



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS**

**ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
TESIS DE GRADO**

TEMA:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DE
PRIMERA NECESIDAD CON ENTREGA A DOMICILIO EN LA
PARROQUIA CONOCOTO, PERTENECIENTE AL CANTON
QUITO, PROVINCIA DE PICHINCHA”**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA
COMERCIAL**

**AUTOR
SANTIAGO ENRIQUE NOGALES UTRERAS**

**ASESOR:
ING. PEDRO HERRERA VACAS**

Ibarra, Noviembre de 2013

REUMEN EJECUTIVO

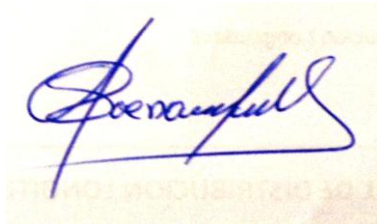
El presente proyecto ha sido elaborado para determinar la factibilidad para la creación de una empresa para la comercialización de productos de primera necesidad con entrega a domicilio en la parroquia Conocoto, perteneciente al Cantón Quito, Provincia de Pichincha. Mediante la metodología del estudio de mercado, para lo cual se ha llevado a cabo el análisis de los diferentes aspectos que intervienen en la investigación. Se realizó un diagnóstico situacional externo, en donde se concluyó que existe aliados y oportunidades detectadas además de debilidades, oponentes y riesgos que pueden ser mitigados. En el estudio de mercado se pudo establecer necesidades insatisfechas por parte de los clientes potenciales, ya que no existe una significativa oferta de los servicios al ser un tema relativamente nuevo, por lo que el proyecto obtendrá un segmento de mercado atractivo. Al realizar un estudio técnico se determinó la localización óptima del proyecto, la cual será en el Barrio Santo Domingo de Conocoto, Av. Nella Martínez 11va Transversal Oe5-106, ya que posee el local necesario y condiciones necesarias para el normal funcionamiento de la microempresa; además se identificó el tamaño e ingeniería del proyecto acompañado del respectivo presupuesto de las inversiones a requerir, para la puesta en marcha de la microempresa. En el estudio de financiero se calcula que la inversión inicial para el proyecto será de \$ 16,672,85 dólares, cuyo financiamiento se cubrirá 80% mediante crédito bancario y el 20% restante lo cubrirá el Administrador propietario; una vez analizados los ingresos, costos, y gastos se estructuró los estados financieros, los cuales demuestran la factibilidad del proyecto. Además se determinó las estructuras funcionales y legales de la microempresa, la misma que se constituirá como una microempresa no obligada a llevar contabilidad. Finalmente se evaluó los posibles impactos que va a generar el proyecto en el ámbito social, económico y ambiental, pronosticando resultados positivos. Por todo lo expuesto se justifica y sustenta la necesidad del emprendimiento y la conveniencia de la inversión.

EXECUTIVE SUMMARY

This project has been developed to determine the feasibility of creating a marketing company for staples with home delivery in the parish of Conocoto, belonging to the Canton Quito, in the Pichincha Province. Through market research methodology, it has carried out the analysis of the various aspects involved in the investigation. We performed an external situational analysis to identified allies and opportunities, in addition to weaknesses, opponents and risks that can be mitigated. In the market study of this relatively new area we established unmet needs for potential customers, since there are no substantial supply services. We therefore conclude that this project will obtain an attractive market segment. By performing a technical study we determined that the optimal location for the project will be the neighborhood of Santo Domingo of Conocoto, *Av. Nella Martínez 11va Transversal Oe5-106*, because it already has the appropriate store and the necessary conditions for the normal functioning of this microenterprise. In addition we identified the size and engineering of the project followed by the required investment budget, for the implementation of the business. In the financial study we calculated the initial investment for the project in the amount of \$16,672.85, 80% of which will be financed through bank credit and the remaining 20% will be covered by the owner-manager. After analyzing revenues, costs, and expenses, we structured financial statements which show the feasibility of the project. We also determined the functional and legal structures of the microenterprise, the same to be set up as a small business not obliged to keep accounts. Finally, we evaluated the potential impacts that the project will generate in the social, economic and environmental areas, and we forecast positive results. All of these reasons justify and support the need for the enterprise and desirability of the investment.

AUTORÍA

Yo Santiago Enrique Nogales Utreras, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado ni calificación profesional; y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en el mismo.



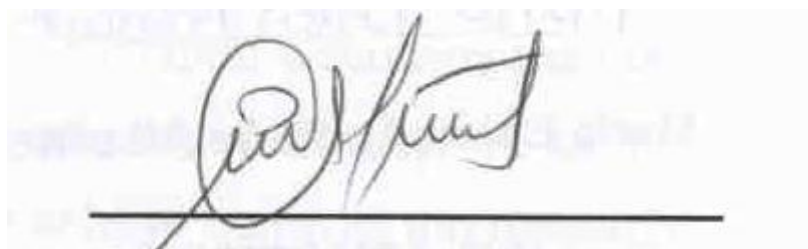
Santiago Enrique Nogales Utreras

CC: 171955484-0

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por el egresado Santiago Enrique Nogales Utreras, para optar por el Título de INGENIERO COMERCIAL, cuyo tema es: “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa para la comercialización de productos de primera necesidad con entrega a domicilio en la parroquia Conocoto, perteneciente al cantón Quito, Provincia de Pichincha”, considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, mes de Julio del 2013

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Pedro Herrera Vacas', is written over a horizontal line. The signature is cursive and somewhat stylized.

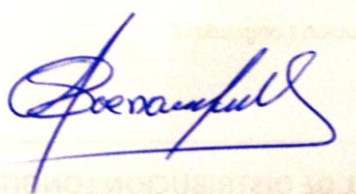
ING. Pedro Herrera Vacas

DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO

A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, Santiago Enrique Nogales Utreras, con cédula de ciudadanía Nro. 171955484-0, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor de la obra o trabajo de grado denominado: “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa para la comercialización de productos de primera necesidad con entrega a domicilio en la parroquia Conocoto, perteneciente al cantón Quito, Provincia de Pichincha”, que ha sido desarrollado para optar por el título de: INGENIERO COMERCIAL en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.



Santiago Enrique Nogales Utreras

CC: 171955484-0

Ibarra, julio de 2013.



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

IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

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

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

DATOS DE CONTACTO			
Cédula de ciudadanía:	171955484-0		
Apellidos y nombres:	Nogales Utreras Santiago Enrique		
Dirección:	Av. Nela Martínez 11va Transversal Oe5 - 106		
Email:	saenout@hotmail.com		
Teléfono fijo:	02-3810491	Teléfono móvil:	'0987990771
DATOS DE LA OBRA			
Tema:	Estudio de factibilidad para la creación de una empresa para la comercialización de productos de primera necesidad con entrega a domicilio en la parroquia Conocoto, perteneciente al cantón Quito, Provincia de Pichincha		
Autor:	Nogales Utreras Santiago Enrique		
Fecha:			
Solo para trabajo de grado			
Programa:	<input type="checkbox"/> Pregrado <input type="checkbox"/> Posgrado		
Título por el que opta:	Ingeniero comercial		
Asesor/Director:	Ing. Pedro Herrera		

AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

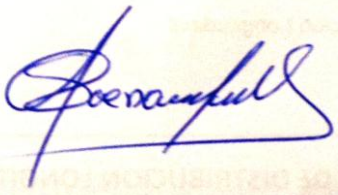
Yo, Santiago Enrique Nogales Utreras, con cédula de ciudadanía Nro. 1719554840, en calidad de autor y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

CONSTANCIAS

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

Ibarra, a los días del mes de Marzo de 2013

EL AUTOR:



Santiago Nogales U
CC: 171955484-0

ACEPTACIÓN:

Ing. Betty Chávez
JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario _____

DEDICATORIA

A Dios por ser pilar fundamental en toda mi carrera universitaria, estar siempre en los momentos de alegría y tristezas, brindándome las fuerzas y sabiduría necesarias para sobrellevar cualquier adversidad.

A mis amados Padres Napoleón Nogales y Rini Utreras que sin su apoyo y sin su amor, no se hubiera logrado alcanzar las metas trazadas y culminar con éxito la carrera universitaria, gracias por enseñarme que con esfuerzo, tenacidad, honradez, puntualidad, pasión, amor y la grandeza de nuestro señor se puede alcanzar muchas metas.

A mis queridos hermanos Esteban Daniel y Carol Elizeth, que han sido ejemplo y guía para mi, en cada una de sus virtudes, gracias por estar siempre a mi lado, deseándome siempre lo mejor para mi vida.

A Francisco Javier Nogales Utreras, gracias por poder vivir momentos especiales en mi vida, Te dedico esto esfuerzo con mucho cariño, porque yo sé que desde el cielo, Dios te permite ver cada uno de nuestros logros. Para ti querido hermano la culminación de mi carrera universitaria y todos los logros a futuros que se lleguen a obtener.

Santiago Enrique Nogales Utreras

AGRADECIMIENTO

A Dios por siempre estar a mi lado, porque nunca me ha faltado nada, brindándome incluso más de lo yo me esperaba, gracias papito Dios.

A mis Padres, hermanos, mi sobrino, mi cuñada, tíos, primos, y mi familia en general, gracias por estar siempre a mi lado en las buenas y en las malas.

A la Universidad Técnica del Norte y al American Junior College, nobles instituciones educativas, que me han permitido alcanzar mis metas profesionales.

A mis distinguidos profesores por su valiosa entrega de conocimientos y valores, de manera muy especial al Ing. Pedro Herrera por su acertada dirección en el desarrollo de este proyecto.

Y de manera muy especial a mi querida Tía Ruth Utreras y mi querida prima Carol Eileen Utreras, gracias apoyo y confianza no se hubiera podido alcanzar este título universitario.

Santiago Enrique Nogales Utreras.

PRESENTACIÓN

El presente proyecto ha sido elaborado para determinar la factibilidad de la creación de una empresa para la comercialización de productos de primera necesidad con entrega a domicilio en la parroquia Conocoto, perteneciente al cantón Quito, Provincia de Pichincha, el mismo que consta de siete capítulos expuestos de la siguiente manera:

En primer lugar se considera realizar un Diagnóstico Situacional en el barrio Santo Domingo de Conocoto, a través de una investigación de campo por medio de instrumentos de investigación como las encuestas y entrevistas para determinar los aliados, oponentes, riesgos y oportunidades existentes en el entorno.

Por medio de las investigaciones bibliográficas y documentales obtenidas de fuentes secundarias como libros, revistas e internet se adquiere conceptos fundamentales para poder sustentar el marco teórico del presente proyecto.

A través del Estudio de Mercado se determina la prefactibilidad del proyecto, analizando datos importantes relacionados como las expectativas del mercado referente al servicio, precio, oferta, demanda y canales de distribución, con la finalidad de obtener información oportuna para la toma de decisiones.

Además, se logra determinar la Factibilidad Económica Financiera en donde se determina los ingresos, costos y utilidades a generarse en la presentación del servicio, complementados con la evaluación financiera a través de herramientas e indicadores como el TIR, VAN y punto de equilibrio, con la finalidad de calcular y estimar los beneficios netos que se espera generar de la inversión del proyecto.

La Estructura Organizacional sirve para establecer los requisitos necesarios para la conformación de la microempresa, por medio de la determinación de la razón social, visión, misión, políticas organizacionales estructural y funciones.

En el Estudio De Impactos se determinará el nivel de los posibles impactos que la ejecución del proyecto generará en el entorno a través de matrices e indicadores.

ÍNDICE GENERAL

REUMEN EJECUTIVO.....	II
EXECUTIVE SUMMARY.....	III
AUTORÍA	IV
CERTIFICACIÓN	V
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO	VI
A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....	VI
IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA.....	VII
CONSTANCIAS	VIII
DEDICATORIA.....	IX
AGRADECIMIENTO.....	X
PRESENTACIÓN.....	XI
ÍNDICE GENERAL.....	XII
ÍNDICE DE CUADROS	XVIII
ÍNDICE DE GRÁFICOS	XX
ÍNDICE DE IMÁGENES	XX

CONTENIDO

CAPITULO I.....	1
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	1
1.1 ANTECEDENTES.	1
1.2 ANÁLISIS EXTERNO	2
1.2.1 MACRO AMBIENTE.....	3
1.2.2 MICROAMBIENTE	6
1.2.2.1 ANÁLISIS INTERNO (PROMOTOR)	8
1.2.2.2 MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA.....	12
1.2.2.3 SÍNTESIS MATRIZ AOR	13
1.2.2.4 IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA DIAGNÓSTICO	16
1.3 OBJETIVO DEL PROYECTO.	17
1.3.1OBJETIVO GENERAL.	17
1.3.2OBJETIVO ESPECÍFICO.....	17
CAPÍTULO II.....	19
MARCO TEÓRICO.....	19
2.1 ESTUDIO DE MERCADO	20
2.1.1 EL PRODUCTO	20
2.1.1.1 EL CONSUMIDOR	21
2.1.1.2 DEMANDA DEL PRODUCTO.....	21
2.1.1.3 OFERTA DEL PRODUCTO	22
2.1.1.4 MERCADO POTENCIAL.....	23
2.1.2 ESTUDIO TÉCNICO	23
2.1.3 ESTUDIO ORGANIZACIONAL	24
2.1.4 ESTUDIO FINANCIERO	24
2.1.4.1 EVALUACIÓN FINANCIERA.	25
2.1.5 PLAN DE NEGOCIOS.....	26
2.2 CONCEPTOS GENERALES.....	26
CAPÍTULO III.....	30
ESTUDIO DE MERCADO	30
3.1 IDENTIFICACIÓN DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS	30

3.1.1 CARACTERÍSTICAS.....	30
3.1.2 PRODUCTOS O SERVICIOS SUSTITUTOS	30
3.1.3 NORMATIVA TÉCNICA Y COMERCIAL.	31
3.2 ESTRUCTURA DEL MERCADO.....	31
3.2.1 COMPETENCIA PERFECTA.....	31
3.3 INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	32
3.3.1 SEGMENTACIÓN	32
3.3.2 MARCO MAESTRAL O UNIVERSO	33
3.3.3 PRUEBA PILOTO.	34
3.3.4 TAMAÑO DE LA MUESTRA.	35
3.3.5 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN DE CAMPO.....	36
3.3.6 DISEÑO DEL INSTRUMENTO DE LA INVESTIGACIÓN.....	36
3.4 TABULACIÓN Y PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN.	38
3.5 ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	44
3.5.1 DEMANDA ACTUAL.	44
3.5.2 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA.....	45
3.6 ANÁLISIS DE LA OFERTA.	47
3.6.1 OFERTA HISTÓRICA.	47
3.6.2 PROYECCIÓN DE LA OFERTA.	48
3.7 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA.....	50
3.8 ANÁLISIS DE PRECIO.	51
3.9 CANALES DE DISTRIBUCIÓN.....	51
CAPITULO IV	53
ESTUDIO TÉCNICO	53
4.1 FACTORES DETERMINANTES DEL PROYECTO.....	53
4.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.....	54
4.2.1 MACRO LOCALIZACIÓN.....	54
4.2.1.1 JUSTIFICACIÓN	55
4.2.2 MICRO LOCALIZACIÓN	55
4.2.2.1 TRANSPORTE Y COMUNICACIONES.	56
4.2.2.2 CERCANÍA DEL MERCADO.	56

4.2.2.3 DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS BÁSICOS.....	56
4.2.2.4 SELECCIÓN DE ALTERNATIVA	57
4.2.2.5 PLANOS DE MICRO LOCALIZACIÓN.....	57
4.3 DISPONIBILIDAD DE RECURSOS FINANCIEROS.....	58
4.4 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.....	58
4.4.1 LISTA BÁSICA DE PRODUCTOS DE LA MICROEMPRESA	59
4.4.2 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS	60
4.5 TECNOLOGÍA REQUERIDA	60
4.6 INSUMOS REQUERIDOS	61
4.7 INGENIERÍA DEL PROYECTO	61
4.7.1 MAPA DE PROCESOS.....	61
4.7.2 DIAGRAMA DE FLUJO	62
4.7.3 DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES	62
4.8 TAMAÑO DEL PROYECTO.....	64
4.8.1 REQUERIMIENTO DE MANO DE OBRA	64
4.8.2 REQUERIMIENTO DE EQUIPO	65
4.9 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA	66
4.9.1 PLANOS DE LA PLANTA.....	67
4.10 ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN	68
4.10.1 CAPITAL DE TRABAJO	69
CAPITULO V	72
ESTUDIO FINANCIERO	72
5.1 PRESUPUESTO DE INGRESO.....	72
5.2 PRESUPUESTO DE EGRESOS	74
5.2.1 COSTOS DE OPERACIÓN.....	74
5.2.2 GASTOS ADMINISTRATIVOS	74
5.2.2.1 TALENTO HUMANO ADMINISTRATIVO	75
5.2.2.2 SUMINISTROS DE OFICINA.....	75
5.2.2.3 ARRIENDO	76
5.2.2.4 GASTO SERVICIOS BÁSICOS	76
5.2.3 OTRO GASTOS EN VENTAS.....	77

5.2.4 GASTOS DE INVERSIÓN.....	77
5.2.4.1 RESUMEN DE LA INVERSIÓN	79
5.2.5 DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS	80
5.2.6 AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS.....	81
5.2.7 GASTOS FINANCIEROS	81
5.3 ESTADOS FINANCIEROS.....	82
5.3.1 BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL	83
5.3.2 ESTADO PROFORMA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.....	83
5.3.3 FLUJO DE CAJA PROYECTADO.....	84
5.3.4 PUNTO DE EQUILIBRIO	85
5.4 EVALUACIÓN FINANCIERA	87
5.4.1 TASA DE REDESCUENTO	87
5.4.2 VALOR ACTUAL NETO	88
5.4.3 TASA INTERNA DE RETORNO – TIR.....	89
5.4.4 PERIODO DE RECUPERACIÓN.....	90
5.5.5 ÍNDICE DE RELACIÓN BENEFICIO – COSTO.....	90
5.5.6 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	92
CAPITULO VI.....	94
PROPUESTA ADMINISTRATIVA	94
6.1 LA EMPRESA	94
6.1.1 NOMBRE O RAZÓN SOCIAL.....	94
6.1.2 TIPO	94
6.1.3 LOGOTIPO Y ESLOGAN	95
6.2. BASE FILOSÓFICA.	95
6.2.1 MISIÓN.....	95
6.2.2 VISIÓN	96
6.2.3 PRINCIPIO Y VALORES.....	96
6.3 ESTRUCTURA LEGAL	97
6.3.1 CONFORMACIÓN DE CAPITAL	97
6.3.2 MARCO LEGAL	98
6.3.3 ASPECTOS FISCALES SRI	98

6.3.3.1 RÉGIMEN DE IMPUESTO SIMPLIFICADO (RISE).....	98
6.3.4 PROCEDIMIENTO DE FUNCIONAMIENTO	99
6.4 ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS.....	100
6.4.1 ORGANIGRAMA	100
6.4.2 DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	101
6.4.3 ASPECTOS LABORALES	102
6.4.3.1 REGLAMENTO INTERNO	102
6.4.3.2. CONTRATOS LABORALES	106
6.4.3.3. SEGURIDAD SOCIAL	106
6.5 PLAN ESTRATÉGICO	107
6.5.1 FIJACIÓN DE PRECIO	107
6.5.2 ESTABLECIMIENTO DE MERCADO OBJETIVO	107
6.5.3 VALORES AGREGADOS DEL SERVICIO	107
6.5.4 ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD.....	108
6.6 POLÍTICAS DE VENTAS.	108
6.6.1 PRECIO.....	108
6.6.2 FORMA DE PAGO	108
6.6.4 DEVOLUCIÓN DE MERCADERÍA.....	109
6.7 POLÍTICA DE SERVICIO	109
6.8 PROPUESTA U OFERTA DE VALOR	110
CAPITULO VII	111
IMPACTOS DEL PROYECTO.....	111
7.1 ANÁLISIS DE IMPACTOS	111
7.2 IMPACTO ECONÓMICO.....	112
7.3 IMPACTO SOCIAL	113
7.4 IMPACTO AMBIENTAL.....	114
7.5 IMPACTO CULTURAL.	115
7.6 IMPACTO GENERAL.....	116
7.7 CONCLUSIONES.....	117
7.8 RECOMENDACIONES	119

Índice de Cuadros

Cuadro No 01 Índice PIB.....	4
Cuadro No 02 Daros Personales.....	9
Cuadro No 03 Perfil Personal- Profesional.....	9
Cuadro No 04 Matriz de Relación Diagnostica.....	12
Cuadro No 05 Segmentación Geográfica, Demográfica, Psicológica.....	32
Cuadro No 06 Tasa de crecimiento poblacional hogares Conocoto.....	45
Cuadro No 07 Proyección de la demanda.....	46
Cuadro No 08 Demanda Proyectada Parroquia Conocoto.....	46
Cuadro No 09 Oferta Histórica.....	47
Cuadro No 10 Proyección de la Oferta.....	49
Cuadro No 11 Proyección de la Oferta.....	49
Cuadro No 12 Proyección del Demanda Insatisfecha.....	50
Cuadro No 13 Esquema de Canal de Distribución.....	51
Cuadro No 14 Lista Básica de Productos.....	59
Cuadro No 15 Diagrama de Flujo.....	62
Cuadro No 16 Requerimiento de Equipos.....	66
Cuadro No 17 Inversiones.....	68
Cuadro No 18 Costo Mensual.....	69
Cuadro No 19 Requerimiento Mano de Obra.....	70
Cuadro No 20 Gastos Operativos.....	71
Cuadro No 21 Presupuesto de Ingreso.....	73
Cuadro No 22 Requerimiento Mano de Obra.....	75
Cuadro No 23 Suministros y Materiales.....	75
Cuadro No 24 Arriendo.....	76
Cuadro No 25 Gastos de Operación.....	76

Cuadro No 26 Otros Gastos.....	77
Cuadro No 27 Activos Fijos Tangibles.....	77
Cuadro No 28 Materiales Directos Materia Prima o Insumos.....	78
Cuadro No 29 Inversiones.....	79
Cuadro No 30 Depreciación de Activos Fijos.....	80
Cuadro No 31 Depreciación de Activos Fijos.....	80
Cuadro No 32 Amortización de Activos Diferidos.....	81
Cuadro No 33 Préstamo.....	82
Cuadro No 34 Balance de Situación Inicial.....	83
Cuadro No 35 Estado de Pérdidas y Ganancias.....	85
Cuadro No 36 Flujo de Caja Proyectada.....	85
Cuadro No 37 Punto de Equilibrio.....	86
Cuadro No 38 Tasa Mínima de Rendimiento.....	87
Cuadro No 39 Valor Actual Neto.....	88
Cuadro No 40 Tasa Interna de Retorno.....	89
Cuadro No 41 Periodo de Recuperación.....	90
Cuadro No 42 Evaluación Financiera del Proyecto.....	91
Cuadro No 43 Análisis de Sensibilidad.....	92
Cuadro No 44 Organigrama.....	100
Cuadro No 45 Rango de Impactos.....	111
Cuadro No 46 Impacto Económico.....	112
Cuadro No 47 Impacto Social.....	113
Cuadro No 48 Impacto Ambiental.....	114
Cuadro No 49 Impacto Cultural.....	115
Cuadro No 50 Impacto General.....	116

Índice de Gráficos

Gráfico No 01 Encuesta Pregunta # 01.....	38
Gráfico No 02 Encuesta Pregunta # 02.....	39
Gráfico No 03 Encuesta Pregunta # 03.....	40
Gráfico No 04 Encuesta Pregunta # 04.....	41
Gráfico No 05 Encuesta Pregunta # 05.....	42
Gráfico No 06 Encuesta Pregunta # 06.....	43
Gráfico No 07 Proyección de la Oferta.....	48
Gráfico No 08 Mapa de Proceso.....	61
Gráfico No 09 Punto de Equilibrio.....	86

Índice de Imagen

Imagen No 01 Parroquias del Cantón Quito.....	54
Imagen No 02 Microlocalización.....	57
Imagen No 03 Logotipo de la microempresa.....	95

CAPITULO I

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1 Antecedentes.

Después de la fundación oficial de la ciudad de Quito, el 6 de Diciembre de 1534, se empiezan a fundar pequeños pueblos en sus alrededores, entre ellos, el pueblo de Conocoto. Aproximadamente en 1560 se empieza la construcción; se escoge la planicie asentada entre la quebrada de Punguhuaicu y el camino a Píntag. Se construyen 5 calles longitudinales de Sur a Norte y 7 transversales de Este a Oeste, con límites en las actuales calles Juan Montalvo al Sur, Bolivar al Norte, Ascázubi al Este y la quebrada Punguhuaicu al Oeste. El pueblo se estableció con una población inicial de aproximadamente 700 habitantes.

Conocoto es una de las 33 parroquias rurales del Distrito Metropolitano de Quito, ubicado en El Valle de los Chillos al Sur-Este del cantón Quito, en la provincia de Pichincha en el centro-norte de la región sierra de La República del Ecuador. Esta a 2,537 sobre el nivel del mar.

La población actual de Conocoto según el Distrito Metropolitano de Quito. Es de 39.691 hombres, 42.381 mujeres un total de 82.072, además existen 22.380 hogares que habitan en la Parroquia de Conocoto.

G.A.D. Parroquial Rural de Conocoto. (2013). Historia de la Parroquia <http://conocoto.gob.ec/parroquia/conocoto/historia.html>

La economía de la parroquia se basa principalmente en el comercio de la microempresa; en la parroquia se pueden encontrar muchos

negocios pequeños tales como: ferreterías, panaderías, talleres de Muebles, electrónicos, etc. También se pueden encontrar franquicias de grandes cadenas nacionales de Supermercados como "Superdespensas Aki" del grupo "Corporación Favorita" y el Supermercado "Tía".

1.2 ANÁLISIS EXTERNO

Planteamiento del problema de investigación

La economía de la parroquia se basa principalmente en el comercio de la microempresa se tiene esta gran oportunidad de implementar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa para la comercialización de productos de primera necesidad con entrega a domicilio y brindar un servicio nuevo e innovador en la parroquia Conocoto.

En definitiva el presente proyecto tiene la finalidad de ver si es factible la creación de una bodega y entrega a domicilio de productos de primera necesidad abastos, limpieza, comestibles y más en el barrio Santo Domingo de Conocoto, con el objetivo principal de ayudar a sus habitantes, con la comodidad de este nuevo servicio.

Estructura del Mercado

La actividad económica principal en el centro de la Parroquia y en barrios es la microempresa y el comercio, tales como: Ferreterías, panaderías, talleres de costura, talleres de fabricación de muebles, talleres de fabricación de frigoríficos, talleres de mecánica automotriz, restaurantes, farmacias, micro mercados, bodegas de víveres, cabinas telefónicas, tiendas, centros de copiado, lavanderías, carpinterías, aserraderos, bares, karaokes y estaciones de servicio.

Esto hace que nuestra que nuestra empresa que está destinada a la comercialización de productos de primera necesidad, abastos,

limpieza, comestibles y más, con entrega a domicilio en el barrio Santo Domingo de Conocoto, tenga una competencia perfecta.

1.2.1 MACRO AMBIENTE

Análisis (PEST)

Variable Política.

En la últimas décadas nuestro país a vivido tiempos muy complicados respecto a la política, que han llevado a una serie de cambios políticos produciendo una inestabilidad económica. La corrupción ah sido la principal causa de esta inestabilidad en Ecuador, una serie de cambios presidenciales, ocho mandatarios han gobernado desde 1996 hasta el año 2007.

