



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO

TEMA:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIOS DE MANTENIMIENTO EN ALBAÑILERÍA PARA CASAS Y EDIFICIOS DE LA CIUDAD DE TULCÁN.

Previo a la obtención del Título de Ingeniera en Contabilidad Y Auditoría, CPA

AUTORA: IRENE PIARPUEZAN.

ACESOR: DR. CESAR CERVANTES

IBARRA, AGOSTO 2013

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio tiene como finalidad determinar la factibilidad para la creación de una microempresa que brinde los servicios de mantenimiento en albañilería para casas y edificios de la ciudad de Tulcán. A continuación se presenta un contenido del informe final del trabajo de grado. A través del Diagnóstico Situacional se logró conocer las principales características del sector, establecer los aliados, oponentes, oportunidades y los riesgos que tendría el proyecto. Con el Marco Teórico se aplicó los términos importantes para el proceso de estructuración del proyecto. El Estudio de Mercado confirma la aceptación de los servicios que se pretende ofertar como también el establecer precios para la creación de la microempresa. Por medio del Estudio Técnico se determinó que la ubicación del proyecto será en la Av. Veintimilla, Sector Sur de la ciudad de Tulcán, considerando que el lugar posee las condiciones necesarias para que se desarrolle sin ningún problema la gestión de la microempresa porque cuenta con los requerimientos físicos, técnicos e inversiones necesarios para la implantación del proyecto. Además el análisis del estudio financiero fundamenta la inversión con la que iniciará como también se estableció los ingresos y egresos para la realización de los respectivos estados financieros y poder determinar su factibilidad. En la parte organizativa se estableció un modelo administrativo con el que la microempresa contará para un buen manejo de sus recursos tanto materiales como el recurso humano. En los Impactos se aplicó el análisis de cada uno para conocer las reacciones que presenta durante su desarrollo.

EXECUTIVE SUMMARY

The aims of the study to determine the feasibility of creation a new small business that provides maintenance services to build homes and buildings in Tulcán. Now I show a final report of my degree work. Through the situational analysis was achieved or know the main characteristics of this sector, establishing allies, opponents, opportunities and risks that the project would have. With the theoretical framework applied the most important terms to perform this project. Market research confirms the acceptance of the services will be offered. Also to establish prices for the creation of micro-enterprises through technical structure and necessary capital investments for this project, The location will be on Veintimilla Avenue in south area. Considering that place has necessary conditions to develop this work without any problems into micro-enterprise because it has technical and physicist requirements and necessary capital investments for this project. Moreover I think that analysis of the financial market research lays the foundation capital investments. Also the income and operating expenses of the respective financial statements are established to determine its feasibility. In the staff part there is an administrative model in the new micro-enterprise. Finally people will have a good management of resources such as: material resources and human resources.

AUTORÍA

Yo, ALBA IRENE PIARPUEZAN LUGMANIA, portadora de la cédula de ciudadanía N° 0400972972 declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIOS DE MANTENIMIENTO DE ALBAÑILERÍA PARA CASAS Y EDIFICIOS DE LA CIUDAD DE TULCÁN", que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y se han respetado las diferentes fuentes y referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.



.....
ALBA IRENE PIARPUEZAN LUGMANIA

CI. 0400972972

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la egresada **Albalrene Piarpuezán Lugmania**, con cédula de identidad No. **0400972972**, para optar por el Título de **INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA**. cuyo tema es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIOS DE MANTENIMIENTO DE ALBAÑILERÍA PARA CASAS Y EDIFICIOS DE LA CIUDAD DE TULCÁN”**. Considero el presente trabajo reúne requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se digne.

En la ciudad de Ibarra a los 10 días del mes de agosto de 2013.



.....
DR. CESAR CERVANTES
DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

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

Yo, ALBA IRENE PIARPUEZÁN LUGMANIA, con cédula de identidad No. 0400972972, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, Artículos 4, 5 y 6, en calidad de autora de la obra o trabajo de grado denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIOS DE MANTENIMIENTO DE ALBAÑILERÍA PARA CASAS Y EDIFICIOS DE LA CIUDAD DE TULCÁN”**, en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Ibarra a los 10 días del mes de agosto de 2013



.....
ALBA IRENE PIARPUEZAN LUGMANIA

CI. 0400972972

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

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

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

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

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

DATOS DE CONTACTO

| | |
|-----------------------------|-------------------------------|
| CÉDULA DE IDENTIDAD: | 0400972972 |
| APELLIDOS Y NOMBRES: | PiarpuezánLugmania Alba Irene |
| DIRECCIÓN: | Ciudad de Tulcán, |
| EMAIL: | albare_1427@hotmail.com |
| TELÉFONO 062984-889 | TELÉFONO 0980533599 |
| FIJO: | MÓVIL: |

DATOS DE LA OBRA

| | |
|----------------|---|
| TÍTULO: | “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIO DE MANTENIMIENTO DE ALBAÑILERÍA PARA CASAS Y EDIFICIOS DE LA CIUDAD DE TULCÁN”. |
|----------------|---|

| | |
|-----------------|-------------------------------|
| AUTORA : | Alba Irene PiarpuezánLugmania |
|-----------------|-------------------------------|

| | |
|------------------------|------------|
| FECHA: AAAAMMDD | 2013/08/10 |
|------------------------|------------|

SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO

| | |
|------------------|-------------------|
| PROGRAMA: | PREGRADO POSGRADO |
|------------------|-------------------|

TÍTULO POR EL QUE OPTA: INGENIERA EN CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA CPA.

ASESOR /DIRECTOR: Dr. Cesar Cervantes

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Alba Irene Piarpuezán Lugmania, con cédula de identidad No. 0400972972 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 la titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 10 días del mes de agosto de 2013

LA AUTORA

(Firma).....

Nombre: Alba Irene Piarpuezán Lugmania

C.C.: 0400972972

DEDICATORIA

A Dios, ya que con la sabiduría, clarifica los senderos de la vida, animando a seguir con humildad.

A mis padres por la gran oportunidad de darme el estudio para poder tener una herramienta a favor en la vida, brindándome confianza, apoyo incondicional en los momentos más difíciles.

A mi hija Samantha, ya que anima a esforzarme por cada día ser mejor, y es la inspiración de mis días.

LA AUTORA

AGRADECIMIENTO

Agradecimiento eterno, a Dios ya que en momentos difíciles se ha manifestado con su apoyo y fortaleza, para continuar en conquista de la meta propuesta, agradezco a mis padres, familiares y en especial a mi compañero de la vida Byron Estrada, por la paciencia y apoyo incondicional, brindado.

A los conocimientos impartidos por la Universidad durante estos años en formación, humana, académica, social y cultural, a mis inolvidables maestros, compañeros y amigas por compartir durante todo este momento de la vida.

A las personas que de alguna u otra manera contribuyeron para la elaboración de este proyecto de investigación, a los técnicos y demás asesores que supieron guiar y estructurar el presente proyecto.

LA AUTORA

PRESENTACIÓN

El presente trabajo hace referencia a la creación de una microempresa de servicios de mantenimiento de albañilería, esta iniciativa nace de la idea de emprender un negocio en la ciudad de Tulcán por lo que no existe una microempresa dedicada a brindar este servicio. El proyecto consta de siete capítulos los mismos que se describen a continuación:

CAPÍTULO I. Diagnóstico Situacional, que establece la forma como se realizó la investigación de campo utilizando la población (competencia) para identificar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos para concluir con el problema diagnóstico principal.

CAPÍTULO II. Marco Teórico, hace referencia a temas relacionados con el proyecto, para lo cual se realizan citas, análisis e interpretaciones de información bibliográfica y documental.

CAPÍTULO III. Estudio de Mercado, se analiza los resultados obtenidos de la investigación preliminar a través de encuestas y datos de fuentes de entidades oficiales gubernamentales, acerca de la oferta, demanda y precios, esta información se analizó para luego establecer un pronóstico de mercado.

CAPÍTULO IV. Estudio Técnico e Ingeniería del Proyecto, se establece la localización de microempresa, el diseño de sus instalaciones, la distribución física de las mismas, el requerimiento de la inversión y el tamaño del proyecto.

CAPÍTULO V. Estructura Administrativa y Organizacional, se establece la estructura organizacional, aspectos legales de constitución de la microempresa, logotipo, misión, visión, objetivos y políticas, organigrama estructural y funciones de cada área.

CAPÍTULO VI. Estudio Económico, se realizó un análisis de conformación de la inversión requerida, se realizó la determinación y proyección de ingresos, costos y gastos para elaborar el Estado de Pérdidas y Ganancias y el Estado de Flujo de Efectivo; para determinar la rentabilidad del proyecto por medio de la evaluación de indicadores financieros como: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Relación Costo Beneficio Y Periodo de Recuperación de la Inversión.

CAPÍTULO VII. Impactos, se analizó los posibles impactos que generará la ejecución del proyecto en lo que se refiere a aspectos como: social, económico, ambiental, empresarial y mercadológico.

INDICE GENERAL

| GENERALIDADES PORTADA | PAG |
|-----------------------------------|------------|
| PORTADA | i |
| RESUMEN EJECUTIVO | ii |
| THE SUMARITE EXCUTIVE | iii |
| AUTORIA | vi |
| CERTIFICACION | vi |
| CESION DE DERECHOS | vi |
| AUTOTIZACION DE USO Y PUBLICACION | vii |
| DEDICATORIA | ix |
| AGRADECIMIENTO | x |
| PRESENTACION | xi |
| INDICE GENERAL | xiii |
| INDICE DE TABLAS | xix |
| INDICE DE GRAFICOS | xxi |
| INTRODUCCION | xxii |
| JUSTIFICACION | xxiii |
| OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION | xxiv |

CAPITULO I DIANOSTICO SITUACIONAL

| GENERALIDADES PORTADA | PAG |
|---|------------|
| Antecedentes | 26 |
| Objetivos del diagnostico | 27 |
| General | 27 |
| Especifico | 27 |
| VARIABLES diagnosticas | 28 |
| Indicadores | 28 |
| Matriz de relación de variables | 29 |
| Análisis de variables diagnosticas | 30 |
| Aspectos socio - demográficos | 30 |
| Distribución de la población por genero | 31 |
| Aspectos técnicos de funcionamiento | 31 |
| Selección del lugar estratégico para la instalación del negocio | 31 |

| | |
|--|----|
| Selección del personal de acuerdo al perfil requerido | 31 |
| Soluciones inteligentes | 32 |
| Recursos económicos | 32 |
| Línea base respecto a la constitución de una microempresa | 33 |
| Requisitos y obligaciones tributarias | 34 |
| RUC | 35 |
| RISE | 37 |
| Microempresarios obligados a llevar contabilidad | 38 |
| Microempresarios que no tienen que llevar contabilidad | 38 |
| Determinación de aliados, oponentes, oportunidades y riesgos y | 39 |
| Aliados | 39 |
| Oponentes | 40 |
| Oportunidades | 40 |
| Riesgos | 41 |
| Identificación del problema | 42 |

