103030909043000	24/07/2012
5234.00	DIPAC MANTA S.A	VENTA DE HIERRO	SOCIEDAD	100103030907018000	10/11/2004
5234.00	MANTENIMIENTO SERVICIO Y CONSTRUCCIONES MASERINCO	MASERINCO CIA LTDA	SOCIEDAD	100103030968001000	06/10/2005
5234.00	ALMACENES FERROELECTRICO DISTRIALMAFERRO SA	DISTRIALMAFERRO SA	SOCIEDAD	100104040190001000	22/12/2009
5234.00	HIERRO COMERCIAL E INDUSTRIAL FERRINDUSTRIAL SA	FERRETERIA	SOCIEDAD	100103030325005000	10/11/2004
5234.00	ACABADOS EL CONSTRUCTOR	MATERIALES DE CONSTRUCCION	SOCIEDAD	100103030355006000	21/06/2006
5239.09	SOLUCIONES AVANZADAS INFORMATICAS SAITEL	SAITEL	SOCIEDAD	100103030241013000	25/08/2009
5239.09	CERAGEM ECUADOR S.A	CERAGEM ECUADOR S.A EQUIPOS ESTETICA CORPORAL	SOCIEDAD	100104040507001000	10/11/2010
5239.90	FUNDACION COOPERACION Y ACCION COMUNITARIA	ARTESANIAS	SOCIEDAD	100103030238001000	10/11/2004
5239.90	MONASTERIO DEL SANTISIMO ROSARIO	VENTA VINOS/ARTESANIAS/POMAS FUNEBRES	SOCIEDAD	100101010248025000	26/12/2004
5239.91	AGUILA IMPORTACIONES BICIPARTS CIA LTDA	AGUILA IMPOR BICIPARTS CIA LTDA	SOCIEDAD	100103030432013000	01/01/2011
5239.92	ASOCIACION DE TRABAJADORES AGRICOLAS 28 DE OCTUBRE	VENTA DE GAS	SOCIEDAD	100154570115069001	11/08/2006
5239.92	ADIGAS	ADIGAS	SOCIEDAD	100102020158001000	25/01/2009
5239.92	ENI ECUADOR S A	ENBASADORA DE GAS	SOCIEDAD	100105050108001000	09/01/1982
5239.94	DISTRIBUCIONES EL PAYASITO CIA LTDA	FABRICACION DE GLOBOS	SOCIEDAD	100104040141022000	20/03/2008

5239.99	COMUNIDADES DE HNAS CLARISAS DE STA MA DE LOS A	ARTICULOS DE BAZAR/COMEDOR	SOCIEDAD	100104041003008000	11/07/2009
5510.03	CLUB DE VOLUNTARIOS DE LA FUERZA TERRESTE	HOSTERIA	SOCIEDAD	100151010325049000	30/03/2012
5510.03	OROZCO ESPARZA SPAORO CIA LTDA	HOSTERIA SAN ANDRES LODGE & SPA	SOCIEDAD	100103031113001000	15/07/2011
5510.03	HOSTERIA CHORLAVI CIA LTDA	HOSTERIA CHORLAVI	SOCIEDAD	100157570157005000	10/11/2004
5510.03	SOCIEDAD CIVIL Y COMERCIAL LA ESTELITA	SERVICIO DE HOSPEDAJE EN HOSTERIAS	SOCIEDAD	100104520130070000	22/03/2010
5510.04	COMPAÑIA HOTEL MONTECARLO S A	HOTEL MONTECARLO	SOCIEDAD	100103030356009000	25/03/1997
5510.04	SOCIEDAD CIVIL DE COMERCIO HOTEL ROYAL RUIZ	HOTEL ROYAL RUIZ	SOCIEDAD	100104040118025000	10/11/2004
5510.04	IMBABURA TURISTICA C A IMBATURIS	HOTEL AJAVI	SOCIEDAD	100103030433004000	14/07/1969
5520.07	INT FOOD SERVICES CORP	RESTAURANT KFC	SOCIEDAD	100104040705004000	28/06/1999
6304.01	CIPRESTOUR CIA LTDA	AGENCIA DE VIAJES	SOCIEDAD	100104040129017000	12/04/2012
6304.01	ECUAHORIZONS CIA LTDA	AGENCIA DE VIAJES	SOCIEDAD	100103030243008000	26/04/1997
6304.01	PLANETA TRAVEL CIA LTDA	AGENCIA DE VIAJES PLANETA TRAVEL	SOCIEDAD	100103030461002000	07/06/2005
6304.01	OPERADORA DE TURISMO ESTUDIANTIL WAWATOURS CIA LTD	OPERADORA DE TURISMO ESTUDIANTIL WAWATOURS CIA LTDA	SOCIEDAD	100103030337007000	04/07/2011
6304.01	VIAJES GLAMAG Y ROLI CIA LTDA	AGENCIA DE VIAJES	SOCIEDAD	100103030461002000	12/01/2011
6304.01	INDIAVENTURA CIA LTDA	AGENCIA DE TURISMO	SOCIEDAD	100151010227004000	10/11/2004
6304.01	IMBAVIAJES IMBABURA VIAJES CIA.LTDA.	AGENCIA DE VIAJES	SOCIEDAD	100103030257022000	08/12/1997
6304.01	VIAJES NANCY CIA LTDA	AGENCIA DE VIAJES	SOCIEDAD	100104040131013000	19/09/2000
6304.01	HATUNDREAMS TRAVEL CIA LTDA	AGENCIA DE VIAJES	SOCIEDAD	100103030257010000	07/04/2012
6304.01	AGENCIA DE VIAJES OPERADORA INTERNACIONAL YURIBARR	AGENCIA DE VIAJES YURIBARRA CIA LTDA	SOCIEDAD	100103030259003000	17/05/2005
6304.01	SACHAÑANTOURS CIA LTDA	AGENCIA DE VIAJES	SOCIEDAD	100103031047003000	11/08/2012

6304.01	ENLACE TRAVEL CIA LTDA	ENLACE TRAVEL	SOCIEDAD	100104040138010000	15/05/2008
6304.01	ECOSIERRA TOUR OPERATOR SA	AGENCIA DE VIAJE ECOSIERRA SA	SOCIEDAD	100103030330013000	19/01/2010
6304.01	RECORRIDOS TURISTICOS ECUA RECOTUR CIA LTDA	RECOTUR CIA. LTDA.	SOCIEDAD	100103030242023000	10/11/2004
6304.01	ALLEQUATORIAL SOCIEDAD ANONIMA	AGENCIA DE VIAJES	SOCIEDAD	100103030246018000	10/08/2012
6304.01	LAGOTOURS S.A	AGENCIA DE VIAJES	SOCIEDAD	100103030260007000	14/06/2012
6304.01	INTIPUNGO TURISMO INVIAJES CIA LTDA	INTIPUNGO TURISMO	SOCIEDAD	100103030261001000	10/11/2004
6304.01	BELTRALVEL S.A	AGENCIA DE VIAJES	SOCIEDAD	100103030323033000	19/09/2000
6304.01	VIXIT IMBABURA TOUR OPERADOR VISITIMBABURA CIA LTD	OPEADORA DE TURISMO	SOCIEDAD	100103030261001000	01/08/2010
6304.01	IMBAMETRO AGENCIA DE VIAJES S.A.	AGENCIA DE VIAJES METROPOLITAN TOURING	SOCIEDAD	100103030253015000	29/07/2001
6304.01	ZULETA Y TURISMO ZUTURISMO CIA LTDA	AGENCIA DE TURISMO	SOCIEDAD	100152550104194000	10/11/2004
6304.01	MEGATOURS VIAJES Y TURISMO CIA.LTDA.	MEGATOURS VIAJES Y TURISMO CIA	SOCIEDAD	100104040503002000	10/11/2004
6411.01	SOCIEDAD CIVIL Y COMERCIAL MULTIENVIOS	MULTI ENVIOS	SOCIEDAD	100103030342009000	18/09/2007
6411.01	CITA EXPRES INTERNACIONAL	ENCOMIENDAS	SOCIEDAD	100103030355019000	10/11/2004
6411.01	URBANO EXPRESS S A RAPIEXX	URBANO EXPRESS S A RAPIEXX ENCOMIENDAS	SOCIEDAD	100104040102001000	08/08/2007
6411.01	LAAR COURIER EXPRESS	LAAR COURIER	SOCIEDAD	100104040129017000	10/11/2004
6411.01	DELGADO COURIER CIA LTD	ENTREGA DE CORRESPONDENCIA	SOCIEDAD	100104040129020000	10/11/2004
6411.01	SERVIENTREGA ECUADOR S A	SERVIENTREGA	SOCIEDAD	100104040607003000	14/11/1996
6411.01	AUTOCARGO EXPRESS	AUTOCARGO EXPRESS	SOCIEDAD	100103030243015000	19/04/1998
6411.01	TRANSPORTES Y SERVICIOS MUNDYEXPRESS CIA LTDA	MUNDYEXPRESS CIA LTDA	SOCIEDAD	100103030258018000	06/02/2005