A partir de 2007 una serie de cambios se han producido en el país, con la elección del Eco. Rafael Correa Delegado que es el actual presidente constitucional de la republica del Ecuador. Con su ideología de Revolución ciudadana. Ha realizado importantes cambios, reformas a las políticas constitucionales como:

- Creación de la Asamblea Constituyente.
- Aprobación de la nueva constitución de Montecristi.
- Finalización del Tratado de libre comercio
- Relaciones con FMI.
- Inversiones sociales
- Políticas ambientales.
- Políticas educativas
- Políticas universitarias, etc.

Variable Económica.

En el sector económico el Sr. Presidente propuso la reforma del sector financiero, incluyendo los depósitos costaneros limitados por los bancos locales a no más de 10%. De sus tenencias. También propuso estrategias.

para reducir la carga del servicio de la deuda externa. Indico que su prioridad estaría en la inversión social en lugar de pagar la deuda externa.

En el tratado de libre comercio crítico en el acuerdo con Los Estados Unidos de Norte América, aunque defiende un comercio abiertos con otro países mientras se insiste en al integración de economías de suramericanas en particular.

Se decidió no proseguir la negociación del TLC con el argumento de la destrucción de decenas de miles de puesto de trabajo en la agricultura entre otros sectores.

Las relaciones con el Fondo Monetario Internacional en el gobierno de Rafael Correa sugirieron que no permitiría un acuerdo con el FMI para supervisar su plan económico.

Cuadro # 01. Indicadores PIB

Indicador	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2011
Variación del P.I.B (en porcentaje de crecimiento)	4,75%	2,04%	7,24%	0,36%	3,58%	6,50%	5,01%
P. I. B. (en miles de dólares del 2000)	41.705,01	45.503,56	54.208,52	52.027,86	57.978,12	65.945,43	
Producción Petrolera (en millones de barriles)	195,5	186,5	184,7	177,4	177,4	182,6	
Exportaciones (no petroleras, en millones dólares)	5.183,60	5.992,80	7.097,70	6.898,40	7.816,70	9.237,10	
Crecimiento de depósitos bancarios (en porcentajes)	23%	12%					
Tasa de interés (activo promedio sector corporativo)	8,85%	10,09%	9,77%	9,19%	8,68%	8,35%	

Variable Inversión Social.

En el ámbito de inversión social este gobierno en sus primeras semanas fue el incremento de un 15% de la inversión social del estado, la duplicación del bono de desarrollo humano, destinado a ayudar a las familias de pocos recursos económicos; así como un incrementos del 100% en el bono de la vivienda para la construcción o adecuación de hogares. Así como también el incremento en el sector de la salud, microempresa, educación, etc.

Así la inversión social paso \$ 1980 millones a \$ 5197 millones de dólares en este gobierno, uno de los principales inversiones sociales es gracias a la gestión del Vicepresidente con sus brigadas Manuela Espejo a podido ayudar a niños, niñas adolescentes, adultos y ancianos discapacitados que viven en nuestro país.

Variables Tecnológicas

A través de la historia de la humanidad, el hombre ha utilizado formas de comunicarse, desde señales, hasta la comunicación a distancia por medios tecnológicos.

Los avances logrados en el área de telecomunicaciones han permitido que las empresas y sus empleados sean mas eficientes y eficaces y estar a la vanguardia de las exigencias de otras empresas y al cambio constante que sufre el mercado.

La tecnología en el Ecuador es muy escasa los cual nos ha traído consecuencias muy graves con respecto a otros países. Hoy en día todo se mueve a través de la tecnología y las telecomunicaciones.

La falta de presupuesto del Ecuador para invertir en la tecnología es lo que mas agrava a nuestra situación en lo cual no existe rubro para el desarrollo.

1.2.2 MICROAMBIENTE

Son actores o fuerzas cercanas a la empresa capaces de afectar su habilidad de servir a sus clientes.

La Empresa: Hablar de un ambiente de la empresa es de los distintos departamentos que se van a constituir en el proyecto, esta destinado 3 departamentos:

- Venta y servicio al cliente
- Coordinación y entrega de productos a domicilio
- La contabilidad de la microempresa.

Proveedores: Son los individuos que proporcionan los recursos requeridos por la microempresa para producir los bienes y servicios.

- Personal capacitado
- Proveedores para el abastecimiento de la bodega

Competencia: Son todas las empresas cuyas actividades son similares a la nuestra, la única diferencia es la calidad del bien o servicio que cada uno ofrece a sus clientes.

Para nuestro proyecto la implementación de entrega a domicilio será lo que va a diferenciar de la competencia.

Sustitutos: Son empresas que tratan de ofrecer otros productos deseados por el cliente y tratan de satisfacer las necesidades.

Análisis Porter

1. **Análisis de entrada de nuevos competidores:** Significa que para una micro empresa es difícil competir en un mercado de competencia perfecta en el cual hay muchas empresas y cada una vende productos idénticos; hay muchos compradores; no

se encuentra restricciones a la entrada del mercado y los compradores están bien informados de los precios.

Como resultado de estas características el proyecto será tomador de precio, esto quiere decir que no se puede influir sobre el precio de los productos por ser una empresa pequeña en relación con su mercado, no puede influir en precios de mercado; sino lo considera dado.

2. **Amenazas de ingreso de nuevos competidores:** Porter expone que el atractivo del mercado o el segmento específico donde se vaya a desenvolver la micro empresa depende de la factibilidad o dificultad de los obstáculos que nuevos participantes encuentren el camino para apoderarse de una porción de mercado.

En un mercado de competencia perfecta una de las dificultades o obstáculos que se pueden llegar a dar, es encontrar el lugar ideal para la conformación de la microempresa, tienda o mini market, cualquiera de estos negocios que se encuentren bien ubicado puede adueñarse de parte del mercado.

3. **Amenazas de ingreso de productos sustitutos:** Porter se refiere a que los precios de los productos y la rentabilidad de los mismos tienen un tope en el mercado, si existen sustitutos de esos productos no pueden aumentarse los precios.

En un mercado de competencia perfecta donde los compradores o clientes están informado de los precios, y existen infinidad de variedad de productos sustitutos y negocios ofertando estos productos. Por lo cual es un mercado tomador de precios no se puede influir en los precios.

4. **Poder de negociación de los proveedores.** Significa si los proveedores de un segmentos están bien organizados, cuentan con fuerzas, recursos, con precios no muy elevados que los

insumos no sean escasos, así puedan imponer sus condiciones de precios y tamaño del pedido de modo que los proveedores tendrán un poder de negociación favorable para llegar a los consumidores.

Para efectos del presente proyecto se desenvolverá en un mercado de competencia perfecta, donde los proveedores de insumos tiene ya definidos los precios, canales de distribución, productos sustitutos y cada una de los negocios con las mismas características conocen sus ofertas y precios de ventas.

5. **Poder de negociación de los compradores:** Porter resalta que los consumidores también cuentan con poder de negociación que estará a favor de estos usuarios si están bien organizados, si poseen variedad y productos sustitutos para satisfacer las necesidades de los compradores.

Por desenvolvemos en un mercado de competencia perfecta nuestro proyecto buscara una estrategia donde los consumidores tendrán mayor facilidad para obtener los productos deseados.

1.2.2.1 ANÁLISIS INTERNO (PROMOTOR)

Para el éxito del desarrollo de una idea empresarial un factor fundamental se presentara al promotor de la empresa, describiendo sus características y sus capacidades para llevar a cabo el proyecto.

Cuadro # 02. Datos Personales

DATOS PERSONALES	
Nombre	Santiago Enrique Nogales Utreras
Domicilio	Av. Nela Martínez 11va transversal Oe5-106
Edad	28 años
Formación	Tecnología en control de calidad y egresado en Ingeniería comercial
Experiencia laboral	Cajero en Corporación Favorita desde el año 2006 hasta el año 2011 en las cadenas Megamaxi, Supermaxi, Juguetón en el año 2011 hasta la actualidad auxiliar en el área financiera de Corporación Favorita, en el departamento de Tesorería.

Cuadro # 03. Perfil de la persona profesional

PERFIL PERSONAL - PROFESIONAL	
Puntos Fuertes	Rentabilización
Capacidad de comunicación	Facilita la comunicación con clientes, proveedores, personal propio
Versatilidad	Capacidad para cumplir distintos roles dentro de la empresa y cambiar de actividad de uno a otro según sea necesario
Responsabilidad	Ayuda a la formación de objetivos y metas a alcanzar
Gran Capacidad de trabajo	Permite asumir varios roles a la vez
Iniciativa	Permite asumir varios roles a la vez, para la creación de la microempresa facilita la toma de decisiones, brindar seguridad a los clientes, proveedores y personal de la microempresa. Facilita la cooperación ante nuevos objetivos y retos cuando la situación lo exige
Capacidad resolutive	Ayuda a la toma de decisiones
Dotes de Mando	Necesario para la gestión de colaboradores ya que son uno de los recursos mas importantes dentro de una organización.
Formación Empresarial	Favorece la gestión de los distintos ámbitos de la empresa, ya que se cuenta con la experiencia desarrollada en una Corporación grande, que brinda a sus clientes productos y servicios.

Objetivo General

El objetivo es demarcar la importancia de los diferentes elementos que componen el mercado, efectuando un diagnóstico situacional, donde podremos conocer la actualidad del medio en el que se va a desarrollar el proyecto.

Objetivo Específico

Se conocerá la historia de la Parroquia Conocoto así como también sus límites, poblaciones, costumbres, tipos de negocio, etc.

- Se realizará un análisis de los factores del entorno general que van a afectar a nuestro proyecto, como las variables políticas, económicas, inversión social, tecnológicas, microambientes, competencias, y sustitutos.
- Conocer los diferentes microempresas que se dedican a la comercialización de los productos de primera necesidad, para nuestras variables son administrativa, en donde encontraremos, tipos de empresa, capacidad instalada, promociones, nuestras fuentes serán primarias y nuestra técnica será la encuesta.
- Se determinará los costos de capital de trabajo, para la comercialización y entrega a domicilio de los productos de primera necesidad, nuestras variables son costos de capital de trabajo, con los indicadores de proveedores, productos, precio, logística, para nuestra fuente de investigación será primarias y secundaria para la logística, y las técnicas a emplearse será a través de la encuesta.

- Establecer los diferentes canales de distribución y entrega a domicilio, nuestra variable será la comercialización, nuestro indicador será el Barrio Santo Domingo de Conocoto donde se ofrecerá nuestro servicio, la fuente será secundaria y la técnica a emplearse por medio de la encuesta.
- Se realizará un estudio financiero para la creación de la microempresa y puesto en marcha del proyecto, nuestras variables serán el aspecto financiero, nuestros indicadores rentabilidad y financiamiento, se investigara a través de fuentes primarias y se empleara la técnica de las encuestas.

1.2.2.2 MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA.

Cuadro # 04. Matriz de Relación Diagnostica.

OBJETIVO	VARIABLES	INDICADORES	FUENTES	TECNICAS
Conocer los diferentes microempresas que se dedican a la comercialización de productos de primera necesidad.	Organizaciones Administrativas	Tipo de empresa	Primaria	Encuesta
		Capacidad instalada	Primaria	Encuesta
		Promociones	Primaria	Encuesta
Determinar los costos de capital de trabajo, para la comercialización y entrega a domicilio de productos de primera necesidad.	Productos y costos de capital de trabajo	Proveedores	Primaria	Encuesta
		Productos	Primaria	Encuesta
		Precio	Primaria	Encuesta
		Logística	Primaria	Encuesta
Establecer los diferentes canales de distribución y entrega a domicilio.	Comercialización	Sector donde se ofrecerá nuestro servicio	Primaria	Encuesta
Realizar un estudio financiero para la creación de la microempresa y puesto en marcha.	Aspecto financiero	Fuentes de financiamiento	Primaria	Encuesta
		Rentabilidad	Primaria	Encuesta

1.2.2.3 Síntesis matriz AOOR

ALIADOS

- Se buscará proveedores que brinde productos de calidad.
- Buen nivel de aceptación para nuestro servicio de entrega a domicilio.
- Se buscará con personal capacitado en atención al cliente.
- Se contará con el arrendamiento de la estructura donde se implementará el proyecto.
-

OPONENTES

- El posicionamiento en el mercado de grandes cadenas comerciales en sector de Conocoto como Superdespensas Aki, Santa María, Almacenes Tía.
- Competencia con años de experiencia en sus lugares de trabajo.
- Poco conocimiento de la microempresa en el mercado.
- El lugar donde se instalará la microempresa no es muy transitada.

OPORTUNIDADES

- Posicionarse en el mercado por un servicio nuevo e innovador.
- Servicio Mejorar el estilo de venta de los consumidores.
- Clientes reciben en sus domicilios productos de primera necesidad
- Los clientes con una llamada telefónica o un correo electrónico pueden acceder a nuestro servicio.

RIESGOS

- Débil posicionamiento en el mercado, en relación a su competencia.
- La inseguridad social que afecta a todo negocio en el sector como la delincuencia.
- Y todos los riesgos naturales que son inesperados como inundaciones, terremotos, fuego, etc.

ALIADOS / Oponentes

- Dar a conocer nuestros servicios, único e innovador en el Barrio Santo Domingo de Conocoto.
- Brindar un servicio de calidad con la mejor atención al cliente.
- Contar con stock muy variado en los productos de primera necesidad, para la entrega a domicilio.
- Contar con los mejores proveedores, para el abastecimiento de nuestro local.

Oponentes / Oportunidades

- Elaborar material POP para publicidad de nuestro local y nuestro producto y servicio.
- Buscar los mejores proveedores, para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.
- Elaborar un cartel o con nuestro logotipo, dando a conocer la ubicación de la microempresa.

ALIADOS / RIESGOS

- Capacitar al personal que trabajará en la microempresa, en el área de atención al cliente, para brindar a nuestros futuros clientes servicio de calidad.
- Mantener buenas negociaciones con el dueño del predio donde se instalará el proyecto
- Idear nuevas estrategias de Marketing, para que nuestros futuros clientes conozcan nuestro servicio de entrega a domicilio

OPONENTES / RIESGOS

- Contratar coberturas o pólizas de seguros, frente a cualquier tipo de riesgos o calamidades que se pueden presentar en la microempresa y a sus colaboradores
- Realizar un buen estudio de mercado, para conocer los impactos positivos o negativos, para el correcto funcionamiento de la microempresa.

Análisis de la Matriz AOR

- Nuestra matriz AOR nos ha reflejado que tenemos que buscar los mejores aliados como proveedores los cuales ofrecerán a nuestros futuros clientes, productos de calidad. Además se debe contratar primas de seguros para nuestros empleados como también los activos de la empresa
- Se buscare estrategias para dar a conocer nuestro servicio innovador en el barrio Santo Domingo de Conocoto, como volantes, posters en los lugares mas transitados del barrio
- Este pequeño análisis que se ah podido observar nos servirá para poder obtener una ventaja competitiva frente a los competidores, ya que estas pequeñas empresas cuentan con años de experiencia y posicionamiento en el mercado.

1.2.2.4 Identificación del Problema Diagnóstico

- La Parroquia Conocoto se basa principalmente en el comercio de las microempresas, por eso motivo se tiene una gran oportunidad de implementar un estudio de factibilidad, para la creación de una empresa destinada a la comercialización de productos de primera necesidad con entrega a domicilio, y brindar un servicio nuevo e innovador en Conocoto.
- El incremento incontrolable del tráfico en el barrio Santo Domingo de Conocoto, sus vías alternas y transversales son estrechas además de encontrarse en mal estado, por este motivo a los habitantes del barrio Santo Domingo de Conocoto se les dificulta la visita a los principales lugares de expendio de comestibles.

- El nuevo estilo de vida tanto de hombres y mujeres que se han visto obligados a trabajar y encontrarse ocupados en sus lugares de trabajo.

En definitiva el presente proyecto tiene la finalidad de comprobar si es factible la creación de una bodega destinada a la entrega a domicilio de productos de primera necesidad abastos, limpieza, comestibles y más en el barrio Santo Domingo de Conocoto, con el objetivo principal de ayudar a sus habitantes, con la comodidad y facilidad de este nuevo servicio.

1.3 OBJETIVO DEL PROYECTO.

1.3.1 Objetivo General.

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa para la comercialización de productos de primera necesidad con entrega a domicilio en la parroquia Conocoto, perteneciente al cantón Quito, Provincia de Pichincha

1.3.2 Objetivo Específico.

- Efectuar un diagnóstico situacional que permita conocer la actualidad del medio en el que se va a desenvolver el proyecto.
- Estructurar las bases teóricas, científicas que permita definir los conceptos fundamentales de las técnicas y métodos a utilizar.
- Efectuar un estudio de mercado para determinar el nicho de mercado donde vamos a ofrecer el servicio, así como también proyectar la demanda potencial.

- Estructurar un estudio técnico que determine proveedores de los productos a comercializar, tiempos de entrega, canales de distribución, tamaño de la empresa, localización la empresa, y los procesos para la adquisición y entrega de productos.
- Fijar una propuesta estratégica que exponga la razón de ser de la empresa, su visión y valores; así como también su estructura funcional.
- Elaborar un estudio financiero para determinar la viabilidad económica y financiera del proyecto, estableciendo la necesidad de recursos y su correspondiente financiamiento.
- Determinar los principales impactos del proyecto en los ámbitos social, económico, cultural y ambiental.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

El presente proyecto se estructurará en capítulos los cuales conforman un plan de negocios, que nos permitirá la creación de una microempresa destinada a ofrecer productos de primera necesidad al Barrio Santo Domingo de Conocoto, con un servicio estrella que será la entrega a domicilio.

Un plan de negocios es un documento formal que contiene la definición del objetivo, la descripción de los bienes y servicios de la empresa, un análisis de mercado, proyecciones financieras y la descripción de las estrategias administrativas para alcanzar las metas.

STONER James Arthur, FREMAN R Edward & GILBERT R Daniel. 2011, Administración, editorial Trillas México.

Un plan de negocios es fundamental para el éxito de cualquier tipo de negocio. Lo mas importante es definir la situación general en donde se va a desarrollar el negocio, como desea orientarse, como tiene previsto alcanzar los objetivos comerciales.

Determinar la viabilidad de una idea en el mercado, al formular un plan de negocios, el proyecto de ve obligado a analizar todos los factores importantes como son: La demanda potencial de productos o servicios, tipos de competencias que se encuentra en el mercado, si los productos o servicios se diferencia de la competencia, recursos necesarios, aptitudes que deberán tomar los colaboradores, costos iniciales, estrategias de comercialización, etc.

2.1 Estudio de Mercado

- Para el estudio de mercado desde un punto de vista de la teoría se plantea tres interrogantes que dan origen a un proceso de la producción y por consiguiente el mercado, en donde se llegara a la demanda para su consumo. Estas interrogantes son:
- ¿Qué producir?
- ¿Cómo producir?
- Cuánto producir?

El modelo liberal de la economía y la interacción de la oferta y la demanda sin interferencia de ningún ente previamente organizado, permitirá la respuesta a las interrogantes planteadas.

El estudio de mercado debe incluir el análisis de:

2.1.1 El Producto

Producto se puede definir como cualquier bien que proporciona una satisfacción por los consumidores.

- **Producto Principal:** Se deben reunir los datos que permitan identificar al o los productos principales, se deberá identificar sus características físicas, químicas. También es necesario aclarar si los productos son para exportación, tradicionales o nuevo producto.
- **Subproducto:** Si se origina subproducto en la elaboración o fabricación del producto principal y el uso que se le dará.
- **Productos sustitutos:** Se debe señalar la existencia y las características de los productos similares en el mercado y que puedan competir, indicando que condiciones pueden favorecer o no al producto.

- **Productos complementarios:** Se debe señalar el uso o consumo del producto está condicionado por la disponibilidad de otros productos o servicios.

SANCHEZ MARTINEZ Juan. 2009, Introducción General al Marketing, editorial Norma Colombia.

2.1.1.1 El Consumidor

Es la estimación de la extensión de los probables consumidores o usuarios y determinación del segmento de la población que será el adquiera el producto o servicio en el mercado.

El consumidor debe ser definido bajo los siguientes parámetros.

- Ingreso que se caracteriza por la capacidad potencial de compra de los consumidores.
- Estratos económicos de la población
- Distribución por grupos de edad, sexo, y otros.
- Factores que limiten la comercialización.

2.1.1.2 Demanda Del Producto

La demanda del producto se puede determinar las cantidades del bien que los consumidores están dispuestos a adquirir. Se debe cuantificar la necesidad real de una población de consumidores, con disposición del poder adquisitivo y gastos definidos para adquirir un bien o servicio.

Para el estudio de la demanda se debe incluir los siguientes parámetros.

- Estimación cuantitativa del volumen actual de consumo.
- Series estadísticas básicas que permitan observar la evolución del consumo del producto o servicio.
- Estimación de la demanda actual.

- Indicadores de la demanda
- Tasa anual de crecimiento
- Índices básicos precio, ingreso, cruzada.
- Situación futura.

La demanda como caso de estudio de mercado se debe proyectar el periodo de vida útil, basándose en datos estadísticos conocidos.

2.1.1.3 Oferta del Producto

Es el estudio de las cantidades que suministran los productos del bien que se va a ofrecer en el mercado. Analiza las condiciones de producción de las empresas con mayor ventaja competitiva.

Se refiere a la situación actual y situación futura y deberá proporcionar las bases para prever las posibilidades del proyecto en las condiciones de competencia existente.

Para el estudio de la oferta se debe incluir:

- Situación actual presente y analices de datos estadísticos.
- Volumen producido.
- Participación en el mercado.
- Capacidad instalada.
- Capacidad técnica administrativa
- Localización con respecto al consumo.
- Precios estructuras de costos.
- Sistemas de comercialización

2.1.1.4 Mercado Potencial

El mercado potencial es proyectar las cantidades del producto que la población estará en capacidad de consumir a los diferentes niveles de precios previstos.

Para lo cual es necesario calcular la demanda insatisfecha, lo cual se procederá.

- Cruzar los datos de la demanda proyectada con la oferta proyectada.
- Si la demanda es mayor que la oferta proyectada significa que existirá demanda insatisfecha.
- Comparar con la oferta del producto que cubrirá el proyecto.
- De no encontrar diferencias, se deberá mencionar los factores que puedan permitir la captación un mercado ya cubierto, o la incorporación posible de futuras expansiones.

MENESES Edilberto, 2008. Preparación y Evaluación de Proyectos, editorial Cámara Ecuatoriana del Libro Núcleo de Pichincha. Ecuador.

2.1.2 Estudio Técnico

Con el estudio técnico se analizara la posibilidad de cómo ofrecer nuestros productos y servicio, en condiciones de tamaño, localización de la unidad producida, análisis de los requerimientos tecnológicos, análisis de los procesos de la empresa, costos, gastos y todos aquellos aspectos que permitan optimizar el uso de los recursos.

Ya cuando se haya realizado o determinado las necesidades de ofrecer un determinado producto o servicio, viene un análisis para elaborar la función de producción y comercialización óptimas para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles.

2.1.3 Estudio Organizacional

Este estudio consiste en definir como creará empresa o cambios que se ejecutarán si la empresa ya está constituida.

- Como se organizará la empresa cuando el proyecto este en operación.
- Que régimen fiscal es el más conveniente.
- Que pasos se necesita para el inicio del proyecto.

2.1.4 Estudio Financiero

El estudio financiero constituye la sistematización contable financiera y económica de los estudios realizados anteriormente que permita verificar los resultados que genera el proyecto, al igual que la liquidez necesaria para cubrir gastos operacionales, gastos no operacionales y la estructura financiera expresada en balance del proyecto.

MENESES Edilberto, 2008. Preparación y Evaluación de Proyectos, editorial Cámara Ecuatoriana del Libro Núcleo de Pichincha. Ecuador.

El evaluador del proyecto debe considerar la información que contará el futuro estudio de factibilidad, para evitar futuros problemas en la interpretación de la información.

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

Las operaciones de los socios pueden ser en efectivo o en especies, en este último caso si la aportación es un terreno o edificio, se le emiten las acciones por el valor del activo que está aportando en la sociedad.

Los socios pueden ser socios activos o pasivos en el negocio, invierten dinero y poseen una parte de la empresa, pero no ayudan a mejorarla en sus operaciones diarias.

Una empresa está financiada cuando ha pedido capital para cubrir cualquier de sus necesidades económicas. Si la empresa logra préstamo a tasas de interés bajas que las vigentes en las instituciones bancarias, cooperativas financieras y otras. Esto nos ayudara a elevar considerablemente el rendimiento sobre la inversión.

Las leyes tributarias permiten deducir de impuestos los intereses pagados por deudas adquiridas por la propia empresa. Esto implica que cuando se solicita un préstamo, se debe realizar el tratamiento fiscal adecuado a los intereses y pago principal, lo cual es un aspecto vital en el momento de realizar la evaluación financiera.

2.1.4.1 Evaluación Financiera.

En la evaluación financiera se desarrollan las diferentes razones financiera tales como el valor actual neto conocido como VAN, la tasa interna de retorno TIR y otras como liquidez, endeudamiento y rentabilidad.

El valor actual neto consiste en traer todos los flujos de caja netos al valor presente, este dato nos puede revelar un valor positivo o negativo. Si el valor es igual a cero o menor el proyecto no es rentable. Entre mas alto es el valor mas rentable será el negocio.

La tasa interna de retorno o TIR es la tasa que reduce a cero las equivalencias del valor presente neto valor futuro, valor anual en una serie de egresos e ingresos.

El valor que resulta será un porcentaje que se pueda compra con las tasas de interés existentes. Si este valor es igual o menor a las tasas de interés bancarias, el proyecto no es rentable ya que en este caso es mejor depositar el dinero y esperar por los intereses. En caso que TIR sea mayor a las tasa de interés bancarios más rentable será el negocio.

MENESES Edilberto, 2008. Preparación y Evaluación de Proyectos, editorial Cámara Ecuatoriana del Libro Núcleo de Pichincha. Ecuador.

2.1.5 Plan de Negocios

El plan de negocios es la creación de un proyecto escrito que evalúe todos los aspectos de la factibilidad económica de su iniciativa comercial con un descripción y análisis de sus perspectivas empresariales.

El plan de negocio es un paso esencial que debe tomar cualquier empresario, a menudo este paso se omite. El plan de negocios será útil en varios sentidos a continuación se citan algunas razones por los cuales no debe pasarse por alto esta herramienta.

El plan sirve para solicitar opiniones y consejos a otras personas, incluidos aquellos que se desenvuelven en el campo comercial que le interesan quienes brindan un consejo inestimable. También puede dejar al descubierto omisiones y/o debilidades del proceso de planificación.

2.2 Conceptos Generales

Administración: Proceso de planear, organizar, dirigir, y controlar el trabajo de los miembros de la organización.

Análisis AOOD Es un estudio similar al estudio FODA. Pero este análisis es para proyectos que todavía no están constituidas, los parámetros que se van a analizar son Alianzas, Oportunidades, Oponentes y Riesgos.

STONER James Arthur, FREMAN R Edward & GILBERT R Daniel. 2011, Administración, editorial Trillas México.

Ambiente: Entorno de un organismo o una especie, ecosistema en el que vive, incluye también físico con el que interactúa.