CAPITULO II MARCO TEORICO

| GENERALIDADES PORTADA | PAG |
|------------------------------------|------------|
| Concepto de albañilería | 43 |
| Introducción | 43 |
| El oficio del albañil | 45 |
| Clasificación del albañil | 47 |
| Tipo de albañilería | 48 |
| Empresa | 49 |
| Definición | 49 |
| Clasificación | 49 |
| La microempresa | 50 |
| Definición | 50 |
| Importación de la microempresa | 50 |
| Clasificación de la microempresa | 51 |
| Objetivos de la microempresa | 52 |
| Características de la microempresa | 52 |
| La administración | 53 |
| Definición | 53 |

| | |
|--|----|
| Importancia | 53 |
| Objetivos | 54 |
| Estructura organizacional | 54 |
| Organigrama estructural | 55 |
| Organigrama funcional | 55 |
| Misión | 55 |
| Visión | 55 |
| Contabilidad | 55 |
| Definición | 56 |
| Importancia | 56 |
| Estados financieros | 57 |
| Balance general | 57 |
| Estado de resultados | 58 |
| Estado de flujo de efectivo | 58 |
| Estudio de mercado | 59 |
| Oferta | 59 |
| Demanda | 59 |
| Estudio de factibilidad | 59 |
| Definición | 59 |
| Fases del estudio de factibilidad | 60 |
| Análisis financiero | 60 |
| Definición | 61 |
| Importancia | 61 |
| Valor actual neto (VAN) | 61 |
| Tasa interna de retorno (TIR) | 61 |
| Punto de equilibrio | 62 |
| Tiempo de recuperación de la inversión | 62 |
| Relación costo beneficio | 63 |

CAPITULO II ESTUDIO DE MERCADO

| | |
|------------------------------|------------|
| GENERALIDADES PORTADA | PAG |
| Antecedentes | 64 |
| Objetivos | 64 |
| Objetivos específicos | 64 |

| | |
|---|----|
| VARIABLES DIAGNOSTICAS | 65 |
| Indicadores | 65 |
| Matriz de relación variable | 66 |
| Identificación del servicio | 67 |
| Identificaciones de la población | 68 |
| Calculo de la muestra | 68 |
| Diseño de los instrumentos de investigación | 69 |
| Información primaria | 69 |
| Información secundaria | 70 |
| Análisis de variables diagnosticas | 70 |
| Encuesta | 75 |
| Análisis de la demanda | 88 |
| Demanda potencial | 90 |
| Proyección de de la demanda | 90 |
| Análisis de la oferta | 91 |
| Oferta potencial | 91 |
| Balance de oferta, demanda y demanda insatisfecha | 93 |
| Análisis de precios | 94 |
| Conclusiones del estudio | 95 |

CAPITULO IV ESTUDIO TECNICO

| GENERALIDADES PORTADA | PAG |
|---|------------|
| Macro y micro localización del proyecto | 96 |
| Ubicación de la microempresa | 97 |
| Tamaño del proyecto | 99 |
| Ingeniería del proyecto | 99 |
| Diseño de las instalaciones | 99 |
| Distribución de la microempresa | 100 |
| Presupuesto técnico | 101 |
| Inversión fija | 101 |
| Inversiones diferidas | 105 |
| Capital de trabajo | 105 |
| Inversión total del proyecto | 108 |
| Financiamiento | 108 |

| | |
|------------------------|-----|
| Operación del proyecto | 109 |
| Diagrama de procesos | 110 |

CAPITULO V

ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA Y ORGANIZACIONAL

| GENERALIDADES PORTADA | PAG |
|--|------------|
| Aspectos legales | 111 |
| Nombre o razón social | 111 |
| Nombre de la microempresa | 111 |
| Domicilio | 111 |
| Objeto | 111 |
| Conformación de la microempresa | 111 |
| Capital inicial | 112 |
| Permisos de funcionamiento | 112 |
| Obtención del registro único de contribuyentes | 112 |
| Obtención de patente municipal | 113 |
| Aspectos filosóficos | 113 |
| Misión | 113 |
| Visión | 113 |
| Objetivos | 114 |
| Políticas | 114 |
| Logotipo | 114 |
| Estructura orgánica | 115 |
| Niveles administrativos | 116 |
| Nivel legislativo | 116 |
| Nivel ejecutivo | 116 |
| Nivel operativo | 116 |
| Orgánico funcional | 116 |
| Descripción y funciones de puesto | 117 |

CAPITULO VI

EVALUACION FINANCIERA

| GENERALIDADES PORTADA | PAG |
|------------------------------|------------|
| Evaluación del proyecto | 121 |

| | |
|---------------------------------------|-----|
| Estado de situación inicial | 121 |
| Determinación de ingresos proyectados | 121 |
| Determinación de egresos proyectados | 122 |
| Gastos administrativos | 122 |
| Gastos de servicios | 123 |
| Gastos de venta | 125 |
| Tabla de amortización | 125 |
| Tabla de depreciación | 127 |
| Estado de resultados | 128 |
| Flujo de efectivo financiero | 129 |
| Evaluación financiera | 129 |
| Calculo del VAN | 130 |
| Calculo de la TIR | 131 |
| Calculo del dinero en el tiempo | 133 |
| Índice beneficio - costo | 133 |
| Conclusiones | 134 |

CAPITULO VII IMPACTOS

| GENERALIDADES PORTADA | PAG |
|------------------------------|------------|
| Análisis de impactos | 135 |
| Impacto social | 136 |
| Impacto económico | 138 |
| Impacto ambiental | 139 |
| Matriz general de impactos | 140 |
| Conclusiones | 141 |
| Recomendaciones | 142 |
| Bibliografía | 143 |
| Anexos | 145 |

INDICE DE TABLAS

| | PÁG |
|--|------------|
| Nº 1 Distribución de la población por genero | 31 |
| Nº 2 Requisitos para inscribirme en el RUC | 35 |

| | |
|--|-----|
| Nº 3 Plazos de autorización para documentos autorizados | 36 |
| Nº 4 Entrega de documentos autorizados | 37 |
| Nº 5 Casas y edificios | 70 |
| Nº 6 Material del techo | 71 |
| Nº 7 Estado de techo | 71 |
| Nº 8 Material de piso | 72 |
| Nº 9 Estado de piso | 73 |
| Nº 10 Material de paredes | 74 |
| Nº 11 Estado de paredes | 75 |
| Nº 12 Años de construcción | 76 |
| Nº 13 Frecuencia de la utilización del servicio | 77 |
| Nº 14 Modo de contratación para la realización del servicio | 78 |
| Nº 15 Conoce de una microempresa | 79 |
| Nº 16 Con que proveedor usted trabaja | 80 |
| Nº 17 Conformidad con el precio | 81 |
| Nº 18 Satisfacción del servicio | 82 |
| Nº 19 Servicio de calidad | 83 |
| Nº 20 Importancia en el servicio | 84 |
| Nº 21 Incluya en el servicio materiales | 85 |
| Nº 22 Mantenimiento más utilizado en albañilería | 86 |
| Nº 23 Frecuencia del servicio | 88 |
| Nº 24 Frecuencia del servicio | 89 |
| Nº 25 Frecuencia del servicio al año | 89 |
| Nº 26 Demanda potencial al año | 90 |
| Nº 27 Proyección de la demanda | 91 |
| Nº 28 Nomina de socios | 92 |
| Nº 29 Balance oferta demanda y demanda insatisfecha | 93 |
| Nº 30 Análisis de precios | 94 |
| Nº 31 Análisis de factores de micro localización | 98 |
| Nº 32 Explicación de la planta distribución de la microempresa | 100 |
| Nº 33 Equipo de computación | 101 |
| Nº 34 Equipo de oficina | 102 |
| Nº 35 Muebles y enseres | 102 |
| Nº 36 Vehículo | 103 |
| Nº 37 Herramientas | 103 |
| Nº 38 Resumen de las inversiones fijas | 104 |

| | |
|---|-----|
| Nº 39 Resumen de inversiones diferidas | 105 |
| Nº 40 Resumen de capital de trabajo | 106 |
| Nº 41 Resumen de la inversión total del proyecto | 108 |
| Nº 42 Financiamiento del proyecto | 109 |
| Nº 43 Diagrama de procesos | 110 |
| Nº 44 Aportaciones de socios | 112 |
| Nº 45 Perfil y funciones administrador | 117 |
| Nº 46 Perfil y funciones de la secretaria | 118 |
| Nº 47 Perfil y funciones del contador | 119 |
| Nº 48 Perfil y funciones del maestro en albañilería | 120 |
| Nº 49 Proyección de ingresos | 122 |
| Nº 50 Gastos sueldos personales administrativos | 122 |
| Nº 51 Gastos sueldos personales administrativos proyectados | 123 |
| Nº 52 Gastos sueldos de servicios | 123 |
| Nº 53 Gastos sueldos de servicios proyectados | 124 |
| Nº 54 Gastos generales | 124 |
| Nº 55 Gastos de venta | 125 |
| Nº 56 Tabla de amortización | 126 |
| Nº 57 Porcentaje de depreciación | 127 |
| Nº 58 Calculo de la depreciación | 127 |
| Nº 59 Depreciación proyectada | 127 |
| Nº 60 Estado de resultados proyectado | 128 |
| Nº 61 Flujo de efectivo financiero proyectado | 129 |
| Nº 62 Recuperación del dinero en el tiempo | 133 |
| Nº 63 Niveles de impactos | 135 |
| Nº 64 Impacto social | 136 |
| Nº 65 Impacto económico | 138 |
| Nº 66 Impacto ambiental | 139 |
| Nº 67 Matriz de impactos | 140 |

INDICE DE IMÁGENES

| | PÁG |
|--|------------|
| Nº 1 Parquee de la independencia de Tulcán | 26 |
| Nº 2 Techo | 72 |
| Nº 3 Piso | 73 |
| Nº 4 Material de paredes | 75 |
| Nº 5 Mapa de macro localización | 96 |
| Nº 6 Croquis de la oficina | 99 |
| Nº 7 Planos de la microempresa | 100 |
| Nº 8 Estado de situación inicial | 121 |

INDICE DE GRÁFICOS

| | PÁG |
|--|------------|
| Nº 1 Población total tasa de crecimiento | 76 |
| Nº 2 Años de construcción | 76 |
| Nº 3 Frecuencia de la utilización del servicio | 77 |
| Nº 4 Modo de contratación para la realización del servicio | 78 |
| Nº 5 Conoce de una microempresa de servicio de albañilería | 79 |
| Nº 6 Con que proveedor usted trabaja | 80 |
| Nº 7 Conformidad con el precio | 81 |
| Nº 8 Satisfacción del servicio | 82 |
| Nº 9 Servicio de calidad | 83 |
| Nº 10 Importancia del servicio | 84 |
| Nº 11 Materiales de construcción | 85 |
| Nº 12 Mantenimiento más utilizado en albañilería | 87 |

INTRODUCCIÓN

ANTECEDENTES

Esta empresa estará ubicada en el cantón Tulcán perteneciente a la provincia del Carchi, la cual está integrada por la cabecera cantonal del mismo nombre y por once parroquias; dos urbanas y nueve rurales, con una superficie de 1.677,8 Km². Limitando al norte con Colombia, la ciudad de Ipiales, al sur con los cantones Huaca, Montufar, Espejo y Mira, al este con Colombia y la provincia de Sucumbíos, al oeste con Colombia, y la provincia de Esmeraldas.