6411.01	TRANSPORTE DE ENCOMIENDAS Y ENVIOS EXPRESOS TE	INACTIVO TRANSPORTE DE ENCOMIENDAS Y EN	SOCIEDAD	100104040102004000	10/11/2004
6420.00	ECUADORTELECOM S.A	ACTIVIDADES DE TRASMISION DE SONIDO IMAGENES	SOCIEDAD	100104040705004000	15/02/2012
6420.00	CORPORACION NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES CNT S.A	CORPORACION NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES CNT S.A	SOCIEDAD	100103030245014000	30/10/2008
6420.00	TELEFONIA CELULAR CESAR ERAZO CIA LTDA	NORCELL CABINAS/CELULARES	SOCIEDAD	100103030258013000	01/09/2007
6420.02	SURAMERICANA DE TELECOMUNICACIONES S A SURATEL	TELECOMUNICACIONES SURATEL	SOCIEDAD	100104040605001000	14/04/2004
6420.02	TEVECABLE S.A.	TRANSMISION DE SONIDO E IMAGENES POR CABLE	SOCIEDAD	100104040605001000	06/01/1995
6420.02	CONSORCIO ECUATORIANO DE TELECOMUNICACIONES S.A.	TELECOMUNICACIONES	SOCIEDAD	100104040705004000	20/11/2003
6420.02	IMBACABLE S A	IMBACABLE S A	SOCIEDAD	100103030216027000	19/05/2004
6420.02	IMBACABLE CIA LTDA	IMBACABLE CIA LTDA	SOCIEDAD	100103030226015000	24/08/2006
6420.02	CINE CABLE TV	CINE CABLE TV	SOCIEDAD	100103030241008000	08/05/2005
6519.00	COOP CODESARROLLO LTDA.	COOP CODESARROLLO	SOCIEDAD	100103030357012000	10/11/2004
6519.00	DINERS CLUB DEL ECUADOR S.A. SOCIEDAD FINANCIERA	DINERS CLUB DEL ECUADOR	SOCIEDAD	100104040160003000	15/07/2009
6519.00	BANCO DEL PACIFICO	BANCO DEL PACIFICO	SOCIEDAD	100104040118001000	22/04/1997
6519.00	COOP DE AHORRO Y CREDITO ATUNTAQUI LTDA	COOPERATIVA ATUNTAQUI	SOCIEDAD	100104040141028000	10/11/2004
6519.00	BANCO DEL AUSTRO	BANCO DEL AUSTRO	SOCIEDAD	100104040141007000	08/07/1997
6519.00	CREDIFE DESARROLLO MICROEMPRESARIAL S A	ADMINISTRACION CARTERA MICROEM	SOCIEDAD	100104040122023000	10/11/2004
6519.00	ASOCIACION MUTUALISTA IMBABURA	MUTUALISTA IMBABURA	SOCIEDAD	100104040105007000	10/11/2004
6519.00	BANCO SUDAMERICANO S A	SUDBANK	SOCIEDAD	100104040635002000	11/01/2006
6519.00	COOP DE AHORRO Y CREDITO ARTESANOS LTDA.	COOP.DE AHORRO Y CREDITO ARTES	SOCIEDAD	100103030260011000	04/03/2002

6519.00	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO BOLA AMARILLA	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO BOLA AMARILLA	SOCIEDAD	100104040560010000	17/09/2004
6519.00	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SUMAK YUYAY LTDA	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SUMAK YUYAY LTDA	SOCIEDAD	100104040145016000	22/08/2008
6519.00	BANCO UNIVERSAL S.A.UNIBANCO	UNIBANCO	SOCIEDAD	100104040118018000	10/11/2004
6519.00	ASOCIACION DE CAÑICULTORES DE IMBABURA Y CARCHI	ACTIVIDADES DE ASOC GREMIAL	SOCIEDAD	100103030224006000	10/11/2004
6519.00	CORPORACION PARA EL DESARROLLO SOCIAL Y FINANCIERO	CORPORACION PARA EL DESARROLLO SOCIAL Y FINANCIERO SAN FRANC	SOCIEDAD	100104040171009000	31/05/2011
6519.00	BANCO SOLIDARIO	BANCO SOLIDARIO	SOCIEDAD	100104040142010000	04/04/2002
6519.00	COOP DE AHORRO Y CREDITO 29 DE OCTUBRE	COOPERATIVA 29 DE OCTUBRE	SOCIEDAD	100104040107009000	10/11/2004
6519.00	BANCO CAPITAL S A	BANCO CAPITAL	SOCIEDAD	100104040119016000	15/03/1993
6519.00	COOP DE AHORRO Y CREDITO AMAZONAS	COOP AHORRO Y CREDITO	SOCIEDAD	100104040144002088	04/07/1990
6519.00	BANCO DEL PICHINCHA	BANCO DEL PICHINCHA	SOCIEDAD	100104040160003000	10/11/2004
6519.00	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO MUSHUK PAKARI LTDA	COOPERATIVA AHORRO Y CREDITO MUSHUK PAKARI LTD	SOCIEDAD	100104040611004000	27/10/2011
6519.00	BANCO PROMERICA SA	BANCO PROMERICA SA	SOCIEDAD	100104040118022000	10/11/2004
6519.00	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 23 DE JULIO LTDA	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 23 DE JULIO	SOCIEDAD	100104040127001000	09/09/2010
6519.00	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO NATIVA LTDA	COOPERATIVA NATIVA LTDA	SOCIEDAD	100104040189028000	29/08/2011
6519.00	BANCO BOLIVARIANO C A	BANCO BOLIVARIANO	SOCIEDAD	100104040705004000	04/10/2007
6519.00	COOPERATIVA FINANCIERA DE AHORRO Y CREDITO TULCAN	COOPERATIVA FINANCIERA DE AHORRO Y CREDITO TULCAN LTDA	SOCIEDAD	100104040140019000	02/08/2007
6519.00	BANCO DE LA PRODUCCION S A PRODUBANCO	PRODUBANCO	SOCIEDAD	100103030253015000	10/11/2004

6519.00	ASOCIACION MUTUALISTA PICHINCHA PARA LA VIVIENDA	MUTUALISTA PICHINCHA	SOCIEDAD	100104040140016000	10/11/2004
6519.00	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CHIRIHUASI LTDA	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO	SOCIEDAD	100154010147033000	20/04/2006
6519.00	COOP DE AHORRO Y CREDITO CIUDAD DE IBARRA	INACTIVO COOPERATIVA CIUDAD DE IBARRA	SOCIEDAD	100103030331001000	10/11/2004
6519.00	PROINCO SOCIEDAD FINANCIERA S A	PROINCO ACTIVIDAD FINANCIERA	SOCIEDAD	100104040118014000	04/06/2006
6519.00	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO IMBABURA LTDA	IMBACOOPT LTDA	SOCIEDAD	100104040171007000	07/12/2011
6519.00	COOP DE AHORRO Y CREDITO MAESTROS ASOCIADOS	COOP DE AHORRO Y CREDITO M.A.	SOCIEDAD	100104040140017000	10/11/2004
6519.00	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SANTA ANITA LTDA	COOP DE AHORRO Y CREDITO SANTA ANITA LTDA	SOCIEDAD	100104040103013000	07/01/2011
6519.00	BANCO INTERNACIONAL S A	BANCO	SOCIEDAD	100104040104013000	10/11/2004
6519.00	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO PILAHUIN TIO LTDA	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO	SOCIEDAD	100104040122022000	09/03/2007
6519.00	COOP DE AHORRO Y CREDITO SAN ANTONIO CIA LTDA	COOPERATIVA DE AHORRO	SOCIEDAD	100157570257007000	03/03/1972
6519.00	ADIN ECOSTUR	ASOCIACION DE DESARROLLO INTEGRAL DEL NORTE ADIN	SOCIEDAD	100103030330013000	20/07/2006
6519.00	BANCO DE GUAYAQUIL SA	BANCO DE GUAYAQUIL	SOCIEDAD	100104040705004000	18/11/2004
6519.00	BANCO PARA LA ASISTENCIA COMUNITARIA FINCA S A	BANCO FINCA S.A	SOCIEDAD	100104040120030000	14/06/2005
6519.00	FUNDACION ECUATORIANA DE DESARROLLO	FUNDACION ECUATORIANA DE DESARROLLO	SOCIEDAD	100104040146024000	21/10/1999
6519.00	BANCO DELBANK S.A	ACTIVIDADES MONETARIAS	SOCIEDAD	100104040129020000	12/07/2010
6519.00	CORPORACION DE DESARROLLO SOCIAL Y FINANCIERA INTE	ACTIVIDADES DE INTERMEDIACION MONETARIA POR CAJAS DE AHORRO	SOCIEDAD	100104040161003000	03/09/2012
6519.00	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO ESCENCIA INDIGENA	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO ESCENCIA INDIGENA	SOCIEDAD	100104040141001000	16/11/2006

6519.00	BANCO PROCREDIT	BANCO PROCREDIT	SOCIEDAD	100103030253016000	17/08/2004
6519.00	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO MUJERES UNIDAS	CACMU LTDA	SOCIEDAD	100103030238001000	12/04/2001
6519.00	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO INDIGENA SAC PELIL	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO INDIGENA	SOCIEDAD	100104040145023000	28/05/2010
6519.00	EXTERNALIZACION DE SERVICIOS S A EXSERSA	SERVICIOS SERVIPAGOS	SOCIEDAD	100104040142010000	22/06/2001
6519.00	FODEMI	FODEMI	SOCIEDAD	100104040122020000	15/05/1995
6519.00	COOP DE AHORRO Y CREDITO PABLO MUNOZ VEGA	COOP AHORRO Y CREDITO P.M.V.	SOCIEDAD	100104040119003000	04/04/2002
6519.00	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO ECUACREDITO LTD	COOPERATRIVA DE AHORRO	SOCIEDAD	100104040146020000	07/01/2011
6519.00	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO ACCION IMBABURAPAK	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO	SOCIEDAD	100104040162001000	17/02/2011
6519.00	COOP. SUBOFICIALES POLICIA	ACTIVIDADES DE INTERMEDIACION MONETARIA	SOCIEDAD	100104040611002000	25/03/2011
6603.00	SWEADEN COMPAÑIA DE SEGUROS Y REASEGUROS	SEGUROS	SOCIEDAD	100103030432001000	20/03/2013
6603.00	SEGUROS DEL PICHINCHA S. A. COMPAÑIA DE SEGUROS Y	ASEGURADORA	SOCIEDAD	100103030260001000	27/05/2013
6603.00	VASQUEZ VASQUEZ CIA LTDA AGENCIA ASESORA PRODUCTOR	AG COLOC SEGUROS VASQUEZ	SOCIEDAD	100104040161016000	10/11/2004
6603.00	INTEROCEANICA CIA A DE SEG Y R	SEGUROS	SOCIEDAD	100104040105007013	10/11/2004
6603.00	COMPAÑIA DE SEGUROS GENERALES EQUINOCCIAL S.A.	COMPAÑIA DE SEGUROS	SOCIEDAD	100103030421005000	23/02/2006
6603.00	BOLIVAR CIA DE SEGUROS DEL ECUADOR S A	SEGUROS	SOCIEDAD	100103030438010000	10/11/2004
6603.00	COMPAÑIA DE SEGUROS DE VIDA COLVIDA S.A.	COLVIDA COMPANIA DE SEGUROS	SOCIEDAD	100104040188024000	18/01/2007
6603.00	AFP GENESIS ADMIN. DE FONDOS S A	AFP GENESIS	SOCIEDAD	100103030257007000	10/11/2004
6603.00	SEGUROS SUCRE S.A	ASEGURADORA	SOCIEDAD	100104040118001000	10/11/2004