Canal de Distribución: Es el camino a través del cual los productores, fabricantes, proveedores, ponen a disposición a los consumidores o usuarios finales, los productos para que los adquieran.

Capacidad producida: Volumen de producción que una empresa o industria puede generar en un determinado tiempo.

Consumidor: Persona natural o jurídica que compra bienes y servicios para uso propio.

Competitividad: La posición relativa que tiene un competidor con relación a otros competidores, con características.

Costo: Es el pago al uso de los factores de la producción.

Demanda: Cantidad de bienes y servicios que una comunidad requiere en un determinado tiempo.

Oferta: La oferta es la cantidad de productos y o servicios que los vendedores quieren y pueden vender en el mercado a un precio y en un periodo de tiempo determinado para satisfacer las necesidades o gustos de los consumidores.

Estrategia: Es el medio o medios que se utiliza para alcanzar los objetivos, las metas y la misión de la empresa.

Microempresa: Es la asociación de varias personas para la realización de obras materiales, negocios o proyectos de importancia concurren comúnmente a los gastos que ofrezcan y participando de todas las ventajas que reportan.

WEST Alan. 2008 Marketing para Todos, editorial Wesley Iberoamericana.

JAMES Agustín. 1991 Análisis de Proyectos de Industrias, editorial Tecnos México.

STONER James Arthur, FREMAN R Edward & GILBERT R Daniel. 2011, Administración, editorial Trillas México.

Factibilidad: Determina la conveniencia del uso de recursos mediante el análisis de antecedentes, cálculos, estudios, apariencias y evaluaciones.

Financiamiento: Disponibilidad de capital propio y consecución de capital ajeno, para financiar las inversiones previstas.

Gasto: El gasto constituye toda clase de desembolso, erogaciones o consumo de activos de la empresa, o de personas, que necesariamente incurren con el propósito de generar renta o servicio.

Marca: Nombre o símbolo, término que pone la empresa para su identificación de acuerdo al diseño.

Marketing: Orientación hacia el consumidor y utilización integral de todos los recursos de la empresa para ayudar e incitar al suministro de productos y servicios deseados.

- **Mercado Objetivo:** Segmento del mercado seleccionado.
- **Negocio:** Centro de utilidad autónomo y razonable.
- **Productos:** Insumos transformados que se entregan al entorno exterior en forma de bienes o servicios.

SPAG Nassier. 2008, Preparación y Evaluación de proyectos, editorial McGraw Hill Interamericana.

STONER James Arthur, FREMAN R Edward & GILBERT R Daniel. 2011, Administración, editorial Trillas México.

Producción: Expresión genérica de la actividad de una empresa para dar cumplimiento a su objetivo de explotación.

Productividad: Capacidad o grado de producción por unidad de trabajo.

Tasa Interna de Retorno (TIR): Es la medida de rentabilidad más adecuada, ya que nos indica la capacidad que tiene el proyecto de producir utilidad, independiente de las condiciones.

Utilidad: Beneficio o ganancia que produce una empresa o una determinada operación en particular.

Valor Presente Neto (VPN): En un proyecto, es el valor monetario que resulta de la diferencia entre el valor presente de todos los ingresos y el valor presente de todos los egresos, calculados en el flujo financiero neto, teniendo en cuenta la tasa de interés oportuna.

Punto de Equilibrio: Es el punto donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la venta de producto. Un punto de equilibrio es usado para determinar la posible rentabilidad de vender un determinado producto o servicio.

Tasa de Descuento: Es una medida financiera que se aplica para determinar el valor actual de un pago futuro. La tasa de descuento se le llama a veces la tasa de interés oportuna, pero funciona de manera inversa a la operación, en la que suele realizarse la tasa de interés.

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1 Identificación de los productos y servicios

3.1.1 Características

Nuestra empresa ofrecerá a nuestros futuros compradores productos de primera necesidad, abastos, limpieza, comestibles y más con un valor agregado, si nuestro cliente nos solicita, es la entrega de su pedido en su domicilio en el sector de Santo Domingo de Conocoto.

3.1.2 Productos o Servicios Sustitutos

En la economía se considera un bien sustituto cuando puede ser consumido o usado en lugar del otro en alguno de sus posibles usos. El hecho que los productos sean sustitutos, tiene consecuencias económicas.

La influencia del precio de otros productos puede ser diversa, así si el incremento del precio de otro producto provoca un incremento del consumo de mi producto, se dice que estos dos bienes son sustitutos.

Así un incremento del precio de uno de los bienes provocará un incremento de la demanda de sus bienes sustitutos y una disminución del precio provocará una disminución de la demanda de sus sustitutos.

Como nuestro negocio está en una estructura de mercado de competencia perfecta, donde el cliente conoce de los precios, nosotros podremos ofrecer a nuestros clientes variedad en productos y así también vender productos sustitutos como por ejemplo.

- ❖ Si el azúcar tiene un alza de precio se podrá sustituir por la panela o miel.
- ❖ Si la carne de res esta mas alto el precio, se podrá vender carne de cerdo, pollo o pescado.
- ❖ Si el precio del pan sube podremos ofrecer tortillas.

3.1.3 Normativa Técnica y Comercial.

La microempresa se constituirá por una sola persona natural que será el en cargado de proporcionar todos los recursos financieros y materiales para la constitución de la microempresa.

Para el registro legal y de escritura pública de la microempresa razón social y slogan se lo realizara en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI). Después se procederá con la inscripción en el Registro Mercantil del Cantón Quito, además se realizara la obtención del RUC y registro de la microempresa para el impuesto del RISE y al finalizar el registro en la Cámara de Comercio de Quito, formulario de registro.

3.2 Estructura del Mercado

3.2.1 Competencia Perfecta

Si bien el proyecto de crear nuestra empresa que está destinada a la comercialización de productos de primera necesidad, abastos, limpieza, comestibles y más, con entrega a domicilio, se va a desenvolver en un mercado de competencia perfecta, en el cual hay muchas empresas y cada una vende productos idénticos; hay muchos compradores; no se encuentra restricciones a la entrada del mercado y los compradores están bien informados de los precios.

Como resultado de estas características el proyecto será tomador de precio, esto quiere decir que no se puede influir sobre el precio de los productos por ser una empresa pequeña en relación con su mercado, no puede influir en precios de mercado; sino lo considera dado.

3.3 Investigación de Mercado

3.3.1 Segmentación

la segmentación de mercado, que se define como un grupo numeroso de potenciales clientes con necesidades y preferencias específicas, al que se puede llegar con nuestra propuesta de entrega de productos de primera necesidad a domicilio, tiene como variables de análisis a las siguientes: geográficas, demográficas y conductuales.

El público al que irá dirigido nuestro plan posee las siguientes características:

Cuadro # 05. Segmentación.

GEOGRÁFICAS	
País:	Ecuador
Ciudad:	Quito
Parroquia:	Conocoto
Zona:	Urbana
Barrio:	Santo Domingo de Conocoto, Armenia, Los Arupos

DEMOGRÁFICAS	
Género:	Femenino y Masculino.
Edad:	Mayores de 20 años
Nacionalidad:	ecuatoriana, y otras.
Nivel de Educación:	Todo nivel
Nivel socio-económico:	Medio, medio-alto y alto
Ingresos anuales:	\$12000 a más
Etnias:	Todas
Región:	Sierra , Quito
Religión:	Todas
Idioma:	Español
Lugar de Trabajo:	Empresas públicas y privadas de Quito y/o negocio propio.

PSICOLÓGICAS
<p>Estilo de vida: personas que pertenezcan a hogares que se preocupen de la seguridad de sus miembros, a fin de no salir de sus domicilios innecesariamente a realizar sus compras menores.</p> <p>Beneficios deseados: comodidad.</p>

3.3.2 Marco Maestral o Universo

La población es la totalidad del fenómeno a estudiar en donde estos datos poseen características comunes, en la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación.

Aplicando las variables anteriormente citadas, la población objeto de investigación quedaría:

POBLACIÓN CONOCOTO HOMBRES: 39.691

POBLACIÓN CONOCOTO MUJERES: 42.381

POBLACION TOTAL (H+M): 82.072

TOTAL HOGARES: 22.380

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2013), CENSO DE POBLACION Y VIVIENDA 2010. <http://redatam.inec.gob.ec/cgi-bin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=CPV2010&MAIN=WebServerMain.inl>

MIEMBROS POR HOGAR: 3,7

PORCENTAJE DE CONCENTRACIÓN EN BARRIOS DE INFLUENCIA: 20%

POBLACION DE LOS BARRIOS: 4.476 HOGARES

ESTRATOS SEGÚN NIVEL SOCIO ECONOMICO E INGRESOS

A+B+C: 36% SEGÚN LA PAGINA DEL INEC:

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2013), ENCUESTA DE ESTRATIFICACIÓN DE NIVEL SOCIOECONÓMICO.

http://www.inec.gob.ec/estadisticas/?option=com_content&view=article&id=112&Itemid=90

POBLACION EN LOS BARRIOS DE INFLUENCIA: 1.611 HOGARES

OTRAS VARIABLES: Toda la población investigada.

<p>TOTAL DEL UNIVERSO POBLACIONAL: 1.611 HOGARES, 5.961 PERSONAS</p>

3.3.3 Prueba Piloto.

El objetivo de la prueba piloto es asegurar que las preguntas sean claras y estén en un orden sucesivo y lógico, limitar la extensión del cuestionario, conocer el tiempo en que se realiza la entrevista, averiguar si las instrucciones dadas a los entrevistadores son precisas, descubrir cualquier problema que pueda presentarse al editar, codificar y tabular las encuestas y que los encuestadores informen las dificultades mecánicas encontradas.

Esta prueba piloto se efectuó a moradores de los barrios en cuestión, se aplicaron 11 encuestas.

Como conclusión de esta prueba se pudo observar que las preguntas están claras bien definidas, las personas no tuvieron ningún problema para poder contestar.

Gracias a esta prueba piloto se aplicará las preguntas ya establecidas según el tamaño de la muestra que se revisará en el siguiente punto del presente proyecto.

3.3.4 Tamaño de la muestra.

Para analizar la factibilidad del proyecto se determina un nivel de confianza recomendado técnicamente del 95%, con un error del 5%. Nuestra población en la Parroquia de Conocoto es de 55.463 personas, de los cuales nuestro marco universo es de 1.611 hogares.

Así aplicando la formula:

$$n = \frac{K^2 \cdot P \cdot Q \cdot N}{e^2 \cdot ((N - 1) + K^2 \cdot P \cdot Q)}$$

$$N = 1.611$$

$$P = 0.50$$

$$Q = 0.50$$

$$K = 95\%$$

$$e = 5\%$$

$$n = 310 \text{ encuestas.}$$

Para el presente proyecto en la creación de una empresa destinada a la comercialización de productos de primera necesidad, abastos, limpieza, comestibles y más, con entrega a domicilio en el Barrio Santo Domingo de Conocoto. Se necesitara realizar 310 encuestas.

3.3.5 Metodología de la Investigación de Campo.

Los métodos que se va a realizar en el presente proyecto es el método deductivo y la síntesis.

Deductivo

Mediante a este método se aplican los principios descubiertos a casos particulares, a partir de un enlace de juicios. Primero consiste en encontrar principios desconocidos, a partir de los conocidos. También sirve para descubrir consecuencias desconocidas de principios conocidos

Este método permitirá ir al del conocimiento de los problemas específicos del área de cajas. Al problema en general de donde parte el mismo, así como el desarrollo de los antecedentes.

Síntesis

Es la reunión de varios elementos dispersos en una nueva totalidad, es un proceso mediante el cual se relaciona hechos aparentemente aislados y se formula teoría que unifica los diversos elementos.

Esto ayudara en el desarrollo del marco teórico para sintetizar toda la información recopilada a través de distintos medios, para ser analizados y formular la información bien estructurada.

3.3.6 Diseño del Instrumento de la Investigación

Para el instrumento de la investigación utilizaremos la encuesta, que es una técnica cuantitativa que consta de una serie de preguntas estandarizadas, que son realizadas a una muestra representativa.

Para la encuesta utilizaremos preguntas cerradas en la que el encuestado debe elegir una de las opciones que presenten un listado que formularon los investigadores. Con la finalidad de las respuestas sean más fáciles de tabular.

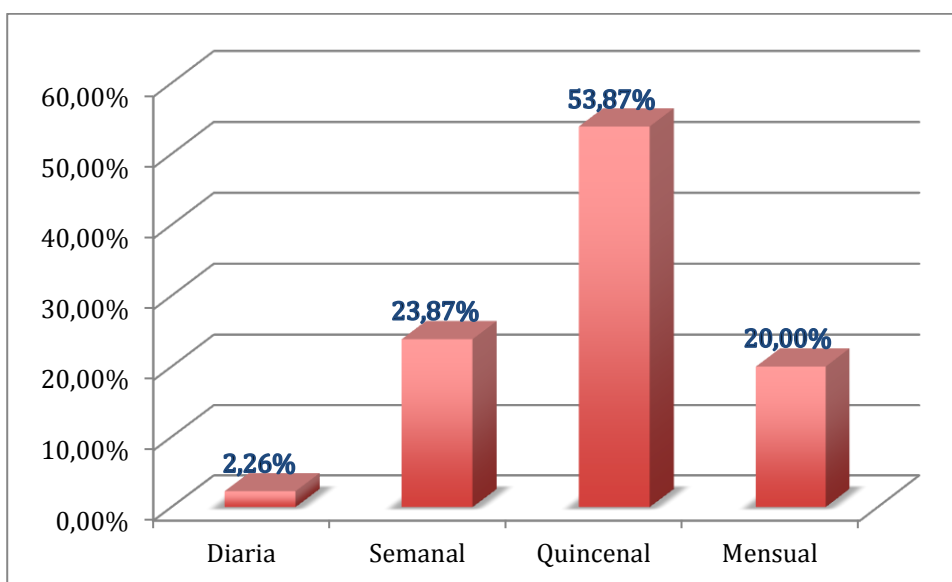
La entrevista será de manera personal, lo que facilita la repregunta y tomar notas o poder observar los gestos, reacciones, posturas, tonos, etc. Anexo 1.

3.4 Tabulación y Procesamiento de la Información.

1) ¿Con qué frecuencia realiza sus compras de primera necesidad?

	Número de encuestas	Porcentajes
Diaria	7	2,26%
Semanal	74	23,87%
Quincenal	167	53,87%
Mensual	62	20,00%
Total	310	100%

Grafico # 01 Porcentajes pregunta número 1
Elaborado por: El autor.
Fuente: Encuestas.



Se ha determinado que los habitantes del Barrio Santo Domingo de Conocoto realizan sus compras de manera quincenal, suponiendo que uno de los motivos sea el pago quincenal en sus distintos lugares de trabajo o por costumbre de las familias que habitan en el sector.

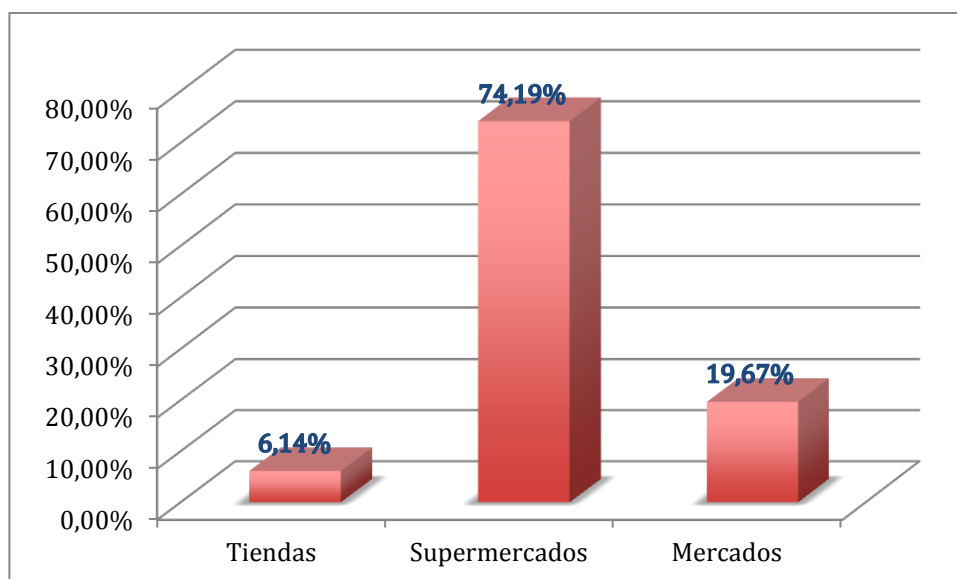
2) ¿En qué lugar realiza sus compras de primera necesidad?

	Número de encuestas	Porcentajes
Tiendas	19	6,14%
Supermercados	230	74,19%
Mercados	61	19,67%
Total	310	100,00%

Grafico # 02. Porcentajes pregunta número 2

Elaborado por: El autor.

Fuente: Encuestas.

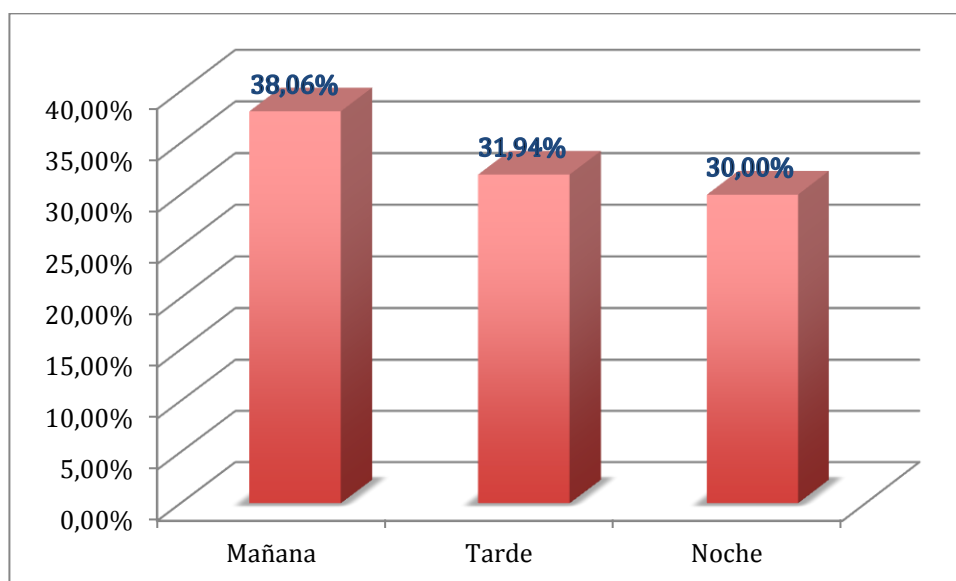


Se a podido comprobar que los habitantes del Barrio Santo Domingo de Conocoto, realiza sus compras en supermercados, Ya que en la parroquia de Conocoto cuenta con supermercados con gran posicionamiento en el mercado como es Corporación Favorita con su cadena Aki y almacenes Tía.

3) ¿En qué horas del día realiza sus compras?

	Número de encuestas	Porcentaje
Mañana	118	38,06%
Tarde	99	31,94%
Noche	93	30,00%
Total	310	100,00%

Grafico # 03. Porcentajes pregunta número 3
Elaborado por: El autor
Fuente: Encuestas.



La población encuestada no tiene una tendencia marcada en que horas del día realiza sus compras pero parte de la población prefiere realizar sus compras en horas de la mañana.

Esto nos pone en claro que el proyecto tiene que tener mucho cuidado en provisión y calidad de servicio en el transcurso del día, ya que no hay una tendencia marcada en realizar las compras de primera necesidad ya sea en el día, tarde, o noche.

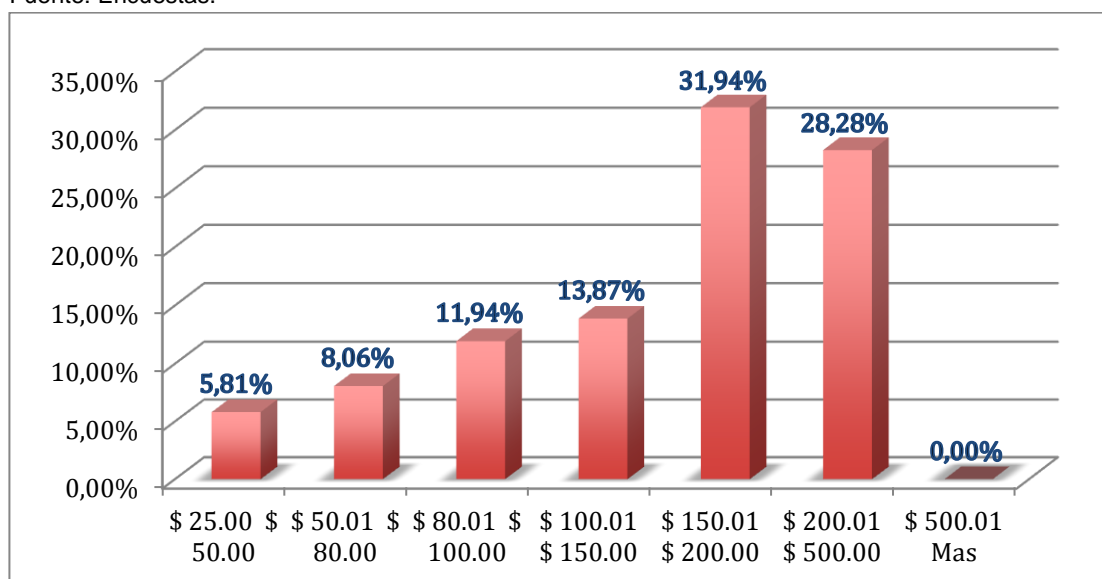
4) ¿Cuánto dinero mensual gasta en sus compras de primera necesidad?

	Número de encuestas	Porcentaje
\$ 25.00 \$ 50.00	18	5,81%
\$ 50.01 \$ 80.00	25	8,06%
\$ 80.01 \$ 100.00	37	11,94%
\$ 100.01 \$ 150.00	43	13,87%
\$ 150.01 \$ 200.00	99	31,94%
\$ 200.01 \$ 500.00	88	28,28%
\$ 500.01 Mas	0	0,00%
Total	310	100%

Grafico # 04. Porcentajes pregunta número 4

Elaborado por: El autor

Fuente: Encuestas.



Se ha determinado que la población del barrio Santo Domingo de Conocoto tiene un promedio mensual en consumo de alimentos de primera necesidad de \$ 200 a \$ 500 dólares americanos.

Se puede confirmar que la población encuestada tiene una condición socioeconómica media.

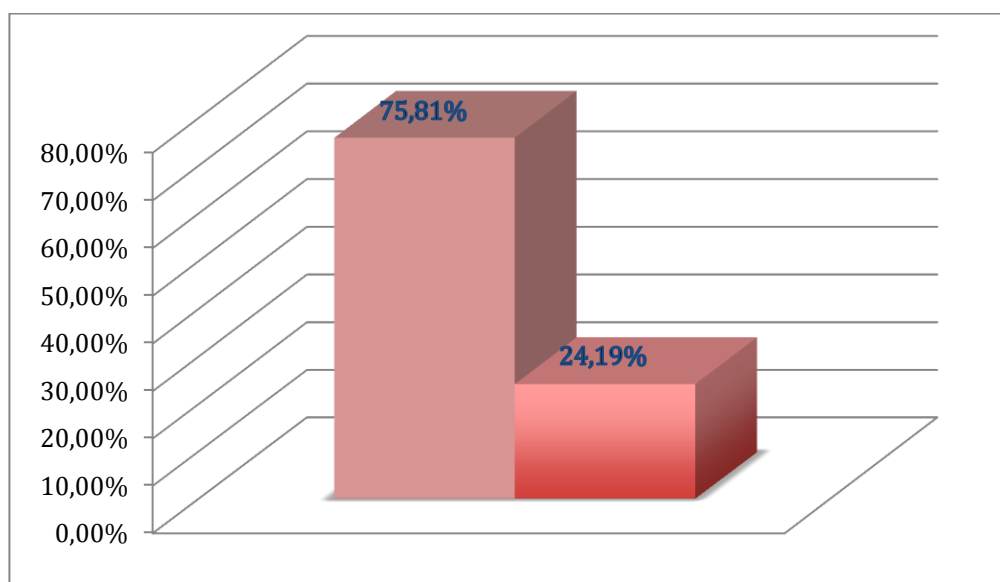
5) ¿Utilizaría en el barrio donde vive una tienda o bodega que ofrezca entregar sus compras a domicilio?

	Número de encuestas	Porcentaje
Si	235	75,81%
No	75	24,19%
Total	310	100%

Grafico # 05. Porcentajes pregunta número 5

Elaborado por: El autor

Fuente: Encuestas.



Más de la mitad de la población encuestada nos dio a conocer que si utilizaría el servicio de entrega a domicilio, ya que en el Barrio de Santo Domingo de Conocoto no se a visto un negocio que ofrezca este tipo de servicio, y que la población tengan una mejor alternativa para la compra de sus productos de primera necesidad.

Esto nos refleja un campo favorable para el desarrollo del proyecto. Pero se tendrá que buscar alternativas para los hogares que no están de acuerdo con el servicio de entrega a domicilio, y se inclinen a utilizar esta nueva alternativa.

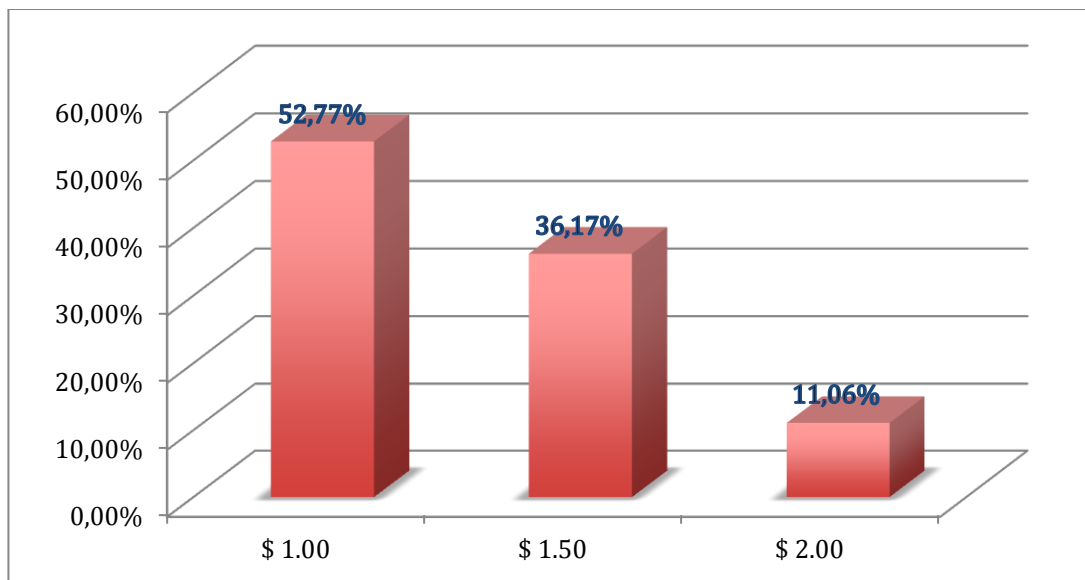
6) ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio de entrega a domicilio?

	Número de encuestas	Porcentaje
\$ 1.00	124	52,77%
\$ 1.50	85	36,17%
\$ 2.00	26	11,06%
Total	235	100,00%

Grafico # 06. Porcentajes pregunta número 6

Elaborado por: El autor

Fuente: Encuestas.