Tulcán se encuentra a 3.001 metros de altura sobre el nivel del mar, está rodeada de elevaciones montañosas como el volcán Chiles, que dan origen a muchos ríos y riachuelos que bañan la región y que se convierten en el reservorio natural de agua para el cantón y provincia, originando además una serie de paisajes pintorescos, en donde se destaca la presencia de los frailejones como planta característica del ecosistema, su clima es templado-frío, con una temperatura promedio de 12 grados centígrados.

En la ciudad de Tulcán el 85% se dedica al comercio con el vecino país del norte, contando con una infraestructura de servicios turísticos como aeropuerto, hoteles, restaurantes, discotecas, etc. desde donde es posible visitar los atractivos turísticos de la provincia que se convierten en un verdadero deleite para propios y extraños, por lo que la ciudad ha experimentado cambios, conservando casi intacta la arquitectura que data de 1923, por lo tanto la arquitectura que predomina en Tulcán es la de principios del siglo XX, conservando pocos vestigios del hermoso estilo anterior a este.

En la actualidad las personas cada día son más exigentes y con deseos de cumplir sus exigencias y de brindar un servicio de calidad y respaldo nace la presente investigación planteada para conocer el grado de

factibilidad al crear una microempresa de servicio de mantenimiento en albañilería.

Se tiene conocimiento que este servicio tiene una gran demanda pero, actualmente nuestra ciudad no existe una empresa que se encargue de contratar a estas personas por tal motivo ofrecen sus servicios de forma informal además no garantizan la calidad del trabajo que realizan.

La presente investigación demostrara la factibilidad que tendrá la creación de esta microempresa de servicios de mantenimiento en albañilería para casa y edificios de la ciudad de Tulcán.

JUSTIFICACIÓN

Al progreso económico nadie puede escapar, ni Tulcán una ciudad ubicada en la provincia del Carchi, actualmente podemos observar modernas construcciones, por lo tanto a la albañilería debemos considerarla, como cualquier actividad laboral supone, una responsabilidad, una organización un control en el trabajo a realizar sea este, en casas o edificios.

Esta microempresa busca la máxima rentabilidad, satisfacción, fidelidad del cliente, como objetivo principal brindar garantías tanto en calidad como en seguridad, sin olvidarse del servicio personalizado como un valor agregado, que este dirigido y controlado formalmente, contribuyendo de una manera eficaz, eficiente, aportando calidad en el servicio como la seguridad para quienes dependen de este sector. Para llevar a cabo las labores de albañilería de una forma oportuna, debemos estar preparados y poseer un serie de conocimientos que nos lleve a conseguir que este trabajo se convierta en un arte.

En la ciudad de Tulcán no existe una microempresa que se dedique exclusivamente a prestar este servicio y con la creación de este proyecto se mejorara el servicio de mantenimiento de albañilería para quienes requieran este y si tuviesen un problema por el trabajo realizado podrán

acercarse a las oficinas a realizar su respectivo reclamo, creando así un ambiente de satisfacción para nuestros clientes.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de servicios de mantenimiento en albañilería para casas y edificios de la ciudad de Tulcán.

OBJETIVO ESPECÍFICOS

- Realizar el diagnóstico situacional del entorno de la ciudad de Tulcán en el cual se ubicara la microempresa de servicios de mantenimiento en albañilería para casas y edificios para redactar aliados, oportunidades, oponentes y riesgos.
- Estructurar el marco teórico para determinar el grado de importancia y ventajas que tendríamos que aplicar para sustentar la investigación.
- Identificar el estudio de mercado para conocer la oferta, la demanda, precios y canales de publicidad para conocer los requerimientos del servicio a brindar, por parte de los clientes.
- Establecer un estudio técnico para identificar el micro, macro localización y recursos que se requiere para la comercialización del servicio, para así elaborar propuestas estratégicas que permita el óptimo funcionamiento de la microempresa.
- Implantar una Organización Estructural con propuestas operativas que permitan analizar aspectos legales, infraestructura producción y materiales para Organización Estructural.

- Establecer la evaluación financiera que permita determinar la viabilidad del proyecto.

- Estudiar los principales impactos que producirá el proyecto.

METODOLOGÍA

La presente investigación es de carácter descriptivo donde se ha aplicado métodos, técnicas e instrumentos que sirvieron para recopilar información para luego procesarla, analizarla, evaluarla y finalmente obtener las respectivas conclusiones y recomendaciones que sirven como base para la toma las decisiones acerca del estudio.

Se ha utilizado información bibliográfica documental actualizada a través de libros, revistas, direcciones electrónicas, tesis, para discernir y entender el tema de estudio, como también se realizó investigación de campo en las fases de diagnóstico y estudio de mercado utilizando, encuestas, observación directa, opinión de expertos, para obtener información de primera mano que posteriormente fue cuantificada y cualificada en el desarrollo del trabajo.

CAPÍTULO I

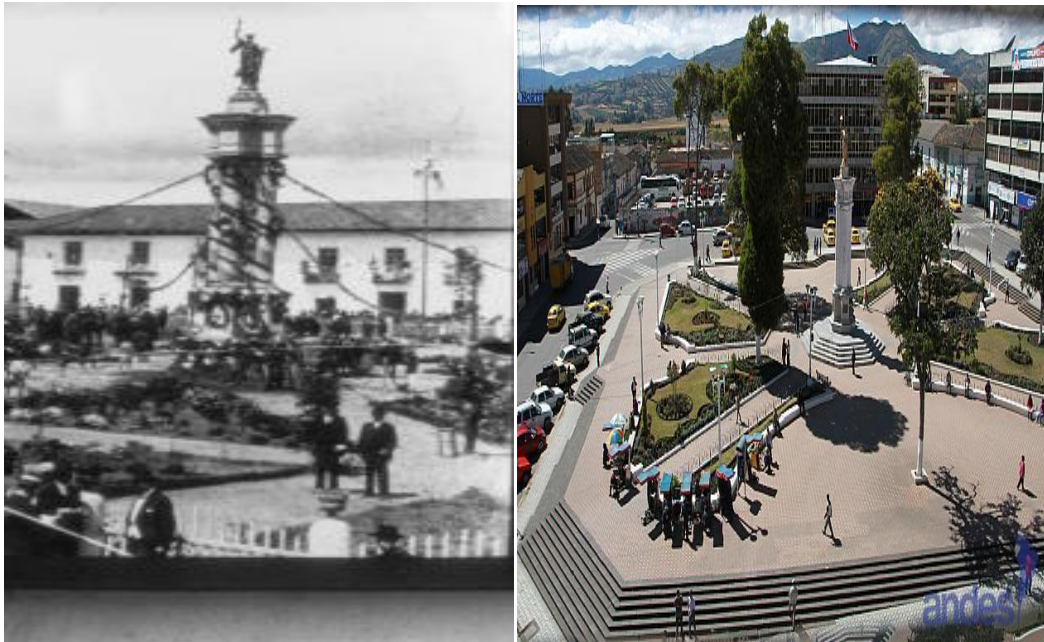
1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. ANTECEDENTES

Tulcán fue reconocido como ciudad el 11 de Abril de 1.851. Ha venido transformando sus estructuras sociales, culturales, económicas, urbanísticas, etc. sufriendo modificaciones a lo largo de estos 159 años de existencia.

IMAGEN Nº 1

PARQUE DE LA INDEPENDENCIA DE TULCÁN



FUENTE: Imágenes de Tulcán (internet)

ELABORACION: La Autora

Los cambios que la ciudad de Tulcán ha experimentado en cuanto al crecimiento de población y necesidades y por lo que el ciudadano a buscado de alguna manera solucionar unos de los problemas que afecta no solo a la ciudad de Tulcán sino al país entero como es el déficit de vivienda pero gracias al incentivo del Gobierno Nacional por medio del

Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda (MIDUVI), Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) y las instituciones financieras de la localidad que por medio de bajos financiamientos han permitido a un buen número de habitantes construya y tenga sus viviendas propias por lo que se ha observado que durante el periodo antes enunciado Tulcánse ha expandido encontrando así nuevas ciudadelas, al realizar el recorrido por ellas, se observa la existencia de casas nuevas construidas, pero algunas de ellas es necesario realizar el mantenimiento, y un gran porcentaje en obra negra necesitando por ende los servicios de albañilería para realizar los acabados como piso, enlucido, baños, patios, lavandería, mampostería en el caso de cerramientos, estucados, pintura, por lo que se han visto en la necesidad de solicitar los servicios de mantenimiento en albañilería de un profesional.

1.2. OBJETIVOS

1.2.1. Objetivo general

Realizar el diagnostico situacional del entorno de la ciudad de Tulcán en el cual se ubicara la microempresa de servicios de mantenimiento en albañilería para casas y edificios para redactar aliados, oportunidades, oponentes y riesgos.

1.2.2. Objetivos Específicos

- Realizar un estudio de los aspectos socio-demográficos fundamentando teóricamente en los conceptos más relevantes sobre el servicio de mantenimiento en albañilería.

- Diagnosticar el estudio técnico y administrativo con el fin de conocer el funcionamiento de la microempresa.

- Determinar una solución inteligente al planteamiento del problema, aplicando las variables diagnosticadas en el tema de investigación.

- Cumplir con todos los requisitos y obligaciones tributarias que determina la ley a las microempresas de servicio.

1.3. VARIABLES DIAGNÓSTICAS

- Aspectos socio-demográficos
- Aspectos técnicos de funcionamiento.
- Soluciones inteligentes
- Requisitos y obligaciones tributarias

1.4. INDICADORES

1.4.1. Aspectos socio-demográficos de Tulcán.

- a) Distribución de la población por género.

1.4.2. Aspectos técnicos de funcionamiento en la ciudad de Tulcán.

- a) Selección del lugar estratégico para la instalación del negocio.
- b) Selección del personal de acuerdo al perfil requerido.

1.4.3 Soluciones inteligentes

- a) Recursos económicos.
- b) Línea base respecto a la constitución de una microempresa.

