



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

## **FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

### **TRABAJO DE GRADO**

#### **TEMA:**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ASESORAMIENTO EN DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN DE TEXTOS, EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”**

**PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA. CPA**

**AUTORA: Lascano Tatiana**

**DIRECTOR: Dr. Otto Ayala**

**Ibarra - 2014**

## RESUMEN EJECUTIVO


El desarrollo de la presente investigación, se realizó con la finalidad de satisfacer una necesidad latente en la ciudad de Ibarra, la misma que permitirá a los profesionales, gerentes y directores de las diferentes empresas públicas y privadas aportar a la sociedad con material didáctico y de conocimiento. Este proyecto fue desarrollado en base a siete capítulos; el primero referente al diagnóstico en donde se logró identificar la situación actual de los profesionales que desean contribuir con la ciudadanía elaborando un libro, así se obtuvo que existe un gran porcentaje de personas que necesitan de una empresa que les ayude con el diseño y diagramación de textos; continuando con la investigación se logró establecer las bases teórico-científicas que conllevan al desarrollo adecuado de los capítulos posteriores; en el tercer capítulo se estableció la oferta y demanda existente obteniéndose que si existe un mercado insatisfecho del servicio de asesoramiento en diseño y diagramación de textos; más adelante en el capítulo cuatro se desarrolló el estudio técnico, la macro y micro localización y se determinó también un presupuesto que permitió conocer la inversión total del proyecto. Siguiendo con el desarrollo del trabajo de grado en el capítulo cinco se desarrolló el estudio financiero que se convirtió en la base principal para determinar la viabilidad del proyecto, así mismo se trabajó en la determinación del estudio organizacional de la nueva microempresa y en la determinación de los impactos social, profesional económico, visual y general del proyecto. Cada capítulo se relaciona uno con otro, ya que, para establecer el proyecto se necesitó primero de un diagnóstico el cual conllevó a identificar las bases científicas de los principales indicadores del proyecto lográndose aplicar técnicas de investigación como la encuesta y la entrevista para la obtención de información primaria en la que se destaca la demanda potencial e insatisfecha existente del presente proyecto. El establecimiento de indicadores financieros permitió llegar a la conclusión de que es posible poner en marcha el “Estudio de Factibilidad para la creación de una Microempresa de Asesoramiento en Diseño y Diagramación de Textos, en la ciudad de Ibarra Provincia de Imbabura”

## EXECUTIVE SUMMARIZE

The development of this research was conducted in order to meet a latent need in the city of Ibarra, the same that allow professionals, managers and directors of various public and private companies contribute to society and teaching material knowledge. This project was developed based on seven chapters , the first is concerning to the diagnostic it where it was identified the a current status of the professionals who wish to contribute with the citizenship developing a book and it was found that a large percentage of people who need a company to help them with the design and layout of text , continuing with the investigation it was established theoretical and scientific bases that lead to the appropriate development of the later chapters , in the third chapter was established the supply and demand it was obtained unsatisfied market advisory service design and layout of texts, later in the chapter four it was developed the technical study , the macro and micro localization and also determined a budget that allowed us to know the total project investment . Following the development of the thesis in chapter five financial study was developed which became the main basis for determining the viability of the project, also it was worked on determining the organizational study of the new microenterprise and the determination of the social impacts, professional economic, and visual general project. Each chapter is related to one another, so that we establish the project first needed a diagnostic which led to identify the scientific basis of the main indicators of the project achieving to apply research techniques such as a survey and the interview to get primary information that highlights the potential and existing unmet demand of this project. The establishment of financial indicators allowed to reach to the conclusion that it is possible to implement the " Feasibility Study for the creation of an Advisory Micro Design and Layout Texts in the Ibarra city, Imbabura Province "

## AUTORÍA

Yo, Mirian Tatiana Lascano Mantilla, portadora de la cédula de identidad N° 100315945-4, declaro bajo juramento que el presente trabajo es de mi autoría: **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ASESORAMIENTO EN DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN DE TEXTOS, EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA "**, que no ha sido presentado previamente para ningún grado de calificación profesional, y que se han respetado las diferentes fuentes y referencias bibliográficas que se incluyen en éste documento.



Firma

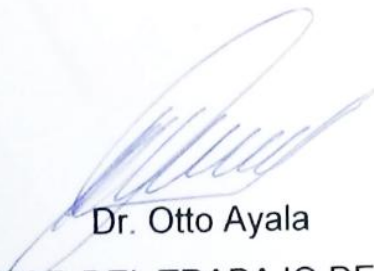
Mirian Tatiana Lascano Mantilla

C.I.100315945-4

## CERTIFICACIÓN DEL ASESOR

En calidad de Director del Trabajo de Grado, presentado por la egresada, Mirian Tatiana Lascano Mantilla, para optar por el Título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA, CPA, cuyo tema es " **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ASESORAMIENTO EN DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN DE TEXTOS, EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA**", doy fe que dicho trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a presentación y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 11 días del mes de Febrero del 2014

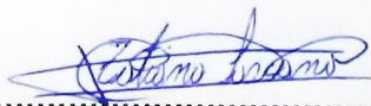


Dr. Otto Ayala

DIRECTOR DEL TRABAJO DE GRADO

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

Yo, Mirian Tatiana Lascano Mantilla, con cédula de identidad N° 100315945-4, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, Artículos 4, 5 y 6, en calidad de autora del trabajo de grado denominado **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ASESORAMIENTO EN DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN DE TEXTOS, EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA"**, que ha sido desarrollado para optar por el Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, CPA; en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago la entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.



.....  
Mirian Tatiana Lascano Mantilla

C.I.: 100315945-4

En la ciudad de Ibarra, a los 11 días del mes de Febrero del 2014

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

**1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA**

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

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

<b>DATOS DE CONTACTO</b>			
<b>CÉDULA DE IDENTIDAD:</b>		100315945-4	
<b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>		Lascano Mantilla Mirian Tatiana	
<b>DIRECCIÓN:</b>		Cdla. Municipal Yuyucocha	
<b>EMAIL:</b>		mytita_18@hotmail.com	
<b>TELÉFONO FIJO:</b>	062652122	<b>TELÉFONO MÓVIL:</b>	0980462398

<b>DATOS DE LA OBRA</b>	
<b>TÍTULO:</b>	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ASESORAMIENTO EN DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN DE TEXTOS, EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA.”
<b>AUTORA:</b>	Lascano Mantilla Mirian Tatiana
<b>FECHA:</b>	2014-02-11
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
<b>PROGRAMA:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
<b>TÍTULO POR EL QUE OPTA:</b>	Ingeniera en Contabilidad y Auditoría C.P.A
<b>ASESOR /DIRECTOR:</b>	Dr. Otto Ayala



## 2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Mirian Tatiana Lascano Mantilla, con cédula de ciudadanía No. 100315945-4, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

## 3. CONSTANCIAS

La autora 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.

En la ciudad de Ibarra, a los 11 días del mes de Febrero del 2014

**LA AUTORA:**

(Firma).....  


Nombre: Mirian Tatiana Lascano M.  
C.C.: 100315945-4

**ACEPTACIÓN:**

(Firma).....  


Nombre: Ing. Betty Chávez  
Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA



## DEDICATORIA

*A DIOS por su amor tan grande e incondicional, por ser mi fuerza y levantarme en los momentos más difíciles.*

*A mi madre de manera especial ya que con su amor sincero siempre me impulsó a lograr mis metas y ahora que está en el cielo guía mis pasos e ilumina mi camino.*

*A mi padre por su dedicación y apoyo en el transcurso de mi vida.*

*A mis hermanos Sandra y Oscar.*

*A mis sobrinos Cristian, Ismael y Joselyn porque con su ternura y cariño hacen más felices mis días.*

*Mirian Tatiana Lascano Mantilla*

## *AGRADECIMIENTO*

*A Dios porque aunque el sacrificio fue grande tú siempre me brindaste las fuerzas necesarias para continuar y culminar este trabajo.*

*A la Universidad Técnica del Norte, por permitirme culminar mi carrera universitaria.*

*De manera especial al Dr. Otto Ayala asesor del presente proyecto.*

*A todas las personas e instituciones que colaboraron de una u otra manera en el desarrollo de este trabajo.*

*Mirian Tatiana Lascano Mantilla*

## PRESENTACIÓN

El presente trabajo de grado titulado “**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ASESORAMIENTO EN DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN DE TEXTOS, EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA**”, está estructurado por siete capítulos: diagnóstico situacional, marco teórico, estudio de mercado, estudio técnico, estudio económico financiero, estructura organizacional y estudio de impactos.

**Capítulo I Diagnóstico Situacional.**-Aquí se realizó una investigación de la necesidad que tienen los profesionales para lograr publicar un libro de autoría propia, encontrándose que existe una gran cantidad de profesionales que necesitan del servicio de asesoramiento en diseño y diagramación de textos así como de otros servicios que complementan al servicio principal. Para lograr dicha información se desarrolló diferentes técnicas de investigación como la encuesta a profesionales, gerentes directores de empresas públicas y privadas; y entrevistas a los escritores de libros que son parte de la población Ibarreña. Todo esto se logró con el soporte de los objetivos diagnósticos planteados en este capítulo.

**Capítulo II Marco Teórico.**-En el marco teórico se desarrolló todo lo referente a las principales variables del tema planteado, definiciones, conceptos y clasificaciones de términos muy importantes de la investigación como son: empresa, microempresa, asesoramiento, diseño, diagramación, estudio de mercado, estudio técnico, presupuesto entre otros, los cuales fueron recopilados y analizados en las diferentes fuentes secundarias.

**Capítulo III Estudio de Mercado.**-El estudio de mercado se desarrolló basado en los objetivos los cuales fueron logrados a través de la aplicación de encuestas a la población de profesionales, directores y gerentes de empresas de la ciudad de Ibarra. Con el análisis de la información se obtuvo la oferta, demanda, precios y promoción de los

servicios de: diseño y diagramación de textos, asesoramiento en estructura interna, revisión de ortografía y gramática y, el servicio para la circulación normal del libro; esto permitió determinar la oportunidad para seguir con el proyecto, pues se obtuvo que si existe demanda insatisfecha.

**Capítulo IV Estudio Técnico.-** En este apartado se desarrolló lo que tiene que ver con el presupuesto de los principales rubros que intervienen en este tipo de empresa, además, del análisis de la microlocalización, macrolocalización, estructura física, procesos a desarrollarse en la nueva microempresa y talento humano que requerirá el proyecto.

**Capítulo V Estudio Económico Financiero.-** Aquí se obtuvo información acerca de los ingresos, egresos y sus respectivas proyecciones generando los datos necesarios para constituir estados financieros que permitan evaluar la viabilidad del estudio con la obtención de indicadores de rentabilidad como son el VAN y el TIR, costo beneficio, relación ingresos, egresos y periodo de recuperación de la inversión.

**Capítulo VI Estructura Orgánico-Funcional.-** En este capítulo se investigó los requisitos para el normal funcionamiento y constitución legal de la empresa, con su respectiva estructura organizacional y delegación de funciones a cada uno de los miembros.

**Capítulo VII Análisis de Impactos.-** Los impactos analizados fueron: económico, social, profesional, visual; los cuales conllevaron a realizar un análisis del impacto general del proyecto.

## ÍNDICE GENERAL

PORTADA .....	i
RESUMEN EJECUTIVO .....	ii
EXECUTIVE SUMMARIZE .....	iii
AUTORÍA.....	iv
CERTIFICACIÓN DEL ASESOR .....	v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO .....	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN .....	vii
DEDICATORIA .....	ix
AGRADECIMIENTO .....	x
PRESENTACIÓN.....	xi
ÍNDICE GENERAL.....	xiii
ÍNDICE DE CUADROS.....	xxii
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	xxvii
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	xxviii
INTRODUCCIÓN.....	xxix
JUSTIFICACIÓN.....	xxx
OBJETIVOS.....	xxxii

## CAPÍTULO I

### DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

Antecedentes.....	32
Diagnóstico de la Ciudad de Ibarra.....	34
División Política .....	36
Población.....	36
Datos Socio-económicos .....	37
Economía.....	37
Cultura.....	38
Educación.....	40

Índices Demográficos .....	41
Tasa de Desarrollo.....	41
Envejecimiento .....	42
Objetivos del Diagnóstico .....	42
Objetivo General .....	42
Objetivos Específicos.....	43
Variables e Indicadores .....	43
Cantidad de establecimientos.....	43
Población profesional.....	43
Proceso de legalización .....	44
Cantidad de formatos de los medios instruccionales.....	44
Recurso Humano.....	44
Equipos.....	44
Matriz de Relación Diagnóstica .....	45
Operativización del diagnóstico .....	47
Identificación de la Población .....	47
Instrumentos de Investigación .....	47
Información Primaria.....	47
Encuesta.....	48
Fórmula para el cálculo de la Muestra.....	50
Cálculo de la Muestra .....	50
Información Secundaria .....	51
Tabulación y Análisis de Resultados .....	51
Resultados de la encuesta dirigida profesionales, directores y gerentes de la ciudad de Ibarra.....	51
Registro de entrevista realizada a escritores.....	63
Registro de entrevistas realizadas a oferentes de servicios de asesoramiento, diseño y diagramación de textos.....	65
Entrevista dirigida a técnicos especialistas en el diseño y diagramación de textos.....	66
Matriz AOOD .....	67
Cruces Estratégicos.....	69



Identificación del problema diagnóstico .....	70
---	----

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

La Empresa .....	72
Clasificación.....	72
Microempresa .....	73
Objetivos de la Microempresa .....	73
Importancia en la economía local .....	74
Asesoramiento .....	74
Tipos de textos .....	74
Estructura del texto .....	75
Definición de Libro .....	75
Página de Créditos .....	76
ISBN.....	77
Derechos de Autor .....	78
Diseño.....	78
Principios Generales para el Diseño de Materiales Instruccionales .....	79
Aspectos Importantes al Diseñar .....	80
Clasificación de la Tipografía .....	81
Características de la Tipografía .....	83
Diagramación.....	84
Reglas de la Diagramación .....	84
Sugerencias Básicas de la Diagramación.....	85
Color en Diagramación .....	85
Expresividad del color:.....	86
Composición en la Diagramación .....	89
Elementos de Diagramación.....	90
Aspectos de Mercado .....	90
Estudio de Mercado .....	90

Mercado Meta.....	91
Demanda.....	91
Oferta.....	91
Demanda potencial a satisfacer o demanda insatisfecha.....	92
Plan comercial.....	92
Estudio Técnico.....	95
Localización óptima del proyecto.....	95
Macro localización.....	95
Micro localización.....	96
Diagrama de bloque.....	96
Flujograma Operativo.....	97
Presupuesto.....	98
Estudio Económico.....	98
Inversión.....	98
Ingresos.....	99
Egresos.....	99
Gastos Operacionales.....	99
Mano de Obra Directa.....	100
Mano de Obra Indirecta.....	100
Costo Fijo.....	100
Costo Variable.....	101
Depreciación.....	101
Estados financieros.....	101
Balance General o de situación inicial.....	102
Estado de resultados.....	102
Estado de flujo de efectivo.....	103
Estados de Cambios en el Patrimonio.....	103
Evaluación Financiera.....	103
Costo de Oportunidad.....	103
Valor Actual Neto.....	104
Tasa Interna de Retorno.....	104
Razón Beneficio – Costo.....	105

Punto de Equilibrio.....	105
Periodo de Recuperación de la inversión .....	105
Estructura Organizacional.....	106
Objetivos Corporativos.....	106
Misión.....	106
Visión.....	107
Valores Corporativos .....	107
Organigrama.....	108
Impactos que Genera un Proyecto .....	108
Impacto Económico .....	108
Impacto Social .....	108
Impacto Ambiental .....	109

### **CAPÍTULO III**

#### **ESTUDIO DE MERCADO**

Antecedentes del Estudio de Mercado .....	110
Objetivos... .....	110
General.....	110
Específicos.....	111
Segmento de Mercado.....	111
Segmento de Mercado: Población Total .....	111
Análisis de Oferta y Demanda .....	112
Oferta.....	112
Demanda.....	113
Proyección .....	114
Proyección de la Oferta .....	114
Proyección de la Demanda.....	116
Balance entre Demanda y Oferta (Demanda Potencial a Satisfacer) ....	117
Demanda Potencial a Satisfacer, servicio de asesoramiento en diseño y diagramación de textos.....	117

Demanda Potencial a Satisfacer de los servicios adicionales .....	118
Competencia.....	119
Análisis de precios.....	120
Presentación del Servicio .....	121
Estrategias de Publicidad y Promoción.....	122
Publicación en Prensa .....	122
Hojas Volantes.....	123
Tarjetas de Presentación .....	123
Banners y Posters Publicitarios .....	124
Conclusiones de Estudio de Mercado.....	125

## **CAPITULO IV**

### **ESTUDIO TÉCNICO**

Tamaño del proyecto .....	127
Mercado.....	127
Disponibilidad de Recursos Financieros .....	127
Disponibilidad de Mano de Obra.....	128
Localización del proyecto.....	128
Macro Localización .....	128
Micro Localización del Proyecto .....	130
Ingeniería del Proyecto .....	133
Proceso de Operación .....	133
Presupuesto Técnico .....	137
Inversiones Fijas.....	137
Maquinaria y equipos de operación .....	137
Muebles y Equipos de Oficina .....	137
Equipos de Computación.....	138
Resumen de la Inversión Fija .....	138
Inversiones Diferidas .....	138
Capital de Trabajo.....	139

Inversión total del proyecto .....	140
Financiamiento .....	141
Talento Humano .....	141

## **CAPÍTULO V**

### **ESTUDIO FINANCIERO**

Determinación de ingresos proyectados .....	142
Determinación de Egresos Proyectados .....	145
Costos Operativos .....	145
Mano de obra directa .....	145
Materiales y suministros .....	147
Gastos de Viaje .....	149
Gasto mantenimiento maquinaria y equipo.....	150
Gastos Administrativos .....	151
Sueldos a personal administrativo .....	151
Suministros y materiales de oficina.....	152
Gasto Mantenimiento Equipo de Computación.....	153
Gastos generales de administración.....	153
Arriendo .....	154
Gastos de ventas .....	155
Tabla de amortización del préstamo .....	156
Depreciación de Activos Fijos .....	158
Estado de Situación Inicial .....	159
Estado de Resultados .....	161
Flujo de Caja.....	162
Evaluación Financiera.....	163
Costo de Oportunidad y Tasa de Rendimiento Medio .....	163
Cálculo del Valor Actual Neto .....	164
Cálculo de la Tasa Interna de Retorno .....	164
Relación Costo Beneficio .....	166

Relación Ingresos Egresos .....	166
Punto de Equilibrio.....	167
Periodo de Recuperación de la Inversión .....	169
Análisis de Sensibilidad .....	170

## **CAPÍTULO VI**

### **ESTUDIO ORGANIZACIONAL**

Nombre de la Microempresa.....	172
Misión.....	173
Visión.....	173
Valores y Principios .....	173
Base Legal... ..	174
Organigrama Estructural.....	175
Organigrama Funcional .....	176
Requerimientos de personal ÁREA GERENCIAL.....	176
Requerimientos de Personal ÁREA CONTABLE.....	177
Requerimientos de Personal ÁREA OPERATIVA .....	179

## **CAPÍTULO VII**

### **ANÁLISIS DE IMPACTOS**

Metodología utilizada .....	183
Impactos.....	184
Impacto Social .....	184
Impacto Profesional .....	186
Impacto Económico .....	187
Impacto Visual .....	189
Impacto General .....	190



CONCLUSIONES .....	192
RECOMENDACIONES.....	194
BIBLIOGRAFÍA.....	196
ANEXOS.....	201

## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro No. 1: Datos generales de la Ciudad de Ibarra .....	35
Cuadro No. 2: División Política de la Ciudad de Ibarra .....	36
Cuadro No. 3: Población Total de la Ciudad de Ibarra.....	36
Cuadro No. 4: Población Económicamente Activa.....	37
Cuadro No. 5: Población por Nivel de Instrucción Ciudad de Ibarra .....	41
Cuadro No. 6: Matriz de Relación Diagnóstica .....	45
Cuadro No. 7: Población de Profesionales .....	48
Cuadro No. 8: Datos Históricos de la variación de Profesionales en la Provincia de Imbabura .....	49
Cuadro No. 9: Población de Profesionales y Académicos de la Ciudad de Ibarra .....	49
Cuadro No. 10: Instituciones de aplicación de encuestas.....	52
Cuadro No. 11: Autoría de un libro como desarrollo .....	53
Cuadro No. 12: Requerimiento por parte de la Institución donde trabaja para elaborar un libro.....	54
Cuadro No. 13: Autoría de libros para la educación, ciencia y tecnología	55
Cuadro No. 14: Profesionales que se hallan en proceso de desarrollo de un libro .....	56
Cuadro No. 15: Tipo de asesoramiento que necesita .....	57
Cuadro No. 16: Disposición a desarrollar un libro .....	58
Cuadro No. 17: Tipo de texto a desarrollar .....	59
Cuadro No. 18: Conocimiento acerca de empresas similares .....	60
Cuadro No. 19: Necesidad de creación de una empresa de asesoramiento .....	61
Cuadro No. 20: Disposición a recibir el servicio de asesoramiento en diseño y diagramación de textos.....	62
Cuadro No. 21: Matriz AOOD .....	67
Cuadro No. 22: Cruces Estratégicos.....	69
Cuadro No. 23: Clasificación de la Tipografía.....	81

Cuadro No. 24: Población de profesionales de la ciudad de Ibarra año 2013.....	111
Cuadro No. 25: Oferta del servicio de diseño y diagramación de textos	112
Cuadro No. 26: Demanda de los servicios al año 2013.....	113
Cuadro No. 27: Demanda al año 2013 por tipo de asesoramiento .....	114
Cuadro No. 28: Proyección de la oferta del servicio de diseño y diagramación de textos.....	115
Cuadro No. 29: Proyección de la demanda de los servicios de la nueva microempresa.....	116
Cuadro No. 30: Proyección de la Demanda Potencial a Satisfacer del servicio principal .....	118
Cuadro No. 31: Demanda Potencial a Satisfacer de los servicios adicionales.....	119
Cuadro No. 32: Precios de la Competencia en el servicio de Diseño y Diagramación de Textos .....	119
Cuadro No. 33: Precios establecidos por la microempresa .....	120
Cuadro No. 34: Datos Históricos de la Inflación Anual en el Ecuador ...	121
Cuadro No. 35: MACRO LOCALIZACION .....	128
Cuadro No. 36: Simbología.....	133
Cuadro No. 37: Formato del proceso del servicio de Diseño y Diagramación de textos .....	134
Cuadro No. 38: Formato del proceso del servicio de Revisión Ortográfica y Gramatical.....	135
Cuadro No. 39: Formato del proceso del servicio de Asesoramiento para la Legalización de Libros .....	136
Cuadro No. 40: Equipo de Operación servicio de Diseño y Diagramación de textos y servicios adicionales.....	137
Cuadro No. 41: Muebles y Equipos de Oficina .....	137
Cuadro No. 42: Equipos de Computación.....	138
Cuadro No. 43: Gastos de constitución .....	138
Cuadro No. 44: Costos y Gastos de la microempresa .....	139
Cuadro No. 45: Capital de Trabajo .....	140

Cuadro No. 46: Total de la Inversión .....	140
Cuadro No. 47: Estructura del Financiamiento .....	141
Cuadro No. 48: Talento Humano .....	141
Cuadro No. 49: Demanda potencial a satisfacer de los servicios que ofertará la nueva microempresa .....	142
Cuadro No. 50: Demanda potencial a satisfacer del servicio de diseño y diagramación de textos.....	143
Cuadro No. 51: Capacidad de captación de la nueva microempresa por tipo de servicio .....	144
Cuadro No. 52: Ingresos por venta proyectados.....	144
Cuadro No. 53: Mano de Obra Directa .....	145
Cuadro No. 54: Datos Históricos de los S.B.U.....	146
Cuadro No. 55: Proyección de Sueldos y Beneficios de Ley .....	147
Cuadro No. 56: Materiales y Suministros del Servicio de Diseño y Diagramación.....	147
Cuadro No. 57: Proyección Materiales y suministros servicio de diseño y diagramación de textos.....	148
Cuadro No. 58: Materiales y suministros servicio de revisión ortográfica, gramática y estilo .....	148
Cuadro No. 59: Materiales y suministros, servicio de revisión ortográfica, gramática y estilo .....	149
Cuadro No. 60: Gastos de Viaje .....	149
Cuadro No. 61: Proyección Precio Gastos de Viaje.....	149
Cuadro No. 62: Proyección Gastos de Viaje.....	150
Cuadro No. 63: Gasto mantenimiento maquinaria y equipo .....	150
Cuadro No. 64: Proyección de gastos de mantenimiento maquinaria y equipo .....	150
Cuadro No. 65: Sueldo Personal Administrativo .....	151
Cuadro No. 66: Proyección, Sueldos Personal Administrativo .....	151
Cuadro No. 67: Suministros y materiales de oficina .....	152
Cuadro No. 68: Proyección Suministros y Materiales de Oficina .....	152
Cuadro No. 69: Gastos de Mantenimiento Equipo de Computación.....	153

Cuadro No. 70: Proyección Gastos de Mantenimiento Equipo de Computación.....	153
Cuadro No. 71: Gastos Generales de Administración .....	153
Cuadro No. 72: Proyección de Gastos generales de administración proyectados .....	154
Cuadro No. 73: Gasto Arriendo.....	154
Cuadro No. 74: Proyección Gasto Arriendo .....	154
Cuadro No. 75: Gastos de Venta .....	155
Cuadro No. 76: Proyección Gastos de Ventas.....	155
Cuadro No. 77: Tabla de Interés.....	156
Cuadro No. 78: Tabla de amortización del préstamo.....	156
Cuadro No. 79: Datos para depreciar Activos Fijos .....	158
Cuadro No. 80: Depreciación de Activos Fijos.....	159
Cuadro No. 81: Estado de Situación Financiera .....	160
Cuadro No. 82: Estado de Resultados.....	161
Cuadro No. 83: Flujo de Caja.....	162
Cuadro No. 84: Costo de Oportunidad.....	163
Cuadro No. 85: Cálculo del VAN.....	164
Cuadro No. 86: Van tasa inferior.....	164
Cuadro No. 87: Van tasa superior.....	165
Cuadro No. 88: Datos para la Aplicación de la Fórmula .....	165
Cuadro No. 89: Relación Ingresos – Egresos .....	166
Cuadro No. 90: Datos para Cálculo del Punto de Equilibrio .....	167
Cuadro No. 91: Periodo de recuperación de la inversión.....	169
Cuadro No. 92: Cálculo del Periodo de Recuperación de la inversión... ..	170
Cuadro No. 93: Resumen de Evaluación Financiera .....	170
Cuadro No. 94: Identificación de puestos y Funciones Gerente .....	176
Cuadro No. 95: Identificación de puestos y Funciones Contadora - Secretaria .....	177
Cuadro No. 96: Identificación de puestos y Funciones Diseñador-Diagramador .....	179

Cuadro No. 97: Identificación de puestos y Funciones Digitador y Servicios Generales .....	180
Cuadro No. 98: Identificación de puestos y Funciones Profesional experto en Ortografía y Gramática .....	181
Cuadro No. 99: Tabla de Valoración de Impactos .....	183
Cuadro No. 100: Matriz Impacto Social .....	184
Cuadro No. 101: Impacto Profesional .....	186
Cuadro No. 102: Matriz Impacto Económico .....	187
Cuadro No. 103: Impacto Visual .....	189
Cuadro No. 104: Matriz Impacto General .....	190



## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No. 1: Autoría de un libro como desarrollo profesional.....	53
Gráfico No. 2: Requerimiento por parte de la institución donde trabajo para elaborar un libro.....	54
Gráfico No. 3: Autoría de libros para la educación, ciencia y tecnología	55
Gráfico No. 4: Profesionales que se hallan en proceso de desarrollo de un libro	56
Gráfico No. 5: Tipo de asesoramiento que necesita .....	57
Gráfico No. 6: Disposición a desarrollar un libro .....	58
Gráfico No. 7: Tipo de texto a desarrollar .....	59
Gráfico No. 8: Conocimiento acerca de empresas similares .....	60
Gráfico No. 9: Necesidad de creación de una empresa de asesoramiento .....	61
Gráfico No. 10: Disposición a recibir el servicio de asesoramiento en diseño y diagramación de textos.....	62
Gráfico No. 11: Proyección de la Oferta del servicio de diseño y diagramación de textos.....	115
Gráfico No. 12: Proyección de la demanda de los servicios de la nueva microempresa .....	117

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración No. 1: Mapa de Ubicación del área de estudio .....	34
Ilustración No. 2: Cultura de la ciudad de Ibarra .....	39
Ilustración No. 3: Clasificación de Empresas .....	72
Ilustración No. 4: Tipos de Textos.....	75
Ilustración No. 5: Libro .....	76
Ilustración No. 6: Página de Créditos.....	76
Ilustración No. 7: ISBN y Código de Barras .....	78
Ilustración No. 8: Principios Generales .....	79
Ilustración No. 9: Características de la Tipografía .....	83
Ilustración No. 10: Color Denotativo .....	86
Ilustración No. 11: Círculo Cromático .....	88
Ilustración No. 12: Anuncio en Prensa.....	122
Ilustración No. 13: Hojas Volantes .....	123
Ilustración No. 14: Tarjeta de Presentación .....	124
Ilustración No. 15: Posters Publicitarios.....	125
Ilustración No. 16: Mapa de Ecuador.....	129
Ilustración No. 17: Mapa de Imbabura.....	129
Ilustración No. 18: Mapa de Ibarra.....	129
Ilustración No. 19: Localización del Proyecto .....	131
Ilustración No. 20: Logotipo de “ARTE GRAFICADO” .....	172

## INTRODUCCIÓN

En la actualidad se observa el aumento de profesionales que desarrollan obras de texto de orden social, científico, económico, ecológico, literario, entre diversos ámbitos que la ciudadanía local y nacional necesita para incrementar su conocimiento. Esta presentación de libros, de autores independientes, necesita del acompañamiento de una guía o del asesoramiento personal para su completa y legal circulación, en donde se torna primordial que cada libro sea identificado como si tuviera cédula de identidad al mantener un registro legal con el título, edición, editor, tiraje, extensión, materia, país, lengua original entre otros aspectos, ya que el desconocimiento por parte del autor, de ciertos procesos inmersos en la elaboración de un texto puede conllevar a la obtención de un material no óptimo, o en el peor de los casos incluso puede presentarse el plagio de un libro si este no tiene sus derechos de autor y la completa legalización del libro.

Así también la integración de contenidos con los gráficos que generan o tratan de transmitir la idea al lector, debe estar estéticamente cuidada, todo esto debe desarrollarse empleando personal calificado, herramientas informáticas y programas adecuados para obtener excelentes resultados para que el autor esté satisfecho al momento de observar su obra terminada, así se torna indispensable el asesoramiento en el diseño y diagramación de textos.

Por otro lado las estadísticas de producción de títulos en el Ecuador de acuerdo a la cámara Ecuatoriana del Libro, ha aumentado, pasando de 4.371 en el año 2011 a 4.488 en el 2012, en lo concerniente a la producción de ejemplares con reimpressiones, reediciones y primera edición en el año 2012 alcanzó un valor total de 9.103.428.

## JUSTIFICACIÓN

La correcta presentación de un texto al público lector permite que dicho libro sea mayormente reconocido, lo que conlleva al incremento de lectores y por ende la ampliación de reproducciones y ventas de la obra.

Para lograr esto es necesario que aparte del conocimiento nuevo que se pretende transmitir, a simple vista la nueva publicación llame la atención al usuario con elementos adecuados como: gráficos, fotografías, combinación abstracta de colores, dibujos acordes al título de la obra y a los subtemas, así mismo debe existir cohesión y coherencia interna entre párrafos y en la relación texto gráficos; todo esto facilitará el proceso de comprensión principalmente de los estudiantes cuyo conocimiento lo desarrolla con la auto capacitación realizada en libros.

También un libro en su parte externa debe presentar una cubierta que debe hallarse en concordancia con el mensaje del libro y su título; y, en su parte interna contener portada, contraportada, créditos o páginas de derecho esenciales para el reconocimiento del texto, índice y cuerpo.

Todo esto parece ser que el autor lo tiene previsto pero al momento de la integración en muchos casos los desconoce, conllevándolo a una mala presentación del texto o a la no exposición del mismo, manteniendo su obra en incógnito o en papeles o archivos del computador, privándole a la sociedad de nuevas ideas de ciencia y tecnología.

Por todo lo anterior es necesaria la creación de una empresa que brinde el servicio de asesoramiento en diseño y diagramación de textos en la cual los beneficiados directos son todos aquellos profesionales autores de libros que necesitan de dicho asesoramiento y la sociedad local que contará con mayor conocimiento. Inmerso en esto también se halla la generación de empleo y el ingreso de recursos a los trabajadores de la nueva microempresa que se pretende crear.

## **OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL**

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de asesoramiento en diseño y diagramación de textos en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- ✓ Realizar un diagnóstico externo que permita determinar los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que se presenten en el desarrollo del proyecto.
- ✓ Establecer las bases teórica y científicas que permitirán sustentar el planteamiento del proyecto así como también el funcionamiento de la microempresa.
- ✓ Desarrollar un estudio de mercado que permita identificar la demanda insatisfecha, conocer las características del mercado y sus principales competidores.
- ✓ Efectuar un estudio técnico e ingeniería del proyecto que permita analizar y determinar la macro y micro localización, tamaño y demás aspectos que permitan el correcto funcionamiento de la microempresa.
- ✓ Desarrollar un estudio financiero que permita determinar con proyección las ventas, gastos y beneficios de la microempresa a crearse; así como también establecer la factibilidad y rentabilidad de la implementación del proyecto.
- ✓ Determinar la estructura organizacional para establecer el nombre, visión, misión, objetivos y principios que regirán el buen funcionamiento de la microempresa.
- ✓ Analizar los principales impactos que se generaran con la aplicación del proyecto, en lo referente a lo social, profesional, económico y visual.

## **CAPÍTULO I**

### **1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL**

#### **1.1. Antecedentes**

La Provincia de Imbabura fue creada el 25 de Junio de 1824, está ubicada al norte del territorio ecuatoriano y limita al norte con la provincia del Carchi, al sur la provincia de Pichincha, al este la provincia de Sucumbíos y al oeste la provincia de Esmeraldas, además cuenta con algunas atracciones turísticas como las fiestas tradiciones, del Yamor en Otavalo, de la Jora en Cotacachi, de la Cruz en Caranqui entre otras. (www.ecuale.com, s/f)

Ibarra es una ciudad con más de cuatrocientos años de historia, también conocida como la capital de la provincia de los lagos, en la que cohabitan variedad de culturas que enriquecen y hacen única a la provincia de Imbabura.(www.ibarra.gob.ec, 2013)

De acuerdo al censo de población y vivienda del año 2010 (INEC), la ciudad de Ibarra tiene una población de 181175 habitantes, de los cuales 139721 viven en el sector urbano, y 41754 en el área rural.

De este total de pobladores de acuerdo a datos obtenidos en el INEC hasta el año 2010, 8225 son profesionales científicos e intelectuales además de Directores y Gerentes, quienes debido a estos tiempos de

gran competitividad, el desarrollo profesional es esencial para lograr el éxito en el trabajo y la carrera.

El desarrollo profesional no se realiza una sola vez en la vida, este debe ser continuo a través de las diferentes opciones existentes, una de estas es la elaboración de textos que permite plasmar los conocimientos acerca de algo específico en un libro para dar a conocer e incentivar a la población que gusta de la lectura para mantenerse actualizado e informado, y así crear un ciclo de aprendizaje y desarrollo.

Por otro lado existe gran cantidad de personas que desean elaborar libros y por falta de apoyo tanto económico como de asesoramiento mantienen sus apuntes, datos y demás investigaciones en hojas y cuadernos escritos o en archivos de Word, todo esto necesita ser estructurado, organizado, mejorado y revisado tanto en estructura como en ortografía, por lo que la elaboración del libro nunca llega a concretarse.

Otro factor que imposibilita la estructuración de un libro es el tiempo necesario para el mejoramiento del mismo, el cual el profesional no lo tiene debido al ajustado horario de trabajo que debe cumplir y a las demás ocupaciones del hogar.

El reto para los individuos que tratan de aportar a la sociedad con la creación de libros tanto impresos como digitales en las diversas áreas de conocimiento es obtener un producto innovador para las generaciones presentes y futuras, todo esto es posible gracias a la tecnología y programas de diseño y diagramación para la elaboración de textos existentes en la actualidad, haciendo que el diseño y la tipografía se adecuen a los cambios que el autor desee.

Examinando todos estos aspectos se ha decidido desarrollar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de asesoramiento

en diseño y diagramación de textos, en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura destinada a satisfacer una necesidad latente del profesional que desea elaborar textos, pues los servicios que pretende brindar no existen en otros centros de desarrollo gráfico en la ciudad de Ibarra, ya que la elaboración de los mismos es un proceso que comienza con el mejoramiento y ordenamiento de la estructura interna siguiendo con el diseño y completando con la diagramación.

