



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

**CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TRABAJO DE GRADO

**TEMA:**

CREACIÓN DE UNA EMPRESA PARA ALQUILER DE MANTELERÍA, MESAS, SILLAS Y CARPAS EN LA PARROQUIA GUAYAQUIL DE ALPACHACA, DEL CANTÓN IBARRA, IMBABURA, ECUADOR.

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO/A EN  
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**AUTORES:**

Garzón Narváez Yomaira Itatí

Mejía Narváez Jefferson José

**DIRECTOR (A):**

LCDA. MARÍA GABRIELA ARCINIEGAS ROMERO Msc.

IBARRA, 2022

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**  
**CARRERA INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**CREACIÓN DE UNA EMPRESA PARA ALQUILER DE MANTELERÍA,  
MESAS, SILLAS Y CARPAS EN LA PARROQUIA GUAYAQUIL DE  
ALPACHACA, DEL CANTÓN IBARRA, IMBABURA, ECUADOR.**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA**

Garzón Narváez Yomaira Itati

Mejía Narváez Jefferson José

**APROBADO POR:**

Lic. Gabriela Arciniegas

**DIRECTOR**



## CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA

Certifico que el presente trabajo fue desarrollado por la señorita Garzón Narváez Yomaira Itati y el señor Mejía Narváez Jefferson José bajo mi supervisión.

En la ciudad de Ibarra, a los 27 días del mes de octubre de 2022.



Lic. Gabriela Arciniegas

**DIRECTORA DE TESIS**

**Curiginal**

### Document Information

---

Analyzed document	V1_TRABAJO DE GRADO 2_GARZÓN-MEJÍA.docx (D130354835)
Submitted	2022-03-14T16:31:00.0000000
Submitted by	
Submitter email	jjmejia@utn.edu.ec
Similarity	10%
Analysis address	mgarciniegas.utn@analysis.orkund.com



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

## BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

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

#### 1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

En cumplimiento del Art. 144 de la Ley de Educación Superior, hago la entrega del presente trabajo a la Universidad Técnica del Norte para que sea publicado en el Repositorio Digital Institucional, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA IDENTIDAD:	DE	100544212-2	
APELLIDOS NOMBRES:	Y	Garzón Narváez Yomaira Itati	
DIRECCIÓN:	Guayaquil de Alpachaca, Machala 7-69 y Guayaquil		
EMAIL:	yigarzonn@utn.edu.ec		
TELÉFONO FIJO:	062 603 738	TELÉFONO MÓVIL:	098 125 7008

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	Creación de una empresa para alquiler de mantelería, mesas, sillas y carpas en la parroquia Guayaquil de Alpachaca, del cantón Ibarra, Imbabura, Ecuador.
AUTOR (ES):	Garzón Narváez Yomaira Itati – Mejía Narváez Jefferson José
FECHA: DD/MM/AAAA	13 de octubre de 2022
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniería en Contabilidad y Auditoría CPA
ASESOR /DIRECTOR:	Lic. Gabriela Arciniegas

#### 2. CONSTANCIAS

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

Ibarra, a los 28 días del mes de octubre de 2022

EL AUTOR:

Garzón Yomaira



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

## BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

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

#### 1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

En cumplimiento del Art. 144 de la Ley de Educación Superior, hago la entrega del presente trabajo a la Universidad Técnica del Norte para que sea publicado en el Repositorio Digital Institucional, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
<b>CÉDULA IDENTIDAD:</b>	<b>DE</b>	040172996-7	
<b>APELLIDOS NOMBRES:</b>	<b>Y</b>	Mejía Narváez Jefferson José	
<b>DIRECCIÓN:</b>		Priorato, Puruhanta 2-93 y pasaje sin nombre	
<b>EMAIL:</b>		jjmejia@utn.edu.ec	
<b>TELÉFONO FIJO:</b>	062 580 351	<b>TELÉFONO MÓVIL:</b>	099 557 3442

DATOS DE LA OBRA	
<b>TÍTULO:</b>	Creación de una empresa para alquiler de mantelería, mesas, sillas y carpas en la parroquia Guayaquil de Alpachaca, del cantón Ibarra, Imbabura, Ecuador.
<b>AUTOR (ES):</b>	Garzón Narváez Yomaira Itati - Mejía Narváez Jefferson José
<b>FECHA: DD/MM/AAAA</b>	28 de octubre de 2022
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
<b>PROGRAMA:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> <b>PREGRADO</b> <input type="checkbox"/> <b>POSGRADO</b>
<b>TÍTULO POR EL QUE OPTA:</b>	Ingeniería en Contabilidad y Auditoría CPA
<b>ASESOR /DIRECTOR:</b>	Lic. Gabriela Arciniegas

#### 2. CONSTANCIAS

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

Ibarra, a los 28 días del mes de octubre de 2022

**EL AUTOR:**

  
.....  
Mejía Jefferson

## DEDICATORIA

*A mis padres, Pablo y Mirian quienes se han esforzado toda la vida por darme la oportunidad de ser mejor cada día, al fusionar sus cualidades y defectos para ser un ejemplo para mí y mis hermanos. Son increíbles.*

*A mi querida abuelita Marianita de Jesús, por compartir su sabiduría y amor. Fue, es y será mi angelito de la guarda. Siempre seré su guitarrita.*

*A mis hermanos mayores por ser un ejemplo para mí, por enseñarme que a pesar de las dificultades siempre se puede ser mejor cada día.*

*A mis hermanos menores y sobrinas por enseñarme a no olvidar ser niña y disfrutar la vida con sus locuras.*

*A Darwin, quien con amor, paciencia y serenidad me apoyo durante los momentos difíciles.*

*A mi hijo, Mathias, quien es mi soporte e inspiración, con todo el amor del mundo espero ser un ejemplo para ti.*

*A Camilita y Valentina, mis pequeñas sobrinas que, con cada locura, me regalan un motivo para sonreír.*

*A mi mejor amigo Jefferson, quien de a poco se convirtió en una persona incondicional, una persona muy especial que me enseñó a ver lo positivo de la vida.*

*Yomaira Garzón*

## DEDICATORIA

*Este trabajo va dedicado a mis padres Lucia Narváez, Raúl Mejía y a mis abuelos José Narváez, Carmen López, quienes con esfuerzo y dedicación me han educado, apoyado, guiado en el cumplimiento de metas y sueños.*

*A mis hermanos Raúl, Elizabeth, Edwin, Katherine y a todos mis sobrinos que siempre están presentes para apoyarme y alegrarme la vida en los momentos difíciles.*

*A mi mejor amiga Yomaira Garzón, quien es una de las personas más importantes y apreciadas en mi vida, puesto que siempre está apoyándome, y aconsejando.*

*Jefferson Mejía*

## **AGRADECIMIENTO**

*Agradezco a Dios por bendecirme con cada miembro de mi familia.*

*A nuestra directora Lic. Gabriela Arciniegas por confiar en nosotros y transmitir sus conocimientos con paciencia y amor. Así mismo, al Dr. Vinicio Saráuz, por toda la dedicación y pasión que transmite en su labor académica.*

*A mis queridos amigos Jeff y Deysi, por cada locura y aprendizaje, por cada hora de estudio y por cada momento de risa.*

Yomaira Garzón



## **AGRADECIMIENTO**

*Agradezco a mi madre por todo el esfuerzo y dedicación que me ha prestado para la culminación de mis estudios, que gracias a sus enseñanzas y consejos me ha hecho un hombre de bien.*

*A mi mejor amiga Yomaira Garzón y Deysi Jingo, que siempre me apoyaron en los estudios y más importante en la vida, que con tonterías siempre sonreíamos y salíamos adelante ante cualquier dificultad que se presentase.*

*A mi personaje favorito Monkey D. Luffy, que a través de sus aventuras me ha enseñado a ser una persona alegre y única, a creer y luchar por los sueños sin importar lo que piensen los demás.*

*Jefferson Mejía*

## ÍNDICE

RESUMEN .....	xx
ABSTRACT.....	xxi
INTRODUCCIÓN.....	xxii
OBJETIVOS .....	xxiv
Objetivo General.....	xxiv
Objetivos Específicos .....	xxiv
Capítulo I: Diagnóstico.....	25
1.1 Objetivo.....	25
1.2 Determinación y justificación del problema .....	25
1.3 Propuesta de la idea de negocios.....	26
1.4 Sustentar la innovación y pertinencia de la idea de negocios .....	26
1.5 Factores que intervienen en la puesta en marcha de la idea de negocio .....	28
1.5.1 Situación del macro ambiente.....	28
1.5.2 Situación competitiva de la Industria.....	42
1.6 Matriz Diagnóstica.....	44
Capítulo II: Fundamentación Teórica .....	45
2.1 Objetivo .....	45
2.2 Fundamentos teóricos .....	45
2.2.1 Fundamentación metodológica .....	45
2.2.2 Fundamentación de la propuesta.....	46

Capítulo III: Propuesta.....	50
3.1 Objetivo general.....	50
3.2 Objetivos específicos .....	50
3.3 Estudio de mercado.....	50
3.3.1 Diseño de la investigación de mercados .....	51
3.3.2. Segmentación de mercados:.....	51
3.3.3 Clientes .....	52
3.3.4 Tipo de muestreo y cálculo de la muestra.....	52
3.3.5 Instrumentos de recolección .....	53
3.3.6 Resultados y discusión.....	53
3.3.7 Análisis de la demanda .....	64
3.3.8 Análisis de la oferta .....	66
3.3.9 Demanda insatisfecha .....	67
3.4 Estudio técnico administrativo.....	68
3.4.1 Análisis y determinación de la localización óptima del proyecto .....	68
3.4.2 Análisis y determinación del tamaño óptimo de la empresa .....	72
3.4.3 Ingeniería del proyecto .....	76
3.4.4 Identificación y descripción de los procesos .....	81
3.4.5 Estructura organizativa y administrativa .....	91
3.4.6 Constitución legal de la empresa (Empresas SAS) y propiedad intelectual .....	107
3.5 Estrategias de comercialización.....	108

3.5.1 Producto .....	108
3.5.2 Precio .....	109
3.5.3 Plaza.....	109
3.5.4 Promoción.....	111
3.6 Estudio económico financiero .....	112
3.6.1 Inversiones y Capital de Trabajo .....	112
3.6.2 Estado de Resultados .....	134
3.6.3 Estado Flujo de efectivo .....	136
3.6.4 Estado Flujo de efectivo .....	138
3.6.5 Estado de Situación Financiera.....	139
3.6.6 Evaluación Financiera.....	141
CONCLUSIONES .....	153
RECOMENDACIONES.....	154
BIBLIOGRAFIA .....	155

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> Matriz diagnóstico .....	28
<b>Tabla 2</b> Estructura de la Población por Edades .....	39
<b>Tabla 3</b> Matriz AOOD .....	44
<b>Tabla 4</b> Segmentación.....	51
<b>Tabla 5</b> Género.....	53
<b>Tabla 6</b> Rangos de edades.....	53
<b>Tabla 7</b> Frecuencia de eventos .....	54
<b>Tabla 8</b> Implementos alquilados .....	54
<b>Tabla 9</b> Cantidad de personas por evento .....	55
<b>Tabla 10</b> Tipos de eventos que se realizan.....	56
<b>Tabla 11</b> Negocios de alquiler .....	57
<b>Tabla 12</b> Experiencia de consumo .....	58
<b>Tabla 13</b> Preferencia de consumo .....	58
<b>Tabla 14</b> Aspectos importantes del alquiler de mesas, sillas, carpas y mantelería..	59
<b>Tabla 15</b> Disposición pago por silla.....	60
<b>Tabla 16</b> Disposición de pago por mesa .....	60
<b>Tabla 17</b> Disposición de pago por mantel.....	61
<b>Tabla 18</b> Disposición de pago por carpa de 4x4 .....	61
<b>Tabla 19</b> Disposición de pago por carpa 6x3 .....	62
<b>Tabla 20</b> Disposición de pago por carpa 6x6.....	62
<b>Tabla 21</b> Medios de publicidad.....	63
<b>Tabla 22</b> Cálculo de la demanda.....	64
<b>Tabla 23</b> Cálculo de la demanda y consumo per cápita.....	64
<b>Tabla 24</b> Demanda en dólares.....	65

<b>Tabla 25</b> Demanda proyectada.....	66
<b>Tabla 26</b> Análisis de la oferta .....	66
<b>Tabla 27</b> Oferta en dólares .....	67
<b>Tabla 28</b> Oferta proyectada.....	67
<b>Tabla 29</b> Demanda insatisfecha .....	68
<b>Tabla 30</b> Macro localización.....	68
<b>Tabla 31</b> Factores de análisis .....	69
<b>Tabla 32</b> Micro localización .....	70
<b>Tabla 33</b> Análisis de la demanda insatisfecha .....	72
<b>Tabla 34</b> Financiamiento.....	73
<b>Tabla 35</b> Capacidad de instalada - Demanda mínima.....	74
<b>Tabla 36</b> Capacidad de instalada - Demanda máxima .....	74
<b>Tabla 37</b> Promedio de implementos anuales .....	75
<b>Tabla 38</b> Capacidad de instalada.....	75
<b>Tabla 39</b> Muebles y enseres .....	77
<b>Tabla 40</b> Maquinaria y equipo .....	78
<b>Tabla 41</b> Equipo de Computación.....	79
<b>Tabla 42</b> Equipo de oficina .....	79
<b>Tabla 43</b> Transporte/vehículo .....	80
<b>Tabla 44</b> Implementos.....	80
<b>Tabla 45</b> Descripción técnica del producto.....	81
<b>Tabla 46</b> Simbología ANSI para diagramas de flujo .....	84
<b>Tabla 47</b> Diagrama de flujo de proceso de compra de productos (mesas, sillas, carpas y mantelería).....	85

<b>Tabla 48</b> Diagrama de flujo de proceso de comercialización mesas, sillas, carpas y mantelería. ....	87
<b>Tabla 49</b> Diagrama de flujo de proceso de recepción y limpieza de mesas, sillas, carpas y mantelería. ....	89
<b>Tabla 50</b> Manual de funciones gerente - administrador.....	94
<b>Tabla 51</b> Manual de funciones contador.....	95
<b>Tabla 52</b> Descripción del diagrama de flujos .....	97
<b>Tabla 53</b> Seguimiento control y evaluación de actividades.....	99
<b>Tabla 54</b> Diagrama de flujo de proceso de compra de productos (mesas, sillas, carpas y mantelería). ....	101
<b>Tabla 55</b> Diagrama de flujo de proceso de comercialización mesas, sillas, carpas y mantelería. ....	103
<b>Tabla 56</b> Diagrama de flujo de proceso de recepción y limpieza de mesas, sillas, carpas y mantelería. ....	105
<b>Tabla 57</b> Gastos de constitución .....	113
<b>Tabla 58</b> Gastos de instalación .....	113
<b>Tabla 59</b> Maquinaria y equipo .....	114
<b>Tabla 60</b> Equipos de computación.....	114
<b>Tabla 61</b> Muebles y enseres.....	115
<b>Tabla 62</b> Equipos de oficina .....	115
<b>Tabla 63</b> Transporte/vehículo .....	116
<b>Tabla 64</b> Implementos.....	116
<b>Tabla 65</b> Mano de obra directa – Obrero 1 .....	117
<b>Tabla 66</b> Mano de obra directa – Obrero 2.....	118
<b>Tabla 67</b> Costos indirectos de fabricación .....	118

<b>Tabla 68</b> Depreciación de maquinaria de producción.....	119
<b>Tabla 69</b> Costos operativos .....	119
<b>Tabla 70</b> Mano de obra indirecta gerente administrador .....	120
<b>Tabla 71</b> Mano de obra indirecta Contador .....	121
<b>Tabla 72</b> Útiles de Oficina .....	121
<b>Tabla 73</b> Materiales de aseo y limpieza.....	122
<b>Tabla 74</b> Gasto de ventas .....	123
<b>Tabla 75</b> Capital de trabajo .....	124
<b>Tabla 76</b> Total de inversión .....	125
<b>Tabla 77</b> Determinación de precio .....	125
<b>Tabla 78</b> Proyección de ingresos .....	126
<b>Tabla 79</b> Fuentes de financiamiento .....	126
<b>Tabla 80</b> Resumen del préstamo bancario .....	127
<b>Tabla 81</b> Cálculo de tasa de rendimiento medio.....	128
<b>Tabla 82</b> Amortización de intangibles .....	129
<b>Tabla 83</b> Depreciación de activos fijos.....	130
<b>Tabla 84</b> Depreciación de Activos operativos .....	131
<b>Tabla 85</b> Resumen de rentas y gastos .....	132
<b>Tabla 86</b> Estado de Resultados .....	134
<b>Tabla 87</b> Estado Flujo de efectivo .....	136
<b>Tabla 88</b> Estado de fuentes y usos .....	138
<b>Tabla 89</b> Estado de Situación Financiera.....	140
<b>Tabla 90</b> Valor actual neto.....	143
<b>Tabla 91</b> Tasa interna de retorno .....	144
<b>Tabla 92</b> Cálculo de Periodo de recuperación .....	146



<b>Tabla 93</b> Punto de equilibrio.....	148
<b>Tabla 94</b> Cálculo de Costo/Beneficio .....	150
<b>Tabla 95</b> Resumen de evaluación financiera .....	151
<b>Tabla 96</b> Análisis de sensibilidad .....	152

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b> Localización espacial de las actividades económicas en la ciudad de Ibarra .....	37
<b>Figura 2</b> Actividades registradas en el cantón 2019 .....	41
<b>Figura 3</b> Género .....	53
<b>Figura 4</b> Edades de los habitantes.....	53
<b>Figura 5</b> Frecuencia de eventos .....	54
<b>Figura 6</b> Implementos alquilados.....	54
<b>Figura 7</b> Cantidad de personas por evento.....	55
<b>Figura 8</b> Tipos de eventos que se realizan .....	56
<b>Figura 9</b> Negocios de alquiler.....	57
<b>Figura 10</b> Experiencia de consumo.....	58
<b>Figura 11</b> Preferencia de consumo .....	58
<b>Figura 12</b> Aspectos importantes del alquiler de mesas, sillas, carpas y mantelería .	59
<b>Figura 13</b> Disposición pago por silla .....	60
<b>Figura 14</b> Disposición de pago por mesa.....	60
<b>Figura 15</b> Disposición de pago por mantel .....	61
<b>Figura 16</b> Disposición de pago por carpa de 4x4 .....	61
<b>Figura 17</b> Disposición de pago por carpa 6x3 .....	62
<b>Figura 18</b> Disposición de pago por carpa 6x6 .....	62
<b>Figura 19</b> Medios de publicidad .....	63
<b>Figura 20</b> Distribución de planta .....	77
<b>Figura 21</b> Diagrama de flujo de proceso de compra de productos (mesas, sillas, carpas y mantelería). .....	86

<b>Figura 22</b> Diagrama de flujo de proceso de comercialización mesas, sillas, carpas y mantelería.....	88
<b>Figura 23</b> Diagrama de flujo de proceso de recepción y limpieza de mesas, sillas, carpas y mantelería. ....	90
<b>Figura 24</b> Imagen corporativa.....	92
<b>Figura 25</b> Organigrama.....	93
<b>Figura 26</b> Mapa de procesos .....	96
<b>Figura 27</b> Diagrama de flujos .....	98
<b>Figura 28</b> Diagrama de Seguimiento control y evaluación de actividades.....	100
<b>Figura 29</b> Diagrama de flujo de proceso de compra de productos (mesas, sillas, carpas y mantelería). ....	102
<b>Figura 30</b> Diagrama de flujo de proceso de comercialización mesas, sillas, carpas y mantelería.....	104
<b>Figura 31</b> Diagrama de flujo de proceso de recepción y limpieza de mesas, sillas, carpas y mantelería. ....	106
<b>Figura 32</b> Rotulo de Entre mesas y sillas S.A.S .....	109
<b>Figura 33</b> Diseño local comercial .....	110
<b>Figura 34</b> Diseño de página web .....	111

## **RESUMEN**

En el presente trabajo se realiza una investigación para la creación de una empresa dedicada a prestar el servicio de alquiler de manteles, mesas, sillas y carpas en la parroquia Guayaquil de Alpachaca, el sector se ha escogido porque es una zona en creciente desarrollo y en la actualidad no existe un local que se dedique a la actividad de alquiler para la realización de eventos; se realiza el estudio de mercado para determinar los gustos y preferencias de los consumidores, para establecer los lineamientos y requerimientos infraestructurales y organizativos que se necesitan para satisfacer las necesidades y deseos del cliente; y a su vez con el estudio económico se desea analizar la rentabilidad y rendimiento, al igual que determinar cuáles serán las ganancias a obtener. Se empleará el marketing mix para el establecimiento de la imagen corporativa, para que el consumidor se sienta representado por la empresa y servicio.

## **ABSTRACT**

In the present work a research for the creation of a company dedicated to provide the rental service of tablecloths, tables, chairs and tents in the parish Guayaquil de Alpachaca, the sector has been chosen because it is an area in growing development and currently there is no local that is dedicated to the rental activity for the realization of events; The market study is conducted to determine the tastes and preferences of consumers, to establish the guidelines and infrastructural and organizational requirements needed to meet the needs and desires of the customer, and in turn with the economic study is to analyze the profitability and performance, as well as to determine what will be the profits to be obtained. The marketing mix will be used to establish the corporate image, so that the consumer feels represented by the company and service.

## INTRODUCCIÓN

En siguiente trabajo se dará a conocer el estudio de viabilidad de la creación de una empresa dedicada a la prestación del servicio de alquiler de implementos tales como mesas, sillas, manteles y carpas para la realización de eventos, que responde a la necesidad de la población de reunirse con fines recreativos o reuniones familiares para festejar fechas importantes como cumpleaños, celebraciones religiosas, o de otra índole durante el año.

Para la creación y ejecución de la empresa se requiere realizar una investigación que permita identificar la rentabilidad de la propuesta de negocio e identificar si existe demanda potencial del servicio. Por tal motivo se requiere realizar una investigación para la identificación y búsqueda de aspectos que son necesarios para generar conclusiones positivas de negocio.

En el capítulo I, se plantea y analiza el problema y la justificación para el desarrollo de la propuesta de emprendimiento, así como también se describen los factores del macroentorno, mismos que mediante la matriz AOOD, facilitan la identificación de la oportunidad diagnóstica.

Adicionalmente, en el capítulo II se realiza la fundamentación teórica, misma que mediante la recopilación de criterios y pensamientos de varios autores, facilitan y orientan la comprensión de los componentes del proyecto de emprendimiento, tales como: diagnóstico, estudio de mercado, estudio técnico, estudio organización y económico.

En el capítulo III, se desarrolla la propuesta para la creación del emprendimiento, por lo que, utilizando las técnicas e instrumentos de investigación, se realiza la recolección de información de mercado. Una vez identificada la demanda insatisfecha, se procede con

el estudio técnico, administrativo y finalmente con el análisis económico y evaluación financiera.

Se establece la imagen corporativa de la empresa, los recursos e infraestructura necesaria para la ejecución de la propuesta, así como las estrategias de comercialización enfocadas a la introducción de la marca al mercado; y a su vez se procede al estudio económico que muestra la evaluación financiera.

Se exponen las conclusiones y recomendaciones de la investigación y se obtiene de manera precisa las acciones a realizar e implementar en base a los resultados obtenidos; también se incluye la información bibliográfica y anexos de la información que respaldan la propuesta de emprendimiento.

## **OBJETIVOS**

### **Objetivo General**

Crear una empresa para de alquiler de mantelería, mesas, sillas y carpas en la parroquia Guayaquil de Alpachaca, del cantón Ibarra, Imbabura.

### **Objetivos Específicos**

1. Diagnosticar los factores externos del entorno para determinar los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos de la propuesta de emprendimiento.
2. Fundamentar teóricamente la creación de una empresa de alquiler de mantelería, mesas, sillas y carpas en la parroquia Guayaquil de Alpachaca, del cantón Ibarra, Imbabura.
3. Determinar la factibilidad y viabilidad de mercado, técnica, administrativo y financiera de la propuesta de negocio de alquiler de mantelería, mesas, sillas y carpas en la parroquia Guayaquil de Alpachaca, del cantón Ibarra, Imbabura.



## **Capítulo I: Diagnóstico**

### **1.1 Objetivo**

Diagnosticar los factores externos del entorno para determinar los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos de la propuesta de emprendimiento.

### **1.2 Determinación y justificación del problema**

Considerando la ausencia de negocios dedicados a la prestación de servicios de alquiler de sillas, mesas, mantelería y carpas dentro de la parroquia Guayaquil de Alpachaca se ha identificado una oportunidad por necesidad, por lo cual, se plantea la elaboración del presente proyecto de factibilidad. Según (Lasio et al., 2020), el entorno ecuatoriano presenta algunas debilidades para emprender como: la inexistencia de políticas que favorezcan a las pequeñas empresas, la cultura burocrática que caracteriza en su mayoría a las entidades públicas y las altas tasas de impuestos que no permiten el crecimiento de las empresas nuevas. Por lo expuesto, se ejecuta un estudio técnico, que permite la verificación de la factibilidad del mismo.

La localización espacial de las actividades económicas en las parroquias urbanas del cantón Ibarra es un punto clave en esta investigación, (GAD-I, 2020) ya que en la parroquia de San Francisco ubicada en el centro de la ciudad, se ubican 8837 actividades económicas; seguido de la parroquia del Sagrario, con 4877; Caranqui, 875; Guayaquil de Alpachaca, 708 y Dolorosa de Priorato, 408. Así mismo, según el Catálogo de clasificaciones de las actividades económicas en la ciudad de Ibarra, existen 16124 actividades económicas registradas durante el año 2019 y tan solo el 3,38% corresponde a actividades de servicios administrativos y de apoyo representadas por la letra N. Sin duda se reconoce que existe una concentración de actividad económica en la zona céntrica de la ciudad, lo que significaría mejores condiciones de vida para los habitantes de estos sectores; por otro lado, se destaca la necesidad de dinamizar las zonas aledañas, mediante planteamientos concretos que satisfagan necesidades cotidianas de los hogares, precisamente como la presente propuesta de emprendimiento, misma que pretende ofrecer un servicio de calidad a precios accesibles.

Así mismo, un aspecto importante para la creación de este emprendimiento es satisfacer una necesidad básica de la población, como lo es el relacionarse socialmente. Con base en lo mencionado, (Saénz et al., 2018), destacan que la convivencia, es un proceso de construcción social que da cabida a la comprensión de la diversidad desde el valor que posee cada uno de los miembros de un grupo, dado que convivir permite dialogar, comunicarse, compartir puntos de vista, intercambiar ideas y resolver problemáticas para así llegar de forma conjunta al objetivo propuesto. Es así que, para satisfacer la necesidad básica de interrelación se requiere contar con espacios e inmobiliarios que permitan la realización de eventos.

### **1.3 Propuesta de la idea de negocios**

La idea de negocio se basa en la creación de una empresa de alquiler de mantelería, mesas, sillas y carpas en la parroquia Guayaquil de Alpachaca del cantón Ibarra, la cual está enfocada en una propuesta de servicio en línea, con el fin de aprovechar la globalización y las TIC'S, satisfaciendo las necesidades del cliente de manera ágil y rápida.

La finalidad de esta propuesta es estimular la creación de emprendimientos en el sector, ya que existe un deficiente número de negocios, dinamizando así la zona y satisfaciendo la necesidad de este servicio a precios accesibles para la sociedad.

### **1.4 Sustentar la innovación y pertinencia de la idea de negocios**

Con el fin de impulsar una idea de negocio sostenible en el tiempo se necesita promover estrategias innovadoras es así, (Sánchez et al., 2008) manifiesta que, “consideramos la comercialización de un producto como la prueba del éxito y, por tanto, el momento en el que se puede hablar de innovación. Nos encontramos en la línea de algunos autores que consideran requisitos de la innovación que el producto se introduzca en el mercado y que tenga éxito o sea vendido efectivamente”, es así, que se plantea introducir una comercialización en línea, donde el usuario pueda acceder a la variedad de implementos, su calidad, precio, promociones y forma de pago. Esta modalidad permite una forma de contratación práctica y cómoda.

En el entorno donde nos desarrollamos existe un alto porcentaje de desconocimiento tecnológico y de corrupción lo que imposibilita poder ejecutar acciones en pro del

bienestar común. Al respecto, (Dolores Gallego et al., 2016), (Sánchez Torres & Arroyo-Cañada, 2016) concuerdan que existen barreras de acceso como, la poca influencia social al ámbito tecnológico, la seguridad de los métodos de pago y la carencia de conocimientos para poder realizar transacciones, por otro lado, (Jones et al., 2016), (Alarcón & Torres, 2017d) manifiesta que estos obstáculos se pueden mitigar con la adopción de las tecnologías de información y comunicación TIC, mismas que permitan manejar un modelo de negocios actual y altamente competitivo, por lo tanto, la idea de negocio propuesta se sustenta en el modelo Business to people B2P. De acuerdo con (Reina, 2016), este modelo se basa en una relación directa con el consumidor, enfocándose estrictamente en sus necesidades, preferencias y estilo de vida, donde se brindará una atención personalizada, estableciendo vínculos emocionales que fomenten lazos de fidelidad al momento de elegir una empresa para adquirir productos o servicios. Por esta razón, el proyecto se enfoca en aplicar dos modelos de implantación, Order online purchase offline donde el consumidor realiza su reserva de manera virtual y se acerca a la tienda física a recibir su producto y el modelo Venta online, en la que el consumidor realiza su adquisición y espera su entrega en su domicilio.