1.4.4 Requisitos y obligaciones tributarias

- a) Impuestos y declaraciones

1.5. Matriz de relación variable

| OBJETIVO | VARIABLES | INDICADORES | FUENTE DE INFORMACION | TECNICAS DE RECOLECCION DE INFORMACION |
|--|---------------------------------------|--|-----------------------------------|--|
| Realizar un estudio de los aspectos socio-demográficos fundamentando teóricamente en los conceptos más relevantes sobre el servicio de mantenimiento en albañilería. | Aspectos socio-demográfico | Distribución de la población por genero | Secundaria | Observación |
| Diagnosticar el estudio técnico y administrativo con el fin de conocer el funcionamiento de la microempresa. | Aspectos técnicos de funcionamiento | Selección del lugar estratégico para la instalación del negocio. Selección del personal de acuerdo al perfil requerido. | Primaria y Secundaria | Primaria. |
| Determinar una solución inteligente al planteamiento del problema, aplicando las variables diagnosticadas en el tema de investigación | Soluciones inteligentes | Recursos económicos. Línea base respecto a la constitución de una microempresa. | Secundaria y observación directa. | Observación. |
| Cumplir con todos los requisitos y obligaciones tributarias que determina la ley a las microempresas de servicio. | Requisitos y obligaciones tributarias | Impuestos y declaraciones | Secundaria | Observación |

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACION: La Autora

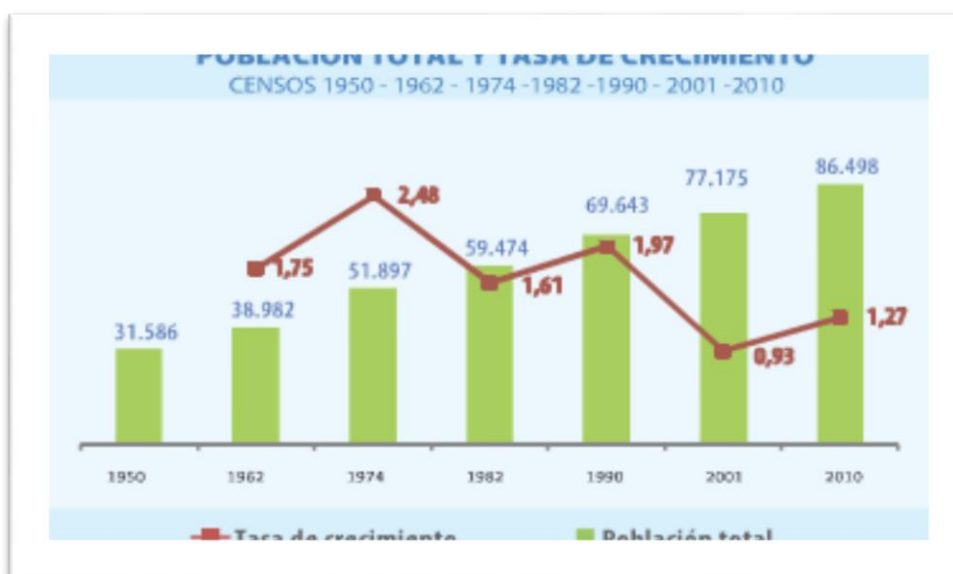
1.6. ANÁLISIS DE VARIABLES DIAGNÓSTICAS

➤ ASPECTOS DEMOGRÁFICOS (POBLACIÓN)

Es importante conocer detalladamente sobre la población de la ciudad, de acuerdo a los datos proporcionados por el INEC del censo realizado en el año 2010 y su evolución en relación a los censos realizados en años anteriores.

A continuación se presenta un gráfico en el que muestra la evolución ínter censal en los últimos censos hechos en el país.

GRÁFICO Nº 1



FUENTE: INEC Poblacional 2010

ELABORACION: INEC

De acuerdo al gráfico del INEC donde nos muestra los censos realizados en los transcurso de los años, se puede observar variaciones de crecimiento de la población del cantón Tulcán. De acuerdo a la cantidad de la población esta ha sostenido tasas de crecimiento de 2.48% en el período de los años de 1962 al 1974, siendo este el mayor porcentaje de

crecimiento y del 0.93% en el período del 1990 al 2001 llegando a considerarse el porcentaje de menor crecimiento y en lo que va de las últimas dos décadas su tasa de crecimiento es del 1.27%, estimándose de esta manera que en la actualidad el cantón Tulcán cuenta con 86.498 habitantes.

a) Distribución de la población por género

La población de la ciudad de Tulcán según la distribución por género que muestra la tabla N°2 del censo realizado del 2010, hace notar la mayor fluencia del género femenino con un valor del 35,94%, superior al porcentaje del género masculino.

TABLA N° 1
TULCÁN: DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN POR GÉNERO

| | GENERO | | | | | |
|---------------|---------------|----------|--------------|----------|--------------|----------|
| | Hombre | % | Mujer | % | Total | % |
| TULCAN | 29.312 | 33,89 | 31.091 | 35,94 | 60.403 | 69,83 |

FUENTE: INEC Poblacional 2010

ELABORACION: La Autor

➤ **Aspectos técnicos de funcionamiento**

a) Selección del lugar estratégico para la instalación del negocio.

En la ciudad de Tulcán se puede determinar que para la instalación de una microempresa la cual brinde el servicio de mantenimiento de albañilería considere el lugar más idóneo para su funcionamiento, para lo cual se tomara en cuenta la aplicación del método cuantitativo por puntos el mismo que conllevara a la instalación estratégica del mismo.

b) Selección del personal de acuerdo al perfil requerido.

Para la contratación del personal en la ciudad de Tulcán se seleccionara de acuerdo al perfil requerido por la microempresa de servicio de

mantenimiento de albañilería cuya publicación se la realizara en un octavo de página de un medio de comunicación escrito de mayor circulación de la ciudad.

➤ **Soluciones inteligentes**

a) Recursos económicos.

Para la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento del problema se ha considerado los recursos económicos como la inversión en activos fijos los cuales comprende muebles y enseres, vehículos, equipos de computación, equipo de oficina y activos diferidos como patentes y gastos de constitución de la empresa así como también el financiamiento con entidades del sistema financiero tales como bancos y cooperativas de ahorro y crédito.

Considerando que en la ciudad de Tulcán existen cinco bancos como son: banco del Pichincha, banco de Guayaquil, banco del Austro, banco Procredit y el banco Nacional de Fomento, se ha determinado que el banco nacional de fomento ofrece una mayor facilidad crediticia a las personas naturales o jurídicas, que tengan relación con actividades de producción, comercio o servicio con los siguientes parámetros.

- **Financiamiento:** Hasta el 100% del proyecto de la Inversión a realizar
- **Interés:** Tasa del 11% para producción y 15% para comercio y servicio.
- **Montos:** Hasta \$20.000
- **Plazo:** Hasta 5 años
- **Destino del crédito:** Capital de trabajo y de activos fijos.
- **Garantía:** Quirografaria (personal), prendaria o hipotecaria.

Requisitos

- Copia blanco/negro o a color legible del certificado de votación del solicitante, gante y cónyuges (si son casados)
- 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 \$ 3000.00

- 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 adquisición contenido por el organismo competente.

b) Línea base respecto a la constitución de una microempresa.

Este es un tipo de sociedad que no se encuentra bajo el control de la Superintendencia de Compañías, por lo que no es necesario presentar balances y demás documentación, que la superintendencia exige a las compañías que están bajo su control, anualmente.

Para poder constituir este tipo de sociedad solo se debe obtener la escritura pública de constitución, la patente municipal y posteriormente la obtención del RUC.

- Los requisitos para constituir este tipo de sociedades son:
- Cédulas de comparecientes
- Certificado de apertura de cuenta de integración de capital

- Registro del Nombre de la empresa.

Una vez que se obtenga estos documentos se deberá acudir a una notaría con el fin de que por escritura pública se otorgue el contrato de microempresa o Asociación en cuentas de Participación.

La notaría entrega tres ejemplares de la escritura pública de constitución de la Microempresa, para la inscripción del contrato de constitución de la Microempresa en el Registro Mercantil.

Adicionalmente se debe obtener la patente municipal y un certificado en el Municipio de Tulcán, o del cantón en donde la Microempresa realice sus funciones.

Cuando la escritura esté inscrita en el Registro Mercantil, se debe reservar un ejemplar para la obtención del RUC. [Cámara de la Pequeña Industria.]

- **Requisitos y obligaciones tributarias**

a) Impuestos y declaraciones

Las principales obligaciones tributarias que tiene una microempresa es inscribirte en los registros pertinentes de acuerdo a la actividad que practica ya sea esta para incrementar la capacidad productiva de bienes y servicios de una economía, para satisfacer las necesidades humanas en un período de tiempo. Involucra aspectos de producción, consumo, intercambio y distribución, así como facetas sociales, para el mejoramiento del nivel de la población, del negocio, como por ejemplo el Registro Único de Contribuyentes. Allí puedes establecer un registro básico que debe tener todo tipo de negocio.

RUC: es el número de identificación personal e intransferible de todas aquellas personas naturales y jurídicas, tanto nacionales como extranjeras, que realicen actividades económicas.

TABLA Nº 2
REQUISITOS PARA INSCRIBIRME EN EL RUC

| REQUISITOS | ECUATORIANOS | EXTRANJEROS RESIDENTES | EXTRANJEROS NO RESIDENTES |
|---|--------------|------------------------|---------------------------|
| Original y copia a color de la cedula de identidad o de ciudadanía | SI | SI | - |
| Original y copia a color del pasaporte y tipo de visa, para extranjeros no residentes; u original y copia a color de la credencial de refugiado | - | - | SI |
| Original del certificado de votación | SI | - | - |

FUENTE: SRI.gov.ec

ELABORACION: La Autor

Si existe algún cambio en la información en la inscripción como por ejemplo: razón social, ubicación, actividad económica u otro dato por conste en el Registro Único de Contribuyente.

- Plazo máximo es de 30 días hábiles después de ocurridos los cambios en la información del RUC.

Se debe realizar el trámite de suspensión del RUC cuando temporalmente se deja de realizar todas las actividades económicas que constan en el RUC.

- Solicitud de cese de actividades/cancelación del RUC para personas naturales (disponible en las oficinas del SRI o en la página web)
- Presentar original de la cedula de identidad o ciudadanía del contribuyente.

- Presentar el original del certificado de votación.

Otro de los requisitos es la Obtener Comprobantes de Venta

Son documentos autorizados por el SRI que respaldan sus ventas, acreditan la transferencia de bienes, la prestación de servicios, o la realización de otras transacciones gravadas con tributos

Entre ellos se encuentran las facturas, nota de venta – RISE, tiquetes de maquinas registradoras y liquidaciones de compra de bienes o prestación de servicios.

- Para solicitar comprobantes de venta autorizados por el SRI, se debe acudir a imprentas autorizadas por el SRI para solicitar la impresión de estos documentos.