6603.00	ECUASANITAS SA	SERVICIOS MEDICOS	SOCIEDAD	100104040607006000	10/11/2004
6603.00	ASEGURADORA DEL SUR C.A.	ASEGURADORA DEL SUR	SOCIEDAD	100104040713005000	23/08/2006
6603.00	QBE SEGUROS COLONIAL S A	SEGUROS COLONIAL	SOCIEDAD	100104040601002000	10/11/2004
6603.00	SEGUROS ORIENTE S.A	SEGUROS	SOCIEDAD	100104040705004000	30/12/2010
6603.00	SALUDSA SISTEMA DE MEDICINA PRE-PAGADA DEL ECUADOR	SALUD S.A. SISTEMA MEDICINA PREPAGADA	SOCIEDAD	100104040190009000	10/11/2004
6719.00	AUDIT&PLANNING SA CONSULTORES AUDITORES	AUDIT&PLANNING SA CONSULTORES AUDITORES	SOCIEDAD	100104040226032000	05/03/2010
6719.03	REPRESENTACIONES ORDOÑEZ Y NEGRETE S.A	SERVICIO DE COBRO PLANILLAS7 FACTURAS/GIROS POSTALES	SOCIEDAD	100104040637001000	03/01/2013
6719.03	TRANSFERUNION S A	TRANSFERUNION S A	SOCIEDAD	100104040145003000	12/12/2000
6719.03	DELGADO TRAVEL CIA LTDA	DELGADO TRAVEL	SOCIEDAD	100104040129020000	10/11/2004
7010.00	CONJUNTO RESIDENCIAL GENOVA	CONJUNTO RESIDENCIAL GENOVA	SOCIEDAD	100104040105007000	13/10/2008
7010.01	INMOBUSINESS S.A	INMOBUSINESS S.A	SOCIEDAD	100103030448010000	15/05/2009
7010.01	ZULUAGA MOLINA CIA LTDA	ALQUILER DE INMUEBLES	SOCIEDAD	100104040141030000	14/07/2009
7010.01	FEDERACION PROVINCIAL INDEPENDIENTE DE TRABAJADORE	ALQUILER DE BIENES INMUEBLES	SOCIEDAD	100104040143014000	02/05/2011
7010.01	FORMIGAL S A	FORMIGAL SA	SOCIEDAD	100104040637001000	11/02/2004
7010.01	PORTIC CIA. LTDA	PORTIC CIA LTDA	SOCIEDAD	100103030253001000	29/01/2009
7010.01	SOCIEDAD CIVIL Y COMERCIAL INCOGUELO	INCOGUELO EXPLOTACION DE BIENES INMUEBLES	SOCIEDAD	100104040115003000	17/09/2009
7010.01	MONTENEGRO ANDRADE CONSTRUCCIONES S.A	CIA MONTENEGRO ANDRADE S.A	SOCIEDAD	100104040133024000	30/11/2010
7010.01	RIVATECON SOCIEDAD ANONIMA	RIVANTECOM SOCIEDAD ANONIMA	SOCIEDAD	100104040152066000	16/06/2009
7010.01	NEGOCIOS PACIFICO SUR TAI HEIYOU TOUSHI CIA LTDA	NEGOCIOS PACIFICO SUR	SOCIEDAD	100101010322003000	05/09/2011

7010.01	MECPROMOTORES S A	MECPROMOTORES S A INMOBILIARIA	SOCIEDAD	100103030812010000	11/06/2010
7010.01	HANSPATRICIA CONSTRUCCIONES	BIENES RAICES	SOCIEDAD	100104520131195000	04/03/2012
7010.01	VINUEZA ALBUJA CONSTRUCTORA S A	CONSTRUCTORA	SOCIEDAD	100103030404019000	27/07/2010
7010.01	CONSTRUCTORA & INMOBILIARIA SA JOSUE CIA LTDA	ALQUILER Y VENTA DE BIENES INMUEBLES	SOCIEDAD	100103030323035000	16/04/2010
7010.01	INMOBILIARIA PROAÑO ENRIQUEZ SCC	COMPRA VENTA Y ALQUILER DE BIENES	SOCIEDAD	100103030441008000	02/07/2013
7010.01	CONSTRUCTORA COMERCIAL CASTILLO CONCAMCAS COMPAÑI	CONSTRUTORA	SOCIEDAD	100101010572002000	28/03/2008
7010.01	ARCOBELL CONSTRUCCIONES E INMOBILIARIA	ARCOBELL CONSTRUCCIONES	SOCIEDAD	100104040526014000	15/09/2011
7010.01	PARQUE INDUSTRIAL IMBABURA S A	PARQUE INDUSTRIAL	SOCIEDAD	100104040105007032	28/04/1965
7010.01	INMOBILIARIA IMBABIENES S A	VENTA DE INMUEBLES	SOCIEDAD	100103030258012000	01/09/2004
7010.01	P & P CONSTRUCCIONES SOCIEDAD CIVIL	CONSTRUCCION DE VIVIENDAS	SOCIEDAD	100104040318028000	27/08/2010
7111.00	AUTOMOVIL CLUB DEL ECUADOR ANETA	ANETA	SOCIEDAD	100104040142010000	10/11/2004
7111.00	LOGISTICA Y SERVICIOS EMPRESARIALES DEL NORTE LOGS	ALQUILER DE VEHICULOS	SOCIEDAD	100104040535016000	01/01/2011
7111.00	CLUB DE AUTOMOVILISMO Y TURISMO DE IMBABURA CATI	CLUB DE AUTOMOVILISMO CATI	SOCIEDAD	100103030212002000	01/01/2005
7122.00	AGUAS ANDINAS ACTIVIDAD DE CONSTRUCCION	ANDINAGUAS	SOCIEDAD	100104040119019000	07/07/2006
7122.00	GOMEZ CASTRO INDUSTRIALES CIA LTDA	GOMEZ CASTRO INDUSTRIALES CIA LTDA	SOCIEDAD	100104040212010000	23/06/2008
7130.01	SERVICIO DE ALIMENTACION	SERVGAST S A	SOCIEDAD	100104040107004000	17/06/2005
7220.00	BYPROS SISTEMAS INCORPORADOS BYPISINN CIA LTDA	BYPISINC CIA LTDA	SOCIEDAD	100102020240022000	31/08/2010
7230.00	XIM NEGOCIOS DE NUEVAS TECNOLOGIAS DE INFORMACION	VENTA SOFTWARE Y EQUIPOS DE COMPUTACION	SOCIEDAD	100104040188024000	01/06/2010

7230.00	SOPORTE AL MEJOR SISTEMA S M S	VENTA AL POR MENOR PROGRAMAS COMPUTACION	SOCIEDAD	100104040119018000	14/04/2010
7250.01	SERVICIOS MATANGO SERVIMATANGO C.A	INFORMATICA	SOCIEDAD	100104040169013000	05/09/2012
7250.01	AIRMAXTELECOM SOLUCIONES TEGNOLOGICAS S.A	INFORMATICA SERV. DE INTERNET	SOCIEDAD	100104040188024000	20/09/2010
7290.01	NET SERVICE	INTERNET	SOCIEDAD	100104040189020000	24/03/2010
7290.01	GALASOFT S A GALA SOFTWARE	GALASOFTWARE	SOCIEDAD	100104040119018000	04/10/2006
7290.01	PUNTONET S A	INTERNET	SOCIEDAD	100104040119018000	06/10/2011
7412.00	CONTABILIDAD IMPUESTOS Y COMERCIO CONTAXCOM	ASESORIA CONTABLE	SOCIEDAD	100103030258003000	17/09/2010
7412.00	COMPANIA DE SERVICIOS EMPRESARIALES BARRERA REACAL	ASESORAMIENTO EMPRESARIAL	SOCIEDAD	100103030258014000	08/01/2008
7412.00	CHACON Y DE LA PORTILLA CIA.LTDA.	AUDITORES ASOCIADOS	SOCIEDAD	100104040105002005	10/11/2004
7412.00	CONSULTORA AGUA DEL ECUADOR AGUADEC CIA LTDA	ACTIVIDADES DE ASESORAMIENTO	SOCIEDAD	100102020121012000	14/11/2008