## 1.5 Factores que intervienen en la puesta en marcha de la idea de negocio

### 1.5.1 Situación del macro ambiente

**Tabla 1**

*Matriz diagnóstica*

<b>Diagnóstico</b>					
<b>Matriz de variables diagnósticos del macroentorno</b>					
<i>Variables</i>	<i>Indicadores</i>	<i>Técnicas</i>	<i>Tipo de información</i>	<i>Fuente</i>	<i>Herramienta</i>
<b>Geografía</b>	Ubicación			PDYOT-2020 Ibarra y Página Web del GAD	AOOR
	Límites Geográficos			PDYOT-2020 Ibarra y Página Web del GAD	
	Superficie	Investigación documental	Secundaria	PDYOT-2020 Ibarra y Página Web del GAD	
	Organización territorial			PDYOT-2020 Ibarra y Página Web del GAD	
	Clima			PDYOT-2020 Ibarra y Página Web del GAD	
	Vías de acceso	Investigación documental	Secundaria	PDYOT-2020 Ibarra y Página Web del GAD	

<b>Política</b>					
	Plan Nacional de Desarrollo 2017 2021, Objetivo 5				<a href="https://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf">https://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf</a>
	Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación				<a href="https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-03/Documento_LEY-ORGANICA-EMPRENDIMIENTO-INNOVACION.pdf">https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-03/Documento_LEY-ORGANICA-EMPRENDIMIENTO-INNOVACION.pdf</a>
	Ley Orgánica para la Reactivación de la Economía, Fortalecimiento de la Dolarización y Modernización de la Gestión Financiera	Investigación documental	Secundaria		SRI AOOR
<b>Socioeconómico</b>					
	Empleo, subempleo y desempleo				INEC
	Inflación				INEC, Banco central del Ecuador
	Tasas de interés				Banco central del Ecuador
	Desarrollo económico	Investigación documental	Secundaria		<a href="https://revistagestion.ec/sites/default/files/import/legacy_pdfs/230_002.pdf">https://revistagestion.ec/sites/default/files/import/legacy_pdfs/230_002.pdf</a> <a href="http://hdr.undp.org/sites/all/themes/hdr_theme/country-notes/es/ECU.pdf">http://hdr.undp.org/sites/all/themes/hdr_theme/country-notes/es/ECU.pdf</a>
	Comportamiento económico				
	Localización espacial de las actividades económicas en la ciudad de Ibarra				PDYOT-2020 Ibarra

<b>Demografía</b>				
	Población Económicamente Activa (PEA) (habitantes)	Investigación documental	Secundaria	INEC
	Tasa de crecimiento urbano rural	Investigación documental	Secundaria	PDYOT-2020 Ibarra
	Proyección poblacional del cantón San Miguel de Ibarra			PDYOT-2020 Ibarra
	Estructura de la población, pirámides poblacionales			PDYOT-2020 Ibarra
<b>Industria</b>				
	PEA sector servicios	Investigación documental	Secundaria	PDYOT-2020 Ibarra

AOOR

Fuente: Autores

### **1.5.1.1 Aspectos Geográficos.**

Los aspectos geográficos serán estudiados para comprender las oportunidades que ofrece el cantón Ibarra respecto a su estructura geográfica.

#### **Ubicación**

El Gobierno Autónomo Descentralizado de Ibarra (GAD-I, 2020) en su Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial manifiesta que:

El cantón San Miguel de Ibarra se halla en la zona norte del Ecuador, pertenece y es la capital de la provincia de Imbabura, está ubicada a 115 Km al Noreste de Quito a 125km al Sur de la ciudad de Tulcán, con una Altitud de 2.225 m.s.n.m. considerada como un núcleo vial del Norte Ecuatoriano, pues se comunica al sur con Quito, por el Oeste con la región Costa, al oeste con la Región Amazónica y al Norte con la frontera colombiana.

#### **Límites Geográficos**

Los límites del cantón San Miguel de Ibarra según (GAD-I, 2020) los límites del cantón Ibarra 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.

#### **Superficie**

En PDYOT 2020 menciona que la superficie de La ciudad de Ibarra es aproximadamente de 1162,22 Km<sup>2</sup>, la superficie de la zona urbana es de 41.68 km<sup>2</sup> y la de la zona rural de 1.120,53 km<sup>2</sup> (GAD-I, 2020).

#### **Organización Territorial**

Ibarra está formada por cinco parroquias urbanas: San Francisco, El Sagrario, Caranqui, Alpachaca y Priorato; también posee siete parroquias rurales: San Antonio, La Esperanza, Angochagua, Ambuquí, Salinas, La Carolina y Lita; abriendo grandes posibilidades de mercados tanto urbanos como rurales para el establecimiento de los negocios (GAD-I, 2020).

## **Vías De Acceso**

La red vial cantonal está conformada por vías urbanas compuestas por calles, pasajes y avenidas, que se articulan con vías estatales y provinciales de primer orden, vías inter cantonales e inter parroquiales de segundo orden; y caminos vecinales rurales de tercer orden, que no disponen de condiciones adecuadas para la movilidad de bienes y personas, debido al eventual y fortuito mantenimiento vial que reciben (GAD-I, 2020).

### **1.5.1.2 Aspectos Políticos**

En los aspectos políticos se analiza los posibles impactos que pueden generar los cambios políticos, tomando como referencia las leyes y programas que intervienen en la creación de la empresa.

#### **Plan nacional de desarrollo 2021-2025**

El Plan De Creación De Oportunidades 2021-2025 (SNP, 2021) través de su Eje: “Económico y Generación de empleo”, objetivo 1 “Incrementar y fomentar, de manera inclusiva, las oportunidades de empleo y las condiciones laborales” expresa:

Incrementar y fomentar la creación de empleo con base esencial la existencia de una economía de libre mercado, donde el Gobierno de limita a la creación de condiciones adecuadas, basadas en el principio de igualdad de oportunidades, para el desarrollo del sector privado, siendo este el responsable de la creación de empleo. En lo referente al emprendimiento se precisa eliminar trámites innecesarios, propiciar y acceso a condiciones óptimas de financiamiento.

#### **Leyes De Fomento Microempresarial**

La Constitución de la República del Ecuador (CRE, 2008) en el capítulo sexto sección primera en Formas de organización de la producción y su gestión. menciona: “Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domesticas, autónomas y mixtas.

La Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (LOEPS, 2018) para dinamizar la economía del país busca:

Impulsar el desarrollo de emprendimientos inclusivos y sustentables como parte de los subsistemas que interactúan en la economía del país, acompañados de un marco



institucional como la creación del Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria (IEPS), la Corporación de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS) y la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS).

La Ley Orgánica para el Fomento Productivo, Atracción de Inversiones, Generación de Empleo y Estabilidad y Equilibrio Fiscal (Asamblea Constituyente, 2018), propone un plan de estabilidad económica a largo plazo, así también plantea incentivos para atraer nuevas inversiones al país, tanto internas como externas, fomentando el empleo y dinamizando la producción y la economía (Alarcón & Torres, 2017b). Uno de sus enfoques es el fortalecimiento de las Mipymes y entidades pertenecientes a la Economía Popular y solidaria, ampliando el límite para la deducción del 100% adicional de gastos por concepto de capacitación técnica y mejora en la productividad.

En la Ley para la Reactivación de la Economía, Fortalecimiento de la Dolarización y Modernización de la Gestión Financiera(Asamblea Constituyente, 2020), pretende crear nuevos beneficios e incentivos tributarios, cuyos objetivos principales se enmarcan en el fomento del empleo y el combate a la evasión tributaria; se enfoca en la reactivaciones económicas del Ecuador, proponiendo beneficios tributarios para quienes generan más empleo.

En el 2020, por la crisis sanitaria, económica y social que provocó el Covid-19 a nivel mundial en el Ecuador se expidió la Ley de Ayuda humanitaria para poder mitigar la crisis existente, la cual da facilidades económicas como la revisión de las tasas de interés para todos los segmentos de crédito, durante los años 2020 y 2021, para fomentar la reactivación económica del país.

### **Entidades que financian los emprendimientos**

Banco del Pacífico, otorga créditos a emprendimientos innovadores con productos, servicios o que busquen expandirse nacional o internacionalmente. Los créditos van hasta \$30 000 con una tasa de 14% a través de la Corporación Financiera Nacional (CFN), o del Fondo Nacional de Garantías (FNG), No hay una cantidad mínima establecida (Pacífico, 2021).

BanEcuador, con el objetivo de fortalecer los proyectos de emprendimiento proporciona créditos con montos desde \$500, pago personalizado de acuerdo con el flujo de caja de cada proyecto, plazo hasta 10 años activos fijos y 3 años para capital de trabajo,

período de gracia de 3 años activos fijos y 1 año para capital de trabajo una tasa reajutable del 15.30% Comercio y Servicios (BanEcuador, 2021).

Obteniendo el apoyo de las entidades financieras, se genera en la población la oportunidad de apoyarse en una entidad financiera para obtener recursos para impulsar su idea de negocio.

### **1.5.1.3 Aspectos Socioeconómicos.**

Por medio de datos estadísticos e índices se muestra la situación económica del país, permitido general un análisis de las perspectivas situacionales del país en la actualidad y en el futuro.

#### **Empleo**

En conformidad con (INEC, 2020), en sus indicadores nacionales en % respecto al empleo en Ecuador expresa que, en junio del 2020, de la población total, el 71.2% de las personas en edad de trabajar, de los cuales el 66.4% fueron económicamente activos, por lo cual, de la Población económicamente activa, el 96% tuvieron empleo.

A pesar del paro nacional que se registró en junio del 2022 y el regreso a la normalidad de las actividades económicas restringidas a causa de la emergencia sanitaria, el empleo adecuado se incrementó 2.8 puntos porcentuales en comparación al mismo mes del año 2021, y el desempleo sufrió una disminución de 1.1 puntos porcentuales.

#### **Subempleo**

De acuerdo con (INEC, 2020) en su boletín técnico ENEMDU, el subempleo a nivel nacional en el mes de junio del 2022 fue de 23.6%, a nivel urbano se ubicó en 22.7%, y a nivel rural en 25.2%. Puestas en comparación con los datos correspondientes al mes de mayo, los cuales presentan una tasa a nivel nacional de 22.1%, nivel urbano 21.2%, y a nivel rural de 23.7% se existe un incremento en los porcentajes del subempleo, esto debido a la paulatina reactivación económica impulsada por el gobierno para subsanar las dificultades económicas a causa de la crisis sanitaria del 2019.

## **Desempleo**

Según (INEC, 2020) en la encuesta realizada, muestra que, en el mes de junio, la tasa de desempleo alcanzo un 4.0% respecto del 5.1% del mismo periodo del año anterior, se puede decir que experimento una reducción de 1.1 puntos porcentuales. Al desagregar el desempleo por sexo los resultados evidencian que las mujeres poseen una mayor tasa con 4.5% respecto a los hombres con 3.7%, teniendo una diferencia de 0.8 puntos porcentuales. La reducción significativa de en las tasas de desempleo muestra la reactivación económica que se está generando en el país, aumentando la capacidad adquisitiva de la población económicamente activa.

## **Tasa de Inflación**

Conforme a (INEC, 2021), la inflación mensual en diciembre 2021, respecto a noviembre 2021, fue de 0,07%. La inflación anual de precios de diciembre de 2021, respecto a diciembre de 2020, alcanzó 1,94%; como referencia, en diciembre de 2020 fue de -0,93%. Finalmente, en diciembre de 2021 el costo de la Canasta Familiar Básica se ubicó en USD 719,65, mientras que, el ingreso familiar mensual de un hogar tipo fue de USD 746,67, lo cual representa el 103,75% del costo de la CFB.

En la canasta del IPC existen doce divisiones de consumo. Las tres divisiones que más incidieron en la inflación mensual de diciembre de 2021 son las siguientes: Bienes y servicios diversos (0,0316%); Alimentos y bebidas no alcohólicas (0,0313%); y, Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles (0,0167%). La inflación no es perjudicial para las empresas si la tasa no supera el 10% ya que la inflación es parte del desarrollo económico de los países.

## **Estructura económica de la población**

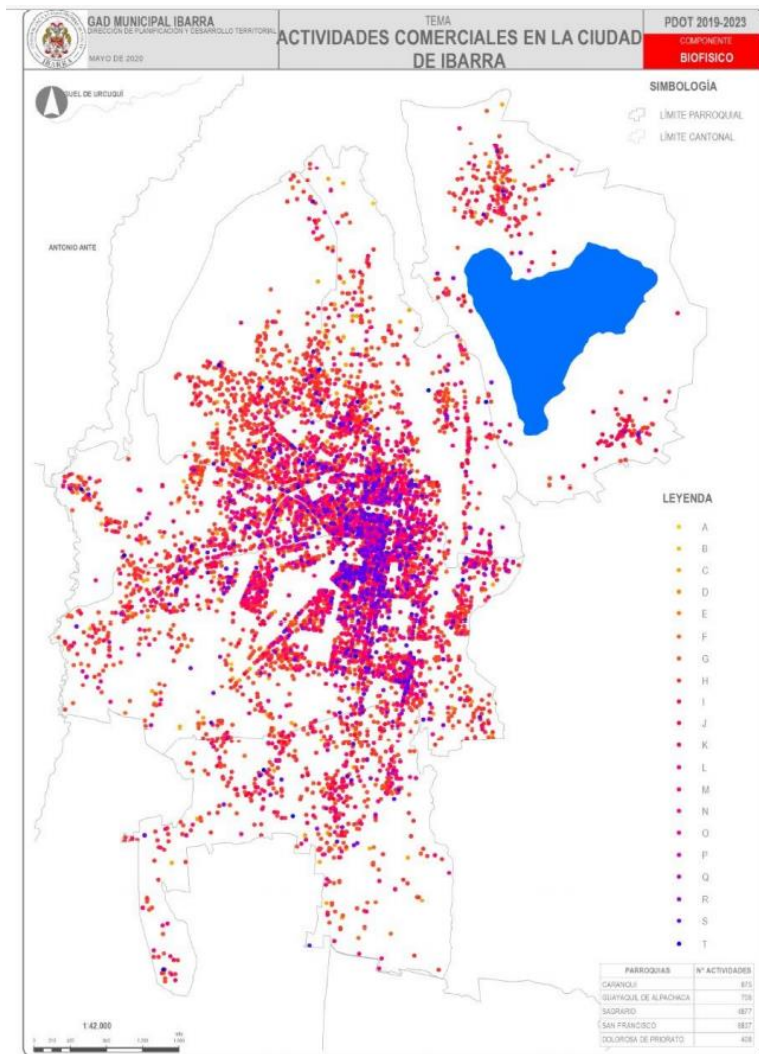
Según el (GAD-I, 2020), Ibarra como cabecera del Cantón y que incluyen las parroquias urbanas, cuenta con el 77,12% de la Población Económicamente Activa (PEA), que representa a 111.085 habitantes de su población total y en cada una de las parroquias rurales se observa un comportamiento parecido en este indicador entre el 70% y el 80% siendo este proporcional con el total de sus poblaciones; representando la población económicamente activa más del 50 % del total de la población existente.

## **Localización espacial de las actividades económicas en la ciudad de Ibarra**

Existen actualmente 304 tipos de actividades económicas registradas que incluyen 16124 registrados para el año 2019. La actividad con más número de registrados es la actividad de taxis con 1450 registrados seguido de las tiendas con 1137 registrados y finalmente la venta de comidas y bebidas en fondas, comedores populares, para su consumo inmediato con 772 registrados, estos representan el 9,00%, el 7,06% y el 4,48% respectivamente con relación al total de registrados en el cantón.

**Figura 1**

*Localización espacial de las actividades económicas en la ciudad de Ibarra*



Fuente: (GAD-I, 2020)

En el gráfico, presenta la concentración de las actividades económicas en las parroquias urbanas de la ciudad de Ibarra, siendo las parroquias de El Sagrario, San Francisco, el punto focal del movimiento económico, permitiendo que se creen nuevos negocios en las parroquias que están a su alrededor. Teniendo la posibilidad de satisfacer las necesidades de los habitantes de dichas parroquias que tienen que trasladarse al centro de la ciudad para poder saciar sus necesidades.

#### **1.5.1.4 Aspectos demográficos.**

##### **Tasa de crecimiento urbano rural**

Conforme a las proyecciones del INEC la población del Cantón Ibarra representa un 1.26% de la población nacional con 221.149 habitantes (GAD-I, 2020).

##### **Número de habitantes**

De acuerdo con el VII censo nacional de población realizado (INEC, 2020) expresa: “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”.

Mediante las proyecciones presentadas por INEC, se afirma que: “Ecuador para el año 2020 cuenta con 17'510.643 habitantes, de los cuales 7'847.136 pertenecen a Sierra y tan solo 476.257 personas de la región pertenecen a la provincia de Imbabura y 221.147 habitantes en la ciudad de Ibarra” (INEC, 2020).

##### **Estructura de la población**

En concordancia con las proyecciones del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos la población del cantón Ibarra, se encuentra distribuida de la siguiente manera:

**Tabla 2***Estructura de la Población por Edades*

PROYECCIONES REFERENCIALES DE POBLACIÓN CANTONAL SEGÚN AÑOS EN GRUPOS DE EDADES PERIODO 2010 - 2020											
	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
< 1 año	3.917	3.913	3.904	3.896	3.888	3.881	3.873	3.867	3.860	3.852	3.845
1 - 4	15.800	15.732	15.676	15.630	15.598	15.570	15.539	15.508	15.478	15.450	15.423
5 - 9	19.291	19.376	19.408	19.393	19.339	19.269	19.202	19.138	19.083	19.042	19.006
10 - 14	18.902	19.200	19.469	19.703	19.894	20.037	20.123	20.155	20.138	20.078	20.000
15 - 19	17.760	18.137	18.513	18.880	19.231	19.559	19.862	20.135	20.371	20.566	20.708
20 - 24	16.327	16.678	17.036	17.402	17.776	18.155	18.538	18.913	19.280	19.634	19.965
25 - 29	14.751	15.087	15.424	15.764	16.108	16.456	16.809	17.168	17.535	17.909	18.290
30 - 34	13.313	13.642	13.978	14.317	14.657	14.998	15.341	15.685	16.031	16.381	16.733
35 - 39	12.180	12.455	12.742	13.043	13.358	13.686	14.024	14.369	14.720	15.071	15.424
40 - 44	11.064	11.323	11.578	11.836	12.099	12.367	12.646	12.935	13.238	13.554	13.886

45 - 49	9.650	9.948	10.239	10.521	10.793	11.058	11.319	11.577	11.835	12.098	12.369
50 - 54	8.160	8.443	8.737	9.037	9.340	9.643	9.942	10.234	10.518	10.794	11.062
55 - 59	6.650	6.834	7.037	7.260	7.501	7.758	8.030	8.312	8.601	8.894	9.187
60 - 64	5.517	5.629	5.748	5.879	6.025	6.185	6.361	6.556	6.768	6.998	7.243
65 - 69	4.492	4.588	4.686	4.786	4.887	4.992	5.101	5.218	5.344	5.482	5.634
70 - 74	3.713	3.794	3.881	3.974	4.070	4.168	4.270	4.373	4.477	4.582	4.691
75 - 79	2.800	2.841	2.892	2.951	3.019	3.093	3.174	3.262	3.355	3.451	3.548
80 y Más	3.727	3.666	3.638	3.635	3.656	3.694	3.754	3.830	3.918	4.020	4.135
<b>TOTAL</b>	<b>188.013</b>	<b>191.285</b>	<b>194.588</b>	<b>197.907</b>	<b>201.237</b>	<b>204.568</b>	<b>207.907</b>	<b>211.235</b>	<b>214.552</b>	<b>217.856</b>	<b>221.149</b>

Fuente: Proyecciones INEC -2020



### 1.5.1.5 Aspectos de la industria.

#### Composición de establecimientos de generación y dinamización de la economía

Existen actualmente 304 tipos de actividades económicas registradas que incluyen 16 124 registrados para el año 2019. Existe un crecimiento del 5% en el 2020. Incrementándose 855 nuevas actividades de las cuales el 504 corresponden a Actividades de Salud Humana y Asistencia Social, 196 en actividades en entrenamiento y recreación 612 actividades de servicios y 24 productores de bienes y servicio para consumo de hogares.(GAD-I, 2020)

**Figura 2**

*Actividades registradas en el cantón 2019*

CIU	Descripción	Registrados 2019	%	Registrados 2020	%
A	Agricultura, Ganadería, Silvicultura Y Pesca	60	0,37%	46	0,27%
B	Explotación De Minas Y Canteras	1	0,01%	10	0,06%
C	Industrias Manufactureras	12	0,07%	871	5,13%
D	Suministro De Electricidad, Gas, Vapor Y Aire Acondicionado	889	5,51%	8	0,05%
E	Distribución De Agua, Alcantarillado, Gestión De Desechos Y Actividades De Saneamiento	9	0,06%	3	0,02%
F	Construcción	138	0,86%	150	0,88%
G	Comercio Al Por Mayor Y Al Por Menor; Reparación De Vehículos Automotores Y Motocicletas	7265	45,06%	7594	44,73%
H	Transporte Y Almacenamiento	1771	10,98%	2587	15,24%
I	Actividades De Alojamiento Y Servicio De Comidas	2556	15,85%	1848	10,88%
J	Información Y Comunicación	75	0,47%	296	1,74%
K	Actividades Financieras Y De Seguros	2045	12,68%	75	0,44%
L	Actividades Inmobiliarias	9	0,06%	596	3,51%
M	Actividades Profesionales, Científicas Y Técnicas	118	0,73%	1190	7,01%
N	Actividades De Servicios Administrativos Y De Apoyo	545	3,38%	225	1,33%
O	Administración Pública Y Defensa; Planes De Seguridad Social De Afiliación Obligatoria	615	3,81%	7	0,04%
P	Enseñanza	16	0,10%	137	0,81%
Q	Actividades De Atención De La Salud Humana Y De Asistencia Social.			504	2,97%
R	Artes, Entretenimiento Y Recreación.			196	1,15%
S	Otras Actividades De Servicios.			612	3,60%
T	Actividades De Los Hogares Como Empleadores; Actividades No Diferenciadas De Los Hogares Como Productores De Bienes Y Servicios Para Uso Propio.			24	0,14%
<b>TOTAL</b>		<b>16124</b>		<b>16979</b>	

Fuente: Dirección Financiera del GADMI-2019

La actividad de alquiler de implementos para la realización de eventos sociales y familiares corresponde al CIU N en el cual están las actividades de Servicios Administrativos y de Apoyo, la cual ha tenido un decremento del número de actividades registradas en el 2020, esto puede ser consecuencia de la situación mundial a causa del COVID-19 que ha sido causante de crisis sociales y económicas a nivel mundial. Una vez terminado el aislamiento y el regreso paulatino a las actividades económicas y sociales

en el 2021, se prevé una reactivación económica respaldada por políticas económicas y sociales las cuales incentiven el incremento en el número de actividades sociales, culturales y de esparcimiento.

### **1.5.2 Situación competitiva de la Industria**

- **Poder de negociación de los clientes**

En la ciudad de Ibarra se encuentran establecidos 12 negocios de alquiler de implementos para eventos, los cuales promocionan servicios similares. Esta situación permite al cliente tener poder en la toma de decisión en cuanto a su adquisición del servicio, ya que tiene a su disposición diferentes opciones para comparar y efectivizar el alquiler, tomando como principales aspectos de comparación el precio, calidad y comodidad del servicio.

- **Rivalidad entre competidores**

En el año 2019, se han registrado en el Gobierno Autónomo Descentralizado San Miguel de Ibarra, 545 negocios dentro de la actividad económica “Actividades de servicios administrativos y de apoyo” que representa tan solo el 3.38% del total de las actividades y dentro de está tan solo existen 12 negocios legalmente constituidos de alquiler de productos ofrecidos en esta propuesta de emprendimiento, que se ubican en las parroquias urbanas de Ibarra, en su mayor porcentaje San Francisco y El Sagrario. Dentro de la micro localización del emprendimiento, en la parroquia Guayaquil de Alpachaca la inexistencia de negocios legalmente constituidos, lo que se determina la nula rivalidad de competidores al no estar aledaños al mercado meta.

- **Amenaza de los nuevos entrantes**

En el cantón Ibarra, se ha determinado los siguientes requisitos para inscripción de actividades económicas y de servicios para personas naturales:

- Registro único de contribuyentes o Régimen Simplificado para Emprendedores y Negocios Populares.
- Cédula de identidad y certificado de votación actualizado
- Copia de comprobante de pago del impuesto predial, donde funciona la actividad económica.
- Solicitud de inspección del Cuerpo de Bomberos.
- Certificado de compatibilidad de uso de suelo.

- Autorización de la Comisaría Municipal en caso de venta de bebidas alcohólicas.
- En caso de que el trámite se realice por terceras personas, autorización por escrito y presentar la cédula y certificado de votación.

La amenaza de nuevos competidores es alta, ya que, las barreras de entrada para los nuevos negocios son mínimas, los requisitos son documentos accesibles que se puede tramitar dentro del territorio cantonal, así mismo existe facilidad para obtenerlos.

- **Poder de negociación de los proveedores**

Los proveedores para la compra de inventario de sillas están constituidos en pocas empresas, como lo es, PICA plásticos Industriales, Plapasa - Plásticos Panamericanos S.A. y Productos Prismart-Ecuador. Es así, que ellos tienen el poder de negociación del precio del producto, al ser pocos proveedores y ofertar productos similares.

En cuanto, a la oferta de las carpas existe una empresa nacional proveedora de carpas “Multicover” productora de carpas, carpas plegables entre otros, así mismo a nivel cantonal existen varios negocios pequeños, como: Carpas Calidad, Carpas Luferr, TEMPOCODECA, entre otras. En este aspecto, los ofertantes tienen un poder de negociación bajo, ya que los consumidores de este producto tienen la capacidad de poder elegir y aceptar al mejor postor en cuanto al precio y calidad.

Dentro del parámetro de mantelería y mesas, existen varios negocios de pequeños productores a nivel local y nacional, que nos ofrecen el mismo producto y fabrican los implementos de acuerdo con las especificaciones requeridas, lo que permite tomar el control del precio, ya que el número de oferentes es muy elevado.

- **Amenaza de productos sustitutos**

No existe variedad de productos sustitutos; de acuerdo con el inventario de sillas los consumidores prefieren sillas plásticas, dentro de este ámbito existen diferentes modelos y colores; las carpas en su mayoría prefieren de color blanco y su tamaño depende del número de personas; en cuanto a mesas existen de madera y plásticas, de diferente forma como rectangulares y circulares; finalmente la mantelería varía en los colores. De acuerdo con estas especificaciones, no existe riesgo dentro de la amenaza de productos sustitutos, ya que estos implementos tienen la misma funcionalidad y tan sólo varía el modelo, forma o color.

## 1.6 Matriz Diagnóstica

**Tabla 3**

*Matriz AOOD*

<b>Aliados</b>	<b>Oponentes</b>
Existencias de diferentes proveedores para la adquisición de implementos para alquiler.	Altas tasas de financiamiento de las entidades financieras para el sector de comercio.
Vías de primer orden las cuales facilitan la movilidad entre las diferentes parroquias urbanas del cantón.	Gran cantidad de negocios dedicados al alquiler de manera ilegal.
Entidades financieras que apoyan a los emprendimientos, por medio de las diferentes líneas de crédito para la creación de un negocio.	Aparición de nuevos competidores debido a las mínimas barreras para la creación nuevos negocios.
Ayuda a los empresarios y emprendedores a través de la Ley para la Reactivación Económica.	Elevados costos de la mano de obra.
El entorno geográfico permite la ubicación de la empresa en el medio.	
Apoyo al emprendimiento a través del plan nacional de desarrollo (Plan de Creación de Oportunidades 2021 – 2025).	
<b>Oportunidades</b>	<b>Riesgos</b>
Existencia de una economía de libre mercado garantizada por el del Gobierno.	Ambiente macroeconómico negativo para captar inversionistas debido al alto índice de corrupción.
Crecimiento poblacional urbano y rural del cantón Ibarra.	Desaprobación por parte de las entidades financieras para colocar recursos económicos en emprendimientos por falta de garantías.
No existe variedad de productos sustitutos en el servicio de alquiler de mesas, sillas, manteles y carpas.	Incremento en las tasas de inflación.
Disminución del desempleo y subempleo.	Latente crisis sanitaria por posible rebrote de COVID – 19.
	No se aplican las Normas internacionales de información financiera y las Nomas internacionales de contabilidad.

Fuente: Autores

## **Capítulo II: Fundamentación Teórica**

### **2.1 Objetivo**

Fundamentar técnicamente la creación de una empresa para el alquiler de mantelería, mesas, sillas y carpas en la parroquia Guayaquil de Alpachaca, del cantón Ibarra, Imbabura.

### **2.2 Fundamentos teóricos**

Con el fin de determinar un diagnóstico real del entorno del emprendimiento se aplicará la herramienta PEST, creada por Liam Fahey y V.K. Narayanan, la cual permite tener un enfoque claro y preciso del entorno actual y progresivo, lo que permite tomar decisiones acertadas y anticipadas a los hechos. Una de las ventajas de esta herramienta es medir el riesgo de los cuatro factores que se analizan, políticos, económicos, sociales y tecnológicos con la intención de determinar la existencia de una oportunidad en el entorno (Pérez & Taberner, 2019).