El estudio de mercado nos dio a conocer que la población estudiada que si utilizaría el servicio de entrega a domicilio, estará dispuesta a cancelar un valor de \$ 1.00 dólar americano por el uso del servicio.

Para inicio del presente proyecto se procederá al cobro de un dólar por el uso del servicio de entrega a domicilio, para los productos de primera necesidad en el Barrio Santo Domingo de Conocoto.

3.5 Análisis De La Demanda

Se determino que nuestro mercado objetivo por su segmentación, previamente analizado en el Barrio Santo Domingo de Conocoto conforma 1.611 hogares.

También se debe considerar que a nivel nacional el consumo de alimentos y bebidas no alcohólicas representa el 27.8% del gasto de consumo de los hogares. La participación del consumo de alimentos esta estrechamente vinculado con el nivel de renta del hogar, es de esperarse que los hogares de menores ingresos destinen una mayor cantidad de su presupuesto familiar al consumo de esta categoría de productos.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, CARRILLO Daniela, 2009. La industria de alimentos y bebidas en el Ecuador. <http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/381/File/ALIMENTOS.pdf>

3.5.1 Demanda Actual.

Tomando como referencia el crecimiento poblacional, calculado por el Instituto ecuatoriano de estadísticas y censos INEC, el cual se estima un crecimiento de 2.33% anual, se toma como supuesto que el crecimiento de la demanda para los servicios de entrega a domicilio de productos de primera necesidad en el barrio Santo Domingo de Conocoto, Parroquia de Conocoto Cantón Quito, Pichincha, Ecuador, será por lo menos de ese porcentaje, como se da referencia en el siguiente cuadro.

La población de la parroquia de Conocoto según el último censo que se realizo en el año 2010 es de 82.072 habitantes.

Cuadro # 06. Tasa de Crecimiento Poblacional Hogares de Conocoto-
Elaborado por: El autor

Fuente: Estudio de Mercado

TASA DE CRECIMIENTO POBLACION HOGAR DE CONOCOTO			
AÑO	POBLACION	No. Miembros por hogar	HOGARES
2010	82.072	3,7	22.182
2011	83.984	3,7	22.698
2012	85.941	3,7	23.227
2013	87.944	3,7	23.769
2014	89.993	3,7	24.322
2015	92.089	3,7	24.889
2016	94.235	3,7	25.469
2017	96.431	3,7	26.062
2018	98.678	3,7	26.670
2019	100.977	3,7	27.291
2020	103.330	3,7	27.927

Considerando la población del año 2010 en 82.072 personas que representan 22.182 hogares, de mantenerse dicha tendencia, para el 2020 será 103.330 habitantes es decir 27.927 hogares.

3.5.2 Proyección de la demanda.

Para la proyección de la demanda se procederá a utilizar los datos que dio como resultado la encuesta, el 75.81% de las personas encuestadas, si utilizarían el servicio de entrega a domicilio. También se lo va a comparar con la frecuencia de compra de las personas encuestadas.

Con los términos ya mencionados para el siguiente cuadro los datos son los siguientes.

Cuadro # 07. Proyección de la Demanda.

Elaborado por: El autor.

Fuente: Estudio de Mercado

PROYECCION DE LA CANTIDAD DEMANDA 2013					
HOGARES		23769			
% de Aceptación		75,81%			
Mercado potencial		18019			
FRECUENCIA	MERCADO	% DE FRECUE	HOGARES	ANUAL	TOTAL
Diario	18019	2,26%	407	360	46.605
Semanal	18019	23,87%	4301	52	23.662
Quincenal	18019	53,87%	9707	24	32.968
Mensual	18019	20,00%	3604	12	3.246
TOTAL DEMANDA EN HOGARES					46.481

PROYECCION DE LA CANTIDAD DEMANDA 2017					
HOGARES		26062			
% de Aceptación		75,81%			
Mercado potencial		19.758			
FRECUENCIA	MERCADO	% DE FRECUE	HOGARES	ANUAL	TOTAL
Diario	19758	2,26%	447	360	60.748
Semanal	19758	23,87%	4716	52	45.239
Quincenal	19758	53,87%	10643	24	55.442
Mensual	19758	20,00%	3952	12	7.418
TOTAL DEMANDA EN HOGARES					8.847

PROYECCION DE LA CANTIDAD DEMANDA 2014					
HOGARES		24322			
% de Aceptación		75,81%			
Mercado potencial		18.439			
FRECUENCIA	MERCADO	% DE FRECUE	HOGARES	ANUAL	TOTAL
Diario	18439	2,26%	417	360	50.016
Semanal	18439	23,87%	4401	52	28.866
Quincenal	18439	53,87%	9933	24	38.388
Mensual	18439	20,00%	3688	12	4.252
TOTAL DEMANDA EN HOGARES					61.522

PROYECCION DE LA CANTIDAD DEMANDA 2018					
HOGARES		26670			
% de Aceptación		75,81%			
Mercado potencial		20.219			
FRECUENCIA	MERCADO	% DE FRECUE	HOGARES	ANUAL	TOTAL
Diario	20219	2,26%	457	360	64.498
Semanal	20219	23,87%	4826	52	50.960
Quincenal	20219	53,87%	10892	24	61.401
Mensual	20219	20,00%	4044	12	8.524
TOTAL DEMANDA EN HOGARES					25.384

PROYECCION DE LA CANTIDAD DEMANDA 2015					
HOGARES		24889			
% de Aceptación		75,81%			
Mercado potencial		18.868			
FRECUENCIA	MERCADO	% DE FRECUE	HOGARES	ANUAL	TOTAL
Diario	18868	2,26%	426	360	53.513
Semanal	18868	23,87%	4504	52	34.202
Quincenal	18868	53,87%	10164	24	43.945
Mensual	18868	20,00%	3774	12	5.284
TOTAL DEMANDA EN HOGARES					76.944

PROYECCION DE LA CANTIDAD DEMANDA 2019					
HOGARES		27291			
% de Aceptación		75,81%			
Mercado potencial		20.689			
FRECUENCIA	MERCADO	% DE FRECUE	HOGARES	ANUAL	TOTAL
Diario	20689	2,26%	468	360	68.328
Semanal	20689	23,87%	4939	52	56.804
Quincenal	20689	53,87%	11145	24	67.488
Mensual	20689	20,00%	4138	12	9.654
TOTAL DEMANDA EN HOGARES					42.274

PROYECCION DE LA CANTIDAD DEMANDA 2016					
HOGARES		25469			
% de Aceptación		75,81%			
Mercado potencial		19.308			
FRECUENCIA	MERCADO	% DE FRECUE	HOGARES	ANUAL	TOTAL
Diario	19308	2,26%	436	360	57.090
Semanal	19308	23,87%	4609	52	39.659
Quincenal	19308	53,87%	10401	24	49.630
Mensual	19308	20,00%	3862	12	6.339
TOTAL DEMANDA EN HOGARES					92.719

PROYECCION DE LA CANTIDAD DEMANDA 2020					
HOGARES		27927			
% de Aceptación		75,81%			
Mercado potencial		21.171			
FRECUENCIA	MERCADO	% DE FRECUE	HOGARES	ANUAL	TOTAL
Diario	21171	2,26%	478	360	72.251
Semanal	21171	23,87%	5054	52	62.789
Quincenal	21171	53,87%	11405	24	73.722
Mensual	21171	20,00%	4234	12	8.812
TOTAL DEMANDA EN HOGARES					59.573

Así nuestra demanda proyectada será detallada en el siguiente cuadro.

Cuadro # 08. Demanda Proyectada de la Parroquia de Conocoto

Elaborado por: El autor

DEMANDA PROYECTADA PARROQUIA CONOCOTO	
AÑO	HOGARES
2013	646.481
2014	661.522
2015	676.944
2016	692.719
2017	708.847
2018	725.384
2019	742.274
2020	759.573

Así podemos observar para el año 2013 que 646.481 hogares utilizarían el servicio de entrega a domicilio y de mantenerse esta tendencia, para el año 2020; 759.573 hogares utilizarían nuestro servicio.

3.6 Análisis de la Oferta.

Se ha realizado un censo en la zona de influencia del proyecto, donde nos dio como resultado, que hasta junio del 2013 se encuentran establecidas y en funcionamiento 27 tiendas que ofrecen productos de primera necesidad a los hogares del barrio Santo Domingo de Conocoto.

3.6.1 Oferta histórica.

El censo que se realizó en la zona de influencia del proyecto nos ha ayudado a determinar, en que año y cuantas tiendas comenzaron sus operaciones.

Cuadro # 09. .Oferta Histórica

Elaborado por: El autor.

Fuente: Primaria censo

OFERTA HISTORICA		
AÑO	AÑO DE FUNCIONAMIENTO	FRECUENCIA
2003	7	7
2004	2	9
2005	0	9
2006	1	10
2007	2	12
2008	1	14
2009	4	17
2010	2	19
2011	4	23
2012	3	26
2013	1	27

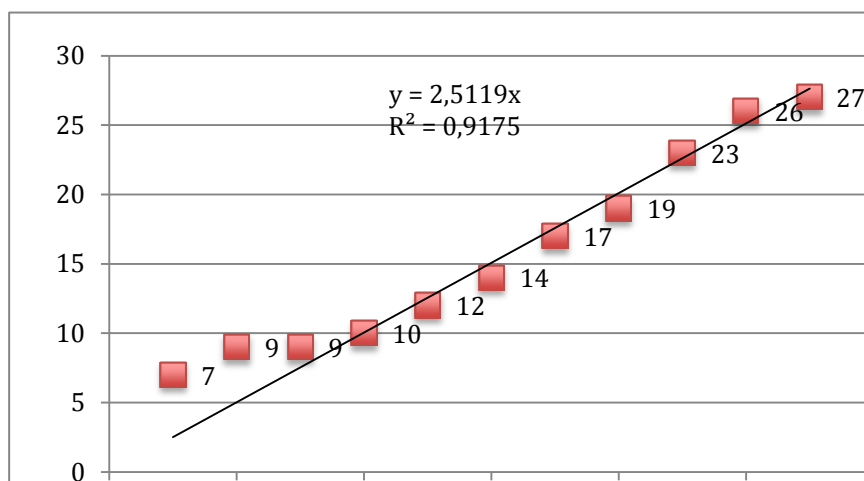
Como se puede observar para el año 2003 existía en funcionamiento 7 establecimientos, que ofrecían producto de primera necesidad, a partir del año 2009 hubo un crecimiento mayor, gracias a los nuevos conjuntos residenciales que abrieron sus puertas a nuevos hogares en el sector. Así para junio del 2013 se encuentran en funcionamiento 27 tiendas, en el Barrio Santo Domingo de Conocoto.

También se pudo determinar en la zona de influencia del proyecto que los 27 negocios que ofrecen productos de primera necesidad, tiene una frecuencia diaria de 1.670 transacciones; en el año el número de ventas se estimará en 601.200 transacciones al año.

3.6.2 Proyección de la Oferta.

Para la proyección de la oferta se ha realizado un cuadro de dispersión para determinar la ecuación de la recta y así poder proyectar el número de negocios que podrían brindar productos de primera necesidad, en el Barrio Santo Domingo de Conocoto.

Grafico # 07. Proyección de la Oferta.
Elaborado por: El autor.



Cuadro # 10. Proyección de la Oferta

Elaborado por: El autor.

PROYECCIÓN DE LA OFERTA	
AÑO	ECU RECTA $Y=2.5119X$
2013	27
2014	35
2015	38
2016	40
2017	43
2018	45
2019	48
2020	50

Tomando como referencia el crecimiento poblacional, calculado por INEC, en el cual se estima que la competencia crecería por lo menos igual que el crecimiento poblacional, como se determinó anteriormente es del 2.33% anual por lo tanto el crecimiento que tendría la oferta sería:

Cuadro # 11. Crecimiento de la Oferta.

Elaborado por: El autor.

CRECIMIENTO DE LA OFERTA		
AÑOS	No TIENDAS	VOLUMEN DE VENTAS ANUAL
2013	27	601.200
2014	35	615.208
2015	38	629.542
2016	40	644.211
2017	43	659.221
2018	45	674.581
2019	48	690.298
2020	50	706.382

Para el año 2013 la oferta será de 27 tiendas o establecimientos con una frecuencia de 601.200 transacciones o ventas anuales. De mantenerse esta tendencia, para el año 2020, la zona de influencia del proyecto tendrá una oferta de 50 negocios y 706.382 será el volumen de venta anual.

3.7 Proyección de la demanda Insatisfecha.

La demanda potencial insatisfecha para el servicio de entrega a domicilio en el Barrio Santo Domingo de Conocoto perteneciente al cantón Quito provincia de Pichincha, será igual a la diferencia entre la demanda proyectada y la oferta proyectada. Así como se recalca en el siguiente cuadro.

Cuadro # 12. Proyección de la demanda Insatisfecha.
Elaborado por: El autor.

PROYECCION DE LA DEMANDA INSATISFECHA			
AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2013	646.481	601.200	45.281
2014	661.522	615.208	46.314
2015	676.944	629.542	47.402
2016	692.719	644.211	48.508
2017	708.847	659.221	49.626
2018	725.384	674.581	50.803
2019	742.274	690.298	51.976
2020	759.573	706.382	53.191

Para el año 2013 la demanda potencial insatisfecha para el servicio de entrega a domicilio será de 45.281, de mantenerse la tendencia para el año 2020 la demanda insatisfecha será de 53.191.

3.8 Análisis de precio.

Para efectos de nuestra empresa de servicio de entrega a domicilio de productos de primera necesidad, el precio que los hogares estarían dispuestos a cancelar es de un dólar, por cada entrega a domicilio. Este precio se establece considerando la aceptación de la encuesta realizada. Con este dato nos permitirá anticipar las posiciones de flujo de caja proyectada en el tiempo.

3.9 Canales de Distribución.

Es el camino a través del cual los productores, fabricantes, proveedores, ponen a disposición a los consumidores o usuarios finales, los productos para que los adquieran.

Los canales de distribución se lo a catalogado según el esquema que clasifica los canales de distribución la longitud.

Cuadro # 13. Esquema de canal de distribución Longitudinal
Elaborado por: El autor.

ESQUEMA DE CANAL DE DISTRIBUCION LONGITUDINAL				
CANAL CORTO	PRODUCTOR			CONSUMIDOR
CANAL MEDIO	PRODUCTOR	MINORISTA		CONSUMIDOR
CANAL LARGO	PRODUCTOR	MAYORISTA	MINORISTA	CONSUMIDOR

SCRIP. 2013. Marketing Estratégico. Selección de Canales de Distribución.
<http://es.scribd.com/doc/29860064/Canales-de-Distribucion>

Para nuestro proyecto el esquema de longitud que se empleará será el canal largo. Ya que los productores comercializarán sus productos de primera necesidad a los proveedores mayoristas o distribuidores; quien nos facilitará con la entrega de los pedidos según nuestra necesidad, o rotación de productos.

Una vez entregado los productos de primera necesidad en nuestro establecimiento minorista, la microempresa se encargará de vender los productos a los consumidores finales según los pedidos que nuestros futuros clientes nos soliciten.

CAPITULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico nos permitirá cuantificar la localización infraestructura física, tamaño, maquinaria y equipos que se a de necesitar para el presente estudio de factibilidad.

Se conoce como tamaño de una planta o empresa a la capacidad instalada de la misma. Se define como capacidad de producción al volumen o número de unidades que se pueden producir en un tiempo determinado

Al averiguar el tamaño del proyecto se procurará cumplir y determinar ciertas metas y parámetros, anteriormente ya mencionando, como principal objetivo será proporcionar niveles aceptables de ventas.

Se debe tener en cuenta la estabilidad laboral; considerando ciertos factores como la inseguridad y el descontento del personal, por lo tanto se debe tratar este aspecto para optimizar los costos por despido y contrataciones o rubros como capacitaciones y selección de personal.

Teniendo en cuenta los aspectos antes mencionados, se podrá evitar un incremento en los costos totales de operación.

4.1 Factores Determinantes del Proyecto.

Los factores determinantes del proyecto son los que nos permitirán conocer el tamaño real del proyecto a través del despliegue de parámetros como los mercados, la disponibilidad de equipos, el financiamiento, etc.

Si hablamos del tamaño del proyecto este debe responder a las necesidades de satisfacer la demanda de determinado bien, en

condiciones de obtener los mejores resultados para la empresa, pues el tamaño está ligado con la oferta y la demanda del producto.

4.2 Localización del Proyecto.

El estudio de localización del proyecto nos servirá para definir cual será el mejor ubicación para maximizar los beneficios y reducir los costos.

4.2.1 Macro Localización

La microempresa estará ubicada en el Continente Americano, América del Sur, País Ecuador, Provincia de Pichincha.

Imagen # 01 Macro Localización. Elaborado por el Autor.



Tumbaco por la Av. Intervalles, desvió por el sector del reservorio de Guangopolo

- Desde el Oeste la antigua vía a Conocoto, y una amplia red de vías secundarias que conectan el sector del barrio Santo Domingo de Conocoto.

4.2.1.1 Justificación

La decisión de localizar en esta área geográfica es por las siguientes razones:

- Por pertenecer tener una estructura ya construida para adecuar un local comercial.
- Por tener facilidad en el acceso con vías pavimentadas y adoquinadas, además de contar con todos los servicios básicos.
- Por encontrarse cerca de conjuntos habitacionales

4.2.2 Micro Localización

El análisis del micro localización indica cual es la mejor alternativa de instalación del proyecto dentro de la macro zona del proyecto.

4.2.2.1 Transporte y Comunicaciones.

La Parroquia de Conocoto perteneciente al cantón Quito, cuenta con tres líneas de bus que ofrecen el servicio de transporte desde el Playón de la Marín hasta las afueras de la Parroquia estas son. Cía. Libertadores del Valle, Cía. Amaguaña y Cía. Azblan esta última compañía mencionada brinda su servicio por el Barrio Santo Domingo

de Conocoto, sector puente 3 de la Autopista General Rumiñahui hasta la Fruit Conocoto.

Además existen vías de acceso al barrio Santo Domingo de Conocoto las cuales son. La antigua vía a Conocoto que viene del sector de Pasteurizadora Quito Av. Napo, la Av. Intervalles viene del valle de Cumbaya, Guangopolo y la Autopista General Rumiñahui que viene del sector del Trébol.

4.2.2.2 Cercanía del Mercado.

La empresa estará ubicada a 1000 metros del los principales tiendas y negocios que existe en el barrio Santo Domingo de Conocoto y a unas 200 metros de la ciudadela los Arupos donde se encuentra ubicados la mayor parte de hogares y potencial mercado de la empresa.

4.2.2.3 Disponibilidad de Servicios Básicos.

La Parroquia de Conocoto, perteneciente al cantón Quito cuenta con todos los servicios básicos como agua, luz, teléfono, alcantarillado, conexión a internet. Además ofrece servicios adicionales como Retenes policiales, centros de salud, estación de bomberos ubicado en el sector del Tingo, mercado municipal, colegios, instituciones financieras, cajeros automáticos, restaurantes, ferreterías, tiendas, panaderías, mecánica automotriz, vulcanizadoras, lavadoras de autos, gasolineras, etc.

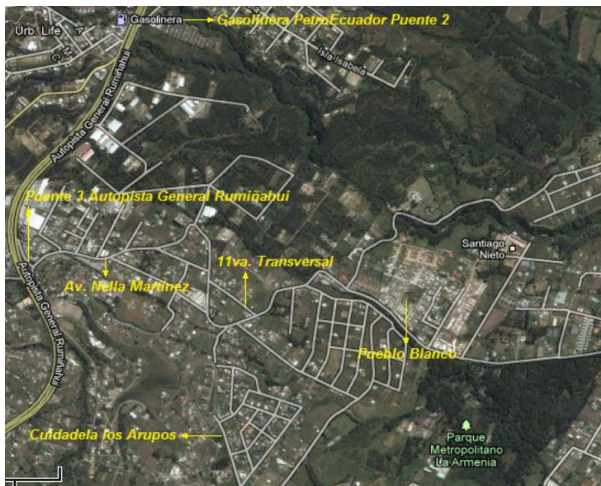
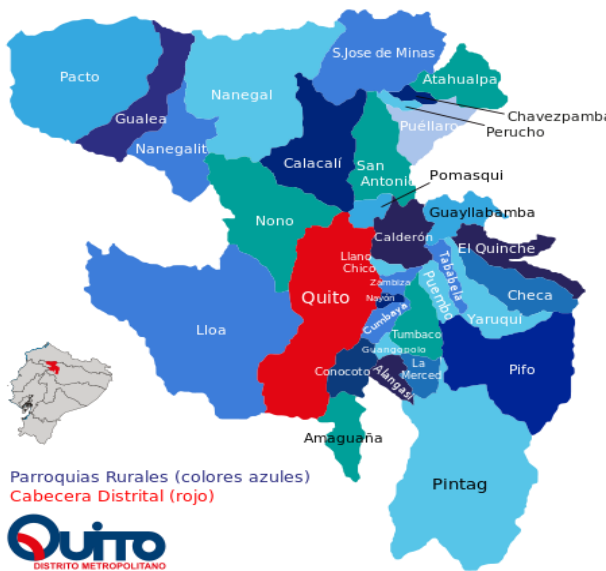
4.2.2.4 Selección de Alternativa

No se realiza estudio para la selección de la ubicación del proyecto, ya que se cuenta con un espacio físico ya determinado, por que se cuenta con un gran aliado con el espacio físico. Este lugar se

adecuada para el proyecto con el préstamo a la Corporación Nacional de Fomento.

4.2.2.5 Planos de Micro localización.

Imagen # 02 Micro Localización. Elaborado por el Autor.



4.3 Disponibilidad de Recursos Financieros

Para la planeación financiera del proyecto, es de total importancia tomar en cuenta el costo del dinero y el rendimiento del capital que se genera a través del tiempo. En el presente proyecto se contará con recursos propios y a demás se necesitará la ayuda de las Instituciones Financieras en las que se encuentran bancos, cooperativas, mutualistas entre otras, las cuales presentan varias alternativas para obtener un crédito.

4.4 Descripción del Producto

La micro empresa ubicada en el Barrio Santo Domingo de Conocoto parroquia de Conocoto, perteneciente al cantón Quito, será un establecimiento comercial de venta al por menor en el que se expenderá toda clase de artículos alimenticios, bebidas, productos de limpieza, hortalizas, frutas, comida para perros, golosinas, productos de primera necesidad, etc. Donde los clientes puedan acceder estos productos dentro del local, así también con una llamada telefónica al establecimiento solicitaran cualquiera de estos productos y se los entregara en sus respectivos hogares.

Se cataloga como una empresa de servicios, por que está brindando satisfacción al consumidor, y lo mejor que en la microempresa pueda elegir los productos de acuerdo a los gustos de cada consumidor, por cuanto se maneja con diversas marcas de los productos para satisfacer las necesidades de los consumidores del Barrio Santo Domingo de Conocoto.

4.4.1 Lista Básica de Productos de la Microempresa

Cuadro # 14. Lista básica de Productos.

Elaborado por: El autor

LISTA BÁSICA DE PRODUCTOS		
Productos de Consumo Masivo	Arroz	Granos
	Azúcar	Manteca
	Fideos	Café
	Aceite	Especias
	Margarina	Otros
	Harina	
Productos Cárnicos	Embutidos	Carne de res
	Salchichas	Carne de chanco
	Jamón	Pescado
	Paquetes para parrillada	Huevos
Productos Lácteos	Leche	
	Queso	
	Yogurt	
	Leche de sabores	
Productos de Aseo y Limpieza	Pasta dental	Shampoo
	Jabón	Toallas sanitarias
	Papel higiénico	Desinfectantes
	Cloro	Detergente
Verduras y Similares	Papas	Limón
	Cebolla	Ajo
	Tomate riñón	
	Pimiento	
Bebidas	Sodas de diferentes marcas	
	Aguas	
	Licores	
Confites	Caramelos	Chocolates
	Galletas	Chicles
	Bombones	Snacks
Otros	Focos	Cigarrillos
	Fósforos	Recarga a celular
	Pilas	Esferos
	Aspirinas y Antigripales	Cuadernos

Anexo 2.

4.4.2 Especificaciones Técnicas

- La microempresa atenderá de lunes a domingo, en los horarios de 7:00 a 21:00 ininterrumpidamente.
- Los colaboradores tendrán sus respectivas identificaciones, en especial el colaborador que ayudará en la entrega de los productos en los hogares del Barrio Santo Domingo de Conocoto.
- En cuanto a la infraestructura será sencilla y con las mejores seguridades del local, el terreno donde se ubicará la microempresa es de 2.500 m² y las medidas del espacio físico donde se adecuara el local es de 6.17m x 5.90m, 36 m².

4.5 Tecnología Requerida

La disponibilidad de equipos necesarios para desarrollar este proyecto, no es necesario mayor tecnología, debido a que los procesos de ventas y entrega a domicilio no se requieren mayor indumentaria. Por lo tanto en lo que se refiere equipos para las oficinas no representa costos elevados que incrementen mucho el capital de inversión. Más adelante en el requerimiento de recursos se va a detallar cada uno de ellos.

Hoy en día la tecnología a tenido un gran crecimiento en todos los campos sin excepción alguna; para nuestro proyecto se contara con refrigeradores para los artículos mas sensibles de daños como son las carnes, embutidos, lácteos, así como también para ofrecer a los clientes bebidas frías.

También se dispondrá de equipos de seguridad como sensores, alarmas, cámaras para precautelar la seguridad del los clientes como del local. No podemos olvidar de equipos contra incendios como extintores que sean de tipo A, B, C.

4.6 Insumos Requeridos

Para nuestro proyecto se tendrá lo mas básico en insumos de oficina, como una computadora para el registro de ingresos y egresos, servicio de internet donde se puede realizar los pagos, consultas y acceder a servicios básicos como agua, luz, teléfono, SRI, IESS, bancos, etc.

Como materia prima se tendrá todos los artículos para la venta como son productos de primera necesidad, abastos, limpieza, comestibles, carnes, embutidos, lácteos, golosinas, bebidas, etc.

4.7 Ingeniería del Proyecto

La ingeniería del proyecto cubre dos áreas que corresponden a compra y venta de artículos de primera necesidad, abastos, limpieza, comestibles y el segundo proceso es de la entrega de los productos a los hogares.