### 1.1.1. Diagnóstico de la Ciudad de Ibarra

**Ilustración No. 1: Mapa de Ubicación del área de estudio**



Fuente: <http://www.ibarra.gob.ec/index.php/ibarra/informacion-general/localizacion-geografica>; 30/06/2013



**Cuadro No. 1: Datos generales de la Ciudad de Ibarra**

<b>País</b>	<b>Ecuador</b>
<b>Provincia</b>	Imbabura
<b>Ciudad</b>	Ibarra (capital de la provincia de Imbabura)
<b>Ubicación:</b>	A 115 km al noreste de Quito y 125 km al sur de Tulcán
<b>Frases de la ciudad</b>	“Ibarra ciudad Blanca”, “Ciudad a la que siempre se vuelve”
<b>Fundación</b>	28 de Septiembre de 1606
<b>Altitud</b>	2.225 m.s.n.m.
<b>Parroquias Rurales</b>	San Antonio, La Esperanza, Angochagua, Ambuquí, Salinas, La Carolina y Lita.
<b>Clima</b>	Seco templado y agradable, con una temperatura promedio de 18°C.
<b>Población</b>	La población total del cantón Ibarra alcanza a <b>181.175</b> habitantes de los cuales <b>93.389</b> corresponden a mujeres y <b>87.786</b> a hombres. (Fuente INEC)
<b>Lugares de Interés Turísticos</b>	
<b>Iglesias</b>	La Catedral, San Agustín, La Merced Capilla episcopal, Basílica la Dolorosa Santo Domingo, Santuario del Señor del Amor
<b>Parques y Monumentos</b>	El Torreón, El Obelisco, Parque La Merced, Parque Pedro Moncayo Mirador San Miguel Arcángel
<b>Sitios Naturales y Tradicionales</b>	Loma de Guayabillas, Laguna de Yahuarcocha, Autódromo Internacional José Tobar, La Piedra Chapetona Antigua Cuartel Militar, El Alpargate

Fuente: [www.ibarra.gob.ec](http://www.ibarra.gob.ec), [www.touribarra.gob.ec](http://www.touribarra.gob.ec)

Elaborado por: Autora de la Investigación

### 1.1.2. División Política

La ciudad de Ibarra, está constituida por cinco parroquias urbanas: El Sagrario, San Francisco, Caranqui, Alpachaca, La Dolorosa del Priorato, con una densidad poblacional de, 3.705hab/km<sup>2</sup>, con una superficie parroquial de 41,68 km<sup>2</sup>

**Cuadro No. 2: División Política de la Ciudad de Ibarra**

<b>SUPERFICIE PARROQUIAS URBANAS</b>	<b>km<sup>2</sup></b>
San Francisco	10,29
La Dolorosa de Priorato	9,47
Caranqui	6,53
El Sagrario	10,68
Alpachaca	4,71
<b>TOTAL</b>	<b>41,68</b>

Fuente: Municipio de Ibarra,  
Elaborado Por:La Autora

### 1.1.3. Población

Según el censo realizado por el INEC en 2.010, Ibarra cuenta con 181.175habitantes. Del total de la población de la ciudad de Ibarra, el 51,55% corresponde a mujeres y el 48,45% a hombres.

**Cuadro No. 3:Población Total de la Ciudad de Ibarra**

<b>SEXO</b>	<b>CASOS</b>	<b>%</b>
Hombre	87.786	48,45%
Mujer	93.389	51,55%
<b>TOTAL</b>	<b>181.175</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: INEC, Censo año 2010  
Elaborado Por:La Autora

## 1.2. Datos Socio-económicos

### 1.2.1. Economía

#### a) Población Económicamente Activa

La PEA es la población económicamente activa que participa en la producción de bienes y servicios, integrando grupos económicos específicos, la PEA de la ciudad de Ibarra la conforma una población de 79.305 habitantes, según el censo realizado por el INEC en el 2010.

**Cuadro No. 4: Población Económicamente Activa**

ACTIVIDAD	PEA	%
SECTOR AGROPECUARIO	9367	11,61
SECTOR INDUSTRIAS	15630	19,38
SECTOR SERVICIOS	46855	58,02
OTROS	8817	10,93
<b>TOTAL PEA</b>	<b>80669</b>	<b>99,9</b>

Fuente: ET-PDOT-CI 2010, Censo 2010

La principal fuente de ingresos de la ciudad de Ibarra se debe a que sus habitantes se dedican a la prestación de servicios como el comercio, transporte, comunicaciones entre otros, siendo este el sector que abarca la mayor generación de empleos, siguiendo también la agroindustria, el artesano, el turismo y el sector financiero y bancario con que cuenta la ciudad.

## **b) Sector Servicios**

### ✓ **Comercio**

Existen 9.828 establecimientos ubicados en la ciudad, de acuerdo al censo económico realizado por el INEC en el 2.010, el comercio genera movimiento económico en Ibarra, además de empleo.

### ✓ **Alimenticio**

La gastronomía es otro de los aspectos que caracterizan a Ibarra, existen un sin número de sitios donde propios y extraños pueden degustar los más sabrosos platos típicos como empanadas de morocho, fritadas, tortillas con chorizo entre otros y para el postre están los deliciosos helados de paila, el arropo de mora, las nogadas que por su sabor es imposible dejar de consumirlos. (EcosTravel.com, s/f)

## **1.2.2. Cultura**

*“El cantón Ibarra es un espacio privilegiado para el cultivo de las artes y la cultura. Donde la creatividad se evidencia en la música, pintura, escultura, danza, teatro, literatura y cine son elementos que matizan el panorama cultural y muestran al mundo su esplendor estético (...), las manifestaciones culturales del pueblo ibarreño son una carta de presentación ante el mundo. Allí están sus poesías, sus danzas, sus pinturas y sus prácticas ancestrales que cobijan la frescura y la renovación de su producción artística de manera transparente.”(Grupo Corporativo del Norte, 31 de marzo del 2013)*

Dentro de las manifestaciones culturales se hallan los pueblos Karanki, Imbaya, Cayambi, Natabuela y Afro en la ciudad de Ibarra.

*“Con una cultura cesante y enormemente influida por los españoles dejan tradiciones fuertes e irremplazables, como la tauromaquia, los gallos, el vino, el tabaco, las procesiones, las fiestas bravas y principalmente la Cacería del zorro, evento que se realiza cada año con la participación de innumerables personajes.”(wikipedia.org, 2013)*

La cultura es un patrimonio que los Ibarreños han fomentado con el pasar de los años desde que los españoles, portugueses y los incas nos dejaron tradiciones tales como procesiones, fiestas, música, artesanías y comida típica.

*“La gastronomía es otro de los aspectos que caracterizan a Ibarra, existen un sin número de sitios donde propios y extraños pueden degustar los más sabrosos platos típicos como empanadas de morocho, fritadas, tortillas con chorizo entre otros y para el postre están los deliciosos helados de paila, el arropé de mora, las nogadas que por su sabor es imposible dejar de consumirlos”.(Ecostravel.com, s/f)*

## **Ilustración No. 2: Cultura de la ciudad de Ibarra**



Fuente: <http://www.ibarra.gob.ec/cultura/images/stories/cultura.jpg>; 06/06/2013

### 1.2.3. Educación

*“La educación en Ibarra es considerada una de las mejores en el norte del país y el sur de Colombia, los centros de enseñanza son catalogados como los más modernos y académicamente prestigiosos, (...), así mismo en Ibarra, dada su gran amplitud a la cultura española, heredaron como en casi todo el Ecuador Colegios religiosos de la Hermandad Católica, razón por la cual en Ibarra existen más colegios privados religiosos que públicos. Las Universidades en Ibarra son sujetas a un alto nivel de estudios y una gran oferta académica.” (wikipedia.org, 2013)*

Como podemos darnos cuenta en la actualidad Ibarra se ha convertido en una ciudad con alto nivel académica ya que cuenta con centros de educación modernos y con gran variedad de ofertas académicas lo que la hace una de las principales ciudades del país con excelencia en la educación.

#### ✓ **Niveles de Instrucción de Ibarra**

En la población de la ciudad de Ibarra, el 32,11% tienen instrucción primaria, el 24,11% cuenta con educación secundaria, el 1,52% de la población no ha declarado el tipo de instrucción recibida, el 2,27% no tiene ningún tipo de instrucción, el 21,44% de la población tiene instrucción superior, el 0,23% se encuentra en centros de alfabetización y el 1,58% se encuentra en centros de instrucción postgrado.

**Cuadro No. 5: Población por Nivel de Instrucción Ciudad de Ibarra**

<b>NIVELES DE INSTRUCCIÓN</b>	<b>TOTAL</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Ninguno	2.732	2,27%
Centro de Alfabetización/(EBA)	281	0,23%
Preescolar	1.249	1,04%
Primario	38.603	32,11%
Secundario	28.985	24,11%
Educación Básica	8.343	6,94%
Bachillerato - Educación Media	9.429	7,84%
Ciclo Pos bachillerato	1.090	0,91%
Superior	25.772	21,44%
Postgrado	1.899	1,58%
Se Ignora	1.822	1,52%
<b>TOTAL</b>	<b>120.205</b>	<b>100%</b>

Fuente: INEC, Censo año 2.010

Elaborado Por: LaAutora

### **1.3. Índices Demográficos**

De acuerdo a la información indicada en la página web: [http://es.wikipedia.org/wiki/Ibarra\\_\(Ecuador\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Ibarra_(Ecuador)), Ibarra presenta los siguientes índices:

#### **a) Tasa de Desarrollo**

*“Ibarra, tiene un IDH de 0,897, por lo que la convierte en la tercera ciudad del Ecuador con más alto IDH tras ciudades serranas como Cuenca y Quito y tras Loja (sólo 3 milésimas), la tasa de alfabetización es del 99,87% para 2012, 99,93% para los varones y 99,87% para las mujeres, el 100% de los niños acude a más de 60 escuelas primarias del área urbana, el 95,7% de los adolescentes acuden a los más de 35*

*colegios de la ciudad, y un 67,4% de los bachilleres acuden a la universidad'. (wikipedia.org, 2013)*

Como se puede observar en las estadísticas anteriores Ibarra se convierte en una de las tres primeras ciudades con más alto índice de desarrollo humano del Ecuador, lo que indica que la gran mayoría de la población opta por mejorar su educación, buscando que su formación este acorde a las exigencias de profesionalización actuales.

## **b) Envejecimiento**

*“La ciudad de Ibarra tiene una población bastante envejecida, más del 35% de la población pasa de los 45 años, un 25% son menores de 25 y el restante 40% son personas adultas de entre los 25 y los 45 años, el número de hijos por mujer es de 1,4 hijos x mujer, y la tasa de crecimiento poblacional baja dramáticamente, por ello para 2010 está estaba en 1,8% de crecimiento anual.” (wikipedia.org, 2013)*

En la actualidad la población de esta ciudad cuenta con un nivel de educación superior al de años anteriores tanto en hombres como en mujeres es por esto que han optado por su desarrollo profesional y postergando de esta manera el rol de ser padres a temprana edad por lo cual existen más personas que pasan de los 45 años.

## **1.4. Objetivos del Diagnóstico**

### **1.4.1. Objetivo General**

Efectuar un diagnóstico situacional externo para determinar las características socio-económicas del entorno en el que se desarrollará el nuevo proyecto y a la vez analizar las variables como Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos.



#### **1.4.2. Objetivos Específicos**

- ✓ Determinar la cantidad de empresas que brindan servicios similares al de la nueva unidad productiva.
- ✓ Identificar la población de profesionales que requieren de los servicios de asesoramiento en diseño y diagramación de textos, en la ciudad de Ibarra.
- ✓ Identificar los procesos generales para la legalización de los Materiales instruccionales en el IEPI
- ✓ Reconocer los diferentes modelos o formatos que se utilizan para la elaboración de un texto.
- ✓ Identificar el recurso humano necesario para la conformación de la microempresa.
- ✓ Identificar el equipo necesario para el correcto funcionamiento de la microempresa.

#### **1.5. Variables e Indicadores**

- ✓ Establecimientos
- ✓ Población profesional
- ✓ Proceso de legalización
- ✓ Cantidad de formatos de los medios instruccionales.
- ✓ Recurso Humano
- ✓ Equipos.

##### **1.5.1. Cantidad de establecimientos**

- ✓ Ubicación
- ✓ Dirección

##### **1.5.2. Población profesional**

- ✓ Número de Investigadores
- ✓ Número de profesionales
- ✓ Cantidad de Directores y gerentes

**1.5.3. Proceso de legalización**

- ✓ Normas establecidas por el IEPI

**1.5.4. Cantidad de formatos de los medios instruccionales**

- ✓ Textos
- ✓ Guías
- ✓ Manuales

**1.5.5. Recurso Humano**

- ✓ Edad
- ✓ Nivel educativo
- ✓ Desempeño
- ✓ Capacitación
- ✓ Remuneración

**1.5.6. Equipos**

- ✓ Programas
- ✓ Tecnología

## 1.6. Matriz de Relación Diagnóstica

**Cuadro No. 6: Matriz de Relación Diagnóstica**

OBJETIVOS	VARIABLE	INDICADORES	FUENTE	TÉCNICAS	PÚBLICO META
<b>Determinar la cantidad de empresas que brindan servicios similares al de la nueva microempresa</b>	Cantidad de Establecimientos	Ubicación Dirección	Primaria y Secundaria	Observación y Documentos	Propietarios de los establecimientos.
<b>Identificar la población de profesionales que requieren de los servicios de asesoramiento en diseño y diagramación de textos, en la ciudad de Ibarra.</b>	Población profesional	Número de Investigadores Número de profesionales Cantidad de Directores y gerentes	Primaria y secundaria	Encuesta y documentos	Profesionales Directores y Gerentes
<b>Identificar los procesos generales para la legalización de los Materiales instruccionales.</b>	Proceso de legalización	Normas establecidas por el IEPI	Primaria y Secundaria	Entrevista y Documentos	Expertos

<b>Reconocer los diferentes modelos o formatos que se utilizan para la elaboración de un texto.</b>	Cantidad de formatos de los medios instruccionales	Textos Guías Manuales	Primaria	Entrevista	Expertos
<b>Identificar el recurso humano necesario para la conformación de la microempresa.</b>	Recurso Humano	Edad Nivel educativo Desempeño Capacitación Remuneración	Primaria y secundaria	Encuesta, Documentos y observación	Profesionales Expertos
<b>Identificar los equipos necesarios para el correcto funcionamiento de la microempresa.</b>	Equipos	Programas Tecnología	Primaria y Secundaria	Encuesta, Documentos y observación	Expertos

Fuente: Trabajo de campo.  
 Autora: Lascano, Tatiana - 2013

## **1.8. Operativización del diagnóstico**

El desarrollo del diagnóstico situacional se formó con la aplicación de las siguientes técnicas: encuesta, entrevista y documentos.

### **1.8.1. Identificación de la Población**

Los siguientes fueron los segmentos de la población, motivo de estudio:

- a. Organizaciones que realizan servicios similares a los de la nueva unidad productiva que se pretende crear.
- b. Personas técnicas especialistas en temas relacionados a elaboración y legalización de libros editados.
- c. Población de profesionales de la ciudad de Ibarra.

## **1.9. Instrumentos de Investigación**

Para la recolección de información primaria y secundaria se utilizará los instrumentos que se describen a continuación según el tipo de información requerida.

### **1.9.1. Información Primaria**

Para la obtención de información primaria se utilizó la encuesta y entrevistas diseñadas en base a las variables, y se dirigieron a profesionales, técnicos y empresas que realizan servicios de asesoramiento, diseño y diagramación de textos, respectivamente, de los cuales fue necesario obtener información que permita realizar el diagnóstico situacional de la microempresa.

**a. Encuesta:** Dirigida a profesionales de la ciudad de Ibarra

La población que se tomó para esta investigación son los directores y gerentes de las diferentes entidades públicas y privadas así como también los profesionales, científicos e intelectuales de los dos géneros masculino y femenino cuya edad se halle entre los 20 y 64 años tal como se indica en el siguiente cuadro:

**Cuadro No. 7: Población de Profesionales**

Sexo	Grupos de edad	Grupo de ocupación (Primer Nivel)	
		Directores y gerentes	Profesionales científicos e intelectuales
<b>Hombre</b>	De 20 a 24 años	67	147
	De 25 a 29 años	114	378
	De 30 a 34 años	174	389
	De 35 a 39 años	187	366
	De 40 a 44 años	161	393
	De 45 a 49 años	166	457
	De 50 a 54 años	105	374
	De 55 a 59 años	55	291
	De 60 a 64 años	44	166
	<b>total</b>	<b>1073</b>	<b>2961</b>
<b>Mujer</b>	De 20 a 24 años	44	254
	De 25 a 29 años	102	568
	De 30 a 34 años	126	526
	De 35 a 39 años	116	525
	De 40 a 44 años	101	490
	De 45 a 49 años	84	481
	De 50 a 54 años	40	358
	De 55 a 59 años	32	243
	De 60 a 64 años	16	85
<b>Total</b>	<b>661</b>	<b>3530</b>	
<b>total</b>	<b>De 20 a 64 años ambos géneros</b>	<b>1734</b>	<b>6491</b>

**Fuente:** VII Censo de Población y VI de vivienda (CPV) 2010, Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)

**Reelaborado por:** Lascano, T. 2013. **A partir de:** Unidad de Procesamiento (UP) de la Dirección de Estudios Analíticos Estadísticos (DESAE) - Cristian Yupa Vega - 2010.

Con lo cual se obtiene una población total de 8225 profesionales de diversas ramas de la ciudad de Ibarra al año 2010, para conseguir la población al año 2013 se realizó la proyección con una tasa promedio del 11,30% de crecimiento profesional de la Provincia de Imbabura de acuerdo a estadísticas encontradas en el INEC.

**Cuadro No. 8: Datos Históricos de la variación de Profesionales en la Provincia de Imbabura**

<b>Años</b>	<b>Población con título por nivel de instrucción de la provincia de Imbabura</b>	<b>Porcentaje de Variación (Profesionales) en referencia al año anterior</b>
<b>2008</b>	18.870	
<b>2009</b>	22.647	20,0%
<b>2010</b>	21.082	-6,9%
<b>2011</b>	24.875	18,0%
<b>2012</b>	28.381	14,1%
$\Sigma$ <i>datos históricos</i>		45,20%
Promedio		<b>11,30%</b>

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo Desempleo y Subempleo (ENEMDU). Instituto Nacional de Estadística y Censos

**Cuadro No. 9: Población de Profesionales y Académicos de la Ciudad de Ibarra**

<b>Año</b>	<b>Población</b>	<b>Tasa de crecimiento</b>
2010	8225	0,113
2011	9154	
2012	10189	
2013	11340	

Fuente: INEC, 2010  
Elaborado por: La Autora

### 1.9.2. Fórmula para el cálculo de la Muestra

Para la determinación de la muestra se utilizará la siguiente fórmula:

Fórmula de cálculo

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

Dónde:

n = tamaño de la muestra

N = tamaño de la población

$\delta$  = Varianza de población, con el valor constante de 0,25

Z = Valor obtenido mediante niveles de confianza, su valor constante es de 95% (dos colas) equivalente a 1,96

$\epsilon$  = nivel de error 5%.

### 1.9.3. Cálculo de la Muestra

$$n = \frac{11340 \times (1,96)^2 \times 0,25}{(0,05)^2 (11340 - 1) + (1,96)^2 (0,25)}$$

$$n = \frac{11340 \times (3,8416) \times 0,25}{(0,0025) (11339) + (3,8416) (0,25)}$$

$$n = \frac{10890,936}{28,3475 + 0,9604}$$

$$n = \frac{10890,936}{29,3079}$$

$$n = 371,60 \approx 372$$



**b. Entrevista:**

✓ **A escritores de libros y textos**

La entrevista se realizó a docentes de la Universidad Técnica del Norte que aportan a la sociedad con libros de autoría propia como son el Msc. Marco Benalcázar y el Dr. Otto Ayala.

✓ **A oferentes de Servicios Similares**

Para la realización de esta entrevista se buscó información en las diferentes instituciones que mantienen estadísticas locales y nacionales, encontrándose en El Gobierno Autónomo Descentralizado de San Miguel de Ibarra una cantidad de 12 establecimientos que brindan el Servicio de diseño y diagramación de textos. Cabe recalcar que de los establecimientos antes mencionados el servicio de asesoramiento en diseño y diagramación de textos no se desarrolla como servicio exclusivo o principal sino como complementario o como uno más de todos los servicios que brindan, ya que su principal oferta es la publicidad e impresión.

**1.9.4. Información Secundaria**

La información secundaria que se obtuvo para la investigación del proyecto fue de las siguientes fuentes:

- a. Libros especializados
- b. Folletos de Información
- c. Publicaciones en internet
- d. Datos Estadísticos

**1.10. Tabulación y Análisis de Resultados**

**1.10.1. Resultados de la encuesta dirigida profesionales, directores y gerentes de la ciudad de Ibarra.**

## Datos Informativos:

### a. Institución a la que pertenece

**Cuadro No. 10: Instituciones de aplicación de encuestas**

Institución a la que pertenece	Frecuencia	Porcentaje %
UTN	84	22,32
UNIANDES	43	11,61
PUCE-SI	100	26,79
Vicepresidencia	10	2,68
PAS	10	2,68
Dirección de Salud	13	3,57
GAD Ibarra	23	6,25
EMAPA	7	1,79
EMELNORTE	10	2,68
IESS	7	1,79
Hospital San Vicente de Paul	7	1,79
Flota Imbabura	3	0,89
CEMOPLAF	3	0,89
MIES	7	1,78
Centro de Formación de belleza "Marcel Montello"	3	0,89
Unidad Educativa "La Inmaculada Concepción"	7	1,79
Colegio Nacional "Ibarra"	7	1,79
Colegio 17 de Julio	3	0,89
Unidad Experimental Teodoro Gómez de la Torre	3	0,89
Colegio Sánchez y Cifuentes	3	0,89
Banco del Pichincha	10	2,68
Banco de Guayaquil	3	0,89
Banco Solidario	3	0,89
Cooperativa de Ahorra y Crédito Tulcán Cía. Ltda.	3	0,89
<b>Total</b>	<b>372</b>	<b>100,00</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a profesionales, directores y gerentes de la ciudad de Ibarra.

**Elaborado por:** Autora de la investigación

## ANÁLISIS:

La mayoría de encuestas fueron desarrolladas en instituciones de educación superior como son las Universidades Técnica del Norte, PUCE-SI y Uniandes, además se logró obtener información de instituciones públicas y privadas en donde colaboraron también profesores, gerentes y personal que se halla al frente de diversos departamentos.

## Cuestionario:

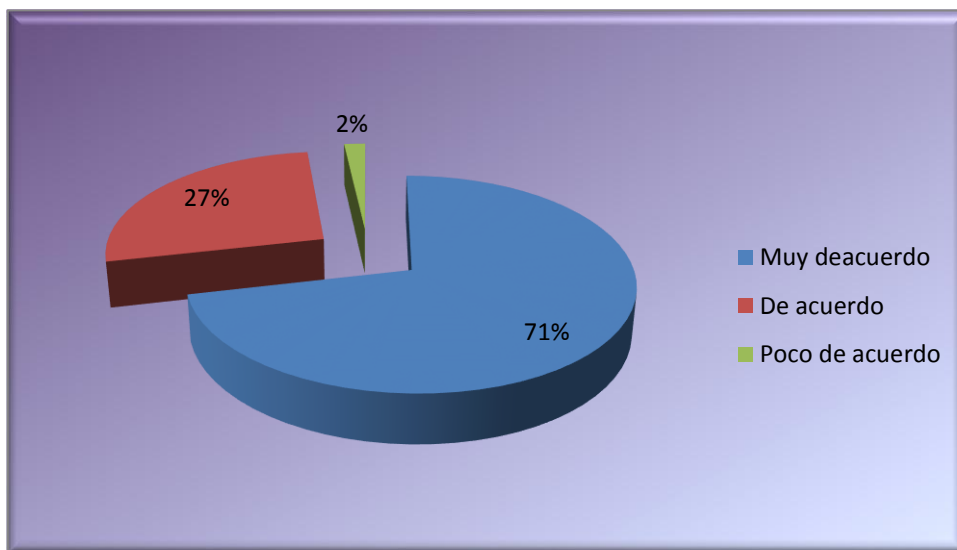
1. ¿Cree usted que la elaboración de un libro ayuda de alguna manera a su mejoramiento continuo?

**Cuadro No. 11: Autoría de un libro como desarrollo**

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	266	71,43
De acuerdo	99	26,79
Poco de acuerdo	7	1,79
Total	372	100,00

Fuente: Encuesta realizada a profesionales, directores y gerentes de la ciudad de Ibarra, 2013  
Elaborado por: Autora de la investigación

**Gráfico No. 1: Autoría de un libro como desarrollo profesional**



Fuente: Encuesta realizada a profesionales, directores y gerentes de la ciudad de Ibarra, 2013  
Elaborado por: Autora de la investigación

## ANÁLISIS

El mejoramiento continuo es esencial en la vida profesional por lo tanto la mayoría de encuestados se hallan muy de acuerdo en que la elaboración de un libro ayuda de gran manera a incrementar conocimientos por parte de quien lo elabora, y a compartirlos al momento de incluirlo en la sociedad, misma que, se encarga de consultar y poner en práctica lo entendido en el texto.

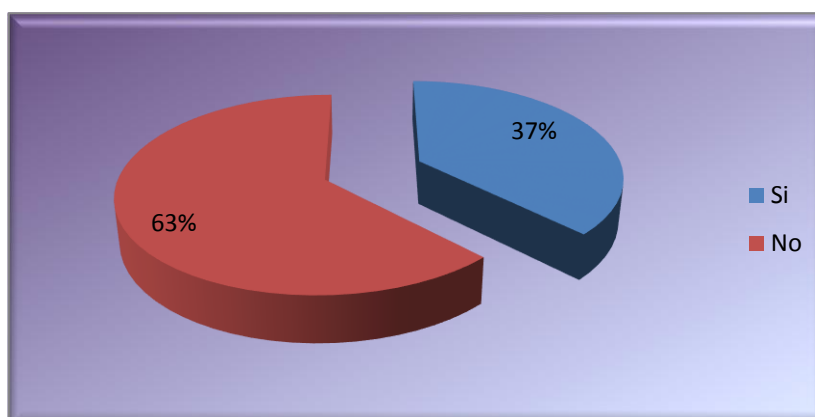
2. ¿En la institución que usted trabaja le han solicitado que elabore un libro como parte de su autoformación profesional y contribución a la sociedad?

**Cuadro No. 12: Requerimiento por parte de la Institución donde trabaja para elaborar un libro**

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	140	37,50
No	232	62,50
Total	372	100,00

Fuente: Encuesta realizada a profesionales, directores y gerentes de la ciudad de Ibarra, 2013  
 Elaborado por: Autora de la investigación

**Gráfico No. 2: Requerimiento por parte de la institución donde trabajo para elaborar un libro**



Fuente: Encuesta realizada a profesionales, directores y gerentes de la ciudad de Ibarra, 2013  
 Elaborado por: Autora de la investigación

## ANÁLISIS

La mayoría de encuestados manifestó que en la institución en la que trabajan no le han solicitado que elabore un libro como parte de su autoformación profesional, sin embargo existe la inquietud por parte principalmente de los profesores universitarios por desarrollar textos ya que en la actualidad son complemento de su capacitación permanente, así también de quienes están al frente de departamentos pues indican que existe la necesidad de incluir manuales de procesos en sus áreas.

### 3. ¿Ha contribuido a la Educación Ciencia y Tecnología con el desarrollo de un libro de su autoría?

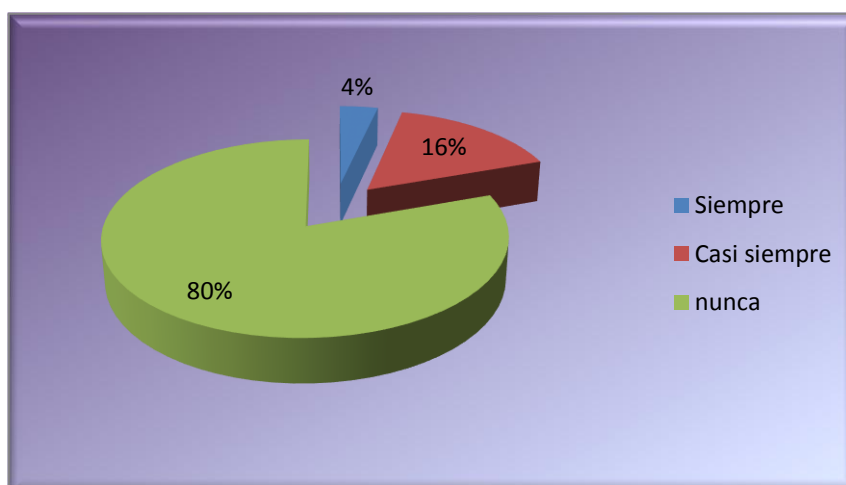
**Cuadro No. 13: Autoría de libros para la educación, ciencia y tecnología**

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	13	3,57
Casi siempre	60	16,07
nunca	299	80,36
Total	372	100,00

**Fuente:** Encuesta realizada a profesionales, directores y gerentes de la ciudad de Ibarra, 2013

**Elaborado por:** Autora de la investigación

**Gráfico No. 3: Autoría de libros para la educación, ciencia y tecnología**



**Fuente:** Encuesta realizada a profesionales, directores y gerentes de la ciudad de Ibarra, 2013

**Elaborado por:** Autora de la investigación

## ANÁLISIS

Una gran cantidad de encuestados no han desarrollado libros es decir, se observa una gran deficiencia en este tipo de aporte personal a la sociedad, sin embargo a pesar de no ser una cantidad alta de personas que han escrito libros es significativo el porcentaje obtenido de profesionales, directores y gerentes que si han contribuido a la Educación Ciencia y Tecnología con el desarrollo de un libro de su autoría.

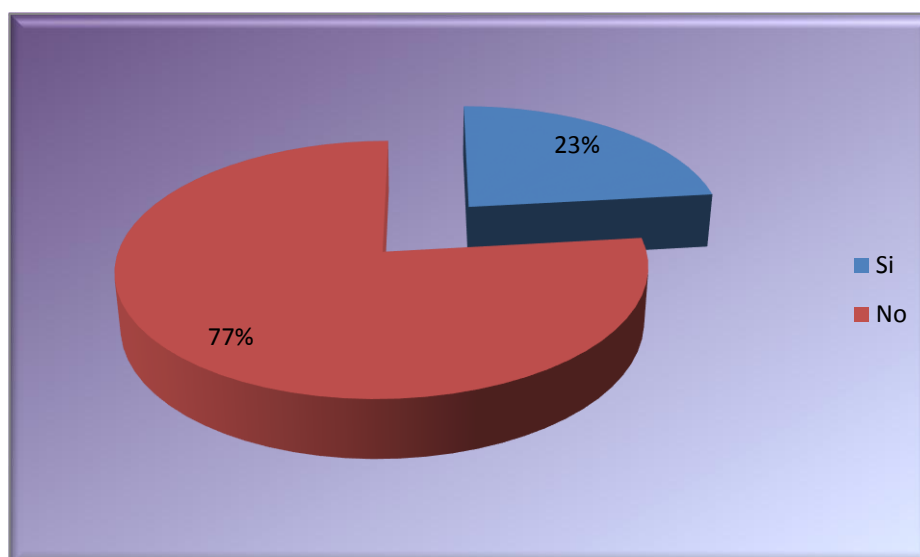
#### 4. ¿Al momento se halla en el proceso de desarrollo de un libro?

**Cuadro No. 14: Profesionales que se hallan en proceso de desarrollo de un libro**

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	86	23,21
No	286	76,79
Total	372	100,00

**Fuente:** Encuesta realizada a profesionales, directores y gerentes de la ciudad de Ibarra, 2013  
**Elaborado por:** Autora de la investigación

**Gráfico No. 4: Profesionales que se hallan en proceso de desarrollo de un libro**



**Fuente:** Encuesta realizada a profesionales, directores y gerentes de la ciudad de Ibarra, 2013  
**Elaborado por:** Autora de la investigación

#### **ANÁLISIS:**

La quinta parte de personas encuestadas se hallan actualmente en el proceso de desarrollo de un libro, las mismas que han manifestado encontrarse en la parte del proceso en donde tienen sus apuntes en borrador y quienes ya han terminado necesitan de asesoramiento que les guíe para continuar con el proceso.

5. ¿Si su respuesta fue afirmativa que tipo de asesoramiento necesita?

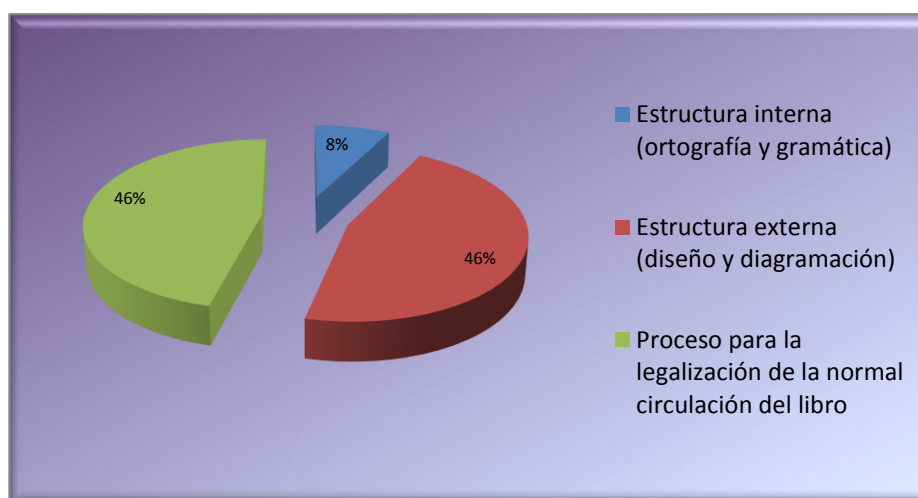
**Cuadro No. 15: Tipo de asesoramiento que necesita**

Tipo de asesoramiento que necesita	Frecuencia	Porcentaje
Estructura interna (ortografía y gramática)	8	7,69
Estructura externa (diseño y diagramación)	39	46,15
Proceso para la legalización de la normal circulación del libro	39	46,15
Total	86	100,00

Fuente: Encuesta realizada a profesionales, directores y gerentes de la ciudad de Ibarra, 2013

Elaborado por: Autora de la investigación

**Gráfico No. 5: Tipo de asesoramiento que necesita**



Fuente: Encuesta realizada a profesionales, directores y gerentes de la ciudad de Ibarra, 2013

Elaborado por: Autora de la investigación

**ANÁLISIS:**

De la cantidad de personas que se hallan en el proceso de desarrollo de un libro cerca de la mitad de personas necesitan asesoramiento en el diseño y diagramación de textos es decir de la estructura externa del texto, así también se presenta una población de personas que requieren de asesoramiento interno y del proceso para la legalización de un libro.

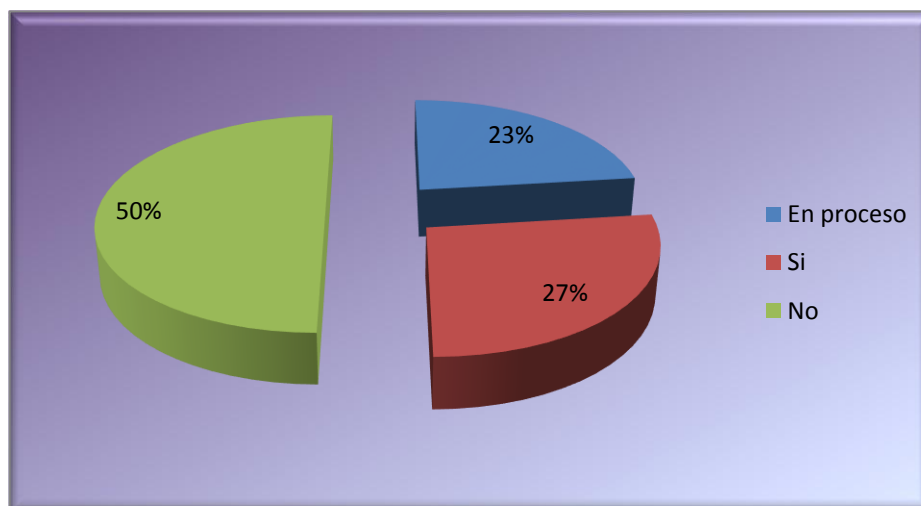
## 6. ¿Le gustaría desarrollar un libro?