7412.00	V & M AUDITORES ASESORES CIA LTDA	ASESORIA Y AUDITORIA CONTABLE	SOCIEDAD	100103030258014000	20/02/2010
7412.00	GESSMAC INTERNACIONAL CIA LTDA	CONSULTORIA CAPACITACIONES EN GESTION AMBIENTAL SEGURIDAD	SOCIEDAD	100103030413025000	10/01/2011
7412.00	SOCIEDAD PEGASUS	SOCIEDAD PEGASUS	SOCIEDAD	100104040129001000	19/01/2001
7412.00	THE HOUSE PROJECT		SOCIEDAD	100104040104015000	05/10/2010
7412.00	AAPAPROY CIA LTDA	AAPAPROY CIA LTDA	SOCIEDAD	100101010174031000	30/11/2010
7414.09	PLAN AUTOMOTOR ECUATORIANO S.A	ASESORAMIENTO Y GESTION	SOCIEDAD	100104040637001000	02/01/2012
7414.09	GISNATURA	ASESORAMIENTO Y GESTION	SOCIEDAD	100104040169015000	30/08/2012
7414.09	INTELIGENCIA CORPORATIVA INCO	ASESORAMIENTO CONTABLE	SOCIEDAD	100104041103010000	14/01/2013
7421.00	CONSTRUFONS CIA. LTDA	INACTIVO CONSTRUFONS CIA LTDA	SOCIEDAD	100104040121016000	31/07/2008
7421.00	COMERCIAL CONRAQUI	PROGRAMAS DE VIVIENDA	SOCIEDAD	100104040133024000	15/06/1995
7421.01	CONSTRUCTORA VASQUEZ CABRERA VASCA SA	INGENIERO CIVIL Y CONSTRUCCION	SOCIEDAD	100103030447005000	27/06/2011
7421.01	AGUA AIRE MEDIO AMBIENTE S.A AGAMAECUADOR	AGAMAECUADOR (CS)	SOCIEDAD	100104040926001000	25/03/2009
7421.01	ALMEIDA Y LANDAZURI CIA LTDA	ACTIVIDADES DE INGENIERIA CIVIL	SOCIEDAD	100103030405018000	06/06/2012
7421.01	HNOS MENDEZ CONSTRUCTOIRA S.C.C	INGENIERIA CIVIL	SOCIEDAD	100103030540025000	01/07/2013
7430.09	GRUPO MG DISEÑO INTEGRAL	PUBLICIDAD	SOCIEDAD	100104040191025002	24/10/2012
8511.00	INVERSIONES MEDICAS INVERMED	CLINICA METROPOLITANA	SOCIEDAD	100103030332005000	27/09/2007
8511.00	CONSORCIO MEDICO ENDARA FLORES	CLINICA PICHINCHA	SOCIEDAD	100103030431003000	10/11/2004
8511.00	IMBAMEDICAL S.A	IMBAMEDICAL S.A	SOCIEDAD	100103030257022000	09/08/2008
8511.00	CLINICA MEDICA IBARRA	CLINICA MEDICA IBARRA	SOCIEDAD	100103030412019000	09/06/2000
8511.00	INSTITUTO MEDICO DEL RIÑON DIALIBARRA CIA LTDA	CLINICA DIALIBARRA	SOCIEDAD	100103030439003000	06/07/2006
8511.00	SOCIEDAD CIVIL MED-IBARRA	INSTITUTO MEDICO DE ESPECIALID	SOCIEDAD	100104040402004000	10/11/2004
8511.00	CLINICA DE LOS RIÑONES MENYDIAL	CLINICA DE LOS RIÑONES MENYDIAL	SOCIEDAD	100103030507004000	28/05/2007
8511.00	CLIMODER S A	CLIMODER S A	SOCIEDAD	100104041248036000	24/10/2005
8511.00	CLINICA MEDICA MARIANO ACOSTA	CLINICA MARIANO ACOSTA	SOCIEDAD	100104040122013000	10/11/2004

8512.00	GLOBALMED SCC	SERVICIOS MEDICOS	SOCIEDAD	100103030412018000	17/04/2006
8512.00	CONRADMED SOCIEDAD CIVIL	SERVICIO DE RAYOS X - MAMOGRAFICOS	SOCIEDAD	100104040402004000	31/05/2012
8512.00	DISPENSARIO MONSEÑOR BERNARDINO ECHEVERRIA	DISPENSARIO MEDICO MONSEÑOR BERNARDINO ECHEVERRIA	SOCIEDAD	100103030244009000	01/10/1938
8512.00	CONSULTORIO RADIOLOGICO-CONRAD- IME	CONRAD-IME CONS. RADIOLOGICO	SOCIEDAD	100104040402004000	10/11/2004
8512.00	SOLCA IBARRA	UNIDAD ONCOLOGICA SOLCA IBARRA	SOCIEDAD	100104041107003000	15/09/2001
8512.00	CEMOPLAF	CENTRO MEDICO DE ORIENTACION	SOCIEDAD	100103030253006000	26/07/2002
8512.00	MEGA INTEGRACIONES MEGAIN T S.A	INSTITUTO DE SALUD FAMILIAR	SOCIEDAD	100103030930004000	16/06/2009
8512.01	RED ODONTOLOGICA ODONTORED SA	GLOBAL DENTAL IBARRA	SOCIEDAD	100104041248029000	11/01/2002
8531.00	FUNDACION CRISTO DE LA CALLE	FUNDACION CRISTO DE LA CALLE	SOCIEDAD	100104040157014000	04/03/1995
8531.00	FUNDACION DE DESARROLLO SOCIAL Y COOPERACION FUNDE	FUNDESCO	SOCIEDAD	100104040118005000	16/07/2008
8531.01	ALDEAS INFANTILES SOS ECUADOR	ALDEA SOS ECUADOR	SOCIEDAD	100104040336045000	18/04/1963
8532.00	CORPORACION DE INVESTIGACIONES JURIDICAS	CIJUPS	SOCIEDAD	100103030313019000	01/01/2011
8532.01	FUNDACION THE INSTITUTE FOR SELF RELIANT AGRICULTU	FUNDACION THE INSTITUTE FOR SELF RELIANT AGRICULTURE	SOCIEDAD	100104040528003000	01/01/2011
9111.00	CAMARA DE TRANSPORTE LIVIANO DE IMBABURA	CAMARA DE TRANSPORTE LIVIANO	SOCIEDAD	100103030305020000	07/09/2002
9120.00	JUNTA PRO MEJORAS CEMENTERIO SAN MUGUEL I	ACTIVIDADES GREMIALES	SOCIEDAD	100104040420012000	25/02/1991
9199.03	FUNDACION PEDRO MONCAYO	FUNDACION PEDRO MONCAYO	SOCIEDAD	100103030246016000	31/03/2005
9213.00	SISTEMA DE COMUNICACION ZAFINOB CIA LTDA	SISTEMA DE COMUNICACION ZAFINOB CIA LTDA	SOCIEDAD	100103030357006000	06/04/2013
9213.00	REFERTOP S A	TELEVISORA DEL NORTE	SOCIEDAD	100103030357004000	02/04/2004

ANEXO 4

CUADRO DE FUNDACIONES DE LA CIUDAD DE IBARRA

CUADRO FUNDACIONES DE LA CIUDAD DE IBARRA															
Acuerdo Ministerial	Fecha de constitución	Reforma al Estatuto	Razón Social	Periodo de la Directiva	Representante Legal Nombres Completos	Dirección	Teléfono	Estado	Acuerdo de Disolución	Objetivo	Tipo de Organización	Tipo de Corporación	Ambito	Provincia	Cantón
N°098	2005/12/20		FUNDACION 4 DE JULIO	I: 2010/01/01 - F:2012/01/04	EDUM NOLBERT O VACA CEVALLOS	PEDRO MONCAYO Y BOLIVAR		Activa		ACOGER EN SU SENO A TODAS LAS PERSONAS NATURALES O JURIDICAS QUE TIENEN COMO ACTIVIDAD EL TRABAJO SOCIAL, EDUCATIVO, DE CAPACITACION, SALUD, FOMENTO MICROEMPRESARIAL, CUIDADO MEDIO AMBIENTAL Y CON SENTIDO ALTRUISTA	Asociación	Fundación	Sustantivas	Imbabura	IBARRA
006	2010/02/26		FUNDACION ACCION Y PROGRESO DE LOS PUEBLOS FUNDAPP			AV. PEREZ GUERRERO 5-49 Y BOLIVAR	Telf:(06)2612-643	Activa		CONTRIBUIR AL DESARROLLO SOCIAL, ECONOMICO Y CULTURAL DE LOS SEGMENTOS MAS NECESITADOS DE LA REGION NORTE DEL PAIS	Fundación	Fundación	Funcionales	Imbabura	IBARRA
N°0087	2002/04/04		FUNDACION AFROECUATORIAN A PIEL NEGRA	I: 2010/11/30 - F:2011/11/30	LARA MUÑOZ JORGE LUIS	CALLE LUIS VARGAS TORRES 2-38 Y FRAY VACAS GALINDO	Telf:(06)2957-321	Activa		PROPORCIONAR LA UNIDAD ENTRE SUS MIEMBROS EJERCER MULTIPLES ACTIVIDADES DE SUPERACION SOCIAL CULTURAL	Fundación	Fundación	Sustantivas	Imbabura	IBARRA
104	2007/11/06		FUNDACIÓN ALIANZA GLOBAL					Activa		DESARROLLAR ACTIVIDADES TENDIENTES A CREAR UNA CONCIENCIA SOCIAL Y CULTURAL	Fundación	Fundación	Sustantivas	Imbabura	IBARRA
N°218	2004/09/09		FUNDACION AMBIENTE PARA EL DESARROLLO					Activa		FORTALECER LAS ORGANIZACIONES COMUNITARIAS, A TRAVES DE LA PROMOCION SOCIAL, ORIENTACION	Fundación	Fundación	Sustantivas	Imbabura	IBARRA