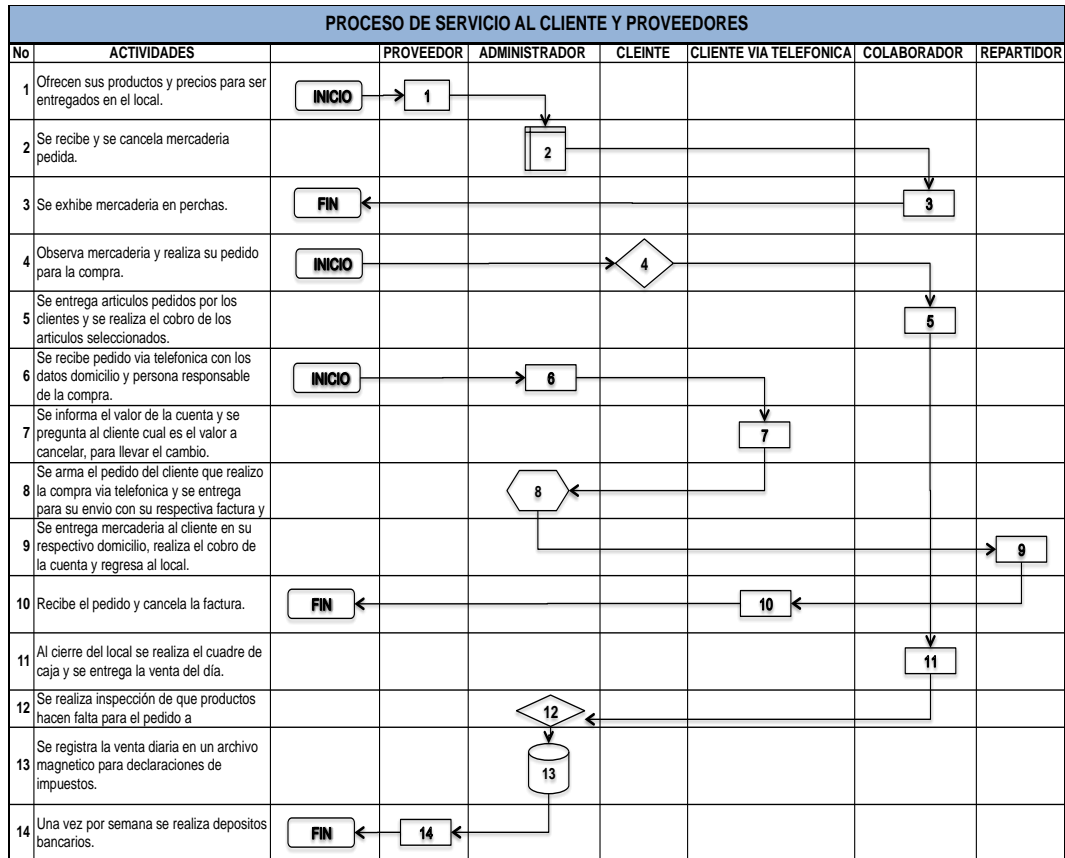
4.7.1 Mapa de procesos.

Grafico # 08. Mapa de procesos
Elaborado por: El autor.



4.7.2 Diagrama de Flujo

Cuadro # 15. Diagrama de flujo
Elaborado por: El autor.



4.7.3 Descripción de Actividades

- 1) Los proveedores ofrecen los productos con sus diferentes precios, para ser repartido al local.
- 2) Administrador recibe la mercadería solicitada y cancela la mercadería para ser exhibida en las perchas.
- 3) El colaborador percha mercadería en cada lugar asignado.

- 4)** El cliente observa y solicita el pedido, según su necesidad.
- 5)** El colaborador que este encargado del local, entrega los artículos pedidos por los clientes y realiza el cobro de los productos seleccionados.
- 6)** El administrador atiende los pedidos que se recibe vía telefónica, recepta la información como es la dirección, referencias del domicilio, artículos que necesita el cliente y responsable de la compra.
- 7)** El administrador informa al cliente que solicita los artículos por el servicio de entrega a domicilio, el valor a total a cancelar y si necesita llevar vuelto.
- 8)** Una vez recibido los artículos que el cliente solicito, el administrador arma el pedido y es entregado al repartidor para su respectiva entrega.
- 9)** El repartidor entrega la mercadería en el lugar asignado, a la vez realiza el cobro de la cuenta y regresa al local.
- 10)** El cliente que solicito su pedido, recibe la mercadería con su respectivo recibo y vuelto si es el caso.
- 11)** Al cierre del local, el encardo realiza el cierre de caja, cuadrando las ventas del día.
- 12)** El administrador realiza un pequeño inventario, para realizar el pedido a los proveedores.
- 13)** El administrador se encarga de realizar el registro de las ventas diarias, en un archivo magnético, para un control de ingresos, gastos, y declaraciones de impuestos.
- 14)** El administrador, una vez por semana se encargará del deposito de las ventas en la cuenta bancaria.

4.8 Tamaño del Proyecto.

Es la óptima utilización del espacio disponible, con la finalidad de ubicar a cada uno de los factores que van a estar inmersos en la micro empresa ya sea los colaboradores, materiales y máquinas. Para que el trabajo sea con menores movimientos, menor esfuerzo, en el menos tiempo posible, a los más bajos costos y de mejor calidad.

4.8.1 Requerimiento de mano de obra

Para la implementación del proyecto se contará con el siguiente personal:

- Administrador
- Vendedor
- Repartidor

Se tomará en consideración el cuadro de remuneraciones y beneficios sociales año 2013:

Sueldo y salario mínimo: Se pagara todos los meses con un monto a pagar mínimo de 318.00 dólares Americanos. Obligatorios a pagar a cada trabajador de acuerdo al cargo a ocupar. Es obligatorio ese valor mínimo tanto como pago mensual, como para aportación al IESS.

Decimotercera Remuneración: Remuneración percibida en el año se pagará máximo hasta el 24 de Diciembre de cada año, es la 12va parte de la remuneración percibida entre el 1ero de Diciembre del año anterior y el 30 de Noviembre del año en curso. Esto no se tomará en cuenta para el cálculo de impuestos, aportes al IESS, fondos de reserva, etc.

Decimocuarta remuneración: Es un salario mínimo sectorial se pagará hasta el 15 de Agosto de cada año sector sierra, el monto a pagar es en forma proporcional al tiempo trabajado entre el 1ero de Agosto del año anterior y el 31 de Julio del año en curso. Esto no se tomará en cuenta para el cálculo de impuestos, aportes al IESS, fondos de reserva, etc.

Participación de Utilidades: El trabajador tiene derecho al 15% de las utilidades obtenidas durante el año, 10% como derecho individual del trabajador y 5% en proporción a las cargas familiares. Esto se cancelará hasta el 15 de Abril de cada año.

Aporte Patronal: Es una remuneración mensual del trabajador que el empleador deberá depositar en el IESS máximo hasta el 15 de cada mes siguiente al que corresponde al aporte, el monto a pagar es del 12,15% de la remuneración mensual del trabajador. El 11,15% corresponde al aporte al IESS y subsidio por maternidad y el 1% restante aporte al IECE y SECAP. Este aporte corre a cargo del empleador.

Vacaciones: Es una remuneración mensual del trabajador cuando el empleado sale de vacaciones y corresponde a la 24va parte de la remuneración recibida durante el año de trabajo. Esto si se tomará en cuenta para el cálculo de impuestos.

PAY ROLL & KEEPING. 2012 Cuadro de remuneraciones y beneficios sociales.

http://www.prk.com.ec/pdf/Cuadro_de_Beneficios_Sociales.pdf

4.8.2 Requerimiento de Equipo

El proyecto necesitará cuatro equipos básicos para el funcionamiento:



Se necesitara una caja registradora o punto de venta con lector de códigos de barras emisión de facturas autorizados por el SRI.



Se necesitará tres frigoríficos para la conservación de productos mas sensibles como son los lácteos, carnes, embutidos, así también ofrecer a nuestros futuros clientes bebidas frías, helados, etc.



Se necesitará una moto para poder llevar los pedidos a los distintos hogares del barrio Santo Domingo de Conocoto.

Cuadro # 16. Requerimiento de equipos.
Elaborado por: El autor
Fuente: Primaria censo

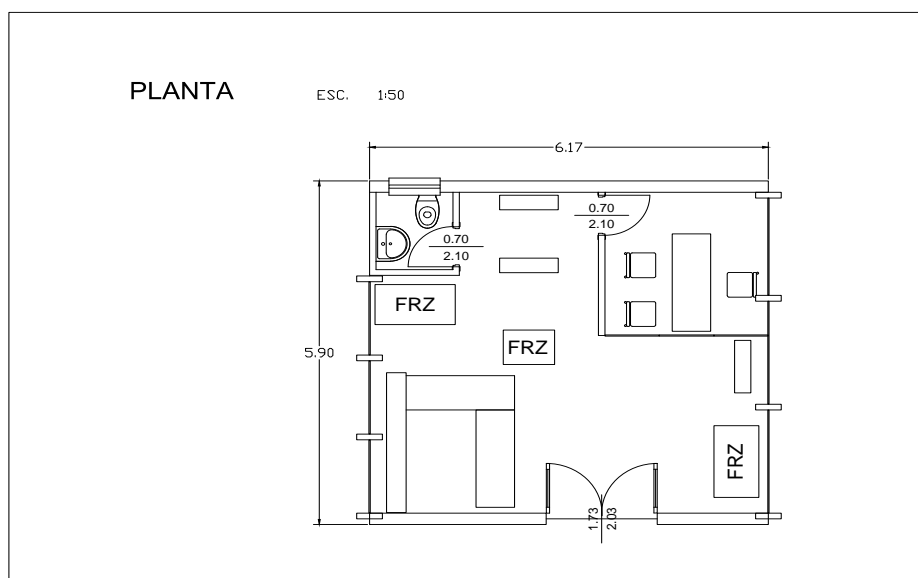
REQUERIMIENTO DE EQUIPOS			
Número	Insumo	Posición o Área	Costo total
1	Computadora	Área Administrativa	\$1.600,00
1	Caja Registradora	Punto de venta	\$2.800,00
3	Frigoríficos	Local	\$2.680,00
1	Moto	Local	\$2.200,00
Total de Activos			\$9.280,00

4.9 Distribución de la planta

Es la optimización del espacio disponible, con la finalidad de ubicar cada de los factores que van a estar inmerso en la microempresa ya sea los colaboradores, productos y maquinas, con el fin de hacer el trabajo con menores movimientos, menor esfuerzo, en el menor tiempo posible.

Para el diseño de la planta del microempresa se tomará en cuenta los aspectos necesarios para el normal desenvolvimiento de las actividades, donde los clientes tengan un fácil acceso a realizar sus compras.

4.9.1 Planos de la planta.



4.10 Análisis de la Inversión

Para la creación de la microempresa se requiere realizar inversiones tanto en bienes tangibles, como intangibles.

Dentro de los tangibles se encuentran los Activos Fijos, y para complementar las inversiones se encuentran los intangibles como los gastos iniciales de constitución, los gastos pre operativos como el Estudio de Factibilidad y adicionalmente las inversiones en Capital de trabajo, las mismas que se explica en el Estudio Financiero.

Cuadro # 17. Inversiones.
Elaborado por: El autor

INVERSIONES			
No	Activos Tangibles	Valor	Proveedor
	Mobiliario:		
4	Perchas	\$ 4.000,00	Mecánica Nogalco
	Tecnología:		
1	Computadora	\$ 1.600,00	Compu créditos
3	Frigoríficos	\$ 2.680,00	Mercado Libre
1	Caja Registradora	\$ 2.800,00	Mercado Libre
1	Motocicleta	\$ 2.200,00	Motor uno
	Total de Activos Tangibles	\$ 13.280,00	
	Activos Intangibles		
	Constitución de la Compañía	\$ 1.200,00	Ab. Lenin Campaña
	Estudio de Factibilidad	\$ 1.000,00	Santiago Nogales
	Total de activos Intangibles	\$ 2.200,00	
	Total de Activos	\$ 16.980,00	

4.10.1 Capital de Trabajo

El capital de trabajo básicamente es lo que necesita la microempresa para poder operar el negocio.

En el siguiente cuadro se detalla el capital de trabajo que se necesita para operar:

Cuadro # 18. Costo mensual.
Elaborado por: El autor.

Costo mensual	
Descripción	Valor mensual
Gastos Administrativos	\$1.800,04
Sueldos y beneficios Sociales	\$1.424,19
Servicio Básicos	\$45,72
Teléfono	\$57,83
Internet	\$22,30
Caja Chica	\$200,00
Gasto de Venta	\$50,00
Publicidad	\$100,00
Subtotal	\$1.900,04
Imprevistos 5%	\$95,00
Total	\$1.995,04

En el cuadro se detalla el Costo Total mensual que mes a mes debe incurrir la microempresa. En caso de que unos valores varíen se ha calculado el 5% en lo que es imprevisto.

Cuadro # 19. Requerimiento mano de obra.
Elaborado por: El autor.

REQUERIMIENTO MANO DE OBRA								
Nº	Cargo	Sueldo		Decimo tercero	Decimo cuarto	Vacaciones	Aporte al IESS	Total Anual
		Mensual	Anual					
1	Gerente	\$600,00	\$7.200,00	\$600,00	\$318,00	\$300,00	\$874,80	\$7.543,20
2	Vendedor	\$370,00	\$4.440,00	\$370,00	\$318,00	\$185,00	\$539,46	\$4.773,54
3	Repartidor	\$370,00	\$4.440,00	\$370,00	\$318,00	\$185,00	\$539,46	\$4.773,54
TOTAL		\$1.340,00	\$16.080,00	\$1.340,00	\$954,00	\$670,00	\$1.953,72	\$17.090,28

En el requerimiento de la mano obra nos refleja los ingresos mensuales, en lo que concierne a sueldos y salarios, con los beneficios de ley.

Costos y Gastos

Como se menciona anteriormente el administrador propietario será el encargado de publicitar y comercializar los proyectos que la microempresa realice, de esta manera los costos y gastos que incurra el negocio será de la siguiente manera.

Cuadro # 20. Gastos operativos.
Elaborado por: El autor.

GASTOS OPERATIVOS														
Meses	1er. Mes	2do. Mes	3er. Mes	4to. Mes	5to. Mes	6to. Mes	7mo. Mes	8vo. Mes	9no. Mes	10mo. Mes	11vo. Mes	12vo. Mes	Total	
Sueldos	\$777.424,19	\$777.424,19	\$777.424,19	\$777.424,19	\$777.424,19	\$777.424,19	\$777.424,19	\$777.424,19	\$777.424,19	\$777.424,19	\$777.424,19	\$777.424,19	\$777.424,19	\$9.329,04
Servicios Básicos	\$5.720,00	\$5.720,00	\$5.720,00	\$5.720,00	\$5.720,00	\$5.720,00	\$5.720,00	\$5.720,00	\$5.720,00	\$5.720,00	\$5.720,00	\$5.720,00	\$5.720,00	\$68,64
Teléfono	\$5.783,00	\$5.783,00	\$5.783,00	\$5.783,00	\$5.783,00	\$5.783,00	\$5.783,00	\$5.783,00	\$5.783,00	\$5.783,00	\$5.783,00	\$5.783,00	\$5.783,00	\$69,96
Internet	\$2.300,00	\$2.300,00	\$2.300,00	\$2.300,00	\$2.300,00	\$2.300,00	\$2.300,00	\$2.300,00	\$2.300,00	\$2.300,00	\$2.300,00	\$2.300,00	\$2.300,00	\$27,60
Publicidad	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Total de Gastos Operativos	\$788.650,04	\$788.650,04	\$788.650,04	\$788.650,04	\$788.650,04	\$788.650,04	\$788.650,04	\$788.650,04	\$788.650,04	\$788.650,04	\$788.650,04	\$788.650,04	\$788.650,04	\$9.200,48

Como se puede apreciar los gastos operativos que se van a tener durante el primer año antes de que empiece a ingresar dinero en la compañía, es importante decir que la publicidad no se toma en cuenta todos los meses por motivos de ahorro. En el primer año la microempresa necesitaría \$19.200,48 más los costos que se necesitan para acoplar la oficina de la microempresa.

CAPITULO V

ESTUDIO FINANCIERO

El siguiente capítulo nos ayudara analizar la viabilidad del proyecto,

5.1 Presupuesto de Ingreso

Los ingresos de la microempresa serán proyectados para los próximos 5 años, considerando las cantidades que se menciono en el capítulo 4 para el presente proyecto.

En el siguiente cuadro se detalla la proyección de ingresos que tendrá la microempresa, con respecto a la entrega a domicilio, considerando que nuestro estudio de mercado nos revelo que los futuros clientes, estarían dispuestos a cancelar por el servicio de entrega a domicilio el valor de \$ 1.00. Y su precio aumentara según la inflación anual.

Cuadro # 21. Ingresos proyectados
Elaborado por: El autor.

PRODUCTOS DE PRIMERA NECESIDAD	AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3			AÑO 4			AÑO 5		
	PRECIO U.	UNID.	VALOR	PRECIO U.	UNID.	VALOR	PRECIO U.	UNID.	VALOR	PRECIO U.	UNID.	VALOR	PRECIO U.	UNID.	VALOR
		PRODUC.			PRODUC.			PRODUC.			PRODUC.			PRODUC.	
	1,06	15.840,00	16.790,40	1,09	37.800,00	41.202,00	1,12	44.100,00	49.511,07	1,16	50.400,00	58.281,60	1,19	56.700,00	67.533,81
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL INGRESOS		15.840,00	16.790,40		37.800,00	41.202,00		44.100,00	49.511,07		50.400,00	58.281,60		56.700,00	67.533,81

Como se puede observar para el primer año la microempresa estima ofrecer el servicio de entrega a domicilio a 88 clientes diarios, esto quiere decir un ingreso anual de \$15.840,00 en ventas, a un valor de \$ 1.00 por el servicio y \$ 0,06 de ganancias en las ventas. Según nuestra inflación del 3% anual para el servicio y venta de artículos de primera necesidad, en el año 5 se tendrá un ingreso de \$ 67.533,81.

5.2 Presupuesto de Egresos

Para los presupuestos de egresos se refiere o se consideran los recursos necesarios para la puesta en marcha y funcionamiento de la microempresa.

5.2.1 Costos de operación

En lo referente a los costos de operación se debe tomar en cuenta todos los gastos que la microempresa incurrirá para el funcionamiento de sus operaciones como son:

- Gastos de ventas;
- Gastos administrativos;
- Gastos de depreciación;
- Gastos financieros;

Los costos que no se tomarán en cuenta son:

- materia prima;
- costos indirecto de fabricación;
- mano de obra;

Estos no se tomará en cuenta ya que la microempresa solo se encargará de la comercializar productos de primera necesidad y entrega a domicilio.

5.2.2 Gastos Administrativos

Son aquellos gastos que están relacionados directamente con la administración general de la microempresa y con las actividades operativas.

5.2.2.1 Talento Humano Administrativo

A continuación se detalla los valores correspondientes al sueldo que recibirán los colaboradores de la microempresa. En el siguiente cuadro se incluye los respectivos beneficios establecidos por la ley. Para la proyección de estos costos se ha determinado un aumento del salario del 10% año tras año.

Cuadro # 22. Requerimiento mano de obra y salarios.

Elaborado por: El autor.

REQUERIMIENTO MANO DE OBRA								
N°	Cargo	Sueldo		Decimo tercero	Decimo cuarto	Vacaciones	Aporte al IESS	Total Anual
		Mensual	Anual					
1	Gerente	\$600,00	\$7.200,00	\$600,00	\$318,00	\$300,00	\$874,80	\$7.543,20
2	Vendedor	\$370,00	\$4.440,00	\$370,00	\$318,00	\$185,00	\$539,46	\$4.773,54
3	Repartidor	\$370,00	\$4.440,00	\$370,00	\$318,00	\$185,00	\$539,46	\$4.773,54
TOTAL		\$1.340,00	\$16.080,00	\$1.340,00	\$954,00	\$670,00	\$1.953,72	\$17.090,28

PROYECCION DE SALARIOS COLABORADORES DE LA MICROEMPRESA						
N°	Cargo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1	Gerente	\$7.543,20	\$8.297,52	\$9.127,27	\$10.040,00	\$11.044,00
2	Vendedor	\$4.773,54	\$5.250,89	\$5.775,98	\$6.353,58	\$6.988,94
3	Repartidor	\$4.773,54	\$5.250,89	\$5.775,98	\$6.353,58	\$6.988,94
TOTAL		\$17.090,28	\$18.799,31	\$20.679,24	\$22.747,16	\$25.021,88

5.2.2.2 Suministros de Oficina

Cuadro # 23. Suministros y materiales

Elaborado por: El autor.

SUMINISTROS Y MATERIALES:						
	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Suministros de Oficina	10,00	120,00	123,60	127,31	131,13	135,06

En el Cuadro # 23 se detalla los costos de suministros de oficina que serán necesarios para el desenvolvimiento de las actividades de la microempresa. Para el incremento de los suministros y materiales será según la inflación.

5.2.2.3 Arriendo

Es de total importancia aclarar que el valor del arriendo será constante año tras año. Gracias que contamos con un gran aliado que el local es propio y no habrá políticas de incremento de arriendo.

Cuadro # 24. Arriendo
Elaborado por: Investigado

ARRIENDO						
	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arriendo	100,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00

5.2.2.4 Gasto Servicios Básicos

El gasto en Servicios Básicos son aquellos gastos que se realizan para el pago de consumo de luz eléctrica, agua potable, internet teléfono.

A continuación se detallan los Gastos de Servicios Básicos:

Cuadro # 25 Gastos operacionales
Elaborado por: El autor.

GASTOS OPERACIONALES						
	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
SERVICIOS BÁSICOS	45,72	548,64	565,10	582,05	599,51	617,50
TÉLEFONO	57,83	693,96	714,78	736,22	758,31	781,06
INTERNET	22,30	267,60	275,63	283,90	292,41	301,19
TOTAL	125,85	1.510,20	1.555,51	1.602,17	1.650,24	1.699,74

5.2.3 Otro Gastos en Ventas

En lo que se refiere a otros gastos de ventas se tiene a la publicidad que es una de las herramientas que nos van a servir para poder captar a nuestros futuros clientes.

Cuadro # 26. Otros gastos.
Elaborado por: El autor.

OTROS GASTOS						
DENOMINACION	VALOR MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PUBLICIDAD	100,00	200,00	236,48	274,07	312,80	352,71
5% de imprevistos		60,00	1,82	63,70	65,64	67,64
TOTAL	100,00	260,00	298,30	337,77	378,44	420,35

5.2.4 Gastos de Inversión

Para todos los gastos de inversión del proyecto, se ha acordado que el 80% de la inversión será respaldada por préstamos que se realizará al CFN, y el 20% restante será capital propio.

Cuadro # 27 Activos fijos Tangibles.
Elaborado por: El autor.

ACTIVOS FIJOS TANGIBLES				
CANT	DENOMINACION	CAPITAL PROPIO	POR FINANCIAR	VALOR TOTAL
	EQUIPOS			
3	Frigorífico	536,00	2.144,00	2.680,00
1	Caja registradora	560,00	2.240,00	2.800,00
	TOTAL	1.096,00	4.384,00	5.480,00
	MUEBLES Y ENSERES			
4	Perchas	800,00	3.200,00	4.000,00
	TOTAL	800,00	3.200,00	4.000,00
	OFICINA			
1	Computadora	320,00	1.280,00	1.600,00
	TOTAL	320,00	1.280,00	1.600,00
	VEHICULOS			
1	Motocicleta	440,00	1.760,00	2.200,00
	TOTAL	440,00	1.760,00	2.200,00
TOTAL		2.656,00	10.624,00	13.280,00

Como se puede observa la inversión que se necesitará para la microempresa en activos tangibles será de \$13.280,00. De los cuales la CFN nos ayudará con el 80% de la inversión que será de \$10.624,00 y el 20% restante será capital propio \$2.656,00.

Cuadro # 28 Cuadro de materiales e insumos
Elaborado por: El autor.

CUADRO DE MATERIALES DIRECTOS MATERIAS PRIMAS O INSUMOS					
DENOMINACION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Productos de Consumo Masivo					
Productos Cárnicos					
Productos Lácteos					
Productos de Aseo y Limpieza					
Verduras y Similares					
Bebidas					
Confites					
Otros: focos, medicinas, artículos de papelería, etc.					
	4.500,00	4.950,00	5.445,00	5.989,50	6.588,45
TOTAL	4.500,00	4.950,00	5.445,00	5.989,50	6.588,45

Para el inicio de la microempresa la materia prima o insumos serán los productos y artículos de primera necesidad, que ya se lo ha determinado en la inversión. El monto inicial será de \$4.500,00 y se estimará un crecimiento anual del 10%.

Anexo 3.

5.2.4.1 Resumen de la inversión

Cuadro # 29 Inversiones
Elaborado por: El autor.

INVERSIONES			
DESCRIPCION	CAPITAL PROPIO	CAPITAL FINANCIADO	TOTAL
ACTIVO FIJO : TANGIBLES			
Maq. y Equipo	1.096,00	4.384,00	5.480,00
Muebles y Enseres	800,00	3.200,00	4.000,00
Equipo de Oficina e Informáticos	320,00	1.280,00	1.600,00
Vehículo	440,00	1.760,00	2.200,00
Total Activo Fijo	2.656,00	10.624,00	13.280,00
ACTIVO FIJO: INTANGIBLE			
Gastos Estud. Invest.	1.000,00		1.000,00
Gast.Organiz.y Adecuac.	1.200,00		1.200,00
Gastos de puesta en marcha	200,00		200,00
Total Activo Fijo Intangible	2.400,00	-	2.400,00
CAPITAL DE OPERACION :			
Materiales de trabajo	77,50	310,00	387,50
Mano de Obra Directa	-	-	-
CIF excluido depreciaciones y amortización	-	-	-
Gastos Administrativos	359,37	1.437,48	1.796,86
Gastos de Ventas	21,70	86,80	108,50
Total Capital de Operación	458,57	1.834,28	2.292,86
TOTAL INVERSION	5.514,57	12.458,28	17.972,86
%	30,68%	69,32%	100,00%

*/EXCLUYE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES

En el cuadro # 29 se puede observar los valores de las inversiones iniciales que necesitara la microempresa para su constitución y funcionamiento. Las inversiones se excluyen la depreciación y amortización

5.2.5 Depreciación Activos Fijos

La Depreciación de los Activos Fijos se realizará de acuerdo a la Ley de Régimen Tributario Interno que establece que los activos fijos se depreciaran de acuerdo a la naturaleza de los bienes, vida útil y técnica contable. Los bienes inmuebles de la microempresa se depreciaran con el método de línea recta y con los porcentajes y vida útil que se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro # 30 Depreciación de activos fijos.
Elaborado por: El autor

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS		
Detalle	Vida Útil Años	Porcentaje
Equipo de computo	3	33%
Equipo de Oficina	10	10%
Muebles y Enseres	10	10%

En el cuadro siguiente cuadro se detalla el valor de depreciación de cada bien, considerando los parámetros indicados en el cuadro anterior.

Cuadro # 31 Depreciación de activos.
Elaborado por: El autor.

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS					
DEPRECIACIONES TANGIBLES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Maq. y equipo (vida util 10 años)	548,00	548,00	548,00	548,00	548,00
Mueb. y Enseres (vida útil 10 años)	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
Equipo Informáticos (vida útil 3 años)	533,33	533,33	533,33		
Vehículos (vida útil 5 años)	440,00	440,00	440,00	440,00	440,00
TOTAL	2.161,33	2.161,33	2.161,33	1.628,00	1.628,00

5.2.6 Amortización de Activos Diferidos

La Amortización de Activos diferidos se debe aplicar según la Ley de Régimen Tributario Interno, que establece que las amortizaciones se efectuarán en un periodo no menos a 5 años en porcentajes anuales, a partir del primer año en que la microempresa comience a generar ingresos operacionales. Los gastos de constitución de la microempresa se amortizan con el método de línea recta con un porcentaje del 10% anual.

Cuadro # 32. Amortización de activos diferidos.
Elaborado por: El autor.

Amortización de Activos Diferidos					
DENOMINACIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
AMORTIZACIÓN INTANGIBLE	240	240	240	240	240
TOTAL	240	240	240	240	240

Como se puede observar en el cuadro # 32 el total de activos intangibles es de \$2400,00 aplicando la amortización lineal del 10% da como resultado 240 anual.