Los factores mencionados, son claves ya que pueden influenciar directamente al desarrollo del emprendimiento.(Martínez & Milla, 2012) los definen como, factores económicos: indicadores macroeconómicos que tienen influencia en el sector a emprender, como tasa de inflación, evolución del PIB, riesgo país y las tasas de interés; factores tecnológicos: permite generar un servicio de calidad y eficiente al consumidor; factores políticos: este ambiente es titubeante, ya que depende la política gubernamental de cada país, este puede beneficiar o perjudicar al emprendimiento; factores sociales: en este factor incluye la demografía del entorno, su nivel de ingresos, edad de la población, índices que son importantes al momento de realizar una decisión de consumo.

#### ***2.2.1 Fundamentación metodológica***

La investigación tendrá enfoques cuantitativos y cualitativos, dado que el tema de estudio referente a alquiler es amplio, dichos enfoques contribuirán al análisis de la información.

El enfoque cuantitativo se orienta fundamentalmente a la medición de variables y sus relaciones, por lo cual deben ser verificadas para establecer la prueba de hipótesis y

validar de esta forma las teorías anunciadas al tener como objetivo de estudio problemas de ciencias físicas, naturales y la realidad social (Tamayo, 2014). El enfoque cuantitativo será utilizado para conocer las características del mercado por medio de la recolección y medición de datos sociales y económicos, obteniendo datos estandarizados partiendo de una muestra.

La investigación cualitativa permite de forma rápida llegar a situaciones y contextos sociales como grupos y comunidades, por su diseño flexible enfrenta de forma ágil a las poblaciones objeto de estudio, en donde los sujetos e interrogantes de los autores y protagonismo se asume como fuente de conocimiento (Tamayo, 2014). Este enfoque permitirá la recopilación y análisis de la información respecto al tema de estudio, con la finalidad de conocer a profundidad las necesidades, deseos y expectativas de los consumidores.

La propuesta de investigación se determina mediante el método descriptivo. (Dos Santos, 2017) menciona que “La investigación descriptiva como dice su nombre describe las características de los objetos, personas, grupo, organizaciones y entornos que están sujeto a estudio” (p 30). Es así como mediante un diagnóstico situacional, se estudiarán las características del tema de estudio para determinar la viabilidad del proyecto.

A través, del análisis del medio de estudio se seleccionará los sujetos a investigar a los cuales se realizará encuestas y entrevistas como técnicas de investigación para conocer la situación real y sus características generales mediante la interpretación y análisis de la información.

### ***2.2.2 Fundamentación de la propuesta***

Se detalla la descripción técnica del estudio de mercado, técnico, económico – financiero, organizacional y legal, siendo estos aspectos importantes para evaluar un proyecto, así mismo se detallan definiciones con el fin de facilitar la comprensión del contenido.

El emprendimiento permite fijarse metas y retos, los mismos que establecen un estilo de vida caracterizado por actitudes, habilidades, valores, competencias, conocimientos, en donde están presentes la innovación, la creatividad, la autoconfianza, la ética y la capacidad para analizar el entorno, comprender procesos y desarrollar proyectos (Ovalles

et al., 2018), con la intención de crear una empresa, la (RAE, 2021), la define como “una organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos”, esta debe cumplir funciones productivas, financieras y de marketing con el fin de entregar a los consumidores un producto o servicio que satisfaga sus necesidades, para cumplir este objetivo la empresa cuenta con factores humanos, tecnológicos, materiales y financieros.

### **2.2.2.1 Estudio de mercado.**

El presente estudio, se ejecuta con el fin de poder ingresar un producto o servicio dentro del mercado, el cual determina las estrategias de posicionamiento para tener éxito, según lo define (Valdivia, 2016):

Se identifica el producto o servicio final y se realiza un exhaustivo análisis de aquellos factores que tienen incidencia en la oferta y demanda del producto final y a la vez, uno de los proveedores de materias primas e insumos que intervienen en el proyecto, tomando en cuenta el grado de sensibilidad que tiene el mercado ante determinados factores coyunturales frente al bien o servicio producido o por producir.

En el estudio de mercado se define el precio al que lo consumidores están dispuestos a comprar, como la demanda, se analiza las variables que condicionan el comportamiento de los distintos agentes económicos, cuya actuación afectara el desempeño financiero de la empresa que podría generarse en el proyecto (Pacheco, 2015).

Para poder iniciar con este estudio, se delimitará mediante una segmentación de mercado la población o universo, encontrando así nuestro mercado meta, posteriormente se aplicará la fórmula para calcular la muestra, misma que al aplicar una encuesta previamente estructurada, nos permite tener un panorama amplio del consumo y preferencia al producto o servicio que se comercializará.

Una vez analizado los resultados de la encuesta, se procede a determinar la demanda del bien o servicio, este análisis comprende la cantidad de bienes y servicios que la población desea adquirir, para poder tener un mejor entendimiento de la demanda, para así, poder determinar nuestra demanda potencial y proyectar a la vida útil del emprendimiento.

Después de obtener la demanda, se realiza un análisis de la oferta, que permite entender las cantidades de bienes y servicios que los oferentes ponen en el mercado a un precio adecuado, con los datos antes analizados, se puede calcular la demanda insatisfecha, la cual se convierte en nuestro mercado objetivo.

Es de suma importancia en el estudio de mercado, el análisis de la comercialización del bien o servicio puesto que se toman en cuenta las cuatro P del marketing mix las cuales son: producto, precio, plaza y promoción correspondientes al marketing de productos, pero para el marketing de servicio ha sido adaptado y surgen tres nuevos elementos que son: personas, evidencia física y procesos; permitiendo llegar de mejor manera al mercado.

#### **2.2.2.2 Estudio técnico.**

El estudio técnico es aquel que presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal (Baca, 2010); este permite identificar y proponer diferentes opciones tecnológicas para la producción de bienes y servicios, para observar la viabilidad de estas.

Dentro de este estudio se analizan variable que permite establecer parámetros que nos servirán posteriormente para la ejecución del estudio financiero. Mediante un análisis se establece la macro localización, determinada por la ubicación geográfica a nivel de país, región, provincia y cantón. Con el fin de determinar la micro localización se aplica el método cualitativo por puntos, que nos permite obtener un espacio adecuado para instalar nuestro emprendimiento.

Así mismo, para poder satisfacer las necesidades del cliente, se determina el tamaño óptimo del proyecto mediante estudios aplicados al mercado, a la disponibilidad de materia prime e insumos, las políticas de financiamiento y la capacidad de instalada del proyecto.

A continuación, se diseña la distribución de la planta, con el fin de especificar los requerimientos del área administrativa y operativa, y los procesos que se deben llevar a cabo por cada operario. Con la intención de prestar un servicio de calidad, se establece una filosofía empresarial, determinando la misión, visión, políticas y valores empresariales, mismos que deben cumplir cada miembro del proyecto. Para finalizar este



estudio, se establecen estrategias de comercialización, las cuales son importantes porque son acciones que se llevan a cabo para interceptar a los posibles clientes

### **2.2.2.3 Estudio financiero.**

El análisis financiero es el estudio e interpretación de la información contable de una empresa u organización con el fin de diagnosticar su situación actual y proyectar su desenvolvimiento futuro (Barreto, 2020). Es decir, que es un método que permite recolectar información financiera para analizar los efectos financieros de las decisiones que se realizan y poder tomar decisiones para corregir si existen errores.

En el estudio financiero se realizará un análisis de los datos siguientes: ingreso, costos, gastos administrativos, gastos de ventas, depreciaciones, capital de trabajo y estados financieros; que permiten analizar de rentabilidad o viabilidad del proyecto utilizado las técnicas consideradas para evaluar económicamente los proyectos, como: periodo de recuperación, tasa interna de retorno y valor actual neto.

### **2.2.2.4 Estudio organizacional.**

El estudio organizacional, busca determinar la estructura Organizacional Administrativa óptima y los planes de trabajo administrativos con la cual operara el proyecto una vez este se ponga en funcionamiento (Mokate, 2004). Es aquí donde se definirá que tipo de empresa se va a construir con su respetivo nombre, el cual debe proyectar lo que se va a ofrecer al público, formando una misión que será la razón de ser y esencia de la empresa y la visión que será el horizonte de donde se quiere estar en un futuro; de igual manera se deben formar los valores corporativos y políticas de la empresa que serán la guía ética y de funcionamiento de la empresa. (Alarcón & Torres, 2017c). Para dar a conocer la estructura organizacional es necesario la estructuración de un organigrama donde se establecerá los niveles de jerarquía

### **2.2.2.5 Requisitos normativo-legales.**

El estudio legal y reglamentario se refiere a los aspectos tributarios, normalmente existen disposiciones que afectan de manera diferente a los proyectos, dependiendo del bien o servicios que produzcan (Alarcón & Torres, 2017a). Esto se manifiesta en el otorgamiento de permisos y patentes, en las tasas arancelarias diferenciadas para tipos distintos de materias primas o productos terminados, o incluso en la constitución de la empresa que llevará a cabo el proyecto, la cual tiene exigencias impositivas distintas según sea el tipo de organización que se seleccionen (Varios, 2015).

## **Capítulo III: Propuesta**

### **3.1 Objetivo general**

Determinar la factibilidad y viabilidad de mercado, técnica administrativa y financiera de la propuesta de negocio de alquiler de mantelería, mesas, sillas y carpas en la parroquia Guayaquil de Alpachaca, del cantón Ibarra, Imbabura.

### **3.2 Objetivos específicos**

- Desarrollar un estudio de mercado mediante el uso de fuentes primarias y secundarias, que permitan la demanda insatisfecha del servicio de alquiler de mantelería, mesas, sillas y carpas en la parroquia Guayaquil de Alpachaca, del cantón Ibarra, Imbabura.
- Realizar el estudio técnico con el fin de determinar la localización apropiada, el tamaño e ingeniería del proyecto y los costos de inversión para poner en marcha el negocio.
- Diseñar un logo, slogan y estrategias de comercialización para potenciar el servicio de alquiler de mantelería, mesas, sillas y carpas.
- Realizar un estudio financiero mediante la formulación, análisis y proyección de los ingresos, costos, gastos y la construcción de los estados financieros que permitan verificar la factibilidad de la propuesta.

### **3.3 Estudio de mercado**

En esta sección, se determina el comportamiento de la demanda y oferta dentro del sector, mediante la aplicación de herramientas de investigación, con el fin de calcular la demanda insatisfecha, así mismo, se determina los gustos y preferencias de los consumidores, estrategias de promoción, medios publicitarios, canal de distribución.

Con la información obtenida, se proyectará el tamaño de la propuesta, la inversión financiera necesarias para el funcionamiento del emprendimiento.

### 3.3.1 Diseño de la investigación de mercados

La investigación tendrá un enfoque cuantitativo puesto que se desea conocer a través de datos estadísticos numéricos y medibles la actuación de los posibles clientes de alquiler de alquiler de mantelería, mesas, sillas y carpas, analizar su evolución, la influencia del marketing y la publicidad, las tendencias de alquiler y el nivel de aceptación de plataformas de las virtuales para su comercialización.

Además, este tipo de investigaciones permitirá obtener datos primarios y estandarizados del perfil del consumidor, mismos que serán evaluados para definir y ultimar características generales de la propuesta.

La investigación cuantitativa es de índole descriptiva y la usan los investigadores para comprender los efectos de diversos insumos promocionales en el consumidor, dándoles así a los mercadólogos la oportunidad de predecir el comportamiento del consumidor. (Yanga, 2014)

### 3.3.2. Segmentación de mercados:

**Tabla 4**

*Segmentación*

<b>Segmentación geográfica</b>	<b>Número</b>
Ciudad: San Miguel de Ibarra	170549
Parroquia: Guayaquil de Alpachaca	16607
<b>Segmentación demográfica</b>	<b>Número</b>
PEA (77,12%)	12807
Número de familias	3202

R: 2409 familias pertenecientes a la Población Económicamente Activa de la parroquia Guayaquil de Alpachaca

Fuente: Instituto Nacional de estadísticas y Censos 2010-2020, PDyOT 2020 del Cantón Ibarra

### 3.3.3 Clientes

El mercado meta corresponde a 3202 familias habitantes de la parroquia Guayaquil de Alpachaca, que pertenecen a la población económicamente activa.

### 3.3.4 Tipo de muestreo y cálculo de la muestra

El cálculo de la muestra se realizó con un tamaño de la población 3202, varianza 0,5, nivel de confianza 95% equivalente a 1,96 y margen de error esperado 5% (0,05).

Para su cálculo se empleará la siguiente fórmula:

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

Datos:

n= Tamaño de la muestra

N= Tamaño de la población = 3202

□ = Varianza = 0,5

Z= Nivel de confianza =95%=1,96

e = Error = 5% = 0,05

$$n = \frac{3202(0.5)^2(1.96)^2}{(0.05)^2(3202 - 1) + (0.5)^2(1.96)^2}$$

$$n = \frac{3075.20}{8.96}$$

$$n = 343$$

De acuerdo con los cálculos realizados, se determina que se aplicará 343 encuestas a personas pertenecientes a la parroquia Guayaquil de Alpachaca, con el fin de determinar sus preferencias de alquiler.

### 3.3.5 Instrumentos de recolección

El instrumento de recolección de información, empleado en estudio de mercado es la encuesta, aplicada a 343 personas pertenecientes a la Población Económicamente Activa de la parroquia Guayaquil de Alpachaca; la cual tiene la finalidad de recopilar datos acerca de los gustos y preferencias de la población, para la creación de una empresa de alquiler de mantelería, mesas, sillas y carpas.

### 3.3.6 Resultados y discusión

Análisis e interpretación de los resultados de la encuesta

#### a.- Género:

**Tabla 5**

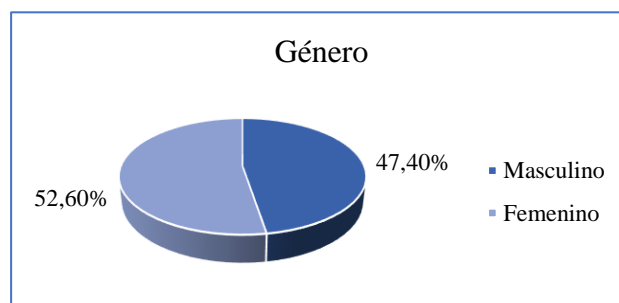
*Género*

Género	Cantidad	%
Masculino	163	47,40%
Femenino	180	52,60%
<b>Total</b>	<b>343</b>	<b>100%</b>

Fuente: Autores

**Figura 3**

*Género*



#### b.- Edad:

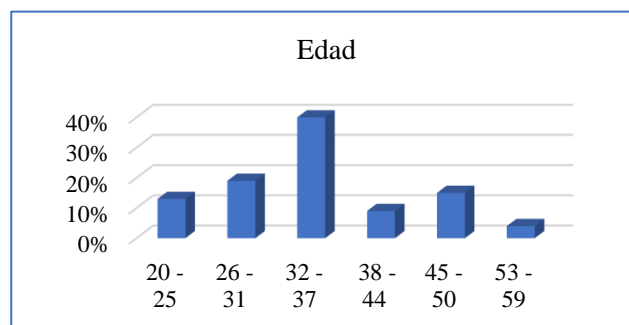
**Tabla 6**

*Rangos de edades*

Edad	Cantidad	%
20 - 25	45	13%
26 - 31	65	19%
32 - 37	137	40%
38 - 44	31	9%
45 - 50	51	15%
53 - 59	14	4%
<b>Total</b>	<b>343</b>	<b>100%</b>

**Figura 4**

*Edades de los habitantes*



## 1. En situaciones normales, ¿Cuántos eventos realiza generalmente al año?

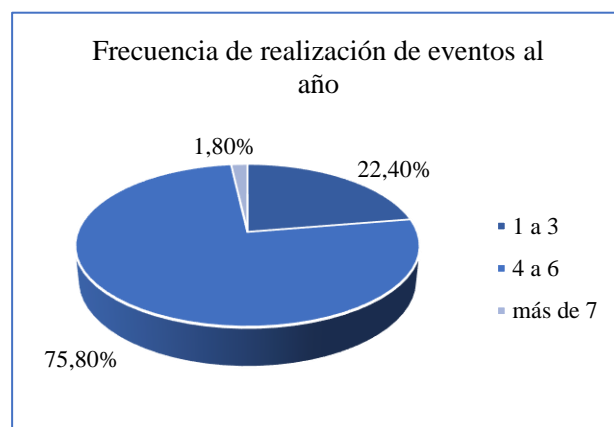
**Tabla 7**

*Frecuencia de eventos*

# eventos	Cantidad	%
1 a 3	77	22,40%
4 a 6	260	75,80%
más de 7	6	1,80%
<b>Total</b>	<b>343</b>	<b>100%</b>

**Figura 5**

*Frecuencia de eventos*



### Análisis:

De acuerdo con los datos recolectados, se identifica que en un 75.80% las personas realizan 5 eventos al año aproximadamente, recalcando que existe la necesidad de requerimiento de implementos para sus eventos, al igual que, nos permite estimar la cantidad de eventos que se realizan al año para la proyección de la demanda.

## 2. ¿Qué tipo de implementos alquila para sus eventos?

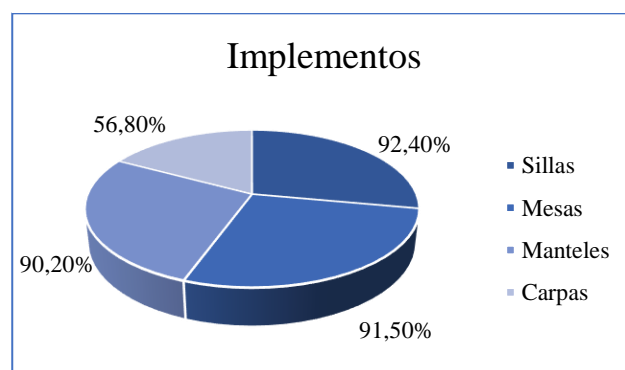
**Tabla 8**

*Implementos alquilados*

Implemento	Cantidad	%
Sillas	317	92,40%
Mesas	314	91,50%
Manteles	309	90,20%
Carpas	195	56,80%
<b>Total</b>	<b>343</b>	

**Figura 6**

*Implementos alquilados*



**Análisis:**

Según la investigación realizada, se observa que los implementos más solicitados y utilizados en la realización de eventos son mesas, sillas y menaje, que son implementos indispensables en la realización de eventos, y con menor importancia se encuentran las carpas. Con esta información se puede identificar la necesidad de las personas.

**3. En situaciones normales, ¿para eventos de cuántas personas usted requiere alquilar implementos?**

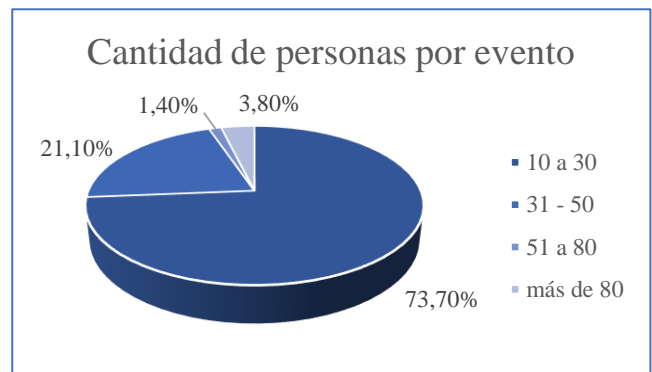
**Tabla 9**

*Cantidad de personas por evento*

# personas	Cantidad	%
10 a 30	253	73,70%
31 - 50	72	21,10%
51 a 80	5	1,40%
más de 80	13	3,80%
<b>Total</b>	<b>343</b>	<b>100%</b>

**Figura 7**

*Cantidad de personas por evento*



**Análisis:**

La gráfica presenta que, en situaciones normales, el 73.70% de la población encuestada realiza eventos con capacidad de 10 a 30 personas, el 21,1% con una capacidad de 31 a 50 personas, el 1,40% realiza eventos de 51 a 80 invitados y el 3,80% más de 80 invitados. Lo que determina que los pedidos de alquiler en su mayoría van a ser para abastecer a eventos de 20 personas aproximadamente.

**4. En condiciones normales, ¿para qué tipos de eventos usted requeriría alquilar implementos?**

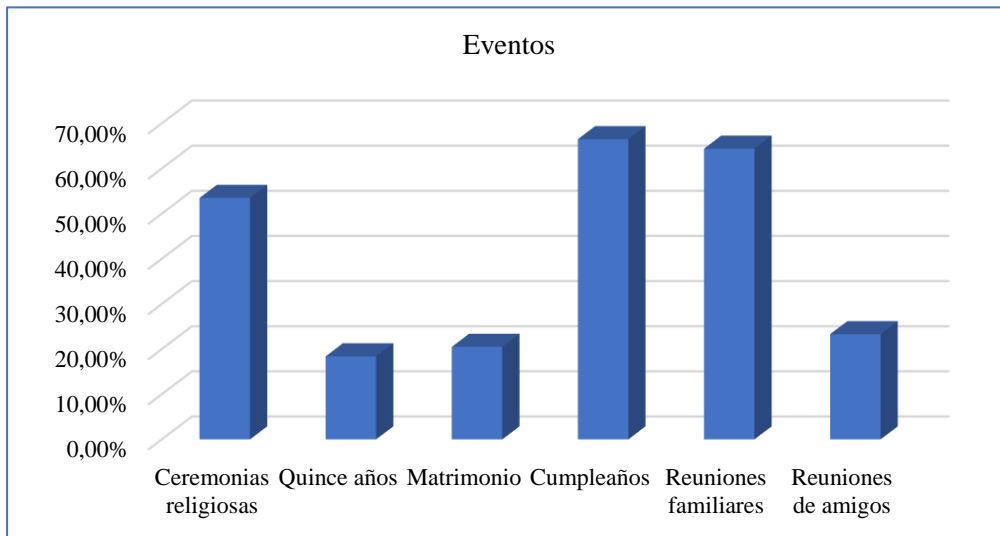
**Tabla 10**

*Tipos de eventos que se realizan*

<b>Eventos</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
Ceremonias religiosas	184	53,50%
Quince años	63	18,40%
Matrimonio	70	20,50%
Cumpleaños	228	66,50%
Reuniones familiares	221	64,40%
Reuniones de amigos	80	23,30%
<b>Total</b>	<b>343</b>	

**Figura 8**

*Tipos de eventos que se realizan*



**Análisis:**

El 66,5% realizaran eventos relacionados con cumpleaños, el 64,4% desea realizar reuniones familiares y el 53,5% planea celebrar ceremonias religiosas, estimando los meses donde se realizan más servicios de alquiler.



**5. ¿En dónde usted habitualmente realiza el alquiler de mantelería, mesas, sillas y carpas?**

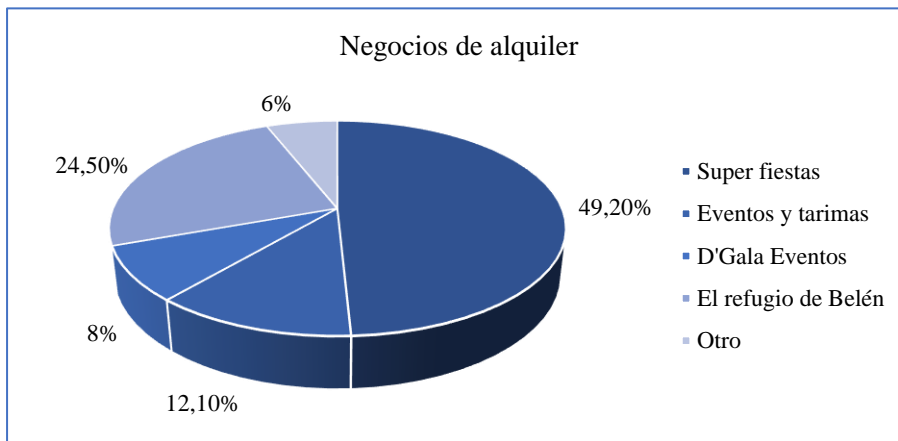
**Tabla 11**

*Negocios de alquiler*

<b>Locales de alquiler</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
Super fiestas	169	49,20%
Eventos y tarimas	42	12,10%
D'Gala Eventos	28	8%
El refugio de Belén	84	24,50%
Otro	21	6%
<b>Total</b>	<b>343</b>	<b>100%</b>

**Figura 9**

*Negocios de alquiler*



**Análisis:**

El 49.20% de las personas encuestadas mencionan que en lugar elegido habitualmente para el alquiler de implementos para eventos es Superfiesta que representaría la competencia directa siguiendo El refugio de Belén con un 24.50%. Los demás negocios representan a locales de alquiler pequeños y poco reconocidos dentro de la ciudad de Ibarra.

**6. ¿Cómo usted evalúa su última experiencia al contratar el servicio de alquiler?**

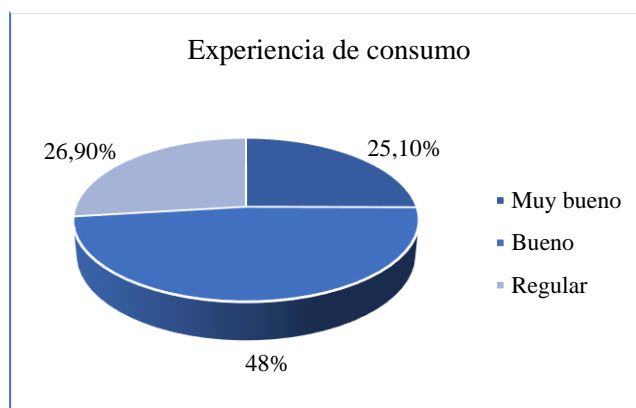
**Tabla 12**

*Experiencia de consumo*

<b>Conformidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
Muy bueno	86	25,10%
Bueno	165	48%
Regular	92	26,90%
<b>Total</b>	<b>343</b>	<b>100%</b>

**Figura 10**

*Experiencia de consumo*



**Análisis:**

De la población encuestada el 48% menciona que en su última experiencia al contratar el servicio de alquiler fue buena, el 26.9% dice que fue regular y un 25,1% menciona que su experiencia fue muy buena; es así como deja entrever que pocos locales de alquiler de implementos para eventos tiene una atención muy buena hacia sus clientes.

**7. ¿Estaría usted dispuesto a contratar el servicio de alquiler de mantelería, mesas, sillas y carpas para sus eventos sociales, mediante una página web que le garantice una elección, entrega eficiente y con implementos tratados con las debidas normas de bioseguridad?**

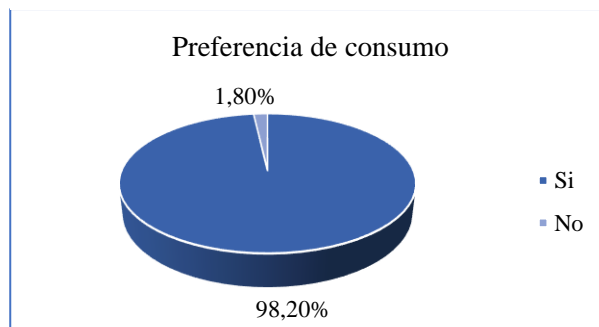
**Tabla 13**

*Preferencia de consumo*

<b>Preferencia</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
Si	337	98,20%
No	6	1,80%
<b>Total</b>	<b>343</b>	<b>100%</b>

**Figura 11**

*Preferencia de consumo*



**Análisis:**

El 98,2% de las personas prefieren tener el servicio de alquiler implementos para sus eventos sociales, mediante una página web que le garantice una elección, entrega eficiente y con implementos tratados con las debidas normas de bioseguridad y tan solo un 1.8% no desea ninguno de los servicios extras planteados.

**8. En la escala del 1 al 5, siendo 1 el menos importante y 5 el más importante, ¿Qué factores considera al momento de adquirir nuestros servicios? Califique del 1 al 5**

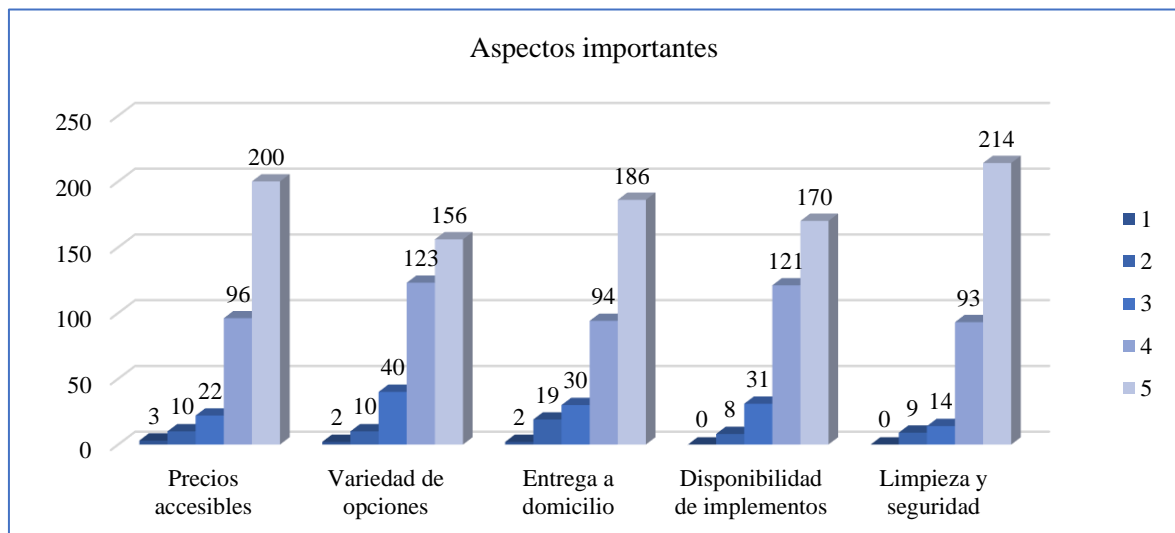
**Tabla 14**

*Aspectos importantes del alquiler de mesas, sillas, carpas y mantelería*

<b>Grado de importancia</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Precios accesibles	3	10	22	96	200
Variedad de opciones	2	10	40	123	156
Entrega a domicilio	2	19	30	94	186
Disponibilidad de implementos	0	8	31	121	170
Limpieza y seguridad	0	9	14	93	214

**Figura 12**

*Aspectos importantes del alquiler de mesas, sillas, carpas y mantelería*



**Análisis:**

El punto más importante para las personas encuestadas es la obtención de precios accesibles, de igual manera, que los implementos posean limpieza y seguridad al momento de utilizarlos, además que exista la posibilidad de que sean entregados a domicilio para mayor comodidad.