**Cuadro No. 16: Disposición a desarrollar un libro**

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
En proceso	86	23
Si	100	27
No	186	50
<b>Total</b>	<b>372</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a profesionales, directores y gerentes de la ciudad de Ibarra, 2013  
**Elaborado por:** Autora de la investigación

**Gráfico No. 6: Disposición a desarrollar un libro**



**Fuente:** Encuesta realizada a profesionales, directores y gerentes de la ciudad de Ibarra, 2013  
**Elaborado por:** Autora de la investigación

### **ANÁLISIS:**

Debido a que parte del conocimiento es la generación de libros, la tercera parte de encuestados desearían desarrollar un libro y la otra tercera parte ya se encuentra en el desarrollo del mismo, esto indica que la sociedad Ibarreña se halla en busca de generar nuevas sapiencias y de contribuir a la educación, ciencia y tecnología.



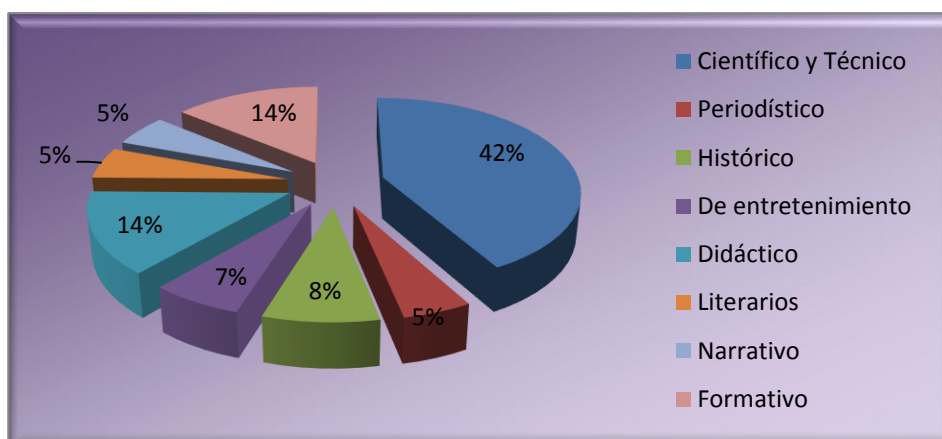
**7. ¿Si su respuesta fue afirmativa? ¿Qué tipo de texto tiene en mente desarrollar o lo está desarrollando?**

**Cuadro No. 17: Tipo de texto a desarrollar**

Tipo de texto	Frecuencia	Porcentaje
Científico y Técnico	78	42%
Periodístico	9	5%
Histórico	15	8%
De entretenimiento	12	6%
Didáctico	26	14%
Literarios	10	5%
Narrativo	10	5%
Formativo	26	14%
Total	186	100,0

**Fuente:** Encuesta realizada a profesionales, directores y gerentes de la ciudad de Ibarra, 2013  
**Elaborado por:** Autora de la investigación

**Gráfico No. 7: Tipo de texto a desarrollar**



**Fuente:** Encuesta realizada a profesionales, directores y gerentes de la ciudad de Ibarra, 2013  
**Elaborado por:** Autora de la investigación

**ANÁLISIS:**

Entre los principales libros que la mayoría de personas piensa desarrollar se hallan, los científicos, técnicos y didácticos así también se observa que una cantidad significativa pretende desarrollar textos formativos. Esto significa que las personas que ya tienen una visión de lo que desean desarrollar en relación a un texto si existe.

**8. Conoce una empresa de asesoramiento en diseño y diagramación de textos, en la ciudad de Ibarra.**

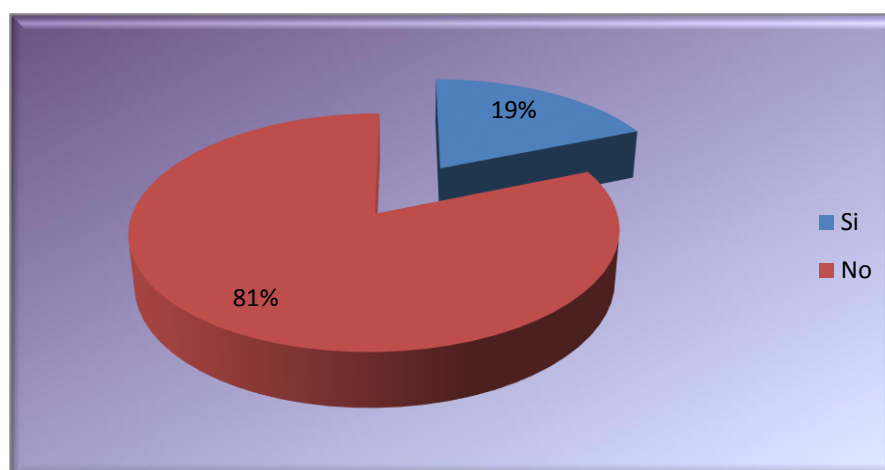
**Cuadro No. 18: Conocimiento acerca de empresas similares**

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	70	18,75
No	302	81,25
Total	372	100

**Fuente:** Encuesta realizada a profesionales, directores y gerentes de la ciudad de Ibarra, 2013

**Elaborado por:** Autora de la investigación

**Gráfico No. 8: Conocimiento acerca de empresas similares**



**Fuente:** Encuesta realizada a profesionales, directores y gerentes de la ciudad de Ibarra, 2013

**Elaborado por:** Autora de la investigación

**ANÁLISIS:**

La mayoría de personas desconocen de instituciones u empresas que asesoren exclusivamente en el diseño y diagramación de textos, por lo que no han logrado concluir con el desarrollo de los textos las personas que ya se hallan en desarrollo. Por otro lado esto significa que al no conocer las demás personas sobre empresas que asesoren en el diseño y diagramación de textos, pueden no existir o si las hay son muy pocas y desconocidas.

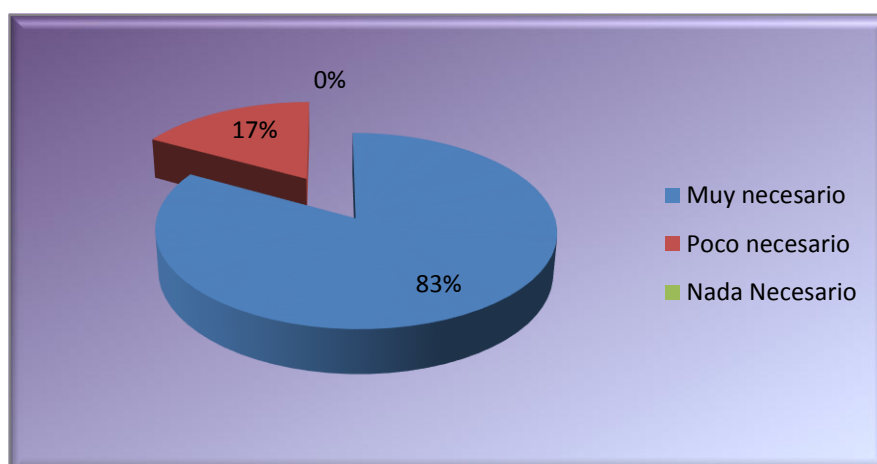
9. Cree que existe la necesidad de creación de una empresa de asesoramiento en diseño y diagramación de textos, en la ciudad de Ibarra.

**Cuadro No. 19: Necesidad de creación de una empresa de asesoramiento**

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Muy necesario	306	83,04
Poco necesario	63	16,96
Nada Necesario	0	0
Total	372	100,00

**Fuente:** Encuesta realizada a profesionales, directores y gerentes de la ciudad de Ibarra, 2013  
**Elaborado por:** Autora de la investigación

**Gráfico No. 9: Necesidad de creación de una empresa de asesoramiento**



**Fuente:** Encuesta realizada a profesionales, directores y gerentes de la ciudad de Ibarra, 2013  
**Elaborado por:** Autora de la investigación

### **ANÁLISIS:**

Se observó que es muy necesaria la creación de una microempresa de asesoramiento en diseño y diagramación de textos, en la ciudad de Ibarra, pues así lo manifestaron la mayoría de encuestados, quienes indican tal necesidad por su gran aceptación en querer desarrollar un libro.

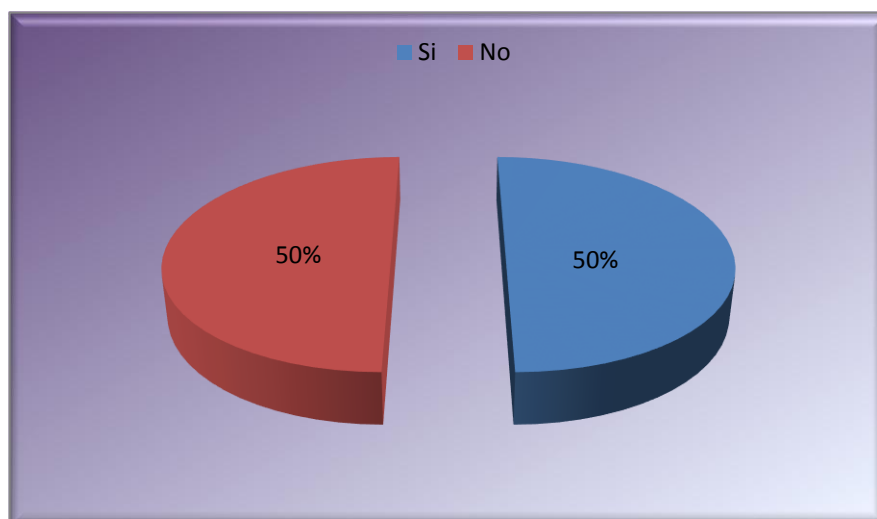
**10. Estaría dispuesto a recibir el servicio de asesoramiento en diseño y diagramación de textos.**

**Cuadro No. 20: Disposición a recibir el servicio de asesoramiento en diseño y diagramación de textos.**

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	186	50%
No	186	50%
Total	372	100%

**Fuente:** Encuesta realizada a profesionales, directores y gerentes de la ciudad de Ibarra, 2013  
**Elaborado por:** Autora de la investigación

**Gráfico No. 10: Disposición a recibir el servicio de asesoramiento en diseño y diagramación de textos.**



**Fuente:** Encuesta realizada a profesionales, directores y gerentes de la ciudad de Ibarra, 2013  
**Elaborado por:** Autora de la investigación

**ANÁLISIS:**

Al crearse dicha empresa la mitad de encuestados estaría dispuesto a recibir el servicios de asesoramiento en diseño y diagramación de textos, ya que su visión de generación de libros hace que desde ya observen la necesidad de esta.

## **1.11. Registro de entrevista realizada a escritores**

### **1. ¿Al desarrollar un texto de autoría propia, cual es el proceso que debe seguir para que el material pueda circular sin ningún problema?**

El texto debe ser revisado las veces que sean necesarias y realizar las acciones para obtener los derechos de autor en las respectivas instituciones. Dichas instituciones son IEPI, en donde se registra el libro de autoría propia, CAL: Cámara Ecuatoriana del Libro para obtener el ISBN, Código de Barras.

### **2. ¿Cuáles son las instituciones a las cuales se debe acudir?**

Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual IEPI en la ciudad de Otavalo.

ISBN en el Salón del Libro en la ciudad de Quito.

### **3. ¿Qué nivel de satisfacción tiene al desarrollar un libro?**

Es un deber cumplido que le da mucha satisfacción y le da fuerza para realizar otros trabajos., además de alto reconocimiento.

Bienestar al ayudar a los estudiantes a comprender la temática con el libro, sistematizar experiencias.

### **4. ¿Considera que es rentable elaborar libros?**

Existen dos rutas la primera puede ser una acción rentable siempre y cuando se tenga definido el canal de comercialización y las estrategias para vender los libros, y la segunda en donde no se obtiene una rentabilidad inmediata sino poco a poco se recupera la inversión.

Cuando se trata de empresas internacionales si es rentable.

### **5. ¿Qué estrategias utiliza para vender un libro de su autoría?**

- Llegar a Instituciones educativas y realizar convenios.
- Realización del lanzamiento con invitados especiales.
- Presentación a estudiantes que a futuro serán profesionales.

### **6. ¿Qué facilidades les brindan las offset para editar los libros?**

La mayoría de veces no hay facilidades, salvo el grado de amistad del autor con las imprentas.

Descuentos de acuerdo a la cantidad de libros que se quiera imprimir.

### **7. ¿Cuáles son los costos en que se incurre para realizar los procesos que se requiere?**

- Levantamiento de textos (tiempo – hora requerida), costo en función del tiempo asignado para desarrollo del libro, tiempo en desarrollo del borrador, revisiones.
- Diseño, diagramación de pastas e impresión de libros.
- Derechos de autor y pasajes a Quito

### **8. ¿Qué tiempo estima que es necesario para el proceso de desarrollo de un libro?**

Depende del tipo de libro: científico, literario, recreativo.

También influye la profundidad del estudio y la extensión, además del mensaje y la innovación respectiva.

En promedio puede llegar a un año.

### **1.12. Registro de entrevistas realizadas a oferentes de servicios de asesoramiento, diseño y diagramación de textos.**

Una vez desarrolladas las entrevistas a los oferentes de textos se pudo obtener que entre los principales servicios que desarrollan se hallan:

- ✓ Diseño de Publicidad Impresa
- ✓ Diseño de Publicidad Exterior
- ✓ Banners
- ✓ Ilustración
- ✓ Diagramación
- ✓ Impresión
- ✓ Gigantografías
- ✓ Diseño y Diagramación de textos y revistas
- ✓ Diseño e impresión de artículos de publicidad

Cada una de estas empresas desarrolla un proceso para entregar cada uno de los servicios antes mencionados, dicho proceso es establecido en función de cada servicio, pero, cada uno comienza con la atención personalizada, entrevista con el cliente para la revisión de la información e identificación de lo requerido por él; una vez determinado el trabajo a desarrollar y de acuerdo con el cliente la empresa continua con el proceso.

Por otro lado acuden al mes alrededor de 5 personas que requieren el servicio de diseño y diagramación de textos y en los últimos años los oferentes indicaron que la demanda se ha incrementado entre un 5 y 10%.

En lo referente al servicio de asesoramiento para la elaboración de textos en la mayoría de empresas no brindan el servicio de mejoramiento interno del libro es decir corrección de ortografía y gramática, se enfocan más al

diseño y diagramación, así mismo en lo referente al proceso legal para guiar al cliente sobre mecanismos a seguir para obtener los derechos de autor la mayoría de oferentes desconoce pues indican que eso lo realiza el cliente.

### **1.13. Entrevista dirigida a técnicos especialistas en el diseño y diagramación de textos**

#### **1. ¿Cuál es el equipo necesario para el diseño y diagramación de textos?**

El equipo necesario para brindar este servicio es un computador que cuente con los programas adecuados.

#### **2. ¿Qué tipo de programas deben contener los equipos tecnológicos para el diseño y diagramación de textos?**

Los programas indispensables que debe tener el computador es:

- Indesign
- Ilustrador
- Fotoshop

#### **3. ¿Qué formatos existen para el diseño y diagramación de textos?**

Los formatos que utilizamos para el diseño y diagramación de textos es A4, A5, A6

#### **4. ¿Qué tiempo se demora en la elaboración de la diagramación y el diseño de un texto?**

El tiempo que se demora en la realización del diseño y la diagramación de un texto depende de la complejidad del mismo es decir del número de hojas, de los elementos que contengan cada página y la calidad de imagen que se quiera.

En promedio puede tardar de un día a un mes y medio la realización de este servicio.



## 5. ¿Cómo se desarrolla este proceso? (Pasos que se siguen)

Para la atención de este servicio es necesario lo siguiente

- Recibir al cliente el archivo en formato Word o PDF que contiene el texto a editar.
- A continuación se realiza la maquetación y diagramación en la plataforma de Adobe Indesign, Ilustrador y Fotoshop.
- Se configura el tamaño de página.
- Diseño del encabezado y pie de página
- Colocación y arreglo de imágenes
- Creación de índice
- Organización de las páginas de crédito
- Desarrollo de tres tipos de portada
- Presentación al cliente de las ideas de portada
- Aprobación de la portada del libro
- Impresión de un ejemplar
- Entrega del libro.

### 1.14. Matriz AOR

**Cuadro No. 21: Matriz AOR**

<b>ALIADOS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
✓ Mano de obra disponible en el área de estudio.	✓ Necesidad de crear textos para la sociedad Ibarreña.
✓ Profesionales con disposición a desarrollar textos.	✓ Instituciones que necesitan empleados que fomenten herramientas para el buen desarrollo de funciones internas.
✓ Materiales y equipos utilizados disponibles en el mercado a bajo costo.	✓ Empresa que favorecerá a quienes se hallan al momento sin asesoría para completar el
✓ Alternativa de ingresos para los trabajadores de la nueva	

<p>microempresa.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Bajo consumo de energía y agua para el desarrollo de los servicios.</li> </ul>	<p>proceso de desarrollo de un libro.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Leyes del estado más estrictas en cuanto a formación profesional.</li> <li>✓ Empresa que ofrecerá servicios nuevos.</li> <li>✓ A nivel local no existe una empresa que asesore en la estructura interna de un libro (Revisión Ortográfica y Gramatical).</li> <li>✓ Pocas empresas dedicadas al asesoramiento exclusivo de diseño y diagramación de textos.</li> </ul>
<b>OPONENTES</b>	<b>RIESGOS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Desconocimiento de la mayoría de usuarios de la existencia de empresas que asesoren en el diseño y diagramación de textos.</li> <li>✓ Obstáculos para la obtención de créditos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Tecnología cada día más avanzada.</li> <li>✓ Programas susceptibles a virus debido a su necesidad de actualización constante.</li> <li>✓ Existencia de empresas cuyo servicio principal no es el de asesoramiento en diseño y diagramación de textos sin embargo lo ofrecen a precios bajos para atraer clientes.</li> <li>✓ Existencia de bibliotecas virtuales de acceso a todo el público.</li> </ul>

Elaborado Por: La Autora

## 1.15. Cruces Estratégicos

**Cuadro No. 22: Cruces Estratégicos**

ESTRATEGIA AO	ESTRATEGIA OO
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Aprovechar la mano de obra disponible, para desarrollar volantes, afiches, diseños web, que den a conocer y promocionen los servicios de la nueva empresa a nivel local y nacional.</li> <li>✓ Generar recursos económicos captando gran parte de la demanda insatisfecha actual a través de publicitar a la empresa en los establecimientos públicos y privados.</li> <li>✓ Aprovechar la existencia de profesionales locales que desarrollan proyectos para obtener crédito directo con la presentación de un estudio en el Bco. del Fomento.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Incentivar a los profesionales a generar textos, haciéndoles conocer a través de campañas publicitarias, los servicios que presta la nueva empresa.</li> <li>✓ Aprovechar la inexistencia de empresas que brinden servicios similares, para promocionar los nuevos servicios y llegar al mercado existente rápidamente.</li> </ul>
Estrategia AR	Estrategia OR
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Mantener mano de obra actualizada que aproveche los recursos disponibles como tecnología avanzada, para, brindar un servicio altamente garantizado, captando así el</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ingresar al mercado con precios bajos, servicio calificado y personal capacitado, para atraer usuarios de servicios nuevos.</li> <li>✓ Aprovechar la tecnología,</li> </ul>

mercado insatisfecho existente.	específicamente las redes sociales para llegar a más usuarios y ofrecer los servicios de la nueva microempresa.
✓ Establecer convenios con empresas que necesiten de los servicios sobre todo en instituciones educativas, para mantener una cantidad permanente de clientes.	

Elaborado Por: La Autora

### 1.16. Identificación del problema diagnóstico

Del análisis de la matriz de Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos aplicado a la presente investigación se establece que el problema de mayor incidencia por el cual atraviesan los profesionales y directores tanto de empresas públicas como privadas que están actualmente desarrollando un libro y de los que desean elaborarlos, desconocen de una empresa que les ayude de forma integral con el proceso que deben seguir, es decir, que les asesore desde la parte interna que sería la ortografía y gramática siguiendo con el diseño y diagramación de textos hasta culminar con la correcta legalización del libro en las entidades pertinentes. Debido a esto, el tiempo requerido para sacar a la venta un texto se vuelve demasiado grande ya que todo el proceso debe ser desarrollado por el autor del libro ya sea elaborándolo en casa o con amigos que poco o casi nada de conocimiento tienen, conllevándolo a obtener material que no le satisfaga por completo, por lo tanto son profesionales que necesitan de un asesoramiento que le agilite los procesos en una empresa que se dedique exclusivamente a esta actividad y les permita continuar con sus actividades diarias .

Lamentablemente en la ciudad de Ibarra una empresa en estas condiciones no existe, pues las que se dedican al diseño y diagramación

de textos son empresas cuyos servicios principales son otros tales como impresión de textos, publicidad, banners, ilustración, gigantografías, por lo cual, no saben guiar al usuario y no satisfacen la necesidad del cliente en forma completa.

Siendo Ibarra una ciudad con un alto índice de desarrollo humano y teniendo en cuenta que las leyes actuales en el Ecuador referentes a la educación, ciencia y tecnología son más estrictas y propenden al desarrollo de profesionales que contribuyan con la creación de material que genere conocimiento tanto para las futuras generaciones de estudiantes como de la sociedad en sí, la creación de una empresa que permita guiar a los creadores de textos de diferente índole, se convierte en una necesidad que día a día va a ser mayormente demandada.

Así mismo la creación de un libro que permita integrar mayores conocimientos a la población que lo estudia se fortalece en la satisfacción personal de quien lo desarrolla y le da fuerza para realizar mayores trabajos.

Por otro lado el diagnóstico presentó estadísticas de una población que en su mayoría cree muy necesario el establecimiento de una microempresa en la ciudad de Ibarra de asesoramiento en diseño y diagramación de textos pues existe una gran cantidad principalmente de profesores que necesitan de este servicio.

Es por ello que se ha visto necesario la creación de una empresa de asesoramiento en diseño y diagramación de textos en la ciudad de Ibarra que contribuya con la generación de conocimiento para la sociedad y ayude en forma significativa a los expertos que desean transmitir todo el conocimiento que van adquiriendo durante su vida profesional.

## CAPÍTULO II

### 2. MARCO TEÓRICO

#### 2.1. La Empresa

“Es una entidad compuesta por capital y trabajo que se dedica a actividades de producción, comercialización y prestación de bienes y servicios a la colectividad.”(BRAVO, 2011, pág. 3)

Empresa es un ente que cuenta con capital y trabajo para realizar las actividades propias y organizadas del negocio como puede ser la de producción o comercialización de productos o la prestación de servicios con la finalidad de ser vendidos y obtener una ganancia.

##### 2.1.1. Clasificación

#### Ilustración No. 3: Clasificación de Empresas



**Fuente:** Contabilidad General, Mercedes Bravo, 2011  
**Elaborado por:** La Autora

## **2.2. Microempresa**

*Una microempresa es una asociación de personas que, operando en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos: humanos, materiales, económicos y tecnológicos para la elaboración de productos y/o prestación de servicios que se suministran a consumidores obteniendo un margen de utilidad luego de cubrir sus costos fijos, costos variables y gastos de fabricación.(MONTEROS, 2005, pág. 15)*

Es una empresa de tamaño pequeña que desarrolla cualquier tipo de actividad de producción o de comercialización de bienes, o de prestación de servicios para obtener una ganancia que se conseguirá luego de cubrir los costos y gastos incurridos.

### **2.2.1. Objetivos de la Microempresa**

El Autor (ESTUPIÑAN, s/f, pág. 3) afirma que los principales objetivos de una microempresa son:

- ✓ Crear microempresas sustentables con mínimo costo financiero.
- ✓ Generar fuentes de trabajo estables en las comunidades
- ✓ Promover la cultura emprendedora
- ✓ Generar redes de apoyo de tipo técnico y financiero para la reinserción de los emprendedores en la actividad económica
- ✓ Marco legal sobre el cual se brindará el soporte y financiamiento a la microempresa.

## **2.2.2. Importancia en la economía local**

La microempresa es importante en la economía local debido a que se considera una herramienta eficaz de combate a la pobreza ya que permite la generación de empleo e ingresos de los pobres que contribuyen a la satisfacción de sus necesidades básicas, de esta manera se reduce el índice de pobreza y se logra un amplio, sostenido y equitativo crecimiento económico.

## **2.3. Asesoramiento**

*El número insuficiente de profesionales del sector servicios, ha llevado a que, desde entonces, uno de los mayores esfuerzos realizados por las denominadas profesiones de ayuda para mejorar la capacidad de la sociedad y de las organizaciones sociales en la resolución de los problemas de sus miembros se haya centrado en el diseño y en la aplicación de la consulta o asesoramiento, es decir en el apoyo y en la formación entre profesionales. (Vélaz, 2009, pág. 10)*

Se entiende por asesoramiento la ayuda o colaboración entre profesionales para la resolución de conflictos o mejoramiento de la capacidad de una persona, sociedad u organización.

### **2.3.1. Tipos de textos**

Algunos tipos de textos son los siguientes:



## Ilustración No. 4: Tipos de Textos

### ***El Texto Argumentativo***

Tiene una finalidad persuasiva y puede dirigirse a tres propósitos: formar, reforzar o cambiar actitudes, opiniones o creencias.

### ***El Texto Expositivo***

Transmite información a un público determinado presentando datos y las explicaciones necesarias. Ejemplos: Manuales, textos académicos y de investigación entre otros.

### ***El Texto Descriptivo***

Su propósito es presentar las cosas, las situaciones, los estados de ánimo –es decir, los objetos de la descripción-, vivos ante los sentidos.

### ***El Texto Narrativo***

Narrar es escribir para contar acciones o hechos realizados por personas los cuales pueden ser reales o imaginarios .

**Fuente:** Redacción, composición y estilo; González y León; 2010  
**Elaborado por:** La Autora

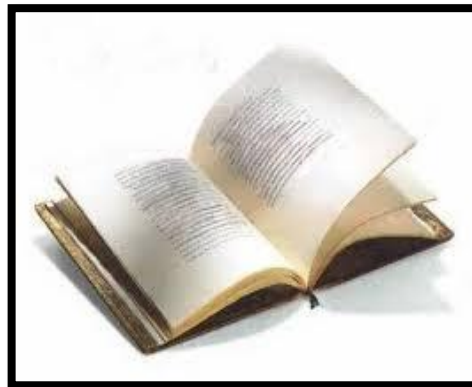
### **2.3.2. Estructura del texto**

*La arquitectura o la estructura del texto se realiza no solo por medios lingüísticos, sino también por medio de estos dos tipos de recursos: los recursos gráficos que dan lugar a las partes del texto (a través de la puntuación, la tipografía y el formato), y el metadiscurso. (Castelló, Miras, Solé, Teberoski, Iñesta, & Zanotto, 2007, pág. 27)*

La estructura del texto consiste en la redacción que realiza al autor tomando en cuenta la puntuación, tipografía, formatos y demás elementos que debe poseer un texto.

### **2.3.3. Definición de Libro**

### Ilustración No. 5: Libro



Fuente: <http://blogs.21rs.es/corazones/files/2013/05/post-14-mayo.jpg> ; 20/12/2013

*“Es una obra impresa, manuscrita o pintada en una serie de hojas de papel, pergamino, vitela u otro material, unidas por un lado (es decir, encuadernadas) y protegidas con tapas, también llamadas cubiertas. Según la Unesco un libro debe poseer 49 o más páginas (25 hojas o más).”*(<http://es.wikipedia.org>, 2013)

Un libro es una obra que trata sobre cualquier tema que este plasmado en hojas de papel encuadernadas y que como mínimo debe tener 49 páginas en adelante, el cual puede estar distribuido en varios tomos o volúmenes.

#### 2.3.4. Página de Créditos

### Ilustración No. 6: Página de Créditos



Fuente: <http://manueltamayohaya.wordpress.com/2012/06/01/186/creditos1-3/> ; 20/12/2013

“La página de créditos de un libro identifica a los intervinientes en el proceso de creación, edición y fabricación de una obra, con expresión de sus derechos de propiedad intelectual.”(BARBERÁN, s/f)

Una página de créditos es una hoja en donde se incluye ciertos datos del autor y colaboradores que intervinieron en el proceso de la obra, además de identificar los derechos de autor y el ISBN, estas páginas por lo general se encuentran al inicio del libro.

### **2.3.5. ISBN**

Según manifiesta(Cámara Ecuatoriana del Libro, 2013),ISBN es:

El ISBN (International Standard Book Number), o número internacional normalizado para libros, es un sistema internacional de numeración basado en el estándar ISO (International Standard Organization) 2108

#### **Este sistema permite:**

- ✓ Identificar cada libro, como si fuera su cédula de identidad, al registrar el título, edición, editor, tiraje, extensión, materia, país, lengua original, etc.;
- ✓ Sistematizar la producción editorial de cada país, al proveer los elementos que hacen posibles las estadísticas;
- ✓ Facilitar procesos de comercialización y ventas en librerías (control de inventario, comercialización, pedidos, facturas y pagos), de elaboración de catálogos, e inclusive de control de bibliotecas;
- ✓ Difundir rápida y efectivamente información sobre la producción de un país al ser publicada en catálogos internacionales y directorios de ISBN y eliminando barreras lingüísticas de comunicación.

## Ilustración No. 7: ISBN y Código de Barras



Fuente: <http://www.celibro.org.ec/frontEnd/main.php?idSeccion=113> ; 20/12/2013

### 2.3.6. Derechos de Autor

*El Derecho de Autor es el sistema jurídico por el cual se concede a los autores derechos morales y patrimoniales sobre sus obras, en cumplimiento a lo dispuesto por la Constitución del Ecuador y la Declaración Universal de los Derechos Humanos. El derecho de autor dura la vida del creador más 70 años después de su muerte. El uso de una obra sin la autorización expresa de su autor es considerado ilegal y puede ser castigado con multas e incluso prisión. (Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual , 2013)*

### 2.4. Diseño

“Diseñar es dar forma a ideas para ser comunicadas y ejecutadas, a partir de un concepto o un propósito.” (COSTA, 2010, pág. 139)

El diseño es un proceso en el cual se proyectan y se da una estructura a ideas ya sea de forma mental o plasmado en un soporte material con la

finalidad de transmitir o comunicar un mensaje que será emitido de forma directa y precisa a un público específico.

#### **2.4.1. Principios Generales para el Diseño de Materiales Instruccionales**

A continuación se propone que para la comprensión del proceso de diseño instruccional se requiere de los siguientes principios:

##### **Ilustración No. 8: Principios Generales**

El Diseño Instruccional puede considerarse eficaz siempre y cuando concrete y precise los objetivos y procedimientos, atienda a la realidad del contexto, sea flexible y, principalmente, que los elementos se interrelacionen.

El DI usualmente comienza identificando el nivel de desarrollo de acuerdo a los Principios del sistema al cual pertenece. Es decir se identifican las necesidades del grupo al que se le aplicará tomando en cuenta los principios y metas de la institución a la que se pertenece.

Un plan de DI es primordialmente desarrollado para ser usado por el diseñador instruccional y el grupo al que será aplicado.

Durante la planeación, cada esfuerzo debe ser hecho para proporcionar un nivel de satisfacción educativa para los participantes.

El éxito de un producto instruccional depende de la exactitud de la información en el proceso del DI. El diseñador debe identificar a los destinatarios para diseñar materiales e instrucciones apropiadas para la lectura y niveles de habilidad de los participantes.

El proceso de diseño instruccional se centra en el individuo y no en el contenido. Es decir que el diseñador debe poner atención a la persona que aprende y lo que el alumno debe alcanzar para resolver un problema, en lugar de enfocarse en el contenido.

Cada diseñador formula actividades y elementos del plan de diseño de instrucción en los distintos medios. Por este motivo, el diseño no sólo es ciencia, sino también arte.

**Fuente:** (Hernández & Castro, s/f, págs. 23 - 25)

**Elaborado Por:** La Autora

## 2.4.2. Aspectos Importantes al Diseñar

De acuerdo con (VITERBO, 2009), los aspectos que hay que tener en cuenta al momento de diseñar son los siguientes:

- ✓ Es preciso pensar para quién está enfocado el diseño, para así poder determinar que elementos de diseño pueden ser más llamativos o atractivos para este grupo objetivo.
- ✓ **Formato:** Es preciso definir cómo será el tamaño y la disposición de los elementos dentro de la publicación, aquí entra el uso de fotografías y una buena diagramación.
- ✓ **Legibilidad:** La elección de la tipografía a utilizar es esencial, ya que de esto dependerá que el texto sea agradable y fácil de leer antes los ojos del lector.
- ✓ **Tipografía:** Además de ser capaces de elegir una tipografía correcta, es bueno saber que se recomienda no utilizar muchas tipografías ya que esta generan mucho ruido. Para textos muy extensos se recomienda además una tipografía muy sencilla, sin serif y en caso de querer utilizar una tipografía decorativa, se recomienda utilizarla lo menos posible.
- ✓ **Color y cuerpo:** Una buena legibilidad se logra con un buen contraste entre el color de la tipografía y el fondo utilizado. El cuerpo si nos referimos a un bloque de texto debiera oscilar entre los 8-12 pt., claro que esto varía dependiendo del tipo de publicación y a las partes de esta (ejemplo título, titulares, pie de foto etc.)
- ✓ **Interlineado:** El interlineado tiene que facilitar el pasaje de una línea a otra, y para eso el criterio convencional es que sea un veinte por ciento mayor que el cuerpo utilizado (por ejemplo: 10/12, es decir, cuerpo 10, interlineado 12). Las líneas demasiado juntas dificultan la lectura porque al leer se mezclan, y las líneas demasiado separadas también lo hacen, ya que se dificulta la unión entre ellas
- ✓ **Interletraje:** Espacio entre las letras, que determinará la densidad visual. Si se aumenta se puede obtener un texto más ligero y elegante. Si se reduce, manteniendo la legibilidad, se puede crear un texto con mayor continuidad.

### 2.4.3. Clasificación de la Tipografía

Cuadro No. 23: Clasificación de la Tipografía

Clasificación básica general por familia tipográfica	
Categoría	Ejemplo
Serif, romanas antiguas, góticas, modernas mecanas, o incisas.	Serif
Sans Serif, palo seco, lineales sin rotulación o grotescas.	Sans Serif
Manuscrita, rotuladas, caligráficas, o cursivas.	<i>Manuscrita</i>
De exhibición, decorativa, adorno, fantasía, o de época.	EXHIBICIÓN
Símbolos o imágenes	<b>SIMBOLOS</b>

#### Serif

Son muy apropiadas para la lectura seguida de largos textos –impresos– ya que los trazos finos y los remates ayudan al ojo a fijar y seguir una línea en un conjunto de texto, facilitando la lectura rápida y evitando la monotonía.



#### Sans Serif

Las fuentes Sans Serif no tienen remates en sus extremos, son más neutras y aunque son muy populares, dificultan la lectura de textos largos, por lo que se usan sólo en casos de textos muy cortos donde existiera una razón para ello.



## Manuscritas o Script

Las fuentes manuscritas o script parecen cursivas o de caligrafía. En el diseño de una presentación digital, estas fuentes se reservan para acentuar el título principal, o la firma del autor, pues los trazos más finos pueden desaparecer, comprometiendo la legibilidad

Brush	<b>BRUSH</b>
Caligráfica	<i>Caligráfica</i>
Canciller (Chancery)	<b>Chancery</b>
Casual	<i>Casual</i>
Formal	<i>Formal</i>
Semi-formal	<i>Semi-formal</i>
Gráfica	<b>Gráfica</b>
Monolineal	<i>Monolineal</i>

## Fuentes de Exhibición

Las fuentes de Exhibición son las que tienen mayor atracción de todas las categorías. La forma del carácter puede sugerir una época o período de tiempo, otras otorgan mayor personalidad.

Antigua	<b>Antigua</b>
Art Nouveau y Art Deco	<b>Art Nouveau</b>
Decorativa	<b>Decorativa</b>
Grunge y Angustia	<i>Grunge</i>
Fantasia	<b>Fantasia</b>
Pop Art	<b>POP ART</b>
De época y mass media	<b>MASS MEDIA</b>
Esténcil	<b>Esténcil</b>
De píxel o mapa de bits	<b>Pixel</b>

## De Símbolos e Imágenes

Incluyen caracteres y formas no encontrados en alfabetos tradicionales, incluyen diseños que contienen juegos de caracteres de matemáticas, fonéticos, y otros usos especializados. Fuentes integradas por símbolos, muestras, logotipos, ornamentos, imágenes y otros caracteres no -alfabéticos. Estas fuentes se utilizan para enfatizar, para viñetas y decoraciones.