TABLA Nº 3

PLAZOS DE AUTORIZACION PARA DOCUMENTOS AUTORIZADOS

| REQUISITOS | PLAZOS |
|--|------------------|
| Cuando este al día en sus obligaciones tributarias y su dirección declarada en el RUC se encuentre como UBICADA. | 1 año |
| Cuando tenga pendiente alguna obligación tributaria. Este permiso se otorgara una sola vez hasta que el contribuyente regularice su situación. | 3 meses |
| Cuando ya se le otorgó la autorización por 3 meses y no ha cumplido con sus obligaciones tributarias pendientes, o no se le ubica en el domicilio declarado, o su RUC se encuentra suspendido o cancelado. | Sin autorización |

FUENTE: SRI.gov.ec

ELABORACION: La Autor

Las facturas, nota de venta o tique de máquina registradora se deben entregar:

TABLA Nº 4
ENTREGA DE DOCUMENTOS AUTORIZADOS

| | |
|-----------------------|--|
| Nota de venta RISE | Consumidor final. Si identifica al comprador sustenta costos y gastos. (emitirán y entregaran notas de venta exclusivamente los contribuyentes inscritos en el Régimen Simplificado.) |
| Factura | Contribuyente que tenga de derecho al uso de crédito tributario, consumidor final que sustente gastos personales o en operaciones de exportación. Si identifica al comprador sustenta crédito tributario, costos y gastos. |
| Tiques de Maquinas | Consumidor final, es decir que va a hacer uso directo del bien o servicio es para benefició personal. |

FUENTE: SRI.gov.ec

ELABORACION: La Autor

Además de estas, existen otras obligaciones que necesitas cumplir de acuerdo con los ingresos que generas en tu negocio.

Por ejemplo, si tienes:

Ingresos menores a \$60.000

Si tu negocio genera ingresos menores a USD \$60.000 cada año (desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre), calificas para sacar el RISE (Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano).

RISE

Es un certificado que te permite simplificar el pago de impuestos para tu negocio.

Algunos de los beneficios del RISE son:

- No tiene que declarar tus impuestos
- Solo tiene que entregar a tus clientes comprobantes de venta simplificados en los que solamente debes llenar la fecha y el monto de la venta.

- No tienes que retener una porción de tu ingreso para pagar impuestos.
- No tienes que llevar contabilidad de tu negocio.

Aactividades excluidas, como por ejemplo: agencia miento, corredor de bolsa Institución en que se llevan a cabo diversas operaciones comerciales, principalmente transacciones de mercaderías y valores, teniendo como función proporcionar un lugar donde sus miembros pueden reunirse y desarrollar formas estables de realizar los negocios., propaganda y publicidad, almacenamiento y depósito de productos de terceros, organización de espectáculos públicos, ejercicio profesional que requiera título universitario, agentes de aduana, corretaje de bienes raíces, arrendamiento de bienes inmuebles, comisionistas, entre otras, o has sido agente de retención en los últimos tres años no calificas para obtener el RISE.

Los microempresarios obligados a llevar contabilidad son:

- Los microempresarios que han aportado más de USD 60.000 en efectivo o en activos (maquinaria etc.) de su propio bolsillo para iniciar su negocio.
-
- Los microempresarios que tienen ingresos totales superiores a USD 100.000 en el año anterior (1 de enero al 31 de diciembre).
-
- Los que presenten costos y gastos cada año que superan a los USD 80.000.

Los microempresarios que NO tienen que llevar una contabilidad, a pesar de tener ingresos superiores a 100.000 en el año son:

- Profesionales: Personas que prestan servicios profesionales, han obtenido un título universitario y trabajan brindando servicios dentro

de su profesión (ej. Un dentista que presta servicios en un consultorio de odontología); y,

-
- Artesanos: Son las personas naturales debidamente calificadas por la Junta Nacional de Defensa del Artesano y registrado en el Ministerio de Relaciones Laborales.

Las consecuencias de no pagar mis impuestos Tributó cuyo cumplimiento no origina una contraprestación directa a favor del contribuyente por parte del Estado. Tomando en cuenta que muchos de nosotros por descuido, desconocimiento o muchas otras razones incumplimos con el pago de nuestros impuestos es importante entender muy claramente las consecuencias del no pago.

El Servicio de Rentas Internas (SRI) tiene muchos recursos que le facilitan la recaudación de impuestos en caso de que los microempresarios y los ecuatorianos en general no cumplamos. El SRI está amparado por la ley para aplicar lo que se llama “La Acción Coactiva.” Esto significa que el Servicio de Rentas Internas (SRI) puede quitar dinero de cuentas bancarias, o quitar un carro o una casa de tus manos para ponerte al día con tus pagos de impuestos. El SRI puede hacer esto sin previo aviso y nada hay manera de apelar el proceso.

1.7. DIAGNOSTICO EXTERNO

1.7.1. ALIADOS

- Los principales aliados para el futuro proyecto constituye la existencia de personas que deseen adquirir un servicio de calidad.
- Las instituciones financieras existentes en la ciudad de Tulcán que facilitan créditos de remodelación, ampliación y adquisición de la vivienda.

- Los proveedores de los materiales de construcción serán parte fundamental en lo referente al normal desenvolvimiento de las obras a realizarse, puesto que de ellos dependerá en gran parte que la obra culmine con éxito.
- Las personas especializadas ser contratadas para brindar el servicio de mantenimiento de albañilería.

1.7.2. OPONENTES

- Es imprescindible tomar en consideración a la competencia que siempre está presente en cualquier ámbito, al analizar la competencia existente en la provincia se constata la presencia de un número considerado de personas o artesanos calificados que se dedican a la albañilería.
- Además tenemos el programa de que estas personas que realizan los trabajos de albañilería lo hacen por un precio bajo y no dan un servicio garantizado.
- La variabilidad de la tasa de la inflación que obliga a que los productores de materiales de construcción eleven sus precios y por ende el precio presupuestado por un servicio de mantenimiento de albañilería cambie.

1.7.3. OPORTUNIDADES

- Mayor incremento de la demanda, al contratar mano de obra para que realicen trabajos de calidad.
- Mayor participación en el mercado y mejor posicionamiento de la microempresa.

- Aplicación de estrategias de marketing para tener una mayor captación de clientes en la ciudad de Tulcán.
- La generación de nuevas plazas de empleo, contribuyendo al crecimiento y al desarrollo económico sostenido, además de potenciar el manejo de mantenimiento de casas y edificios de la ciudad de Tulcán.

1.7.4. RIESGOS

- Que la demanda disminuya considerablemente debido a la inestabilidad económica del país por lo que los clientes no tendrían capacidad adquisitiva.
- El riesgo de pérdida del capital puesto por el inversionista en el caso de no planificar correctamente los costos y gastos que se efectúen en el mantenimiento de casas y edificios impidiendo el normal desenvolvimiento de la microempresa.
- La escasez de los productos debido a la variabilidad de los precios de los materiales de construcción.
- Las políticas del Gobierno que afecten tanto a proveedores como a clientes.

1.8. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA DIAGNÓSTICO

La falta de iniciativa por parte de los artesanos calificados, para formar una microempresa ha sido evidente, ya que las entidades como gremios de artesanos, cámara de comercio y el municipio de Tulcán impulsan diversas actividades de este servicio a través de talleres, charlas, cursos y seminarios los mismos que permiten la actualización de conocimientos de manera rápida y oportuna en temas relacionados a la construcción tanto de materiales de interiores como de exteriores, impulsando así los objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir.

El desconocimiento en temas tributarios por parte de los artesanos calificados, ha constituido un problema para ellos, lo cual ha impedido emprender una microempresa, para una mejor presentación del servicio de manera más organizada como ya lo hacen en otras ciudades del país.

El pago de tributos no es más que una contribución de cada una de los ciudadanos y también de empresas que realizan un bien o un servicio contribuyendo al desarrollo del Ecuador.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Por qué en la ciudad de Tulcán no hay una microempresa que brinda los servicios de albañilería para casas y edificios?

¿Cuál es la razón principal de que los artesanos calificados no hayan emprendido una microempresa que brinde un servicio de mantenimiento en albañilería?

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Albañilería

Albañilería, según el diccionario (2009), es “el arte de construir edificios y obras en los que se emplean piedra, ladrillo, cal, etc.”. Y Albañil es “el maestro u oficio de albañilería”.

De estas definiciones podemos deducir que el trabajo del albañil se puede considerar como un arte, por tanto es una actividad que para llevarla a cabo es necesario tener formación y experiencia.

A su vez, debemos considerar que como cualquier actividad laboral supone una responsabilidad; con nuestro trabajo realizamos edificios para ser habitados y usados por personas, todo ello dentro de unos referentes económicos.

Según estos razonamientos, podemos llegar a la conclusión de que para llevar a cabo las labores de albañilería de una forma eficaz, debemos estar preparados y poseer una serie de conocimientos que nos lleve a conseguir que este trabajo se convierta en un arte.

2.1.1. Introducción

En los comienzos de la prehistoria el hombre vivía en las cavernas. Cuando éste dejó de ser nómada para asentarse en las zonas de los ríos, la caza dejó de ser la única actividad para conseguir alimento y el hombre se convirtió, además, en agricultor y ganadero. En este período comienza a construir sus primitivas viviendas, hechas de piedras y ramas de árboles. Es el momento en que se puede considerar que comienza la albañilería.

Los egipcios levantaron sus sorprendentes construcciones: pirámides y templos. Éstos fueron construidos por hombres, que al servicio del faraón,

se dedicaban a esta actividad en la época de las inundaciones del Nilo a cambio del alimento y de la vivienda.

Los constructores griegos construían sus ciudades y sus edificios con una armonía y un equilibrio que han sido el origen de la arquitectura clásica.

Estos avances fueron superados por los romanos, tanto en sus edificios como en lo que hoy llamamos obras públicas: calzadas, acueductos, puentes, pantanos, etc. Las primeras asociaciones de albañiles surgieron en esta época. Éstos se organizaron en las llamadas “guiadas”, tenían una serie de objetivos muy diversos: defensa de intereses económicos, de ayuda mutua y en la preparación de las ceremonias del culto a los muertos. De estas asociaciones formaban parte alfareros, plateros, cordeleros, picapedreros, etc., eran oficios relacionados con la construcción en un sentido amplio.

¿Quiénes construyeron las espléndidas catedrales medievales, que hoy llaman la atención? Éstas fueron levantadas por un grupo de personas anónimas que trabajaron tiránicamente en la extracción, tallado y colocación de las piedras que forman parte de esos edificios que se elevan al cielo, marcando un hito en nuestras ciudades medievales. Estos constructores se asociaban en las denominadas “loggia”, en las que el conocimiento de los materiales y de las técnicas constructivas se transmitía de unas a otras.

Durante muchos siglos, los distintos oficios que intervienen en la construcción no están muy diferenciados. Esta diferenciación comienza a llevarse a cabo en la Revolución Industrial, hacia finales del siglo XIX. Los avances de la industria tuvieron su paralelismo en la construcción; comenzaron a desarrollarse distintos oficios: cerrajeros, plomeros, vidrieros y por supuesto albañiles.