5.2.7 Gastos Financieros

En el siguiente cuadro se detalla los gastos financieros es decir los intereses que genera el préstamo que se necesita para la inversión, para maquinaria y capital de trabajo.

Cuadro # 33. Préstamos maquinaria y capital de trabajo.
Elaborado por: El autor.

PRÉSTAMO PARA LA ADQUISICIÓN DE MAQUINARIA							
Semestres	Préstamo	Interés	Amortiz.	A+I	Saldo deudor	V.Mensual	V.Diario
1	10.624,00	490,30	1.770,67	2.260,96	8.853,33	376,83	12,56
2	8.853,33	408,58	1.770,67	2.179,25	7.082,67	363,21	12,11
3	7.082,67	326,87	1.770,67	2.097,53	5.312,00	349,59	11,65
4	5.312,00	245,15	1.770,67	2.015,82	3.541,33	335,97	11,20
5	3.541,33	163,43	1.770,67	1.934,10	1.770,67	322,35	10,74
6	1.770,67	81,72	1.770,67	1.852,38	-	308,73	10,29

CONDICIONES DEL PRÉSTAMO				
Monto	Interés	Plazo Semes	Dividendo	Gracia
10.624,00	9,23%	6,00	6,00	-

GASTO FINANCIERO MAQUINARIA			
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
T.INTERES	898,88	572,01	245,15
AMORT.DEUDA	3.541,33	3.541,33	3.541,33
+SERV.DEUDA	4.440,21	4.113,35	3.786,48

PRÉSTAMO CAPITAL DE TRABAJO							
Semestres	Préstamo	Interés	Amortiz.	A+I	Saldo deudor	V.Mensual	V.Diario
1	1.834,28	169,30	458,57	627,88	1.375,71	104,65	3,49
2	1.375,71	126,98	458,57	585,55	917,14	97,59	3,25
3	917,14	84,65	458,57	543,22	458,57	90,54	3,02
4	458,57	42,33	458,57	500,90	-	83,48	2,78

CONDICIONES DEL PRÉSTAMO		
Monto	Interés	Plazo semestres
1.834,28	9,23%	4,00

GASTO FINANCIERO CAPITAL DE TRABAJO		
	AÑO 1	AÑO 2
T.INTERES	296,28	126,98
AMORT.DEUDA	917,14	500,90
+SERV.DEUDA	1.213,43	627,88

5.3 Estados Financieros

También denominados estados contables son informes que utilizan las instituciones para informar de la situación económica y financiera en un periodo determinado.

En esta parte del capítulo se detallan los Estados Financieros, estos informes nos sirven para ver la situación financiera y económica que iniciaría la microempresa.

5.3.1 Balance de Situación Inicial

En el siguiente cuadro se detalla el balance de situación inicial del proyecto, cabe recalcar que la empresa se encuentra en proceso de estudio, por ese motivo solo se considera el dinero para poder ejecutar el proyecto.

Cuadro # 34 Balance de situación inicial.
Elaborado por: El autor.

BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL			
ACTIVOS		PASIVO	
ACTIVOS CORRIENTES	\$ 17.972,86	PASIVO NO CORRIENTE	
Caja Banco	\$ 17.972,86	Prestamo Bancario	\$ 12.458,28
		TOTAL PASIVO	\$ 12.458,28
ACTIVOS NO CORRIENTE	\$ -	PATRIMONIO	
Equipo de Computo	\$ -	Capital Social	\$ 5.514,58
Mueble y Enseres	\$ -		
Equipo y Maquinas	\$ -	TOTAL PATRIMONIO	\$ 5.514,58
Vehículo	\$ -		
TOTAL DE ACTIVOS	<u>\$ 17.972,86</u>	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>\$ 17.972,86</u>

5.3.2 Estado Proforma de Pérdidas y Ganancias

En el siguiente cuadro se encuentra el estado de pérdidas y ganancias donde se detalla los rubros correspondientes a los ingresos generados por las ventas de los inmuebles, así como los costos incurridos para el funcionamiento de la empresa.

Es importante decir que para el cuadro de pérdidas y ganancias el Impuesto a la renta es del 22%.

Cuadro # 35. Estado de pérdidas y ganancias.
Elaborado por: El autor.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS					
DENOMINACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos Operacionales :	16.790,40	41.202,00	49.511,07	58.281,60	67.533,81
(-)Costos de producción	6.661,33	7.111,33	7.606,33	7.617,50	8.216,45
(=)Utilid.Bruta	10.129,07	34.090,67	41.904,74	50.664,10	59.317,36
(-)Gasto Operac.	23.321,87	24.710,86	26.324,42	28.346,98	30.834,81
(=)Utilid.Operac.	-13.192,81	9.379,81	15.580,31	22.317,12	28.482,55
(+) Ingresos no Operacionales					
(=)Utilid. Antes de impuestos.	-13.192,81	9.379,81	15.580,31	22.317,12	28.482,55
(-) 15% Utilid.Trab.	0,00	1.406,97	2.337,05	3.347,57	4.272,38
(=)Utilid.antes Imp.	-13.192,81	7.972,84	13.243,27	18.969,56	24.210,17
(-)Imp./Renta	0,00	1.754,02	2.913,52	4.173,30	5.326,24
UTILIDAD NETA	-13.192,81	6.218,81	10.329,75	14.796,25	18.883,93

5.3.3 Flujo de Caja Proyectado

La proyección de flujo de caja constituye uno de los elementos más importantes del estudio de un proyecto, ya que la evaluación del mismo se efectuará sobre los resultados.

Con el flujo de caja nos permitirá calcular los indicadores como sin el TIR Y el VAN. Esto nos ayudará a determinar la factibilidad del proyecto.

En el siguiente cuadro se detallará el flujo de caja del proyecto y nos indicará la manera como fluye el dinero en el proyecto.

Cuadro # 36. Flujo de caja del proyecto.
Elaborado por: El autor

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO						
DENOMINACIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos Operacionales :	-	16.790,40	41.202,00	49.511,07	58.281,60	67.533,81
(-)costos de produccion		6.661,33	7.111,33	7.606,33	7.617,50	8.216,45
(=)Utilid.Bruta	-	10.129,07	34.090,67	41.904,74	50.664,10	59.317,36
(-)Gastos Administrativos		20.866,71	22.713,56	24.741,50	26.968,54	29.414,46
(-)Gastos de Ventas		1.260,00	1.298,30	1.337,77	1.378,44	1.420,35
(-)Gastos Financieros		1.195,16	698,99	245,15	-	-
(=)Utilid. Antes de impuestos.	-	-13.192,81	9.379,81	15.580,31	22.317,12	28.482,55
(-) 15% Utilid.Trab.	-	-	1.406,97	2.337,05	3.347,57	4.272,38
(=)Utilid.antes Imp.	-	-13.192,81	7.972,84	13.243,27	18.969,56	24.210,17
(-)Imp./Renta	-	-	1.754,02	2.913,52	4.173,30	5.326,24
UTILIDAD NETA	-	-13.192,81	6.218,81	10.329,75	14.796,25	18.883,93
(+)Depreciaciones	-	2.161,33	2.161,33	2.161,33	1.628,00	1.628,00
(-) Pago préstamos (capital)		4.458,48	4.042,23	3.541,33		
(+)Amorti. Intangibles	-	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00
Inversión en activos fijos	-13.280,00	-	-	-	-	-
Inversión en activos intangibles	-2.400,00					
Inversión en capital de trabajo	-2.292,86					
(+)Valor Residual	-	-	-	-	-	-
(+)Recuperación Capital de Trabajo	-	-				
(=)FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO	-17.972,86	-15.249,95	4.577,92	9.189,75	16.664,25	20.751,93

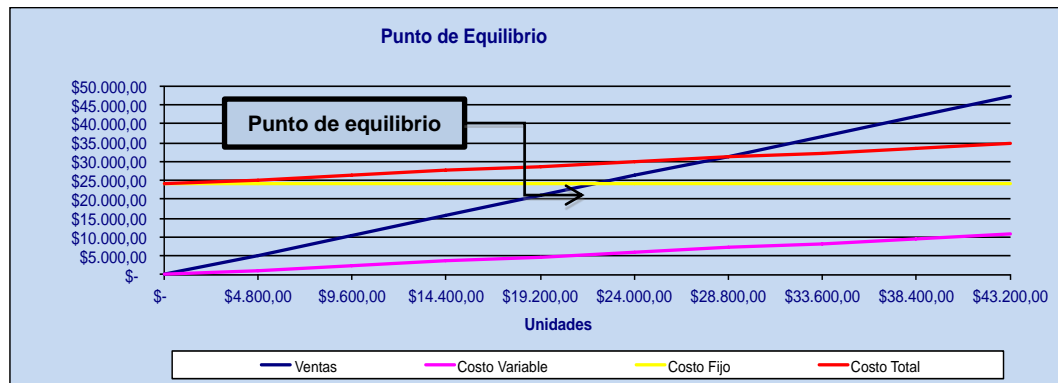
5.3.4 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es de las herramientas que ayuda al inversionista saber hasta que punto de ingresos de ventas cubren los costos del proyecto, o los ingresos totales se igualan a los costos del proyecto.

Cuadro # 37 Punto de equilibrio.
Elaborado por: El autor.

PUNTO DE EQUILIBRIO						
$PE \text{ Unidades} = \frac{CF}{PVq - CVq}$						
$PE \text{ Unidades} = \frac{23.944}{1,20 - 0,25}$						
$PE \text{ Unidades} = 28.505$						
$PE \text{ ventas} = \frac{CF}{1 - \frac{CVT}{VT}}$						
$PE \text{ ventas} = \frac{23.944}{1 - \frac{7.126}{31.070}}$						
$PE \text{ Ventas} = \$ 31.070,09$						
	Cantidades	Ventas	Costos Variables Totales	Costos Fijos	Costos Totales	Utilidades
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 23.943,92	\$ 23.943,92	\$ -23.943,92
	\$ 4.800,00	\$ 5.232,00	\$ 1.200,00	\$ 23.943,92	\$ 25.143,92	\$ -19.911,92
	\$ 9.600,00	\$ 10.464,00	\$ 2.400,00	\$ 23.943,92	\$ 26.343,92	\$ -15.879,92
	\$ 14.400,00	\$ 15.696,00	\$ 3.600,00	\$ 23.943,92	\$ 27.543,92	\$ -11.847,92
	\$ 19.200,00	\$ 20.928,00	\$ 4.800,00	\$ 23.943,92	\$ 28.743,92	\$ -7.815,92
	\$ 24.000,00	\$ 26.160,00	\$ 6.000,00	\$ 23.943,92	\$ 29.943,92	\$ -3.783,92
	\$ 28.800,00	\$ 31.392,00	\$ 7.200,00	\$ 23.943,92	\$ 31.143,92	\$ 248,08
	\$ 33.600,00	\$ 36.624,00	\$ 8.400,00	\$ 23.943,92	\$ 32.343,92	\$ 4.280,08
	\$ 38.400,00	\$ 41.856,00	\$ 9.600,00	\$ 23.943,92	\$ 33.543,92	\$ 8.312,08
	\$ 43.200,00	\$ 47.088,00	\$ 10.800,00	\$ 23.943,92	\$ 34.743,92	\$ 12.344,08
		Precio de Venta	\$	1,09		
		Costo Variable Unitario	\$	0,25		
		Costo Fijo Total	\$	23.943,92		

Grafico # 09. Gráfico punto de equilibrio.
Elaborado por: El autor.



El estudio obtenido del punto de equilibrio de acuerdo a los resultados se considera. Que se necesitará para cubrir en el primer año el total de costos fijos y variables en la venta de productos de primera necesidad y entrega a domicilio en el Barrio Santo Domingo de Conocoto, un promedio de ingresos en ventas de \$ 23.943.92 dólares.

5.4 Evaluación Financiera

La evaluación financiera es una investigación profunda del flujo de caja y los riesgos, nos permitirá calcular y estimar los beneficios que el proyecto al ser aplicado puede generar. Se analiza el VAN, el TIR, la Relación Beneficio Costo y periodo de recuperación, los mismo que nos permiten establecer la factibilidad financiera del proyecto.

5.4.1 Tasa de Redescuento

En la inversión de un determinado proyecto hay que tener presente, cual será la tasa mínima de ganancia que se obtendrá por dicha inversión o cual será el riesgo que puede tener el inversionista, cuando aporta con su dinero. De esta manera esta tasa mínima sobre la inversión toma el nombre de (TMAR).

Cuadro # 38. Tasa mínima aceptable de rendimiento
Elaborado por: El autor.

TASA MÍNIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO			
DESCRIPCIÓN	% APORTACIÓN	TMAR	TMAR PONDERADO
ACCIONISTAS	31%	12,5%	10,24%
CREDITO	69%		

La TMAR ponderado se puede utilizar para calcular el VAN, la relación costo/beneficio y comparar con la TIR

Para nuestro proyecto el temar ponderado será del 10.24% con este valor podremos calcular nuestro Valor actual neto.

También se considera como la tasa mínima de ganancia sobre la inversión que se va a realizar y será del 10,17%.

5.4.2 Valor Actual Neto

El Valor Actual Neto es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión Inicial.

La ecuación para calcular el VAN es la siguiente:

Formula #2. VALOR ACTUAL NETO

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{Fn}{(1 + TMAR)^N} - l_o$$

Fn = Flujos Netos

n = Proyecto

lo= Inversión Inicial

Cuadro # 39. Valor actual neto.

Elaborado por: El autor.

VALOR ACTUAL NETO		
AÑOS	FLUJO NETO ANUAL	FLUJO ACTUALIZADO
0	-17.972,86	-17.972,86
1	-15.249,95	-13.833,47
2	4.577,92	3.766,98
3	9.189,75	6.859,50
4	16.664,25	11.283,34
5	20.751,93	12.745,98
	V. A. N. =	2.849,46
TMAR	10,24%	

Se obtiene un VAN de \$ 2.849,46 por lo que se considera que el valor de la inversión va a generar rentabilidad.

5.4.3 Tasa Interna de Retorno – TIR

La tasa interna de retorno es la tasa de descuento a la que el Valor Actual Neto (VAN) de todos los flujos de efectivo de los periodos proyectados, es igual a cero. Se utiliza para establecer la tasa de rendimiento de un proyecto.

La Tasa Interna de Retorno, representa la tasa de interés que gana los dineros invertidos en el proyecto, es decir mide la rentabilidad en términos de porcentajes.

Cuadro # 40. Tasa interna de retorno.
Elaborado por: El autor

TASA INTERNA DE RETORNO		
AÑOS	FLUJO NETO ANUAL	FLUJO ACTUALIZADO
0	-17.972,86	-17.972,86
1	-15.249,95	-13.499,26
2	4.577,92	3.587,16
3	9.189,75	6.374,24
4	16.664,25	10.231,81
5	20.751,93	11.278,90
T. I. R. =		12,97%

Como resultado obtenido de la Tasa Interna de Retorno (TIR) es del 12,97%, este porcentaje es mayor a la Tasa Mínima Aceptable de Retorno que es del 10,24%. Por consiguiente el proyecto desde este punto vista es viable, pero por un mínima diferencia.

5.4.4 Periodo de Recuperación

El periodo de recuperación de la inversión es un criterio de evaluación mediante el cual se determina el número de periodos necesarios para recuperar la inversión inicial.

Para que el proyecto sea factible, el periodo de recuperación de la inversión debe estar dentro de su vida útil.

Cuadro # 41. Periodo de Recuperación
Elaborado por: El autor.

PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION			
INVERSION		17.972,86	Periodo Recuperación
AÑOS	FNC	Σ (FNC)	5,12
1	-15.249,95	-15.249,95	5 AÑOS, 2 MESES
2	4.577,92	-10.672,03	
3	9.189,75	-1.482,28	
4	16.664,25	15.181,97	
5	20.751,93	35.933,90	

De acuerdo a los resultados obtenidos anteriormente, la recuperación de la inversión será de 5 años 2 meses. Por consiguiente el proyecto no es factible ya que la vida útil del proyecto es de 5 años.

5.5.5 Índice de Relación Beneficio – Costo

Este parámetro de evaluación permite relacionar los ingresos y los gastos actualizados del proyecto dentro del periodo de análisis, estableciendo en cuantas veces los ingresos superan los gastos. Para que el proyecto sea considerado como, la relación beneficio costo debe ser mayor a uno.

Para determinar el Índice de relación Beneficio Costo se uso la siguiente

Formula #3

$$\text{Beneficio - Costo} = \frac{\sum \text{Ingresos netos actualizados}}{\sum \text{Egresos actualizados}}$$

* Incluye la Inversion

Cuadro # 42. Evaluación financiera del proyecto.
Elaborado por: El autor.

EVALUACION FINANCIERA DE PROYECTOS		
Tasa de actualizacion o TMAR		10,24%
Períodos del análisis:		Anual
Períodos	Ingresos totales	Egresos
0	-	- 17.972,86
1	16.790,40	32.040,35
2	41.202,00	36.624,08
3	49.511,07	40.321,32
4	58.281,60	41.617,35
5	67.533,81	46.781,88
		Con flujo normal
Tasa interna de retorno TIR%		12,97%
Relación Beneficio Costo		1,30
Valor actual neto		2.849

El proyecto es aceptable debido a que la relación beneficio costo de la microempresa determina que los beneficios generados dentro del periodo de análisis son mayores a los costos, es decir se tiene un excedente de \$0,30 ctvs. Por cada dólar que se gaste.

5.5.6 Análisis de Sensibilidad

El Análisis de Sensibilidad permitirá al inversionista en el momento de hacer una inversión, pues este consiste en ver qué sucede al hacer cambios. El proyecto solo puede ser sensible a dos variables la primera al aumento de costos y a la disminución de ingresos, en condiciones normales el proyecto es totalmente factible.

Para una mejor toma de decisiones dentro de la empresa, se ha decidido hacer este análisis.

Cuadro # 43. Análisis de sensibilidad
Elaborado por: El autor

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD					
Porcentaje disminución de ingresos			25,00%		
Tasa de actualización o TMAR			10,24%		
Períodos del análisis:			Anual		
Períodos	Ingresos totales	Egresos	Períodos	Ingresos totales	Egresos
0	-	- 17.972,86	0	-	- 18.035,55
1	12.592,80	32.040,35	1	16.790,40	32.801,55
2	41.202,00	36.624,08	2	41.202,00	37.131,27
3	49.511,07	40.321,32	3	49.511,07	40.821,28
4	58.281,60	41.617,35	4	58.281,60	42.126,34
5	67.533,81	46.781,88	5	67.533,81	47.300,17
Análisis de sensibilidad		Con flujo normal	Análisis de sensibilidad		Con flujo normal
Tasa interna de retorno TIR%		9,37%	Tasa interna de retorno TIR%		10,85%
Relacion Beneficio Costo		1,27	Relacion Beneficio Costo		1,28
Valor actual neto		- 958	Valor actual neto		644

Se puede concluir que el proyecto es más sensible a una disminución de ingresos que a un aumento de los costos.

Al aumentar los costos un 25% la Tasa Interna de Retorno (TIR) será de 10,85%, desde este punto de vista el proyecto sigue siendo rentable por una mínima diferencia por que el TIR es mayor que el TMAR, y el costo beneficio, será de \$ 0,28 ctvs.

Al disminuir los ingresos un 25%, será el peor escenario que se podría soportar el proyecto, por que el TIR seria de un 9,37%. Y la relación costo beneficio seria de \$ 0,27 ctvs. El proyecto no será factible.

CAPITULO VI

PROPUESTA ADMINISTRATIVA

6.1 La Empresa

En el presente capítulo se analizará detalladamente las actividades de la microempresa. Basándose en una serie de interrogantes, para descubrir que tipo de microempresa iniciara sus operaciones, cuales serán las metas a alcanzar, y las estrategias que se aplicaran y utilizarán en la microempresa.

6.1.1 Nombre o Razón Social

La razón social y comercial de la microempresa será “El Rey” micro mercado para el presente proyecto se lo denominara como “El Rey”.

6.1.2 Tipo

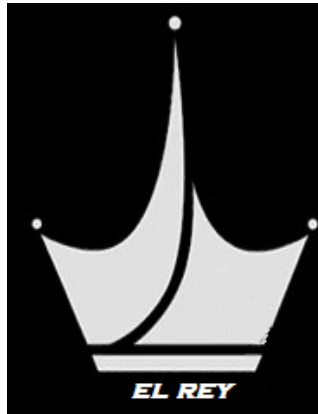
Para el presente proyecto como tipo de empresa será. Persona natural no obligada a llevar contabilidad. Por las siguientes condiciones.

- Ingresan menores a \$ 100.000 dólares.
- Capital propio no es mayor a \$ 60.000 dólares.
- Los costos y gastos no superan los \$ 80.000 dólares.

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS,2013. Personas naturales. <http://www.sri.gob.ec/web/10138/31@public>

6.1.3 Logotipo y Eslogan

Imagen # 03. Logotipo.
Elaborado por: El autor.



Eslogan: "TODO A TU ALCANCE".

6.2. Base Filosófica.

6.2.1 Misión

La misión de una empresa define su razón de ser, determina la naturaleza de las necesidades que pretende satisfacer las ventajas competitivas con las entrega el servicio a sus clientes.

MISIÓN

Somos una microempresa que brinda a sus clientes artículos de primera necesidad, abastos, limpieza, comestibles y más a través de productos y servicio de optima calidad de la manera mas eficiente y con la mejor atención al publico.

6.2.2 Visión

La visión de empresa consiste en proyectar hacia donde quiere llegar la microempresa en futuro, considerando el tiempo.

VISIÓN
Para finales del 2018 la microempresa “El Rey” se establecerá en el mercado con la apertura de un nuevo local en el barrio La Armenia, brindando a nuestros clientes productos y servicios de óptima calidad.

6.2.3 Principio y valores

Los principios y valores de una organización son pilares fundamentales, para el cumplimiento de los objetivos y metas trazadas en caso de nuestro micro mercado “El Rey” sus colaboradores estarán comprometidas en los siguientes principios y valores:

- Ética y honestidad
- Respeto y tolerancia
- Compromiso y lealtad
- Trabajo en equipo.
- Pro actividad y Competitividad

Ética y honestidad: Es actuar con honradez, rectitud, y veracidad en el cumplimiento de las actividades laborales.

Respeto y Tolerancia: Reconocer los valores de los demás, valorando las cualidades y actitudes de cada colaborador.

Compromiso y Lealtad: Asumir de manera responsable la misión y visión de la microempresa, entregando lo mejor de si mismo y manteniéndose fiel a los principios y valores salvaguardando la integridad de la microempresa.

Trabajo en equipo: Unir talentos, conocimientos, habilidades, y esfuerzos para el logro de los objetivos de la microempresa, convirtiendo el trabajo en factores claves de competitividad que agregue valor a la microempresa.

Pro actividad y Competitividad: Trabajar siempre orientado a la innovación para garantizar la competitividad de la microempresa, desarrollando acciones de mejoramiento y generando valor agregado al servicio, y que se vea reflejado en los resultados presentes y futuros.

6.3 Estructura Legal

La estructura legal de la empresa es muy importante para el éxito de la microempresa. Ayudara para la toma de decisiones y poder competir en el mercado y obtener capital cuando sea necesario

6.3.1 Conformación de Capital

La microempresa “El Rey” se constituirá por una sola persona natural que será el en cargado de proporcionar todos los recursos financieros y materiales para la constitución de la microempresa “El Rey”. En el capitulo anterior se pudo observar que se necesita una inversión de \$ 17.972,86 dólares.

6.3.2 Marco Legal

Para el registro legal y de escritura pública de la microempresa razón social y slogan se lo realizara en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI) 43.

Después se procederá con la inscripción en el Registro Mercantil del Cantón Quito, además se realizara la obtención del RUC y registro de la microempresa para el impuesto del RISE y al finalizar el registro en la Cámara de Comercio de Quito, formulario de registro

6.3.3 Aspectos Fiscales SRI

Características:

- Persona particular que tienen las empresas particulares que tienen empresas pequeñas pero no pasa los montos establecidos por el Servicio de Rentas Internas (SRI)
- Al finalizar cada periodo contable en la mayoría este tipo de empresas son las que emiten notas de venta y esta bajo el RISE.

6.3.3.1 Régimen de Impuesto Simplificado (RISE)

Es un impuesto de incorporación voluntaria que reemplaza al impuesto a la renta, a través de cuotas mensuales y tienen como objetivo mejorar la cultura tributaria en el país.

Condiciones y requisitos para acogerse al RISE.

Condiciones:

- Ser persona natural.
- No tener ingresos mayores a USD 60.000 dólares al año.
- No dedicarse a alguna actividad restringida.
- No haber sido agente de retención durante los últimos tres años.

Requisitos:

- Presentar el original y copia de cedula de ciudadanía
- Presentar el último certificado de votación.
- Presentar original y copia de una planilla de agua, luz eléctrica, teléfono o contratos de arrendamiento, o comprobantes de pago de impuesto predial, o estado de cuentas de tarjetas de crédito.
- Personas naturales nacionales o extranjeras que ejerzan actividades comerciales, industriales, financieras, inmobiliarias, profesionales, a excepción de los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa al Artesano, deben presentar el original y copia del pago de la patente municipal.

6.3.4 Procedimiento de Funcionamiento

Para que la microempresa “El Rey” pueda abrir sus puertas y funcionar de manera adecuada y legal se debe proceder los trámites siguientes:

- Obtención de licencia única de actividad económica al Distrito Metropolitano de Quito administración zonal Chillos
- Obtención del Permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos.

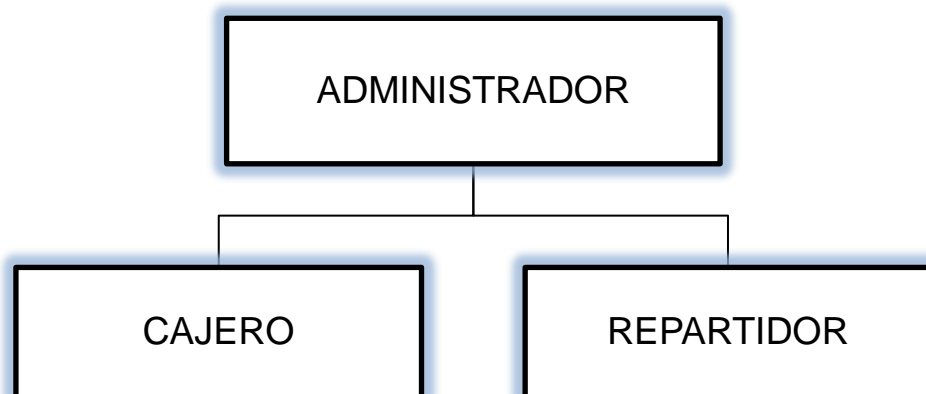
LICENCIAS METROPOLITANAS 2013. Licencia única de actividad económica – Preingreso LUAE.
<http://consultamdmg.quito.gob.ec/WebSiteLUAE/Preingreso/Preingreso.aspx>

6.4 Organización y Recursos Humanos

Es de suma importancia que toda organización sea esta empresa grande o pequeña microempresas que se elabore una representación gráfica de la organización para que los colaboradores estén en conocimiento de los niveles de responsabilidad y autoridad. Es por eso que a continuación se presenta el organigrama estructural de la microempresa el “El Rey”

6.4.1 Organigrama

Cuadro # 44. Organigrama.
Elaborado por: EL Autor.