**9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar? Por unidad sillas**

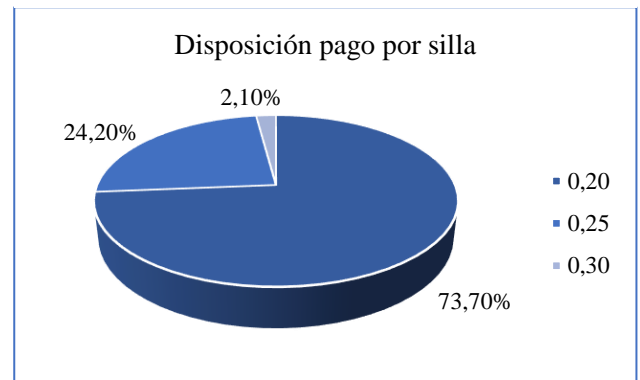
**Tabla 15**

*Disposición pago por silla*

<b>Preferencia</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
0,2	253	73,70%
0,25	83	24,20%
0,3	7	2,10%
<b>Total</b>	<b>343</b>	<b>100%</b>

**Figura 13**

*Disposición pago por silla*



**Análisis:**

Para el 73,7% de las personas que respondieron a la encuesta el precio que están dispuestas a pagar 0,20 centavos de dólar por una silla, y el 24,2% pagaría 0,25 centavos de dólar.

**10. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar? Por unidad mesa (10 personas)**

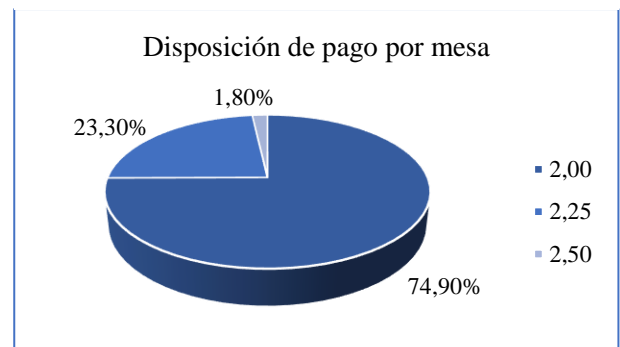
**Tabla 16**

*Disposición de pago por mesa*

<b>Preferencia</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
2,00	257	74,90%
2,25	80	23,30%
2,50	6	1,80%
<b>Total</b>	<b>343</b>	<b>100%</b>

**Figura 14**

*Disposición de pago por mesa*



**Análisis:**

Un 74,9% de la población encuestada prefiere pagar 2,00 dólares y un 23,3% están dispuestos a pagar 2,25 por una mesa para diez personas.

**11. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar? Por unidad mantelería (mantel y cubre mantel)**

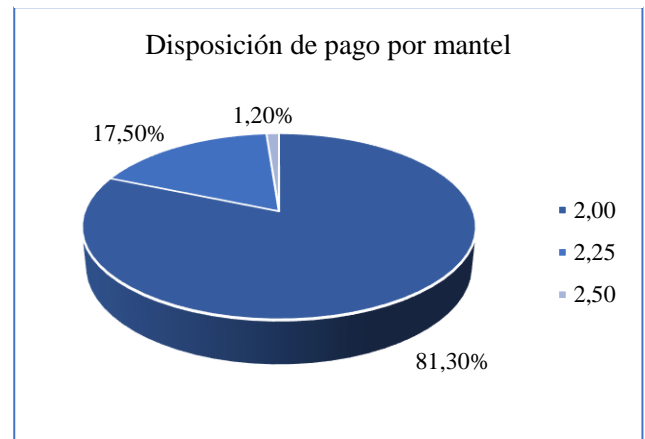
**Tabla 17**

*Disposición de pago por mantel*

Preferencia	Cantidad	%
2,00	279	81,30%
2,25	60	17,50%
2,50	4	1,20%
<b>Total</b>	<b>343</b>	<b>100%</b>

**Figura 15**

*Disposición de pago por mantel*



**Análisis:**

El 81,3% están dispuestas a pagar por mantelería (mantel y cubre mantel) un valor de 2,00 dólares por unidad, siendo así un monto accesible para su economía y un 17,5% estaría dispuesto a pagar 2,50 dólares.

**12. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar? Por unidad carpa sin paredes (4x4)**

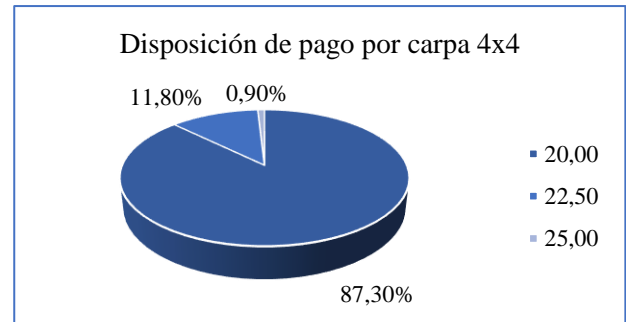
**Tabla 18**

*Disposición de pago por carpa de 4x4*

Preferencia	Cantidad	%
20,00	299	87,30%
22,50	40	11,80%
25,00	3	0,90%
<b>Total</b>	<b>343</b>	<b>100%</b>

**Figura 16**

*Disposición de pago por carpa de 4x4*



**Análisis:**

Un precio de 20,00 dólares es el adecuado para el 87,3% de las personas encuestadas para alquilar una carpa sin paredes (4x4), y un 11,8% de las personas estarían dispuestas a pagar 22,50 por una carpa sin paredes (4x4).

**13. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar? Por unidad carpa sin pared (6x3)**

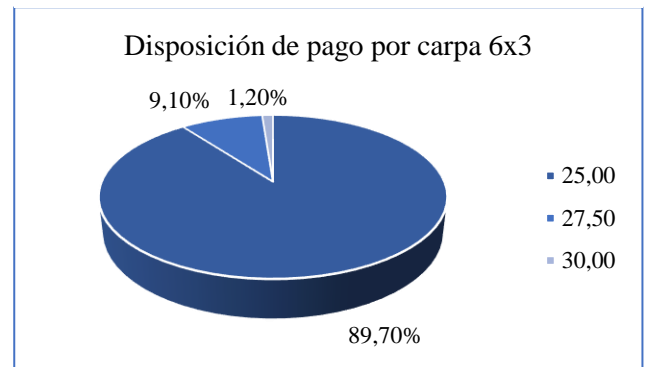
**Tabla 19**

*Disposición de pago por carpa 6x3*

<b>Preferencia</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
25,00	308	89,70%
27,50	31	9,10%
30,00	4	1,20%
<b>Total</b>	<b>343</b>	<b>100%</b>

**Figura 17**

*Disposición de pago por carpa 6x3*



**Análisis:**

297 personas que representan un 89,7% están dispuestas a pagar 25,00 dólares por una carpa sin pared de 6x3, un 9,1% estarían dispuestos a cancelar 27,50 dólares y tan solo un 1,2% estarían dispuestos a pagar 30,00 dólares.

**14. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar? Por unidad carpa (6x6)**

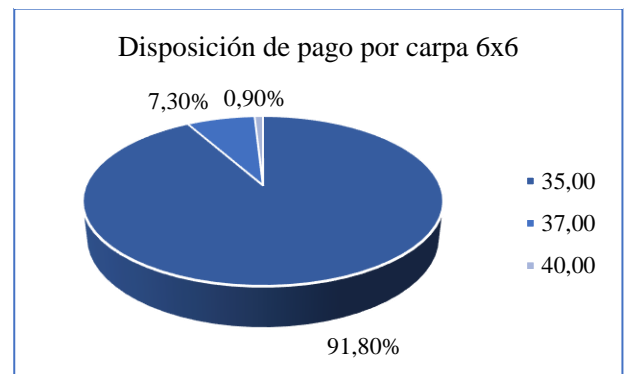
**Tabla 20**

*Disposición de pago por carpa 6x6*

<b>Preferencia</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
35,00	315	91,80%
37,00	25	7,30%
40,00	3	0,90%
<b>Total</b>	<b>343</b>	<b>100%</b>

**Figura 18**

*Disposición de pago por carpa 6x6*



### Análisis:

Un 91,8% de los encuestados están dispuestos a pagar 35,00 dólares y un 7,3% pagaría 37,00 dólares por una carpa sin pared (6x6).

### 15. ¿Qué medios utiliza usted para encontrar proveedores de este tipo de servicios?

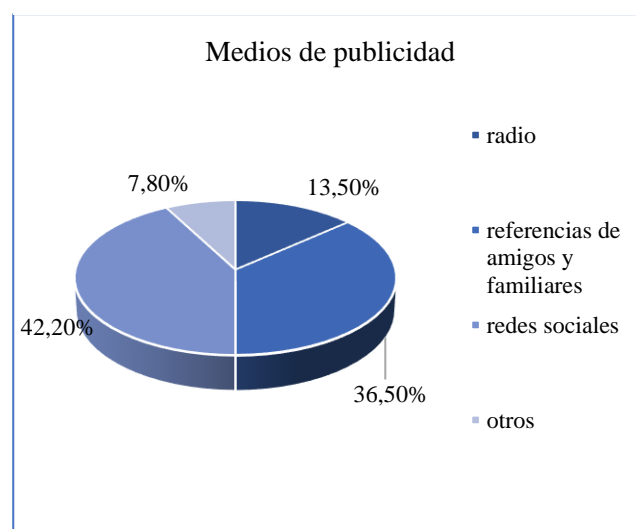
**Tabla 21**

*Medios de publicidad*

<b>Locales de alquiler</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
Radio	46	13,50%
Referencias de amigos y familiares	125	36,50%
Redes sociales	145	42,20%
Otros	27	7,80%
<b>Total</b>	<b>343</b>	<b>100%</b>

**Figura 19**

*Medios de publicidad*



### Análisis:

Con 42,20% el medio más utilizado para encontrar el servicio de alquiler de implementos para eventos es por medio de redes sociales, el 36,50% obtiene información por medio de referencia de familiares y amigos en base a la experiencia obtenida en ocasiones anteriores, un 13,50% obtiene referencias en la radio, y un 7,80% se ha informado por otros medios. Esto deja entrever que el un buen servicio al cliente es la clave para obtener más clientes gracias las recomendaciones y a su vez implementando las redes sociales para dar a conocer el servicio.

### 3.3.7 Análisis de la demanda

Para la determinación la demanda del servicio del alquiler se realizó 343 encuestas, a las personas de la parroquia de Guayaquil de Alpachaca, donde se desarrollará la propuesta, tomando como base la segmentación de mercado, que consta de 3202 familias que pertenece a la población económicamente activa de la parroquia.

De acuerdo con la pregunta 7, el 98,2% de la población encuestada, afirmó qué estaría dispuesto a contratar el alquiler de implementos para eventos, lo que nos da como resultado un total de 3144 familias, siendo esta la cantidad de nuestra demanda potencial.

**Tabla 22**

*Cálculo de la demanda*

Producto	Mercado Objetivo	% Demanda	Cantidad demandada
mesas	3144	91,50%	2877
sillas	3144	92,40%	2905
mantelería	3144	90,20%	2836
carpas	3144	56,80%	1786

Fuente: Estudio de mercado - Encuestas

La demanda anual para cada grupo de implementos se detalla en la siguiente tabla en base a la cantidad de demandantes obtenida:

**Tabla 23**

*Cálculo de la demanda y consumo per cápita*

Producto	Frecuencia de alquiler	%	Cantidad demandada u.	Consumo per cápita u.
mesas	2	22,40%	644	1.289
	5	75,80%	2.181	10.904
	7	1,80%	52	362
Tamaño demanda al año		<b>100%</b>	<b>2.877</b>	<b>12.555</b>
sillas	2	22,40%	651	1.302
	5	75,80%	2.202	11.011
	7	1,80%	52	366
Tamaño demanda al año		<b>100,00%</b>	<b>2.905</b>	<b>12.678</b>



	2	22,40%	635	1.271
mantelería	5	75,80%	2.150	10.749
	7	1,80%	51	357
Tamaño demanda al año		<b>100%</b>	<b>2.836</b>	<b>12.377</b>
	2	22,40%	400	800
carpas	5	75,80%	1.354	6.769
	7	1,80%	32	225
Tamaño demanda al año		<b>100%</b>	<b>1.786</b>	<b>7.794</b>

Fuente: Estudio de mercado - Encuestas

Con el fin de determinar la demanda en dólares, se consideró las preguntas de la 9 a la 14, de la encuesta que hacen referencia a la disposición de las personas a pagar por grupo de implementos, obteniendo los siguientes resultados.

**Tabla 24**

*Demanda en dólares*

Producto	Precio	% de población	Unidades	Cantidad en dólares
mesas	2,00	74,90%	9.404	18.807,34
sillas	0,20	73,70%	9.344	1.868,80
mantelería	2,00	81,30%	10.062	20.124,33
carpas	26,67	89,60%	6.983	186.240,36
	<b>Total</b>		<b>35.793</b>	<b>227.040,84</b>

Fuente: Estudio de mercado - Encuestas

Como se muestra en la tabla la cantidad demandada en dólares asciende a 227.040,84 dólares anuales, información que permitirá proyectar la demanda anual. Para la proyección de la demanda se toma la tasa de crecimiento poblacional dada en el Plan de desarrollo y ordenamiento territorial del cantón Ibarra, que es de 1.62%. Sera proyectada para 5 años, iniciando desde el año 0.

**Tabla 25***Demanda proyectada*

<b>Periodo</b>	<b>Año</b>	<b>Demanda Proyectada</b>
0	2022	227.040,84
1	2023	230.718,90
2	2024	234.456,55
3	2025	238.254,74
4	2026	242.114,47
5	2027	246.036,72

Fuente: Estudio de mercado - Encuestas

**3.3.8 Análisis de la oferta**

La oferta, constituye la cantidad de bienes o servicios producidas por las empresas que constituyen el mercado, a un precio determinado; el motivo de la identificación de la oferta es el establecimiento de las capacidades de las empresas para poner en el mercado un bien o servicio, tomando como base en los porcentajes de aceptación, el cual se multiplicara por el consumo per cápita, obteniendo como resultado la oferta existente.

**Tabla 26***Análisis de la oferta*

<b>Producto</b>	<b>Consumo per cápita</b>	<b>% de aceptación</b>	<b>Oferta</b>
mesas	12.555	25,10%	3.151
sillas	12.678	25,10%	3.182
mantelería	12.377	25,10%	3.107
carpas	7.794	25,10%	1.956
<b>Total</b>			<b>11.396</b>

Fuente: Estudio de mercado - Encuestas

Para determinar la oferta en dólares se obtiene mediante el porcentaje de precios receptados por los consumidores en la encuesta, siendo lo siguiente.

**Tabla 27***Oferta en dólares*

<b>Producto</b>	<b>Precio</b>	<b>% de población</b>	<b>Unidades</b>	<b>Cantidad en dólares</b>
mesas	2,00	74,90%	2.360	4.720,64
sillas	0,20	73,70%	2.345	469,07
mantelería	2,00	81,30%	2.526	5.051,21
carpas	26,67	89,60%	1.753	46.746,33
<b>Total</b>			<b>8.984</b>	<b>56.987,25</b>

Fuente: Estudio de mercado - Encuestas

Para realizar la proyección de la oferta se toma la tasa de crecimiento poblacional, que es de 1.62% como lo menciona el Plan de desarrollo y ordenamiento territorial del canto Ibarra, la cual será proyectada a 5 años, iniciando des del inicio de proyecto como año 0.

**Tabla 28***Oferta proyectada*

<b>Periodo</b>	<b>Año</b>	<b>Demanda Proyectada</b>
0	2022	56.987,25
1	2023	57.910,44
2	2024	58.848,59
3	2025	59.801,94
4	2026	60.770,73
5	2027	61.755,22

Fuente: Estudio de mercado – Encuestas

**3.3.9 Demanda insatisfecha**

Para la determinación de la demanda insatisfecha se debe realizar el análisis de la demanda y oferta, es así como se realiza la operación matemática en al cual se procede a efectuar la resta de la demanda proyectada menos la oferta proyectada, dando como resultado la demanda insatisfecha, la cual será la demanda que se tratará de satisfacer con

la creación de la empresa para prestar el servicio de alquiler de mesas, sillas, mantelería y carpas para eventos.

**Tabla 29**

*Demanda insatisfecha*

Periodo	Año	Cantidad demandada	Cantidad demandada \$	Cantidad ofertada	Cantidad ofertada \$	Demanda insatisfecha	Demanda insatisfecha \$
0	2022	35.793	227.040,84	8.984	56.987,25	26.809	170.053,59
1	2023	36.373	230.718,90	9.130	57.910,44	27.243	172.808,46
2	2024	36.962	234.456,55	9.277	58.848,59	27.685	175.607,95
3	2025	37.561	238.254,74	9.428	59.801,94	28.133	178.452,80
4	2026	38.169	242.114,47	9.581	60.770,73	28.589	181.343,74
5	2027	38.788	246.036,72	9.736	61.755,22	29.052	184.281,51

Fuente: Estudio de mercado – Encuestas

### **3.4 Estudio técnico administrativo**

#### *3.4.1 Análisis y determinación de la localización óptima del proyecto*

##### **3.4.1.1 Macro localización.**

La macro localización permite fijar la ubicación del emprendimiento a nivel de país, región, provincia y cantón, obteniendo lo siguientes.

**Tabla 30**

*Macro localización*

País	Ecuador
Región	Sierra
Provincia	Imbabura
Cantón	Ibarra

Fuente: Estudio Técnico Administrativo

Con el fin de determinar la macro localización, se ha tomado en cuenta los siguientes aspectos:

**Tabla 31**

*Factores de análisis*

<b>Factores</b>	<b>Análisis</b>
Personal capacitado	Al concentrarse el mayor número de población dentro de la ciudad de Ibarra, se ha determinado que existe personal capacitado, con habilidades intelectuales y profesionales para poder ejecutar procesos productivos, comerciales y financieros, ya que cuenta con una población económicamente activa del 77.12%.
Servicios	Dentro de la localización, la ciudad San Miguel de Ibarra, se considera como la cabecera cantonal, siendo una ciudad económicamente activa, la cual cuenta con servicios como agua potable, luz, energía eléctrica, alcantarillado y servicio de internet.
Abastecimientos	Existe equipamientos de salud, educación y seguridad, gasolineras y servicio de limpieza.
Infraestructura básica	Su infraestructura es óptima, ya que cuenta con anillo vial que facilita el transporte de implementos, diferentes tipos de negocios agrícolas, comerciales y de servicios.

Fuente: Estudio Técnico Administrativo

### 3.4.1.2 Micro localización.

Para determinar la micro localización del emprendimiento, se realizará un análisis y ejecución de la tabla del método cualitativo por puntos, el cual consiste en ponderar el nivel de satisfacción de factores determinantes como:

- Acceso a servicios básicos
- Disponibilidad de personal
- Seguridad
- Movilización
- Cercanía al área de influencia

**Tabla 32**

*Micro localización*

No.	Factores	Peso	Calle Ibarra		Calle Machala		Calle Tulcán	
			Puntaje	Ponderación	Puntaje	Ponderación	Puntaje	Ponderación
1	Acceso a servicios básicos	20%	4	0,80	5	1,00	2	0,40
2	Disponibilidad de personal	15%	4	0,60	4	0,60	3	0,45

3	Costo de arriendo	20%	4	0,80	3	0,60	5	1,00
4	Movilización	20%	3	0,60	5	1,00	2	0,40
5	Cercanía al área de influencia	25%	5	1,25	5	1,25	5	1,25
		<b>100%</b>	<b>20</b>	<b>4,05</b>	<b>22</b>	<b>4,45</b>	<b>17</b>	<b>3,50</b>

Fuente: Estudio Técnico Administrativo

### 3.4.2 Análisis y determinación del tamaño óptimo de la empresa

#### 3.4.2.1 Mercado (Análisis de la Demanda insatisfecha).

Demanda insatisfecha dentro del análisis es la siguiente proyectada a 5 años, donde se determina que existe un porcentaje de clientes que no se encuentran satisfechos con el servicio, los cuales buscan otra alternativa para satisfacer sus necesidades.

**Tabla 33**

*Análisis de la demanda insatisfecha*

Periodo	Año	Demanda insatisfecha	Demanda insatisfecha \$
0	2022	26.809	170.053,59
1	2023	27.243	172.808,46
2	2024	27.685	175.607,95
3	2025	28.133	178.452,80
4	2026	28.589	181.343,74
5	2027	29.052	184.281,51

Fuente: Estudio de mercado

#### 3.4.2.3 Disponibilidad de recursos: Materia prima, Insumos.

Dentro de este rubro, estos son los proveedores que están en total capacidad de entregarnos los implementos para alquilar, los cuales cuentan con artículos que cumplen con las características técnicas que se requiere, tales como:

Los proveedores para la compra de inventario de sillas están constituidos por, PICA plásticos Industriales, Plapasa - Plásticos Panamericanos S.A. y Productos Prismart-Ecuador. En cuanto, a la oferta de las carpas existe una empresa nacional proveedora de carpas “Multicover” productora de carpas, carpas plegables entre otros, así mismo a nivel cantonal existen varios negocios pequeños, como: Carpas Calidad, Carpas Luferr, TEMPOCODECA, entre otras. En cuanto a mantelería y mesas, existen varios negocios de pequeños productores a nivel local y nacional.



### 3.4.2.4 Financiamiento.

Tabla 34

*Financiamiento*

<b>Institución Financiera</b>	<b>Producto</b>	<b>Condiciones del financiamiento</b>
BanEcuador	Crédito pequeñas y medianas empresas general	<b>Monto y tasa</b> Desde \$ 5 000 a una tasa de interés reajutable de 9.76% <b>Plazo</b>  Capital de trabajo: hasta 3 años <b>Periodo de gracia</b>  Capital de trabajo: hasta 1 año <b>Forma de pago</b> Puede ser mensual, bimestral, trimestral, semestral, anual o al vencimiento. <b>Requisitos iniciales</b> Presentación de la cedula de identidad y papeleta de votación Plantilla de servicios básicos.

Fuente: BanEcuador

### 3.4.2.5 Capacidad Instalada.

Con la intención de determinar la capacidad de instalada se determina de la siguiente manera:

Se determino la demanda mínima en función al porcentaje de insatisfacción que es el 26,9% y la demanda potencial que es 337, dando como resultado una frecuencia de 91 alquileres bimensuales aproximadamente, de las cuales se desarrolló los cálculos respectivos para definir el número mínimo de servicios semanales multiplicando por los 5 eventos que realizan las personas aproximadamente en un año.

**Tabla 35***Capacidad de instalada - Demanda mínima*

<b>Demanda mínima</b>	
Anual	455
Mensual	38
Semanal	10

Fuente: Estudio de mercado

Con el fin de determinar la capacidad de instalada máxima, se realizó una multiplicación de la demanda potencial por los 5 eventos anuales, para saber el número de alquileres anuales, de la misma manera se dividió con el fin de tener el número de alquileres semanales.

**Tabla 36***Capacidad de instalada - Demanda máxima*

<b>Demanda máxima</b>	
Anual	1685
Mensual	140
Semanal	28

Fuente: Estudio de mercado

Una vez, teniendo el número de alquileres se determinó que las personas en su mayor porcentaje realizan eventos de un promedio de 20 personas, es así como se procedió a multiplicar los 10 eventos mínimos por 20 sillas, dando un resultado de 200 sillas, las cuales se proyectan con una demanda mínima. El mismo procedimiento se realizó enfocado a un supuesto de alquileres máximos, arrojando un resultado de 560 sillas a la semana.

Se realizó un promedio, evidenciando un alquiler de 380 sillas semanalmente, con los cálculos respectivos anualmente se alquilaría 19.760 sillas.

En una relación directamente proporcional, se determinó que cada mesa está en la capacidad de ocupar 10 personas, lo que se necesitaría anualmente 1976 mesas con su respectivo mantel y cubremantel.

Así mismo, se determinó en promedio que se necesitaría 19 carpas semanalmente, dándonos una proyección anual de 988.

**Tabla 37**

*Promedio de implementos anuales*

<b>Implemento</b>	<b>Mínimo</b>	<b>Máximo</b>	<b>Promedio</b>	<b>Anual</b>
mesas	20	56	38	1.976
sillas	200	560	380	19.760
mantelería	20	56	38	1.976
carpas	10	28	19	988

Fuente: Estudio de mercado

Con este dato se determinó la capacidad de instalada, en función a las carpas, ya que estaríamos en capacidad de cubrir 988 servicios por paquetes determinados de la siguiente manera.

**Tabla 38**

*Capacidad de instalada*

<b>Implementos</b>	<b>Servicio</b>	<b>Número de implementos</b>
Sillas	20	19.760
Mesas	2	1.976
Manteles	2	1.976
Carpas	1	988

Fuente: Estudio de mercado

Datos que, como empresa estaríamos en capacidad de cubrir, ya que todos los alquileres no se realizan al mismo tiempo, y algunas de las veces el cliente no requiere el servicio completo.

### **3.4.3 Ingeniería del proyecto**

#### **3.4.3.1 Distribución de la planta.**

##### **Área de Ventas:**

Es el espacio donde el vendedor dará la bienvenida y prestará una atención personalizada. Se encontrará en exhibición los productos al público de igual manera se cuenta con estanterías necesarias para mostrar la mantelería y carpas. Contará con un área de 6 x 4 metros cuadrados.

##### **Gerencia:**

Espacio donde el gerente realiza sus actividades de gestión y control de los procesos y actividades que se llevan a cabo dentro de la empresa.

##### **Bodega:**

Área destinada para el almacenamiento de los diferentes productos que se ofrecen para el alquiler, permite mantener en disponibilidad los productos para ser alquilados cuando sean requeridos.

##### **Baño:**

Área de uso exclusivo para miembros de la empresa.

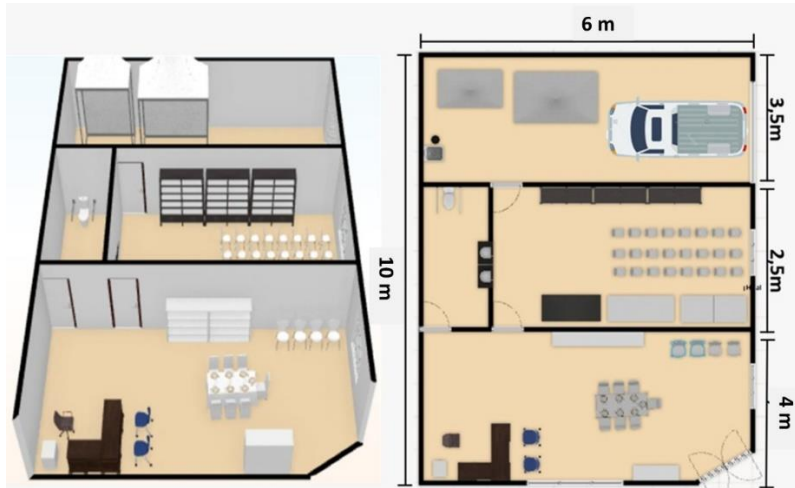
##### **Área de limpieza y sanitización:**

Espacio destinado para la recepción y limpieza de los productos luego de ser alquilados, para posteriormente ser guardados en bodega.

### 3.4.3.2 Diseño planimétrico de la planta.

*Figura 20*

*Distribución de planta*





Fuente: Autores



### 3.4.3.3 Requerimientos por áreas.

**Área Operativa:**

*Tabla 39*



*Muebles y enseres*

	<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
	1	Archivador	100,00	100,00
	1	Estantería 200cm de alto x 150cm de ancho	215,00	215,00

	1	Mostrador 100cm de alto x 200cm de ancho	200,00	200,00
	2	Sillas de espera	20,00	40,00
<b>Total</b>				<b>555,00</b>





**Tabla 40**

*Maquinaria y equipo*

	<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
	1	Hidrolavadora	250,00	250,00
	1	Lavadora Secadora Samsung 2 en 1	735,00	735,00
<b>Total</b>				<b>985,00</b>



**Tabla 41**


*Equipo de Computación*

	<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
	1	Computadora de escritorio	700,00	700,00
	1	Impresora tinta Epson Ecotank L3110	249,00	249,00
	1	Modem Internet	40,00	40,00
	1	Alarma de seguridad	50,00	50,00
<b>Total</b>				<b>989,00</b>

**Tabla 42**


*Equipo de oficina*

	<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
	1	Teléfono	50,00	50,00
	1	Escritorio tipo L	200,00	200,00

	1	Silla giratoria	120,00	120,00
<b>Total</b>				<b>370,00</b>




**Tabla 43**

*Transporte/vehículo*

	<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
	1	Camioneta Chevrolet Luv Dmax CS 2005	10.000,00	10.000,00
<b>Total</b>				<b>10.000,00</b>

**Tabla 44**

*Implementos*

	<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
	560	Sillas resina terraza 1R1160	7,00	3.920,00
	56	Mesa de madera	40,00	2.240,00
	56	Manteles	12,00	672,00





28

Carpas 5 X 4

300,00

8.400,00

**Total**

**15.232,00**

### 3.4.4 Identificación y descripción de los procesos

#### 3.4.4.1 Caracterización y diseño del producto/servicio.

Se ha elaborado una ficha técnica que detalla las características y detalles de los productos y servicio para el alquiler de mesas, sillas, mantelería y carpas.