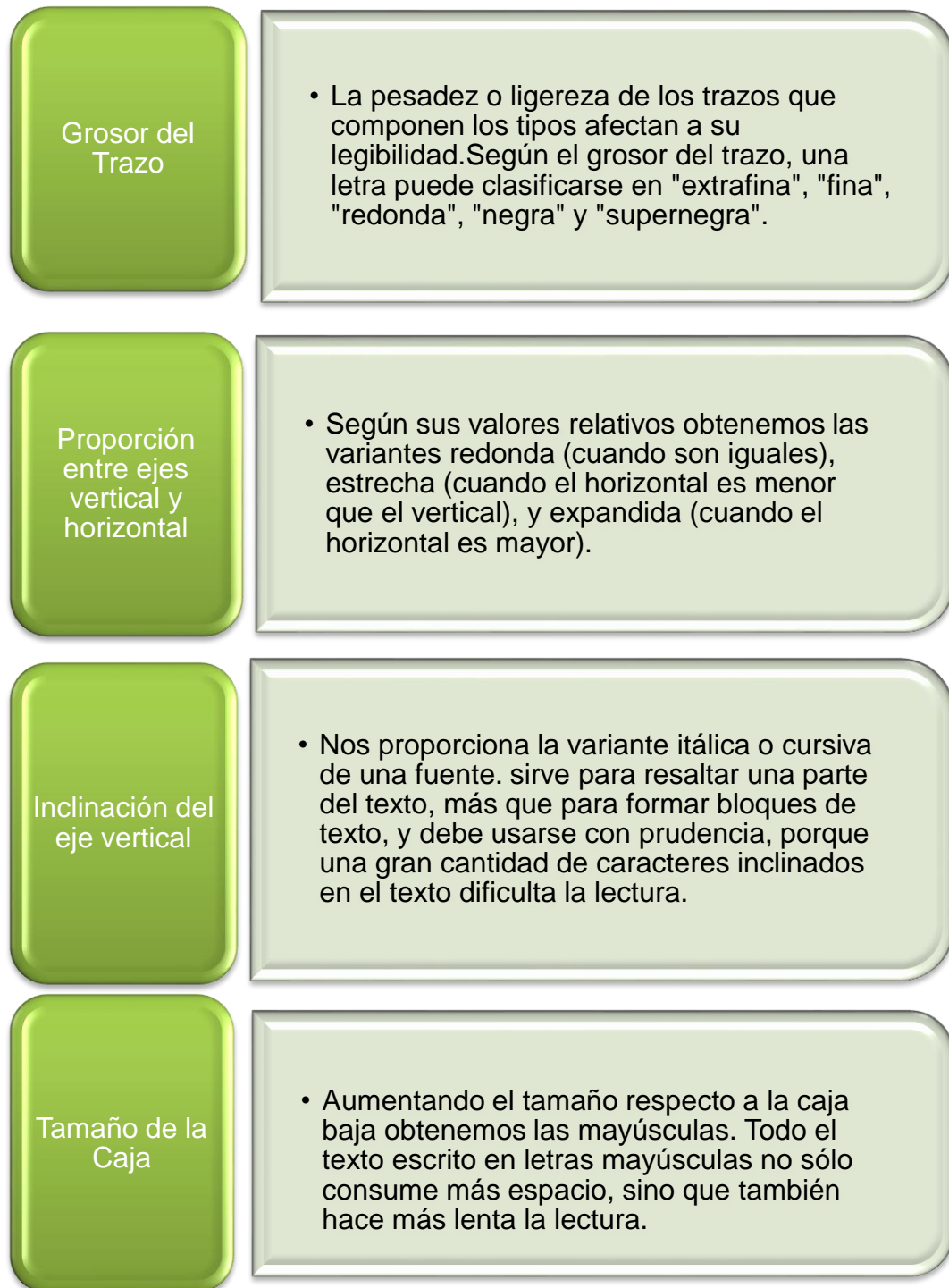
Adornos		Deportes	
Animales y aves		Dingbats	
Arte		Días Festivos	
Astrología		Flechas	
Bordes		Fletores	
Botánica / Horticultura		Forma de letras	<b>I O U</b>
Caracteres encerrados		Fonéticos	
Comunicaciones		Formas Humanas	
Decoración		Logotipos comerciales	

Fuente:(MARTÍNEZ CASTILLO, 2009)  
Elaborado por: La Autora



## 2.4.4. Características de la Tipografía

Ilustración No. 9: Características de la Tipografía



Fuente: (ORTEGA, 2011)

Elaborado Por: La Autora de la Investigación

## **2.5. Diagramación**

“La diagramación en términos generales se refiere a la correcta utilización del espacio por parte de elementos gráficos, ornamentos y elementos informativos en un área confinada.” (Synaxis C.A, s/f)

Diagramar consiste en la organización correcta del espacio en que se plasmaran los elementos que contengan los textos.

“Diagramar es distribuir, organizar los elementos del mensaje bimedia (texto e imagen) en el espacio bidimensional (el papel) mediante criterios de jerarquización (importancia) buscando funcionalidad del mensaje (fácil lectura) bajo una apariencia estética agradable (aplicación adecuada de tipografías y colores).” (RODRIGUEZ, 2010)

La diagramación es una técnica en la cual se reflejan las habilidades creativas de los diseñadores gráficos y que consiste en la distribución y organización de los elementos ya sea texto o imágenes del mensaje que se quiere transmitir con la finalidad de que el lector comprenda con facilidad el mensaje que se quiere comunicar.

### **2.5.1. Reglas de la Diagramación**

El Autor manifiesta (CASTRO, 2012), que existen 7 reglas de oro que se deben tomar en cuenta al diseñar documentos:

- ✓ Tenga presente el número de columnas a usar para que planifique la cantidad de texto.
- ✓ Una vez ubicado los textos, no olvide dejar espacios para los elementos gráficos.
- ✓ No recargue la página con textos imágenes o blancos sea conciso para no distraer del tema central.
- ✓ Los espacios pequeños en blanco ayudan a descansar la vista.

- ✓ Cuando diagrama una doble página deje un espacio prudente en el centro de ambas para evitar que las imágenes y el texto queden atrapados en el engrape o peine del lomo.
- ✓ Se recomienda no utilizar más de 2 o 3 familias tipográficas por documento diagramado por títulos, subtítulos, y párrafos.
- ✓ Si trabaja en equipo con un ilustrador, indíquele siempre en sus ordenadores los espacios y detalles de la ilustración que necesita con tinta roja o marcador destacable.

### 2.5.2. Sugerencias Básicas de la Diagramación

“Un principio que se debe tener en cuenta a la hora de diseñar toda obra es en cuantas columnas se va a trabajar. Las columnas se diseñan para facilitar la lectura, en configuración con el tipo de letra o tipografía que se va a usar.” (CASTRO, 2012)

### 2.5.3. Color en Diagramación

Los autores (ZKJ DISEÑOS DIGITALES, 2009) expresan que cuando enfrentamos el desarrollo de un proyecto gráfico necesitamos definir el color o los colores que vamos a utilizar. Para ello necesitamos conocer de antemano cierta información:

- ✓ **El tipo de publicación:** de carácter científico (ecología, arqueología, matemática), si es deportiva, técnica, social, política, comercial, artística, turismo, etc.
- ✓ **El público al que va dirigido:** por edad (niños, jóvenes, adultos); por ámbito geográfico (rural, urbano); por actividad laboral (obreros, gerentes, maestros, choferes, etc.).
- ✓ *Revisar fotografías, dibujo y gráficos que irán en la publicación.*

## 2.5.4. EXPRESIVIDAD DEL COLOR:

“La expresividad del color se consigue alterándolo mediante la modificación de sus cualidades cromáticas. Estas alteraciones tienen un papel muy importante en publicidad puesto que las variaciones cromáticas utilizadas obedecen a estrategias publicitarias específicas.”(Añaños, Estaún, Tena, Mas, & Valli, 2008, pág. 49)

### a) CLASIFICACIÓN

#### ✓ Color denotativo

Es el que nuestros ojos perciben de manera natural, directa, el mundo de lo real. En esta categoría se establecen tres niveles:

#### Ilustración No. 10: Color Denotativo



Fuente:(ZKJ DISEÑOS DIGITALES, 2010)

Elaborado por: La Autora

### ✓ **Color connotativo**

Corresponde a valores que no son perceptibles fisiológicamente. Se refiere al aspecto subjetivo de la percepción, emana sensaciones de calma, sosiego, calidez, tristeza, etc. Las sensaciones tienen que ver con elementos culturales del entorno. Existe una relación entre los colores y determinados hechos propios de la cultura de un grupo social. Para trabajar con esta categoría de colores, se debe tener conocimiento o información acerca del entorno social al que va a dirigirse el mensaje. Tiene también tres niveles:

- a) Psicológico
- b) Simbólico
- c) Estético

### ✓ **Color esquemático**

Es la capacidad de simplificación que se puede hacer de una cantidad inmensa de colores a un reducido conjunto al que se le puede asignar valores reconocibles en un contexto más o menos amplio. sus variaciones son:

- a) Emblemático:** referido a la identificación tradicional del color como en el caso de las banderas y emblemas.
- b) Señalítico:** asociado a símbolos gráficos y tipografías que puede ser capaz de identificar una organización o un conjunto de actividades (deportes, seguridad, comercio).
- c) Convencional:** busca una expresividad propia de carácter decorativo o funcional.

## b) COMO APLICAR EL COLOR:

(ZKJ DISEÑOS DIGITALES, 2010), Explica: En general, podemos convenir en que los niveles connotativo y denotativo del color serán nuestra referencia para organizar la manera de aplicar el color a los proyectos gráficos.

### Ilustración No. 11: Círculo Cromático



Fuente: (ZKJ DISEÑOS DIGITALES, 2010)

Cuando se habla del plano denotativo, el círculo cromático es una herramienta útil para entender la forma como se puede aplicar el color. Según la manera de percibir los colores se puede organizar dos grandes grupos:

- ✓ **Contraste de colores:** se trata de observar en el círculo cromático cuáles son los colores que se oponen el uno al otro y así establecer una tabla de colores para uso automático en un diseño cualquiera.
  
- ✓ **Armonía monocromática:** se refiere a como un matiz puede ser suficiente para aplicar color a un diseño. Esto se refiere a la cantidad de luz que tienen los colores. El rango definido entre la zona más oscura y el color normal es el denominado colores grises; el rango entre el color normal y la zona más clara es el denominado colores pastel. La simple combinación de estos colores puede generar diseños cromáticamente armoniosos.

- ✓ **La armonía de complementarios:** se trata de combinar uno de los colores del círculo cromático con otros que se encuentran al lado opuesto en un rango aproximado de 45°.
  
- ✓ **La armonía de análogos,** se trata de combinar uno de los colores del círculo cromático con otros que se encuentran a sus lados en un rango aproximado de 45°.

### 2.5.5. Composición en la Diagramación

*Para el diseño en general y la composición de páginas en particular, esta destreza se logra en base al ejercicio permanente de la composición y muchas veces está relacionado con la repetición de los procesos los mismos que posteriormente se convierten en elementos de identidad para su diseño específico. (Cumpa, 2007, págs. 19 - 20)*

La diagramación y el diseño es una destreza que se logra mejorar permanentemente con la repetición de los procesos que intervienen en la realización de trabajos.

*La diagramación es la composición de los diferentes elementos que intervienen en un anuncio. Por tanto, el directivo debe lograr que el receptor seleccione, organice e interprete adecuadamente todo el mensaje del anuncio. Así, para componer un anuncio, quien lo diseñe debe conocer cuáles son las ilusiones ópticas que puede usar a su favor, o que pueden alterar la comunicación de su mensaje. (Rivera & Arellano, 2009, pág. 123)*

En la diagramación es necesario la composición de los elementos que van a intervenir en la transmisión o comunicación del mensaje por lo cual el diseñador debe conocer las mejores opciones para que dicho mensaje sea entendido con claridad por parte del receptor.

### **2.5.6. Elementos de Diagramación**

- ✓ **Las imágenes:** ilustraciones manuales, ilustraciones digitales, fotografías, fotomontajes, infografías, diagramas, viñetas, logotipos.
- ✓ **Los textos:** títulos, antetítulos, subtítulos, gorro, capitular, leyendas, extractos, cuerpo de texto, autores de texto y fotografía, número de páginas, encabezado de sección, cintillos.
- ✓ **Los recursos gráficos:** líneas, tramas, signos señaléticos, marcadores de leyendas, fondo texturados, recuadros para texto.

## **2.6. Aspectos de Mercado**

### **2.6.1. Estudio de Mercado**

“Es la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización.” (BACA, 2010, pág. 7)

El estudio de mercado se refiere al análisis de la demanda, oferta, precios y la forma de comercialización que se llevara a cabo en un proyecto.

*Este tipo de estudio se realiza con el fin de conocer las necesidades de los consumidores y establecer el grado de aceptación que puede tener nuestro producto o servicio en el mercado, el precio que estaría dispuesto a pagar el consumidor, cuantificando el tiempo y la frecuencia con que se realiza el consumo, adicionalmente podemos establecer que tan posicionados están nuestros competidores. (GALINDO, 2008, pág. 43)*



Se entiende por estudio de mercado a un conjunto de acciones realizables para que el bien o servicio producido llegue al consumidor para lo cual se determina aspectos técnicos, financieros y económicos para la toma de decisiones sobre la conveniencia de producir y satisfacer una necesidad.

### **2.6.2. Mercado Meta**

“Es un conjunto de clientes bien definido cuyas necesidades la compañía planea satisfacer y hacia el que la organización trata de orientar su esfuerzo de mercadotecnia.” (CÉSPEDES, 2008, pág. 27)

Mercado meta es un segmento de mercado en el cual los compradores que pueden ser personas u organizaciones tienen necesidades o características similares y que además está disponible y calificado para lo cual la empresa enfoca sus esfuerzos y decide captar y servir a este grupo de consumidores.

### **2.6.3. Demanda**

“Es la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.” (BACA, 2010, pág. 15)

La demanda representa la cantidad de productos o servicios que el público objetivo quiere y puede adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos, en los diferentes precios del mercado y en un momento determinado.

### **2.6.4. Oferta**

“Es la cantidad de productos o servicios que un cierto número de empresas o productores están dispuestos a llevar al mercado por un precio determinado”. (NÚÑEZ, 2007, pág. 50)

Oferta es aquella cantidad de productos o servicios en la que determinados vendedores o productores están dispuestos a poner a disposición del mercado estableciendo un precio.

#### **2.6.5. Demanda potencial a satisfacer o demanda insatisfecha**

“Los compradores que manifiestan un grado suficiente de interés por la oferta e ingresos suficientes para adquirir el producto”. (GARNICA & MAUBERT, 2009, pág. 32)

Demanda insatisfecha se refiere a las personas que tienen el deseo o la necesidad de adquirir un producto o servicio que en la actualidad no se oferta y cuyas personas cuentan con los ingresos suficientes para poder adquirirlos.

*Es la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, sobre la cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo.*(BACA, 2010, pág. 43)

La demanda insatisfecha es aquella demanda que no ha sido cubierta en el mercado y que en la actualidad los compradores tienen el interés y los ingresos suficientes para adquirir dicho producto pero que ningún productor ha podido satisfacer esa necesidad si se mantienen las mismas condiciones.

#### **2.6.6. Plan comercial**

##### **✓ Producto**

*Un producto es un conjunto de atributos tangibles e intangibles que abarcan empaque, color, precio, calidad y marca, además del servicio y la reputación del vendedor, el producto puede ser un bien,*

*un servicio, un lugar, una persona o una idea.* (STANTON, ETZEL, & WALKER, 2007, pág. 221)

Un producto no solo es un objeto físico ya que este puede ser tangible o intangible como los servicios que se brindan a la colectividad, una idea, un lugar entre otros.

“Definimos un producto como cualquier cosa que se pueda ofrecer en un mercado para recibir atención, ser adquirido, utilizado o consumido, y que pueda satisfacer una necesidad o deseo. Los productos incluyen objetos físicos, servicios, eventos, personas, lugares, organizaciones, ideas.” (KOTLER & ARMSTRONG, 2008, pág. 274)

Un producto puede ser cualquier cosa que tenga un conjunto de atributos y/o beneficios tangibles o intangibles como objetos físicos, servicios, eventos, personas lugares o ideas que se pone a disposición en un mercado para la atención, adquisición, uso o consumo y que puede satisfacer un deseo o una necesidad del consumidor.

#### ✓ **Precio**

“El precio es el valor expresado en moneda, o bien, la cantidad de dinero que se necesita para adquirir un producto” (GARNICA & MAUBERT, 2009, pág. 335)

Precio se refiere a la cantidad de dinero que se fija a un producto o servicio para ser adquirido.

“Es el importe que el comprador ha de pagar al vendedor para poder poseer dicho producto.” (CÉSPEDES, 2008, pág. 198)

Precio es aquella cantidad expresada en términos monetarios que es entregada por los consumidores a cambio de los beneficios de tener o usar

el producto o servicio a la empresa que se esforzó en la fabricación y comercialización del producto.

✓ **Promoción**

*Es una herramienta de mercadotecnia diseñada para persuadir, estimular, informar y recordar al consumidor sobre la existencia de un producto o servicio, por medio de un proceso de comunicación, así como de ventas y de imagen de la empresa en un tiempo y lugar determinados.*(FERNÁNDEZ, 2007, pág. 59)

Se entiende por promoción a un conjunto de herramientas utilizadas por la organización para comunicarse con sus mercados y de esta manera facilitar directa o indirectamente el intercambio de información y a la vez persuadir para que los consumidores o clientes acepten el producto y mantener una relación con ellos.

✓ **Plaza**

“Son aquellas actividades que ponen productos a disposición de los consumidores en el momento y el lugar en donde ellos desean adquirirlos.” (GARNICA & MAUBERT, 2009, pág. 246)

Plaza o canal de distribución son los medios necesarios para que el producto llegue con facilidad al consumidor cuando él lo necesite.

“Es la ruta que sigue un producto o servicio desde su proceso de fabricación hasta llegar al consumidor final, involucra a todos los intermediarios que intervienen en este proceso logístico.” (GALINDO, 2008, pág. 38)

Canal de distribución es una ruta a través de la cual los productores ponen a disposición de los consumidores finales los productos y/o servicios para que los adquieran en el momento y lugar que ellos deseen.

## **2.7. Estudio Técnico**

### **2.7.1. Localización óptima del proyecto**

“Es el análisis de las variables (factores) que determinan el lugar donde el proyecto logra la máxima utilidad o el mínimo costo.” (CÓRDOVA, 2006, pág. 222)

Localización óptima del proyecto es la búsqueda del lugar idóneo para llevar a cabo el proyecto analizando factores importantes que puedan beneficiar o perjudicar al mismo.

“Es lo que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital o a obtener el costo unitario mínimo.” (BACA, 2010, pág. 86)

Para el estudio de la localización óptima del proyecto es necesario conocer los factores que contribuirán en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital, por lo tanto es importante analizar cuál es el sitio apropiado donde se puede instalar el proyecto, incurriendo en costos mínimos y en mejores facilidades de acceso a recursos, equipos, etc.

### **2.7.2. Macro localización**

Tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales de la planeación basándose en las condiciones regionales de la oferta y la demanda y en la infraestructura existente, debe indicarse con un mapa del país o región, dependiendo del área de influencia del proyecto. (CÓRDOVA, 2006, pág. 226)

En síntesis la macro localización es el estudio de localización que tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto para lo cual se comparan alternativas entre las zonas del país tomando en cuenta varios factores como la disponibilidad y costo de insumos, transporte, recurso humano entre otros.

### **2.7.3. Micro localización**

“Se establece las condiciones específicas o particulares que permite fácilmente establecer el lugar donde va a tener efecto el desarrollo del proyecto, como parroquia, calles, dirección domiciliaria, teléfono, croquis.” (JÁCOME, 2005, pág. 133)

Micro localización se refiere al lugar específico en donde se desarrollara el proyecto tomando en cuenta variables importantes.

”Abarca la investigación y la comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa. Se debe indicar con la ubicación del proyecto en el plano del sitio donde operará.” (CÓRDOVA, 2006, pág. 226)

Micro localización es una investigación y comparación de aspectos más particulares a los terrenos donde se localizará y operará el proyecto tomando en cuenta factores como vías de acceso, energía eléctrica, agua, transporte de mano de obra y si existe la mano de obra requerida de acuerdo a la industria.

### **2.7.4. Diagrama de bloque**

*Es el método más sencillo para representar un proceso. Consiste en que cada operación unitaria ejercida sobre la materia prima se encierra en un rectángulo; cada rectángulo o bloque se une con el anterior y el posterior por medio de flechas que indican tanto la*

*secuencia de las operaciones como la dirección del flujo.*(BACA, 2010, pág. 90)

Consiste en la manera de mostrar un proceso por medio de rectángulos y flechas que indican los pasos a seguir de una determinada actividad u operación.

“Esquematizan el proceso en forma general y secuencial, de tal manera que la simple inspección de los mismos indican la finalidad o propósito técnico del proyecto.” (JÁCOME, 2005, pág. 138)

El diagrama de bloques es la representación gráfica del funcionamiento interno de un sistema, que se hace mediante bloques y sus relaciones, y que, definen la organización de todo el proceso interno, sus entradas y sus salidas.

### **2.7.5. Flujograma Operativo**

“Refleja actividades relacionadas con los verbos que traducen acción durante el proceso productivo, y que agregan valor al producto o servicio, mediante su transformación.” (GALINDO, 2008, pág. 68)

Indican las actividades a realizar que le dan un valor agregado en el desarrollo de un proceso productivo.

“Sirven para especificar las diferentes actividades en forma secuencial y con asignación de tiempos para poder controlar su cumplimiento.” (JÁCOME, 2005, pág. 138)

Las definiciones permiten concluir que un flujo grama operativo se utiliza para reflejar las diferentes actividades del proceso productivo que realiza

la empresa de una forma continua y con tiempos ya que de esta manera se facilita el control de la transformación del producto o de la prestación de servicio.

### **2.7.6. Presupuesto**

“El presupuesto es la cantidad de dinero que se espera utilizar para la realización de las actividades del área, es decir, la asignación de recursos a actividades específicas.” (FERNÁNDEZ, 2007, pág. 158)

Un presupuesto es una herramienta que se utiliza para coordinar lo que se deberá hacer en la organización mediante la asignación de cantidades de dinero a determinadas actividades, es decir los ingresos y egresos que se necesitaran para llevar a cabo los planes de la administración.

## **2.8. Estudio Económico**

### **2.8.1. Inversión**

*Es el consumo de un bien o derecho que se destina a una actividad específica con la esperanza de obtener beneficios presentes o futuros. Esta puede ser el tiempo, el dinero, el uso de una máquina, el conocimiento, la materia prima, el uso de la propiedad planta y equipo, entre otros.(RINCÓN & VILLARREAL, Costos Decisiones empresariales, 2009, pág. 14)*

Inversión es la colocación de dinero, tiempos, maquinaria, conocimiento o materia prima necesarios para emprender un negocio del cual se espera recibir ganancias futuras.



### **2.8.2. Ingresos**

“Los ingresos son valores recibidos por el ente económico que bien pueden ser en desarrollo del objeto social que explota, o por actividades que no corresponden a su objeto social, pero que mejoran la utilidad” (CÓRDOVA, 2006, pág. 205)

Los ingresos son los recursos monetarios que entran a una empresa ya sea por la venta de los productos que elaboran, los servicios que prestan o por la venta de bienes o actividades realizadas que no son parte de su desarrollo normal.

### **2.8.3. Egresos**

“Son erogaciones que hace la empresa con el fin de prestarle apoyo necesario al desarrollo de la actividad, los cuales no se pueden identificar con una operación determinada.” (FIERRO, 2011, pág. 206)

Egresos son las cantidades de dinero que salen de la empresa necesarios para cubrir los costos o gastos en que se incurre para el desarrollo normal de las actividades.

### **2.8.4. Gastos Operacionales**

“Constituyen los consumos de bienes y servicios que directamente impulsan la generación de las rentas operacionales y contribuyen a viabilizar la gestión empresarial.” (ZAPATA, 2011, pág. 301)

Se puede entender por costos de operación a los recursos monetarios que se utilizan para cubrir los bienes o servicios necesarios para impulsar el desarrollo de la empresa y que contribuyan a generar utilidad para la misma.

### **2.8.5. Mano de Obra Directa**

“Personas que la empresa ha contratado para que laboren en el proceso productivo, inciden directamente en los cambios y transformación de las materias primas utilizadas en la elaboración de los productos o servicios.” (GALINDO, 2008, pág. 76)

Mano de Obra Directa es el recurso humano calificado que una empresa contrata para que labore en las áreas de producción es decir que tenga relación directa con la elaboración de los productos que fabrique la empresa o de ser el caso con la prestación de servicios.

### **2.8.6. Mano de Obra Indirecta**

“Es aquella que está ubicada en la fábrica pero razonablemente no se puede asociar al proceso productivo, porque no está físicamente relacionada con el proceso del producto.” (RINCÓN, LASSO, & PARRADO, 2009, pág. 183)

En síntesis mano de obra indirecta es el recurso humano necesario contratado por la empresa que no tiene relación directa con el proceso de elaboración de los productos más bien pertenece a las áreas administrativas que sirven de apoyo a la producción y a la comercialización.

### **2.8.7. Costo Fijo**

*El componente de costo fijo es en esencia una constante para todos los valores de la variable, por lo que no cambia en un rango amplio de parámetros de operación, como nivel de producción o tamaño de la fuerza de trabajo. Aun sin*

*producción de unidades, los costos fijos se presentan en algún nivel de inicio.* (BLANK & TARQUIN, 2012, pág. 341)

Costos fijos son desembolsos constantes en que incurre la empresa ya que no dependen de la cantidad de bienes o servicios producidos durante un determinado periodo.

#### **2.8.8. Costo Variable**

“Los costos variables cambian con el nivel de producción, el tamaño de la plantilla laboral y otros parámetros. Incluyen costos como mano de obra directa, materiales, costos indirectos, contratistas, mercadotecnia, publicidad y garantías.” (BLANK & TARQUIN, 2012, pág. 341)

Se puede manifestar que costos variables son desembolsos en que incurre la empresa dependiendo de la cantidad de bienes o servicios producidos es decir que varían en forma proporcional de acuerdo al nivel de producción.

#### **2.8.9. Depreciación**

“Es el proceso de asignar a Gasto el Costo de un activo de planta o activo fijo, durante el período que se usa el activo.” (BRAVO, 2011, pág. 252)

La depreciación se manifiesta como un gasto que no se realiza en efectivo pero que si reduce el valor de los activos de la organización.

#### **2.8.10. Estados financieros**

*Los estados financieros son reportes que se elaboran al finalizar un periodo contable, con el objeto de proporcionar información sobre la situación económica y financiera de la empresa, la cual permite*

*examinar los resultados obtenidos y evaluar el potencial económico de la entidad. (ZAPATA, 2011, pág. 60)*

Los estados financieros son informes que utilizan las instituciones para reportar la situación económica y financiera y los cambios que experimenta la misma a una fecha o periodo determinado cuyo principal objetivo es el de suministrar la información a la administración, gestores, reguladores y otros tipos de interesados como los accionistas, acreedores o propietarios.

✓ **Balance General o de situación inicial**

*Es el estado financiero que resume la información contable de la empresa para dar a conocer su situación financiera en una fecha determinada. Este informe se debe emitir por lo menos una vez al año, con corte al 31 de diciembre.(RINCÓN, LASSO, & PARRADO, 2009, pág. 287)*

El balance de situación inicial se presenta como un documento obligatorio para el empresario y de gran importancia para dar a conocer la situación financiera de la empresa en una fecha determinada por lo que no puede realizarse de cualquier manera.

✓ **Estado de resultados**

“Es el informe financiero que presenta los ingresos obtenidos y los gastos y costos incurridos por la empresa, para reflejar en último, la rentabilidad de ésta en las actividades desarrolladas.” (RINCÓN, LASSO, & PARRADO, 2009, pág. 290)

En síntesis el estado de resultados muestra, un resumen de operación de un negocio concerniente a un periodo de operaciones siendo su objetivo principal el medir u obtener una estimación de la utilidad o pérdida

periódica del negocio para realizar el análisis y tomar las medidas necesarias para el buen funcionamiento de la misma.

✓ **Estado de flujo de efectivo**

*Es el estado financiero básico que presenta la información relacionada con los recaudos y desembolsos en efectivo que se derivan de las actividades de operación (Cuentas Nominales), inversión (Cuentas del activo no corriente) y financiación (Cuentas del pasivo no corriente y Patrimonio), llevadas a cabo por el ente contable durante un periodo.*(RINCÓN, LASSO, & PARRADO, 2009, pág. 293)

El flujo de efectivo muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiamiento, además muestra las entradas, salidas y cambio neto en el efectivo de las diferentes actividades de una empresa durante un periodo contable, en una forma que concilie los saldos de efectivo inicial y final.

✓ **Estados de Cambios en el Patrimonio**

“Es el informe financiero que presenta el movimiento de las distintas cuentas integrantes del patrimonio de la empresa, ocurrido durante un periodo contable, reflejando las variaciones, como un aumento o disminución.” (RINCÓN, LASSO, & PARRADO, 2009, pág. 292)

### **2.8.11. Evaluación Financiera**

✓ **Costo de Oportunidad**

*Es la diferencia negativa entre los beneficios percibidos entre el sacrificio sobre varias alternativas. Dicho de otra manera, son*

*los beneficios que se dejan de percibir o los gastos que se empiezan a percibir por asumir un sacrificio económico sobre varias oportunidades.*(RINCÓN & VILLARREAL, 2009, pág. 14)

Es decir que el costo de oportunidad es lo que se está dispuesto a sacrificar por la obtención de una ganancia mayor.

✓ **Valor Actual Neto**

*Es la diferencia entre los flujos de tesorería actualizados a una tasa de interés prefijado (tasa de referencia) y las inversiones actualizadas a esa misma tasa. Un Van positivo indica que la inversión en el Proyecto produce beneficios superiores a los que podrían obtenerse invirtiendo la misma cantidad a la tasa de referencia.*(DÍAZ, 2011, pág. 69)

Se comprende como valor actual neto al procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión y consiste en descontar al momento actual todos los flujos de caja futuros del proyecto, a este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.

✓ **Tasa Interna de Retorno**

“Es aquella tasa de interés que hace igual a cero el valor actual de un flujo de beneficios netos hace que el beneficio al año cero sea exactamente igual a cero.” (FONTAINE, 2008, pág. 100)

Tasa interna de retorno es conocida como la tasa de rentabilidad producto de la reinversión de los flujos netos de efectivo dentro de la operación propia del negocio y se expresa en porcentaje, además es la tasa que

igual a el valor presente neto a cero y sirve para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión.

✓ **Razón Beneficio – Costo**

“Indica que debe hacerse la inversión sólo si la razón de beneficios a costos es mayor que la unidad; o sea, sólo si los beneficios son mayores que los costos.” (FONTAINE, 2008, pág. 109)

La razón beneficio costo es un indicador financiero que toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se sacrifica en el proyecto.

✓ **Punto de Equilibrio**

“Es una herramienta usada en el estudio económico para determinar el punto a partir del cual la empresa comienza a tener ganancias, considerando sus funciones de costo total y de ingreso total.” (NÚÑEZ, 2007, pág. 85)

Punto de equilibrio es el nivel en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la venta de un producto, se utiliza comúnmente en las empresas para determinar la posible rentabilidad de vender determinado producto y establecer un punto a partir del cual la empresa comienza a obtener ganancias.

✓ **Periodo de Recuperación de la inversión**

“Ayuda a determinar el número de períodos necesarios para recuperar la inversión inicial, resultado que se compara con el número de períodos aceptables por la empresa”. (SAPAG & SAPAG, 2008, pág. 329)

Es de gran importancia el periodo de recuperación de la inversión ya que es un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo ya que permite anticipar eventos en el corto plazo y calcula el tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial.

## **2.9. Estructura Organizacional**

### **2.9.1. Objetivos Corporativos**

“Permiten establecer los planes de acción en que incurrirá la empresa, a corto, mediano y largo plazo. Los objetivos deben ser medibles, claros, alcanzables y realizables, en el tiempo estipulado.” (GALINDO, 2008, pág. 23)

En síntesis los objetivos corporativos son enunciados que permiten identificar los propósitos que tiene la empresa en un plazo determinado así como también los aspectos necesarios que se debe tomar en cuenta para el logro de las metas y colaborar con el cumplimiento de la misión de la organización.

### **2.9.2. Misión**

“Misión es la expresión de la razón de ser de una compañía u organización, es decir, el motivo de su existencia”. (HILL & JONES, 2009, pág. 11)

“La misión de una empresa se fundamenta básicamente en el propósito para el cual fue creada, teniendo en cuenta el tipo de actividades que se realizaran durante su periodo de operación.” (GALINDO, 2008, pág. 22)



Misión es el motivo, propósito, fin o razón de ser de la existencia de una empresa u organización porque define lo que pretende cumplir en su entorno o sistema social en el que actúa, lo que pretende hacer y para el quien lo va hacer.

### **2.9.3. Visión**

*La visión de una organización es la definición deseada de su futuro responde a la pregunta ¿Qué queremos llegar a ser?, implica un enfoque de largo plazo basado en una precisa evaluación de la situación actual y futura de la industria, así como del estado actual y futuro de la organización bajo análisis. (D'ALESSIO, 2008, pág. 61)*

Visión es un conjunto de ideas que proyectan un estado deseado por la organización en el futuro, por lo tanto es el sueño o imagen de lo que se desea alcanzar en un tiempo determinado y debe constituir el hacia donde se quiere llegar.

### **2.9.4. Valores Corporativos**

“Los valores de una compañía establecen la forma en que los administradores y empleados deben conducirse, cómo deben hacer negocios y el tipo de organización que deben construir a fin de ayudar a que la compañía logre su misión.” (HILL & JONES, 2009, pág. 14)

Valores corporativos son las pautas que indican la forma en que los empleados y administradores deben conducirse para realizar sus labores y al momento de tomar decisiones ayudando de esta manera al logro de la misión institucional.

## **2.9.5. Organigrama**

*Es la representación gráfica de la estructura orgánica de una institución o de una de sus áreas, en la que se muestra la composición de las unidades administrativas que la integran, sus relaciones, niveles jerárquicos, canales formales de comunicación, líneas de autoridad, supervisión y asesoría.*(FINCOWSKY, 2009, pág. 124)

Un organigrama es de suma importancia y utilidad ya que es la representación gráfica de la estructura orgánica de una organización que refleja, en forma esquemática, la posición de las áreas que la integran, sus niveles jerárquicos, líneas de autoridad y de asesoría, además de cumplir con un rol informativo al ofrecer datos sobre las características generales de la empresa.

## **2.10. Impactos que Genera un Proyecto**

### **2.10.1 Impacto Económico**

“El nivel de eficiencia económica; es decir, pertenece a una comparación de la suma de los costos y beneficios sociales consecuentes del proyecto, independiente de la manera en que ellos se distribuyen entre los otros participantes sociales”. (Jácome, 2005, pág. 171)

Es decir el impacto económico se refiere a los efectos que tendrá el desarrollo del presente proyecto en cuanto a valores monetarios.

### **2.10.2 Impacto Social**

*Las consecuencias para las poblaciones humanas de cualquier acción pública o privada que altera el modo en que las personas*

*viven, trabajan, se relacionan entre sí, se organizan para atender a sus necesidades y, de forma general, reaccionan como miembros de la sociedad.” (Jácome, 2005, pág. 171)*

El análisis de este impacto es de suma importancia debido a que se estudia si la población en la cual se va a desarrollar un nuevo proyecto es afectada o beneficiada al atender las necesidades requeridas.

### **2.10.3 Impacto Ambiental**

*“Consecuencia directa o indirecta, de carácter beneficio o adverso, que se produce para el hombre y los sistemas naturales y socioeconómicos de los cuales depende su bienestar, como resultado de un cambio ambiental provocado por una acción o conjunto de acciones de origen natural o humano.”(González, 2006, pág. 29)*

El impacto ambiental es el estudio de la manera en la que se afecta de forma directa o indirecta al ser humano y a los sistemas naturales, así como también las acciones que se desarrollarán para que se disminuya o elimine el daño al medio ambiente causado por la implantación de un proyecto.

## **CAPÍTULO III**

### **3. ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1. Antecedentes del Estudio de Mercado**

Cada día se vuelve necesario, la contribución de libros de autoría propia por parte de los profesionales a la sociedad, que demanda de escritores locales que aporten con sus conocimientos para generar nuevos profesionales comprometidos con el crecimiento interno del país.

En el presente estudio de mercado se identificó la cantidad de usuarios del servicio de diseño y diagramación de textos es decir la oferta actual existente, a través de una entrevista realizada a los propietarios de pequeñas empresas que desarrollan el servicio de asesoramiento en diseño y diagramación de textos, así mismo se logró identificar la demanda potencial existente a través de la encuesta realizada a profesionales que requieren de los servicios de asesoramiento en diseño y diagramación de textos.

#### **3.2. Objetivos**

##### **3.2.1. General**

Efectuar un Estudio de Mercado que permita determinar los niveles de oferta, demanda, precio, promoción y publicidad.

### 3.2.2. Específicos

- ✓ Identificar la demanda del servicio de diseño y diagramación de textos en la ciudad de Ibarra.
- ✓ Establecer la oferta del servicio de diseño y diagramación de textos en el sector.
- ✓ Establecer los precios de mayor acogida en el mercado.
- ✓ Definir las estrategias de promoción y publicidad que empleará la nueva unidad productiva para dar a conocer el nuevo servicio.