Hoy día, a finales del siglo XX, esta diferenciación ha llegado a su grado máximo, incluso dentro del oficio hay muchas especialidades: ladrillero, tejador, oficial de miras, etc. Este oficio ha dejado de ser una profesión sin consideración convirtiéndose en un sector de actividad importante, en el que el personal adquiere una formación que le permita ejercerla con las máximas garantías de calidad y responsabilidad.

2.1.2. El oficio de albañil

De la Peña, (2005) El oficio de albañil no es un oficio fácil. Es un oficio duro, trabajado, que deforma el cuerpo, sometido a los rigores del tiempo y casi siempre realizando trabajos a la intemperie. Un oficio que partió de una necesidad y que derivó en un arte, aunque en la actualidad, lejos de tener un gran sustrato de arte, la albañilería se ha corporativizado creando especialistas (yeseros, destajistas...) que casi han acabado por desterrar la figura del maestro albañil.

A continuación y de forma simultánea a los trabajos de algunas zonas, comentadas anteriormente, se realizan los acabados interiores, tanto en techos como en paredes. A su vez se trabaja en las instalaciones: fontanería y saneamiento, electricidad, calefacción, etc.

Con esta breve descripción nos podemos hacer una idea, aunque sea somera, de la complejidad que supone este proceso. Se llevan a cabo muchas actividades de forma coordinada. Intervienen técnicos, operadores de máquinas, gruistas, encofradores, ferrallas, forjadores, impermeabilizadores, fontaneros, electricistas, soldadores, calefactores, pintores, etc.

El oficio de albañil tiene una gran importancia en cualquier obra. Ejecuta muchas unidades de obra: realiza cimientos, prepara morteros, aplica enfoscados, levanta fábricas de ladrillo, tabiquerías, cubiertas y realiza “ayudas” al resto de los oficios, abriendo rozas y fijando las conducciones, etc.

Su permanencia en obra se puede considerar continua; entra en el arranque de la misma, ayuda al encargado en el replanteo de los cimientos y realiza los últimos retoques y remates.

De la Peña, (2005). Las diferentes soluciones o aplicaciones que se pueden dar a un mismo problema o fase de una obra, demuestran que el albañil no tiene más lección que aquella aprendida a pie de obra, de mano de quienes, anteriormente, han trabajado con él. Y que no hay mejores maestros que el ingenio, la práctica y la intuición de cada uno.

Fundación laboral de la construcción, (2009). El albañil debe poseer una serie de conocimientos que le permitan ejercer su trabajo con la máxima autonomía, interpretar las órdenes de los superiores, organizar el trabajo, realizar cálculos sencillos, así como interpretar los planos sobre los que realizar replanteos.

El perfil profesional de la ocupación del albañil tiene como competencia general, organizar y realizar trabajos de albañilería como obra de fábrica, cubiertas, cerámicas y revestimientos con morteros y pastas, siguiendo las directrices establecidas en la documentación técnica y cumpliendo la reglamentación vigente en materia de prevención técnica y cumpliendo la reglamentación vigente en materia de prevención de accidentes, seguridad y salud laboral.

Fernández, Costal, & del Campo, (2004). Por lo que respecta a la construcción de tabiquería, el albañil debe construir obra de fábrica ordinaria con ladrillos, piedras y bloques de cemento, y encargarse de cargaderos y cercos de puertas y ventanas, tal como recoge el certificado de profesionalidad de la ocupación del albañil, según el Real Decreto 2012/1996.

2.1.3 Clasificación del Albañil

Orden de 28 de agosto de (1970). Aunque en la actualidad se está redactando un borrador sobre la cualificación de los profesionales de la construcción, aún está vigente la clasificación que se publicó en la Ordenanza de Trabajo de la Construcción, Vidrio y Cerámica

a) Oficial de 1ª: operario que ejecuta toda clase de muros, tabiques, forjados, arcos, bóvedas y trabajos similares, relacionados con la albañilería, así como también los referentes a cubiertas, enfoscados y maestreados, colocación de miras, recibo de aceros, reparación de solados y revocos; sabe realizar fábricas de ladrillos a cara vista, hornacinas y corridos, así como trabajos decorativos de yeso, ladrillo y cemento con terrajas; está facultado para construir andamios sencillos. Debe conocer todos los trabajos de las categorías inferiores.

b) Oficial de 2ª: sabe colocar ladrillos que no sean finos, enrasillar, guarnecer y tender yeso negro y blanco, y hacer enfoscados, tabicados, forjados de piso, muros en general, rellenos de cimientos y también andamios sencillos.

c) Ayudante: está capacitado para servir de ayuda inmediata en el trabajo de los oficiales. Su cometido específico es amasar morteros y yesos, cortar y preparar ladrillos, untarlos y entregarlos en la debida forma a los oficiales para su colocación, aplomar mocheta y hacer limpieza así como otros trabajos elementales de albañilería.

d) Peón: Son aquellos operarios encargados de ejecutar labores para cuya realización principalmente se requiere la aportación del esfuerzo físico sin necesidad de experiencia práctica alguna. Fuera de esta clasificación es necesario explicar la categoría de maestro albañil.

➤ **El maestro albañil:** es el que ocupa la más alta posición en la albañilería en cuanto a jerarquía de puestos, ya que es el que se encarga de dirigir y conseguir a los subordinados albañiles para la obra. Se comunica directamente con el arquitecto y designa los puestos dependiendo del conocimiento y parentesco que los empleados tengan.

Se encarga de comunicar a los subordinados las bases de la obra y los posibles cambios que se vayan efectuando a medida que se avanza con la misma. Es decir, es el responsable principal de los asuntos relacionados con los empleados de la construcción que tiene a su mando. Un maestro puede estar en más de una obra a la vez.

2.1.4 Tipos de Albañilería

Podemos encontrar tres tipos de albañilería, cuya utilización está determinada por el destino de la edificación y los proyectos de cálculo y arquitectura respectivos. Estos tipos son: Albañilería simple, Albañilería armada y albañilería reforzada.

- Albañilería simple: es la tradicional sin armaduras, formada con ladrillos unidos con mortero de cemento, o mixto, cemento y cal que se realiza para remodelaciones, reparaciones en los hogares.
- Albañilería armada: es la que lleva en su interior barras delgadas de acero redondo, ya sea en dirección horizontal empotrados en los cimientos o en los pilares de construcción, entre las hiladas de ladrillo o en dirección vertical, para reforzar a los cimientos.
- Albañilería reforzada: es la que se construye entre cadenas, pilares y losas de hormigón armado, cuya función es brindar fijación seguridad en muros o paredes.

2.2. Empresa

2.2.1. Definición

José Rey Pombo (2009) Segunda Edición, Manifiesta la empresa como una unidad económica autónoma, organizada para combinar una serie de factores y recursos económicos con vistas a la producción de bienes o servicios para el mercado.

Podemos decir que una empresa es una combinación de una serie de factores humanos y no humanos (recursos financieros, físicos, tecnológicos, mercadologos, etc.) para alcanzar objetivos de auto sostenimiento y de lucro mediante la producción y comercialización de bienes o servicios que satisfagan las necesidades y deseos del mercado, la cual debe estar controlada y registrada por la Contabilidad.

2.2.2. Clasificación

Carlos Augusto Rincon Soto, Giovanny Lasso Mormolejo, Mauro E. Porrado Bolaños (2009) Primera Edición: clasifican a la Empresa de la siguiente manera:

- Según su Objetivo,- En Comerciales, No Comerciales con personería jurídica, y Sin personería jurídica.
- Según su Responsabilidad de Utilidades,- En ánimo de Lucro y Sin ánimo de Lucro
- Según su Actividad Económica,- En Empresas Agropecuarias, Mineras, Industriales, Comerciales, y de Servicios.
- Según la procedencia del Capital,- En Empresas Privadas, Publicas, y de Economía Mixta
- Según el Número de Propietarios,- En Individuales, Unipersonales, y Sociedades.

- Según el Tamaño,- En Microempresa, Pequeña, Mediana, Grande.

2.3. La microempresa

2.3.1. Definición

Según MONTEROS, Edgar; (2005) en su obra Manual de Gestión Micro empresarial manifiesta: “Nace de la conjugación de una o varias personas que generalmente son de tipo familiar con el uso de sus propios capitales.” Pág. 16

De la definición establecida se considera como microempresa aquella constituida generalmente por familiares emprendedores que toman la decisión de abrir un negocio con la finalidad de obtener rentabilidad económica; las microempresas no predominan en la industria y su principal problema es no poseer capital suficiente para invertir

La microempresa es la unidad económica operada por personas naturales jurídicas o de hecho, formales o informales que se dedican a la producción, servicios o comercio, puede formarse por un número ilimitado de socios generando así auto empleo o puede tener hasta 10 trabajadores su capital de operación va desde 200 USD hasta 30.000 USD, libre de inmuebles y vehículos.

Podemos decir que es el conjunto organizado de recursos humanos, materiales, maquinarias, designados todos estos a desarrollar actividades de producción, comercio o servicio, con la finalidad de obtener beneficios económicos.

2.3.2. Importancia de la microempresa

Torres Rodríguez, Creación Y Formación De La Microempresa (2004). La microempresa es un fenómeno social de indiscutible importancia para el país ya que comprende el 65% de la población económicamente activa y aporta hasta el

10% y el 15% del valor agregado bruto nacional. Por lo tanto es parte constitutiva e importante del aparato productivo nacional”

Dentro del contexto económico, las microempresas son consideradas como el eje dinamizador de la economía, a través de la generación de fuentes de trabajo y comercialización de productos o servicios que ofertan, se constituyen por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente. Sin embargo son unidades económicas que surgen de la necesidad de sobrevivencia de sus propietarios, son de baja producción y capitalización, lo que impide su crecimiento comercial, por ello es importante que se establezcan políticas de estado que incentiven y permitan la generación de microempresas del medio.

2.3.3. CLASIFICACIÓN DE LA MICROEMPRESAS:

Para Cantos, E (2006) pág. 19: explica la clasificación de la microempresa de la siguiente manera:

“Producción: son aquellas que transforman materia primas en productos elaborados, dentro de esta actividad se encuentra la elaboración de artesanías cuya actividad del MICIP se regula basándose en la Ley de Fomento Artesanal. Las microempresas de producción son las más importantes ya que son las que genera empleo productivo.

Comercio: son las que tienen como actividad la compra-venta de bienes y productos elaborados. Su actividad se reduce a la reventa de productos elaborados por las empresas de producción.

Servicios: la cualidad de estas microempresas es el hecho de ser inmateriales, es decir de consumo inmediato, es una acción que busca llenar o satisfacer una necesidad.”

Según el autor la clasificación de las microempresas permite tener un conocimiento claro de que no todas microempresas se dedican a la misma actividad económica, es decir cada una se especializa en la producción, al comercio, al servicio y como también pueden ser microempresas mixtas de actividades.