**Tabla 45**

*Descripción técnica del producto*

Implemento	Especificación	Descripción	Atención	Entrega
Silla	Silla resina terraza 1R160	<p>Medidas: 46 x 55 x 84 cm.            Altura del Asiento: 43 cm</p> <p>Apilable            Armazón: Monobloc</p> <p>Color: Blanco</p> <p>Para exterior / interior</p>	Personalizada, con limpieza y sanitización del producto.	A domicilio
Mesa	Capacidad:10 personas	<ul style="list-style-type: none"> <li>Medida: 3 x 1 metros y 75.5 cm alto</li> </ul>	Personalizada y con limpieza y	A domicilio

---

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tipo de material: Madera color plomo</li> <li>• Estructura de tubos de acero.</li> <li>• Medida: 4,10 x 2,10 metros y 75.5 cm alto</li> </ul>	sanitización del producto.	
Mantelería	mantel	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tipo de material: tela</li> <li>• Estructura de tubos de acero.</li> <li>• Lona de color blanco, totalmente impermeable</li> </ul>	Personalizada y con limpieza y sanitización del producto.	A domicilio
Carpa	Carpa 5x4	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estructura de tubos de acero.</li> <li>• Las paredes se alquilan por separado</li> </ul>	Limpieza y sanitización del producto.	A domicilio

---

### **Alquiler y entrega del material**

Los materiales serán mostrados al cliente en base a los requerimientos que este desee, dando a conocer la calidad y material de cada uno de los materiales necesitados. Se acordarán las cantidades de materiales requeridos con su respectivo precio y el tiempo por el cual serán alquilados.

Los materiales permanecerán bajo el resguardo de la empresa hasta ser solicitada por el cliente con su respectiva orden de entrega. Los materiales especificados serán cargados al camión para ser dirigidos y entregados en el lugar convenido entre las dos partes para ser descargadas y proceder al armado de las carpas.

Una vez entregado el producto es responsabilidad del cliente de los materiales hasta la fecha convenida para la entrega sea en la empresa o en el lugar requerido.



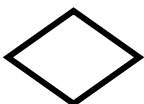

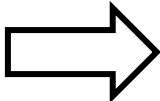
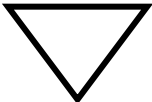

El alquiler de las carpas incluye:

- Armado y desarmado.
- Carga y descarga.
- Sanitización de la carpa.

### 3.4.4.2 Descripción del proceso productivo o prestación del servicio.

**Tabla 46**

*Simbología ANSI para diagramas de flujo*

SÍMBOLO	NOMBRE	DESCRIPCIÓN
	Inicio o Finalización	Es el símbolo que representa el inicio y la finalización del proceso que se describe.
	Proceso	Representan a cada una de las tareas o actividades que se realizan dentro del proceso.
	Decisión	Analiza una situación, es el punto donde se toman decisiones.
	Documento	Es la representación de un documento que ingresa, se procesa o sale dentro del proceso.
	Transporte	Representa la movilización o traslado de la mercancía de un punto a otro.
	Almacenamiento	Representa al almacenaje o depósito de las mercancías para su posterior vigilancia y aseguramiento.
	Demora	Depósito provisional o espera. Indica demora en el desarrollo de los hechos.

Fuente: Simbología ANSI

**Tabla 47**

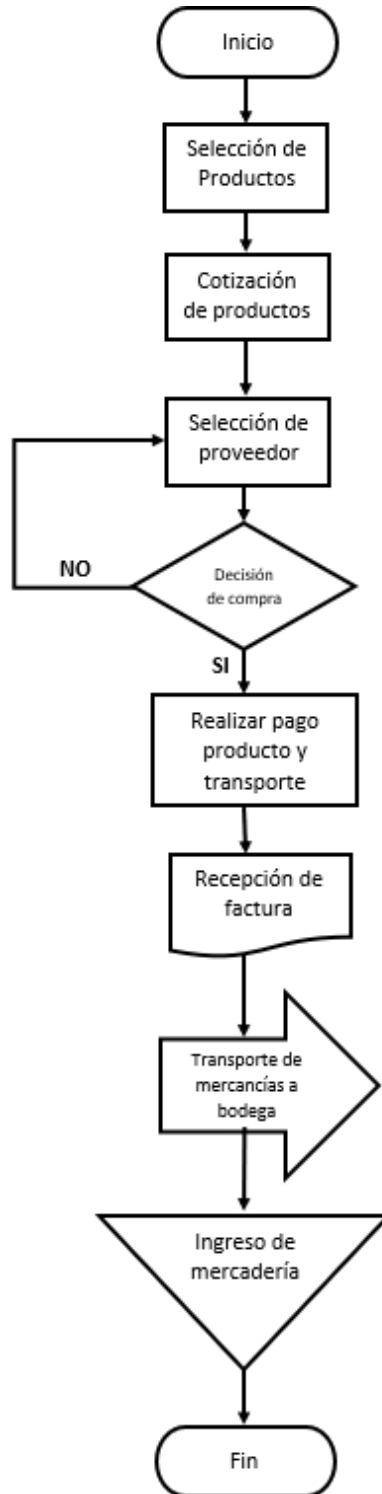
*Diagrama de flujo de proceso de compra de productos (mesas, sillas, carpas y mantelería).*

			<b>Código:</b>	
			<b>Versión:</b>	01
<b>Nombre del Proceso:</b> Compra de productos mesas, sillas, carpas y mantelería.			<b>Vigencia</b>	10/2/2021
			<b>Página</b>	
<b>Tipo de Proceso:</b>	Estratégico		Apoyo	
	Operativo	x	Evaluación	
<b>Objetivo:</b>	Compra de mesas, sillas, carpas y mantelería para la prestación del servicio de alquiler para eventos			
<b>Responsable:</b>	Gerente general, vendedor			
<b>Actividad</b>	<b>Recursos</b>		<b>Documentos</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Selección de los artículos requeridos (mesas, sillas, carpas y mantelería) para la prestación del servicio de alquiler.</li> <li>-Búsqueda y cotización de los artículos (mesas, sillas, carpas y mantelería) en diferentes distribuidores.</li> <li>-Selección de proveedor con la mejor cotización.</li> <li>-Toma de decisión de compra de los artículos al proveedor presentado, si se acepta seguirá el proceso de compra y si se deniega la compra, se regresa a la selección de un nuevo proveedor.</li> <li>-Realización del pago de los productos y transporte.</li> <li>-Recepción de la factura que certifica la adquisición de los productos</li> <li>-Transporte de los productos a bodega de la empresa.</li> <li>-Ingreso de los productos a bodega para su almacenaje respectivo, estando así disponibles para la prestación del servicio de alquiler.</li> </ul>	<p>Físico: Computadora, teléfono, instalaciones.</p> <p>Recurso Humano: Gerente general, vendedor.</p> <p>Tecnológicos: Internet, Microsoft Office.</p>		Cotizaciones, Factura	

Fuente: Autores

**Figura 21**

*Diagrama de flujo de proceso de compra de productos (mesas, sillas, carpas y mantelería).*



Fuente: Autores

**Tabla 48**

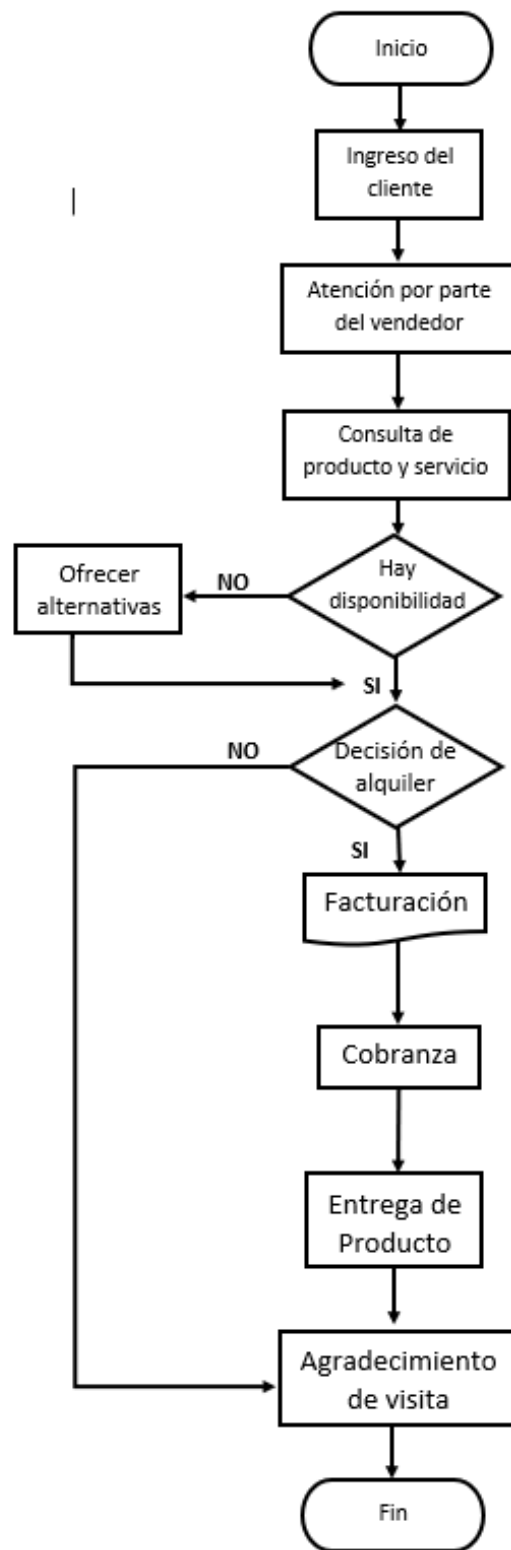
*Diagrama de flujo de proceso de comercialización mesas, sillas, carpas y mantelería.*

			Código:	
			Versión:	1
<b>Nombre del Proceso:</b> Comercialización mesas, sillas, carpas y mantelería			Vigencia	10/2/2021
			Página	
<b>Tipo de Proceso:</b>	Estratégico		Apoyo	
	Operativo	x	Evaluación	
<b>Objetivo:</b>	Prestación del servicio al cliente con los requerimientos deseados.			
<b>Responsable:</b>	Vendedor, estibador			
<b>Actividad</b>	<b>Recursos</b>		<b>Documentos</b>	
<p>-Ingreso del cliente que busca satisfacer sus requerimientos.</p> <p>-Atención al cliente por parte del vendedor.</p> <p>-Consulta por parte del cliente respecto a las especificaciones del producto y servicio.</p> <p>-Verificación de disponibilidad para la prestación del servicio de alquiler, si no hay disponibilidad del producto se ofrecerá alternativas, si existe disponibilidad el proceso continuo.</p> <p>-El cliente toma una decisión de alquiler, si su respuesta es negativa se procede al agradecimiento por la visita, si su respuesta es positiva se continua con el proceso.</p> <p>-Contratación y facturación del servicio.</p> <p>Se realiza la cobranza por el servicio.</p> <p>-Entrega el producto, por parte de los estibadores en el lugar deseado por el cliente.</p> <p>-Agradecimiento por la visita por parte del vendedor.</p>	<p>Físico: Computador, impresora, instalaciones</p> <p>Recurso humano: vendedor</p> <p>Tecnológico: Microsoft Office, Internet</p>		Factura, orden de despacho	

Fuente: Autores

**Figura 22**

*Diagrama de flujo de proceso de comercialización mesas, sillas, carpas y mantelería.*



Fuente: Autores



**Tabla 49**

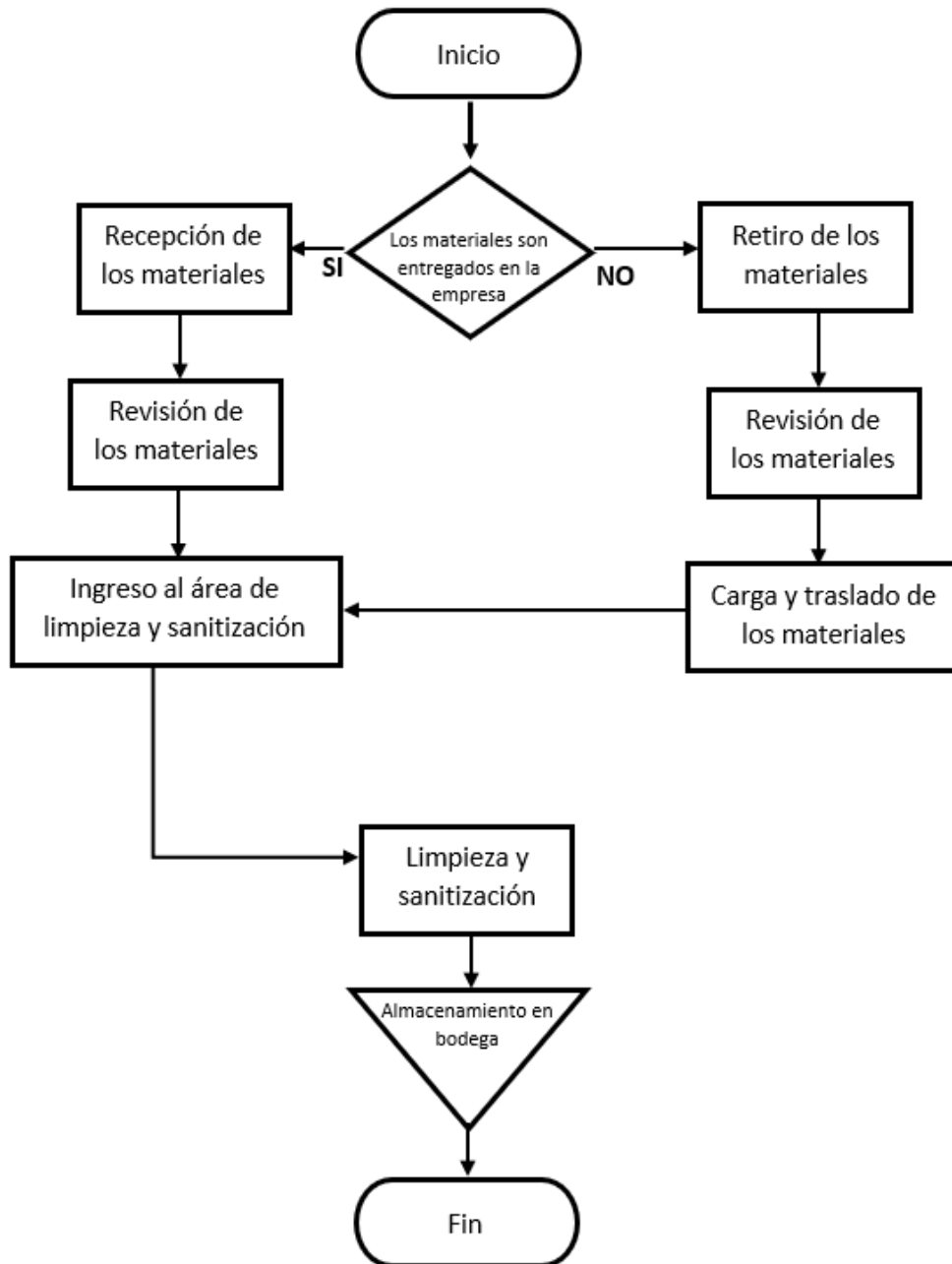
*Diagrama de flujo de proceso de recepción y limpieza de mesas, sillas, carpas y mantelería.*

			Código:	
			Versión:	1
<b>Nombre del Proceso:</b> Recepción y limpieza de mesas, sillas, carpas y mantelería.			Vigencia	10/2/2021
			Página	
<b>Tipo de Proceso:</b>	Estratégico		Apoyo	
	Operativo	x	Evaluación	
<b>Objetivo:</b>	Ingreso y limpieza de las mesas, sillas, carpas y mantelería luego de ser alquiladas			
<b>Responsable:</b>	Vendedor, estibador			
<b>Actividad</b>	<b>Recursos</b>		<b>Documentos</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Verificación del contrato de alquiler</li> <li>- Elección sí o no los materiales son entregados en la empresa.</li> <li>- Si: recepción de los materiales en el área de limpieza y limpieza.</li> <li>- No: Retiro de los materiales en el lugar o local especificado.</li> <li>- Revisión del estado físico de los materiales alquilados.</li> <li>- Carga y traslado de los materiales previamente revisados.</li> <li>- Ingreso de los materiales al área de limpieza y sanitización sanitación individual.</li> <li>- limpieza, secado y sanitización de los productos individualmente.</li> <li>- Almacenamiento de los productos en bodega para su disponibilidad.</li> </ul>	Físico: camión, instalaciones Recurso humano: vendedor, estibadores		Contrato, orden de despacho	

Fuente: Autores

**Figura 23**

*Diagrama de flujo de proceso de recepción y limpieza de mesas, sillas, carpas y mantelería.*



Fuente: Autores

### ***3.4.5 Estructura organizativa y administrativa***

#### **3.4.5.1 Misión**

Seremos una empresa dedicada al alquiler de mantelería, mesas sillas y carpas para eventos sociales dentro de la ciudad de Ibarra, ofreciendo a nuestros clientes implementos con su respectivo cuidado de bioseguridad a precios accesibles y atención personalidad vía online.

#### **3.4.5.2 Visión**

Para el año 2025 “Entre sillas y mesas”, será líder dentro del mercado de alquiler dentro y fuera de la ciudad de Ibarra, garantizando a nuestros clientes seguridad, garantía y excelencia, contando con gran variedad de implementos con el fin de satisfacer sus necesidades.

#### **3.4.5.3 Políticas**

- El talento humano de la empresa “Entre mesas y sillas” conservará un comportamiento ético dentro y fuera de la organización que permita salvaguardar la imagen empresarial.
- El talento humano ingresará a la empresa 10 minutos antes de iniciar sus labores en el horario establecido de 8 horas diarias.
- El talento humano de la empresa mantendrá una apariencia limpia y presentable en todo momento.
- Es responsabilidad del talento humano proteger los bienes de la empresa y mantener el lugar de trabajo en buen estado, ordenado y aseado.
- Se fomentará el compañerismo, trabajo en equipo y el respeto entre todos los involucrados en las actividades de la empresa.
- La atención al cliente será cordial, oportuna, personalizada y eficiente que garantice la satisfacción en el trato a la clientela.
- Se garantizará la calidad de los implementos que se alquilan.
- Se cumplirá con las obligaciones laborales como contrato, afiliación, remuneración beneficios sociales y utilidades.
- Los productos se entregarán en perfectas condiciones al cliente y una vez utilizado se realizará su correspondiente evaluación para receptar.
- Se conservará una base de datos de los clientes y se enviará la información sobre los nuevos productos en stock y promociones.

- Se controlarán los resultados obtenidos mensualmente y establecerán estrategias para mejorar los ingresos.

#### 3.4.5.4 Valores

- Transparencia
- Comunicación
- Integridad
- Servicio
- Responsabilidad

#### 3.4.5.5 Marca e imagen corporativa

##### Figura 24

*Imagen corporativa*

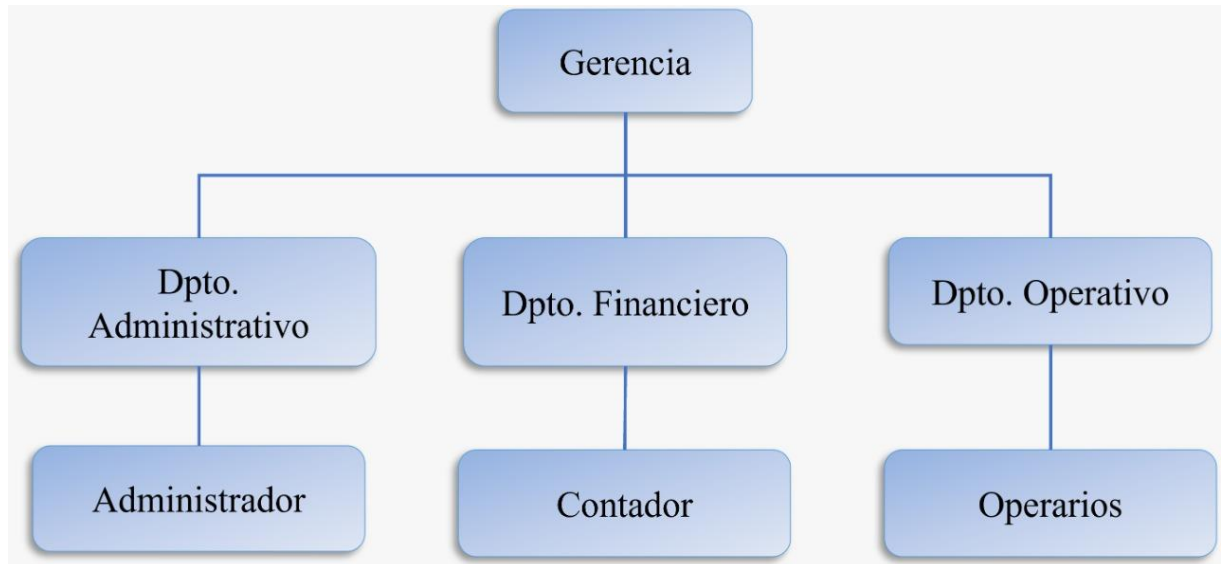


Fuente: Autores

### 3.4.5.6 Organigrama

**Figura 25**

*Organigrama*



Fuente: Autores

### 3.4.5.7 Manual de Funciones

**Tabla 50**

*Manual de funciones gerente - administrador*

<b>Identificación del puesto</b>	
<b>Denominación</b>	Gerente General
<b>Finalidad</b>	
Gestión global de la empresa, optimizando recursos para el desarrollo del negocio, con el fin de cumplir la misión y visión de la empresa.	
<b>Área</b>	Gerencia
<b>Funciones</b>	
<b>De ejecución</b>	
Selección de proveedores	
Atención al cliente	
Contratación de empleados	
<b>Directivas</b>	
Programar y presupuestar las actividades necesarias al giro del negocio	
Delegar y coordinar a los empleados	
Tomar decisiones en el ámbito financiero	
Comunicar datos importantes a los empleados, así como también motivarlos	
<b>Empresariales</b>	
Promocionar y alquilar los implementos	
Formación del personal dentro del negocio	
Controlar las adquisiciones y stock de implementos	
Administrar las finanzas	

Fuente: Autores

**Tabla 51***Manual de funciones contador*

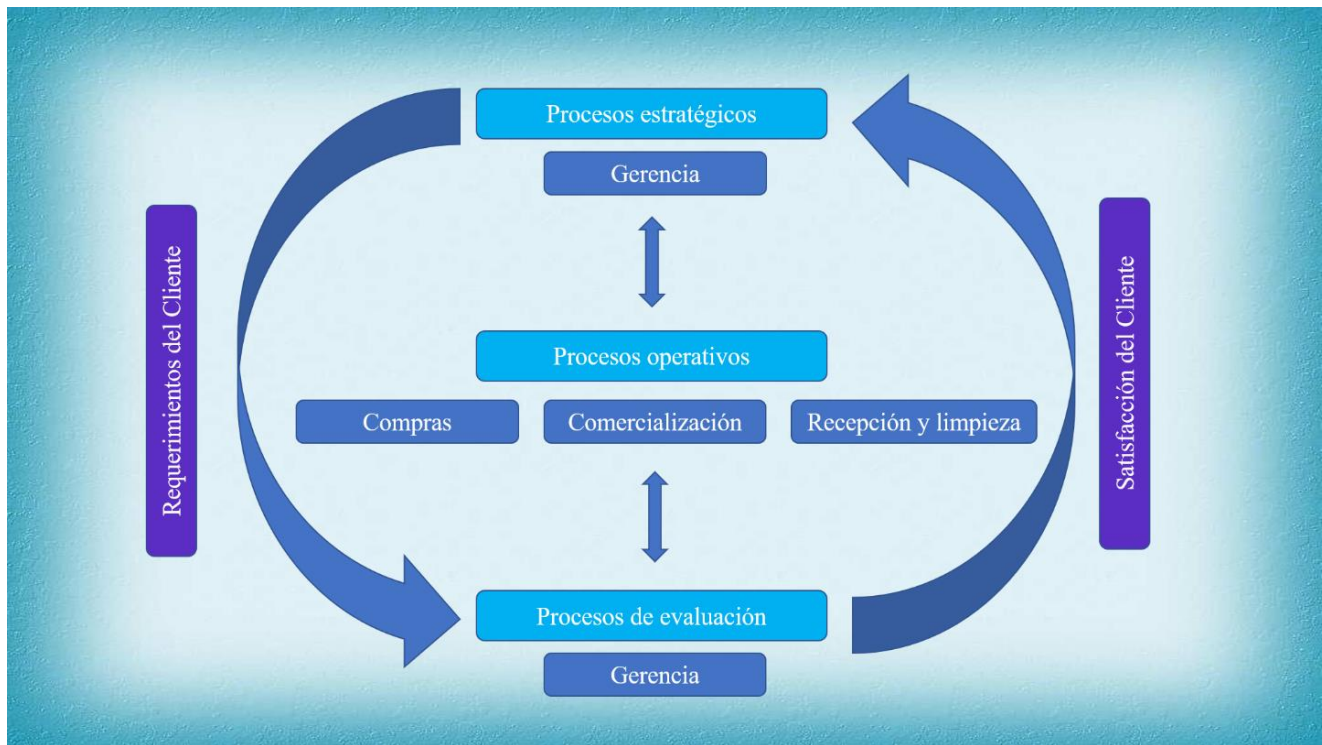
<b>Identificación del puesto</b>	
<b>Denominación</b>	Contador
<b>Finalidad</b>	
Analizar, medir e interpretar información contable en la elaboración de los estados financieros de manera clara, confiable y oportuna. De igual manera servir de apoyo en la toma de decisiones de la administración.	
<b>Área</b>	Financiero
<b>Funciones</b>	
Suministrar información clara y de relevancia para la administración.	
Examinar y analizar la información de documentos que le sean asignados.	
Verificar y consolidar los datos contables de acuerdo con la ley.	
Preparar los estados financieros y balances de ganancias y pérdidas.	
Contabilizar las nóminas de pagos del personal.	
Asegurarse que gastos e ingresos sean registrados correctamente.	
Verificar el cumplimiento de las obligaciones adquiridas por la empresa.	
Realizar sugerencias adecuadas a la administración.	
Preparar proyecciones, cuadros y análisis de aspectos contables.	
Mantener en orden los equipos y sitio de trabajo.	
Elaborar informes periódicos de las actividades realizadas.	
Realizar cualquier otra tarea afín que sea asignada.	