			COMUNITARIO FUNADECO							LEGAL Y MEDIACION EN CONFLICTOS						R R A
099	2007/09/24		FUNDACIÓN ARGOTI ARMONÍA, GESTIÓN OPORTUNA Y TRATAMIENTO INTEGRAL					Activa		DESARROLLAR PROGRAMAS Y ACTIVIDADES DE CAPACITACIÓN Y OCUPACIÓN PROFESIONAL EN LAS REGIONES RURALES O URBANAS DEL PAIS	Fundación	Fundación	Funcionales	Imbabura		I B A R R A
132	2008/01/25		FUNDACIÓN AYNI			OVIEDO 9-53 Y CHICA NARVÁEZ		Activa		DESARROLLAR PLANES Y PROYECTOS DE INVESTIGACION CAPACITACION Y APLICACIÓN DE ALTERNATIVAS ENCAMINADAS A MEJORAR LAS CONDICIONES DE VIDA	Fundación	Fundación	Sustantivas	Imbabura		I B A R R A
098	2003/10/01	00180 - 2008/10/15	FUNDACION BIODIVERSIDAD, INVESTIGACION Y ORGANIZACIÓN SOCIAL BIOS			JUAN MONTALVO 9-115 Y COLON	Telf:(06)29 51-795	Activa		DISEÑAR, EJECUTAR PROYECTOS PARA MEJORAR LAS CONDICIONES DE VIDA DE LA COMUNIDAD BUSCANDO EL DESARROLLO SUSTENTABLE, LA CONSERVACION Y EL MANEJO ADECUADO DE LOS RECURSOS NATURALES	Fundación	Fundación	Funcionales	Imbabura		I B A R R A
008	2006/03/09	00079 - 2010/11/22	FUNDACION CAMINANDO POR UNA VIDA MEJOR	I: 2010/10/25 - F:2011/10/25	CORONEL GONZÁLEZ EDGAR ALFONSO	JUAN JOSÉ FLORES 13-94 Y AVENIDA MARIANO ACOSTA	Telf:(06)26 00-933	Activa		PROYECTAR Y EJECUTAR LA FORMACIÓN DE LIDERES COMUNITARIOS A TRAVES DE UN COMITÉ DE GESTION ENCAMINADOS A LA BUSQUEDA DE LA CREACION DE ACTIVIDADES QUE BENEFICIEN A LAS FAMILIAS	Fundación	Fundación	Funcionales	Imbabura		I B A R R A
0081	2002/02/00	00012 - 2012/01/25	FUNDACION COOPERACION Y ACCION COMUNITARIA CACMU	I: 2011/12/27 - F:2013/12/27	CADENA ILLANES JAIME ARTURO	SAGRARIO SUCRE 310 Y BORRERO	Telf:(06)26 09-998	Activa		INVESTIGAR, PROMOVER Y EJECUTAR ACTIVIDADES Y PROYECTOS ENCAMINADOS AL DESARROLLO SOCIAL, ECONOMICO, TECNOLOGICO Y MEDIO AMBIENTAL DE LOS SECTORES AGROPECUARIO, INDUSTRIAL, ARTESANAL, COMERCIAL, TURISTICO Y DE SERVICIOS	Fundación	Fundación	Funcionales	Imbabura		I B A R R A
161	2008/06/23		FUNDACION COOPERAR ACCION PARA EL DESARROLLO			LUIS FELIPE BORJA N° 38 Y GOMEZJURADO		Activa		REALIZAR ESTUDIOS E INVESTIGACIONES, PROMOVER, PLANIFICAR Y DESARROLLAR PROYECTOS QUE BENEFICIEN A GRUPOS VULNERABLES	Fundación	Fundación	Sustantivas	Imbabura		I B A R R A
502	1995/04/03		FUNDACION CRISTO DE LA CALLE	I: 2010/10/11 - F:2012/10/11	IBADANG O ROSERO CLAUDIA MARIELA	MALDONADO 14-119 Y GILLERMONA GARCIA	Telf:(06)26 41-056	Activa		SERVICIO Y PROMOCION DE LAS PERSONAS DESAMPARADAS	Fundación	Fundación	Sustantivas	Imbabura		I B A R R A

1022	1997/07/09		FUNDACION D.E.I.N.C.O.			AVENIDA JORGE GUZMAN RUEDA Y ROSA ANDRADE	Telf:(06)26 08-942	Activa			Fundación	Fundación	Funcionales	Imbabura	I B A R R A
Nº 192	2004/06/01		FUNDACIÓN DE ASISTENCIA Y PARTICIPACIÓN SOCIAL INTEGRAL ALIANZA NACIONAL FUNPSIAN	I: 2010/06/17 - F:2012/06/17	YANEZ ARBOLED A DIOGENE S HERNAN	LUIS EDUARDO DAVILA 265 Y JUAN FRANCISCO BONILLA	Telf:(06)26 40-778	Activa		RESCATAR, DIFUNDIR LOS VALORES ETICOS Y CIVICOS NACIONALES PRESERVANDO NUESTRA IDENTIDAD	Fundación	Fundación	Funcionales	Imbabura	I B A R R A
094	2003/09/23		FUNDACION DE AYUDA INTEGRAL TIERRA PARA TODOS	I: 2010/10/09 - F:2012/10/09	NARVÁEZ ISACAS HERNÁN VINICIO	CALLE PEDRO MONCAYO 11-53 Y ZOILA LARREA	Telf:(06)26 05-398	Activa		TRABAJAR EN FORMA MANCOMUNADA EN SALUD, HIGIENE, NUTRICION, DESARROLLO INFANTIL, EDUCACION, GENERO, INFRAESTRUCTURA, ORGANIZACIÓN Y CAPACITACION EN LAS COMUNIDADES Y BARRIOS URBANO MARGINALES	Fundación	Fundación	Funcionales	Imbabura	I B A R R A
Nº210	2004/08/09		FUNDACION DE DESARROLLO COMUNITARIO ECOPUENTE	I: 2010/07/10 - F:2012/07/10	VALLEJO BENALCA ZAR LILIA ESPERAN ZA	MALDONADO 651	Telf:(06)29 52-618	Activa		PROMOVER E IMPULSAR EL DESARROLLO COMUNITARIO, ESPECIALMENTE EN EL AREA RURAL Y DE LOS GRUPOS MARGINALES DE LA SOCIEDAD, SATISFACIENDO LAS NECESIDADES DE EDUCACION, SALUD, ALIMENTACION, VIVIENDA Y TODA ACTIVIDAD QUE CONLLEVE A MEJORAR LA CALIDAD DE V	Fundación	Fundación	Sustantivas	Imbabura	I B A R R A
128	2008/01/24		FUNDACIÓN DE DESARROLLO INTEGRAL DIGNIDAD HUMANA			RAFAEL CARVAJAL 3-122 Y PEDRO MONCAYO	Telf:(06)26 42-871	Activa		APOYAR EL DESARROLLO INTEGRAL DE PERSONAS Y GRUPOS HUMANOS POBRES Y EXCLUIDOS	Fundación	Fundación	Sustantivas	Imbabura	I B A R R A
Nº228	2004/10/04		FUNDACION DE DESARROLLO INTEGRAL LA MANO DE YAVE DIOS	I: 2010/10/04 - F:2012/10/04	MOROCHO CUEVA ZOILA JUDITH	CALLE EUGENIO ESPEJO	Telf:(09)57 96-748	Activa		PROPENDER Y FOMENTAR AL DESARROLLO INTEGRAL DE LOS SECTORES RURALES Y URBANO - MARGINALES A TRAVES DE PROYECTOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE Y SUSTENTABLE	Fundación	Fundación	Sustantivas	Imbabura	I B A R R A
101	2007/10/22		FUNDACIÓN DE DESARROLLO LOCAL DOS HEMISFERIOS	I: 2010/04/02 - F:2012/04/02	ALICIA SALOMÉ GORDILLO ALARCÓN	SÁNCHEZ Y CIFUENTES 9-75 Y PEDRO MONCAYO	Telf:(06)26 12-213	Activa		REALIZAR ESTUDIOS E INVESTIGACIONES QUE SEAN DEMANDADOS POR LA SOCIEDAD	Fundación	Fundación	Funcionales	Imbabura	I B A R R A
025	2006/05/24		FUNDACION DE DESARROLLO SOCIAL COMUNITARIO INTERCULTURAL LLACTAKUNAPAK KAUSAY			AVENIDA MARIANO ACOSTA Y MANUELA CAÑIZARES		Activa		ESTUDIO, INVESTIGACION, IMPLEMENTACION Y EJECUCION DE PROGRAMAS Y PROYECTOS DE ALCANCE INDIVIDUAL Y COLECTIVO PARA BENEFICIO COMUNITARIO	Fundación	Fundación	Funcionales	Imbabura	I B A R R A
023	2006/05/17		FUNDACION DE DESARROLLO	I: 2010/06/1	ORTEGA ORTEGA	CALLE OBISPO	Telf:(06)26	Activa		FOMENTAR ACCIONES SOCIALES DE DESARROLLO INTEGRAL A NIVEL	Fundación		Funcionales	Imbabura	I B