6.4.2 Descripción de funciones

Administrador propietario: Las funciones principales del Administrador son:

- Llevar la contabilidad de la microempresa.
- Controla stock de mercadería para pedidos a proveedores.
- Realizar los pagos o depósitos a proveedores, colaboradores, SRI, IESS, bancos etc.
- Atención de llamadas telefónicas para el despacho de pedidos.
- Atención a los clientes en el local.
- Controlar las ventas realizadas en el local.

Cajero: Las funciones principales del cajero son:

- Atención de clientes en local
- Cobrar las cuentas de los clientes
- Entregar el reporte de ventas al finalizar la jornada.
- Limpieza y presentación del local.

Repartidor: las funciones principales del repartidor son:

- Revisar el pedido del cliente.
- Llevar el pedido al cliente a su domicilio.
- Atención al cliente dentro y fuera del local.
- Controlar las condiciones mecánicas de la motocicleta.
- Limpieza y presentación del local.

6.4.3 Aspectos Laborales

6.4.3.1 Reglamento Interno

El reglamento interno de la microempresa “El Rey”. Será un instrumento por medio del cual el empleador regula las obligaciones y prohibiciones a las que deben sujetarse los colaboradores, en relación con sus labores, permanencia y vida en la empresa.

Artículo 1: El objetivo fundamental para la creación de la microempresa “El Rey”. Es de satisfacer las necesidades de los futuros clientes y sus colaboradores.

La microempresa “El Rey” realizara las siguientes acciones:

- Mantener en stock artículos de primera necesidad.
- Artículos de primera necesidad de calidad
- Productos perecibles frescos.
- Precios justos y racionales.
- Mantener una excelente atención al cliente.
- Entrega de artículos de primera necesidad en el Barrio Santo Domingo de Conocoto.
- Buena relación con los proveedores.

Artículo 2: La microempresa “El Rey” su razón de ser será:

- Ofrecer artículos de primera necesidad a los clientes del Barrio Santo Domingo de Conocoto, a través de un servicio único en el sector que es la entrega a domicilio.
- Ayudará a los futuros clientes de la microempresa “El Rey”, mejorando su calidad de vida.

Artículo 3: El capital, bienes, contratos, será exclusivamente de la microempresa “El Rey”.

Artículo 4: Para ser colaborador de la microempresa “El Rey” se requiere cumplir las condiciones exigidas por la ley.

- Mayor de 18 años
- Desempleo (con necesidad manifiesta de trabajo)
- Que muestre gran interés en trabajar
- Que vivan en el sector de Conocoto o sus alrededores
- No tener problemas judiciales.

Artículo 5: Los horarios de trabajo a la microempresa “El Rey” será de 7:30 am a 22:00, los colaboradores, serán reconocidos horas extras según lo establecido por la ley.

Artículo 6: El capital de la microempresa “El Rey” se formará:

- Por la comercialización de artículos de primera necesidad
- Por el servicio de entrega a domicilio.

Artículo 7: Los recursos económicos de la microempresa “El Rey” se emplearán:

- Pago de sueldos a sus colaboradores.
- Pago de gastos administrativos y demás deudas de la microempresa “El Rey”.
- Pago de prestaciones sociales.

Artículo 8: los colaboradores tendrán relación con la microempresa “El Rey” los deberes:

- Cumplir con las obligaciones laborales y económicas con al microempresa “El Rey”
- Aceptar y desempeñar los cargos para los que fueren electos o designados.
- Acatar las disposiciones contenidas en los Estatutos, reglamentos de la microempresa
- Conocer el funcionamiento de la microempresa y velar por que esta se mantenga dentro de las disposiciones legales.
- Cuidar todos los bienes e instalaciones de la microempresa “El Rey”, así como el mejoramiento y progreso de la misma.

Artículo 9: La calidad del colaborador se pierde:

- Por renuncia escrita presentada al administrador de la microempresa “El Rey”.
- Fallecimiento del colaborador o pérdida de la presencia jurídica de la microempresa o por liquidación de la microempresa.

Artículo 10: Prohibiciones:

- Dedicarse por su propia cuenta o por intermediarios de tercera personas a trabajos o negocio que realicen competencia a la microempresa.
- Utilizar los equipos de la microempresa en las casas de los colaboradores.

Artículo 11: Son faltas leves:

- No presentarse a las labores de trabajo de acuerdo al horario establecido.
- No aceptar cargos para los que fuese electo.
- Negar su participación oportuna cuando la microempresa lo requiera.

Se sancionara de la siguiente manera:

- Llamado de atención en forma verbal, por el administrador de la microempresa.
- Llamada de atención por escrito:

Artículo 12: Son faltas graves:

- Pertener a dos o más microempresas de la misma clase al mismo tiempo.
- Presentarse a la microempresa bajo los efectos del alcohol o sustancias estupefacientes.
- Portar armas de fuego en la zona de trabajo u otras que ponga en peligro la integridad física del los clientes y demás colaboradores.
- No acatar las resoluciones o acuerdos administrativos de la microempresa.

Se sancionará de la siguiente manera:

- Llamado de atención por escrito.
- Suspensión laboral de cinco días, sin goce de sueldo.

Artículo 13: Son faltas muy graves:

- Sustraer objetos de la microempresa, sin consentimiento alguno
- Realizar actos contrarios a los fines de la microempresa debidamente comprobado ante las autoridades competentes.
- Por haber realizado malversación de fondos de la microempresa.
- La falta de respeto de palabra o de hecho al representante legal o a sus compañeros.

Se sancionará de la siguiente manera:

- Terminación del contrato de trabajo.

Artículo 14: Cuando el colaborador se enferme deberá avisar inmediatamente al administrador, llevando el certificado medico sellado por IESS.

Artículo 15: El colaborador que requiera de permiso por un día, deberá solicitarlo al administrador por lo menos con un día de anticipación (24 horas), e indicando el motivo.

6.4.3.2. Contratos Laborales

La microempresa “El Rey” se encargará de elaborar y celebrar los contratos laborales con cada uno de sus colaboradores. En el anexo 5. Se muestra el contrato que tendrán los colaboradores de la microempresa.

6.4.3.3. Seguridad Social

El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) es la entidad, cuya organización se fundamenta en los principios de solidaridad, obligatoriedad, equidad y suficiencia. Esta entidad se encarga de aplicar el Sistema de Seguro General Obligatorio que forma parte del sistema nacional de Seguridad Social.

En lo referente a Seguridad Social de la microempresa “El Rey” cumplirá con el mandato Constitucional asegurando a todos sus colaboradores, al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, puesto que este es un derecho que tienen todos los ciudadanos y una obligación que tienen todos los empleadores.

6.5 Plan Estratégico

El mercado Objetivo de la micro empresa “El Rey” son las familias que habitan en el sector del barrio Santo Domingo de Conocoto. Hogares que deseen la comodidad relacionados a las compras de artículos de primera necesidad.

6.5.1 Fijación de precio

La fijación de precios es una estrategia que permitirá determinar los objetivos financieros, de marketing. Los precios son obtenidos por medio de las encuestas que se realizo para la implementación de la microempresa el “El Rey” lo cual nos reflejo que para el servicio de entrega a domicilio en el Barrio Santo Domingo de Conocoto será de \$ 1.00.

6.5.2 Establecimiento de Mercado Objetivo

El mercado Objetivo de la microempresa el “El Rey” son los hogares que se encuentran en el barrio Santo Domingo de Conocoto, ubicado en el catón Quito provincia de Pichincha.

6.5.3 Valores Agregados del Servicio

El valor agregado será nuestro servicio estrella, que será la entrega a domicilio de productos de primera necesidad, a los hogares del barrio Santo Domingo de Conocoto. Este servicio es muy interesante, ya que se trata de un servicio único e innovador en el sector. El servicio contará con personal capacitado en el servicio al cliente.

6.5.4 Estrategias de Promoción y Publicidad

En las estrategias de publicidad, llegaremos a nuestros clientes a través de volantes, que se entregaran en la zona de mayor afluencia de personas, donde daremos a conocer nuestra ubicación y lo mas importante nuestro teléfonos para realizar los pedidos

Esta entrega de volantes se lo realizara dos veces a la semana en horas de la noche los días viernes y los días sábado en horas de la mañana

Además a los clientes más frecuentes se les obsequiara fundas de tela con nuestro logotipo y slogan.

6.6 Políticas de Ventas.

6.6.1 Precio

- Los precios de los artículos de la microempresa el “El Rey” así como el servicio están expresados en dólares norteamericanos.
- La microempresa se reserva el derecho de modificar algunas características del producto.

6.6.2 Forma de Pago

- La única forma de pago se realizará en efectivo.

6.6.3 Sistema de envío y tiempo de entrega

Todos los pedidos serán enviados a través de nuestro repartidor, cuidadosamente seleccionado por la microempresa.

La entrega de los artículos se lo realizará como máximo en 20 minutos al hogar ubicado en el barrio Santo Domingo de Conocoto.

6.6.4 Devolución de mercadería.

Si se recibió satisfactoriamente el pedido y la mercadería o artículos presenta algún defecto o caducidad, realizar el reclamo a nuestra microempresa en un plazo no mayor a tres horas después de recibido la entrega.

6.7 Política de servicio

- Nuestros horarios de servicio son de lunes a viernes de 7:30 am a 10:00 pm, sábados de 8:00 am a 9:30 pm y Domingos y feriados de 8:30 am a 8:00 pm.
- Siempre la microempresa estará dispuesta a cambios o necesidades de nuestros clientes, por lo que en si la situación lo requiera.
- Para solicitar nuestro servicio esta dispuesto el siguiente teléfono: 3810491 y 3810463. Celulares: 0987990771 y 0984257914.
- El tiempo de atención a la entrega a domicilio en el barrio Santo Domingo de Conocoto es máximo de 20 minutos, siempre tratando de atender el servicio inmediato. Es importante señalar que el servicio de entrega no pasara de los 35 minutos.
- Se estará dispuesto a escuchar opiniones, sugerencias quejas; si no nos encuentra en horarios de servicio, puede enviar sus preguntas e inquietudes al correo electrónico.
elreymicroempresa@gmail.com

6.8 Propuesta u Oferta de Valor

La propuesta u oferta de Valor del proyecto será la entrega de productos de primera necesidad a los hogares del Barrio Santo Domingo de Conocoto.

La microempresa “El Rey” tendrá a su disposición personal calificado para brindar el servicio de atención al cliente y venta de artículos de primera necesidad a los clientes que lo requieran.

CAPITULO VII

IMPACTOS DEL PROYECTO

El objetivo de este capítulo es determinar los impactos que ha tenido el presente proyecto en la calidad de vida del Barrio Santo Domingo de Conocoto. A continuación se detallan algunos de los posibles efectos que pueden presentarse cuando se implante el proyecto, por lo tanto es importante analizar su efecto cualificando y cuantificando, ya que esto permite establecer los beneficios o defectos que podría tener el proyecto.

7.1 Análisis de Impactos

La investigación se sustenta en un análisis técnico de los impactos que en las diferentes áreas o ámbitos que genere la microempresa “El Rey”.

Para el presente análisis de impactos se ha empleado las siguientes técnicas:

- Se determinara varias áreas o ámbitos generales en las que el proyecto influirá positivamente o negativamente.
- Se analizará las siguientes áreas: económico, social y ambiental.
- Se seleccionará un rango de niveles de impacto positivos y negativos de acuerdo a la siguiente tabla.

Cuadro # 45. Rango de Impactos
Elaborado por: El autor.

RANGO DE IMPACTOS	
-3	Impacto Alto Negativo
-2	Impacto Medio Negativo
-1	Impacto Bajo Negativo
0	No hay Impacto
1	Impacto Bajo Positivo
2	Impacto Medio Positivo
3	Impacto Alto Positivo

- Se construye para cada una de las áreas una matriz en la que horizontalmente se ubica los niveles de impactos. Mientras que verticalmente se determina una serie de indicadores que permita tener información específica.
- Bajo cada matriz de área se realiza un breve análisis en la que se selecciona y argumenta las razones, motivos circunstancias que conllevaron a asignar el nivel de impacto.

7.2 Impacto Económico

Cuadro # 46. Impacto económico.
Elaborado por: El autor.

IMPACTO ECONOMICO							
Nivel de Impacto \ Indicador	-3	-2	-1	0	1	2	3
Liquidez Empresarial						X	
Generación de empleo					X		
Reinversion de utilidad						X	
TOTAL	5						

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\sum}{N}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{5}{3} = 1,7$$

Nivel de impacto: 1,7 (Medio Positivo)

Análisis:

- La microempresa “El Rey” beneficiará económicamente a varias personas, por un lado al administrador y propietario y a los futuros clientes. Gracias a nuestro servicio estrella de entrega a domicilio y productos de alta calidad.
- La microempresa necesitará de personal calificado, la misma que tendrá la capacitación respectiva durante todo el proceso de conformación de la microempresa.
- Las utilidades generadas por la microempresa estarán destinadas a la reinversión y cumplimiento de la visión del proyecto.

7.3 Impacto Social

Cuadro # 47. Impacto social
Elaborado por: El autor.

IMPACTO SOCIAL							
Nivel de Impacto / Indicador	-3	-2	-1	0	1	2	3
Calidad de vida						X	
Seguridad familiar							X
Ingresos en la compañía							X
TOTAL	8						

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\Sigma}{N}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{8}{3} = 2,7$$

Nivel de impacto: 2,7 (Alto Positivo)

Análisis:

- La microempresa el “El Rey” ofrecerá una mejor calidad de vida a sus clientes gracias a la entrega a domicilio en el mercado objetivo.
- Brindara seguridad a los hogares del Barrio Santo Domingo de Conocoto con el servicio estrella de la microempresa “El Rey”.
- Y los ingresos a la microempresa ayudara para el mejoramiento y crecimiento del proyecto.

7.4 Impacto Ambiental.

Cuadro # 48. Impacto ambiental.
Elaborado por: El autor.

IMPACTO AMBIENTAL							
Nivel de Impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3
Indicador					X		
Conservación del medio Ambiente					X		
Uso de insumos organicos			X				
TOTAL	0						

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\sum}{N}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{0}{3} = 0,0$$

Nivel de impacto: 0,0 (No Hay Impacto)

Análisis:

- En cuanto al impacto ambiental es uno de los puntos bajos de la microempresa “El Rey” por que la microempresa va a generar mucha basura, como las fundas plásticas, en un futuro el proyecto abastecerá a sus futuros clientes, con fundas de Tela, para concientizarse con el medio ambiente.

7.5 Impacto Cultural.

Cuadro # 49. Impacto cultural.

Elaborado por: El autor.

IMPACTO CULTURAL							
Nivel de impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3
Indicador							
Habitos de consumo							X
Bienestar comunitario							X
TOTAL	6						

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\sum}{N} \quad \text{Nivel de Impacto} = \frac{6}{2} = 3$$

Nivel de impacto: 6,0 (Alto positivo)

Análisis:

- En cuanto al impacto cultural la micro empresa “El Rey” en un periodo de corto y mediano plazo, tendrá un cambio positivo en los hábitos de consumo referente a los artículos de primera necesidad, beneficiando a los consumidores del barrio Santo Domingo de Conocoto, con su servicio de entrega a domicilio.

- Si el proyecto de ser factible permitirá generar una microempresa alternativa en donde se beneficiaran todos los hogares del barrio Santo Domingo de Conocoto.

7.6 Impacto General.

Cuadro # 50. Impacto general.
Elaborado por: El autor.

IMPACTO GENERAL							
Nivel de impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3
Económico						x	
Social							x
Ambiental				x			
Cultural							X
TOTAL	8						

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\sum}{N} \quad \text{Nivel de Impacto} = \frac{8}{4} = 2$$

Nivel de impacto: 2,0 (Medio Positivo)

Análisis:

- El impacto a nivel general de la microempresa “El Rey” será de 2 (Medio Positivo).
- Esto implica que el proyecto por ser un impacto medio positivo, la microempresa “El Rey” que comercializará artículos de primera necesidad con el entrega a domicilio, será beneficiosa tanto a nivel individual como colectivo, permitiendo generar una alternativa de progreso y desarrollo en el comercio de la microempresa para la Parroquia de Conocoto, perteneciente al cantón Quito.

CONCLUSIONES

- De acuerdo con el estudio diagnóstico situacional nos permitió conocer la actualidad del medio en donde se va a desenvolver el proyecto. La Parroquia Conocoto tiene una gran oportunidad para la creación de una microempresa, ya que la actividad económica principal de la parroquia son las microempresas y los pequeños negocios.
- Se estructuro las bases teóricas, científicas que nos permitió definir los conceptos fundamentales de las técnicas y métodos a utilizar. Para la implementación y creación de la microempresa “El Rey”.
- Se efectuó un estudio de mercado para determinar el nicho de mercado donde funcionará el proyecto y en que lugar ofrecerá el servicio de entrega a domicilio, así como también proyecto la demanda potencial insatisfecha que fue de 45.281 personas a quien se le informara y d se dará a conocer de nuestro servicio.
- En el estudio técnico se estableció la macrolocalización y la microlocalización, en el cual se llevo a definir que la microempresa “El Rey” se ubicara en el Barrio Santo Domingo de Conocoto, perteneciente al Cantón Quito, en la Av. Nella Martínez Oe5-106. Además se propuso los insumos y equipos que el proyecto necesitara para su funcionamiento.

- Se elaboró un estudio financiero para determinar la viabilidad económica y financiera de la microempresa, estableciendo la necesidad de recursos y su correspondiente financiamiento. Para el inicio del proyecto se necesitara una inversión inicial de \$ 17.972,86 dólares. Se pudo determinar que la inversión se recuperara en un tiempo de 5 años 2 meses.
- Se determino una propuesta estratégica que exponga la razón de ser de la microempresa “El Rey” así como, su misión, visión y valores; así como también su estructura y políticas de funcionamiento.
- Se realizo los principales impactos del proyecto en los ámbitos social, económico, cultural y ambiental. Nos permitió conocer que el proyecto tendrá un impacto del la microempresa de Mediano Positivo.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda al administrador propietario que el proyecto debe ser ejecutado. Porque el Barrio Santo Domingo de Conocoto se encuentra en crecimiento, gracias a los nuevos conjuntos habitacionales, y será un mercado perfecto para ofrecer el servicio de entrega a domicilio.
- El manejo de Datos estadísticos son muy indispensables en la creación de la microempresa, debido a que el proyecto ha sido analizado en el mercado real y se recomienda al administrador propietario, utilizarlo de la mejor manera para que sea beneficioso para la microempresa.
- La microempresa “El Rey” debe ofrecer siempre un excelente servicio a sus cliente, con una atención personalizada, con el cual ayudará a satisfacer las necesidades a los futuros consumidores. Esto ayudará a la microempresa alcanzar clientes fieles, y tener una buena publicidad boca a boca en el Barrio Santo Domingo de Conocoto.
- El enfoque Logístico debe ser oportuno y constante, a fin de que exista una retroalimentación y optimización de la microempresa “El Rey”.
- El proyecto es viable, por una mínima diferencia ya que el Valor Actual Neto (VAN) es de \$2.849,85 este indicador nos permitió conocer un rendimiento menor a la inversión inicial con capital propio del Administrador. Se recomienda analizar la inversión, procurar instalar solo lo necesario, buscar mejores ofertas en los activos, para que se pueda obtener una mejor recuperación.

- Evaluar la posibilidad en un periodo de mediano plazo crear una franquicia a través de la marca para posicionarlo a nivel de toda la parroquia de Conocoto, así obtener un liderazgo en el mercado y cumplimiento de nuestra visión.
- Se recomienda implementar la microempresa por su aceptación media positiva. Gracias a una propuesta innovadora nunca antes visto en el sector, como será la venta y entrega de artículos de primera necesidad en los distintos hogares del Barrio Santo Domingo de Conocoto.

ANEXOS

ANEXO 1

Encuesta Estudio de Mercado

1) **¿Con que frecuencia realiza sus compras de primera necesidad?**

Diaria____ Semanal____ Quincenal____ Mensual____

2) **¿En que lugar realiza sus compras de primera necesidad?**

Tiendas____ Supermercados____ Mercados____

3) **¿En que horas del día realiza sus compras?**

Mañana____ Tarde____ Noche____

4) **¿Cuanto dinero mensual gasta en sus compras de primera necesidad?**

\$25.00a\$50.00____ \$50.01a\$80.00____ \$80.01a\$100.00____

\$100.00a\$150.00____ \$150.01a\$200.00____ \$200.00a\$500.00____

\$mas de \$ 500 ____

5) **¿Utilizaría en el barrio donde vive una tienda o bodega que ofrezca entregar sus compras a domicilio?**

Si____ No____

6) **¿Cuanto estaría dispuesto a pagar por el servicio de entrega a domicilio?**

\$1.00____ \$1.50____ \$2.00____

ANEXO 3

TITULO I: CREDITO

SUBTITULO I: MANUAL DE CREDITO DE PRIMER PISO

LISTADO DE ANEXOS

ANEXO A	Actividades Financiables
ANEXO A.1	Condiciones comunes para operaciones novadas
ANEXO A.2	Solicitud de extinción de obligaciones – personas naturales
ANEXO A.3	Solicitud de extinción de obligaciones – personas jurídicas
ANEXO A.4	Solicitud de arreglo de obligaciones – persona natural
ANEXO A.5	Solicitud de arreglo de obligaciones – persona jurídica
ANEXO A.6	Condiciones comunes para plan de pagos y ajuste al plan de pagos
ANEXO A.7	Condiciones comunes para modificación de operaciones

ANEXO A

CATEGORIA	DIVISION	GRUPO	CLASE	DESCRIPCION	CONDICION	OBSERVACION
	Error! Hyperlink reference not valid.	Error! Hyperlink reference not valid.	3.3.1.1	Fabricación De Equipo Medico Y Quirúrgico Y De Aparatos Ortopédicos.	FINANCIABLE	
3.3.1.2			Fabricación De Instrumentos Y Aparatos Para Medir, Verificar, Ensayar, Navegar Y Otros Fines Excepto Equipo De Control De Procesos Industriales.	FINANCIABLE		
3.3.1.3			Fabricación De Equipo De Control De Procesos Industriales.	FINANCIABLE		
3.3.2.0		Error! Hyperlink reference not valid.	Fabricación De Instrumentos Ópticos Y De Equipo Fotográfico.	FINANCIABLE		
3.3.3.0		Error! Hyperlink reference not valid.	Fabricación De Relojes.	FINANCIABLE		
	Error! Hyperlink reference not valid.	Error! Hyperlink reference not valid.	3.4.1.0	Fabricación De Vehículos Automotores.	FINANCIABLE	
		Error! Hyperlink reference not valid.	3.4.2.0	Fabricación De Carrocerías Para Vehículos Automotores; Fabricación De Remolques Y Semirremolques.	FINANCIABLE	
		Error! Hyperlink reference not valid.	3.4.3.0	Fabricación De Partes, Piezas Y Accesorios Para Vehículos Automotores Y Para Sus Motores.	FINANCIABLE	
	Error!	Error!	3.5.1.1	Construcción Y Reparación De Buques.	FINANCIABLE	

Hyperlink reference not valid.	Hyperlink reference not valid.	3.5.1.2	Construcción Y Reparación De Embarcaciones De Recreo Y De Deporte.	FINANCIABLE		
	Error! Hyperlink reference not valid.	3.5.2.0	Fabricación De Locomotoras Y De Material Rodante Para Ferrocarriles Y Tranvías.	FINANCIABLE		
	Error! Hyperlink reference not valid.	3.5.3.0	Fabricación De Aeronaves Y De Naves Espaciales.	FINANCIABLE		
	Error! Hyperlink reference not valid.	3.5.9.1	Fabricación De Motocicletas.	FINANCIABLE		
		3.5.9.2	Fabricación De Bicicletas Y Sillones De Ruedas Para Inválidos.	FINANCIABLE		
		3.5.9.9	Fabricación De Otros Tipos De Equipo De Transporte N.C.P.	FINANCIABLE		
	Error! Hyperlink reference not valid.	Error! Hyperlink reference not valid.	3.6.1.0	Fabricación De Muebles De Cualquier Material.	FINANCIABLE	
		Error! Hyperlink reference not valid.	3.6.9.1	Fabricación De Joyas Y De Artículos Conexos.	FINANCIABLE	
			3.6.9.2	Fabricación De Instrumentos Musicales.	FINANCIABLE	
			3.6.9.3	Fabricación De Artículos Deportivos.	FINANCIABLE	
3.6.9.4			Fabricación De Juegos Y Juguetes.	FINANCIABLE		
3.6.9.9	Otras Industrias Manufactureras, N.C.P.	FINANCIABLE				
Error! Hyperlink reference not valid.	Error! Hyperlink reference not valid.	3.7.1.0	Reciclamiento De Desperdicios Y Desechos Metálicos.	FINANCIABLE		

		Error! Hyperlink reference not valid.	3.7.2.0	Reciclamiento De Desperdicios Y Desechos No Metálicos.	FINANCIABLE	
Error! Hyperlink reference not valid.	Error! Hyperlink reference not valid.	Error! Hyperlink reference not valid.	4.0.1.0	Generación, Captación Y Distribución De Energía Eléctrica.	FINANCIABLE	
		Error! Hyperlink reference not valid.	4.0.2.0	Fabricación De Gas, Distribución De Combustibles Gaseosos Por Tuberías.	FINANCIABLE	
		Error! Hyperlink reference not valid.	4.0.3.0	Suministros De Vapor Y De Agua Caliente.	FINANCIABLE	
		Error! Hyperlink reference not valid.	4.1.1.0	Captación, Depuración Y Distribución De Agua.	FINANCIABLE	
	Error! Hyperlink reference not valid.	Error! Hyperlink reference not valid.	4.5.1.0	Preparación Del Terreno.	FINANCIABLE	
Error! Hyperlink reference not valid.	Error! Hyperlink reference not valid.	Error! Hyperlink reference not valid.	4.5.2.0	Construcción De Edificios Completos O De Partes De Edificios; Obras De Ingeniería Civil.	FINANCIABLE	Se financia solo construcción para la venta como capital de trabajo
		Error! Hyperlink reference not valid.	4.5.3.0	Acondicionamiento De Edificios.	FINANCIABLE	Se financia solo construcción para la venta como capital de trabajo

		Error! Hyperlink reference not valid.	4.5.4.0	Terminación De Edificios.	FINANCIABLE	Se financia solo construcción para la venta como capital de trabajo
		Error! Hyperlink reference not valid.	4.5.5.0	Alquiler de equipo de construcción o demolición dotado de operarios.	FINANCIABLE	En esta clase se incluye el alquiler de maquinaria y equipo de construcción (incluso el de camiones grúa) dotados de operarios

Notas:

- 1/ Solo para esta actividad la CFN, como parte del rubro capital de trabajo, financia la promoción y publicidad turística que incluye una serie de productos y herramientas de difusión, que son prioritarias dada la naturaleza del producto que, al constituirse en un servicio, requiere de inversiones importantes en algunos rubros, los cuales se citan a continuación: diseño gráfico, material impreso, material audiovisual, producción de videos, producción cinematográfica, producción musical, letreros, banners, diseño de páginas web, publicidad en buscadores de internet, pago de alojamiento (hosting), publicidad en medios masivos nacionales e internacionales, work shops, fam trips, press trips, publicaciones, compra de fotografías y textos, traducciones, compra de material pop, campañas y pauta en medios escritos, televisivos, radiales, exhibiciones, muestras artísticas, ruedas de prensa, boletines, kits de prensa).
- 2/ Aclaración: las actividades relacionadas con el ensamblaje, debido a que no tienen una identificación de CIU específico, al tratarse de un concepto genérico en el que pueden estar incluidos productos de diferente variedad del sector industrial, deben clasificarse dentro del CIU que integre el producto ensamblado. Se efectúa esta aclaración por cuanto el proceso de ensamblaje incluye actividades mecánicas y manuales que añaden valor agregado al producto, sin el cual el mismo no podría ser utilizado adecuadamente.