2.3.4. OBJETIVOS DE LA MICROEMPRESA

Dentro de los principales objetivos están:

- Mejorar los niveles de quienes integran la microempresa.
- Aumentar la productividad de los puestos de trabajo, los ingresos, la capacidad de ahorro e inversión.
- Elevar la contribución de la empresa al producto nacional.
- Fortalecer la organización de la microempresa
- Promover el desarrollo y crecimiento del microempresario mediante el apoyo y capacitación del mismo.
- Crear fuentes de trabajo y generar empleo.

2.3.5 CARACTERÍSTICAS DE LAS MICROEMPRESA

Las características de una microempresa son:

- La mayoría de las microempresas tienden a no cambiar su lugar de operaciones, es decir se mantienen en el mismo lugar donde se iniciaron, tratando de mantener su mercado y desean una relación estrecha con la clientela adquirida.
- El mercado local o regional es objetivo predominante de la pequeña microempresa. Esta característica depende de la habilidad de cada empresario para ofrecer un producto o servicio.
- La microempresa crece principalmente a través de la reinversión de utilidades ya que no cuenta con el apoyo técnico financiero de las instituciones públicas.
- El número de empleados con que cuenta una microempresa no supera de 45 empleados, dedicadas a las actividades administrativas y operativas.
- Todas las actividades se concentran en el dueño de la microempresa, que es el que ejerce el control y la dirección general de la misma.
- Requiere mayor asistencia financiera administrativa.

2.4. La administración

2.4.1. Definición

ANZOLA, Servulo (1993), manifiesta que: “Dentro de una empresa la administración consiste en todas las actividades que se emprenden para coordinar el esfuerzo de un grupo, es decir, la manera en la cual se tratan de alcanzar las metas u objetivos con la ayuda de las personas y de las cosas, mediante el desempeño de ciertas labores esenciales, como son la planeación, la organización, la dirección y el control”. Pág. 13

Se debe tener presente que la administración nace con la humanidad por lo cual su carácter universal, se encuentra presente en todas partes, y en todos los ámbitos, esta imparte efectividad a los esfuerzos humanos. La administración permite realizar procesos consistentes en la distribución y asignación correcta de recursos de la empresa para poder alcanzar eficientemente los objetivos establecidos, lográndose así la máxima prosperidad tanto para el patrón como para cada uno de los empleados de manera estable.

2.4.1. Importancia

Teniendo en cuenta que la administración es una parte fundamental dentro de una entidad es necesario conocer la importancia de la misma.

- La administración brinda el éxito a cualquier organismo social ya que estos dependen directa o indirectamente de esta, porque necesitan administrar debidamente los recursos humanos y materiales que poseen. Una adecuada administración hace que se mejore el nivel de productividad.
- La administración se mantiene al frente de las condiciones cambiantes del medio, ante esta situación proporciona previsión y creatividad.
- Indudablemente su gran emblema es el mejoramiento constante.

- La eficiente técnica administrativa promueve y orienta al desarrollo de cualquier organismo social.
- En la pequeña y mediana empresa la única posibilidad de competir, es aplicando una efectiva administración.

2.4.2. Objetivos

A continuación detallaremos algunos de los objetivos que la administración cumple dentro del desarrollo financiero de una empresa.

- Alcanzar en forma eficiente y eficaz los objetivos de un organismo social.
Eficacia.- Cuando la empresa alcanza sus metas.
Eficiencia.-Logra sus objetivos con el mínimo de sus recursos
- Es permitirle a la empresa tener una perspectiva más amplia del medio en el cual se desarrolla
- Asegurar que la empresa produzca o preste sus servicios.

2.4.3. Estructura organizacional

Una estructura organizacional es un concepto fundamental jerárquico de subordinación dentro de las entidades que colaboran y contribuyen a servir a una objetivo común.

Una organización puede estructurarse de diferentes maneras y estilos, dependiendo de sus objetivos el entorno y los medios disponibles. La estructura de una organización determinara los modos en lo que opera en el mercado y los objetivos que podrá alcanzar.

Es por tanto la estructura organizacional la que permite la asignación expresa de responsabilidades de las diferentes funciones y procesos a diferentes personas, departamentos o filiales.

2.4.4. Organigrama estructural

Presentan solamente la estructura administrativa de la organización. Muestran, además de las unidades y sus relaciones, las principales funciones de cada departamento.

2.4.5. Organigrama funcional

Muestra, además de las unidades y sus relaciones, las principales funciones de cada departamento

2.4.6. Misión

Michael Hill Black Poter (2009) Manifiesta, Es la que articula el propósito fundamental de la organización y a menudo incluye varios componentes. Pág. 198.

La misión refleja la naturaleza del negocio el porqué de la organización, cuál es su razón de ser, se compone básicamente de tres elementos: la definición de negocio, metas principales de la organización y sus principios filosóficos.

2.4.7. Visión

D´ Alessio, Ipinza Fernando (2008) Manifiesta, El Proceso Estratégico un Enfoque de Gerencia, afirma: “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” Pág. 61.

Se entiende por visión al sueño de la organización, la aspiración máxima a la cual se desea llegar, es decir, como se visualiza la empresa en cierto tiempo.

2.5. Contabilidad

Uno de los procesos que ha merecido especial atención y experimentado mejoras notables es la contabilidad, comprendida como el medio de generación de datos reportes y balances, es decir, información que usa el gerente en la toma de decisiones. Procesos contables que se encuentra computarizado, en línea y descentralizado, de tal manera que los datos

acumulados y específicos se obtiene casi al instante. Un gerente con información oportuna, estará en capacidad de afrontar los retos de la competencia con buenas probabilidades de éxito. Bien se asegura que “aquel que tiene información clave, tiene poder”; por el contrario, una empresa sin datos oportunos, confiables, completos, está en desventaja y con seguridad, destinada al fracaso.

La contabilidad, por lo tanto, implica el control de todas sus operaciones diarias: compra, venta, gastos, inversiones, etc. El contador debe registrar, analizar, clasificar y resumir estas operaciones para volcarla en un estado o balance con información veraz.

2.5.1. Definición

Pedro Zapata Sánchez (2011) séptima edición, manifiesta La contabilidad es la técnica fundamental de toda actividad económica que opera por medio de un sistema dinámico de control e información que se sustenta tanto en un marco teórico, como en normas internacionales. La contabilidad se encarga del reconocimiento de los hechos que afectan el patrimonio; de la valoración justa y actual de los activos y obligaciones de la empresa, y de la presentación relevante de la situación económica-financiera. Esto se hace por medio de reportes específicos y generales preparados periódicamente para que la dirección pueda tomar las decisiones adecuadas que apuntalen el crecimiento económico de manera armónica, responsable y ética en las entidades que lo usen.

2.5.2. Importancia

La contabilidad es importante por los siguientes aspectos:

- Sistema dinámico, pues al procesar de manera sistemática los hechos económicos, la contabilidad permite establecer controles efectivos de los recursos y generar un conjunto de reportes específicos, estados financieros y sus notas explicativas.

- Reconocimiento de hechos que afectan la situación patrimonial, es decir los ingresos y costos y gastos.
- Valoración justa y actual, se refiere a las inversiones realizadas por la entidad y las obligaciones contraídas.
- Presentación relevante de la situación económica-financiera, que permita brindar confianza a acreedores, inversionistas y autoridades de control fiscal.
- Tomar decisiones adecuadas, a partir de la información confiable que periódicamente ofrece la contabilidad, con altas probabilidades de éxito.

2.5.3. Estados financieros

Sergio HernándezRodríguez, Gustavo Palofox de Anda (2012) Tercera edición, Comentan Estados Financieros es el conjunto de instrumentos contables de medición financiera (balance general, estado de resultados, origen y aplicación de los recursos, etc.) que muestra la síntesis o resumen de las transacciones económicas de una entidad a una fecha o por periodos establecidos (anuales, semestrales, materiales, etc.), de acuerdo con diferentes objetivos de análisis y requisitos legales.

2.5.4. Balance general

Sergio Hernández Rodríguez, Gustavo Palofox de Anda (2012) Tersera edición, Dice Balance General también llamado estado de posición o situación financiera. Es el EF que presenta la situación de una entidad según sus registros contables a un momento determinado.

Se puede determinar que en el balance se debe incluir y presentar en forma adecuada todos los activos, pasivos y patrimonio clasificados para tener una visión clara sobre partidas de corto, largo plazo, valores efectivos, por efectivizarse, propiedades, deudas con terceros, su composición patrimonial, entre otros. Se puede de esta manera efectuar

un análisis de cuentas, determinar grados de liquidez, financiamiento propio, externo, endeudamiento, capital de trabajo, entre otros instrumentos para la toma de decisiones.

2.5.5. Estado de resultados

Pedro Zapata Sánchez (2011) Séptima edición, Dice Estado de Resultados muestra los efectos de las operaciones de una empresa y su resultado final, ya sea ganancia o pérdida; resumen de los hechos significativos que originaron un aumento o disminución en el patrimonio de la empresa durante un periodo determinado.

El estado de resultados es aquel en el que se resume y se presenta la información económica de un período determinado, se describe los ingresos y gastos en forma establecida en los principios contables vigentes.

2.5.6. Estado de flujo de efectivo

Para GALINDO, R. Carlos Julio (2008) en su obra Manual para la Creación de Empresas. Afirma: “El flujo de efectivo es un estado financiero donde se refleja los movimientos de efectivo en un periodo determinado”. Pág. 45

Partiendo de los conceptos, el estado de flujo de efectivo proporciona a los administradores de una empresa información suficiente sobre el movimiento del efectivo, para dirigir sus operaciones, pagar sus obligaciones, y proporcionar rendimientos a sus inversiones.

El flujo de caja constituye uno de los elementos más importantes del estudio de un proyecto, debido a que con los resultados obtenidos en el flujo de caja se evaluará la realización del proyecto.

2.6. Estudio de mercado

2.6.1. Oferta

Mc Graw Hill (2009), Quinta edición, Manifiesta La oferta es la cantidad de mercancías que pueden ser vendidas a los diferentes precios del mercado por un individuo o por el conjunto de individuos de la sociedad. Es por eso que habla de oferta individual y oferta total.

La oferta se refiere a las cantidades de bienes o servicios que se pueden proporcionar al mercado, y son ser adquiridas según las necesidades de la sociedad

2.6.2. Demanda

Mc Graw Hill (2009), Quinta edición, Expresa La demanda es la cantidad de mercancías que pueden ser compradas a los diferentes precios por un individuo o por el conjunto de individuos de una sociedad. Es por ello que hablamos de demanda individual y demanda total.

La demanda es la manifestación de la voluntad de compra de un número de unidades de producto o servicio a un precio dado en el libre mercado, en la demanda se encuentra factores que pueden incidir en la decisión de compra, como es el precio, la calidad, etc.

2.7 Estudio de Factibilidad

2.7.1 Definición

Dr. Walter Jácome, es su obra Base Teóricas y Practicas para el Diseño y Evaluación de Proyectos Productivos y de Inversión, el estudio de factibilidad es el estudio definitivo del proyecto; en el cual se abordan todos sus componentes pero detallados a profundidad con información de origen primario.