			SOCIAL E INTEGRAL VALDORINO FUNDESIV	1 - F:2012/06/11	CHRISTIAN DAVID	MOSQUERA 2-42 ENTRE MALDONADO Y SALINAS	41-424			NACIONAL QUE INVOLUCRE A SECTORES VULNERABLES					A R R A
838	1999/02/02		FUNDACION DE DESARROLLO SOCIAL IMCARI	I: 2010/06/14 - F:2013/06/14	TERAN DUTARI JULIO CESAR	JUAN JOSE FLORES 1165 Y RAFAEL ROSALES	Telf:(06)2608-708	Activa		CONTRIBUIR AL DESARROLLO HUMANO DE TODAS LAS PERSONAS SEA INDIVIDUALMENTE O EN GRUPOS ORGANIZADOS	Fundación	Fundación	Funcionales	Imbabura	I B A R R A
Nº 026	2005/04/07		FUNDACION DE DESARROLLO SOCIAL INTEGRAL SOLIDARIDAD HUMANA			GALO REA RIVADENEIR A 11-39 Y VENANCIO GOMEZ JURADO		Activa		INVESTIGAR LA REALIDAD SOCIAL ECUATORIANA, TRABAJAR CON LAS COMUNIDADES INDIGENAS Y CAMPESINAS DE DIFICIL ACCESO, O BARRIOS URBANOS MARGINALES, ESTUDIANTES DE COLEGIOS, HOMBRES Y MUJERES Y A LA NIÑEZ EN GENERAL, PARA CONTRIBUIR A SOLUCIONAR SUS PROBL	Fundación	Fundación	Sustantivas	Imbabura	I B A R R A
030	2006/06/07		FUNDACION DE DESARROLLO SOCIAL Y COMUNITARIO FUNDESOC			AVENIDA MARIANO ACOSTA 26-200	Telf:(06)2607-162	Activa		APOYAR EL DESARROLLO INTEGRAL DE PERSONAS Y GRUPOS HUMANOS QUE SEAN EXCLUIDOS O SUFRAN MARGINACION	Fundación	Fundación	Funcionales	Imbabura	I B A R R A
141	2008/02/29		FUNDACIÓN DE DESARROLLO SOCIAL Y COOPERACION FUNDESCO	I: 2010/03/04 - F:2012/03/04	ZEIDA VACA ALENCAS TRO	AV. EL RETORNO 84-37 Y PASTAZA	Telf:(06)2604-084	Activa		ACoger en su seno a las personas dedicadas al desarrollo social integarl, capacitacion, fomento microempresarial	Fundación	Fundación	Sustantivas	Imbabura	I B A R R A
074	2005/10/11	00198 - 2008/12/03	FUNDACION DE FORTALECIMIENTO ORGANIZATIVO SEMBRANDO NUESTRO FUTURO	I: 2010/02/27 - F:2012/02/27	MINA OTUNA MARIELA	GONZALEZ SUAREZ Y 7 DE JUNIO, PARROQUIA SALINAS	Telf:(06)2665-068	Activa		FORTALECER LA INSTITUCIONALIDAD DEMOCRATICA	Fundación	Fundación	Sustantivas	Imbabura	I B A R R A
Nº 079	2005/10/31		FUNDACION DE HIPERTENSOS SAN VICENTE DE PAUL	I: 2009/10/10 - F:2011/10/10	COSIOS VASQUEZ VICTOR GUSTAVO	LUIS VARGAS TORRES		Activa		CONSEGUIR QUE TODOS LOS SOCIOS ADQUIERAN SU FICHA MEDICA EN EL HOSPITAL SAN VICENTE DE PAUL	Fundación	Fundación	Gremiales	Imbabura	I B A R R A
017	2006/05/03		FUNDACION DE INSERCIÓN LABORAL Y COOPERACION NACIONAL E INTERNACIONAL UN MUNDO SIN FRONTERAS	I: 2008/12/20 - F:2010/12/20	NAVARRO LOZANO FLAVIO TARSICIO	CALLE VENEZUELA 3-37, ENTRE BRASIL Y BOLIVIA	Telf:(06)2608-737	Activa		DESARROLLAR PROGRAMAS Y SERVICIOS DE INTERMEDIACION LABORAL CON LA ELABORACION BASE DE DATOS DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD	Fundación	Fundación	Funcionales	Imbabura	I B A R R A
149	2008/04/04		FUNDACION DE INVESTIGACION, PRODUCCION Y DESARROLLO			RIO QUININDE 4-62 Y PASTAZA, LOS CEIBOS	Telf:(06)2645-384	Activa		PLANIFICAR Y GESTIONAR PLANES DE DESARROLLO PROVINCIAL, CANTONAL, PARROQUIAL Y COMUNITARIO	Fundación	Fundación	Sustantivas	Imbabura	I B A R

050	2006/12/20		FUNDACION ECUATORIANA NIÑOS BONITOS			RÍO JUBONES 5-25 Y RÍO AMBI		Activa		PROMOVER EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD Y DE LA INSERCIÓN A LA SOCIEDAD DE LOS NIÑOS DE LA CALLE MEDIANTE LA DOTACIÓN DE ALIMENTACIÓN Y ALOJAMIENTO EN EL ECUADOR	Fundación	Fundación	Funcionales	Imbabura	I B A R R A
098			FUNDACIÓN EL FUTURO ES HOY	I: 2009/12/21 - F:2011/12/21	VÍCTOR HUGO CALDERÓN ESPINOSA	CHICA NARVÁEZ 8-35 Y PEDRO MONCAYO		Activa		ELABORAR PROYECTOS DE DESARROLLO SOCIAL PARA EL MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD DE VIDA DE LA POBLACIÓN URBANA Y MARGINAL		Fundación	FUNDACION	Imbabura	I B A R R A
234	2009/05/20		FUNDACION ESCUELA PARA LA VIDA			FRAY VACAS GALINDO, PARQUE INDUSTRIAL	Telf:(06)2609-175	Activa		PROMOVER EL DESARROLLO INTEGRAL MEDIANTE LA INVESTIGACION, ELABORACION Y EJECUCION DE PROYECTOS SOCIALES, ECONOMICOS Y OTROS, PRESERVANDO SIEMPRE NUESTRA CULTURA COMO VALORES Y EXPRESIONES DE IDENTIDAD	Fundación	Fundación	Sustantivas	Imbabura	I B A R R A
248	2004/12/03		FUNDACION ESPERANZA DE SALUD	I: 2010/06/01 - F:2012/06/01	LARREA ANDRADE MAURICIO ERNESTO	AV. EL RETORNO 24-101 Y TAPI, BARRIO LA CANDELARIA		Activa		PROMOVER, AUSPICIAR Y EJECUTAR PROYECTOS QUE LLEVEN AL DESARROLLO INTEGRAL Y BIENESTAR DE LA SOCIEDAD ECUATORIANA, RESPETANDO LA ARMONIA DE SUS CULTURAS Y DE SU HISTORIA, FUNDAMENTALMENTE ENFOCADOS AL DESARROLLO DEL PROGRESO, LA EDUCACION, LA CULTURA	Fundación	Fundación	Funcionales	Imbabura	I B A R R A
109	2007/11/26		FUNDACIÓN ESPÍRITU RECREATIVO DEL VALLE DEL CHOTA FEREVACH			SECTOR CARPUELA, PARROQUIA AMBUQUI		Activa		ELEVAR EL ESPÍRITU DE SOLIDARIDAD	Fundación	Fundación	Territoriales	Imbabura	I B A R R A
106	2007/11/15		FUNDACIÓN ESTRELLA BRILLANTE			BARRIO SANTA ROSA DEL TEJAR		Activa		APOYO A LAS PERSONAS DE ESCASOS RECURSOS ECONÓMICOS	Fundación	Fundación	Sustantivas	Imbabura	I B A R R A
N°207	2004/08/05		FUNDACION FAMILIA, MUJER, SOLIDARIDAD Y DESARROLLO			AV. ALFREDO PEREZ GUERRERO N°685		Activa		LLEVAR A LA PRACTICA PROYECTOS ECONOMICOS QUE CONTRIBUYAN A RESOLVER EL DESEMPLEO Y LA POBREZA EN LOS SECTORES VULNERABLES DE LA SOCIEDAD	Fundación	Fundación	Sustantivas	Imbabura	I B A R R A
N° 177	2004/05/07		FUNDACION FLORECER VALLE DEL CHOTA					Activa		CONTRIBUIR CON PROGRAMAS DE DESARROLLO PARA MEJORAR LAS CONDICIONES DE VIDA DE LAS COMUNIDADES DONDE LA FUNDACION TIENE SU INFLUENCIA	Fundación	Fundación	Territoriales	Imbabura	I B A R R A

074	2005/10/11		FUNDACION FORTALECIMIENTO ORGANIZATIVO SEMBRANDO NUESTRO FUTURO	I: 2010/02/27 - F:2012/02/27	MINA OTUNA MARIELA DEL CARMEN	GONZALEZ SUARES Y 7 DE JUNIO	Telf:(06)2665-193	Activa		FORTALECER LA INSTITUCIONALIDAD DEMOCRATICA	fundacion	Fundación	Gremiales	Imbabura	I B A R R A
186	2004/05/26		FUNDACIÓN FUNDETECSO			CHICA NARVAEZ 5-52 Y FLORES		Activa		REALIZAR ACTIVIDADES DE INVESTIGACION PARA LA APLICACIÓN DE TECNOLOGIAS APROPIADAS DE PRODUCCION, CONSERVACION Y APROVECHAMIENTO SUSTENTABLE DE LOS RECURSOS NATURALES	Fundación	Fundación	Sustantivas	Imbabura	I B A R R A
157	2008/05/29		FUNDACION GERMAN DAVILA SAA			AV. ATAHUALPA 14-148 Y JOSE MIGUEL LEORO	Telf:(06)2952-535	Activa		INVESTIGAR LA REALIDAD SOCIAL ECUATORIANA, AGRUPAR A LOS NIÑOS DE LA CALLE, JOVENES DE CONDUCTA ESPECIAL, ANCIANOS ABANDONADOS, MINUSVALIDOS Y DESPROTEGIDOS	Fundación	Fundación	Sustantivas	Imbabura	I B A R R A
078	2010/11/19		FUNDACION GRUPO FORME	I: 2010/11/25 - F:2012/11/25	ZAPATA LOPEZ CARLOS DANIEL	PANAMERICANA SUR KM 4, SECTOR SAN ALFONSO DE MORAS	Telf:(09)8150-273	Activa		COORDINAR ENLACES INTER-ORGANIZACIONALES PARA DIFUNDIR LA INTEGRACION E INCLUSION SOCIAL DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD Y SUS FAMILIARES	Fundación	Fundación	Funcionales	Imbabura	I B A R R A
124	2003/11/28		FUNDACION HOGAR INTERNACIONAL	I: 2011/05/13 - F:2012/05/13	CASTILLO GUERRON DORIS ALEXANDRA	IBARRA		Activa		REALIZAR UN DIAGNOSTICO DE LA REALIDAD SOCIO-ECONOMICA DE LA FAMILIA ECUATORIANA PARA IMPULSAR PROYECTOS DE DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL QUE CONTRIBUYAN AL MEJORAMIENTO DE SU CALIDAD DE VIDA ESPECIALMENTE DE AQUELLAS EN SITUACION DE RIESGO PERMANEN	Fundación	Fundación		Imbabura	I B A R R A
148	2008/04/04		FUNDACION JESUS DE LA DIVINA MISERICORDIA			AV. ATAHUALPA, BARRIO BELLAVISTA DE CARANQUI		Activa		ATRAER LA COOPERACION INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO DE LOS HABITANTES DEL SECTOR RURAL DE IMBABURA Y EL PAIS	Fundación	Fundación	Sustantivas	Imbabura	I B A R R A
205	1998/10/20		FUNDACION LATINOAMERICANA PARA EL DESARROLLO TECNOLOGICO Y EL FORTALECIMIENTO SOCIOECONOMICO COMUNITARIO	I: 2010/09/17 - F:2012/09/17	SATAMA TENE ANGEL EDMUNDO	IBARRA		Activa		CONTRIBUIR AL DESARROLLO SOCIOECONOMICO DE LA POBLACION	Fundación	Fundación	Funcionales	Imbabura	I B A R R A
0076	2007/06/12		FUNDACION LAZOS DE FAMILIA - LAFAM					Activa		Brindar soporte y apoyo permanente a la mujer y su familia victimas de violencia	Fundación	Fundación	Sustantivas	Imbabura	I B A R R A