Fuente: Autores

### 3.4.5.8 Mapa de procesos

Figura 26

Mapa de procesos



Fuente: Autores



### 3.4.5.9 Descripción del diagrama de flujo

Responsabilidad de la dirección general y su compromiso con el desarrollo empresarial

**Tabla 52**

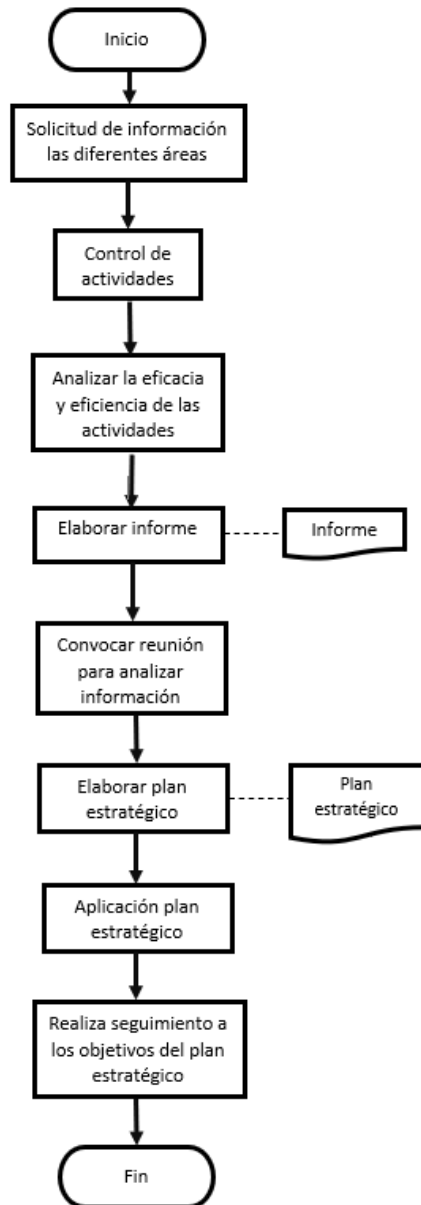
*Descripción del diagrama de flujos*

			<b>Código:</b>	
			<b>Versión:</b>	1
<b>Nombre del Proceso:</b> Dirección estratégica			<b>Vigencia</b>	10/2/2021
			<b>Página</b>	
<b>Tipo de Proceso:</b>	Administrativo	X	Apoyo	
	Operativo		Evaluación	
<b>Objetivo:</b>	Establecer y mantener la responsabilidad de la dirección general y su compromiso con el desarrollo empresarial.			
<b>Responsable:</b>	Vendedor, estibador			
<b>Actividad</b>	<b>Recursos</b>		<b>Documentos</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Recolección de documentación de todas las áreas de la empresa.</li> <li>- Elección sí o no los materiales son entregados en la empresa.</li> <li>- Si: recepción de los materiales en el área de limpieza y limpieza</li> <li>- No: Retiro de los materiales en el lugar o local especificado</li> <li>- Revisión del estado físico de los materiales alquilados</li> <li>- Carga y traslado de los materiales previamente revisados</li> <li>- Ingreso de los materiales al área de limpieza y sanitización sanitación individual</li> <li>- limpieza, secado y sanitización de los productos individualmente</li> <li>- Almacenamiento de los productos en bodega para su disponibilidad</li> </ul>	Físico: Computador, impresora, instalaciones Recurso humano: Gerente, vendedor Tecnológico: Microsoft Office, Internet		Informe, Plan estratégico	

Fuente: Autores

**Figura 27**

*Diagrama de flujos*



Fuente: Autores

**Tabla 53**

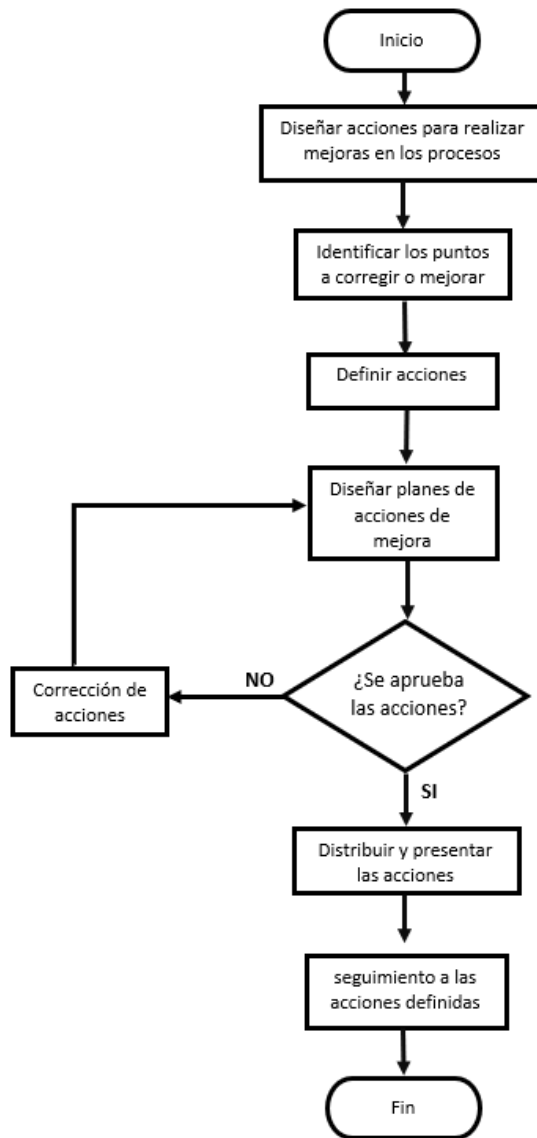
*Seguimiento control y evaluación de actividades*

		Código:	
		Versión:	1
Nombre del Proceso: Seguimiento control y evaluación de actividades		Vigencia	10/2/2021
		Pagina	
Tipo de Proceso:	Administrativo		Apoyo
	Operativo		Evaluación X
Objetivo:	Detectar inconformidad, falla y campos críticos para realizar acciones correctivas y preventivas.		
Responsable:	Gerente		
Actividad	Recursos	Documentos	
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Diseñar acciones para realizar mejoras en los procesos de las áreas.</li> <li>-Identificar los puntos a corregir o mejorar de las áreas de la empresa.</li> <li>-Definir las acciones a realizar para cada área.</li> <li>-Diseñar planes de acciones de mejora</li> <li>-Aprobación de las acciones</li> <li>No: realización de correcciones del plan de mejora.</li> <li>Si: se aprueba las acciones</li> <li>-Distribuir y presentar las acciones a los miembros de la empresa.</li> <li>-Seguimiento de las acciones definidas en el plan.</li> <li>-Retro alimentación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Físico: Computador, impresora, instalaciones</li> <li>Recurso humano: Gerente</li> <li>Tecnológico: Microsoft Office, Internet</li> </ul>	Plan de acción	

Fuente: Autores

**Figura 28**

*Diagrama de Seguimiento control y evaluación de actividades*



Fuente: Autores

**Tabla 54**

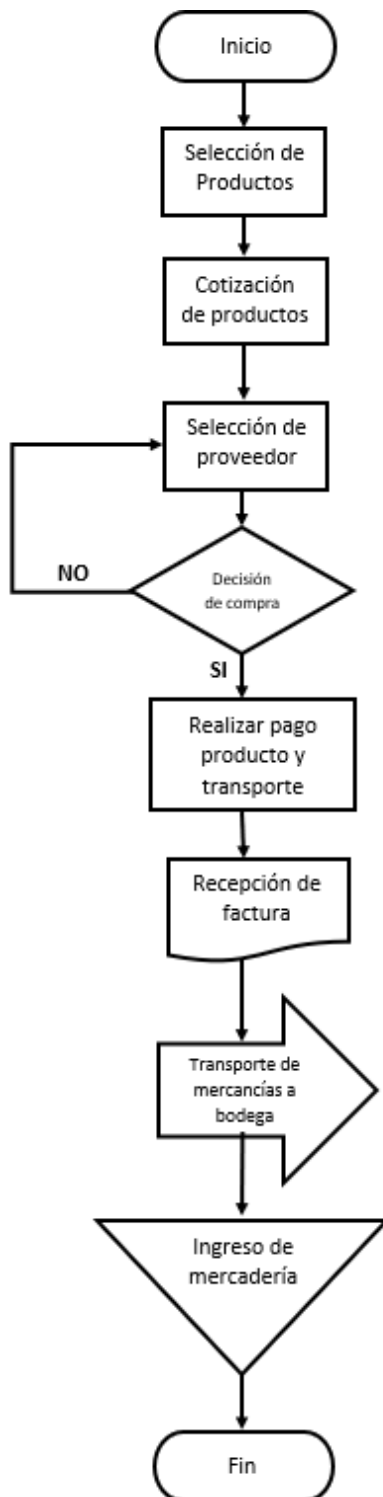
*Diagrama de flujo de proceso de compra de productos (mesas, sillas, carpas y mantelería).*

			<b>Código:</b>	
			<b>Versión:</b>	01
<b>Nombre del Proceso:</b> Compra de productos mesas, sillas, carpas y mantelería.			<b>Vigencia</b>	10/2/2021
			<b>Página</b>	
<b>Tipo de Proceso:</b>	Estratégico		Apoyo	
	Operativo	x	Evaluación	
<b>Objetivo:</b>	Compra de mesas, sillas, carpas y mantelería para la prestación del servicio de alquiler para eventos			
<b>Responsable:</b>	Gerente general, vendedor			
<b>Actividad</b>	<b>Recursos</b>	<b>Documentos</b>		
<p>-Selección de los artículos requeridos (mesas, sillas, carpas y mantelería) para la prestación del servicio de alquiler.</p> <p>-Búsqueda y cotización de los artículos (mesas, sillas, carpas y mantelería) en diferentes distribuidores.</p> <p>-Selección de proveedor con la mejor cotización.</p> <p>-Toma de decisión de compra de los artículos al proveedor presentado, si se acepta seguirá el proceso de compra y si se deniega la compra, se regresa a la selección de un nuevo proveedor.</p> <p>-Realización del pago de los productos y transporte.</p> <p>-Recepción de la factura que certifica la adquisición de los productos</p> <p>-Transporte de los productos a bodega de la empresa.</p> <p>-Ingreso de los productos a bodega para su almacenaje respectivo, estando así disponibles para la prestación del servicio de alquiler.</p>	<p>Físico: Computadora, teléfono, instalaciones.</p> <p>Recurso Humano: Gerente general, vendedor.</p> <p>Tecnológicos: Internet, Microsoft Office.</p>	Cotizaciones, Factura		

Fuente: Autores

**Figura 29**

*Diagrama de flujo de proceso de compra de productos (mesas, sillas, carpas y mantelería).*



Fuente: Autores

**Tabla 55**

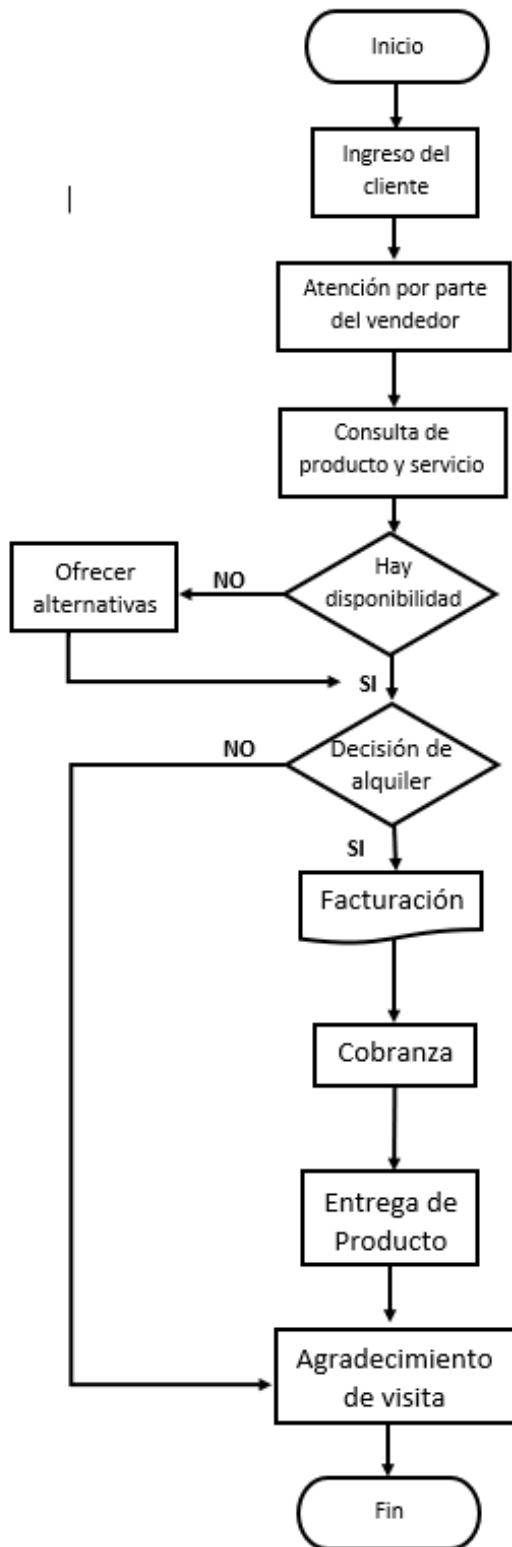
*Diagrama de flujo de proceso de comercialización mesas, sillas, carpas y mantelería.*

			<b>Código:</b>	
			<b>Versión:</b>	1
<b>Nombre del Proceso:</b> Comercialización mesas, sillas, carpas y mantelería			<b>Vigencia</b>	10/2/2021
			<b>Pagina</b>	
<b>Tipo de Proceso:</b>	Estratégico		Apoyo	
	Operativo	x	Evaluación	
<b>Objetivo:</b>	Prestación del servicio al cliente con los requerimientos deseados.			
<b>Responsable:</b>	Vendedor, estibador			
<b>Actividad</b>	<b>Recursos</b>		<b>Documentos</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Ingreso del cliente que busca satisfacer sus requerimientos.</li> <li>-Atención al cliente por parte del vendedor.</li> <li>-Consulta por parte del cliente respecto a las especificaciones del producto y servicio.</li> <li>-Verificación de disponibilidad para la prestación del servicio de alquiler, si no hay disponibilidad del producto se ofrecerá alternativas, si existe disponibilidad el proceso continuo.</li> <li>-El cliente toma una decisión de alquiler, si su repuesta en negativa se procede al agradecimiento por la visita, si su repuesta en positiva se continua con el proceso.</li> <li>-Contratación y facturación del servicio.</li> <li>Se realiza la cobranza por el servicio.</li> <li>-Entrega el producto, por parte de los estibadores en el lugar deseado por el cliente.</li> <li>-Agradecimiento por la visita por parte del vendedor.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Físico: Computador, impresora, instalaciones</li> <li>Recurso humano: vendedor</li> <li>Tecnológico: Microsoft Office, Internet</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Factura, orden de despacho</li> </ul>	

Fuente: Autores

**Figura 30**

*Diagrama de flujo de proceso de comercialización mesas, sillas, carpas y mantelería.*



Fuente: Autores



**Tabla 56**

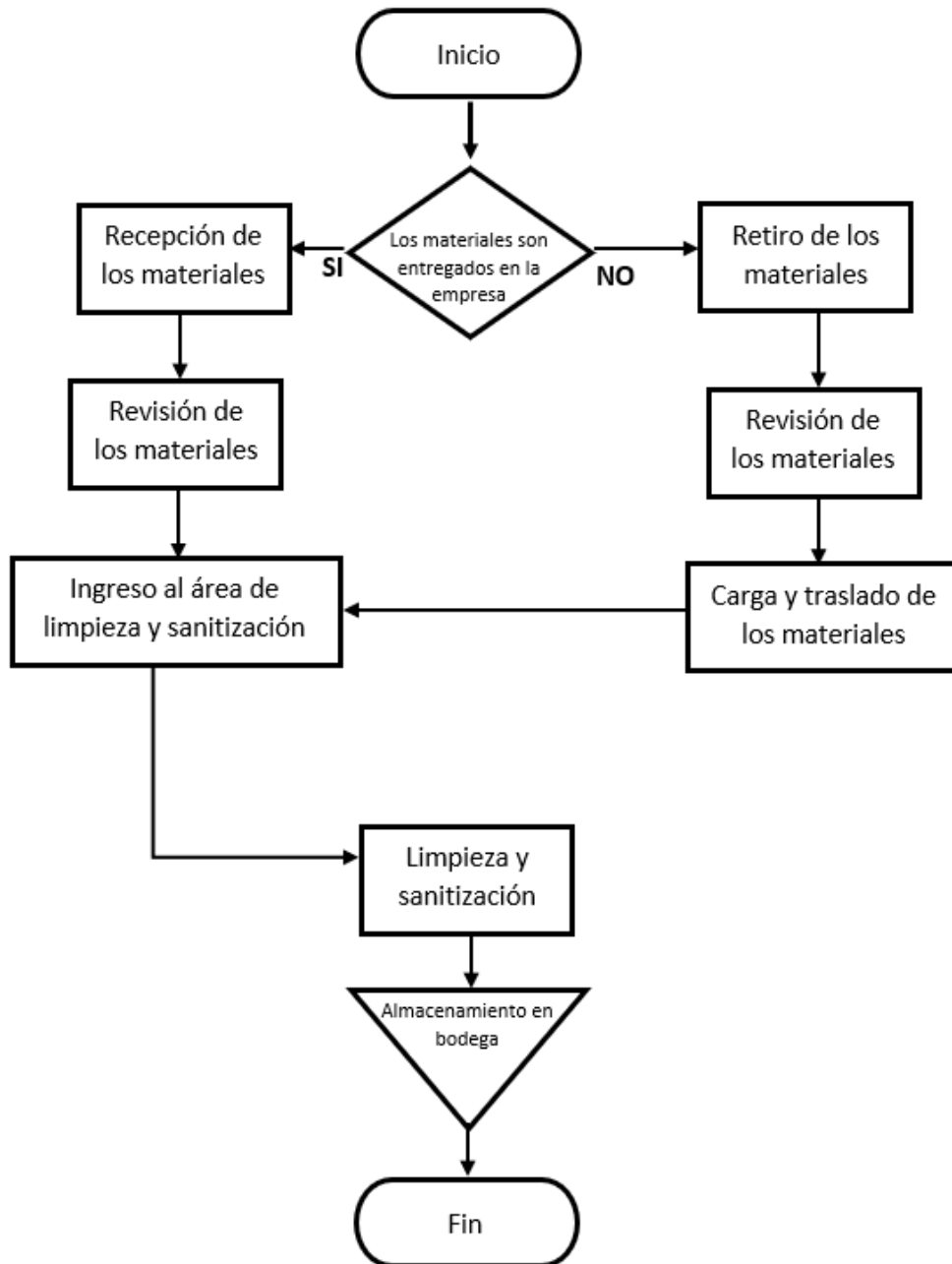
*Diagrama de flujo de proceso de recepción y limpieza de mesas, sillas, carpas y mantelería.*

			Código:	
			Versión:	1
<b>Nombre del Proceso:</b> Recepción y limpieza de mesas, sillas, carpas y mantelería.			Vigencia	10/2/2021
			Página	
<b>Tipo de Proceso:</b>	Estratégico		Apoyo	
	Operativo	x	Evaluación	
<b>Objetivo:</b>	Ingreso y limpieza de las mesas, sillas, carpas y mantelería luego de ser alquiladas			
<b>Responsable:</b>	Vendedor, estibador			
<b>Actividad</b>	<b>Recursos</b>		<b>Documentos</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Verificación del contrato de alquiler</li> <li>- Elección sí o no los materiales son entregados en la empresa.</li> <li>- Si: recepción de los materiales en el área de limpieza y limpieza.</li> <li>- No: Retiro de los materiales en el lugar o local especificado.</li> <li>- Revisión del estado físico de los materiales alquilados.</li> <li>- Carga y traslado de los materiales previamente revisados.</li> <li>- Ingreso de los materiales al área de limpieza y sanitización sanitación individual.</li> <li>- limpieza, secado y sanitización de los productos individualmente.</li> <li>- Almacenamiento de los productos en bodega para su disponibilidad.</li> </ul>	Físico: camión, instalaciones Recurso humano: vendedor, estibadores		Contrato, orden de despacho	

Fuente: Autores

**Figura 31**

*Diagrama de flujo de proceso de recepción y limpieza de mesas, sillas, carpas y mantelería.*



Fuente: Autores

### ***3.4.6 Constitución legal de la empresa (Empresas SAS) y propiedad intelectual***

Una sociedad por acciones simplificadas SAS es un tipo de compañía que se constituye por una o varias personas naturales o jurídicas, mediante un trámite simplificado sin costo. Tiene como objetivo impulsar la economía mediante la formalización de los emprendimientos, constituyéndolos en sujetos de crédito y con ello ampliar sus procesos productivos. No tendrá un requerimiento de capital mínimo. Las acciones de una SAS tendrán el valor nominal de un dólar o múltiplos de un dólar de los Estados Unidos de América (Lavignolle, 2017).

La empresa será constituida como una sociedad de acciones simplificadas que tiene beneficios tributarios: mediante un contrato y será inscrita en la Superintendencia de Compañías, valores y Seguros para tener la denominación jurídica.

Los requisitos para constituir una empresa S.A.S son los siguientes:

1. Certificado electrónico del accionista (Firma Electrónica).
2. Reserva de la denominación.
3. Contrato privado o escritura.
4. Nombramiento(s).
5. Petición de inscripción con la información necesaria para el registro del usuario en el sistema, esto es:
  - a. Tipo de solicitante
  - b. Nombre completo
  - c. Número de identificación
  - d. Correo electrónico
  - e. Teléfono convencional y/o teléfono celular
  - f. Provincia

- g. Ciudad
- h. Dirección
- i. Copia(s) de cédula o pasaporte.

### **3.3.6.1 Nombre comercial de la empresa.**

Entre mesas y sillas

## **3.5 Estrategias de comercialización**

Las estrategias de comercialización son un factor importante para que una empresa pueda afianzarse y perdurar en el mercado, creando lasos con el cliente.

### **3.5.1 *Producto***

En referencia el producto Etzel y Walker, definen el producto como un conjunto de atributos tangibles e intangibles que abarcan empaque, color, precio, calidad y marca, más los servicios y la reputación del vendedor; el producto puede ser un bien, un servicio, un lugar, una persona o una idea (Sataloff et al., n.d.), es así que la empresa prestara el servicio de alquiler con alternativas de mejora para la satisfacción del cliente.

Entre mesas y sillas S.A.S prestara el servicio de alquiler de Mesas, sillas, mantelería y carpas, con entrega e instalación a la ubicación que el cliente requiera, con los procedimientos y cuidados de bioseguridad.

El rotulo de la empresa se ubicará en la fachada del local comercial al igual que en sus ventanas el mismo que permitirá conocer la marca de la empresa, la cual desea transmitir la idea de negocio y el establecimiento de la marca.

**Figura 32**

*Rotulo de Entre mesas y sillas S.A.S*



Fuente: Autores

### **3.5.2 Precio**

El precio dentro del mercado es el factor más importante para los consumidores; (Eslava, 2015) menciona que, dado que el cliente se ha convertido en el epicentro de las estrategias de toma de decisiones en las empresas, la variable precio adquiere un protagonismo inusitado, es así como esperan obtener un bien o servicio de calidad por un precio accesible.

En base a lo anteriormente mencionado Entre mesas y sillas S.A.S considera que la fijación de precios debe realizarse mediante la competencia, para así, si existe variaciones de precios dentro del mercado, la empresa ajustara lo que el mercado demande para no generar disconformidad y malestar en los clientes.

### **3.5.3 Plaza**

El medio por el cual el servicio llega al cliente es el canal de distribución o llamada plaza; (Savira & Suharsono, 2013) mencionan que la plaza es la forma de hacer llegar

todos los productos o servicios desde el productor hasta el consumidor final en las cantidades apropiadas, en el momento oportuno. De acuerdo con ello la empresa considera que el mejor canal para crear una relación con el cliente es de manera física y digital.

### **Manera física**

Los clientes se sienten más cómodos al visitar el local comercial, por ende, la empresa establecerá el negocio en la parroquia Guayaquil de Alpachaca, entre Machala y Guayaquil; el mismo que tendrá un horario de atención establecido de 8h00am a 19h00pm de lunes a domingo.

### **Figura 33**

*Diseño local comercial*



Fuente: Autores

Atendiendo las nuevas tendencias y necesidades del mercado la empresa Entre mesas y sillas S.A.S creará y establecerá una página web donde expondrá los implementos disponibles para eventos para la prestación del servicio de alquiler.

## Figura 34

### Diseño de página web



Fuente: Autores

### 3.5.4 Promoción

Para enviar el mensaje al cliente, que sea aceptado y poder fidelizarlo la empresa aplicara estrategias de promoción. Según (Savira & Suharsono, 2013) se puede decir que la promoción es la transmisión de información del vendedor al comprador, cuyo contenido se refiere al producto o a la empresa que lo fabrica o vende. Teniendo claro lo anteriormente mencionado la empresa Entre mesas y sillas S.A.S, utilizara las redes sociales como Facebook, Instagram y WhatsApp para darse a conocer, ya que en la actualidad los medios digitales son los más utilizado por las personas.

- La utilización y adquisición del servicio por medio de la página oficial será recompensada con un descuento del 10% por cada 5 alquileres que realice pro este medio.
- Se realizará la entrega de un pequeño presente conmemorativo en los días festivos como el Día de la Madre, Día del Padre, Navidad, para que el cliente se sienta agradecido e importante para la empresa.

- Las recomendaciones del servicio serán recompensadas con un descuento del 5% por cada nuevo cliente que se obtenga por dicha recomendación.

### **3.6 Estudio económico financiero**

Con el fin de evaluar la viabilidad del emprendimiento, se ha realizado un estudio económico financiero de forma sistemática y ordenada con la información monetaria receptada del estudio de mercado y técnico administrativo.

Se calculará la inversión fija, intangible y capital de trabajo que se conforma en este caso por mano de obra de directa y costos indirectos de fabricación, costos operacionales y de financiamiento, con estos datos se elaborarán los estados financieros proyectados que nos servirán para verificar la factibilidad del proyecto las cuales se analizarán mediante indicadores financieros.

#### ***3.6.1 Inversiones y Capital de Trabajo***

Para determinar y ejecutar las actividades administrativas y operacionales del proyecto se debe determinar los componentes de inversión, con la intención de llevar a cabo el emprendimiento con resultados óptimos es importante clasificarlos de la siguiente manera:

##### **3.6.1.1 Obra civil necesaria.**

Dentro del marco legal para iniciar con una Sociedad de Acciones Simplificada, se debe incurrir en gastos de constitución, así mismo, se debe realizar los respectivos pagos para obtener la patente municipal, permiso de funcionamiento y de bomberos. Con la intención de iniciar las acciones operativas se destinarán recursos económicos para la adecuación de las instalaciones, cumpliendo así la normativa y brindando al cliente una excelente acogida.



**Tabla 57***Gastos de constitución*

<b>Descripción</b>	<b>Total</b>
Gastos de constitución	\$ 100,00
Patente municipal	\$ 70,00
Permiso funcionamiento	\$ 50,00
Permiso de bomberos	\$ 65,00
<b>Total</b>	<b>\$ 285,00</b>

Fuente: Estudio Técnico – Administrativo

**Tabla 58***Gastos de instalación*

<b>Descripción</b>	<b>Total</b>
Pintura	\$ 75,00
Decoración	\$ 150,00
Adecuación de instalaciones	\$ 150,00
<b>Total</b>	<b>\$ 375,00</b>

Fuente: Estudio Técnico – Administrativo

**3.6.1.2 Maquinaria y Equipos.**

Se realizará la adquisición de inversión, como maquinaria, equipos de computación, muebles y enseres, equipos de oficina y vehículo, con la finalidad de poder ejecutar el emprendimiento de manera eficiente.

Con el objetivo de reducir tiempos, se ha determinado comprar una hidro lavadora, misma que servirá para la limpieza y desinfección de las sillas, mesas y carpas, al igual que se adquirió una lavadora secadora para la limpieza y secado de los manteles.

**Tabla 59***Maquinaria y equipo*

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
1	Hidrolavadora	\$ 250,00	\$ 250,00
1	Lavadora Secadora Samsung 2 en 1	\$ 735,00	\$ 735,00
<b>Total</b>			<b>\$ 985,00</b>

Fuente: Estudio Técnico – Administrativo

Con la intención de optimizar tiempos en atención al cliente y comunicación con los proveedores, posteriormente registrar y realizar análisis de ventas y gastos con el fin de elaborar estados financieros es importante adquirir equipos de computación que nos permitan brindar una atención eficiente:

**Tabla 60***Equipos de computación*

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
1	Computadora de escritorio	\$ 700,00	\$ 700,00
1	Impresora tinta Epson Ecotank L3110	\$ 249,00	\$ 249,00
1	Modem Internet	\$ 40,00	\$ 40,00
1	Alarma de seguridad	\$ 50,00	\$ 50,00
<b>Total</b>			<b>\$ 989,00</b>

Fuente: Estudio Técnico – Administrativo

Para mantener un ambiente cómodo tanto para trabajadores y clientes es necesario adquirir los siguientes artículos, con el fin de desarrollar las actividades administrativas:

**Tabla 61**

*Muebles y enseres*

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
1	Archivador	\$ 100,00	\$ 100,00
1	Estantería 200cm de alto x 150cm de ancho	\$ 215,00	\$ 215,00
1	Mostrador 100cm de alto x 200cm de ancho	\$ 200,00	\$ 200,00
2	Sillas de espera	\$ 20,00	\$ 40,00
<b>Total</b>			<b>\$ 555,00</b>

Fuente: Estudio Técnico – Administrativo

**Tabla 62**

*Equipos de oficina*

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
1	Teléfono	\$ 50,00	\$ 50,00
1	Escritorio tipo L	\$ 200,00	\$ 200,00
1	Silla giratoria	\$ 120,00	\$ 120,00
<b>Total</b>			<b>\$ 370,00</b>

Fuente: Estudio Técnico – Administrativo

Para una mejor atención al cliente, se adquirió una camioneta, para prestar el servicio a domicilio puesto que, dentro del paquete de alquiler, se entrega al lugar deseado por el cliente los implementos.

**Tabla 63***Transporte/vehículo*

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
1	Camioneta Chevrolet Luv Dmax CS 2005	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00
<b>Total</b>			<b>\$ 10.000,00</b>

Fuente: Estudio Técnico – Administrativo

**Tabla 64***Implementos*

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
560	Sillas recina terraza 1R1160	\$ 7,00	\$ 3.920,00
56	Mesa de madera	\$ 40,00	\$ 2.240,00
56	Manteles	\$ 12,00	\$ 672,00
28	Carpas	\$ 300,00	\$ 8.400,00
<b>Total</b>			<b>\$ 15.232,00</b>

Fuente: Estudio Técnico – Administrativo

**3.6.1.2 Capital de Trabajo.**

Para el cálculo del capital de trabajo se incurrirán en costos de producción y operacionales, los cuales son necesarios para iniciar con el proyecto, este dato se determinará por el tiempo que lleva a cabo para incidir en gastos y percibir ingresos, es decir, por el método de desfase, que para este proyecto será un ciclo productivo de 30 días, mismo que se ha determinado para el sector de servicios.

### 3.6.1.2.1 Costos de producción.

A continuación, se detallarán los costos de producción que para este emprendimiento se enfoca en la mano de obra directa y costos indirectos de fabricación porque al ser un servicio el que prestamos, carece de costos de materia prima directa.

### 3.6.1.2.2 Mano de obra directa.

Dentro de la mano de obra directa se evidencia el trabajo de 2 operarios, los cuales trabajan a tiempo parcial. Se calcula su remuneración y beneficios sociales de acuerdo a la ley.