### 3.3. Segmento de Mercado

Los servicios que va a brindar la nueva microempresa están destinados a los profesionales de la ciudad de Ibarra, ya que son quienes debido a su esfuerzo constante, capacitación y práctica están aptos para desarrollar investigación y plasmarla en un libro, guía, manual o cualesquier texto que se considere como aporte para las generaciones futuras que buscan conocimiento.

#### 3.3.1. Segmento de Mercado: Población Total

Con los datos obtenidos en el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo, se realizó la proyección de profesionales de la ciudad de Ibarra al año 2013.

**Cuadro No. 24: Población de profesionales de la ciudad de Ibarra año 2013**

Años	Total profesionales
2013	11340

Fuente: INEC, 2010

Elaborado por: La autora

### 3.4. Análisis de Oferta y Demanda

#### 3.4.1. Oferta

Los servicios que ofrecerá la nueva microempresa serán los siguientes:

##### a) Servicio principal

##### ✓ Asesoramiento en diseño y diagramación de textos

La oferta del servicio principal se obtuvo de la entrevista realizada a los oferentes del servicio de asesoramiento en diseño y diagramación de textos en la cual manifestaron que en promedio tienen 5 clientes al mes, obteniéndose al año una oferta de 720 clientes.

**Cuadro No. 25: Oferta del servicio de diseño y diagramación de textos**

Año 2013			
Numero de oferentes	Promedio de clientes al mes	Total al mes	Total anual
12	5	60	720

Fuente: Gobierno Autónomo Descentralizado de Ibarra  
Elaborado por: La Autora

##### b) Servicios adicionales

Los servicios adicionales que la microempresa brindará son los siguientes:

- ✓ Asesoramiento en la estructura interna (ortografía, gramática, levantamiento de la información)
- ✓ Proceso para la legalización de la normal circulación del libro.

De acuerdo a la investigación realizada estos servicios no brinda ningún establecimiento en la ciudad de Ibarra por lo tanto la oferta en relación a dichos servicios es cero.

### 3.4.2. Demanda

La demanda se obtuvo de la encuesta realizada a los profesionales de la ciudad de Ibarra, en la cual se preguntó si le gustaría desarrollar un libro, respondiendo 100 personas que si quisieran desarrollar un libro; esta cantidad de personas más las que se hallan actualmente en proceso de desarrollo se obtiene una cantidad del 50% de profesionales que podrían ser quienes hagan uso de los servicios de la nueva microempresa, haciendo referencia a la población total se obtuvo la siguiente demanda:

**Cuadro No. 26: Demanda de los servicios al año 2013**

Año	Cantidad total de profesionales	Demanda total de los servicios	
		Porcentaje	Cantidad
2013	11340	50%	5670

Fuente: Encuesta realizada a profesionales de la ciudad de Ibarra, 2013

Elaborado por: Autora de la investigación

Con los porcentajes obtenidos, en relación a la pregunta en donde se consulta que tipo de asesoramiento necesita se obtuvo la siguiente demanda por tipo de servicio anualmente:

**Cuadro No. 27: Demanda al año 2013 por tipo de asesoramiento**

Año	Cantidad de profesionales	Cantidad total de profesionales que requerirán de los servicios	Estructura interna (ortografía y gramática)	Estructura externa (diseño y diagramación)	Proceso para la legalización de la normal circulación del libro
2013	11340	50%	4.65%	22.67%	22.67%
		5670	527	2571	2571

**Fuente:** Encuesta realizada a profesionales de la ciudad de Ibarra, 2013

**Elaborado por:** Autora de la investigación

### 3.5. Proyección

#### 3.5.1. Proyección de la Oferta

En base a la tasa de crecimiento promedio del 7,5%, establecida en la entrevista realizada a los oferentes de servicios similares, se proyectó la oferta del servicio principal: diseño y diagramación de textos.

Mediante la siguiente fórmula se estableció la proyección de la oferta:

Fórmula:

$$Op = OA (1+i)^n$$

Op= Oferta proyectada

OA= Oferta actual

(i) = tasa de crecimiento

1 = Valor constante

(n)= Tiempo

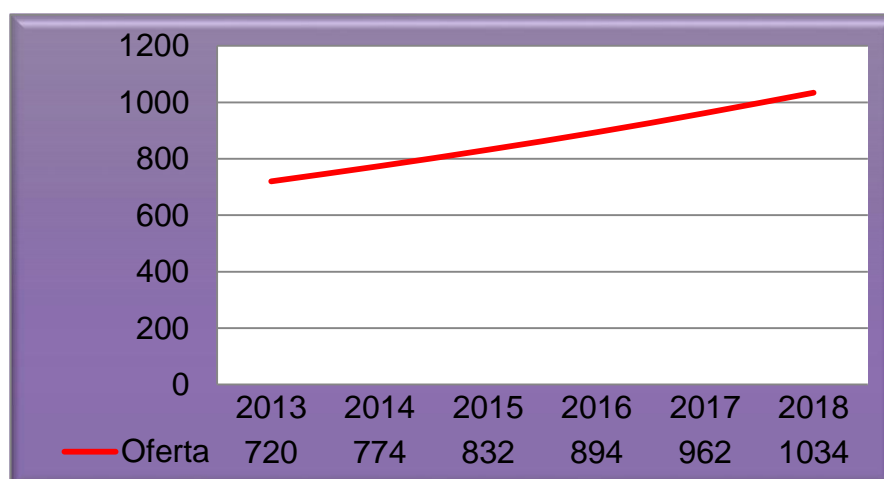


**Cuadro No. 28: Proyección de la oferta del servicio de diseño y diagramación de textos**

Año	Oferta	Tasa de crecimiento
<b>2013</b>	<b>720</b>	7,50%
<b>2014</b>	774	
<b>2015</b>	832	
<b>2016</b>	894	
<b>2017</b>	962	
<b>2018</b>	1034	

**Fuente:** Entrevista realizada a oferentes de servicios similares de la ciudad de Ibarra, 2013  
**Elaborado por:** Autora de la investigación

**Gráfico No. 11: Proyección de la Oferta del servicio de diseño y diagramación de textos**



**Fuente:** Entrevista realizada a oferentes de servicios similares de la ciudad de Ibarra, 2013  
**Elaborado por:** Autora de la investigación

Los servicios adicionales no pueden proyectarse ya que son servicios nuevos que la unidad productiva ofertará y que ningún establecimiento en la ciudad de Ibarra lo desarrolla.

### 3.5.2. Proyección de la Demanda

En referencia a la tasa promedio de crecimiento profesional del 11,30% de la provincia de Imbabura, dato obtenido del INEC, 2013, se proyectó la demanda de servicios que ofertará la nueva microempresa.

- a) Proyección de la demanda de los servicios de Diseño y diagramación de textos, estructura interna, proceso para la legalización de un libro

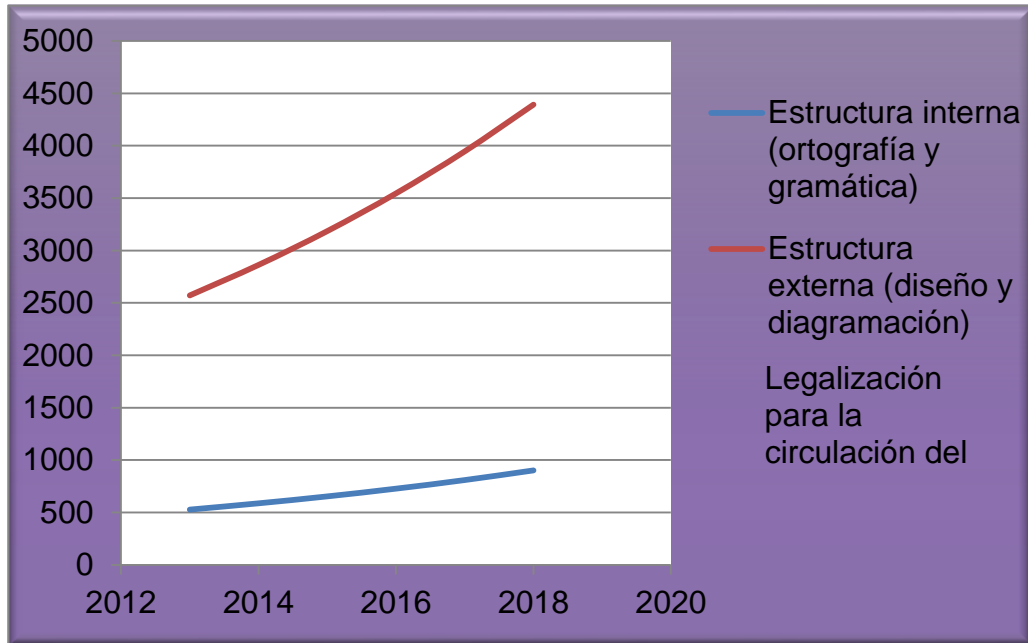
**Cuadro No. 29: Proyección de la demanda de los servicios de la nueva microempresa**

Año	Cantidad de profesionales	Cantidad total de profesionales que requerirán de los servicios	Estructura interna (ortografía y gramática)	Estructura externa (diseño y diagramación)	Proceso para la legalización de la normal circulación del libro
<b>2013</b>	11340	5670	527	2571	2571
<b>2014</b>	12622	6311	587	2862	2862
<b>2015</b>	14048	7024	653	3185	3185
<b>2016</b>	15635	7818	727	3545	3545
<b>2017</b>	17402	8701	809	3946	3946
<b>2018</b>	19369	9684	901	4392	4392

Fuente: Encuesta realizada a profesionales de la ciudad de Ibarra, 2013

Elaborado por: Autora de la investigación

**Gráfico No. 12: Proyección de la demanda de los servicios de la nueva microempresa**



**Fuente:** Encuesta realizada a profesionales de la ciudad de Ibarra, 2013  
**Elaborado por:** Autora de la investigación

### **3.6. Balance entre Demanda y Oferta (Demanda Potencial a Satisfacer)**

Realizado el análisis de las variables de oferta y demanda a continuación se procede a contrastar y determinar la demanda insatisfecha para cada uno de los servicios que ofertará la nueva microempresa.

#### **3.6.1. Demanda Potencial a Satisfacer, servicio de asesoramiento en diseño y diagramación de textos**

**Cuadro No. 30: Proyección de la Demanda Potencial a Satisfacer del servicio principal**

Año	Oferta	Demanda	Demanda Potencial a Satisfacer
	Servicio de (diseño y diagramación)	Servicio de (diseño y diagramación)	
<b>2013</b>	<b>720</b>	<b>2571</b>	<b>1851</b>
2014	774	2862	2088
2015	832	3185	2353
2016	894	3545	2651
2017	962	3946	2984
2018	1034	4392	3358

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Autora de la investigación

Se puede observar que existe una diferencia considerable entre la oferta y demanda de este servicio por lo cual puede ser utilizado como beneficio para el presente proyecto.

### **3.6.2. Demanda Potencial a Satisfacer de los servicios adicionales**

La demanda potencial a satisfacer de los demás servicios, serían los establecidos en la proyección de la demanda, ya que, oferta de estos no existe actualmente en la ciudad de Ibarra:

**Cuadro No. 31: Demanda Potencial a Satisfacer de los servicios adicionales**

Año	Estructura interna (ortografía y gramática)	Proceso para la legalización de la normal circulación del libro
<b>2013</b>	<b>527</b>	<b>2571</b>
2014	587	2862
2015	653	3185
2016	727	3545
2017	809	3946
2018	901	4392

**Fuente:** Estudio de mercado  
**Elaborado por:** Autora de la investigación

### 3.7. Competencia

A continuación se detallan los precios por página de texto, actuales en el mercado del servicio de diseño y diagramación de textos de las principales empresas de la ciudad de Ibarra que brindaron la siguiente información:

**Cuadro No. 32: Precios de la Competencia en el servicio de Diseño y Diagramación de Textos**

EMPRESAS	PRECIOS POR PÁGINA
Grupo Imprenta & Afines	\$ 2,00
Docucentro	\$ 2,00
Visión Arte	\$ 4,00
Codgraf	\$ 3,00
Graficolor	\$ 3,00
Efícaz diseño y Publicidad	\$ 3,00

**Fuente:** Estudio de mercado  
**Elaborado por:** Autora de la investigación

Cabe recalcar que en algunas de las empresas indicaron que los costos pueden variar de acuerdo a la cantidad de hojas y complejidad del trabajo.

### 3.8. Análisis de precios

El precio por cada uno de los servicios que pretende brindar la nueva microempresa se establecieron en función de los costos y gastos en que se incurren para el desarrollo de los mismos, a esto se incluyó un porcentaje de utilidad que permita mantener una rentabilidad a la entidad, y, lograr competir con las otras empresas que brindan servicios similares en la ciudad de Ibarra.

A continuación se detalla los precios que se logró establecer para cada uno de los servicios:

**Cuadro No. 33: Precios establecidos por la microempresa**

AÑO	Precios en dólares de los servicios de :				
	(diseño y diagramación)			Estructura interna (ortografía, gramática y levantamiento de texto)	Proceso para la legalización de la normal circulación del libro
	menos de 75 páginas	entre 75 y 150 páginas	entre 150 y 200 páginas		
<b>2014</b>	197	202	207	397	166
<b>2015</b>	204	210	215	412	172
<b>2016</b>	212	218	223	428	179
<b>2017</b>	220	226	231	444	186
<b>2018</b>	228	235	240	461	193

**Fuente:** Costos y gastos de los servicios.

**Elaborado por:** Autora de la investigación

Para la proyección de los precios, se tomó como referencia el promedio de los porcentajes de inflación de los últimos años en el país, de acuerdo a datos del Banco Central del Ecuador como se muestra en el siguiente cuadro:

**Cuadro No. 34: Datos Históricos de la Inflación Anual en el Ecuador**

<b>Años</b>	<b>Inflación Anual en el Ecuador</b>
<b>2009</b>	4,3
<b>2010</b>	3,3
<b>2011</b>	4,5
<b>2012</b>	4,16
<b>2013</b>	2.73
<b>Total</b>	<b>18.99</b>

**Fuente:** Bco. Central del Ecuador

**Elaborado por:** Autora de la investigación

$$\text{Tasa promedio} = 18.99 / 5 = 3.7980\%$$

La inflación promedio que se tomará en cuenta para las proyecciones en cuanto a precios es del 3.7980%.

### **3.9. Presentación del Servicio**

El principal servicio que entregará la microempresa es de diseño y diagramación de textos, y, los servicios adicionales de revisión de ortografía, gramática y levantamiento de textos y también el asesoramiento para la legalización de la normal circulación del libro, se desarrollarán en una oficina de atención a los clientes que necesiten de dichos servicios, la cual estará ubicada en el centro de la ciudad de Ibarra.

### 3.10. Estrategias de Publicidad y Promoción

Para la microempresa Arte Graficado la publicidad es de suma importancia ya que por medio de la misma se dará a conocer los servicios que se ofrecerá, mediante publicaciones en la prensa, hojas volantes y tarjetas de presentación.

#### 3.10.1. Publicación en Prensa

Se publicará anuncios en el diario El Norte puesto que es uno de los diarios de mayor acogida dentro de la ciudad de Ibarra, para llegar de esta manera a todos los profesionales que requieran los servicios de la nueva microempresa. A continuación se muestra un ejemplo del anuncio publicitario, el cual será de 1/8 de página.

Ilustración No. 12: Anuncio en Prensa



Elaborado por: La Autora



### 3.10.2. Hojas Volantes

Las hojas volantes se distribuirán directamente de mano en mano a las personas en las calles más transitadas de la ciudad de Ibarra, como en la calle Simón Bolívar, Sánchez y Cifuentes y en la Av. Pérez Guerrero, de esta manera se da a conocer la existencia en el mercado de la nueva microempresa y de los servicios que ofertará.

Ilustración No. 13: Hojas Volantes



Elaborado por: La Autora

### 3.10.3. Tarjetas de Presentación

Las tarjetas de presentación se entregarán a las personas para generar oportunidades de negocio ya que de esta manera se refuerza el contacto entre la microempresa y el posible cliente puesto que la persona puede comunicarse en cualquier momento para adquirir o preguntar directamente sobre los servicios que se ofrecerá.

#### Ilustración No. 14: Tarjeta de Presentación

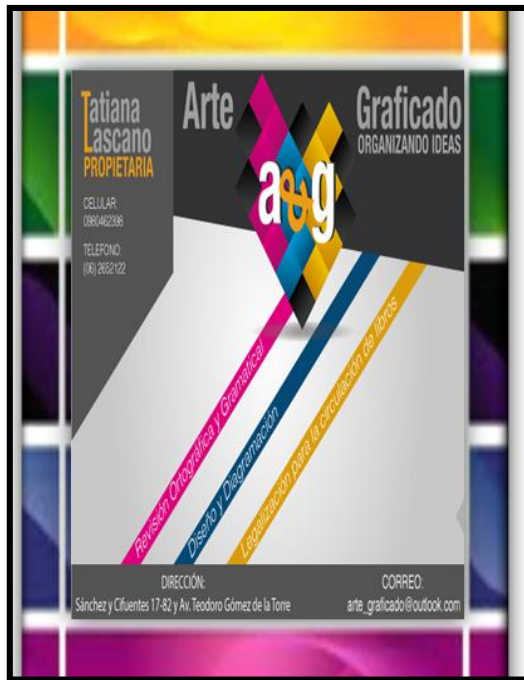


Elaborado por: La Autora

#### 3.10.4. Banners y Posters Publicitarios

Una forma adecuada de promocionar los servicios de la microempresa es la ubicación de banners y posters publicitarios en sectores estratégicos como universidades, escuelas, colegios y centro de la ciudad en donde se hallan la mayoría de empresas públicas y privadas y por donde transita gran cantidad de profesionales que necesitan del servicio de asesoramiento en diseño y diagramación de textos. Por tanto esta publicidad será directamente observada por los profesionales que trabajan en los establecimientos y organizaciones de la ciudad de Ibarra.

## Ilustración No. 15: Posters Publicitarios



Elaborado por: Tatiana Lascano

### 3.11. Conclusiones de Estudio de Mercado

Una vez realizado el análisis de las variables que intervienen en el estudio de mercado podemos describir los siguientes hallazgos:

- ✓ La oferta existente en la ciudad de Ibarra no cubre la necesidad de los profesionales que desean o se encuentran desarrollando un libro en lo referente al servicio de diseño y diagramación de textos.
- ✓ Al momento de desarrollar un libro o texto cualesquiera no existe una empresa que ayude al profesional en la elaboración del mismo por lo cual la información solo queda en apuntes.
- ✓ La demanda existente es considerable puesto que en la ciudad de Ibarra no existen empresas que brinden servicios como los que

ofertará la nueva microempresa como la revisión ortográfica y el asesoramiento para la legalización de un libro, además del servicio principal que es el asesoramiento en diseño y diagramación de textos que a pesar de tener competencia esta no cubre la cantidad total de la demanda

- ✓ Los precios que actualmente maneja la competencia es decir las empresas cercanas q brindan el servicio de diseño y diagramación no se encuentran estandarizados ya que depende de la complejidad del texto y de la cantidad de páginas que se vaya a diagramar.

## **CAPITULO IV**

### **4. ESTUDIO TÉCNICO**

#### **4.1. Tamaño del proyecto**

##### **Factores a observarse en el tamaño del proyecto**

Los siguientes factores se incluyeron para determinar el tamaño de la unidad productiva.

##### **4.1.1. Mercado**

La demanda de servicios de diseño y diagramación de textos, así también servicios como: revisión ortográfica, gramática, levantamiento de textos, y asesoramiento para la normal circulación de un libro, presentan una oportunidad para la creación de una nueva unidad productiva, ya que debido a las políticas del gobierno actual en cuanto a mejoramiento continuo del profesional y de la educación en general, el estudio de factibilidad presenta una gran viabilidad con un mercado que día a día irá en aumento. El mercado es altamente atractivo ya que de acuerdo a la información obtenida en la investigación de campo, se determinó que cerca del 50% de encuestados piensa desarrollar un libro o está en el desarrollo del mismo y necesita de asesoramiento para lograr su circulación, por tanto los servicios serán altamente aceptados.

##### **4.1.2. Disponibilidad de Recursos Financieros**

Para la creación de la nueva microempresa será necesario recurrir a entidades que concedan créditos, ya que la inversión será solventada en

parte con fondos propios y el restante mediante crédito, el mismo que será solicitado al Banco del Fomento, entidad financiera que concede créditos a personas que quieren desarrollar actividad económica, este banco fue considerado ya que posee tasas de interés más bajas en relación a otras entidades, plazos adecuados y oportunidades de pago.

#### **4.1.3. Disponibilidad de Mano de Obra**

En lo que se refiere a la mano de obra, se requiere de personal especializado, que posea conocimientos sobre: diseño y diagramación, también se requerirá de un bachiller como mínimo de estudios para el desarrollo de servicios fuera de la ciudad, y especialistas en ortografía y gramática, es decir licenciados en lengua y literatura. Todo este personal será de la localidad ya que existe gran cantidad de personas que se han profesionalizado en estas ramas.

## **4.2. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO**

### **4.2.1. Macro Localización**

Para el desarrollo de la nueva microempresa se consideró el lugar en donde se va a desarrollar este proyecto; tomando en cuenta diferentes aspectos que permitan el buen funcionamiento del mismo.

**Cuadro No. 35: MACRO LOCALIZACION**

<b>UBICACIÓN</b>	<b>LUGAR</b>
País	Ecuador
Provincia	Imbabura
Cantón	Ibarra
Ciudad	Ibarra

Elaborado por: La Autora



#### 4.2.2. Micro Localización del Proyecto

Para determinar la micro localización del proyecto se utilizó la Matriz de Factores Ponderada, para lo cual se eligieron y analizaron tres posibles alternativas, denotadas de la siguiente manera:

A: El Olivo

B: Caranqui

C: Yacucalle

Teniendo escogidos los lugares se analizan los aspectos más relevantes que influyen en la decisión del lugar óptimo para la implantación del proyecto, luego se asignan valores ponderados para finalmente definir el lugar propicio.

#### Matriz de Factores

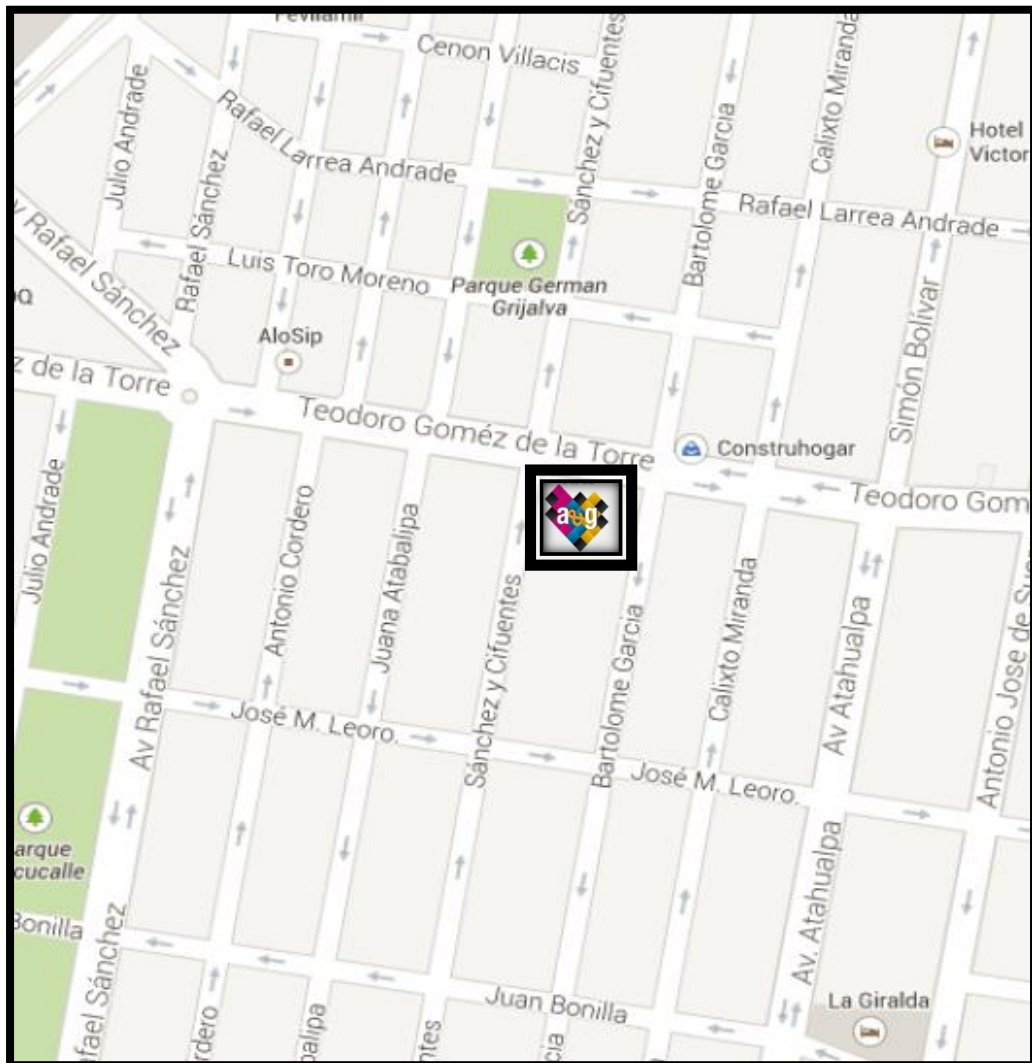
Factores	A	B	C	Ponderación	A	B	C
Mercado	70	75	90	0,11	7,70	8,25	9,90
Vías y medios de transporte	80	90	90	0,02	1,60	1,80	1,80
Disponibilidad de servicios básicos	80	85	85	0,15	12,00	12,75	12,75
Infraestructura	65	70	90	0,3	19,50	21,00	27,00
Insumos	75	75	90	0,2	15,00	15,00	18,00
Disponibilidad de recursos financieros	80	80	80	0,015	1,20	1,20	1,20
Disponibilidad de talento humano	60	60	60	0,18	10,80	10,80	10,80
Costo de arriendo	70	60	90	0,025	1,75	1,50	2,25
<b>Total</b>	<b>580</b>	<b>595</b>	<b>675</b>	<b>1</b>	<b>69,55</b>	<b>72,30</b>	<b>83,70</b>

Elaborado por: La Autora



De acuerdo a la matriz de factores se puede indicar que el lugar más adecuado para la ubicación de la empresa de Asesoramiento en diseño y diagramación de textos es en el sector C, es decir en el centro de la Ciudad de Ibarra en el barrio Yacucalle, específicamente en las calles Sánchez y Cifuentes y Av. Teodoro Gómez de la Torre, ya que es el más adecuado y cumple con las condiciones óptimas para el desarrollo de los servicios y para un mejor acercamiento al segmento de mercado.

**Ilustración No. 19: Localización del Proyecto**



Fuente: <https://maps.google.com.ec>  
Elaborado por: La Autora

**a) Disponibilidad de Recurso Tecnológico**

Para el desarrollo de los servicios que brindará la nueva unidad productiva, será necesario de maquinaria que se puede encontrar en los diferentes locales comerciales que distribuyen productos que importan y son principalmente los referentes a impresoras y computadoras.

**b) Disponibilidad de Servicios Básicos**

La oficina de funcionamiento de la nueva unidad productiva se establecerá en un lugar central, en donde se puede contratar servicios como internet y telefonía, y dispone de los principales servicios básicos como son energía, agua y recolección de basura.

**c) Costos e Insumos**

Para el desarrollo de los distintos servicios: los gastos administrativos, Costos Fijos y variables que generará el local para el funcionamiento de la nueva unidad productiva, son costos que han sido observados para identificar la viabilidad del proyecto.

**d) Ambiente**

Este factor se refiere al ambiente del lugar de funcionamiento que está acorde a los servicios que se va a ofrecer y al segmento de mercado al cual está dirigido, el mismo que para la presente investigación son los profesionales de la ciudad de Ibarra.

**e) Vías y medios de transporte**

El lugar de ubicación de la microempresa es en la parte céntrica de la ciudad, para llegar a dicho lugar, desde las parroquias rurales las vías son de asfaltadas para luego dar paso a las calles de la ciudad, las cuales son adoquinadas y se puede ingresar en vehículo propio o a través de transporte público el cual es muy variado.

**f) Infraestructura**

La infraestructura es arrendada, nueva y con los servicios adecuados.

**g) Disponibilidad de materiales y suministros**

Los principales proveedores se hallan en la ciudad de Ibarra, los materiales tales como tinta para impresora, cartuchos, papel, esferos, lápices, marcadores, entre otros se obtendrán de los diferentes almacenes.






**h) Capacidad del proyecto**

La capacidad del proyecto se estableció en función del recurso humano que será contratado y de acuerdo al tiempo que utilizará cada trabajador para cada uno de los diferentes servicios tal como se indica en los formatos de tiempo y movimientos.

**4.3. Ingeniería del Proyecto**






**4.3.1. Proceso de Operación**

**Cuadro No. 36: Simbología**

Símbolo	Nombre
	Operación
	Inspección
	Transporte
	Decisión
	Demora

Elaborado Por: La Autora

**Cuadro No. 37: Formato del proceso del servicio de Diseño y Diagramación de textos**

Empresa: ARTE GRAFICADO FORMATO: TIEMPO Y MOVIMIENTOS GRÁFICA DE PROCESO FECHA: 22 - 09 - 2013 ELABORADO POR: Tatiana Lascano OPERACIÓN: Diseño y Diagramación de Textos GRÁFICO No. 01 HOJA No. 1								
No.	ACTIVIDAD	TIPO DE ACTIVIDAD					TIEMPO	RESPONSABLE
								
1	Recibir el texto en formato Word o PDF	●					10 min	Diseñador-Diagramador
2	Guardar archivo en computador personal	●					5 min	Diseñador-Diagramador
3	Configurar el tamaño de página de acuerdo a lo establecido por el cliente.		●				1 hora	Diseñador-Diagramador
4	Desarrollo de la lógica de la paginación		●				2 horas	Diseñador-Diagramador
5	Diseño del encabezado y pie de página		●				30 minutos	Diseñador-Diagramador
6	Tipo y tamaño de fuente		●				6 horas	Diseñador-Diagramador
7	Alineación y uso de guiones		●				2 horas	Diseñador-Diagramador
8	Colocación y arreglo de imágenes		●				4 horas	Diseñador-Diagramador
9	Creación de índice		●				2 horas	Diseñador-Diagramador
10	Organización de las páginas de crédito		●				15 minutos	Diseñador-Diagramador
11	Desarrollo de tres tipos de portada		●				4 horas	Diseñador-Diagramador
12	Presentación al cliente de las ideas de portada			●			20 minutos	Diseñador-Diagramador
13	Aprobación de la portada del libro			●			30 minutos	Diseñador-Diagramador
14	Impresión de un ejemplar		●				1 hora	Diseñador-Diagramador
15	Entrega del libro		●				10 min	






Proceso:

1. Recibir el texto en formato Word o PDF Diseño
2. Guardar archivo en computador personal
3. Configurar el tamaño de página de acuerdo a lo establecido por el cliente.
4. Desarrollo de la lógica de la paginación.
5. Diseño del encabezado y pie de página
6. Alineación y uso de guiones
7. Colocación y arreglo de imágenes
8. Creación de índice
9. Organización de las páginas de crédito
10. Desarrollo de tres tipos de portada
11. Presentación al cliente de las ideas de portada
12. Aprobación de la portada del libro
13. Impresión de un ejemplar
14. Entrega del libro

Tiempo estimado para el desarrollo de este proceso 3 días = 24 horas

ELABORADO POR: LASCANO, Tatiana (2013)

**Cuadro No. 38: Formato del proceso del servicio de Revisión Ortográfica y Gramatical**

Empresa: ARTE GRAFICADO FORMATO: TIEMPO Y MOVIMIENTOS GRÁFICA DE PROCESO FECHA: 22-09-2013 ELABORADO POR: Tatiana Lascano OPERACIÓN: Revisión de Ortografía y Gramática GRÁFICO No. 02 HOJA No. 2								
No.	ACTIVIDAD	TIPO DE ACTIVIDAD					TIEMPO	RESPONSABLE
								
1	Recibir el texto en formato Word, PDF, o manuscrito.	●					10 min	Diseñador-Diagramador
2	Guardar archivo en computador personal	●					5 min	Diseñador-Diagramador
3	Revisión de cohesión y coherencia interna tomando en cuenta la estructura de acuerdo al género						5 días	Profesional experto
4	Corregir fallas de redacción, cacofonías, repeticiones innecesarias, frases confusas,						2 días	Profesional experto
5	Impresión de la primera revisión del texto completo.						30 minutos	Digitador
6	Segunda revisión del texto corregido impreso.						2 días	Profesional experto
7	Corrección en el archivo digital.						4 horas	Digitador
8	Valoración general de la obra si es literaria. Comentario literario.						4 horas	Profesional experto
9	Presentación y entrega al cliente del texto corregido.						15 minutos	Contadora
10	Entrega de factura al cliente.						15 minutos	Contadora






**Proceso:**

1. Recibir el texto en formato Word, PDF, o manuscrito.
2. Guardar archivo en computador personal
3. Revisión de cohesión y coherencia interna tomando en cuenta la estructura de acuerdo al género
4. Corregir fallas de redacción, cacofonías, repeticiones innecesarias, frases confusas,
5. Impresión de la primera revisión del texto completo.
6. Segunda revisión del texto corregido impreso.
7. Corrección en el archivo digital.
8. Valoración general de la obra si es literaria. Comentario literario.
9. Presentación y entrega al cliente del texto corregido.
10. Entrega de factura al cliente.

**Tiempo estimado para el desarrollo de este proceso: 10 días, una hora 15 minutos.**

**ELABORADO POR: LASCANO, Tatiana (2013)**

**Cuadro No. 39: Formato del proceso del servicio de Asesoramiento para la Legalización de Libros**

<b>EMPRESA: ARTE GRAFICADO</b> <b>FORMATO: TIEMPO Y MOVIMIENTOS</b> <b>GRÁFICA DE PROCESO</b>								
<b>FECHA:</b> 22 – 09 - 2013		<b>ELABORADO POR:</b> Tatiana Lascano						
<b>OPERACIÓN:</b> Asesoramiento para la Legalización de Libros		<b>GRÁFICO No. 03</b>			<b>HOJA No. 3</b>			
No.	ACTIVIDAD	TIPO DE ACTIVIDAD					TIEMPO	RESPONSABLE
								
1	Recibir el texto.	●					10 min	Digitador
2	Llenar un formulario de datos personales necesarios para los trámites		●				15 min	Digitador
2	Ingresar a la página de internet para obtención del ISBN		●				10 min	Digitador
3	Llenar los formularios con la información personal o de la institución según sea el caso.		●				20 min	Digitador
4	Llenar formulario de solicitud de ISBN con datos del libro a registrar.		●				30 min	Digitador
5	Contactar a las oficinas para verificar que todo el proceso este correcto		●				25 min	Digitador
6	Descargar de la página web del IEPI el formulario de registro de obras literarias		●				10 min	Digitador
6	Llenar formulario de registro de obras literarias		●				20 min	Digitador
7	Depósito en Banco pacífico			●			1 hora	Digitador
8	Llevar comprobante de pago a la VUE y copias de documentos personales más un ejemplar de la obra a registrarse.			●			4 horas	Digitador
9	Esperar el tiempo de ejecución del trámite					●	5 días	Digitador
10	Entrega de los comprobantes del proceso terminado y explicación de lo realizado.	●					40 min	Digitador
<b>Tiempo estimado para el desarrollo de este proceso:</b>						<b>1 día</b>		

ELABORADO POR: LASCANO, Tatiana (2013)

#### 4.4. Presupuesto Técnico

##### 4.4.1. Inversiones Fijas

###### a) Maquinaria y equipos de operación

La maquinaria y equipos de operación serán compradas a proveedores locales, ya que pueden encontrarse a costos menores.