051	2010/08/26		FUNDACION MANI AMICHE ITALO ECUATORIANA			IBARRA		Activa		CREACION DE CENTROS DE ACOGIDA DIURNO Y NOCTURNO DE MUJERES MALTRATADAS, VICTIMAS DE VIOLENCIA DE GENERO Y DE MADRES SOLTERAS CON PROBLEMAS DE RECHAZO O ABANDONO	Fundación	Fundación	Sustantivas	Imbabura	I B A R R A
116	2007/12/26		FUNDACIÓN MAS QUE VENCEDORES			OVIEDO 1-07 Y AV. 17 DE JULIO		Activa		PROMOVER EL DESARROLLO SOCIAL INTEGRAL MEDIANTE LA ATENCIÓN A NIÑOS, NIÑAS, ADOLESCENTES Y FAMILIAS	Fundación	Fundación	Sustantivas	Imbabura	I B A R R A
950	1999/03/09		FUNDACION MUJER IDENTIDAD Y GENERO	I: 2010/02/12 - F:2012/02/12	YEPEZ JIMENEZ NARCIZA DE JESUS	SN		Activa		ATENDER LA PROBLEMÁTICA SOCIAL SOCIOECONOMICA Y FAMILIAR DE LA MUJER DE LA PROVINCIA DE IMBAURA	Asociación	1º Grado	Sustantivas	Imbabura	I B A R R A
274	2009/12/03		FUNDACION NIKAO	I: 2010/01/06 - F:2012/01/06	LUIS CERVANTES CISNEROS	BOLIVAR 11-21 Y PEREZ GUERRERO	Telf:(06)2611-751	Activa		BUSCAR FINANCIAMIENTO NACIONAL E INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO DE PROYECTOS SOCIALES	Fundación	Fundación	Sustantivas	Imbabura	I B A R R A
034	2010/07/07		FUNDACION NUESTRA SEÑORA DE GUADALUPE	I: 2010/06/26 - F:2011/06/26	GRIJALVA BEJARAN O MARIA ANTONIETA	OLMEDO 10-34 Y VELASCO	Telf:(06)2951-431	Activa		DESARROLLO INTEGRAL QUE CONTRIBUYA A PROMOVER EL BIEN COMUN GENERAL DE LA SOCIEDAD		Fundación	Funcionales	Imbabura	I B A R R A
020	2006/05/15		FUNDACION PARA EL DESARROLLO COMUNITARIO FAMILIAR FUNDESCOF			CALLE BOLIVAR Y PEDRO MONCAYO		Activa		DESARROLLO INTEGRAL DE LAS PERSONAS O GRUPOS QUE SUFRAN MARGINACION	Fundación	Fundación	Funcionales	Imbabura	I B A R R A
043	2006/09/07		FUNDACION PARA EL DESARROLLO COMUNITARIO IDENTIDAD COMUNITARIA			SUCRE 6-70 ENTRE OVIEDO Y FLORES		Activa		PLANIFICAR, DESARROLLAR Y AUSPICAR PROYECTOS QUE AYUDEN AL DESARROLLO DE LAS COMUNIDADES MAS POBRESTANTO SUBURBANAS COMO RURALES	Fundación	Fundación	Funcionales	Imbabura	I B A R R A
Nº 162	2004/03/23		FUNDACIÓN PARA EL DESARROLLO ECOLOGICO Y SOCIAL NUESTRO MUNDO					Activa		PROMOVER Y/O FORTALECER ACCIONES QUE COMPROMETAN Y MOVILICEN A LOS DIFERENTES SECTORES DE LA SOCIEDAD, EN EL PLANTEAMIENTO, DESARROLLO, SALUD Y EJECUCIÓN DE POLITICAS, PLANES Y PROGRAMAS QUE PROMUEVAN DEL DESARROLLO INTEGRAL EN TODOS LOS CAMPOS SOCIA	Fundación	Fundación	Sustantivas	Imbabura	I B A R R A
Nº206	2004/08/04		FUNDACION PARA EL DESARROLLO INTEGRAL DE LOS			CALLE PEDRO MONCAYO	Telf:(06)29	Activa		DISEÑAR, EJECUTAR Y EVALUAR PROYECTOS PARA FOMENTAR LA SOLIDARIDAD, INTERCULTURALIDAD	Fundación	Fundación	Territoriales	Imbabura	I B A

			PUEBLOS DEL NORTE DEL PAIS FUDINPE			No 7-53 Y OLMEDO 2°PISO	57-854			Y MEJORAMIENTO SOCIO-ECONOMICOS EDUCATIVO, PRODUCTIVO Y ECOLOGICO DE LOS PUEBLOS RURALES Y URBANOS MARGINALES DEL NORTE DEL PAIS, MEDIANTE LA GESTION DE RECURSOS LO						R R A
N° 028	2005/04/14		FUNDACION PARA EL DESARROLLO POR UNA VIDA FELIZ			MIGUEL OVIEDO 554 Y SUCRE		Activa		MEJORAR LA CALIDAD DE VIDA DE LAS FAMILIAS DIRIGIDAS POR MUJERES JEFAS DE HOGAR, DE LOS NIÑOS - AS ADOLESCENTES PERSONAS DE LA TERCERA EDAD Y/O CON DISCAPACIDADES QUE VIVEN BAJO LA LINEA DE POBREZA EN BARRIOS URBANO MARGINALES Y SECTORES RURALES DE L	Fundacion	Fundación	Sustantivas	Imbabura		I B A R R A
N° 080	2005/10/31		FUNDACION PARA EL DESARROLLO, LA EDUCACION, EL MEDIO AMBIENTE Y LA SALUD			TEODORO GOMEZ Y LUCILA BENALCAZAR		Activa		PROMOVER LA PARTICIPACION ACTIVA ORGANIZADA Y RESPONSABLE DE LAS PERSONAS INVOLUCRADAS EN EL AREA DE DESARROLLO PERSONAL, SOCIAL Y DIFERENTES RAMAS DE CARÁCTER MEDIOAMBIENTAL SALUD Y EDUCACION	Fundación	Fundación	Sustantivas	Imbabura		I B A R R A
049	2006/12/14		FUNDACION PARA EL ECO DESARROLLO Y CREACION PRODUCTIVA GESTION COMUNITARIA FUNDECP			CALLE NICOLAS GOMEZ 1-47		Activa		IMPULSAR Y EJECUTAR PROYECTOS DE COOPERACION TECNICA, ECONOMICA Y SOCIAL PARA EL DESARROLLO COMUNITARIO DE LOS SECTORES RURALES Y URBANO MARGINALES	Fundación	Fundación	Funcionales	Imbabura		I B A R R A
N°222	2004/09/23		FUNDACION PARAPLEJICA VENCRIENDO BARRERAS			PEDRO MONCAYO 1-53 Y SALINAS		Activa		ASOCIAR A TODAS LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD FISICA DE LA CIUDAD DE IBARRA	Fundación	Fundación	Sustantivas	Imbabura		I B A R R A
635	1993/04/22		FUNDACION POR UNA MIRADA FELIZ	I: 2009/12/29 - F:2011/12/29	MAURO JESUS LLERENA VITERI	BARRIO ELEJIDO CALLE GUALUPE N001		Activa		DESARROLLO INTEGRAL DE LOS NIÑOS ESPECIALES CON ATENCION EN LAS DISCAPACIDADES	FUNDACION	Fundación	Funcionales	Imbabura		I B A R R A
196	2004/06/15	00222 - 2009/04/10	FUNDACION PRODECI A FAVOR DE LOS DERECHOS CIUDADANOS			ANTONIO CORDERO 6-86 Y JOSE M. LEORO	Telf:(06)2600-115	Activa		PROMOVER Y ATRAER LA COOPERACION INTERANACIONAL PARA EL DESARROLLO ESTABLECIENDO ESTRATEGIAS Y ACCIONES PARA MEJORAR EL NIVEL DE VIDA ESPECIALNMENTE DE COMUNIDADES Y POBLACIONES VULNERABLES DE IIMBABURA Y EL PAIS	Fundación	Fundación	Sustantivas	Imbabura		I B A R R A
088	2010/12/08		FUNDACION PROJECT ECUADOR	I: 2010/12/08 -	RIVERA MONTESD EOCA	CALLE ALEJANDRO PAEZ 1-116.	Telf:(06)29	Activa		FOMENTAR LA AYUDA INTEGRAL DE LOS NIÑOS Y JOVENES DE ESCASOS RECURSOS ECONOMICOS, SU	Fundación	1º Grado	Funcionales	Imbabura		I B A