**Tabla 65**

*Mano de obra directa – Obrero 1*

Remuneración mensual: 212,5		Año 1	Próximos años
<b>Nro.</b>	1		
<b>Cargo</b>	Operario 1		
<b>Área</b>	Operativa		
<b>RBU</b>	\$ 2.550,00	\$ 2.550,00	\$ 2.550,00
<b>Aporte Patronal (12,15%)</b>	\$ 309,83	\$ 309,83	\$ 309,83
<b>XII</b>	\$ 212,50	\$ 212,50	\$ 212,50
<b>XIV</b>	\$ 394,00	\$ 394,00	\$ 394,00
<b>Fondo Reserva</b>	\$ 212,50	\$ -	\$ 212,50
<b>Vacaciones</b>	\$ 106,25	\$ 106,25	\$ 106,25
<b>Total Sueldo</b>		\$ 3.572,58	\$ 3.785,08
<b>Provisión beneficios</b>		\$ 1.022,58	\$ 1.235,08

Fuente: Estudio Técnico – Administrativo

**Tabla 66***Mano de obra directa – Obrero 2*

Remuneración mensual: 212,5		Año 1	Próximos años
<b>Nro.</b>	1		
<b>Cargo</b>	Operario 1		
<b>Área</b>	Operativa		
<b>RBU</b>	\$ 2.550,00	\$ 2.550,00	\$ 2.550,00
<b>Aporte Patronal (12,15%)</b>	\$ 309,83	\$ 309,83	\$ 309,83
<b>XII</b>	\$ 212,50	\$ 212,50	\$ 212,50
<b>XIV</b>	\$ 394,00	\$ 394,00	\$ 394,00
<b>Fondo Reserva</b>	\$ 212,50	\$ -	\$ 212,50
<b>Vacaciones</b>	\$ 106,25	\$ 106,25	\$ 106,25
<b>Total Sueldo</b>		\$ 3.572,58	\$ 3.785,08
<b>Provisión beneficios</b>		\$ 1.022,58	\$ 1.235,08

Fuente: Estudio Técnico – Administrativo

**3.6.1.2.3 Costos Indirectos de fabricación.**

Para el cálculo del CIF, se ha considerado los gastos incurridos en útiles de desinfección, uniformes para el personal operativo y depreciación de maquinaria de producción.

**Tabla 67***Costos indirectos de fabricación*

Cantidad	Detalle	Precio U.	Precio Total
<b>Útiles de aseo</b>			
12	Detergente	\$ 1,50	\$ 18,00
12	Amonio	\$ 6,00	\$ 72,00
6	Cloro	\$ 12,00	\$ 72,00
6	Desinfectante	\$ 1,50	\$ 9,00
<b>Uniformes e implementos de seguridad</b>			
2	Uniformes	\$ 20,00	\$ 40,00
2	Guantes	\$ 5,00	\$ 10,00
2	Mascarillas	\$ 3,00	\$ 6,00

2	Gorras	\$	3,50	\$	7,00
Total				\$	<b>234,00</b>

Fuente: Estudio Técnico – Administrativo

**Tabla 68**

*Depreciación de maquinaria de producción*

DETALLE	VALOR	Valor residual	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA POR ACTIVO	VALOR EN LIBROS
Maquinaria y equipo	\$ 985,00	\$ 380,00	10	\$ 302,50	\$ 682,50
Vehículo	\$ 10.000,00	\$ 5.000,00	5	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
Implementos (sillas, mesas y carpas)	\$ 14.560,00	\$ -	5	\$ 14.560,00	\$ -
Implementos (manteles)	\$ 672,00	\$ -	1	\$ 672,00	\$ -
Sillas (reversión)	\$ 700,00	\$ -	5	\$ 420,00	\$ 280,00
Manteles (reversión)	\$ 672,00	\$ -	1	\$ 672,00	\$ -
<b>TOTAL</b>	\$ 26.217,00	\$ 5.380,00		\$ 20.534,50	\$ 5.682,50

Fuente: Estudio Técnico – Administrativo

#### **3.6.1.2.4 Costos operativos.**

Para la limpieza de los implementos de alquiler se requiere incurrir en los siguientes artículos:

**Tabla 69**

*Costos operativos*

Cantidad	Detalle	Precio U.	Precio Total
3	Escobas	\$ 2,50	\$ 7,50
12	Esponjas	\$ 0,55	\$ 6,60
3	Trapeadores	\$ 2,00	\$ 6,00
24	Toalla microfibra	\$ 4,00	\$ 96,00

4	Balde	\$ 5,00	\$ 20,00
<b>Total</b>			<b>\$ 136,10</b>

Fuente: Estudio Técnico – Administrativo

### 3.6.1.2.5 Costos de operación.

De modo que, se realice sin interrupciones las actividades del negocio, se debe invertir recursos en los gastos administrativos y de ventas, con el fin de poder calcular el valor del capital de trabajo.

#### Gastos Administrativos

Dentro de este rubro, se invierte dinero para que se pueda llevar a cabo actividades administrativas, gastos que permiten planificar, dirigir, organizar y controlar las actividades de la empresa, como sueldo del personal administrativo, suministros de oficina, materiales de limpieza.

#### Tabla 70

*Mano de obra indirecta gerente administrador*

<b>Cargo</b>	<b>Gerente – Administrador</b>		
Remuneración	\$ 650,00		
Área	Administrativa		
RBU	\$ 7.800,00	\$ 7.800,00	\$ 7.800,00
Aporte Patronal (12,15%)	\$ 947,70	\$ 947,70	\$ 947,70
XII	\$ 650,00	\$ 650,00	\$ 650,00
XIV	\$ 394,00	\$ 394,00	\$ 394,00
Fondo Reserva	\$ 650,00	\$ -	\$ 650,00
Vacaciones	\$ 325,00	\$ 325,00	\$ 325,00
<b>Total sueldo</b>		<b>\$ 10.116,70</b>	<b>\$ 10.766,70</b>

Fuente: Estudio Técnico – Administrativo



**Tabla 71***Mano de obra indirecta Contador*

<b>Cargo</b>	<b>Contador</b>		
<b>Remuneración</b>	\$ 425,00		
<b>Área</b>	Financiera		
<b>RBU</b>	\$ 5.100,00	\$ 5.100,00	\$ 5.100,00
<b>Aporte Patronal (12,15%)</b>	\$ 619,65	\$ 619,65	\$ 619,65
<b>XII</b>	\$ 425,00	\$ 425,00	\$ 425,00
<b>XIV</b>	\$ 394,00	\$ 394,00	\$ 394,00
<b>Fondo Reserva</b>	\$ 425,00	\$ -	\$ 425,00
<b>Vacaciones</b>	\$ 212,50	\$ 212,50	\$ 212,50
<b>Total Sueldo</b>		\$ 6.751,15	\$ 7.176,15

Fuente: Estudio Técnico – Administrativo

Para que las actividades de la empresa se realicen con normalidad y eficientemente es necesario suministrar los insumos o materiales, en los cuales se pueden encontrar útiles de oficina y utensilios de limpieza que se detallan a continuación:

**Tabla 72***Útiles de Oficina*

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor total</b>
2	Resma de papel	\$ 3,50	\$ 7,00
1	Grapadora	\$ 5,00	\$ 5,00
1	Perforadora	\$ 3,00	\$ 3,00
1	Caja de grapas	\$ 0,75	\$ 0,75
1	Caja de esferos	\$ 2,60	\$ 2,60
1	Tinta de impresora	\$ 24,00	\$ 24,00
1	Calculadora	\$ 20,00	\$ 20,00
<b>Total</b>			<b>\$ 62,35</b>

Fuente: Estudio Técnico – Administrativo

Uno de los puntos principales dentro de una empresa o negocio es la limpieza e higiene y bioseguridad en sus instalaciones y su producto o servicio, por lo cual se considera de suma importancia destinar recursos para la adquisición de insumos de limpieza como se detalla a continuación:

**Tabla 73**

*Materiales de aseo y limpieza*

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor total</b>
2	Escoba	\$ 3,50	\$ 7,00
1	Trapeador	\$ 5,00	\$ 5,00
1	Basurero	\$ 3,00	\$ 3,00
1	Recogedor de basura	\$ 0,75	\$ 0,75
2	Franelas	\$ 2,60	\$ 5,20
1	Caja de mascarillas	\$ 5,00	\$ 5,00
3	Jabón líquido	\$ 2,60	\$ 7,80
3	Papel higiénico	\$ 1,50	\$ 4,50
1	Toallas	\$ 2,50	\$ 2,50
<b>Total</b>			<b>\$ 40,75</b>

Fuente: Estudio Técnico – Administrativo

**3.6.1.2.6 Gastos de venta.**

Al igual que los gastos administrativos, se debe tomar en cuenta los gastos de venta, mismos que son importantes para poder realizar de manera eficiente la venta a los clientes, los cuales consisten en gastos de agua potable, energía eléctrica, arriendo y publicidad y

promoción del servicio, rubro importante ya que permite brindar especificaciones al cliente sobre la calidad, precio, forma de envío de los implementos de alquiler.

**Tabla 74**

*Gasto de ventas*

<b>Detalle</b>	<b>Costo mensual</b>	<b>Costo Anual</b>
Agua Potable	\$ 37,50	\$ 450,00
Energía eléctrica	\$ 41,67	\$ 500,00
Promoción	\$ 6,25	\$ 75,00
Arriendo Local Venta	\$ 150,00	\$ 1.800,00
<b>Total Gasto de Venta</b>	<b>\$ 235,42</b>	<b>\$2.825,00</b>

Fuente: Estudio Técnico – Administrativo

### 3.6.1.2.7 Determinación del capital de trabajo.

De acuerdo con los rubros previamente analizados, se determinará el capital de trabajo donde se incluirán los costos y gastos de operación, de la siguiente manera:

**Tabla 75**

*Capital de trabajo*

FASE		OPERACIONAL				
AÑO		1	2	3	4	5
<b>NIVEL DE PRODUCCIÓN</b>						
Mano de obra directa	0,06%	\$ 7.145,15	\$ 7.570,15	\$ 7.574,69	\$ 7.579,24	\$ 7.583,78
Costos generales de fabricación		\$ 4.878,50	\$ 4.206,64	\$ 5.018,78	\$ 4.346,92	\$ 4.347,06
Costo operativo		\$ 136,10	\$ 136,18	\$ 136,26	\$ 136,35	\$ 136,43
<b>1.TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN</b>		<b>\$ 12.159,75</b>	<b>\$ 11.912,97</b>	<b>\$ 12.729,74</b>	<b>\$ 12.062,50</b>	<b>\$ 12.067,27</b>
Gastos de administración	0,06%	\$ 16.970,95	\$ 17.942,85	\$ 17.953,62	\$ 17.964,39	\$ 17.975,17
Gastos de ventas	0,06%	\$ 2.825,00	\$ 2.826,70	\$ 2.828,39	\$ 2.830,09	\$ 2.831,79
<b>2. Total gastos administración y ventas</b>		<b>\$ 19.795,95</b>	<b>\$ 20.769,55</b>	<b>\$ 20.782,01</b>	<b>\$ 20.794,48</b>	<b>\$ 20.806,95</b>
<b>Total costos de operación</b>		<b>\$ 31.955,70</b>	<b>\$ 32.682,52</b>	<b>\$ 33.511,74</b>	<b>\$ 32.856,98</b>	<b>\$ 32.874,23</b>
<b>Capital de trabajo neto</b>	<b>30</b>	<b>\$ 2.662,98</b>	<b>\$ 2.723,54</b>	<b>\$ 2.792,65</b>	<b>\$ 2.738,08</b>	<b>\$ 2.739,52</b>
<b>Incremento del capital de trabajo</b>		<b>\$ 2.662,98</b>	<b>\$ 60,57</b>	<b>\$ 69,10</b>	<b>\$ -54,56</b>	<b>\$ 1,44</b>

Fuente: Estudio Económico

### 3.6.1.3 Total de inversión

Con el fin de determinar el valor total a invertir, se detalló la siguiente tabla, la cual ayuda a determinar si existen los recursos monetarios correspondientes o a su vez si se necesita financiamiento.

**Tabla 76**

*Total de inversión*

<b>Descripción</b>		<b>Valor</b>
Inversión fija	\$	28.131,00
Inversión intangible	\$	2.612,00
Capital de Trabajo	\$	2.662,98
<b>Total</b>	<b>\$</b>	<b>33.405,98</b>

Fuente: Estudio Económico

La inversión servirá para poner en marcha las actividades del negocio, estos se proyectarán para los siguientes 5 años. Para el cálculo de los ingresos, se ha determinado el precio en función a la competencia y estudios de la preferencia del consumidor, y un margen de utilidad de 314.13%, donde se determinó lo siguiente:

**Tabla 77**

*Determinación de precio*

<b>Descripción</b>		<b>Costo</b>
<b>Mano de Obra</b>	\$	7,23
<b>CIF</b>	\$	4,94
<b>Costos operativos</b>	\$	0,14
<b>Total</b>	<b>\$</b>	<b>12,31</b>

Fuente: Estudio Económico

El costo total por paquete de alquiler, donde constan 20 sillas, 2 mesas, 2 manteles y 1 carpa asciende a \$12,31, aplicando un margen de utilidad de 314,13%, se obtiene el precio de \$38,67 por paquete.

Posteriormente, se procede a elaborar la proyección de los ingresos, mismo que son necesarios para determinar la utilidad o pérdida de la empresa.

Para proyectar el número de alquileres se calculó mediante el incremento de capacidad, a su vez, el precio de venta se proyectó mediante el promedio de la tasa de inflación. La multiplicación de los datos explicados se obtuvo los ingresos por ventas.

**Tabla 78**

*Proyección de ingresos*

<b>Fase</b>	<b>Operación</b>				
<b>Año</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Servicios vendidos	988	1.004	1.020	1.037	1.054
Precio de venta	\$ 38,67	\$ 38,69	\$ 38,72	\$ 38,74	\$ 38,76
<b>Ingresos por ventas</b>	<b>\$38.205,96</b>	<b>\$38.848,19</b>	<b>\$39.501,22</b>	<b>\$40.165,22</b>	<b>\$40.840,39</b>

Fuente: Estudio Económico

### 3.6.1.4 Fuentes de Financiamiento y Costo de Capital

En la propuesta de inversión se cuenta con capital propio para realizar la inversión el cual cubre el 39,41% del total de la inversión, es así como el porcentaje restante que representa el 60.59% será cubierto por capital financiado.

**Tabla 79**

*Fuentes de financiamiento*

<b>FINANCIAMIENTO</b>	<b>VALOR</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Capital propio	\$ 13.405,98	40,13%
Capital financiado	\$ 20.000,00	59,87%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 33.405,98</b>	<b>100%</b>

Fuente: Estudio Económico

Después de un análisis, se ha determinado que es necesario financiar en un 59,87% de la inversión, la institución financiera será BanEcuador donde se establece una tasa activa referencial del 9,76%, para un monto requerido de \$20.000,00, en un periodo de 5 años, a través del método alemán.

- **Monto del crédito:** \$ 20000 USD
- **Tasa de interés:** 9,76%
- **Plazo:** 5 años
- **Método:** alemán

**Tabla 80**

*Resumen del préstamo bancario*

<b>Año</b>	<b>Cuota</b>	<b>Interés</b>	<b>Amortización</b>	<b>Saldo</b>
0				\$ 20.000,00
1	\$ 5.952,00	\$ 1.952,00	\$ 4.000,00	\$ 16.000,00
2	\$ 5.561,60	\$ 1.561,60	\$ 4.000,00	\$ 12.000,00
3	\$ 5.171,20	\$ 1.171,20	\$ 4.000,00	\$ 8.000,00
4	\$ 4.780,80	\$ 780,80	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00
5	\$ 4.390,40	\$ 390,40	\$ 4.000,00	\$ -

Fuente: Estudio Económico

### **3.6.1.5 Tasa de rendimiento medio**

Para el cálculo de la tasa de rendimiento medio, es necesario definir el costo de oportunidad del proyecto, como se presenta a continuación:

**Tabla 81***Cálculo de tasa de rendimiento medio*

<b>Financiamiento</b>	<b>Valor</b>	<b>Peso relativo</b>	<b>Tasa de descuento</b>	<b>Ponderación</b>
Capital propio	\$ 13.405,98	40,13%	5,51%	2,21%
Capital financiado	\$ 20.000,00	59,87%	9,76%	5,84%
<b>TOTAL</b>	\$ 33.405,98	100%	<b>CK</b>	8,05%

Fuente: Estudio Económico

Para determinar el costo de oportunidad, se ha establecido la tasa de descuento tanto del capital propio como el financiado, en cuanto a la tasa del capital propio se ha determinado la tasa pasiva referencial del Banco Central del Ecuador y para el capital financiado se ha considera la tasa de interés del préstamo bancario, el resultado obtenido es el 8,05%.

Con los datos obtenidos se procederá a calcular la tasa de rendimiento medio, mediante la siguiente fórmula:

$$TRM = ((1 + CK) * (1 + f) - 1$$

Dónde:

TRM= Tasa de rendimiento medio

CK= Costo de oportunidad

f= tasa promedio de la inflación

$$TRM = ((1 + 0,0805) * (1 + 0,0006) - 1$$

$$TRM = 8.11\%$$



Con el propósito de verificar si el proyecto es rentable, se procede a comparar la tasa de rendimiento medio y la tasa interna de retorno, en caso la TIR sea mayor el resultado es favorable, por lo que se considera necesario elaborar los estados financieros. Antes de elaborar se presentan cálculos importantes que son necesarios considerar:

### 3.6.1.6 Amortizaciones.

Los activos intangibles son rubros que no son recuperables al culminar la vida del proyecto, por lo que es necesario realizar una amortización acumulada.

**Tabla 82**

*Amortización de intangibles*

<b>Detalle</b>	<b>Costo total</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Gastos de constitución	\$ 285,00	\$ 57,00	\$ 57,00	\$ 57,00	\$ 57,00	\$ 57,00
Gastos de instalación	\$ 375,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00
Intereses Preoperativos	\$ 1.952,00	\$ 390,40	\$ 390,40	\$ 390,40	\$ 390,40	\$ 390,40
<b>Total activos intangibles</b>	<b>\$ 2.612,00</b>	<b>\$ 522,40</b>	<b>\$ 522,40</b>	<b>\$ 522,40</b>	<b>\$ 522,40</b>	<b>\$ 522,40</b>

Fuente: Estudio Económico

### 3.6.1.7 Depreciaciones.

Para determinar el valor real del activo fijo, como la maquinaria, muebles y enseres, equipo de oficina, y vehículos al culminar la vida útil del proyecto se realizó el cálculo de depreciación de línea recta.

**Tabla 83**

*Depreciación de activos fijos*

Detalle	Valor	Vida útil	1	2	3	4	5	Depreciación acumulada por activo	Valor en libros
Equipos de computación	\$ 989,00	3	\$ 329,67	\$ 329,67	\$ 329,67	\$ -	\$ -	\$ 989,00	\$ -
Equipos de oficina	\$ 370,00	10	\$ 37,00	\$ 37,00	\$ 37,00	\$ 37,00	\$ 37,00	\$ 185,00	\$ 185,00
Muebles y enseres	\$ 555,00	10	\$ 55,50	\$ 55,50	\$ 55,50	\$ 55,50	\$ 55,50	\$ 277,50	\$ 277,50
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.914,00</b>		<b>\$ 422,17</b>	<b>\$ 422,17</b>	<b>\$ 422,17</b>	<b>\$ 92,50</b>	<b>\$ 92,50</b>	<b>\$ 1.451,50</b>	<b>\$ 462,50</b>
<b>Depreciación acumulada anual</b>			<b>\$ 422,17</b>	<b>\$ 844,33</b>	<b>\$ 1.266,50</b>	<b>\$ 1.359,00</b>	<b>\$ 1.451,50</b>		

Fuente: Estudio Económico

**Tabla 84***Depreciación de Activos operativos*

<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>	<b>Valor residual</b>	<b>Vida útil</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>Depreciación acumulada por activo</b>	<b>Valor en libros</b>
Maquinaria y equipo	\$ 985,00	\$ 380,00	10	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 60,50	\$ 302,50	\$ 682,50
Vehículo	\$ 10.000,00	\$ 5.000,00	5	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
Implementos (sillas, mesas y carpas)	\$ 14.560,00	\$ -	5	\$ 2.912,00	\$ 2.912,00	\$ 2.912,00	\$ 2.912,00	\$ 2.912,00	\$14.560,00	\$ -
Implementos (manteles)	\$ 672,00	\$ -	1	\$ 672,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 672,00	\$ -
Sillas (reinversión)	\$ 700,00	\$ -	5			\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 420,00	\$ 280,00
Manteles (reinversión)	\$ 672,00	\$ -	1			\$ 672,00	\$ -	\$ -	\$ 672,00	\$ -
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 26.217,00</b>	<b>\$ 5.380,00</b>		<b>\$ 4.644,50</b>	<b>\$ 3.972,50</b>	<b>\$ 4.784,50</b>	<b>\$ 4.112,50</b>	<b>\$ 4.112,50</b>	<b>\$20.534,50</b>	<b>\$ 5.682,50</b>
<b>Depreciación acumulada anual</b>				<b>\$ 4.644,50</b>	<b>\$ 8.617,00</b>	<b>\$ 13.401,50</b>	<b>\$ 17.514,00</b>	<b>\$ 21.626,50</b>		

Fuente: Estudio Económico

### 3.6.1.8 Resumen de rentas y gastos.

En la siguiente tabla se resume los ingresos y gastos del ejercicio contable del año uno y su proyección:

**Tabla 85**

*Resumen de rentas y gastos*

<b>Fase</b>	<b>Operacional</b>				
<b>Año</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Mano de obra directa	\$ 7.145,15	\$ 7.570,15	\$ 7.574,69	\$ 7.579,24	\$ 7.583,78
Costos generales de fabricación	\$ 234,00	\$ 234,14	\$ 234,28	\$ 234,42	\$ 234,56
Costo operativo	\$ 136,10	\$ 136,18	\$ 136,26	\$ 136,35	\$ 136,43
Depreciación activos de producción	\$ 4.644,50	\$ 3.972,50	\$ 4.784,50	\$ 4.112,50	\$ 4.112,50
<b>Total costo de producción</b>	\$ 12.159,75	\$ 11.912,97	\$ 12.729,74	\$ 12.062,50	\$ 12.067,27
Gastos de administración	\$ 16.970,95	\$ 17.942,85	\$ 17.953,62	\$ 17.964,39	\$ 17.975,17
Gastos de ventas	\$ 2.825,00	\$ 2.826,70	\$ 2.828,39	\$ 2.830,09	\$ 2.831,79
Amortización de diferidos	\$ 132,00	\$ 132,00	\$ 132,00	\$ 132,00	\$ 132,00
<b>Total gastos administración y ventas</b>	\$ 19.927,95	\$ 20.901,55	\$ 20.914,01	\$ 20.926,48	\$ 20.938,95

<b>Total costos de operación</b>	\$ 32.087,70	\$ 32.814,52	\$ 33.643,74	\$ 32.988,98	\$ 33.006,23
Costos de financiamiento del préstamo	\$ 1.952,00	\$ 1.561,60	\$ 1.171,20	\$ 780,80	\$ 390,40
Amortización de intereses de instalación	\$ 390,40	\$ 390,40	\$ 390,40	\$ 390,40	\$ 390,40
<b>Total costos de financiamiento</b>	\$ 2.342,40	\$ 1.952,00	\$ 1.561,60	\$ 1.171,20	\$ 780,80
<b>Total costos y gastos de operación y financiamiento</b>	\$ 34.430,10	\$ 34.766,52	\$ 35.205,34	\$ 34.160,18	\$ 33.787,03

Fuente: Estudio Económico

### 3.6.2 Estado de Resultados

En el presente informe se determina si durante el ejercicio se obtuvo utilidad o pérdida en función a los ingresos y egresos.

**Tabla 86**

*Estado de Resultados*

Entre mesas y sillas S.A.S.  
Estado de Resultados  
Expresado en dólares americanos

FASE AÑO	INVERSIÓN			OPERACIONAL			
	0	1	2	3	4	5	
Ingresos							
Ingresos de operación	\$ 38.205,96	\$ 38.848,19	\$ 39.501,22	\$ 40.165,22	\$ 40.840,39	\$ 40.840,39	
<b>Total ingresos</b>	\$ 38.205,96	\$ 38.848,19	\$ 39.501,22	\$ 40.165,22	\$ 40.840,39	\$ 40.840,39	
Costo de producción							
Costo de producción	\$ 7.515,25	\$ 7.940,47	\$ 7.945,24	\$ 7.950,00	\$ 7.954,77	\$ 7.954,77	
Depreciación de activos de producción	\$ 4.644,50	\$ 3.972,50	\$ 4.784,50	\$ 4.112,50	\$ 4.112,50	\$ 4.112,50	
<b>Total costo de producción</b>	\$ 12.159,75	\$ 11.912,97	\$ 12.729,74	\$ 12.062,50	\$ 12.067,27	\$ 12.067,27	
<b>Utilidad bruta en ventas</b>	\$ 26.046,21	\$ 26.935,22	\$ 26.771,48	\$ 28.102,72	\$ 28.773,12	\$ 28.773,12	
<b>Gastos de administración, ventas y financiamiento</b>							
Gastos administración	\$ 16.970,95	\$ 17.942,85	\$ 17.953,62	\$ 17.964,39	\$ 17.975,17	\$ 17.975,17	
Gastos de ventas	\$ 2.825,00	\$ 2.826,70	\$ 2.828,39	\$ 2.830,09	\$ 2.831,79	\$ 2.831,79	
Depreciación otros activos	\$ 422,17	\$ 422,17	\$ 422,17	\$ 92,50	\$ 92,50	\$ 92,50	

Amortización de intangibles		\$ 522,40	\$ 522,40	\$ 522,40	\$ 522,40	\$ 522,40
Costos de financiamiento		\$ 1.952,00	\$ 1.561,60	\$ 1.171,20	\$ 780,80	\$ 390,40
<b>Total gastos adm. ventas, distribución, financiación</b>		<b>\$ 22.692,52</b>	<b>\$ 23.275,71</b>	<b>\$ 22.897,77</b>	<b>\$ 22.190,18</b>	<b>\$ 21.812,25</b>
<b>Utilidad antes de participación trabajadores</b>		<b>\$ 3.353,69</b>	<b>\$ 3.659,51</b>	<b>\$ 3.873,71</b>	<b>\$ 5.912,54</b>	<b>\$ 6.960,86</b>
Participación trabajadores 15%	15%	\$ 503,05	\$ 548,93	\$ 581,06	\$ 886,88	\$ 1.044,13
<b>Utilidad antes de impuestos</b>		<b>\$ 2.850,64</b>	<b>\$ 3.110,58</b>	<b>\$ 3.292,65</b>	<b>\$ 5.025,66</b>	<b>\$ 5.916,73</b>
Impuestos I.R 25%	25%	\$ -	\$ 777,65	\$ 823,16	\$ 1.256,42	\$ 1.479,18
<b>Utilidad neta después de impuestos</b>		<b>\$ 2.850,64</b>	<b>\$ 2.332,94</b>	<b>\$ 2.469,49</b>	<b>\$ 3.769,25</b>	<b>\$ 4.437,55</b>
<b>Utilidades acumuladas</b>		<b>\$ 2.850,64</b>	<b>\$ 5.183,58</b>	<b>\$ 7.653,07</b>	<b>\$ 11.422,31</b>	<b>\$ 15.859,86</b>

Fuente: Estudio Económico

### 3.6.3 Estado Flujo de efectivo

En el presente estado se detalla las entradas y salidas proyectadas de efectivo de las operaciones de inversión, operación y financiamiento, en el año 2 se realiza una adquisición de mesas y sillas las cuales se ven reflejadas en la inversión fija:

**Tabla 87**

*Estado Flujo de efectivo*

FASE AÑO	INVERSIÓN			OPERACIONAL						
	0	1	2	3	4	5				
<b>1. Flujo de caja operacional</b>										
<b>Utilidad neta después de impuestos</b>	\$	2.850,64	\$	2.332,94	\$	2.469,49	\$	3.769,25	\$	4.437,55
Ajustes no desembolsables										
Depreciación de activos operacionales	\$	4.644,50	\$	3.972,50	\$	4.784,50	\$	4.112,50	\$	4.112,50
Gastos de depreciación de activos	\$	422,17	\$	422,17	\$	422,17	\$	92,50	\$	92,50
Amortización de intangibles	\$	522,40	\$	522,40	\$	522,40	\$	522,40	\$	522,40
<b>Flujo de caja operacional</b>	\$	8.439,71	\$	7.250,00	\$	8.198,56	\$	8.496,65	\$	9.164,95
<b>2. Flujo de caja de inversiones</b>										
Inversiones										
(-) Inversión fija	\$	-28.131,00	\$	-1.372,00						
(-) Inversión intangible	\$	-2.612,00								
(-) Capital de trabajo	\$	-2.662,98	\$	-60,57	\$	-69,10	\$	54,56	\$	-1,44



(+) Valor de salvamento de activos fijos								\$	6.145,00			
(+) Recuperación de capital de trabajo								\$	1,44			
<b>Saldo flujo de caja económico</b>	\$	-30.743,00	\$	5.776,73	\$	5.817,43	\$	8.129,45	\$	8.551,21	\$	15.309,95
<b>3. Flujo de caja de financiamiento</b>												
Préstamo	\$	20.000,00										
Amortización del préstamo			\$	-4.000,00	\$	-4.000,00	\$	-4.000,00	\$	-4.000,00	\$	-4.000,00
<b>Saldo flujo de caja financiero</b>	\$	-10.743,00	\$	1.776,73	\$	1.817,43	\$	4.129,45	\$	4.551,21	\$	11.309,95
<b>Saldo acumulado de caja</b>	\$	-10.743,00	\$	-8.966,27	\$	-7.148,83	\$	-3.019,38	\$	1.531,83	\$	12.841,78

Fuente: Estudio Económico

### 3.6.4 Estado Flujo de efectivo

Permite conocer los valores de efectivos y equivalentes que maneja la empresa, como ingresos por las ventas, préstamo bancario o impuestos, intereses, amortizaciones en el transcurso de sus operaciones.