**Cuadro No. 40: Equipo de Operación servicio de Diseño y Diagramación de textos y servicios adicionales.**

Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Costo Total /Año 2013
Notebook Apple Macbook Pro	3	2.543,75	7.631,25
Notebook Apple Macbook Pro	2	1.508,04	3.016,08
Licencia software (Adobe Creative Cloud)	1	1.300,00	1.300,00
Impresora RICO	1	3.200,00	3.200,00
<b>Total</b>			<b>15.147,33</b>

Fuente: World Computers, 2013; (Adobe Systems Software Ireland Ltd. , 2013)

Elaborado por: Autora

###### b) Muebles y Equipos de Oficina

Para el funcionamiento de la microempresa es necesaria la equipación correcta, estimando el siguiente lo siguiente:

**Cuadro No. 41: Muebles y Equipos de Oficina**

Concepto	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Escritorio multiuso	6	176,79	1060,74
Archivador Aéreo	3	200,88	602,64
Anaqueles	1	218,75	218,75
Mesa de Reuniones	1	400	400
Silla Gerencia	1	116,07	116,07
Escritorio Gerencial	1	380	380
Silla de Reuniones	7	31,25	218,75
Silla Visita	4	31,25	125
Silla Focus	6	77,68	466,08
<b>TOTAL</b>			<b>3.588,03</b>

Fuente: Varios Proveedores

Elaborado por: La Autora

### c) Equipos de Computación

Los equipos de cómputo para la puesta en marcha de la nueva microempresa son:

**Cuadro No. 42: Equipos de Computación**

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computador	1	674,11	674,11
Laptop	1	1.340,00	1340,00
Impresora multifunción	1	257,14	257,14
Total			<b>2.271,25</b>

Fuente: NOVATEC, 2013  
Elaborado por: LaAutora

#### 4.4.2. Resumen de la Inversión Fija

El siguiente cuadro representa la inversión fija de la oficina que se pretende instalar:

**Resumen de la inversión fija**

Detalle	Valor Total
Muebles y Enseres	3.588,03
Equipos de Computación	2.271,25
Equipos de Operación	15.147,33
Total	<b>21.006,61</b>

Fuente: Cuadros anteriores  
Elaborado por: La Autora

#### 4.4.3. Inversiones Diferidas

**Cuadro No. 43: Gastos de constitución**

Detalle	Valor Total
Trámites de Constitución	500,00
Gastos de Instalación	2.000,00
Total	<b>2.500,00</b>

Fuente: Estudio Técnico  
Elaborado por: La Autora



#### 4.4.4. Capital de Trabajo

Para la obtención del capital del trabajo se detalla los valores de costos y gastos que se tendrán en un año:

**Cuadro No. 44: Costos y Gastos de la microempresa**

<b>Gastos Administrativos</b>	24.890,30
Sueldos	18.629,60
Servicios Básicos	1.291,68
Mantenimiento Equipo Computación	747,35
Suministros	484,94
Arriendo	3.736,73
<b>Gastos Operacionales</b>	<b>57.714,27</b>
<b>Sueldos Operativos</b>	<b>46.574,00</b>
Diseño y Diagramación	20.125,40
Revisión Ortografía y Gramática	20.125,40
Legalización	6.323,20
<b>Costos operativos</b>	<b>10.392,92</b>
Costos Diseño y Diagramación	6.178,06
Costos Revisión O y G	504,08
Costos Legalización	3.710,78
<b>Mantenimiento equipo de operación</b>	<b>747,35</b>
Costos Diseño y Diagramación	249,12
Costos Revisión O y G	249,12
Costos Legalización	249,12
<b>Gastos Comercialización o de Ventas</b>	<b>4.160,07</b>
Publicidad y Propaganda	4.160,07

El capital de trabajo es el dinero que se necesita para que comience a funcionar el proyecto y se tomó en cuenta lo requerido para la operación de un bimestre, el cual asciende a \$ 14.460,77

**Cuadro No. 45: Capital de Trabajo**

<b>Detalle</b>	<b>Valor en un Bimestre</b>	<b>Valor en un Año</b>
Gastos de Operación	9.619,04	57.714,27
Gastos Administrativos	4.148,38	24.890,30
Gastos de Ventas	693,35	4.160,07
<b>Total Capital de Operación</b>	<b>14.460,77</b>	<b>86.764,63</b>

Fuente: Estudio Técnico  
Elaborado por: La Autora

#### 4.4.5. Inversión total del proyecto

La inversión total que se necesita para la creación de la microempresa de asesoramiento en Diseño y Diagramación de textos es:

**Cuadro No. 46: Total de la Inversión**

<b>Detalle</b>	<b>Valor Total</b>	<b>Porcentaje</b>
Inversión Fija	21.006,61	55,33%
Inversión Diferida	2.500,00	6,58%
Inversión en Capital de Trabajo	14.460,77	38,09%
<b>Total Inversión del Proyecto</b>	<b>37.967,38</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Estudio Técnico-Financiero  
Elaborado por: La Autora

#### 4.4.6. Financiamiento

La inversión total asciende a **\$37.967,38** del cual será financiado el 52.68% con recursos propios y el 47.32% realizando un crédito al Banco Nacional de Fomento.

**Cuadro No. 47: Estructura del Financiamiento**

Detalle	Valor Total	Porcentaje
Capital Propio	20.000,00	52,68%
Capital Financiado	17.967,38	47,32%
<b>Total de Inversión</b>	<b>37.967,38</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Estudio Técnico  
Elaborado por: La Autora

#### 4.4.7. Talento Humano

El talento humano indispensable para atender a los clientes de forma rápida y oportuna son los siguientes:

**Cuadro No. 48: Talento Humano**

Personal	Número	Salario Básico	Total
<b>Área Administrativa</b>			
<b>Gerente</b>	1	750,00	750,00
<b>Contador-Secretaria</b>	1	450,00	450,00
<b>Total</b>			1.200,00
<b>Área de Operaciones</b>			
<b>Diseñador - Diagramador</b>	2	650,00	1.300,00
<b>Corrector de Estilo (Lic. Lengua y Literatura)</b>	2	650,00	1.300,00
<b>Digitador y Servicios Generales</b>	1	400,00	400,00
<b>TOTAL</b>			3.000,00
<b>TOTAL TALENTO HUMANO</b>			<b>4.200,00</b>

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales, Salarios Mínimos Sectoriales, 2013  
Elaborado por: La Autora

## CAPÍTULO V

### 5. ESTUDIO FINANCIERO

El objetivo del estudio financiero es determinar los recursos monetarios necesarios para la ejecución del proyecto, así como también los costos y gastos en que se va a incurrir y los ingresos que se aspira a recibir. Los datos que se utilizarán en el presente estudio son el resultado de los estudios previos de mercado y técnico que servirán para determinar la viabilidad económica del proyecto.

#### 5.1. Determinación de ingresos proyectados

Los ingresos proyectados se obtienen multiplicando la cantidad que la nueva microempresa está en la capacidad de satisfacer, por el precio obtenido de acuerdo al análisis de los costos y de precios que se hallan actualmente en el mercado.

**Cuadro No. 49: Demanda potencial a satisfacer de los servicios que ofertará la nueva microempresa**

AÑO	Servicio de (diseño y diagramación)	Estructura interna (ortografía y gramática)	Proceso para la legalización de la normal circulación del libro
2013	1851	527	2571
2014	2088	587	2862
2015	2353	653	3185
2016	2651	727	3545
2017	2984	809	3946
2018	3358	901	4392

Fuente: Estudio de Mercado  
Elaborado por: Autora

Para facilitar el cálculo de los ingresos se ha dividido en tres opciones el servicio de diseño y diagramación de textos de acuerdo a la cantidad de páginas que tenga un libro.

**Cuadro No. 50: Demanda potencial a satisfacer del servicio de diseño y diagramación de textos**

<b>Año</b>	<b>Menos de 75 páginas (25%) Op. 1</b>	<b>Entre 75 y 150 páginas (60%) Op. 2</b>	<b>Entre 150 y 200 páginas (15%) Op. 3</b>	<b>Total</b>
<b>2013</b>	463	1111	278	1851
<b>2014</b>	522	1253	313	2088
<b>2015</b>	588	1412	353	2353
<b>2016</b>	663	1590	398	2651
<b>2017</b>	746	1791	448	2984
<b>2018</b>	840	2015	504	3358

Fuente: Estudio de Mercado  
Elaborado por: Autora

El proyecto ocupará el 10% de la demanda insatisfecha en el servicio de diseño y diagramación de textos, de acuerdo a las opciones establecidas según el número de páginas del libro, cantidad que se mantendrá para los siguientes años, mientras que en el servicio adicional de revisión interna se cubrirá el 15% y para el asesoramiento en el proceso legal para la normal circulación del libro se abarcará el 5%; esto de acuerdo a la capacidad del proyecto en cuanto a espacio y a mano de obra, valor que se mantendrá durante los siguientes años.

Así, en el cuadro siguiente se obtiene la cantidad de clientes por tipo de servicio que se mantendrá cada año:

**Cuadro No. 51: Capacidad de captación de la nueva microempresa por tipo de servicio**

AÑOS	10%			15%	5%
	Diseño y diagramación de textos			Revisión ortográfica	Proceso de legalización
	Op. 1	Op. 2	Op. 3		
2013	46	111	28	79	129
2014	52	125	31	88	143
2015	59	141	35	98	159
2016	66	159	40	109	177
2017	75	179	45	121	197
2018	84	201	50	135	220

Fuente: Estudio de Mercado  
Elaborado por: Autora

**Cuadro No. 52: Ingresos por venta proyectados**

INGRESOS	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Opción 1 (# de clientes)</b>	52	59	66	75	84
<b>Precio</b>	197	204	212	220	228
<b>Total</b>	<b>10244,00</b>	<b>12036,00</b>	<b>13992,00</b>	<b>16500,00</b>	<b>19152,00</b>
<b>Opción 2 (# de clientes)</b>	125	141	159	179	201
<b>Precio</b>	202	210	218	226	235
<b>Total</b>	<b>25250,00</b>	<b>29610,00</b>	<b>34662,00</b>	<b>40454,00</b>	<b>47235,00</b>
<b>Opción 3 (# de clientes)</b>	31	35	40	45	50
<b>Precio</b>	207	215	223	231	240
<b>Total</b>	<b>6417,00</b>	<b>7525,00</b>	<b>8920,00</b>	<b>10395,00</b>	<b>12000,00</b>
<b>Total servicio de Diseño y Diagramación de textos</b>	41911,00	49171,00	57574,00	67349,00	78387,00
<b>Estructura interna (ortografía y gramática) (# de clientes)</b>	88	98	109	121	135
<b>Precio</b>	397	412	428	444	461
<b>Total</b>	<b>34936,00</b>	<b>40376,00</b>	<b>46652,00</b>	<b>53724,00</b>	<b>62235,00</b>

<b>Proceso para la legalización del libro (# de clientes)</b>	143	159	177	197	220
<b>Precio</b>	166	172	179	186	193
<b>Total</b>	<b>23738,00</b>	<b>27348,00</b>	<b>31683,00</b>	<b>36642,00</b>	<b>42460,00</b>
<b>TOTAL SERVICIOS</b>	<b>100585,00</b>	<b>116895,00</b>	<b>135909,00</b>	<b>157715,00</b>	<b>183082,00</b>

Fuente: Estudio de Mercado  
Elaborado por: Autora

## 5.2. Determinación de Egresos proyectados

Se debe recalcar que los cálculos para la proyección de los precios se realizaron con una tasa del 3.798% de inflación promedio obtenida con datos históricos hasta el año 2013.

### 5.2.1. Costos Operativos

#### a) Mano de obra directa

Para el correcto funcionamiento de la microempresa serán contratados 4 profesionales con título de tercer nivel y un digitador como se muestra a continuación tanto en forma mensual, como anual:

**Cuadro No. 53: Mano de Obra Directa**

<b>Personal</b>	<b>Número</b>	<b>Sueldo Básico</b>	<b>Mensual</b>	<b>Total</b>
Diseñador Diagramador	2	650	1300	15.600
Corrector de estilo	2	650	1300	15.600
Digitador y Servicios Generales	1	400	400	4.800
<b>TOTAL</b>			3.000	36.000,00

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales  
Elaborado por: Autora

Para la proyección de sueldos se utilizó la tasa de crecimiento obtenida con datos históricos de los SBU establecidos cada año en el país:

**Cuadro No. 54: Datos Históricos de los S.B.U**

<b>Año</b>	<b>Salario Básico Unificado</b>
<b>2006</b>	180,00
<b>2007</b>	190,00
<b>2008</b>	200,00
<b>2009</b>	218,00
<b>2010</b>	240,00
<b>2011</b>	264,00
<b>2012</b>	292,00
<b>2013</b>	318,00

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales  
Elaborado por: Autora

Fórmula para obtener la tasa de crecimiento:

$$\sqrt[n-1]{\frac{M}{N}} - 1 * 100$$

$$\sqrt[8-1]{\frac{318}{180}} - 1 * 100$$

$$\sqrt[7]{1.766} - 1 * 100$$

$$= (1.084 - 1) * 100$$

$$i = 8.4\%$$



**Cuadro No. 55: Proyección de Sueldos y Beneficios de Ley**

<b>Detalle</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Salario Básico Unificado	36.000,00	39.049,03	42.356,31	45.943,69	49.834,91
Aporte Patronal 12,15%	4.374,00	4.744,46	5.146,29	5.582,16	6.054,94
Fondos de Reserva 8,33%	0,00	3.254,09	3.529,69	3.828,64	4.152,91
Décimo Tercer Sueldo	3.000,00	3.254,09	3.529,69	3.828,64	4.152,91
Décimo Cuarto Sueldo	1.700,00	1.843,98	2.000,16	2.169,56	2.353,32
Provisión vacaciones	1.500,00	1.627,04	1.764,85	1.914,32	2.076,45
<b>Total Sueldo Operativo</b>	<b>46.574,00</b>	<b>53.772,69</b>	<b>58.326,99</b>	<b>63.267,02</b>	<b>68.625,44</b>

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales  
Elaborado por: La Autora

**b) Materiales y suministros**

A continuación se detallan los materiales y suministros necesarios para cada servicio que ofrecerá la microempresa:

**Cuadro No. 56: Materiales y Suministros del Servicio de Diseño y Diagramación**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad Mensual</b>	<b>Precio</b>	<b>Total al Mes</b>	<b>Total al Año</b>
<b>Papel cartulina (N<sup>o</sup> 12 100 pliegos de 120 *90) (2 veces por año)</b>	1	36,00	36,00	72,00
<b>Tinta negro</b>	12	4,00	48,00	576,00
<b>Tinta a color</b>	3	4,00	12,00	144,00
<b>Cartuchos impresora (Cambio cada 2 meses)</b>	2	25,00	50,00	300,00
<b>Hojas papel bond (10 resmas por caja)</b>	12	33,00	396,00	4752,00
<b>Cds (24 unidades)</b>	1	6,00	6,00	72,00
<b>Memoria</b>	4	9,00	36,00	36,00
<b>Total</b>				<b>5952,00</b>

Fuente: Varios Proveedores  
Elaborado por: Autora

**Cuadro No. 57: Proyección Materiales y suministros servicio de diseño y diagramación de textos**

Detalle	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Papel cartulina (N <sup>a</sup> 12 100 pliegos de 120 *90)	72,00	74,73	77,57	80,52	83,58	86,75
tinta negro	576,00	597,88	620,58	644,15	668,62	694,01
Tinta a color	144,00	149,47	155,15	161,04	167,15	173,50
cartuchos impresora	300,00	311,39	323,22	335,50	348,24	361,46
Hojas papel bond (10 resmas por caja)	4752,00	4.932,48	5.119,82	5.314,27	5.516,10	5.725,60
Cds (cajas)	72,00	74,73	77,57	80,52	83,58	86,75
Memoria	36,00	37,37	38,79	40,26	41,79	43,38
<b>Total</b>	<b>5952,00</b>	<b>6.178,06</b>	<b>6.412,70</b>	<b>6.656,25</b>	<b>6.909,06</b>	<b>7.171,46</b>

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: La Autora

**Cuadro No. 58: Materiales y suministros servicio de revisión ortográfica, gramática y estilo**

Detalle	Cantidad Mensual	Precio	Total al Mes	Total al Año
Papel (cajas de 10 resmas c/u)	7	33	231	231
Esferos	2	0,5	1	12
Memorias	1	9	9	9
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>		<b>241</b>	<b>252</b>

Fuente: Varios Proveedores  
Elaborado por: Autora

**Cuadro No. 59: Proyección Materiales y suministros, servicio de revisión ortográfica, gramática y estilo**

Detalle	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Papel (cajas de 10 resmas c/u)	231	482,29	537,09	597,38	663,14	739,87
Esferos	12	12,46	12,93	13,42	13,93	14,46
Memorias	9	9,34	9,70	10,06	10,45	10,84
<b>Total</b>	<b>252</b>	<b>504,08</b>	<b>559,72</b>	<b>620,86</b>	<b>687,52</b>	<b>765,17</b>

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: La Autora

**c) Gastos de Viaje**

Para el servicio de asesoramiento en la legalización de textos será necesario trasladarse a la ciudad de Otavalo, puesto que ahí se encuentra la Ventanilla Única Empresarial en donde se realizan los respectivos trámites y de ser necesario también se viajará a la ciudad de Quito, la persona encargada de realizar estos trámites fuera de la ciudad será el empleado de servicios generales. A continuación se muestran los costos para brindar este servicio.

**Cuadro No. 60: Gastos de Viaje**

Detalle	Cantidad Anual	Precio	Total al Año
<b>Gastos de viaje</b>	129	25	3.225,00

Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado por: Autora

**Cuadro No. 61: Proyección Precio Gastos de Viaje**

Año	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Precio</b>	25,00	25,95	26,94	27,96	29,02	30,12

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: La Autora

**Cuadro No. 62: Proyección Gastos de Viaje**

<b>Detalle</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Gastos de viaje</b>	3.225,00	3710,78	4282,67	4948,58	5716,92	6626,86

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Autora

**d) Gasto mantenimiento maquinaria y equipo**

Es importante realizar el mantenimiento técnico cada tres meses con la finalidad de evitar que se dañen los equipos operativos y perder información valiosa de los clientes.

**Cuadro No. 63: Gasto mantenimiento maquinaria y equipo**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Total al trimestre</b>	<b>Total al Año</b>
Mantenimiento Técnico Equipo de Operación (Revisión Trimestral)	6	30,00	180,00	720,00

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Autora

**Cuadro No. 64: Proyección de gastos de mantenimiento maquinaria y equipo**

<b>Detalle</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Mantenimiento Técnico Equipo de Operación	720,00	747,35	775,73	805,19	835,77	867,52
<b>Total</b>	<b>720,00</b>	<b>747,35</b>	<b>775,73</b>	<b>805,19</b>	<b>835,77</b>	<b>867,52</b>

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Autora

## 5.2.2. Gastos Administrativos

Se contará con un gerente y una contadora-secretaria encargados del correcto funcionamiento en el área administrativa de la microempresa.

### a) Sueldos a personal administrativo

**Cuadro No. 65: Sueldo Personal Administrativo**

Personal	Número	Sueldo Básico	Mensual	Total
Gerente	1	750,00	750,00	9.000
Contadora - Secretaria	1	450,00	450,00	5.400
<b>TOTAL</b>			1.200	14.400,00

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales

Elaborado por: Autora

**Cuadro No. 66: Proyección, Sueldos Personal Administrativo**

Detalle	2014	2015	2016	2017	2018
Salario Básico Unificado	14400,00	15619,61	16942,52	18377,48	19933,97
Aporte Patronal 12,15%	1749,60	1897,78	2058,52	2232,86	2421,98
Fondos de Reserva	0,00	1301,63	1411,88	1531,46	1661,16
Décimo Tercer Sueldo	1200,00	1301,63	1411,88	1531,46	1661,16
Décimo Cuarto Sueldo	680,00	737,59	800,06	867,83	941,33
Provisión Vacaciones	600,00	650,82	705,94	765,73	830,58
<b>Total Sueldo Administrativo</b>	<b>18629,60</b>	<b>21509,08</b>	<b>23330,80</b>	<b>25306,81</b>	<b>27450,18</b>

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales

Elaborado por: Autora

b) **Suministros y materiales de oficina**

**Cuadro No. 67: Suministros y materiales de oficina**

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total al año
Papel (10 resmas por caja)	3	33,00	99,00
Esferos	24	0,30	7,20
Borrador	10	0,30	3,00
lápiz	24	0,50	12,00
Tinta negro	2	4,00	8,00
Tinta a color	5	4,00	20,00
Teléfono-Fax	1	90,00	90,00
Calculadora	2	15,00	30,00
Grapadora	2	5,00	10,00
Perforadora	2	4,00	8,00
Materiales de limpieza	12	15,00	180,00
<b>TOTAL</b>			<b>467,20</b>

Fuente: Varios Proveedores  
Elaborado por: La Autora

**Cuadro No. 68: Proyección Suministros y Materiales de Oficina**

Detalle	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Papel (10 resmas por caja)	99,00	102,76	106,66	110,71	114,92	119,28
Esferos	7,20	7,47	7,76	8,05	8,36	8,68
Borrador	3,00	3,11	3,23	3,35	3,48	3,61
lápiz	12,00	12,46	12,93	13,42	13,93	14,46
tinta negro	8,00	8,30	8,62	8,95	9,29	9,64
Tinta a color	20,00	20,76	21,55	22,37	23,22	24,10
Teléfono-Fax	90,00	93,42	96,97	100,65	104,47	108,44
Calculadora	30,00	31,14	32,32	33,55	34,82	36,15
Grapadora	10,00	10,38	10,77	11,18	11,61	12,05
Perforadora	8,00	8,30	8,62	8,95	9,29	9,64
Materiales de limpieza	180,00	186,84	193,93	201,30	208,94	216,88
<b>TOTAL</b>	<b>467,20</b>	<b>484,94</b>	<b>503,36</b>	<b>522,48</b>	<b>542,32</b>	<b>562,92</b>

Fuente: Varios Proveedores  
Elaborado por: La Autora

c) Gasto Mantenimiento Equipo de Computación

**Cuadro No. 69: Gastos de Mantenimiento Equipo de Computación**

Detalle	Cantidad	Precio	Total Mes	Total Anual
Mantenimiento Técnico	3	20	60	720
<b>Total</b>				<b>720</b>

Fuente: Estudio Técnico  
Elaborado por: La Autora

**Cuadro No. 70: Proyección Gastos de Mantenimiento Equipo de Computación**

Detalle	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Mantenimiento Técnico	720,00	747,35	775,73	805,19	835,77	867,52
<b>Total</b>	<b>720,00</b>	<b>747,35</b>	<b>775,73</b>	<b>805,19</b>	<b>835,77</b>	<b>867,52</b>

Fuente: Estudio Técnico  
Elaborado por: La Autora

d) Gastos generales de administración

**Cuadro No. 71: Gastos Generales de Administración**

Detalle	Cantidad	Precio	Total Mes	Total Anual
Luz k/h	150	0,14	21,00	252,00
Agua m3	12	0,47	5,64	67,68
Teléfono	120	0,30	36,00	432,00
Internet	1	45,00	45,00	540,00
<b>Total</b>				<b>1291,68</b>

Fuente: Emelnorte, Emapa, CNT, Claro  
Elaborado por: Autor

**Cuadro No. 72: Proyección de Gastos generales de administración proyectados**

Detalle	2014	2015	2016	2017	2018
Luz k/h	252,00	252,00	252,00	252,00	252,00
Agua m3	67,68	67,68	67,68	67,68	67,68
Teléfono	432,00	432,00	432,00	432,00	432,00
Internet	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00
<b>Total</b>	<b>1291,68</b>	<b>1291,68</b>	<b>1291,68</b>	<b>1291,68</b>	<b>1291,68</b>

Fuente: Emelnorte, Emapa, CNT, Claro  
Elaborado por: Autor

**e) Arriendo**

El arriendo será de 300,00 mensuales de acuerdo a lo establecido por la propietaria de la oficina en donde se pretende arrendar para la instalación de la nueva microempresa.

**Cuadro No. 73: Gasto Arriendo**

Detalle	Cantidad	Precio	Total Mes	Total Anual
Arriendo	1,00	300,00	300,00	3600,00

Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado por: Autora

**Cuadro No. 74: Proyección Gasto Arriendo**

Detalle	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Arriendo anual	3600,00	3736,73	3878,65	4025,96	4178,87	4337,58

Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado por: Autora



### 5.2.3. Gastos de ventas

**Cuadro No. 75: Gastos de Venta**

Detalle	Cantidad Mensual	Precio	Total al Mes	Total al Año
Radio (2 veces diarias por 6 meses)	20	15,00	300,00	1800,00
Volantes	1000	70,00	70,00	280,00
Tarjetas de presentación	500	45,00	45,00	90,00
Banners publicitarios	13	98,00	1274,00	1274,00
Publicidad en posters de 30*20(1 vez al año)	40	80,00	80,00	80,00
Prensa (publicidad en 1/8 de página, Diario El Norte)	2	40,32	80,64	483,85
<b>Total</b>				<b>4007,85</b>

Fuente: Radio Canela, Diario El Norte, Grupo Imprenta  
Elaborado por: La Autora

**Cuadro No. 76: Proyección Gastos de Ventas**

Detalle	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Radio	1800,00	1868,36	1939,32	2012,98	2089,43	2168,79
Volantes	280,00	290,63	301,67	313,13	325,02	337,37
Tarjetas de presentación	90,00	93,42	96,97	100,65	104,47	108,44
Banners publicitarios	1274,00	1322,39	1372,61	1424,74	1478,85	1535,02
Publicidad en posters de 30*20(1 vez al año)	80,00	83,04	86,19	89,47	92,86	96,39
Prensa	483,85	502,23	521,30	541,10	561,65	582,99
<b>Total</b>	<b>4007,85</b>	<b>4160,07</b>	<b>4318,07</b>	<b>4482,07</b>	<b>4652,30</b>	<b>4828,99</b>

Fuente: Radio Canela, Diario El Norte,  
Elaborado por: La Autora

### 5.3. Tabla de amortización del préstamo

Para la puesta en marcha del proyecto será necesario realizar un préstamo que asciende a 17.967,38 con una tasa de interés del 15% que se pagara en cuotas durante 5 años.

**Cuadro No. 77: Tabla de Interés**

<b>Principal</b>	<b>17.967,38</b>
<b>Plazo en años</b>	<b>5</b>
<b>Interés anual</b>	<b>15,00%</b>
<b>Cuota fija</b>	<b>(\$ 427,44)</b>

**Cuadro No. 78: Tabla de amortización del préstamo**

#	Capital Reducido	Interés	Principal	Total Dividendo	Total a Pagar
1	17.764,53	224,59	202,85	427,44	427,44
2	17.559,15	222,06	205,39	427,44	427,44
3	17.351,19	219,49	207,95	427,44	427,44
4	17.140,64	216,89	210,55	427,44	427,44
5	16.927,45	214,26	213,18	427,44	427,44
6	16.711,61	211,59	215,85	427,44	427,44
7	16.493,06	208,90	218,55	427,44	427,44
8	16.271,78	206,16	221,28	427,44	427,44
9	16.047,73	203,40	224,05	427,44	427,44
10	15.820,89	200,60	226,85	427,44	427,44
11	15.591,20	197,76	229,68	427,44	427,44
12	15.358,65	194,89	232,55	427,44	427,44
13	15.123,19	191,98	235,46	427,44	427,44
14	14.884,79	189,04	238,40	427,44	427,44
15	14.643,41	186,06	241,38	427,44	427,44
16	14.399,01	183,04	244,40	427,44	427,44
17	14.151,55	179,99	247,46	427,44	427,44
18	13.901,00	176,89	250,55	427,44	427,44
19	13.647,32	173,76	253,68	427,44	427,44
20	13.390,47	170,59	256,85	427,44	427,44
21	13.130,41	167,38	260,06	427,44	427,44
22	12.867,10	164,13	263,31	427,44	427,44

23	12.600,49	160,84	266,60	427,44	427,44
24	12.330,56	157,51	269,94	427,44	427,44
25	12.057,25	154,13	273,31	427,44	427,44
26	11.780,52	150,72	276,73	427,44	427,44
27	11.500,33	147,26	280,19	427,44	427,44
28	11.216,64	143,75	283,69	427,44	427,44
29	10.929,41	140,21	287,23	427,44	427,44
30	10.638,58	136,62	290,83	427,44	427,44
31	10.344,12	132,98	294,46	427,44	427,44
32	10.045,98	129,30	298,14	427,44	427,44
33	9.744,11	125,57	301,87	427,44	427,44
34	9.438,47	121,80	305,64	427,44	427,44
35	9.129,01	117,98	309,46	427,44	427,44
36	8.815,68	114,11	313,33	427,44	427,44
37	8.498,43	110,20	317,25	427,44	427,44
38	8.177,22	106,23	321,21	427,44	427,44
39	7.851,99	102,22	325,23	427,44	427,44
40	7.522,70	98,15	329,29	427,44	427,44
41	7.189,29	94,03	333,41	427,44	427,44
42	6.851,71	89,87	337,58	427,44	427,44
43	6.509,92	85,65	341,80	427,44	427,44
44	6.163,85	81,37	346,07	427,44	427,44
45	5.813,46	77,05	350,39	427,44	427,44
46	5.458,68	72,67	354,77	427,44	427,44
47	5.099,47	68,23	359,21	427,44	427,44
48	4.735,77	63,74	363,70	427,44	427,44
49	4.367,53	59,20	368,25	427,44	427,44
50	3.994,68	54,59	372,85	427,44	427,44
51	3.617,17	49,93	377,51	427,44	427,44
52	3.234,94	45,21	382,23	427,44	427,44
53	2.847,93	40,44	387,01	427,44	427,44
54	2.456,09	35,60	391,84	427,44	427,44
55	2.059,35	30,70	396,74	427,44	427,44
56	1.657,65	25,74	401,70	427,44	427,44
57	1.250,93	20,72	406,72	427,44	427,44
58	839,12	15,64	411,81	427,44	427,44
59	422,17	10,49	416,95	427,44	427,44
60	0,00	5,28	422,17	427,44	427,44
<b>TOTAL</b>		<b>7.679,18</b>	<b>17.967,38</b>	<b>25.646,57</b>	<b>25.646,57</b>

Fuente: Banco Nacional de Fomento  
Elaborado por: Autora

#### 5.4. Depreciación de Activos Fijos

**Cuadro No. 79: Datos para depreciar Activos Fijos**

Detalle	Valor Unitario	Valor Total	Vida Útil Años	% de Depreciación
<b>Depreciación Muebles y Equipos de Oficina</b>				
Escritorio multiuso	176,79	1060,74	10	10%
Archivador Aéreo	200,88	602,64	10	10%
Anaqueles	218,75	218,75	10	10%
Mesa de Reuniones	400	400	10	10%
Silla Gerencia	116,07	116,07	10	10%
Escritorio Gerencial	380	380	10	10%
Silla de Reuniones	31,25	218,75	10	10%
Silla Visita	31,25	125	10	10%
Silla Focus	77,68	466,08	10	10%
<b>TOTAL</b>	<b>1632,67</b>	<b>3588,03</b>		
<b>Depreciación Equipos de Computación</b>				
Computador	674,11	674,11	3	33%
Laptop	1340	1340	3	33%
Impresora multifunción	257,14	257,14	3	33%
<b>Total</b>		<b>2271,25</b>		
<b>Depreciación Equipos de Operación</b>				
Notebook Apple Macbook Pro	2.543,75	7.631,25	3	33%
Notebook Apple Macbook Pro	1.508,04	3.016,08	3	33%
Licencia software (Adobe Creative Cloud)	1.300,00	1.300,00	3	33%
Impresora RICO	3.200,00	3.200,00	3	33%
<b>Total</b>		<b>15.147,33</b>		

Fuente: Estudio Técnico  
Elaborado por: La Autora

**Cuadro No. 80: Depreciación de Activos Fijos**

Detalle	Costo Total	Valor Residual 10%	Base Depreciable	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Depreciación Muebles y Equipos de Oficina</b>								
Escritorio multiuso	1.060,74	106,07	954,67	95,47	95,47	95,47	95,47	95,47
Archivador Aéreo	602,64	60,26	542,38	54,24	54,24	54,24	54,24	54,24
Anaqueles	218,75	21,88	196,88	19,69	19,69	19,69	19,69	19,69
Mesa de Reuniones	400,00	40,00	360,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00
Silla Gerencia	116,07	11,61	104,46	10,45	10,45	10,45	10,45	10,45
Escritorio Gerencial	380,00	38,00	342,00	34,20	34,20	34,20	34,20	34,20
Silla de Reuniones	218,75	21,88	196,88	19,69	19,69	19,69	19,69	19,69
Silla Visita	125,00	12,50	112,50	11,25	11,25	11,25	11,25	11,25
Silla Focus	466,08	46,61	419,47	41,95	41,95	41,95	41,95	41,95
<b>TOTAL</b>	<b>3.588,03</b>			<b>322,92</b>	<b>322,92</b>	<b>322,92</b>	<b>322,92</b>	322,92
<b>Depreciación Equipos de Computación</b>								
Computador	674,11	67,41	606,70	202,23	202,23	202,23		
Laptop	1.340,00	134,00	1.206,00	402,00	402,00	402,00		
Impresora multifunción	257,14	25,71	231,43	77,14	77,14	77,14		
<b>Total</b>	<b>2.271,25</b>	<b>227,12</b>	<b>2.044,13</b>	<b>681,38</b>	<b>681,38</b>	<b>681,38</b>		
Reinversión Equipos	2.539,99	254,00	2.285,99				762,00	762,00
<b>Depreciación Equipos de Operación</b>								
Notebook Apple Macbook Pro	7.631,25	763,13	6.868,13	2.289,38	2.289,38	2.289,38		
Notebook Apple Macbook Pro	3.016,08	301,61	2.714,47	904,82	904,82	904,82		
Licencia software (Adobe Creative Cloud)	1.300,00	130,00	1.170,00	390,00	390,00	390,00		
Impresora RICO	3.200,00	320,00	2.880,00	960,00	960,00	960,00		
<b>Total</b>	<b>15.147,33</b>	<b>1.970,66</b>	<b>13.176,67</b>	<b>4.544,20</b>	<b>4.544,20</b>	<b>4.544,20</b>		
Reinversión Equipos	16.939,60	1.693,96	15.245,64				5.081,88	5.081,88
<b>TOTAL DEPRECIACION</b>				<b>5.548,50</b>	<b>5.548,50</b>	<b>5.548,50</b>	<b>6.166,80</b>	<b>6.166,80</b>

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: La Autora

### 5.5. Estado de Situación Inicial

El Estado de Situación Inicial que se presenta a continuación se compone de activos, pasivos y patrimonio y refleja de esta manera el punto de partida de la microempresa en términos financieros.