				F:2012/12/08	SUSANA YOLANDA	BARRIO TANGUARIN, PARROQUIA SAN ANTONIO	23-736			DIGNIFICACION, LA FRATERNIDAD UNIVERSAL Y POSIBILITAR LUGARES Y ACCIONES DE SERVICIO COMUNITARIO CON PERSONAS QUE SIENTAN LA NECESIDAD DE COMPARTIR SU TIEMPO Y CAPAC					R R A
212	2009/03/07		FUNDACION PROTESIS PARA LA VIDA	I: 2011/09/06 - F:2013/09/06	CISNEROS CASTRO EMMA LILIANA	AV. 17 DE JULIO Y AURELIO ESPINOZA POLIT	Telf:(06)2959-427	Activa		CREAR, MANTENER Y ADMINISTRAR UN BANCO DE ORTESIS Y PROTESIS QUE BENEFICIARA A QUIENES CARECEN DE MEDIOS ECONOMICOS Y NECESITEN DE ESTA AYUDA PARA CONTINUAR CON UNA VIDA NORMAL	Fundación	Fundación	Funcionales	Imbabura	I B A R R A
2470	1994/09/09		FUNDACION REINA DE IBARRA			SN		Activa		ACRECENTAR EL ESPIRITU DEL CIVISMO Y LA CONFRATERNIDAD DE LSO AHABITANTES DE LA CIUDAD DEIBARRA	FUNDACION	Fundación	Sustantivas	Imbabura	I B A R R A
047	2006/10/30	00022 - 2010/06/18	FUNDACION RESCATANDO EL MAÑANA FUNDAREM	I: 2009/07/03 - F:2011/07/03	LANDÁZURI MONTENEGRO GUSTAVO OSWALDO	CALIXTO MIRANDA 6-30 Y EMILIO GRIJALVA	Telf:(06)2643-054	Activa		PROMOVER PROYECTOS Y PROGRAMAS DE DESARROLLO SOCIAL Y DE INVERSION QUE PERMITAN MEJORAR LAS CONDICIONES DE VIDA DE LOS COMUNITARIOS Y SUS FAMILIAS	Fundación	Fundación	Funcionales	Imbabura	I B A R R A
0893	1992/02/28		FUNDACION ROTARIA IBARRA			S/N		Activa		OBTENER RECURSOS QUE COMPLEMENTARIOS A LOS FONDOS QUE PERMITABN REALIZAR CONB MAYOR EFICACIA	FUNDACION	Fundación	Funcionales	Imbabura	I B A R R A
001	2011/01/27		FUNDACION SEMBRANDO SONRISAS	I: 2011/02/11 - F:2013/02/11	ALMEIDA PAZMIÑO EDGAR ARTURO	AVDA. TEODORO GÓMEZ 4-84 Y ROCAFUERTE	Telf:(09)7363-825	Activa		LA INSERCIÓN DE NIÑOS, NIÑAS, ADOLESCENTES, JOVENES Y ADULTOS QUE TIENEN CAPACIDADES DIFERENTES Y/O PROBLEMAS DE APRENDIZAJE	Fundación	Fundación	Funcionales	Imbabura	I B A R R A
889	1994/04/25		FUNDACION SOCIAL CULTURAL	I: 2011/06/16 - F:2013/06/16	GUERRERO REYES JOSE GONZALO	PEDRO MONTUFAR 4-42, BARRIO LA VICTORIA, ETAPA 1, MANZANA 22, PASAJE 11	Telf:(06)2605-323	Activa			FUNDACION	Fundación	Sustantivas	Imbabura	I B A R R A
049	2005/07/27		FUNDACION SOCIAL PARA EL DESARROLLO DEL POTENCIAL HUMANO AIKIDO			BORRERO 3-37 Y MALDONADO		Activa		DIFUNDIR Y PROMOVER LAS DIVERSAS FORMAS DE CULTURA Y RECREACION	Fundación	Fundación	Sustantivas	Imbabura	I B A R R A
055	2003/06/26		FUNDACION SRTA. NOEMI TREJO	I: 2010/01/09 - F:2012/01/09	VALENCIA NOGUERA SEGUNDO POLIVIO	BARRIO AZAYA, PARROQUIA ALPACHACA		Activa		INTEGRAR A PERSONAS CON DISCAPACIDAD	Fundación	Fundación	Funcionales	Imbabura	I B A R R A

131	2008/ 01/24		FUNDACION TARPUK-KUNA			19 DE ABRIL Y DAQILEMA		Activa		AYUDA COMUNITARIA A TRAVÉS DE ESTUDIO, DISEÑO, FINANCIAMIENTO Y CAPACITACIÓN TÉCNICA DE LA POBLACIÓN PARA LA EJECUCIÓN DE PROYECTOS PARA MEJORAR EL NIVEL DE VIDA	Fundación	Fundación	Sustantivas	Imbabura	I B A R R A
156	2004/ 03/12		FUNDACION UNIDOS POR NUESTROS HIJOS FUNHI					Activa		APORTAR LOS MEDIOS Y EL CONOCIMIENTO PARA LOGRAR LA ATENCIÓN A LAS PERSONAS CON CUALQUIER TIPO DE DISCAPACIDAD	Fundación	Fundación	Funcionales	Imbabura	I B A R R A
008	2012/ 01/13		FUNDACION UPAVI UNIDOS PARA LA VIDA	I: 2012/01/1 8 - F:2014/01/ 18	PEREZ BOLAÑOS CARLOS FABIAN	EL JUNCAL	Telf.:(06)26 43- 104	Activa		HACER OBRA SOCIAL A LA COMUNIDAD EN GENERAL EN LAS ÁREAS DE SALUD, EDUCACION, CULTURA, DEPORTES, TURISMO, AGRICULTURA ENTRE OTRAS	Fundación	Fundación	Funcionales	Imbabura	I B A R R A

ANEXO 5

CALCULO DE LA MUESTRA

POBLACIÓN TOTAL

Numero de Microempresas	417
Numero de Fundaciones	78
POBLACIÓN TOTAL	495

Para la identificación de la muestra se utilizó la información proporcionada por el Municipio de Ibarra y el MIES y se obtuvo una muestra de:

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

DONDE

n = Muestra

N = Población

Z = Nivel de confianza (95%)

δ^2 = Varianza (0,25)

ε = Error (5%)

Datos:

N = 495

$d^2 = 0,25$

Z = 95% 1,96

$$n = \frac{(1,96)^2 (0,25) (495)}{(0,05)^2 (495 - 1) + (1,96)^2 (0,25)}$$

e = 5%

n = 217

ANEXO 6

COTIZACIÓN VEHÍCULO

IMBAUTO  Inicio Preguntas Frecuentes

QUIÉNES SOMOS SHOWROOM ▾ COMO NUEVOS ACCESORIOS COTIZAR POST VENTA TALLERES

Cotizar

Por favor seleccione el auto que desea consultar, para que el cotizador despliegue los valores por cuotas.

No dude en llamarnos Call Center: 1800-300-200

Nota: El valor de la cuota no tiene incluidos los costos de seguros y dispositivos.

Seleccione el Auto:

Seleccione Versión:

Precio: USD.

Valor de entrada del vehículo

30% entrada:	<input type="text" value="6,777"/>	USD.
Cuota 12 meses:	<input type="text" value="1,429.00"/>	USD.
Cuota 24 meses:	<input type="text" value="769.00"/>	USD.
Cuota 36 meses:	<input type="text" value="550.00"/>	USD.
Cuota 48 meses:	<input type="text" value="442.00"/>	USD.
Cuota 60 meses:	<input type="text" value="378.00"/>	USD.

Fuente: www.imbauto.com.ec

Año: 2013



Fuente: www.imbauto.com.ec

Año: 2013

ANEXO 7

COTIZACIÓN EQUIPOS, MUEBLES Y ENSERES



N°02585
RUC:109173
4547001
 Ibarra, 23 DE NOVIEMBRE
 DE 2013

Cliente: **APE CONSULTORES**
 Dirección: **IBARRA**
 Ruc: **99999999999**

TELF:
0984888887

Cant.	Detalle	V.Unitario	V. Total
2	ESTACIÓN DE TRABAJO Ejecutiva en "L" .Tamaño 1,50cm x 1,50cm Elaborada en Melamínico duraplac doble Cara de 25mm Bordo en cinta PVC resistente, Contiene Soportes (2) EN "I" Metálicos 1 Faldón Frontal Metálico con troqueles; (1) Cajonera Triple Ancha Metálica	187,50	375,00
7	Escritorio Ejecutivo .Tamaño 1,20cm x 0.60cm Elacorado en Melamínico duraplac doble Cara de 25mm Bordo en cinta PVC		
9	(1) Cajonera Triple Ancha Metálica SILLA SECRETARIA A02, C/brazos. Cromados, Sistema de regulación Altura y Reclinación. Tapiz en cuerina Tipo Cuero color Negro, Base	107,14	749,98
4	Cromada 5 puntas con Garruchas Plásticas. Ng. ANAQUEL PARA ARCHIVO, Elaborado en melamínico duraplac Doble Cara, con puertas Mixtas (2) Superiores de Vidrio con Seguridad, Juego de Sillones Espera Estructura Cromada Tapiz Cuerina Negra	35,71	321,43
1		89,29	357,14
4	con mesa centro de vidrio 60*60cm computadora portatil Samsung Amd DUAL CORE E1-1500,2gb,500gb, 14"	205,36	205,36
4	Computador de escritorio SAMSUNG NEGRO 24X SERIAL ATA SH-224DB	491,07	1.964,28
4	Procesador INTEL CORE I7-3770 3.40GHZ/8M	580,36	2.321,44
			-
			-
Tiempo de Entrega: 15 días Laborables		Subtotal \$	6.294,62
Forma de Pago: 60% AL Pedido y 40% a la Entrega			
Validez Proforma: 15 días		IVA 12%	755,35
Tiempo de Garantía: Un Año por daños de fabricación		TOTAL \$	7.049,98
PASAN.			

ANEXO 8



FICHA DE OBSERVACIÓN

OBSERACION DIRIGIDA AL PROFESIONAL INDEPENDIENTE ING. LUIS CAICEDO

DATOS GENERALES		
OBSERVADOR: IRMA MORALES NAVARRETE		
TIPO DE OBSERVACIÓN: DIRECTA		
TIEMPO DE OBSERVACIÓN: 1 HORA		
INDICADOR	ASPECTOS OBSERVADOS	COMENTARIOS
Portafolio de servicios	<ul style="list-style-type: none"> No existe un buen portafolio amplio de servicios Los profesionales no se dedican a desarrollar proyectos sociales 	<ul style="list-style-type: none"> Existe la necesidad del cliente de recibir un mejor servicio
Proceso del servicio	<ul style="list-style-type: none"> No existe un proceso específico para la presentación de sus servicios 	<ul style="list-style-type: none"> El cliente requiere una organización en el servicio para tener un mejor resultado
Valores del servicio	<ul style="list-style-type: none"> La competencia no cuenta con un seguimiento total al cliente 	<ul style="list-style-type: none"> Es una debilidad de la competencia no satisfacer a sus clientes
Frecuencia del servicio	<ul style="list-style-type: none"> No existe datos estadísticos, pero se observa que requieren el servicio ocasionalmente No existe una competencia directa 	<ul style="list-style-type: none"> Es una ventaja para la creación de la consultora tener un nicho de mercado amplio