CONDICIONES COMUNES PARA OPERACIONES NOVADAS

CONDICIONES PREVIAS A LA INSTRUMENTACIÓN

1. El cliente deberá cancelar los intereses vigentes, vencidos, de mora y gastos judiciales, de ser el caso, devengados hasta la fecha de suscripción de los documentos que acrediten la novación de la operación.
2. El cliente deberá suscribir un nuevo contrato, pagaré y tabla de amortización por la operación.
3. El cliente deberá suscribir el formulario de autorización de débito bancario.
4. El cliente deberá ratificar la vigencia de las garantías constituidas a favor de la CFN.

CONDICIONES ESPECIALES

1. El cliente deberá mantener un sistema de contabilidad adecuado y proporcionar a la CFN, durante la vigencia del crédito, los estados financieros trimestrales y anuales, hasta 60 y 90 días posteriores al cierre del período trimestral y anual, respectivamente. En el caso de que los activos totales del cliente sean iguales o mayores a un millón de dólares, el cliente deberá presentar los balances anuales auditados hasta 120 días posteriores al cierre del ejercicio anual.
2. El cliente deberá presentar anualmente a la CFN, durante la vigencia del crédito, certificaciones de cumplimiento de obligaciones patronales con el IESS y con el SRI, copias de la declaraciones de Impuesto a la Renta e IVA realizadas al SRI y certificado de cumplimiento de obligaciones con la SIC.
3. El cliente deberá actualizar de manera anual los avalúos, pólizas de seguros y de desgravamen (personas naturales), endosadas a la CFN, de las garantías otorgadas, durante la vigencia del crédito, en caso de no realizarlo, la Institución podrá hacerlo con cargo al cliente.
4. El cliente, durante la vigencia del crédito, mantendrá una relación patrimonio/activo total mínima del 30%, así como una relación (para personas jurídicas) Capital Social / Activo Total no menor al 10%.

5. La CFN, durante la vigencia del crédito, realizará actividades de inspección y supervisión técnica con el propósito de evaluar la gestión del cliente y el cumplimiento de las condiciones establecidas en la respectiva Resolución, y estará en facultad de solicitar cualquier requerimiento adicional inherente a la operación.
6. El cliente deberá mantener, durante la vigencia del crédito, una cobertura de garantía mínima del 125%.
7. La CFN se reserva el derecho a exigir cualquier requerimiento adicional a la operación, y podrá revisar los libros contables cuando considere necesario.
8. En caso de existir cambio de accionistas, socios y/o administradores de la empresa, el cliente deberá informar a la CFN en un plazo de hasta 30 días posteriores a la inscripción en las instancias respectivas.
9. En caso de incumplimiento de las condiciones y términos establecidos en la presente resolución, la CFN podrá declarar de plazo vencido la operación e iniciar el cobro por la vía coactiva.
10. El cliente deberá notificar de inmediato a la CFN cualquier cambio de domicilio y/o teléfono a fin de mantener actualizados sus datos.

ANEXO A.2

SOLICITUD DE EXTINCIÓN DE OPERACIONES PERSONAS NATURALES					
Lugar y fecha:		Novación: Por otra deuda <input type="checkbox"/> Por sustitución de deudor <input type="checkbox"/>	Subrogación <input type="checkbox"/>	Dación en Pago <input type="checkbox"/>	
DATOS DEUDOR					
Nombres y apellidos					
CC		Pasaporte		Nacionalidad	
Dirección domicilio: (provincia, cantón, parroquia, calles)					
Telf. 1		Telf. 2	Casilla postal	E-mail	Fax
Profesión		Lugar de trabajo			Cargo
Actividad económica actual					
Dirección negocio/empleo: (provincia, cantón, parroquia, calles)					
Telf. 1		Telf. 2	Casilla postal	E-mail	Fax
DATOS DEL CÓNYUGE					
Nombres y apellidos completos					
CC		Pasaporte		Separación de bienes:	
Profesión		Actividad		Lugar de trabajo	
Dirección empleo/negocio: (provincia, cantón, parroquia, calles)					
Teléfono 1			Teléfono 2		
DATOS DEL CRÉDITO QUE SOLICITA NOVAR					
Vigencia póliza de seguro:		# Operación 1	# Operación 2		# Operación 3
Fecha último avalúo:			Garantía:		
MOTIVO DE LA NOVACIÓN					
Subida de precios <input type="checkbox"/>		Insuficiencia fondos para el proyecto <input type="checkbox"/>			
Factores de la naturaleza <input type="checkbox"/>		Imprevistos (robo, pérdida, fallecimiento, enfermedad, etc.) <input type="checkbox"/>			
Dificultades en la venta del producto <input type="checkbox"/>		Otros: _____ <input type="checkbox"/>			
Explicación de la reestructura:					
CONDICIONES PROPUESTAS					
Plazo		Gracia		Periodicidad de pago:	
Tipo de garantía		No. Cta. Débito		Banco	
REFERENCIAS BANCARIAS					
Institución	Tipo cuenta	No. cuenta	Fecha apertura	Moneda	Promedio en cifras
<p><i>"Certifico que la información arriba indicada es correcta y verdadera, entiendo que esta información será leída / revisada por las autoridades, quienes la podrán considerar para todos los efectos legales. Igualmente certifico y declaro que los fondos entregados y recibidos de la institución tienen un origen y destino lícito, y permitidos por las Leyes de la República del Ecuador. Autorizo expresamente a la Corporación Financiera Nacional a realizar el análisis que considere pertinente e informar a las autoridades competentes en caso de investigación y/o determinación de transacciones inusuales e injustificadas."</i></p>					
FIRMAS					

Cliente	Cónyuge
---------	---------

Adjuntar:

- Estados financieros (corte del mes anterior a la fecha de la presente solicitud)
- Flujo de caja del proyecto

Estos documentos deben contener la firma del cliente

ANEXO A.3

SOLICITUD DE EXTINCIÓN DE OPERACIONES PERSONAS JURÍDICAS				
Lugar y fecha:	Novación: Por otra deuda <input type="checkbox"/> Por sustitución de deudor <input type="checkbox"/>	Subrogación <input type="checkbox"/>	Dación en Pago <input type="checkbox"/>	
DATOS DEUDOR				
Nombre de la empresa:				
RUC		Nacionalidad		
Dirección domicilio: (provincia, cantón, parroquia, calles)				
Telf. 1	Telf. 2	Casilla postal	E-mail	Fax
REPRESENTANTE LEGAL				
Nombre:		Profesión:		
Dirección negocio/empleo: (provincia, cantón, parroquia, calles)				
Telf. 1	Telf. 2	Casilla postal	E-mail	Fax
ACCIONISTAS				
NOMBRE	% Participación	NOMBRE	% Participación	
DATOS DEL CRÉDITO QUE SOLICITA NOVAR				
Vigencia póliza de seguro:	# Operación 1	# Operación 2	# Operación 3	
Fecha último avalúo:		Garantía:		
MOTIVO DE LA REESTRUCTURA				
Subida de precios <input type="checkbox"/>	Insuficiencia fondos para el proyecto <input type="checkbox"/>			
Factores de la naturaleza <input type="checkbox"/>	Imprevistos (robo, pérdida, fallecimiento, enfermedad, etc.) <input type="checkbox"/>			
Dificultades en la venta del producto <input type="checkbox"/>	Otros: _____ <input type="checkbox"/>			
Explicación de la reestructura:				
CONDICIONES PROPUESTAS				
Plazo	Gracia	Periodicidad de pago:		

Tipo de garantía		No. Cta. Débito		Banco	
REFERENCIAS BANCARIAS					
Institución	Tipo cuenta	No. Cuenta	Fecha apertura	Moneda	Promedio en cifras
<p><i>“Certifico que la información arriba indicada es correcta y verdadera, entiendo que esta información será leída / revisada por las autoridades, quienes la podrán considerar para todos los efectos legales. Igualmente certifico y declaro que los fondos entregados y recibidos de la institución tienen un origen y destino lícito, y permitidos por las Leyes de la República del Ecuador. Autorizo expresamente a la Corporación Financiera Nacional a realizar el análisis que considere pertinente e informar a las autoridades competentes en caso de investigación y/o determinación de transacciones inusuales e injustificadas.”</i></p>					
FIRMAS					
<p>Representante Legal</p>					

Adjuntar:

- Estados financieros (corte del mes anterior a la fecha de la presente solicitud)
- Flujo de caja del proyecto
- Acta de la Junta de accionistas que autoriza la operación
- Nombramientos actualizados de los representantes legales

Estos documentos deben contener la firma del cliente

ANEXO A.4

SOLICITUD DE ARREGLO DE OBLIGACIONES					
Lugar y fecha:					
PLAN DE PAGOS <input type="checkbox"/>		AJUSTE AL PLAN DE PAGOS <input type="checkbox"/>		MODIFICACIÓN <input type="checkbox"/>	
DATOS DEUDOR – PERSONA NATURAL					
Nombres y apellidos					
CC		Pasaporte		Nacionalidad	
Dirección domicilio: (provincia, cantón, parroquia, calles)					
Telf. 1		Telf. 2		Casilla postal	
				E-mail	
				Fax	
Profesión		Lugar de trabajo		Cargo	
Actividad económica actual					
Dirección negocio/empleo: (provincia, cantón, parroquia, calles)					
Telf. 1		Telf. 2		Casilla postal	
				E-mail	
				Fax	
DATOS DEL CÓNYUGE					
Nombres y apellidos completos					
CC		Pasaporte		Separación de bienes:	
Profesión		Actividad		Lugar de trabajo	
Dirección empleo/negocio: (provincia, cantón, parroquia, calles)					

Teléfono 1		Teléfono 2			
DATOS DEL CRÉDITO QUE SOLICITA NOVAR					
Vigencia póliza de seguro:	# Operación 1	# Operación 2	# Operación 3		
Fecha último avalúo:		Garantía:			
MOTIVO DE LA REESTRUCTURA					
Subida de precios <input type="checkbox"/>		Insuficiencia fondos para el proyecto <input type="checkbox"/>			
Factores de la naturaleza <input type="checkbox"/>		Imprevistos (robo, pérdida, fallecimiento, enfermedad, etc.) <input type="checkbox"/>			
Dificultades en la venta del producto <input type="checkbox"/>		Otros: _____ <input type="checkbox"/>			
Explicación de la Reestructura:					
CONDICIONES PROPUESTAS					
Plazo		Gracia	Periodicidad de pago:		
Tipo de garantía		No. Cta. Débito	Banco		
REFERENCIAS BANCARIAS					
Institución	Tipo cuenta	No. cuenta	Fecha apertura	Moneda	Promedio en cifras
<p><i>“Certifico que la información arriba indicada es correcta y verdadera, entiendo que esta información será leída / revisada por las autoridades, quienes la podrán considerar para todos los efectos legales. Igualmente certifico y declaro que los fondos entregados y recibidos de la institución tienen un origen y destino lícito, y permitidos por las Leyes de la República del Ecuador. Autorizo expresamente a la Corporación Financiera Nacional a realizar el análisis que considere pertinente e informar a las autoridades competentes en caso de investigación y/o determinación de transacciones inusuales e injustificadas.”</i></p>					
FIRMAS					
Cliente			Cónyuge		

Adjuntar:

- Estados financieros (corte del mes anterior a la fecha de la presente solicitud)
- Flujo de caja del proyecto

Estos documentos deben contener la firma del cliente

ANEXO A.5

SOLICITUD DE ARREGLO DE OBLIGACIONES		
Lugar y fecha:		
PLAN DE PAGOS <input type="checkbox"/>	AJUSTE AL PLAN DE PAGOS <input type="checkbox"/>	MODIFICACIÓN <input type="checkbox"/>
DATOS DEUDOR – PERSONA JURÍDICA		
Nombre de la empresa:		
RUC	Nacionalidad	
Dirección domicilio: (provincia, cantón, parroquia, calles)		

Telf. 1	Telf. 2	Casilla postal	E-mail	Fax
REPRESENTANTE LEGAL				
Nombre:		Profesión:		
Dirección negocio/empleo: (provincia, cantón, parroquia, calles)				
Telf. 1	Telf. 2	Casilla postal	E-mail	Fax
ACCIONISTAS				
NOMBRE		% Participación	NOMBRE	
DATOS DEL CRÉDITO QUE SOLICITA NOVAR				
Vigencia póliza de seguro:	# Operación 1	# Operación 2	# Operación 3	
Fecha último avalúo:		Garantía:		
MOTIVO DE LA REESTRUCTURA				
Subida de precios <input type="checkbox"/>		Insuficiencia fondos para el proyecto <input type="checkbox"/>		
Factores de la naturaleza <input type="checkbox"/>		Imprevistos (robo, pérdida, fallecimiento, enfermedad, etc.) <input type="checkbox"/>		
Dificultades en la venta del producto <input type="checkbox"/>		Otros: _____ <input type="checkbox"/>		
Explicación de la reestructura:				
CONDICIONES PROPUESTAS				
Plazo		Gracia	Periodicidad de pago:	
Tipo de garantía		No. Cta. Débito		Banco
REFERENCIAS BANCARIAS				
Institución	Tipo cuenta	No. cuenta	Fecha apertura	Moneda
				Promedio en cifras
<p>“Certifico que la información arriba indicada es correcta y verdadera, entiendo que esta información será leída / revisada por las autoridades, quienes la podrán considerar para todos los efectos legales. Igualmente certifico y declaro que los fondos entregados y recibidos de la institución tienen un origen y destino lícito, y permitidos por las Leyes de la República del Ecuador. Autorizo expresamente a la Corporación Financiera Nacional a realizar el análisis que considere pertinente e informar a las autoridades competentes en caso de investigación y/o determinación de transacciones inusuales e injustificadas.”</p>				
FIRMAS				
Representante Legal				

Adjuntar:

- Estados financieros (corte del mes anterior a la fecha de la presente solicitud)
- Flujo de caja del proyecto

Estos documentos deben contener la firma del cliente

CONDICIONES COMUNES PARA PLANES DE PAGO Y AJUSTE AL PLAN DE PAGOS

CONDICIONES PREVIAS A LA INSTRUMENTACIÓN

1. El cliente deberá cancelar los gastos judiciales devengados hasta la fecha de suscripción de los documentos que acrediten el plan de pagos o el ajuste al plan de pagos.
2. El cliente deberá suscribir un convenio y tabla de amortización por la operación.
3. El cliente deberá ratificar la vigencia de las garantías constituidas a favor de la CFN, de ser el caso.

CONDICIONES ESPECIALES

1. El cliente deberá mantener un sistema de contabilidad adecuado y proporcionar a la CFN, durante la vigencia del crédito, los estados financieros anuales, hasta 90 días posteriores al cierre del ejercicio anual.
2. El cliente deberá presentar anualmente a la CFN, durante la vigencia del crédito, certificaciones de cumplimiento de obligaciones patronales con el IESS y con el SRI, copias de la declaraciones de Impuesto a la Renta e IVA realizadas al SRI y certificado de cumplimiento de obligaciones con la SIC.
3. El cliente deberá actualizar de manera anual los avalúos, pólizas de seguros y de desgravamen (personas naturales), endosadas a la CFN, de las garantías otorgadas, durante la vigencia del crédito, en caso de no realizarlo, la Institución podrá hacerlo con cargo al cliente.
4. La CFN, durante la vigencia del crédito, realizará actividades de inspección y supervisión técnica con el propósito de evaluar la gestión del cliente y el cumplimiento de las condiciones establecidas en la respectiva Resolución, y estará en facultad de solicitar cualquier requerimiento adicional inherente a la operación.
5. La CFN se reserva el derecho a exigir cualquier requerimiento adicional a la operación, y podrá revisar los libros contables cuando considere necesario.

6. En caso de existir cambio de accionistas, socios y/o administradores de la empresa, el cliente deberá informar a la CFN en un plazo de hasta 30 días posteriores a la inscripción en las instancias respectivas.
7. El cliente deberá notificar de inmediato a la CFN cualquier cambio de domicilio o teléfono a fin de mantener actualizados sus datos.
8. En caso de incumplimiento de las condiciones y términos establecidos en la presente resolución, la CFN podrá declarar de plazo vencido la operación e iniciar el cobro por la vía coactiva.

ANEXO A.7

CONDICIONES COMUNES PARA MODIFICACIÓN DE OPERACIONES

CONDICIONES PREVIAS A LA INSTRUMENTACIÓN

5. El cliente deberá cancelar los intereses vigentes, vencidos, de mora y gastos judiciales, de ser el caso, devengados hasta la fecha de suscripción de los documentos que acrediten la modificación de la operación.
6. El cliente deberá suscribir un adéndum al contrato de mutuo con la tabla de amortización.
7. El cliente deberá ratificar la vigencia de las garantías constituidas a favor de la CFN.

CONDICIONES ESPECIALES

1. El cliente deberá mantener un sistema de contabilidad adecuado y proporcionar a la CFN, durante la vigencia del crédito, los estados financieros anuales, hasta 90 días posteriores al cierre del ejercicio anual.
2. El cliente deberá presentar anualmente a la CFN, durante la vigencia del crédito, certificaciones de cumplimiento de obligaciones patronales con el IESS y con el

SRI, copias de la declaraciones de Impuesto a la Renta e IVA realizadas al SRI y certificado de cumplimiento de obligaciones con la SIC.

3. El cliente deberá actualizar de manera anual los avalúos, pólizas de seguros y de desgravamen (personas naturales), endosadas a la CFN, de las garantías otorgadas, durante la vigencia del crédito, en caso de no realizarlo, la Institución podrá hacerlo con cargo al cliente.
4. El cliente, durante la vigencia del crédito, mantendrá una relación patrimonio/activo total mínima del 30%, así como una relación (para personas jurídicas) Capital Social / Activo Total no menor al 10%.
5. La CFN, durante la vigencia del crédito, realizará actividades de inspección y supervisión técnica con el propósito de evaluar la gestión del cliente y el cumplimiento de las condiciones establecidas en la respectiva Resolución, y estará en facultad de solicitar cualquier requerimiento adicional inherente a la operación.
6. La CFN se reserva el derecho a exigir cualquier requerimiento adicional a la operación, y podrá revisar los libros contables cuando considere necesario.
7. En caso de existir cambio de accionistas, socios y/o administradores de la empresa, el cliente deberá informar a la CFN en un plazo de hasta 30 días posteriores a la inscripción en las instancias respectivas.
8. El cliente deberá notificar de inmediato a la CFN cualquier cambio de domicilio o teléfono a fin de mantener actualizados sus datos.
9. En caso de incumplimiento de las condiciones y términos establecidos en la presente resolución, la CFN podrá declarar de plazo vencido la operación e iniciar el cobro por la vía coactiva.

ANEXO 4



INSTITUTO ECUATORIANO DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL IEPI FORMATO UNICO DE REGISTRO DE SIGNOS DISTINTIVOS

(1) Nº. de Solicitud	(2) Fecha de Presentación	
(3) Denominación del Signo		
(4) Naturaleza del signo	(5) Tipo de signo	
Denominativo <input type="checkbox"/>	Marca de Producto <input type="checkbox"/>	
Figurativo <input type="checkbox"/>	Marca de Servicios <input type="checkbox"/>	
Mixto <input type="checkbox"/>	Nombre Comercial <input type="checkbox"/>	
Tridimensional <input type="checkbox"/>	Lema Comercial <input type="checkbox"/>	
Sonoro <input type="checkbox"/>	Indica Geog./denominación origen <input type="checkbox"/>	
Olfativo <input type="checkbox"/>	Apariencia Distintiva <input type="checkbox"/>	
Táctil <input type="checkbox"/>	Marca Colectiva <input type="checkbox"/>	
	Marca de Certificación <input type="checkbox"/>	
	Rótulo Enseña <input type="checkbox"/>	
(6) Identificación del(os) solicitante(s)		
Nombre(s):		
Dirección:		
Ciudad:	E-mail:	
Teléfonos:	Fax:	
Nacionalidad del Signo:		
Nacionalidad del Solicitante:		
(7) Quien(es) actúa(n) a través de		
Representante <input type="checkbox"/>	O	Apoderado <input type="checkbox"/>
Nombre:		
Dirección:		
Teléfono:	E-mail:	
Registro de poder N°:	Fax:	
(8) Interés real para oposición Andina Art. - 147 - Decisión 486 CAN (llenar solo de ser el caso)		
Esta solicitud se presenta para acreditar el interés real en el Expediente N°.		
(9) Espacio reservado para la reproducción del signo mixto o figurativo (*)	(10) Descripción clara y completa del signo	
*Clasificación del elemento figurativo		
(11) Enumeración detallada de los productos, servicios o actividades		
(12) Clasificación Internacional N°.		
(13) Signo que acompaña al lema comercial		
Denominación		
Registro N°	Año h Vigente hasta	
Solicitud N°	Fecha y Año	
Clase Internacional de la solicitud o registro al que acompaña al lema comercial		
(14) Prioridad		
Solicitud N°:	Fecha: / / País:	
(15) Abogado patrocinador		
Nombre:		
Casillero IEPI:	Quito Guayaquil Cuenca Casillero Judicial:	
(16) Anexos		
<input type="checkbox"/> Comprobante pago tasa N° _____ <input type="checkbox"/> 6 etiquetas en papel adhesivo 5x5 c. m. <input type="checkbox"/> Copia ódula ciudadanía para personas naturales <input type="checkbox"/> Copia de la primera solicitud si se reivindica prioridad <input type="checkbox"/> Poder <input type="checkbox"/> Nombramiento de representante legal <input type="checkbox"/> Reglamento de uso, (marcas de certificación, colectivas) <input type="checkbox"/> Designación de zona geográfica, (indicación geográfica/denominación de origen) <input type="checkbox"/> Reseña de calidades, reputación y características de los productos (indicación geográfica/denominación de origen) <input type="checkbox"/> Documento en el que se demuestre el legítimo interés, (indicación geográfica/denominación de origen) <input type="checkbox"/> Copia de estatutos de solicitante, (marcas colectivas, certificación, indicación geográfica/denominación de origen) <input type="checkbox"/> Lista de integrantes, (marcas colectivas o de certificación)		
(17)	(18)	

ANEXO 5

CONTRATO DE TRABAJO A PRUEBA

Comparecen, ante el señor Inspector del Trabajo, por una parte, a través de su representante legal, **(en caso de personas jurídicas)**; en su calidad de **EMPLEADOR** y por otra parte el señor _____ portador de la cédula de ciudadanía # _____ su calidad de **TRABAJADOR**. Los comparecientes son ecuatorianos, domiciliados en la ciudad de y capaces para contratar, quienes libre y voluntariamente convienen en celebrar un contrato de trabajo a Prueba con sujeción a las declaraciones y estipulaciones contenidas en las siguientes cláusulas.

El EMPLEADOR y TRABAJADOR en adelante se las denominará conjuntamente como "Partes" e individualmente como "Parte".

PRIMERA.- ANTECEDENTES.-

El EMPLEADOR para el cumplimiento de sus actividades y desarrollo de las tareas propias de su actividad necesita contratar los servicios laborales de, revisados los antecedentes del(de la) señor(a)(ita), éste(a) declara tener los conocimientos necesarios para el desempeño del cargo indicado, por lo que en base a las consideraciones anteriores y por lo expresado en los numerales siguientes, El EMPLEADOR y el TRABAJADOR (A) proceden a celebrar el presente Contrato de Trabajo.

SEGUNDA.- OBJETO.

El TRABAJADOR (a) se compromete a prestar sus servicios lícitos y personales bajo la dependencia del EMPLEADOR (a) en calidad de con responsabilidad y esmero, que los desempeñará de conformidad con la Ley, las disposiciones generales, las órdenes e instrucciones que imparta El EMPLEADOR, dedicando su mayor esfuerzo y capacidad en el desempeño de las actividades para las cuales ha sido contratado. Mantener el grado de eficiencia necesaria para el desempeño de sus labores, guardar reserva en los asuntos que por su naturaleza tuviere esta calidad y que con ocasión de su trabajo fueran de su conocimiento, manejo adecuado de documentos, bienes y valores del EMPLEADOR y que se encuentran bajo su responsabilidad.

TERCERA.- JORNADA ORDINARIA Y HORAS EXTRAORDINARIAS.-

El TRABAJADOR (a) se obliga y acepta, por su parte, a laborar por jornadas de trabajo, las máximas diarias y semanal, en conformidad con la Ley, en los horarios establecidos por El EMPLEADOR de acuerdo a sus necesidades y actividades. Así mismo, las Partes podrán convenir que, el EMPLEADO labore tiempo extraordinario y suplementario cuando las circunstancias lo ameriten y tan solo por orden escrita de El EMPLEADOR.

CUARTA.- REMUNERACIÓN.-

El EMPLEADOR pagará al TRABAJADOR (a) por la prestación de sus servicios la remuneración convenida de mutuo acuerdo en la suma de DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (USD\$...,00).

El EMPLEADOR reconocerá también al TRABAJADOR las obligaciones sociales y los demás beneficios establecidos en la legislación ecuatoriana.

QUINTA.- DURACIÓN.-

El tiempo de duración del presente Contrato será por un período probatorio de noventa (90) días en el que, cualquiera de ellas lo puede dar por terminado libremente; vencido dicho período se entenderá prorrogado por el tiempo que faltare para completar el año.

Este contrato podrá terminar por las causales establecidas en el Art. 169 del Código de Trabajo.

SEXTA.- LUGAR DE TRABAJO.-

El TRABAJADOR (a) desempeñará las funciones para las cuales ha sido contratado en las instalaciones ubicadas en, en la ciudad de, provincia de para el cumplimiento cabal de las funciones a él encomendadas.

SÉPTIMA.- Obligaciones de los TRABAJADORES Y EMPLEADORES:

En lo que respecta a las obligaciones, derecho y prohibiciones del empleador y trabajador, estos se sujetan estrictamente a lo dispuesto en el Código de Trabajo en su Capítulo IV de las obligaciones del empleador y del trabajador, a más de las estipuladas en este contrato. Se consideran como faltas graves del trabajador, y por tanto suficientes para dar por terminadas la relación laboral.

OCTAVA.- LEGISLACIÓN APLICABLE

En todo lo no previsto en este Contrato, cuyas modalidades especiales las reconocen y aceptan las partes, éstas se sujetan al Código del Trabajo.

NOVENA.- JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.-

En caso de suscitarse discrepancias en la interpretación, cumplimiento y ejecución del presente Contrato y cuando no fuere posible llegar a un acuerdo amistoso entre las Partes, estas se someterán a los jueces competentes del lugar en que este contrato ha sido celebrado, así como al procedimiento oral determinados por la Ley.

DÉCIMA.- SUSCRIPCIÓN.-

Las partes se ratifican en todas y cada una de las cláusulas precedentes y para constancia y plena validez de lo estipulado firman este contrato en original y dos ejemplares de igual tenor y valor, en en la ciudad de el día ___ del mes de _____ del año _____

EL EMPLEADOR

ELTRABAJADOR (a)

C.C.