**Cuadro No. 81: Estado de Situación Financiera**

**“Empresa Arte Graficado.”  
Estado de situación financiera  
Al 2 de Enero del 2014**

Unidad de medida: Dólar

ACTIVO			PASIVO		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>14.460,77</b>	<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>		<b>17.967,38</b>
Bancos	14.460,77		Préstamo Bancario por Pagar	17.967,38	
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>					
<b>PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO</b>		<b>21.006,61</b>	<b>PATRIMONIO PROPIO</b>		<b>20.000,00</b>
Muebles y Enseres	3.588,03		Inversión Propia	20.000,00	
Equipos de Computación	2.271,25				
Maquinaria y Equipo	15.147,33				
<b>ACTIVO DIFERIDO</b>		<b>2.500,00</b>			
Gastos de Constitución	2.500,00				
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>37.967,38</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>37.967,38</b>

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: LaAutora

## 5.6. Estado de Resultados

### Cuadro No. 82: Estado de Resultados

**Estado de Resultados**  
**“Empresa Arte Graficado”**  
**Al 31 de Diciembre del 2014**

Unidad de medida: Dólar

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018
Ventas	100.585,00	116.895,00	135.909,00	157.715,00	183.082,00
Costo de Ventas	57.714,27	65.775,13	71.328,41	77.385,71	84.024,71
Utilidad Bruta en Ventas	42.870,73	51.119,87	64.580,59	80.329,29	99.057,29
Gastos Administrativos	<b>30.438,79</b>	<b>33.506,99</b>	<b>35.524,60</b>	<b>38.322,25</b>	<b>40.676,67</b>
Sueldos	18.629,60	21.509,08	23.330,80	25.306,81	27.450,18
Servicios Básicos	1.291,68	1.291,68	1.291,68	1.291,68	1.291,68
Depreciaciones	5.548,50	5.548,50	5.548,50	6.166,80	6.166,80
Mantenimiento Equi. Comp.	747,35	775,73	805,19	835,77	867,52
Suministros	484,94	503,36	522,48	542,32	562,92
Arriendo	3.736,73	3.878,65	4.025,96	4.178,87	4.337,58
Gastos Comercialización o de Ventas	<b>4.160,07</b>	<b>4.318,07</b>	<b>4.482,07</b>	<b>4.652,30</b>	<b>4.828,99</b>
Publicidad y Propaganda	4.160,07	4.318,07	4.482,07	4.652,30	4.828,99
Gastos No Operacionales	<b>2.520,58</b>	<b>2.101,22</b>	<b>1.614,44</b>	<b>1.049,41</b>	<b>393,54</b>
Gastos Interés	2.520,58	2.101,22	1.614,44	1.049,41	393,54
Utilidad Antes de PartTrab	5.751,29	11.193,59	22.959,48	36.305,34	53.158,08
15% Part Trabajadores	862,69	1.679,04	3.443,92	5.445,80	7.973,71
Utilidad antes Imp Renta	4.888,59	9.514,55	19.515,55	30.859,54	45.184,37
Impuesto a la Renta	0,00	0,00	826,07	2.515,93	4.931,87
Utilidad del Ejercicio	4.888,59	9.514,55	18.689,49	28.343,61	40.252,49

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: La Autora

## 5.7. Flujo de Caja

**Cuadro No. 83: Flujo de Caja**

DESCRIPCION	AÑO BASE 2013	2014	2015	2016	2017	2018
Ingresos Operacionales		<b>100.585,00</b>	<b>116.895,00</b>	<b>135.909,00</b>	<b>157.715,00</b>	<b>183.082,00</b>
<b>Recuperación por Ventas</b>		100.585,00	116.895,00	135.909,00	157.715,00	183.082,00
Egresos Operacionales		<b>57.714,27</b>	<b>65.775,13</b>	<b>71.328,41</b>	<b>77.385,71</b>	<b>84.024,71</b>
<b>GASTOS</b>		<b>37.119,45</b>	<b>39.926,28</b>	<b>41.621,11</b>	<b>44.023,95</b>	<b>45.899,21</b>
Gastos Administrativos		<b>30.438,79</b>	<b>33.506,99</b>	<b>35.524,60</b>	<b>38.322,25</b>	<b>40.676,67</b>
<b>Sueldos</b>		18629,60	21509,08	23330,80	25306,81	27450,18
<b>Servicios Básicos</b>		1291,68	1291,68	1291,68	1291,68	1291,68
<b>Depreciaciones</b>		5548,50	5548,50	5548,50	6166,80	6166,80
<b>Mantenimiento EquiComp</b>		747,35	775,73	805,19	835,77	867,52
<b>Suministros</b>		484,94	503,36	522,48	542,32	562,92
<b>Arriendo</b>		3736,73	3878,65	4025,96	4178,87	4337,58
Gastos Comercialización o de Ventas		<b>4160,07</b>	<b>4318,07</b>	<b>4482,07</b>	<b>4652,30</b>	<b>4828,99</b>
<b>Publicidad y Propaganda</b>		4.160,07	4.318,07	4.482,07	4.652,30	4.828,99
Gastos No Operacionales		<b>2.520,58</b>	<b>2.101,22</b>	<b>1.614,44</b>	<b>1.049,41</b>	<b>393,54</b>
<b>Gastos Interés</b>		2.520,58	2.101,22	1.614,44	1.049,41	393,54
UTILIDAD OPERACIONAL		5.751,29	11.193,59	22.959,48	36.305,34	53.158,08
<b>Capital Propio</b>	20.000,00					
<b>Crédito</b>	17.967,38					
<b>(-) Reinversión Activo Fijo</b>					19.479,59	
<b>(+) Depreciaciones</b>		5.548,50	5.548,50	5.548,50	6.166,80	6.166,80
<b>(-) 15% Participación Trabajadores</b>		862,69	1.679,04	3.443,92	5.445,80	7.973,71
<b>(-) Impuesto a la Renta</b>		0,00	0,00	826,07	2.515,93	4.931,87
<b>(+) Recuperación Venta de Activos Fijos</b>					1.970,66	
<b>(-) Pgo. Capital de Préstamo</b>		2.608,73	3.028,10	3.514,88	4.079,91	4.735,77
Total Inversión	37.967,38					
<b>FLUJO NETO DE CAJA</b>		<b>7.828,36</b>	<b>12.034,95</b>	<b>20.723,11</b>	<b>12.921,57</b>	<b>41.683,52</b>

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: La Autora



## 5.8. Evaluación Financiera

### 5.8.1. Costo de Oportunidad y Tasa de Rendimiento Medio

Para determinar el costo de oportunidad es necesario tomar en cuenta la tasa pasiva efectiva, la misma que según datos obtenidos en la investigación es de 8.25%.

**Cuadro No. 84: Costo de Oportunidad**

Costo de Oportunidad				
Descripción	Estructura	% de Composición	Tasa de Rendimiento	Valor Ponderado
Inversión Autosustentable	20.000,00	52,68%	0,0825	0,043458356
Inversión Financiada	17.967,38	47,32%	0,15	0,070984808
Total de la Inversión	37.967,38	1		0,114443164

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: La Autora

#### Datos:

Inflación: 3,798%                      0,03798

CK= Costo de Oportunidad      0,114443164

TRM =  $((1+CK) (1+I_f))^{-1}$       0,15676971

TRM=                                      15.68%

### 5.8.2. Cálculo del Valor Actual Neto

**Cuadro No. 85: Cálculo del VAN**

Años	Flujos Netos	Tasa Redescuento 15,68%	Flujos Netos Actualizados
	<b>37.967,38</b>		
<b>2014</b>	7.828,36	1,156770	6767,43
<b>2015</b>	12.034,95	1,338116	8993,95
<b>2016</b>	20.723,11	1,547892	13387,95
<b>2017</b>	12.921,57	1,790555	7216,52
<b>2018</b>	41.683,52	2,071260	20124,72
<b>ΣFNA</b>			56490,57

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: La Autora

$$\text{VAN} = \Sigma\text{FNA} - \text{Inversión}$$

$$\text{VAN} = 56.490,57 - 37.967,38$$

$$\text{VAN} = 18.523,19$$

El Valor Actual Neto calculado es mayor a 0 por tanto demuestra la viabilidad del proyecto.

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

**Cuadro No. 86: Van tasa inferior**

Años	Flujos Netos	Tasa Redescuento	Flujos Netos Actualizados
	37.967,38		
<b>2014</b>	7.828,36	1,156770	6767,43
<b>2015</b>	12.034,95	1,338116	8993,95
<b>2016</b>	20.723,11	1,547892	13387,95
<b>2017</b>	12.921,57	1,790555	7216,52
<b>2018</b>	41.683,52	2,071260	20124,72
<b>ΣFNA</b>			56490,57
<b>VAN TASA INFERIOR</b>			18523,19

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: La Autora

**Cuadro No. 87: Van tasa superior**

Años	Flujos Netos	Tasa Redescuento 30,50%	Flujos Netos Actualizados
0	-37.967,38		
2014	7.828,36	1,305000	5.998,74
2015	12.034,95	1,703025	7.066,81
2016	20.723,11	2,222448	9.324,45
2017	12.921,57	2,900294	4.455,26
2018	41.683,52	3,784884	11.013,16
ΣFNA			37.858,42
VAN TASA Superior			-108,96

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: La Autora

Donde 30.50% es la Tasa máxima efectiva del microcrédito

**Cuadro No. 88: Datos para la Aplicación de la Fórmula**

Tasa Inferior	0,1568
Tasa Superior	0,3050
VAN Tasa Inferior	18.523,19
VAN Tasa Superior	-108,96

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: Autor

**Fórmula del TIR:**

$$TIR = Tasa Inferior + (Tasa Superior - Tasa Inferior) \left[ \frac{VAN Tasa Inferior}{VAN Tasa Inferior - VAN Tasa Superior} \right]$$

$$TIR = 0,30413318$$

$$TIR = 30,41\%$$

El TIR calculado es del 30,41% mayor a 0 y mayor a la tasa del costo de Oportunidad, afirmando la factibilidad del proyecto.

#### 5.8.4. Relación Costo Beneficio

Relación Costo Beneficio =  $\Sigma FNA / \text{Inversión}$

$$RC-B = (56.490,57) / (37.967,38)$$

$$RC-B = 1,49$$

El Beneficio Costo es mayor que 1, por tanto el proyecto si es factible, por cada dólar invertido recupero 0,49 centavos de dólar.

#### 5.8.5. Relación Ingresos Egresos

**Cuadro No. 89: Relación Ingresos – Egresos**

Años	Ingresos	Egresos	Tasa de Redescuento	Ingresos Actualizados	Egresos Actualizados
2014	100.585,00	94.833,71	1,156770	86.953,35	81.981,50
2015	116.895,00	105.701,41	1,338116	87.357,89	78.992,70
2016	135.909,00	112.949,52	1,547892	87.802,62	72.969,89
2017	157.715,00	121.409,66	1,790555	88.081,63	67.805,61
2018	183.082,00	129.923,92	2,071260	88.391,62	62.727,01
				438.587,11	364.476,70

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: La Autora

Relación Ingresos – Egresos

$$RIE = (438.587,11) / (364.476,70)$$

$$RIE = 1,20$$

La relación ingresos – egresos es de 1,20; por lo tanto por cada dólar invertido en gastos hay un ingreso de 1,20 o a su vez por cada dólar se obtiene un superávit de 0,20 centavos de dólar respecto al gasto.

### 5.8.6. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es una referencia importante, que influye en la planificación y el desarrollo de las actividades de la microempresa. A continuación se muestra el punto de equilibrio para cada uno de los servicios:

**Cuadro No. 90: Datos para Cálculo del Punto de Equilibrio**

	<b>Diseño y Diagramación</b>	<b>Revisión Ortográfica y Gramatical</b>	<b>Legalización del Libro</b>	
<b>Costos Fijos</b>				
Gastos de Administración	8.296,77	8.296,77	8.296,77	
Gastos de Comercialización	1386,69	1386,69	1386,69	
Gastos Financieros	840,19	840,19	840,19	
Depreciación	1.849,50	1.849,50	1.849,50	
<b>TOTAL</b>	<b>12.373,15</b>	<b>12.373,15</b>	<b>12.373,15</b>	<b>37.119,45</b>
<b>Costos Variables</b>				
Sueldos Operativos	20.125,40	20.125,40	6.323,20	
Costos Operativos	6.178,06	504,08	3.710,78	
Costo Mant. Equi Operación	249,12	249,12	249,12	
<b>TOTAL</b>	<b>26.552,57</b>	<b>20.878,60</b>	<b>10.283,09</b>	<b>57.714,27</b>
<b>TOTAL COSTOS</b>				<b>94.833,71</b>
<b>VENTAS</b>	<b>41911,00</b>	<b>34936,00</b>	<b>23738,00</b>	
<b>Precio</b>	<b>197,00</b>	<b>397,00</b>	<b>166</b>	
<b>CVu</b>	<b>127,66</b>	<b>237,26</b>	<b>71,91</b>	

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: La Autora

### Fórmulas para calcular el Punto de Equilibrio

$$PE \$ = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - \frac{\text{Costos Variables Totales}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$PEU = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{PVu - CVu}$$

#### Punto de Equilibrio del Servicio de Diseño y Diagramación

$$PE \$ = \frac{12.373,15}{1 - (26.125,40/41.911,00)} = \$ 33.764,59$$

$$PE U = \frac{12.373,15}{(197 - 127,66)} = 178 \text{ Clientes}$$

Es decir que en el Servicio de Diseño y Diagramación es necesario tener 178 clientes y 33.764,59 dólares para no ganar ni perder.

#### Punto de Equilibrio del Servicio de Revisión Ortográfica y Gramatical

$$PE \$ = \frac{12.373,15}{1 - (20.878,60/34.936,00)} = \$ 30.750,23$$

$$PE U = \frac{12.373,15}{(397 - 237,26)} = 77 \text{ Clientes}$$

El Punto de Equilibrio nos indica que la microempresa necesita tener al menos 77 clientes y 30.750,23 dólares para tener un equilibrio operativo, en el servicio de Revisión Ortográfica y Gramatical.

### **Punto de Equilibrio del Servicio de Asesoramiento para la Legalización de un Libro**

$$PE \$ = \frac{12.373,15}{1 - (10.283,09/23.738,00)} = \$ 21.829,50$$

$$PE U = \frac{12.373,15}{(166 - 71,91)} = 131 \text{ Clientes}$$

En este servicio el punto de equilibrio nos indica que al menos debemos tener 131 clientes y 21.829,50 para que la microempresa no gane ni pierda y mantenga un equilibrio operativo.

#### **5.9. Periodo de Recuperación de la Inversión**

**Cuadro No. 91: Periodo de recuperación de la inversión**

Años	Flujos de Efectivo Actualizados	Flujos Netos Acumulados	Inversión
<b>2014</b>	7828,36		
<b>2015</b>	12034,95	19863,31	
<b>2016</b>	20723,11	40586,42	
<b>2017</b>	12921,57	53507,99	
<b>2018</b>	41683,52	95191,51	
<b>Total</b>		209149,24	37.967,38

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: La Autora

### Cuadro No. 92: Cálculo del Periodo de Recuperación de la inversión

Suma en el 2do año	<b>19.863,31</b>
Inversión	37.967,38
Inversión – Sumatoria 2do año	18.104,07
Flujo de Efectivo 3er año/12	1.726,93
Meses	10,48
Días	15

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: La Autora

La recuperación de la Inversión se dará en el segundo año, 10 meses y 15 días aproximadamente.

#### 5.10. Análisis de Sensibilidad

Existen variables que no pueden ser controladas por el empresario y que afectan directamente a la entidad económica, por tanto para lograr un análisis de sensibilidad adecuado la variable que se halla fuera de control para el propietario o administrador de la microempresa es la inflación, por lo que al incrementar esta en tres puntos porcentuales los precios también se incrementan, conllevando a un gasto mayor y aparentemente a una disminución de la rentabilidad, por tanto se creó un escenario en el que al modificar la inflación de 3,79% a 7% se obtuvo lo siguiente:

### Cuadro No. 93: Resumen de Evaluación Financiera

Evaluador	Criterios de Evaluación	Valor
<b>TRM</b>		19,4
<b>VAN</b>	$VAN > 0$	9.324,07
<b>TIR</b>	$TIR > TRM$	28,11%
<b>PRI</b>		2 años, 11 meses, 7 días
<b>B/C</b>	$R B/C > 1$	1,24

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: La Autora



Así se puede analizar que en el futuro la inflación puede incrementarse y el proyecto seguirá manteniéndose en el tiempo y dejando réditos, pudiendo los costos incrementarse hasta el 7% que no afectará en gran medida al proyecto. Todo esto debido a que el TIR obtenido sigue siendo significativo y mayor al costo de oportunidad; el VAN de \$9.324,07 mayor a cero lo cual indica que el proyecto debe ponerse en marcha, la relación costo beneficio de 1,24 y la inversión será recuperada en dos años, 11 meses y 7 días.

## CAPÍTULO VI

### 6. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

#### 6.1. Nombre de la Microempresa

El nombre que, se asignará a la nueva unidad productiva será: “**Arte Graficado**”, la cual se constituirá como una microempresa unipersonal que brindará el servicio de diseño y diagramación de textos como servicio principal y, además los servicios adicionales de revisión interna (ortográfica y gramática) y servicio del proceso para la legalización de la normal circulación del libro.

La microempresa estará conformada con un aporte del 52% con capital propio y el 48% con capital financiado.

**Ilustración No. 20: Logotipo de “ARTE GRAFICADO”**



Elaborado por: La Autora

### **6.1.1. Misión**

Contribuir con el desarrollo integral de los profesionales de la ciudad de Ibarra a través de la atención particularizada del servicio de diseño y diagramación de textos y de los servicios adicionales que brindará la microempresa, permitiendo a los graduados de las universidades, directores de las empresas privadas y públicas desarrollar medios instruccionales para la sociedad Ibarreña.

### **6.1.2. Visión**

Para el 2017 “ARTE GRAFICADO” será una microempresa reconocida a nivel provincial en el servicio de asesoramiento en diseño y diagramación de textos, afirmada en pilares fundamentales como son la responsabilidad, atención continua y personalizada, tecnología de punta y profesional altamente capacitado, permitiendo a la empresa ser líder, en el apoyo a profesionales que generan libros.

### **6.1.3. Valores y Principios**

Los siguientes valores y principios son un marco de referencia para promover buenas prácticas éticas al interno de la microempresa, por lo que serán orientadores de la conducta y de todas las acciones y decisiones del personal que labore en “ARTE GRAFICADO”:

- ✓ Compromiso en el desempeño de funciones
- ✓ Orientación hacia el servicio
- ✓ Búsqueda permanente del mejoramiento continuo
- ✓ Trabajo en equipo y convergencia de esfuerzos
- ✓ Transparencia interna
- ✓ Responsabilidad
- ✓ Respeto

- ✓ Puntualidad
- ✓ Organización
- ✓ Solidaridad
- ✓ Tolerancia
- ✓ Paciencia

#### **6.1.4. Base Legal**

Al ser una microempresa de un solo accionista, ARTE GRAFICADO, será una empresa unipersonal legalmente constituida, para lo cual necesitará realizar:

##### **a) Apertura de Cuenta**

Abrir una cuenta de Integración de Capital, en beneficio de una empresa unipersonal en formación.

##### **b) Escritura Pública**

Luego de la apertura de la cuenta, el futuro gerente-propietario de la empresa deberá acudir ante un notario y hacer una escritura pública de constitución.

##### **c) Aprobación**

La escritura pública se la presenta ante un juez de lo Civil solicitándole su constitución, para lo cual se debe hacer una publicación en un diario de un extracto de la empresa.

##### **d) Oposición**

Cualquier persona que se sienta afectada con la constitución de la nueva empresa unipersonal tiene un plazo de 20 días para oponerse a su formación, ante el juez.

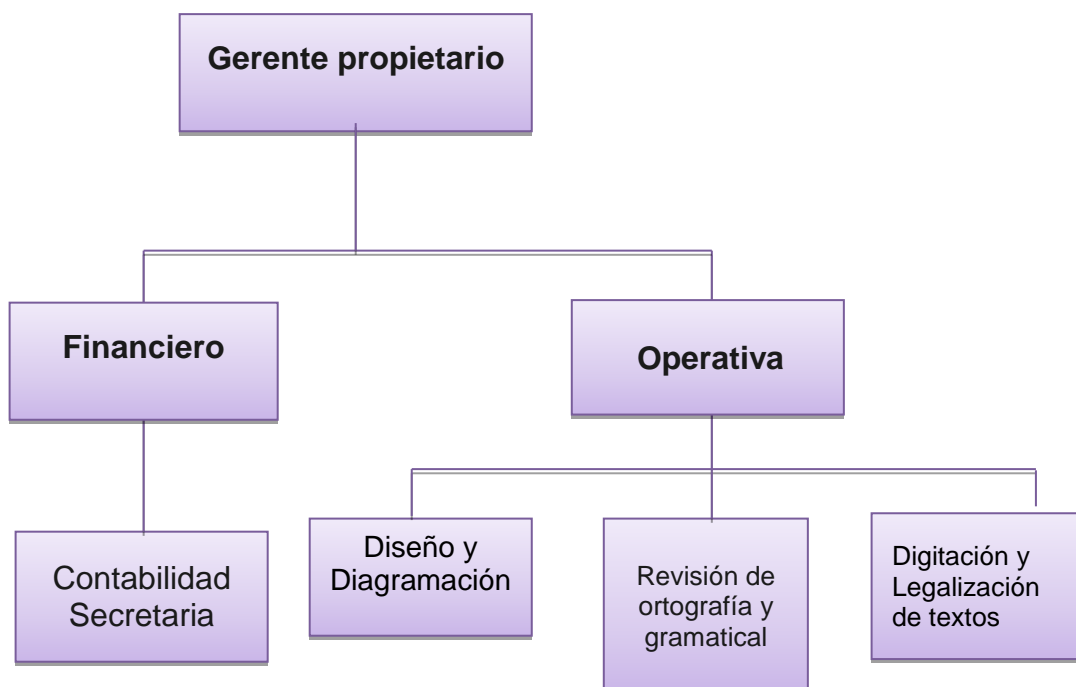
### e) Inscripción

Con la autorización del juez civil el futuro gerente-propietario debe inscribirla en el Registro Mercantil. Para comenzar debe tener:

- ✓ Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- ✓ Contrato de arriendo
- ✓ Patente municipal

### 6.6. Organigrama Estructural

La estructura de la empresa unipersonal “ARTE GRAFICADO” estará conformada por diferentes áreas, la cual se muestra en el siguiente organigrama estructural.



Fuente: Investigación  
Elaborado por: La Autora

## 6.7. Organigrama Funcional

A continuación se presenta el perfil y las funciones que debe tener cada persona que integrará la micro-empresa de diseño y diagramación de textos:

### 6.7.1. Requerimientos de personal ÁREA GERENCIAL

**Cuadro No. 94: Identificación de puestos y Funciones Gerente**

<b>CARGO</b>	<b>Gerente</b>
<b>AREA</b>	Gerencial
<b>EDAD</b>	De 25 a 40 años
<b>PERFIL:</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Poseer un espíritu emprendedor</li><li>✓ Gestión del cambio y desarrollo de la organización</li><li>✓ Habilidades cognitivas</li><li>✓ Habilidades interpersonales</li><li>✓ Habilidad comunicativa</li><li>✓ Liderazgo</li><li>✓ Motivación y dirección del personal</li><li>✓ Espíritu competitivo</li><li>✓ Integridad moral y ética</li><li>✓ Capacidad crítica y auto correctiva</li></ul>	
<b>REQUISITOS:</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Título Profesional en Administración, Contabilidad, o carreras afines.</li><li>✓ Experiencia mínima de 2 años.</li><li>✓ Capacidad de dirección.</li></ul>	

<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Conocimiento de herramientas informáticas.</li> <li>✓ Experiencia en Asesoría</li> <li>✓ Residencia en el lugar de trabajo.</li> </ul>
<b>FUNCIONES:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Crear políticas para un mejor control interno.</li> <li>✓ Cumplir y hacer cumplir las políticas y normas.</li> <li>✓ Planificar, organizar, dirigir y controlar todas las funciones.</li> <li>✓ Tomar decisiones adecuados para un correcto desempeño.</li> <li>✓ Seleccionar el personal adecuado para la microempresa.</li> <li>✓ Representante legal de la microempresa.</li> <li>✓ Aprobar las salidas de dinero.</li> </ul>

Fuente: Investigación  
 Elaborado por: La Autora

### 6.7.2. Requerimientos de Personal ÁREA CONTABLE

**Cuadro No. 95: Identificación de puestos y Funciones Contadora - Secretaria**

<b>CARGO</b>	<b>CONTADORA - SECRETARIA</b>
<b>AREA:</b>	FINANCIERA
<b>JEFE INMEDIATO</b>	GERENTE PROPIETARIO
<b>EDAD</b>	De 25 a 35 años
<b>PERFIL:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Responsabilidad de análisis y reflexión prepositiva en su desempeño</li> <li>✓ Responsabilidad: Cumplir a tiempo con el trabajo.</li> <li>✓ Honradez y Honestidad: Actuar en forma recta y clara apegado a las leyes y normas establecidas.</li> </ul>	

- ✓ Solidaridad: Apoyar el desarrollo de la profesión a través de la difusión de sus conocimientos.
- ✓ Respeto: No ofender ni difamar a sus colegas o al gremio si observa alguna situación irregular debe reportarla ante el ente encargado.
- ✓ Conocimiento de Áreas básicas: contabilidad, finanzas, fiscal y auditoria.
- ✓ Áreas complementarias: administración, informática.
- ✓ Generación y análisis de estados financieros
- ✓ Determinación de costos y presupuestos.
- ✓ Emisión de opinión, observaciones y recomendaciones

#### **REQUISITOS:**

- ✓ Estudios universitarios que le permitan desarrollar sus competencias profesionales.
- ✓ Profesional universitario preparado de forma integral.
- ✓ Título de Contador legalmente autorizado
- ✓ Experiencia en manejo de sistemas contables.
- ✓ Experiencia en cargos similares y trato con el personal.
- ✓ Actualización con lo que respecta al Servicio de Rentas Internas y asuntos afines a su cargo.

#### **FUNCIONES:**

- ✓ Mantener una contabilidad que refleje la realidad económica de la microempresa siguiendo las normas contables legales.
- ✓ Velar por el cumplimiento de las obligaciones fiscales
- ✓ Efectuar los pagos por gastos de funcionamiento y otros.
- ✓ Asesorar en materia tributaria y contable a las otras áreas.
- ✓ Archivar toda documentación útil y que deba conservarse como respaldo a los registros de las transacciones para evitar pérdidas y confusiones.



- ✓ Responder a los requerimientos y necesidades de información sobre aspectos contables y tributarios.
- ✓ Preparar y entregar todos los informes que le sean solicitados y que sean de competencia a su cargo.
- ✓ Velar por el uso y el cuidado de los equipos, elementos e insumos puestos a su disposición.
- ✓ Realizar las demás funciones asignadas y que sean de la competencia y naturaleza de su cargo.

**Fuente:** Investigación  
**Elaborado por:** La Autora

### 6.7.3. Requerimientos de Personal ÁREA OPERATIVA

**Cuadro No. 96: Identificación de puestos y Funciones Diseñador-Diagramador**

<b>CARGO</b>	<b>DISEÑADOR - DIAGRAMADOR</b>
<b>AREA:</b>	OPERATIVA
<b>JEFE INMEDIATO</b>	GERENTE PROPIETARIO
<b>EDAD</b>	De 25 a 35 años
<b>PERFIL:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Creatividad.</li> <li>✓ Mantener relaciones personales.</li> <li>✓ Expresarse claramente en forma oral y escrita.</li> <li>✓ Captar ideas de los usuarios del servicio.</li> <li>✓ Ser creativo.</li> </ul>	
<b>CONOCIMIENTOS EN:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Diagramación.</li> <li>✓ Informática adaptada a la diagramación.</li> <li>✓ Artes Plásticas</li> </ul>	

✓ Impresión de material en la información de artes finales.
<b>DESTREZAS EN:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Manejo de equipos de computación.</li> <li>✓ Manejo de materiales, programas y equipos de diagramación.</li> </ul>
<b>ADiestRAMIENTO REQUERIDO:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Corel Draw.</li> <li>✓ Page Maker</li> <li>✓ Diseño Gráfico.</li> <li>✓ Dibujo.</li> </ul>
<b>REQUISITOS:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Técnico Superior o Universitario en Diseño y Publicidad.</li> <li>✓ Un (1) año de experiencia progresiva de carácter operativo en el área de diseño y diagramación.</li> <li>✓ Diseñador en artes gráficas.</li> <li>✓ Con experiencia en diagramación de todo tipo de textos</li> <li>✓ Manejo eficiente de programas: Fotoshop, Ilustrador, Indesing,</li> <li>✓ Con espíritu de superación. Buen gusto por el arte.</li> <li>✓ Buen carácter, proactivo y capacidad de trabajo bajo presión.</li> <li>✓ Disciplinado (a) en su horario de trabajo y cumplimiento de tareas y objetivos.</li> </ul>

Fuente: Investigación  
Elaborado por: La Autora

**Cuadro No. 97: Identificación de puestos y Funciones Digitador y Servicios Generales**

<b>CARGO</b>	<b>DIGITADOR Y SERVICIOS GENERALES</b>
<b>AREA:</b>	OPERATIVA

<b>JEFE INMEDIATO</b>	GERENTE PROPIETARIO
<b>EDAD</b>	Mayor de 21 años
<b>PERFIL:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Preferentemente tener conocimientos de programación y base de datos.</li> <li>✓ Habilidades y Aptitudes: Habilidad de autoaprendizaje, trabajo en equipo, mente comprensiva a los requerimientos de los usuarios, creativo discreto, disposición a cumplir instrucciones y responsable; iniciativa, excelentes relaciones humanas, espíritu de colaboración, disponibilidad para trabajar en horarios fuera de la jornada laboral y disponibilidad para viajar al interior del país.</li> </ul>	
<b>REQUISITOS:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Sexo: Masculino</li> <li>✓ Formación Académica (Educación): Estudiante a nivel de Tercer Año de Licenciatura en Informática con conocimientos de paquetes computacionales o Técnico en Sistemas.</li> <li>✓ Haber trabajado como mínimo dos años en labores de digitación, preferentemente con conocimientos de programación y base de datos.</li> </ul>	

Fuente: Investigación

Elaborado por: La Autora

**Cuadro No. 98: Identificación de puestos y Funciones Profesional experto en Ortografía y Gramática**

<b>CARGO</b>	<b>CORRECTOR DE ESTILO (licenciado en lengua y literatura)</b>
<b>AREA:</b>	OPERATIVA

<b>JEFE INMEDIATO</b>	<b>GERENTE PROPIETARIO</b>
<b>EDAD</b>	De 25 a 40 años
<b>PERFIL:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Normas de ortografía y gramática de la lengua española: (acentuación, puntuación, uso de abreviaturas, uso de determinantes, preposiciones, verbos)</li> <li>✓ Reglas básicas para poder aplicar a textos y artículos.</li> <li>✓ Utilización de herramientas de corrección y de edición en castellano.</li> <li>✓ Experiencia en aplicación de normas gramaticales, ortográficas y de maquetación sobre los textos.</li> <li>✓ Mente comprensiva a los requerimientos de los usuarios</li> <li>✓ Discreto</li> <li>✓ disposición a cumplir instrucciones y responsable.</li> <li>✓ Excelentes relaciones humanas.</li> <li>✓ Espíritu de colaboración.</li> <li>✓ Disponibilidad para trabajar en horarios fuera de la jornada laboral.</li> </ul>	
<b>REQUISITOS:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Profesional especializado en Ortografía, Gramática o en Lenguaje y Literatura con título de tercer nivel.</li> <li>✓ Editor de textos o corrector ortográfico.</li> <li>✓ Experiencia en trabajos relacionados con el área mínimo cinco años.</li> <li>✓ Edad mínima: 30 años</li> <li>✓ Manejo de office.</li> </ul>	

**Fuente:** Investigación  
**Elaborado por:** La Autora

## CAPÍTULO VII

### 7. ANÁLISIS DE IMPACTOS

#### 7.1. Metodología utilizada

El análisis de impactos en un proyecto es esencial pues permite observar el nivel positivo o negativo que tendrá el desarrollo del proyecto en diversas áreas, por lo cual de los métodos existentes para realizar análisis de impactos, se ha escogido el que más se adapta al contexto del presente proyecto.

El procedimiento seguido para analizar los impactos que el proyecto generará es el siguiente:

- 1) Establecimientos de las áreas en las cuales se calificó a cada nivel de impacto en una matriz específica:
- 2) Determinación del rango de nivel de impacto con la valoración de la siguiente tabla.

**Cuadro No. 99: Tabla de Valoración de Impactos**

<b>-3</b>	Impacto Alto Negativo
<b>-2</b>	Impacto Medio Negativo
<b>-1</b>	Impacto Bajo Negativo
<b>0</b>	No Hay Impacto
<b>1</b>	Impacto Bajo Positivo
<b>2</b>	Impacto Medio Positivo
<b>3</b>	Impacto Alto Positivo

- 3) Se coloca en cada matriz los rangos de cada impacto en forma horizontal mientras que verticalmente se determina una serie de indicadores que darán información a cada una de las áreas seleccionadas.
- 4) Se asigna un nivel de impacto a cada uno de los indicadores sobre la base de la tabla del literal 2.
- 5) Se determina el nivel de impacto de área o ámbito matemáticamente.
- 6) Se obtiene la sumatoria de los indicadores establecidos y este resultado se lo divide para el número de indicadores.
- 7) Bajo cada matriz se realiza un breve análisis de indicador por indicador, en el cual se argumente o se explique las razones por la que se asignó determinado nivel de impacto.
- 8) Una vez realizado las matrices de cada área o ámbito se plantea una matriz general de impactos que utilizando los ítems mencionados anteriormente, permiten establecer el impacto global del proyecto.

## 7.2. Impactos

### 7.2.1. Impacto Social

**Cuadro No. 100: Matriz Impacto Social**

NIVELES DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3
INDICADOR							
Generación de medios instruccionales para la sociedad Ibarreña							x
Apoyo a escritores locales.							x

Incremento de profesionales que desarrollen textos.							x	
<b>TOTAL (<math>\Sigma = R</math>)</b>							<b>2</b>	<b>6</b>
$\text{Nivel de Impacto Social} = \frac{\Sigma R}{\# \text{ de indicadores}}$ $NI = \frac{8}{3} = 2,67$ <p><b>Impacto social: alto positivo</b></p>								

Elaborado por: LaAutora

### ANÁLISIS:

- ✓ **Generación de medios instruccionales para la sociedad Ibarreña.**

El índice de profesionales en la ciudad de Ibarra que aporten a la sociedad con la creación de textos puede incrementarse, al existir una empresa que satisfaga las necesidades de quienes ya tienen obras escritas y desean ayuda en ciertas áreas y trámites que desconocen.

- ✓ **Apoyo a escritores locales.**

Gran cantidad de escritores buscan ayuda en empresa que se hallan fuera de la localidad, con la creación de la nueva microempresa el apoyo a los escritores locales será constante.

- ✓ **Incremento de profesionales que desarrollen textos.**

Con el establecimiento de estrategias de promoción, publicidad y propaganda, el profesional conocerá de una empresa que le asesora en el

desarrollo de un texto, incentivando a todos aquellos que desean contribuir con la sociedad a transmitir sus conocimientos con la creación de un libro, revista, manual, guía.

### 7.2.2. Impacto Profesional

**Cuadro No. 101: Impacto Profesional**

NIVELES DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3
INDICADOR							
Satisfacción personal							x
Ahorro de tiempo							x
Aumento de recursos económicos						x	
Simplificación del trabajo al profesional							x
<b>TOTAL (Σ = R )</b>						<b>2</b>	<b>9</b>
$\text{Nivel de Impacto profesional} = \frac{\Sigma R}{\# \text{ de indicadores}}$ $NI = \frac{11}{4} = 2.75$ <p>Impacto profesional: alto positivo</p>							

Elaborado por: La Autora

### ANÁLISIS

#### ✓ Satisfacción personal

En el estudio de mercado se pudo identificar la existencia de profesionales que requieren de los servicios que pretende brindar la nueva unidad productiva, pero debido a la falta de una empresa que les guíe no han logrado culminar con sus obras, por lo que al existir la microempresa los profesionales lograrán desarrollar sus libros o textos conllevándoles a obtener gran satisfacción personal.



✓ **Ahorro de tiempo**

Los profesionales ahorraran tiempo ya que contarán con el apoyo de una empresa que desarrolla servicios que requiere un escritor, con mano de obra calificada en diversas áreas.

✓ **Aumento de recursos económicos**

Con la generación de una buena estrategia para la venta de los textos los profesionales lograrán obtener recursos económicos.

✓ **Simplificación del trabajo al profesional**

Los clientes que mantendrá la microempresa son personas que han obtenido una profesión y que necesitan de ayuda profesional que simplifique el trabajo de creación de un libro u obra literaria, por lo tanto desean contribuir con la sociedad, transmitiendo sus conocimientos a través de un texto, lo cual será posible con la creación de la microempresa.

### 7.2.3. Impacto Económico

**Cuadro No. 102: Matriz Impacto Económico**

	NIVELES DE IMPACTO							
INDICADOR	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Rentabilidad del Proyecto							x	
Ingresos Empresa						x		
Ingresos para las familias de los trabajadores de la empresa								x
Generación de empleo						x		

TOTAL ( $\Sigma = R$ )						4	6
$\text{Nivel de impacto económico} = \frac{\Sigma R}{\# \text{ de indicadores}}$ $NI = \frac{10}{4} = 2,5$ <p><b>Impacto económico: medio positivo</b></p>							

Elaborado por: LaAutora

## ANÁLISIS:

### ✓ Rentabilidad del Proyecto

Actividad rentable a un corto plazo que puede emprenderse ya que el estudio demuestra que desde el primer año se obtendrá rentabilidad; así también el estudio de mercado demuestra que si existe una demanda insatisfecha por lo que el servicio tendrá una aceptación favorable.

### ✓ Ingresos Empresa

La microempresa permitirá que los servicios brindados mantengan un ingreso constante para la propietaria de la misma.

### ✓ Ingresos para las familias de los trabajadores

Al crearse la nueva unidad productiva se abrirán plazas de trabajos para diversas personas que lograrán tener un ingreso que ayude a sus familias.

### ✓ Generación de empleo

La nueva unidad productiva generará 7 nuevas fuentes de empleo en áreas como contabilidad, diseño y diagramación, sistemas e informática,

ortografía y gramática, lo cual permitirá encontrar empleo a las personas que se hallan en busca del mismo

#### 7.2.4. Impacto Visual

**Cuadro No. 103: Impacto Visual**

NIVELES DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3
INDICADOR							
Diseño y Diagramación con alta calidad							x
Producto terminado con apropiada presentación.						x	
Diseño de pastas innovadoras e ilustrativas							x
<b>TOTAL (<math>\Sigma = R</math>)</b>						<b>2</b>	<b>6</b>
<p><b>Nivel de impacto educativo empresarial = <math>\frac{\Sigma R}{\# \text{ de indicadores}}</math></b></p> <p><b>NI = <math>\frac{8}{3} = 2.67</math></b></p> <p><b>El impacto visual: alto positivo</b></p>							

Elaborado por: La Autora

#### ANÁLISIS:

✓ **Diseño y Diagramación con alta calidad**

La empresa se distinguirá por el trabajo altamente profesional y de calidad, ya que poseerá mano de obra calificada, alta tecnología y buena atención al cliente.

✓ **Producto terminado con apropiada presentación.**

El trabajador realizará una labor apropiada, ya que para la presentación del texto al cliente le ofrecerá por lo menos tres alternativas, que el cliente podrá escoger.

✓ **Diseño de pastas innovadoras e ilustrativas.**

Para el diseño de pastas, el diseñador deberá mantener una charla con el cliente en donde se informará a profundidad del contexto del libro lo cual le ayudará al profesional a obtener un diseño de pasta que ilustre todo lo que el autor quiere dar a conocer a la sociedad.