**Tabla 88**

*Estado de fuentes y usos*

FASE	INVERSIÓN			OPERACIONAL								
	AÑO	0	1	2	3	4	5					
<b>Entradas de efectivo</b>												
1.- Recursos financieros	\$	33.405,98	\$	2.662,98	\$	60,57	\$	69,10	\$	-54,56	\$	1,44
2.- Ingresos por ventas			\$	38.205,96	\$	38.848,19	\$	39.501,22	\$	40.165,22	\$	40.840,39
<b>Total entradas de efectivo</b>	\$	33.405,98	\$	40.868,94	\$	38.908,76	\$	39.570,32	\$	40.110,66	\$	40.841,83
<b>Salidas de efectivo</b>												
1.- Incremento de activos fijos	\$	28.131,00	\$	-	\$	1.372,00	\$	-	\$	-	\$	-
2.- Incremento de activos intangibles	\$	2.612,00	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
3.- Costos de operación totales (sin depreciación y amortización)			\$	27.311,20	\$	28.710,02	\$	28.727,24	\$	28.744,48	\$	28.761,73
4.- Costos de financiación			\$	1.952,00	\$	1.561,60	\$	1.171,20	\$	780,80	\$	390,40
5.- Pago amortización de préstamo			\$	4.000,00	\$	4.000,00	\$	4.000,00	\$	4.000,00	\$	4.000,00
6.- Participación trabajadores			\$	503,05	\$	548,93	\$	581,06	\$	886,88	\$	1.044,13
7.- Impuestos			\$	-	\$	777,65	\$	823,16	\$	1.256,42	\$	1.479,18
<b>Total salidas de efectivo</b>	\$	30.743,00	\$	33.766,25	\$	36.970,19	\$	35.302,66	\$	35.668,58	\$	35.675,44

<b>Total entradas menos salidas</b>	\$	2.662,98	\$	7.102,68	\$	1.938,57	\$	4.267,66	\$	4.442,08	\$	5.166,39
<b>Saldo acumulado de efectivo</b>	\$	2.662,98	\$	9.765,66	\$	11.704,23	\$	15.971,89	\$	20.413,97	\$	25.580,36

Fuente: Estudio Económico

### ***3.6.5 Estado de Situación Financiera***

Los estados financieros son informes que permiten analizar cuentas contables, con el fin de que los propietarios puedan tomar decisiones futuras que favorezcan al negocio. A continuación, se detallará el estado de situación financiera, estado de resultados y flujo de efectivo.

En el estado de situación financiera se presentan las cuentas contables de activo, pasivo y patrimonio, donde se muestra los activos y obligaciones que presenta la entidad, así como su capital.

**Tabla 89**

*Estado de Situación Financiera*

Entre mesas y sillas S.A.S.  
 Estado de Situación Financiera  
 Expresado en dólares americanos

FASE AÑO	INVERSIÓN			OPERACIONAL		
	0	1	2	3	4	5
<i>Activos</i>	\$ 33.405,98	\$ 41.435,64	\$ 42.152,67	\$ 40.773,41	\$ 41.231,68	\$ 42.055,20
<b>Activos disponibles</b>	\$ 2.662,98	\$ 16.281,71	\$ 20.543,80	\$ 24.893,61	\$ 30.079,28	\$ 35.630,20
Caja	\$ 2.662,98	\$ 9.765,66	\$ 11.704,23	\$ 15.971,89	\$ 20.413,97	\$ 25.580,36
Bancos	\$ -	\$ 6.516,05	\$ 8.839,57	\$ 8.921,73	\$ 9.665,32	\$ 10.049,84
<b>Activos fijos</b>	\$ 28.131,00	\$ 28.131,00	\$ 29.503,00	\$ 29.503,00	\$ 29.503,00	\$ 29.503,00
Equipo de oficina	\$ 370,00	\$ 370,00	\$ 370,00	\$ 370,00	\$ 370,00	\$ 370,00
Muebles y enseres	\$ 555,00	\$ 555,00	\$ 555,00	\$ 555,00	\$ 555,00	\$ 555,00
Maquinaria y equipo	\$ 985,00	\$ 985,00	\$ 985,00	\$ 985,00	\$ 985,00	\$ 985,00
Equipo de computo	\$ 989,00	\$ 989,00	\$ 989,00	\$ 989,00	\$ 989,00	\$ 989,00
Vehículo	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00
Implementos	\$ 15.232,00	\$ 15.232,00	\$ 16.604,00	\$ 16.604,00	\$ 16.604,00	\$ 16.604,00
<b>Activos depreciables</b>	\$ -	\$ -5.066,67	\$ -	\$ -14.668,00	\$ -18.873,00	\$ -23.078,00
(-) Depreciación acumulada activos fijos	\$ -	\$ -5.066,67	\$ -	\$ -14.668,00	\$ -18.873,00	\$ -23.078,00
<b>Activos amortizables</b>	\$ 2.612,00	\$ 2.089,60	\$ 1.567,20	\$ 1.044,80	\$ 522,40	\$ -
Constitución	\$ 285,00	\$ 228,00	\$ 171,00	\$ 114,00	\$ 57,00	\$ -
Instalación	\$ 375,00	\$ 300,00	\$ 225,00	\$ 150,00	\$ 75,00	\$ -

Intereses de instalación	\$ 1.952,00	\$ 1.561,60	\$ 1.171,20	\$ 780,80	\$ 390,40	\$ -
<b>Pasivos</b>	<b>\$ 20.000,00</b>	<b>\$ 22.516,05</b>	<b>\$ 20.839,57</b>	<b>\$ 16.921,73</b>	<b>\$ 13.665,32</b>	<b>\$ 10.049,84</b>
<b>Corto plazo</b>	<b>\$ 20.000,00</b>	<b>\$ 22.516,05</b>	<b>\$ 8.839,57</b>	<b>\$ 8.921,73</b>	<b>\$ 9.665,32</b>	<b>\$ 10.049,84</b>
Obligaciones laborales		\$ 6.013,00	\$ 7.513,00	\$ 7.517,51	\$ 7.522,02	\$ 7.526,53
Obligaciones estatales		\$ 503,05	\$ 1.326,57	\$ 1.404,22	\$ 2.143,30	\$ 2.523,31
Obligaciones financieras	\$ 20.000,00	\$ 16.000,00				
<b>Largo plazo</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 12.000,00</b>	<b>\$ 8.000,00</b>	<b>\$ 4.000,00</b>	<b>\$ -</b>
Obligaciones financieras	\$ -	\$ -	\$ 12.000,00	\$ 8.000,00	\$ 4.000,00	\$ -
<b>Patrimonio</b>	<b>\$ 13.405,98</b>	<b>\$ 18.919,59</b>	<b>\$ 21.313,09</b>	<b>\$ 23.851,69</b>	<b>\$ 27.566,37</b>	<b>\$ 32.005,36</b>
Capital social	\$ 13.405,98	\$ 16.068,95	\$ 16.129,52	\$ 16.198,62	\$ 16.144,06	\$ 16.145,49
Utilidad neta del ejercicio	\$ -	\$ 2.850,64	\$ 5.183,58	\$ 7.653,07	\$ 11.422,31	\$ 15.859,86
<b>Total pasivo + patrimonio</b>	<b>\$ 33.405,98</b>	<b>\$ 41.435,64</b>	<b>\$ 42.152,67</b>	<b>\$ 40.773,41</b>	<b>\$ 41.231,68</b>	<b>\$ 42.055,20</b>
	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>

Fuente: Estudio Económico a partir de las NIIF vigentes en el Ecuador.

### 3.6.6 Evaluación Financiera

Para determinar la evaluación financiera, se realizará un análisis de los indicadores financieros más comunes, que permitirán verificar si el proyecto es viable y sostenible en el tiempo.

### 3.6.6.1 Cálculo del Valor Actual Neto

El valor actual neto (VAN) es un instrumento que permite tener un criterio de inversión para medir la viabilidad del proyecto, el VAN representa la rentabilidad expresada en valor monetario que se espera por la implementación del proyecto y constituye el método más aceptado en la evaluación financiera de proyectos.

Para el cálculo del VAN se utilizó la siguiente fórmula:

$$VAN = -I + \frac{\sum \text{Flujos de efectivo}}{(1 + i)^n}$$

Dónde:

VAN= Valor actual neto

I= Inversión inicial

i= TRM

n= número de periodos

De acuerdo con el estado de flujo de efectivo, los saldos de caja financiero son los siguientes:

**Tabla 90***Valor actual neto*

Fase	Inversión			Operacional			
	Año	0	1	2	3	4	5
Saldo flujo de caja financiero	\$	-10.743,00	\$ 1.776,73	\$ 1.817,43	\$ 4.129,45	\$ 4.551,21	\$ 11.309,95

Fuente: Estudio Económico

Para realizar el cálculo se utiliza la tasa de rendimiento medio, la cual ya se calculó anteriormente, siendo la siguiente:

$$VAN = \$ - 10.743,00 + \frac{1.776,73}{(1 + 0.0805)^1} + \frac{1.817,43}{(1 + 0.0805)^2} + \frac{4.129,45}{(1 + 0.0805)^3} + \frac{4.551,21}{(1 + 0.0805)^4} + \frac{11.309,95}{(1 + 0.0805)^5}$$

$$VAN = 6750,27$$

En base al resultado obtenido en la aplicación de la fórmula de VAN se obtiene un valor positivo que es mayor a cero lo cual representa que el proyecto es viable.

### 3.6.6.2 Cálculo de la Tasa Interna de Retorno.

Es un indicador que nos da una medida relativa de la rentabilidad expresada en tanto por ciento; permite establecer en porcentaje si el proyecto es factible, al ser comparada con la tasa de rendimiento medio, si el valor es superior, se menciona que el proyecto es factible.

**Tabla 91**

*Tasa interna de retorno*

<b>Inversión</b>	<b>Flujo de caja</b>
Año 0	\$ -10.743,00
Año 1	\$ 1.776,73
Año 2	\$ 1.817,43
Año 3	\$ 4.129,45
Año 4	\$ 4.551,21
Año 5	\$ 11.309,95
<b>TIR</b>	23,41%
<b>TRM</b>	8,11%
TIR Descontada	15,30%

Fuente: Estudio Económico

El proyecto presenta una tasa interna de retorno del 23,41%, siendo esta superior a la tasa de rendimiento medio, demostrando que el emprendimiento es rentable y viable.

### 3.6.6.3 Periodo de Recuperación

El PRI es un indicador que permite saber el tiempo en el cual se recuperará el total de la inversión a valor presente, este puede revelar con precisión la fecha en la cual será cubierta la inversión inicial. En su cálculo se empleará la siguiente formula:

$$PRI = a + \frac{b - c}{d}$$



Donde:

PRI= periodo de recuperación de la inversión

a= año inmediato anterior en que se recupera la inversión

b= valor absoluto de la inversión inicial

c= valor absoluto del flujo de efectivo acumulado del año inmediato anterior en que se recupera la inversión

d= flujo de efectivo del año en que se recupera la inversión

Para el cálculo del indicador se toma en cuenta el saldo del flujo de caja financiero

**Tabla 92***Cálculo de Periodo de recuperación*

Periodo de recuperación (PRI)	INVERSIÓN		OPERACIONAL			
	0	1	2	3	4	5
Saldo flujo de caja	\$ -10.743,00	\$ 1.776,73	\$ 1.817,43	\$ 4.129,45	\$ 4.551,21	\$ 11.309,95
Saldo acumulado	\$ -10.743,00	\$ -8.966,27	\$ -7.148,83	\$ -3.019,38	\$ 1.531,83	\$ 12.841,78

Fuente: Estudio Económico

En la aplicación de la formula se obtiene:

$$PRI = 1 + \frac{10.743,00 - 7.148,83}{\$4.129,45}$$

$$PRI = 1,87 \text{ años}$$

Realizando el cálculo, se puede decir que el proyecto se recuperara dentro de 1 año y 10 meses, representando un periodo favorable.

#### 3.6.6.4 Punto de Equilibrio.

El análisis del punto de equilibrio refleja el número de ventas que se debe realizar una empresa para cubrir los costos y gastos que se han incurrido antes de que se pueda generar ganancias; para el cálculo del punto de equilibrio se empleó las siguientes formulas:

Punto de equilibrio en unidades monetarias

$$PE\$ = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \left(\text{Costos} \frac{\text{variables}}{\text{Ingresos}}\right)}$$

Punto de equilibrio en unidades físicas

$$PQE = \frac{\text{Punto de Equilibrio en \$}}{\text{Precio de venta}}$$

Se procede a la realización de los calculo y la aplicación de las fórmulas para la determinación del punto de equilibrio.

**Tabla 93***Punto de equilibrio*

<b>Año</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Ingresos</b>					
Ventas	\$ 38.205,96	\$ 38.848,19	\$ 39.501,22	\$ 40.165,22	\$ 40.840,39
<b>Total ingresos</b>	<b>\$ 38.205,96</b>	<b>\$ 38.848,19</b>	<b>\$ 39.501,22</b>	<b>\$ 40.165,22</b>	<b>\$ 40.840,39</b>
<b>Costos variables</b>					
Mano de Obra	\$ 7.145,15	\$ 7.570,15	\$ 7.574,69	\$ 7.579,24	\$ 7.583,78
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 234,00	\$ 234,14	\$ 234,28	\$ 234,42	\$ 234,56
<b>Total costos variables</b>	<b>\$ 7.379,15</b>	<b>\$ 7.804,29</b>	<b>\$ 7.808,97</b>	<b>\$ 7.813,66</b>	<b>\$ 7.818,35</b>
<b>Margen de contribución</b>	<b>\$ 30.826,81</b>	<b>\$ 31.043,90</b>	<b>\$ 31.692,25</b>	<b>\$ 32.351,56</b>	<b>\$ 33.022,04</b>
<b>Costos fijos</b>					
Depreciación activos de producción	\$ 4.644,50	\$ 3.972,50	\$ 4.784,50	\$ 4.112,50	\$ 4.112,50
Gastos de Administración	\$ 16.970,95	\$ 17.942,85	\$ 17.953,62	\$ 17.964,39	\$ 17.975,17
Gastos de Ventas	\$ 2.825,00	\$ 2.826,70	\$ 2.828,39	\$ 2.830,09	\$ 2.831,79

Gasto depreciación	\$ 422,17	\$ 422,17	\$ 422,17	\$ 92,50	\$ 92,50
Gasto amortización	\$ 522,40	\$ 522,40	\$ 522,40	\$ 522,40	\$ 522,40
<b>Total costos fijos</b>	<b>\$ 25.385,02</b>	<b>\$ 25.686,61</b>	<b>\$ 26.511,07</b>	<b>\$ 25.521,88</b>	<b>\$ 25.534,35</b>
<b>PE = CF / (1 - (CV/ I)) en dólares</b>	<b>\$ 31.461,54</b>	<b>\$ 32.144,10</b>	<b>\$ 33.043,40</b>	<b>\$ 31.686,00</b>	<b>\$ 31.579,90</b>
<b>PE = PE\$ / PVENTA</b>	<b>814</b>	<b>831</b>	<b>853</b>	<b>818</b>	<b>815</b>

Fuente: Estudio Económico

### 3.6.6.5 Análisis Costo/Beneficio

El análisis de Costo/Beneficio es una herramienta que permite medir la relación que existe entre los costos y beneficios asociados a un proyecto de inversión. Para su interpretación es necesario entender que es factible cuando el valor resultante es mayor a 1 y en el caso que el resultado se menor a 1 la idea de negocio no es aceptada y es rechazada, o a su vez, en caso que es igual a 1 será decisión del o los inversionistas.

Para su cálculo se utilizará las siguiente formula:

$$B / C = \frac{\sum \text{Ingresos descontados}}{\sum \text{Costos y gastos descontados}}$$

**Tabla 94***Cálculo de Costo/Beneficio*

<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>	<b>Total</b>
Total Ingresos	\$ 38.205,96	\$ 38.848,19	\$ 39.501,22	\$ 40.165,22	\$ 40.840,39	\$ 197.560,98
<b>Total Ingresos actualizados</b>	\$ 35.358,06	\$ 33.272,50	\$ 31.309,96	\$ 29.463,17	\$ 27.725,31	\$ 157.129,00
Total Costo y Gasto	\$ 34.852,27	\$ 35.188,68	\$ 35.627,51	\$ 34.252,68	\$ 33.879,53	\$ 173.800,67
<b>Total Costo y Gasto actualizados</b>	\$ 32.254,35	\$ 30.138,22	\$ 28.239,53	\$ 25.126,03	\$ 22.999,79	\$ 138.757,93
<b>Relación Costo Beneficio</b>	<b>1,13</b>					

Fuente: Estudio Económico

$$B / C = \frac{157.129,00}{138.757,93}$$

$$B / C = 1,13$$

La relación costo-beneficio del proyecto es de 1,13, siendo este resultado mayor a 1 se puede considerar que la empresa será rentable, y a su vez se puede entender que, por cada dólar invertido en el proyecto, se recupera 0.13 centavos.

### 3.6.6.6 Resumen de la evaluación financiera

Se presenta el resumen de la evaluación financiera a continuación;

**Tabla 95**

*Resumen de evaluación financiera*

Indicador	Resultado	Evaluación	Interpretación
Costo de Capital	8,05%	Factible	La tasa de costo de capital es superior a la tasa promedio del Banco central del Ecuador destinada para inversiones fijas que es del 5,51%
Valor actual neto	\$ 6750,27	Factible	Valor mayor a cero, que significa el monto de utilidad del proyecto luego de descontar la inversión y los flujos netos de efectivo.
Costo Beneficio	1,13	Factible	Por cada dólar que se invierte, el proyecto genera una rentabilidad de 0,13 centavos
Periodo de Recuperación	1,87 años	Factible	La inversión se recupera en 1 año y 10 meses.
Tasa interna de retorno	23,41%	Factible	La TIR es mayor al costo de capital, lo que representa que la empresa satisfactoriamente obtendrá beneficios futuros.
Punto de equilibrio \$	\$31.461,54	Factible	El punto de equilibrio es satisfactorio ya que se obtiene un valor menor a las cantidades proyectadas para el primer año.
Punto de equilibrio Q	814	Factible	

Fuente: Estudio Económico

### 3.6.6.7 Análisis de sensibilidad

Planteando diferentes escenarios dentro del mercado como las variaciones en los costos de mano de obra y disminución de las ventas, se realiza el análisis de sensibilidad teniendo como punto de comparación la información inicial.

**Tabla 96**

*Análisis de sensibilidad*

Análisis de sensibilidad	INDICADOR FINANCIERO		
	VAN	TIR	C/B
Proyecto con información inicial sin modificación	\$ 6750,27	23,41%	1,13
Incremento anual del costo de Mano de obra directa (5%)	\$ 5729,77	21,07%	1.12
Disminución de ventas (25%)	\$ -20173.61	-38,61%	0,85

Al examinar los resultados del análisis de sensibilidad se puede observar que el factor que puede influir negativamente y poner en riesgo la rentabilidad del proyecto es la disminución de las ventas en un hipotético 25%, que podría ser causado por el costo de vida que actualmente afecta al país o una crisis sanitaria por posible rebrote de COVID – 19.



## CONCLUSIONES

- Según el diagnóstico realizado dentro de la ciudad de Ibarra, específicamente en la parroquia urbana Guayaquil de Alpachaca existe un ingreso al mercado por oportunidad ya que las personas tienen la necesidad de convivir. Así mismo, las barreras de entradas al mercado son fáciles de cumplir, lo que permite el surgimiento de nuevas empresas.
- El marco teórico orientó al desarrollo eficiente del presente proyecto, siendo un soporte bibliográfico para cada desarrollo.
- Dentro del capítulo de la propuesta de emprendimiento, se determinó que, en el estudio de mercado existe insatisfacción dentro de este servicio, dando como resultado que existe una demanda por cubrir. Mediante el desarrollo del estudio técnico se identificó que se está en la capacidad de poder brindar este servicio con la disposición de recursos humanos, materiales, tecnológicos y económicos. En el estudio financiero se determinó la inversión fija, intangible y capital de trabajo necesario para poner en marcha el negocio.
- En conclusión, se determinó mediante una evaluación financiera que el proyecto es factible ya que presenta un Valor actual neto de \$ 6.750,27, valor mayor a cero, que significa el monto de utilidad del proyecto luego de descontar la inversión y los flujos netos de efectivo. Una tasa interna de retorno de 23,41%, siendo este un valor mayor al costo de capital, lo que representa que la empresa satisfactoriamente obtendrá beneficios futuros y que la inversión se recuperará en 1 año y 10 meses.

## **RECOMENDACIONES**

- Se recomienda evaluar el proyecto anualmente de acuerdo con las variables geográficas, políticas, económicas y de industria, ya que el sistema financiero del país no es constante, con el fin de poder actuar evitando riesgos futuros.
- Adoptar estrategias innovadoras de comercialización, mantener una publicidad dinámica con el fin de llegar a cada cliente con la finalidad de aumentar las ventas y obtener mejores beneficios.
- Tomar en consideración una evaluación previa de los proveedores con el fin de elegir quien cumpla con los requerimientos y ofrezca mejores condiciones en la cotización.
- Mantener una gestión que se ajuste a la normativa vigente del país, cumpliendo las leyes legales, laborales y tributarias con el fin de evitarnos gastos innecesarios y asegurar la continuidad.

## BIBLIOGRAFIA

- Alarcón, F., & Torres, M. (2017a). Auditoria forense integral como fundamento de una gestión eficiente en contraposición con la corrupción y demás actos ilícitos en la administración pública ropuesta de una metodología basada en el COSO II. Aplicación a un caso práctico. *Revista Publicando*, 12, 848–865.  
[http://www.rmlconsultores.com/revista/index.php/crv/article/view/764/pdf\\_553](http://www.rmlconsultores.com/revista/index.php/crv/article/view/764/pdf_553)
- Alarcón, F., & Torres, M. (2017b). Error Judicial del Juez e Injerencia en la Administración de Jusiticia del Ecuador. *Revista Publicando*, 4 No 12. (1). 2017,742-759, 12, 742–759.  
[http://www.rmlconsultores.com/revista/index.php/crv/article/view/748/pdf\\_541](http://www.rmlconsultores.com/revista/index.php/crv/article/view/748/pdf_541)
- Alarcón, F., & Torres, M. (2017c). Evaluación de control interno y gestión del riesgo aplicando el informe coso i, ii, iii; en los procesos administrativos y financieros de las entidades públicas. *Revista Publicando*, 4 No 11. (2). 2017, 32-48. ISSN 1390-9304, 11, 32–48.  
[http://www.rmlconsultores.com/revista/index.php/crv/article/view/544/pdf\\_368](http://www.rmlconsultores.com/revista/index.php/crv/article/view/544/pdf_368)
- Alarcón, F., & Torres, M. (2017d). Valoración crítica de la percepción de la Corrupción en Ecuador de acuerdo con los Informes de Transparencia Internacional. *Revista Publicando*, 4 No 12. (2). 2017, 397-407. ISSN 1390-93, 12, 397–407.  
[http://www.rmlconsultores.com/revista/index.php/crv/article/view/705/pdf\\_510](http://www.rmlconsultores.com/revista/index.php/crv/article/view/705/pdf_510)
- Real Academia Española. (2021). *Diccionario de la lengua española*.  
<https://dle.rae.es/empresa>
- Asamblea Constituyente. (2018). Ley Para Fomento Productivo, Atraccion Inversiones Generacion Empleo. *Suplemento Al Registro Oficial No. 309 - Registro Oficial Del*

Ecuador, 1–49. <https://www.registroficial.gob.ec/index.php/registro-oficial-web/publicaciones/suplementos/item/10838-suplemento-al-registro-oficial-no-309.html>

Asamblea Constituyente. (2020). *Ley Reactivación de la Economía, Fortalecimiento de la Dolarización y Modernización de la Gestión Financiera*. 1–36.

Barreto, N. (2020). Análisis Financiero: Factor sustancial para la toma de decisiones en una empresa del sector comercial. *Universidad César Vallejo*, 129–134. <https://orcid.org/0000-0001-7232-7131>

Constitución de la República del Ecuador. (2008). Constitución de la República del Ecuador 2008. *Incluye Reformas*, 1–136.

Dolores Gallego, M., Bueno, S., & Terreño, J. F. (2016). Motivations and barriers to set up e-commerce in Spain: A Delphi study. *Estudios Gerenciales*, 32(140), 221–227. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2016.08.002>

Gobierno Autónomo Descentralizado - Ibarra. (2020). *ACTUALIZACIÓN DEL PLAN DE DESARROLLO Y ORDENAMIENTO TERRITORIAL DEL CANTÓN IBARRA*. [www.ibarra.gob.ec](http://www.ibarra.gob.ec)

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2020a). Nacional De Desempleo Y Subempleo Contenido. *Inec Enemdu*, 49.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2020b). *PROYECCION POR EDADES PROVINCIAS 2010-2020 Y NACIONAL 2010-2020*. re

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2021). *Boletín Técnico N°12-2021-IPC*.

- Jones, C., Motta, J., & Alderete, M. V. (2016). Strategic management of information and communication technologies and electronic commerce adoption in MSME from Córdoba, Argentine. *Estudios Gerenciales*, 32(138), 4–13. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2015.12.003>
- Lasio, V., Amaya, A., Zambrano, J., & Ordeñana, X. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor ECUADOR 2019 - 2020*. 60.
- Lavignolle, J. M. (2017). *Sociedades por Acciones Simplificadas- Infobae*. 4.
- Ley Organica De Economia Popular Y Solidaria Del Sistema Financiero. (2018). Ley Organica De Economia Popular Y Solidaria Del Sistema Financiero. *República Del Ecuador*, 1–39.
- Martínez, D., & Milla, A. (2012). *Análisis del entorno* (Díaz de Santos). <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=LDSStM0GQPkgC&oi=fnd&pg=PA33&dq=análisis+PEST&ots=00PqKAwl0P&sig=1-ZBkz0MIChyl3BU-wFe-7dZHpQ#v=onepage&q&f=false>
- Mokate, K. M. (2004). *Evaluación financiera de proyectos de inversión* (Segunda edición). Universidad de los Andes.
- Ovalles, L., Moreno, Z., Olivares, M., & Silva, H. (2018, January 22). *Habilidades y capacidades del emprendimiento: un estudio bibliométrico*. [https://www.redalyc.org/journal/290/29055767013/html/#redalyc\\_29055767013\\_ref31](https://www.redalyc.org/journal/290/29055767013/html/#redalyc_29055767013_ref31)
- Pacheco, C. (2015). *El proyecto de inversión como estrategia gerencial*. Instituto Mexicano de Contadores Públicos. <https://elibro.net/es/ereader/utnorte/116379>

- Pérez, Á., & Taberero, P. (2019). *Estudio de los análisis del entorno en el modelo de emprendimiento disciplinado. Aplicación al caso de la creación de la startup Blodel.*
- Reina, M. (2016). *El Nuevo Mercadeo: Del Business to Business (B2B) y Business to Consumer (B2C) al Business to People B2P.* <https://mariareinaconsultores.com/el-nuevo-mercadeo-del-business-to-business-b2b-y-business-to-consumer-b2c-al-business-to-people-b2p/>
- Saénz, M., Jiménez, D., & Ruiz, E. (2018). Aprendizaje cooperativo: rol de los ambientes de convivencia y comunicación. *Horizontes Pedagógicos*, 20(2), 1–8. <file:///C:/Users/CPERU/AppData/Local/Temp/document-1.pdf>
- Sánchez, F., Cilleruelo, E., & Etxebarria, M. (2008). Compendio de definiciones del concepto “innovación” realizadas por autores relevantes: diseño híbrido actualizado del concepto. *Dirección y Organización. Revista de Ingeniería de Organización*, 0(36),61–68. [https://www.researchgate.net/publication/28232905\\_Compendio\\_de\\_definiciones\\_del\\_concepto\\_innovacion\\_realizadas\\_por\\_autores\\_relevantes\\_diseno\\_hibrido\\_actualizado\\_del\\_concepto](https://www.researchgate.net/publication/28232905_Compendio_de_definiciones_del_concepto_innovacion_realizadas_por_autores_relevantes_diseno_hibrido_actualizado_del_concepto)
- Sánchez Torres, J. A., & Arroyo-Cañada, F.-J. (2016). Diferencias de la adopción del comercio electrónico entre países. *Suma de Negocios*, 7(16), 141–150. <https://doi.org/10.1016/j.sumneg.2016.02.008>
- Sataloff, R. T., Johns, M. M., & Kost, K. M. (n.d.). *Fundamentos de Marketing.*
- Savira, F., & Suharsono, Y. (2013). El Marketing y sus aplicación en diferentes áreas del conocimiento. In *Journal of Chemical Information and Modeling* (Vol. 01, Issue 01).

Secretaría Nacional de Planificación. (2021). Plan nacional de desarrollo 2021-2025.

*Lexis*, 1(5), 1–84. <http://encontremonos.planificacion.gob.ec/>

Tamayo, M. (2014). *El proceso de la investigación científica*2002.

[http://evirtual.uaslp.mx/ENF/220/Biblioteca/Tamayo Tamayo-El proceso de la investigación científica2002.pdf](http://evirtual.uaslp.mx/ENF/220/Biblioteca/Tamayo_Tamayo-El_proceso_de_la_investigacion_cientifica2002.pdf)

Valdivia, J. C. (2016). *Formulacion y Evaluacion de Proyectos de Inversion*.

Varios, A. (2015). *Manual para la formulación y evaluación de proyectos de inversión con criterio económico*.