### 7.3. Impacto General

**Cuadro No. 104: Matriz Impacto General**

NIVELES DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3
INDICADOR							
Social							x
Profesional							x
Económico						x	
Visual							x
<b>TOTAL (<math>\Sigma = R</math>)</b>						<b>2</b>	<b>9</b>
$\text{Nivel de impacto ético} = \frac{\Sigma R}{\# \text{ de indicadores}}$ $NI = \frac{11}{4} = 2.75$ <p>El impacto general es alto positivo</p>							

Elaborado por: La Autora

## **ANÁLISIS:**

El Impacto en General es alto positivo, lo que significa que el proyecto genera impactos social, profesional, económico, visual, aptos y pertinentes para el desarrollo adecuado del proyecto, sin que afecten de alguna manera a otros ámbitos. Así al ponerse en marcha el proyecto generará empleo y recursos económicos para quienes formen parte de la nueva unidad productiva, así también ayudará sobremanera a los profesionales comprometidos con sus profesiones y con la sociedad y que demandan servicios que les permita generar textos con conocimientos propios y adquiridos durante el desarrollo de sus carreras.

## CONCLUSIONES

- ✓ Al realizar el diagnóstico situacional y analizar varios aspectos como la cultura, población, educación y características socio económicas de la ciudad, se puede manifestar que las condiciones para la implementación del proyecto son favorables.
- ✓ Al desarrollar el estudio de mercado se pudo comprobar que existe una demanda insatisfecha considerable para los servicios que ofertará la nueva microempresa, por tal motivo la microempresa captará fácilmente los clientes que requieran del asesoramiento de dichos servicios.
- ✓ Del Estudio Técnico se establece que la ubicación estratégica para la microempresa es en el barrio Yacucalle, en las calles Sánchez y Cifuentes y Av. Teodoro Gómez de la Torre, ya que se encuentra en el centro de la ciudad y posee las condiciones adecuadas para brindar los servicios.
- ✓ De acuerdo al estudio financiero la microempresa de diseño y diagramación “Arte Graficado” tendrá utilidades desde el primer año de funcionamiento lo que permitirá recuperar el capital invertido que es de \$37.967.38, en dos años y diez meses aproximadamente y de esta manera se podrá pagar el préstamo que se realizó para poner en marcha el proyecto.
- ✓ Al aplicar a los evaluadores financieros se obtuvo que el proyecto es rentable con un VAN positivo de \$ 18.523,19; la tasa interna de retorno con 30.41% mayor a 0 y mayor a la tasa del costo de oportunidad; y el costo beneficio de 1.49. mayor a 1, afirmando la factibilidad del proyecto.

- ✓ Una vez realizada la evaluación de los impactos social, profesional, económico y visual, que generará la implementación del proyecto, el resultado es alto positivo, es decir que se tendrá más situaciones favorables que desfavorables, tanto para el proyecto como para el entorno.

## RECOMENDACIONES

- ✓ Poner en marcha este estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de asesoramiento en diseño y diagramación de textos en la ciudad de Ibarra para lograr satisfacer la necesidad latente de los profesionales que buscan un lugar en donde puedan completar y terminar con la elaboración de sus obras como aporte a la comunidad.
- ✓ Realizar cada cierto período de tiempo un estudio de los principales indicadores de la empresa, para estar al tanto de los cambios sociales, económicos, tecnológicos, entre otros que puedan afectar la captación en gran medida de clientes que necesitan de dicho servicio, y, además el gerente pueda direccionar acciones para cumplir con las metas establecidas.
- ✓ Desarrollar análisis de sensibilidad que permitan al propietario o gerente de la empresa saber con exactitud hasta donde puede modificar sus variables, para en función de éstas establecer estrategias y lograr mayores resultados que beneficien a todos los integrantes de la microempresa.
- ✓ Garantizar el éxito de la nueva microempresa, capacitando al personal constantemente con la finalidad de obtener el compromiso e intervención de todo el trabajador involucrado en el servicio, así también la dirección de la empresa debe mantener abiertos canales de comunicación con las distintas áreas a fin de lograr un ambiente más sociable en donde todos sean parte activa de la organización y sientan a la empresa como suya.



- ✓ Aprovechar los impactos positivos que generará el proyecto para beneficiar tanto a los trabajadores como al propietario de la nueva microempresa generando empleo, recursos económicos y beneficiando también a la ciudadanía que podrá tener a su alcance libros de autores de la localidad.

## BIBLIOGRAFÍA

- ✓ Añaños, E., Estaún, S., Tena, D., Mas, T., & Valli, A. (2008). *Psicología y comunicación publicitaria*. España: Universidad Autónoma de Barcelona.
- ✓ BACA, G. (2010). *Evaluación de Proyectos* (Vol. Sexta Edición). México: McGraw-Hill Interamericana Editores S.A.
- ✓ BARBERÁN, P. (s/f). <http://www.acta.es>. Recuperado el 26 de 09 de 2013, de [http://www.acta.es/medios/articulos/edicion\\_y\\_composicion/061009.pdf](http://www.acta.es/medios/articulos/edicion_y_composicion/061009.pdf)
- ✓ Bernal, C. (2006). *Metodología de la Investigación para Administración, Economía, Humanidades y Ciencias Sociales*. México: Pearson Educación de México.
- ✓ Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación*. Colombia: Pearson.
- ✓ BLANK, L., & TARQUIN, A. (2012). *Ingeniería Económica* (Vol. Séptima Edición). México: McGraw-Hill Interamericana Editores S.A.
- ✓ BRAVO, M. (2011). *Contabilidad General* (Vol. Décima Edición). Ecuador: Editora ESCOBAR Impresores.
- ✓ Castelló, M., Miras, M., Solé, I., Teberoski, A., Iñesta, A., & Zanutto, M. (2007). *EScribir y comunicarse en contextos científicos y académicos*. España: GRAÓ.
- ✓ CASTRO, A. (19 de junio de 2012). [cardenasa.blogspot.com](http://cardenasa.blogspot.com). Recuperado el 18 de marzo de 2013, de <http://cardenasa.blogspot.com/>
- ✓ CÉSPEDES, A. (2008). *Principios de Mercadeo* (Vol. Quinta Edición). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- ✓ CÓRDOVA, M. (2006). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- ✓ COSTA, J. (2010). *La Marca: creación, diseño y gestión* (Vol. Primera Edición). México: Trillas.

- ✓ Cumpa, L. A. (2007). *Fundamentos de diagramación* . Lima - Perú: Fondo.
- ✓ D'ALESSIO, F. (2008). *El Proceso Estratégico: Un enfoque de Gerencia* (Vol. Primera Edición). México: Pearson Educación.
- ✓ DÍAZ, Á. (2011). *El Arte de dirigir Proyectos* (Vol. Tercera Edición). México: Alfaomega Grupo Editor S.A.
- ✓ FERNÁNDEZ, R. (2007). *Manual para Elaborar un Plan de Mercadotecnia* (Vol. Primera Edición). México: McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A.
- ✓ FIERRO, Á. (2011). *Contabilidad General* (Vol. Cuarta Edición). Bogotá, Colombia: ECOE Ediciones.
- ✓ FINCOWSKY, E. (2009). *Organización de Empresas* (Vol. Tercera Edición). México: McGraw-Hill Interamericana, S.A.
- ✓ FONTAINE, E. (2008). *Evaluación Social de Proyectos* (Vol. Décimo Tercera Edición). México: Pearson Educación.
- ✓ GALINDO, C. (2008). *Manual para la Creación de Empresas* (Vol. Tercera Edición). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- ✓ GARNICA, C., & MAUBERT, C. (2009). *Fundamentos de Marketing* (Vol. Primera Edición). México: Pearson Educación.
- ✓ González, M. (2006). *Gestión ambiental de los impactos del turismo en espacios geográficos sensibles*. Quito - Ecuador: ABYAYALA.
- ✓ Grupo Corporativo del Norte. (31 de marzo del 2013). Imbabura por Cantones . *Ibarra Fascículo 2*, 8-9.
- ✓ HILL, C., & JONES, G. (2009). *Administración Estratégica* (Vol. Octava edición). México: McGraw-Hill Interamericana, S.A.
- ✓ JÁCOME, W. (2005). *Bases Teóricas y Prácticas para el Diseño y Evaluación de Proyectos Productivos y de Inversión*. Ibarra, Imbabura, Ecuador: Universitaria UTN.
- ✓ KOTLER, P., & ARMSTRONG, G. (2008). *Principios de Marketing* (Vol. Duodécima Edición). Madrid, España: Pearson Educación, S.A.

- ✓ MARTÍNEZ CASTILLO, G. (2009). *Presentaciones Digitales y Comunicación Interactiva*. México: UNISION.
- ✓ MONTEROS, E. (2005). *Manual de Gestión Microempresarial*. Ibarra, Ecuador: Editorial Universitaria.
- ✓ Muñoz, C. (2002). *Como Elaborar y Asesorar una Investigación de Tesis*. México: Prence Hall Hispanoamérica.
- ✓ NÚÑEZ, R. (2007). *Manual para la Elaboración de Proyectos de Inversión* (Vol. Primera Edición). México: Trillas.
- ✓ Pool, A. (2005). *Secretos de Marcas, Logotipos y Avisos Publicitarios*. Buenos Aires: Dunken.
- ✓ Restrepo, M. (2008). *Producción de Textos Educativos*. Bogotá-Colombia: Magisterio.
- ✓ RINCÓN, C., & VILLARREAL, F. (2009). *Costos Decisiones empresariales* (Vol. Primera Edición). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- ✓ RINCÓN, C., LASSO, G., & PARRADO, Á. (2009). *Contabilidad Siglo XXI* (Vol. primera Edición). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- ✓ Rivera, J., & Arellano, R. M. (2009). *Conducta del consumidor: estrteégias y políticas aplicadas al marketing*. España: ESIC.
- ✓ SAPAG, N., & SAPAG, R. (2008). *Preparación y Evaluación de Proyectos* (Vol. Quinta Edición). México: McGraw-Hill Interamericana S.A.
- ✓ STANTON, W., ETZEL, M., & WALKER, B. (2007). *Fundamentos de Marketing* (Vol. Decimocuarta Edición). México: McGraw-Hill Interamericana editores, S.A.
- ✓ Vélaz, C. (2009). *Educación y protección de menores en riesgo*. España: GRAÓ.
- ✓ ZAPATA, P. (2011). *Contabilidad General* (Vol. Séptima Edición). Bogotá, Colombia: McGraw-Hill Interamericana .

## LINCOGRAFÍA

- ✓ [www.ibarra.gob.ec](http://www.ibarra.gob.ec/index.php/ibarra/informacion-general/el-canton). (2013). Recuperado el 10 de 04 de 2013, de <http://www.ibarra.gob.ec/index.php/ibarra/informacion-general/el-canton>
- ✓ Adobe Systems Software Ireland Ltd. . (2013). [www.adobe.com](http://www.adobe.com). Recuperado el 25 de 12 de 2013, de <http://www.adobe.com/es/products/creativecloud.html>
- ✓ Cámara Ecuatoriana del Libro. (2013). <http://www.celibro.org.ec>. Recuperado el 26 de 09 de 2013, de <http://www.celibro.org.ec/frontEnd/main.php?idSeccion=97>
- ✓ Ecostravel.com. (s/f). [ecostravel.com](http://www.ecostravel.com). Recuperado el 05 de 06 de 2013, de <http://www.ecostravel.com/ecuador/ciudades-destinos/ibarra.php>
- ✓ ESTUPIÑAN, A. (s/f). <http://www.donboscolatola.edu.ec/web2/images/documentos/Microempresa.pdf>. Recuperado el 26 de 04 de 2013, de <http://www.donboscolatola.edu.ec/web2/images/documentos/Microempresa.pdf>
- ✓ Hernández, P., & Castro, F. (s/f). *Diseños y estrategias instruccionales*. Obtenido de <http://moiuah.tripod.com/downloads/DES02DisenoInstruccional.pdf>
- ✓ Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual . (22 de 08 de 2013). <http://www.propiedadintelectual.gob.ec>. Recuperado el 26 de 09 de 2013, de <http://www.propiedadintelectual.gob.ec/question-derechos-de-autor-y-derechos-conexos/>
- ✓ ORTEGA, J. (2011). [www.esperanzag63.com](http://www.esperanzag63.com). Recuperado el 02 de 01 de 2014, de [http://www.esperanzag63.com/jairo/index.php?option=com\\_content&view=article&id=51:la-tipografia-y-sus-caracteristicas&catid=35:slider](http://www.esperanzag63.com/jairo/index.php?option=com_content&view=article&id=51:la-tipografia-y-sus-caracteristicas&catid=35:slider)
- ✓ RODRIGUEZ, J. (16 de Septiembre de 2010). [diseoparamediosimpresos.blogspot.com](http://diseoparamediosimpresos.blogspot.com). Recuperado el 18 de

marzo de 2013, de  
<http://diseoparamediosimpresos.blogspot.com/2010/09/concepto-de-diagramacion.html>

- ✓ [www.ecostravel.com](http://www.ecostravel.com). (s/f). Recuperado el 10 de 04 de 2013, de <http://www.ecostravel.com/ecuador/ciudades-destinos/ibarra.php>
- ✓ [www.ecuale.com](http://www.ecuale.com). (s/f). Recuperado el 10 de 04 de 2013, de <http://www.ecuale.com/imbabura/>
- ✓ Synaxis C.A. (s/f). [www.elhacedordelibros.com](http://www.elhacedordelibros.com). Recuperado el 18 de marzo de 2013, de <http://www.elhacedordelibros.com/index.php/isbn/16-fp-rnp/34-fusion-with-megamenu>
- ✓ VITERBO, A. (16 de 03 de 2009). <http://designeditorial.wordpress.com>. Recuperado el 26 de 09 de 2013, de <http://designeditorial.wordpress.com/category/importancia-del-diseno-editorial/>
- ✓ wikipedia.org. (10 de marzo de 2013). [es.wikipedia.org](http://es.wikipedia.org). Recuperado el 11 de marzo de 2013, de [http://es.wikipedia.org/wiki/Ibarra\\_\(Ecuador\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Ibarra_(Ecuador))
- ✓ ZKJ DISEÑOS DIGITALES. (5 de marzo de 2009). [aprendiendoconzkj.blogspot.com](http://aprendiendoconzkj.blogspot.com). Recuperado el 18 de marzo de 2013, de <http://aprendiendoconzkj.blogspot.com/2009/03/el-color-en-diagramacion-parte-i.html>

# ANEXOS

## Anexo 1


Tabla para la obtención del impuesto a la renta empresa unipersonal

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

Fuente: SRI



## REGISTRO DE OBRAS LITERARIAS

	<b>INSTITUTO ECUATORIANO DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL -IEPI- DIRECCIÓN NACIONAL DE DERECHO DE AUTOR Y DERECHO Y DERECHOS CONEXOS</b>	Número de solicitud: <i>(Para uso del IEP)</i>  Fecha de presentación: <i>(Para uso del IEP)</i>																								
<b>DATOS DEL AUTOR O AUTORES</b>																										
<b>a</b> Nombre: _____ Nacionalidad: _____ Domicilio: _____ Ciudad: _____ País: _____ Fecha de nacimiento: _____ Fecha de defunción: _____ Seudónimo: _____																										
<b>b</b> Nombre: _____ Nacionalidad: _____ Domicilio: _____ Ciudad: _____ País: _____ Fecha de nacimiento: _____ Fecha de defunción: _____ Seudónimo: _____																										
<b>c</b> Nombre: _____ Nacionalidad: _____ Domicilio: _____ Ciudad: _____ País: _____ Fecha de nacimiento: _____ Fecha de defunción: _____ Seudónimo: _____																										
<b>TITULAR DE LA OBRA</b>																										
Nombre: _____ Domicilio: _____ Ciudad: _____ País: _____																										
<b>DATOS DE LA OBRA</b>																										
Título: _____ _____																										
Fecha publicación: _____ <table style="display: inline-table; vertical-align: middle; margin-left: 10px;"> <tr> <td>Inédita</td><td>[ ]</td> <td>Antónima</td><td>[ ]</td> <td>En colaboración</td><td>[ ]</td> </tr> <tr> <td>Publicada</td><td>[ ]</td> <td>Seudónima</td><td>[ ]</td> <td>Traducción</td><td>[ ]</td> </tr> <tr> <td>Por publicarse</td><td>[ ]</td> <td>Postuma</td><td>[ ]</td> <td>Compilación</td><td>[ ]</td> </tr> <tr> <td></td><td></td> <td>Por encargo</td><td>[ ]</td> <td>Otras:</td><td></td> </tr> </table>			Inédita	[ ]	Antónima	[ ]	En colaboración	[ ]	Publicada	[ ]	Seudónima	[ ]	Traducción	[ ]	Por publicarse	[ ]	Postuma	[ ]	Compilación	[ ]			Por encargo	[ ]	Otras:	
Inédita	[ ]	Antónima	[ ]	En colaboración	[ ]																					
Publicada	[ ]	Seudónima	[ ]	Traducción	[ ]																					
Por publicarse	[ ]	Postuma	[ ]	Compilación	[ ]																					
		Por encargo	[ ]	Otras:																						
Observaciones generales: Edición: _____ Páginas: _____ Ejemplares: _____																										
<b>DATOS DEL EDITOR</b>																										
Nombre: _____ Domicilio: _____ Ciudad: _____ País: _____																										
<b>DATOS DEL IMPRESOR</b>																										
Nombre: _____ Domicilio: _____ Ciudad: _____ País: _____																										
<b>DATOS DEL SOLICITANTE</b>																										
Nombre: _____ Domicilio: _____ Ciudad: _____ Teléfono: _____ En representación de: _____ Dirección: _____ País: _____																										
_____ Firma Abogado Patrocinador		_____ Firma solicitante																								

## INSTRUCTIVO

Llenar la solicitud a máquina o en computadora.

---

### DATOS DEL AUTOR O AUTORES

1. Indicar los nombres y más datos del autor o autores. Si hay más de tres autores, adjuntar los nombres en una hoja adicional.
2. Si la obra a registrar es póstuma, deberá mencionárselo y en este caso el registro podrá hacerse a nombre del autor o autores o de los herederos reconocidos por la ley.

---

### DATOS DEL TITULAR DE LA OBRA

1. Indicar el nombre de la persona natural o jurídica que aparezca indicado en la obra. En la obra colectiva, salvo pacto en contrario, es la persona natural o jurídica que haya organizado, coordinado y dirigido la obra.

---

### DATOS DE LA OBRA

1. Indicar de manera exacta y completa el título identificativo de la obra a registrar.
2. Mencionar la fecha en que por primera vez la obra ha sido accesible al público en forma masiva (fecha de publicación).
3. Indicar si la obra es inédita o si ya a ha sido puesta al alcance del público en forma masiva (publicada).
4. Observaciones generales: Indicar las principales características de la obra que contribuyan a identificarla. En caso de obras impresas mencionar el número de edición, las páginas de la obra y el número de ejemplares.

---

### DATOS DEL EDITOR

Indicar el nombre de la persona natural o jurídica responsable de la edición de la obra.

---

### DATOS DEL IMPRESOR

Indicar el nombre de la persona natural o jurídica responsable de la impresión de la obra.

---

### DATOS DEL SOLICITANTE

1. Indicar el nombre y más datos de la persona que hace la solicitud, conjuntamente con la firma del Abogado Patrocinador, que es recomendable, pero no obligatoria.
2. Los datos correspondientes del representado si es el caso. De ser persona jurídica, deberá acompañarse además el documento que legitime su representación.

---

### REQUISITOS ADICIONALES

1. Para obras inéditas adjuntar un ejemplar de la obra; para obras editadas adjuntar dos ejemplares de la obra y en caso de los editores tres ejemplares para depósito legal.
2. Adjuntar el recibo de pago de la tasa correspondiente /original y copia.
3. Anexar la fotocopia legible, a blanco y negro de la cédula de ciudadanía del autor y/o autores.
4. El patrocinio del abogado es recomendado pero no obligatorio.
5. Cuando la obra se va a publicar, adjuntar la certificación de la imprenta (debe contener: el título exacto del libro, el tiraje, fecha en la cual se entregarán los libros impresos al autor y/o titular y el número de páginas de la obra) y la copia de la portada del libro ó la página donde conste el nombre del libro.
6. De contar la obra con más datos de los contenidos en el formulario, hágalos constar en una hoja adicional.

**NOTA:** La atención al público es ininterrumpida de lunes a viernes. El valor de la tasa es de \$ 12 a ser depositados en el Banco del Pacífico Cta.Cte. N° 742852-9, a nombre del IEPI, a excepción de la base de datos, que el valor de la tasa de es de \$20.

Pag.web: [www.propiedadintelectual.gob.ec](http://www.propiedadintelectual.gob.ec)



**Desarrollo en Gestión Eficiente**  
 Aporta al logro de los objetivos del Plan Nacional para el Buen Vivir



-  Banca Electrónica
-  Tasas y Tarifas
-  Servicios
-  Convenios
-  Encuétranos

Conoce nuestra Red de Oficinas

Sucursales Cajeros Automáticos

> Inicio > Tasas y tarifas > Tasas del Banco Central

## Tasas del Banco Central

CIRCULAR GF-30-2013

Quito, 30 de agosto de 2013

TODAS LAS SUCURSALES

SEÑOR GERENTE SUCURSAL BANFOMENTO

Para su conocimiento, tasas vigentes emitidas por el Banco Central del Ecuador, para el Período Septiembre 2013

PARA EL PERIODO DE AGOSTO DE 2013	TASA DE INTERES
PASIVA REFERENCIAL:	4.53%
ACTIVA REFERENCIAL:	8.17%
LEGAL	8.17%
MAXIMA CONVENCIONAL	9.33%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL PRODUCTIVO CORPORATIVO	8.17%
TASA EFECTIVA MAXIMA PRODUCTIVO CORPORATIVO	9.33%
TASA ACTIVA EFECTIVA DECEDECENAL PRODUCTIVO DIVULG	11.20%

option=com\_content&view=article&id=53&Itemid=90&lang=es

PARA EL PERIODO DE AGOSTO DE 2013	TASA DE INTERES
PASIVA REFERENCIAL:	4.53%
ACTIVA REFERENCIAL:	8.17%
LEGAL	8.17%
MAXIMA CONVENCIONAL	9.33%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL PRODUCTIVO CORPORATIVO	8.17%
TASA EFECTIVA MAXIMA PRODUCTIVO CORPORATIVO	9.33%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL PRODUCTIVO PYMES	11.20%
TASA EFECTIVA MAXIMA PRODUCTIVO PYMES	11.83%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL CONSUMO	15.91%
TASA EFECTIVA MAXIMA CONSUMO	16.30%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL VIVIENDA	10.64%
TASA EFECTIVA MAXIMA VIVIENDA	11.33%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL MICROCREDITO ACUMULACION AMPLIADA	22.44%
TASA EFECTIVA MAXIMA MICROCREDITO ACUMULACION AMPLIADA	25.50%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL MICROCREDITO ACUMULACION SIMPLE	25.20%
TASA EFECTIVA MAXIMA MICROCREDITO ACUMULACION SIMPLE	27.50%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL MICROCREDITO MINORISTA	28.82%
TASA EFECTIVA MAXIMA MICROCREDITO MINORISTA	30.50%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL PRODUCTO EMPRESARIAL	9.53%
TASA EFECTIVA MAXIMA PRODUCTIVO EMPRESARIAL	10.21%
1. OPERACIONES ACTIVAS BNF:	
1.1 SOBREGIROS OCASIONALES Y CONTRATADOS	16.30%
1.2 FONDOS EN ADMINISTRACION COFENAC	4.09%
1.3 CREDITOS CONADIS	4.98%
3. TASAS DE MORA Y PENALIZACION:	
3.1 LEY EMERGENTE CORDON FRONTERIZO = Más 4 puntos del 50% de la Tasa Activa vigente a la fecha de vencimiento del dividendo o Crédito	



**Fomentar el Desarrollo**  
Enfocado principalmente en los pequeños y medianos productores



- Banca Electrónica
- Tasas y Tarifas
- Servicios
- Convenios
- Encuétranos

Conoce nuestra Red de Oficinas

Sucursales Cajeros Automáticos

> Inicio > Tasas y Tarifas > Servicios Bancarios > Micro Fomento

## MICROCRÉDITO

**Sujeto de crédito:** Personas naturales o jurídicas, que tengan relación con actividades de producción, comercio o servicios.

Financiamiento:	Interés:	Montos:
Hasta el 100% del proyecto de la inversión a realizar.	Tasa del 11% para producción y 15% para comercio y servicios.	Hasta \$20.000
Plazo	Destino del crédito:	Garantía:
Hasta 5 años.	Capital de trabajo y de activos fijos.	Quirografa (personal), prendaria o hipotecaria.

### Requisitos

- Copia blanco/rojo o a color legible del certificado de votación del solicitante, garante y cónyuges (si son casados) (último proceso electoral).
- Copia del comprobante de luz, agua, o teléfono del cliente y garante según sea el caso (con una antigüedad no mayor a 60 días).
- Para compras de activos fijos: cotización o proforma de los bienes a adquirir.

**PARA CRÉDITOS SUPERIORES A \$3.000:**

- Copia legible del Registro Único de Contribuyentes RUC o Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano RISE del solicitante.
- Copia legible del título de propiedad o pago del impuesto predial o contrato de arrendamiento del lugar de la inversión, o certificado actualizado de posesión o del trámite de adjudicación contenido por el organismo competente.



## Depósitos a plazo fijo



Intereses más altos y rentables

Son los depósitos a corto y mediano plazo que realizan asociados o no asociados a la Cooperativa y a los cuales se paga un interés superior a la tasa pasiva. El tiempo de inversión puede ser de uno, tres y seis meses. Los intereses pueden cobrarse mensualmente o al final de la inversión.

MONTO	PLAZO	% INTEREZ
Desde \$ 500	De 30 a 60 días	6
	De 61 a 90 días	6,25
Desde \$ 500	De 91 a 120 días	7
	De 121 a 180 días	7,25
Desde \$ 500	De 181 a 240 días	8
	241 en adelante	8,25



>> MENÚ PRINCIPAL

Información general

Solicitud ISBN

Solicitud de reimpresión

Solicitud de código de barras

Consulta de solicitudes



Libros Registrados



>> Información del editor - autor

Fecha Solicitud:	<input type="text" value="2013-09-25"/>	Fecha última actualización:	<input type="text" value="2013-09-25"/>
Nit o CC:	<input type="text" value="1003159454"/>		
Nombre:	<input type="text" value="Lascano Mantilla, Mirian Tatiana"/>		
País:	<input type="text" value="Ecuador"/>	Departamento, Provincia o Estado:	<input type="text" value="Imbabura"/>
Dirección:	<input type="text" value="Ibarra"/>	Ciudad:	<input type="text" value="Ibarra"/>
Teléfono:	<input type="text" value="2652122"/>	Fax:	<input type="text"/>
Página Web o URL:	<input type="text"/>	Correo Electrónico:	<input type="text" value="mytita_18@hotmail.com"/>

>> Usuario

Usuario:	<input type="text" value="1003159454"/>		
Contraseña Actual:	<input type="text" value="2203"/>		
Contraseña Nueva:	<input type="text" value="****"/>	Confirmar:	<input type="text"/>

>> Títulos

0 títulos encontrados.

Página Nº  / 0

<< >>

>> MENÚ PRINCIPAL

Información general

Solicitud ISBN

Solicitud de reimpresión

Solicitud de código de barras

Consulta de solicitudes



Libros Registrados

>> Información de solicitud

Fecha Solicitud:	<input type="text" value="2013-09-27"/>
Número de Identificación:	<input type="text" value="1003159454"/>
Nombre:	<input type="text" value="Lascano Mantilla, Mirian Tatiana"/>

>> Tipo de Obra

Tipo de Obra:  Independiente  Completa  Volumen

Si va a registrar un volumen, debe buscar el ISBN de la obra completa a la que pertenece:

ISBN:

>> Información del título

Título:

Subtítulo:

>> Clasificación temática

Para realizar la clasificación, seleccione primero la temática principal. Después aparecerá un listado de temáticas más específicas que le permitirán clasificar el libro con más precisión.

Temática principal:

Sub-categoría: 

>> Tema

Colección:  Tipo de contenido:

No. Colección:  Nombre de la Serie:

Para adicionar el idioma debe seleccionarlo y hacer clic en el botón Pasar. Si el libro está en más de un idioma debe pasarlos uno por uno

Idioma:

Selección:

Si desea eliminar un idioma de la lista, selecciónelo y pulse B.

>> Colaboradores

Autores y Colaboradores:

Nota: Debe ingresar al menos un colaborador.

Si desea eliminar un colaborador de la lista, selecciónelo y pulse B.



**>> Traducción**

Traducción:	<input type="radio"/> Sí <input checked="" type="radio"/> No		
Idioma Del:	<input type="text"/>	Idioma Al:	<input type="text"/>
Idioma Original:	<input type="text"/>		
Título en el Idioma Original:	<input type="text"/>		

**>> Información de edición**

No. Edición:	<input type="text"/>		
Departamento, provincia o estado:	<input type="text" value="Imbabura"/>	Ciudad de Edición:	<input type="text" value="Ibarra"/>
Fecha Aparición:	<input type="text"/>	Coedición:	<input type="radio"/> Sí <input checked="" type="radio"/> No
Coeditor:	<input type="text"/>		

**>> Comercializable**

No. Ejemplares Oferta Nacional:	<input type="text"/>	Comercializable:	<input type="radio"/> Sí <input checked="" type="radio"/> No
No. Ejemplares Oferta Externa:	<input type="text"/>	Precio en moneda local:	<input type="text"/>
Oferta Total:	<input type="text" value="0"/>	Precio en dólares:	<input type="text"/>

**>> Descripción física**

Sustrato:	<input checked="" type="radio"/> Libro Impreso en papel <input type="radio"/> Publicación electrónica		
<b>Para libros impresos en papel</b>			
Descripción Física:	<input type="text"/>	Gramaje:	<input type="text"/>
Tipo de encuadernación:	<input type="text"/>	No. páginas:	<input type="text"/>
Tipo de papel:	<input type="text"/>	No. tintas:	<input type="text"/>
Tipo de Impresión:	<input type="text"/>	Tamaño:	Ancho <input type="text"/> Alto <input type="text"/> Cm
<b>Para publicaciones electrónicas</b>			
Medio electrónico o digital:	<input type="text"/>	Formato:	<input type="text"/>
Tamaño:	<input type="text"/>		

**>> Código de barras**

¿Desea hacer la solicitud del código de barras para este título?	<input type="radio"/> Sí <input checked="" type="radio"/> No	Tamaño:	<input type="text" value="Normal (540 X 400 p)"/>	Formato:	<input type="text" value="JPG"/>
--	--	---------	---	----------	----------------------------------

**>> Siguinte paso**

Enviar

# LINEA NUEVA

m o b i l i a r i o Cia. Ltda.

PROFORMA  
N°02405

RUC:1091734547001

Ibarra, 21 DE MAYO DE 2013

Cliente: TATIANA LASCANO

Dirección: CDLA MUNICIPAL YUYUCOCHA

TELF: 2652122

Ruc: #10023159454

Cant.	Detalle	V.Unitario	V. Total
1	ESTACIÓN DE TRABAJO Modelo "BIG ECO" Elaborada en Melamínico Duraplac Doble Cara de 25mm Con filo PVC muy resistente, Tamaño 1.40cm x 1.60cm cen "L", Contiene 1 Faldón en Melamínico, 1 Placa Lateral, 1 Base Mixta (Metal y Melamínico) (1) Cajonera Triple en Melamínico con seguridad para las 3 gavetas, (1) Porta Teclado de Riel con portalápices frontal (1) Pasacable Redondo de plástico.		218.75
1	ESCRITORIOS INDIVIDUALES, Elaborados en Melamínico Duraplac de 19mm Doble Cara con filo PVC muy resistente, Tamaño 1.20cmx 0.60cm Incluye 1 Cajonera Triple en Melamínico Con Seguridad para las tres gavetas. 1 Porta Teclado de Riel, 1 Pasacable Redondo de Plástico.		147.32
1	ANAQUEL, Elaborado en melamínico duraplac Doble Cara, con Puertas Mixtas (2) Superiores de Vidrio con Seguridad, (2) Inferiores de Melamínico con Picaporte y Chapa de Seguridad, Divisiones Internas Regulables, Tamaño 1.80cm de Alto x 0.90cm de Ancho x 0.40cm de Profundidad.		218.75
2	SILLA FOCUS CON BRAZOS NEUMÁTICA	77.68	155.36
1	SILLON GERENTE 1102 CROMADO CUERINA NEGRA NEUMATICO		116.07
1	ESCRITORIO MULTIUSO 1.80*.120 1 CAJON EN MELAMINICO		176.79
6	SILLA VISITA "ECKO" METALICAS. CUERINA NEGRA	31.25	187.50
3	ARCHIVADOR AEREO MELAMINOC TAM 0.90CM	66.96	200.88
Tiempo de Entrega: 15 días Laborables		Subtotal \$	1,421.42
Forma de Pago: 60% al Pedido y 40% A La Entrega			
Validez Proforma: Quince días		IVA 12%	170.57
Tiempo de Garantía: UN Año por daños de fabricación		TOTAL \$	1,591.99

LINEA NUEVA  
m o b i l i a r i o C I A . L T D A  
RUC: 1091734547001

Entregué Conforme  
Irene Játiva

*Reinventamos espacios*  
Muebles para Oficina y Hogar

Recibí Conforme

**Exhibición:** Pedro Moncayo y Olmedo Esq.  
(Frente al Banco Pacífico) Telfs: 2953-400 / 2611-107  
**Fábrica:** Juan Montalvo 6-59 y Oviedo  
(Frente Iglesia San Francisco) Telf: 2612-791  
Ibarra - Ecuador



**WORLD COMPUTERS**  
Su inversión inteligente

Razón Social para Emisión de Retención: NORMA YOLANDA CORDOVA PALADINES

RUC: 0701084121001


CONTRIBUYENTE ESPECIAL Según Resolución N° 466 / NO EFECTUAR RETENCION DEL IVA

Para Transferencias: Banco Proamerica Cta.Cte. 1001226013

**PROFORMA 2-2020**

Cliente : LASCANO TATIANA  
RUC: 1003159454  
Direccion: IBARRA  
Teléfono : 2652122  
Fecha Envío: 30/07/2013

**Contacto:**  
Srta. Karen Cordova  
**ASESOR COMERCIAL**  
Cel. 0980700385  
Ofic. 2640 333 / 2608 010

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
1	NOTEBOOK APPLE MACBOOK PRO Corei5 de 2.5GHZ 4GB de Memoria Ram 500GB de Disco Duro Pantalla de 13.3" LED OS X LION	1,508.04	1,508.04
1	NOTEBOOK APPLE MACBOOK PRO Corei7 de 2.5GHZ 8GB de Memoria Ram 256GB de Disco Duro Pantalla de 15" LED OS X LION	2,543.75	2,543.75
1	COMPUTADOR DELL TOUCH 2330 Intel Corei3 4GB de Memoria Ram 1 Tera de Disco Duro Windows 8 Original Pantalla de 23" LED TOUCH	1048.21	1,048.21
1	MULTIFUNCION EPSON L355 CON SISTEMA CONTINUO	257.14	257.14
			
		<b>SUBTOTAL</b>	5,357.14
		<b>IVA 12%</b>	642.86
		<b>TOTAL</b>	6,000.00

**La Garantía y Confianza  
es lo más importante...**





OLMEDO 8-59 ENTRE OVIEDO Y PEDRO MONCAYO  
TELF. 06 264-5214  
RUC: 1002194197001

Cotización

Cliente : Srta. Tatiana Lascano  
Fecha : 21 de mayo de 2013  
Ruc :  
Teléfono :

Detalle	Cant.	V. Unit.	V. Total
COMPUTADOR : CASE ATX MAINBOARD INTEL DH61 PROCESADOR INTEL CORE I5 3.0GHZ DISCO DURO 1000 GB SATA 7200 RPM MEMORIA RAM DE 4GB DDR3 PUERTO DE RED 10/100/1000 MBPS SONIDO FULL DUPLEX INTEGRADO LECTOR DE MEMORIAS DVD WRITER 22X LG MONITOR LCD 18,5" LG/SAMSUNG TECLADO MULTIMEDIA PS/2 MOUSE OPTICO PS/2 PARLANTES STEREO PAD MOUSE, COBERTORES REGULADOR DE VOLTAJE 1200	3	USD. 674,11	USD. 2.022,33
IMPRESORA CANON MULTIFUNCION MG2120	1	USD. 66,96	USD. 66,96
Validez de la oferta: 15 dias laborables			SUBTOTAL: USD. 2.089,29
			IVA 12%: USD. 250,72
			TOTAL: USD. 2.340,01

CONTADO: USD. 2180,00

Atentamente,

ACEPTAMOS SU TARJETA DE CREDITO

Paulina Dávila  
Ventas