Este estudio contiene la evaluación del proyecto en al menos dos aspectos privada, social o económica, dependiendo del tiempo de proyecto, y ambiental.

2.7.2. Fases del Estudio de Factibilidad

El estudio de factibilidad consta de las siguientes fases: diagnóstico, estudio de mercado, estudio técnico o propuesta, estudio económico e impactos.

- El diagnóstico constituye la herramienta más importante y decisoria para analizar e identificar el problema objeto de la elaboración del proyecto.
- Estudio de mercado permite avizorar en forma prospectiva la aceptación o no del producto o servicio que se va ofertar en el mercado y que es motivo del proyecto.
- En el estudio técnico o propuesta del proyecto se toman en cuenta ciertos elementos técnicos que deben analizar en forma adecuada para lograr que el proyecto al implantar tenga éxito, es decir con información confiable y adecuada.
- Estudio económico del proyecto se establece el nivel de factibilidad en base al análisis de los fondos disponibles contrastando con los posibles escenarios que se presentan en el entorno del proyecto.

2.8. Análisis financiero

2.8.1. Definición

Felipe Jaramillo Vallejo (2009), Expresa El análisis financiero es una metodología que permite conocer el pasado visualizar el presente y planear el futuro de las organizaciones en términos financieros y económicos.

Arias Anaya, Rosa María del Consuelo (2009), Segunda edición, Dice El análisis financiero es una herramienta para obtener indicadores confiables acerca de la situación de las diferentes aéreas que integran una empresa, los cuales, mediante una adecuada interpretación, repercuten en una toma de decisiones óptima. Si dichos indicadores son de un solo periodo contable, facultan para detectar como se encuentra la empresa en ese periodo y, con base en ello, optar por las acciones más apropiadas. Si se analizan varios periodos, la historia escrita de la compañía permite

observar cómo ha avanzado, si se están logrando las metas planeadas y si las acciones han sido las más convenientes o se pueden optimizar. En el caso de que fuera factible la comparación con cifras de otras empresas del ramo, es posible conocer el grado de avance o retroceso en el mercado.

2.8.2. Importancia

Las razones financieras son importante porque nos permiten hacer comparativas entre los diferentes periodos de una empresa para conocer cuál ha sido el comportamiento de esta durante el tiempo y así poder hacer por ejemplo proyecciones a corto, mediano y largo plazo, simplemente hacer evaluaciones sobre resultados pasados para tomar correctivos si a ello hubiere lugar.

2.8.3. Valor actual neto (VAN)

Celio Vega, en su obra Ingeniería económica, “el valor actual neto (VAN) de una inversión es igual a la suma algebraica de los valores actualizados de los flujos netos de caja asociados a esa inversión. Si el valor actual neto de una inversión es positivo, la inversión debe aceptarse, y rechazarse si es negativo”

Partiendo de este concepto, se puede definir al valor presente neto de un proyecto, es el valor de flujos de caja netos incluyendo todos los ingresos y los egresos presente y futuros. La regla es aceptar toda inversión cuyo valor actual neto (VPN) sea mayor que cero.

2.8.4. Tasa interna de retorno (TIR)

Msc Daniel Herrera A. (2004) Expresa, La tasa interna de rendimiento o tasa interna de la inversión (TIR) es un indicador financiero que se utiliza en la evaluación de proyectos para considerar su factibilidad en un proyecto. En otras palabras, para evaluar si un proyecto de inversión es o no rentable, cualquiera sea. Se obtiene calculando el valor actual neto de la inversión y su posible recuperación en el largo plazo, con diferentes alternativas de tasa de interés.

La tasa interna de retorno es un método para la evaluación financiera de proyectos que iguala el valor presente de los flujos de caja esperados con la inversión inicial, la tasa interna de retorno equivale a la tasa de interés producida por un proyecto de inversión con pagos (valores negativos) e ingresos (valores positivos) que ocurren en períodos regulares. También se define como la tasa (TIR), para la cual el valor presente neto es cero, o sea aquella tasa (TIR), a la cual el valor presente de los flujos de caja esperados (ingresos menos egresos) se iguala con la inversión inicial.

2.8.5. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es como una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, porcentaje y/o unidades, además muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas excedan o caen por debajo de este punto, de tal forma que este viene a ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento ocasionará pérdidas, por tal razón se deberán analizar algunos aspectos importantes como son los costos fijos, costos variables y las ventas generadas.

2.8.6. Tiempo de recuperación de la inversión

Periodo de Recuperación de la inversión (PRI): Mide en cuanto tiempo se recuperará el total de la inversión a valor presente, es decir, nos revela la fecha en la cual se cubre la inversión inicial en años, meses y días, para calcularlo se utiliza la siguiente Fórmula:

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

Dónde:

a = Año inmediato anterior en que se recupera la inversión.

b = Inversión Inicial

c = Flujo de Efectivo Acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión.

d = Flujo de efectivo del año en el que se recupera la inversión.

(http://biblioteca.itson.mx/oa/contaduria_finanzas/oa1/planeacion_evaluacion_financiera/p11.htm).

2.8.7. Relación costo beneficio

También llamado "índice de rendimiento". En un método de Evaluación de Proyectos, que se basa en el del "Valor Presente", y que consiste en dividir el Valor Presente de los Ingresos entre el Valor Presente de los egresos.

Si este Índice es mayor que 1 se acepta el proyecto; si es inferior que 1 no se acepta, ya que significa que la Rentabilidad del proyecto es inferior al Costo del Capital. Relación de escaso Interés. Relación que se calcula una vez al mes. Se divide la cifra correspondiente a interés escaso (la cifra publicada entre los días 15 y 20 de cada mes) entre el volumen diario promedio en la Bolsa de Valores de Nueva York (volumen que se promedia una vez al mes).

Cuando la relación es de aproximadamente 22 % o superior, es Alcista, ya que significa que hay demasiadas ventas con Interés escaso para el volumen actual, y por tanto muchas de ellas tendrán que verse obligadas a cubrirse, lo cual originará un movimiento ascendente en los Precios.

Por lo general, una cifra inferior al 1% tiende a ser Bajista, pues indica que no hay mucho apoyo si los Precios bajan.

http://www.eco-finanzas.com/diccionario/R/RELACION_BENEFICIO-COSTO.htm

CAPITULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. ANTECEDENTES

El estudio de mercado es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado. Sus usos incluyen ayudar a crear un plan de negocios, a lanzar un nuevo producto o servicio, mejorar productos o servicios existentes y expandirse a nuevos mercados.

Hoy en día, antes de incursionar en cualquier tipo de negocio, es importante realizar un análisis tanto de la oferta como de la demanda de un bien o servicio que se piensa lanzar al mercado, además que se estudian variables de vital importancia como el precio del producto o servicio, la forma o canales de distribución del mismo, de tal manera que llegue a todo el mercado meta.

A continuación se desarrolla el Estudio de Mercado para la creación de una microempresa de servicios de mantenimiento en albañilería, en la ciudad de Tulcán, en el cual se analizarán variables como la oferta, demanda, precio y canales de distribución de los servicios a ofrecerse, además se determinará la pre factibilidad para la realización del proyecto ya que con ello se podrá tener una idea clara de cómo será la aceptación de nuestro servicio en el mercado

3.2. OBJETIVO

Realizar un estudio de mercado para conocer la oferta, la demanda, precios y canales de comercialización para conocer los requerimientos del servicio a brindar, por parte de la microempresa, analizando la existencia de los servicios en la ciudad de Tulcán.

3.2.1. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Determinar el volumen y características de construcción de casas y edificios de la ciudad de Tulcán.
- Conocer las necesidades de las familias de la ciudad de Tulcán, con respecto a la contratación del servicio de albañilería.
- Analizar la existencia de los servicios de mantenimiento de albañilería en la ciudad de Tulcán.
- Determinar la calidad del servicio a través de la microempresa

3.3. VARIABLES DIAGNÓSTICAS

- Volumen y características de los inmuebles
- Necesidades de las familias.
- Mercado
- Servicio

3.4. INDICADORES

3.4.1. Volumen y Características de la casa y edificios de la ciudad de Tulcán.

- a) Número de casas y edificios de la ciudad de Tulcán.
- b) Estado en que se encuentran las viviendas.

3.4.2. Necesidades

- a) Conocimiento del servicio
- b) Frecuencia en contratación
- c) Empresas constituidas
- d) Garantía
- e) Herramientas
- f) Costos

3.4.3. Mercado

- a) Precio
- b) Oferta

c) Demanda

3.4.4. Servicio

- a) Calidad del servicio
- b) Descripción del servicio

3.5. Matriz de relación variable

| OBJETIVO | VARIABLES | INDICADORES | FUENTE DE INFORMACION | TECNICAS DE RECOLECCION DE INFORMACION |
|--|--|--|---|--|
| Determinar el volumen y características de casa y edificios de la ciudad de Tulcán. | Volumen y características de la casa y edificios de la ciudad de Tulcán. | Número de casas y edificios de la ciudad de Tulcán. Estado en que se encuentran las viviendas. | Secundaria | Secundaria INEC |
| Conocer las necesidades de las familias de Tulcán, con respecto a la contratación del servicio de albañilería. | Necesidades | Conocimiento del servicio Frecuencia en contratación Empresas constituidas -Garantía -Herramientas | Primaria Familias de la Ciudad de Tulcán | Encuesta |
| Analizar la existencia de los servicios de mantenimiento de albañilería en la ciudad de Tulcán. | Mercado | Precio Oferta Demanda | Primaria | Encuesta |
| Determinar la calidad del servicio a través de la microempresa | Servicio | Calidad del servicio Descripción del servicio | Primaria | Encuesta |

FUENTE: Investigación Directa

3.6. IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO

La microempresa se dedicará a dar servicios a domicilio de mantenimiento en áreas de albañilería, brindando un servicio de calidad, con seguridad, experiencia, garantía, rapidez y economía a los clientes de manera que con el pasar del tiempo logremos posicionarnos en el mercado y en las mentes de los usuarios.

La microempresa contará con profesionales con experiencia en áreas de mantenimiento (reparación, remodelación) el trabajo podrá ser solicitado desde la comodidad de los hogares y oficinas. El medio de contacto para solicitar el servicio será vía telefónica, a través de un correo electrónico, o acercándose directamente a la oficina.

Los servicios a ofrecerse se determinaron en base a la información obtenida en el diagnóstico situacional, los mismos que detalladamente se presentan a continuación

TABLA N° 5
SERVICIO QUE OFRECE LA MICROEMPRESA

| SERVICIO | DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO |
|--------------------|--|
| Albañilería | -Enlucidos -Estucado -Colocación de Pisos -Refaccionamiento -Pintura -Veredas |

| | |
|--|---------------|
| | -Cerramientos |
|--|---------------|

FUENTE: Encuesta
ELABORADO: La Autora

3.7. IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN

El estudio de investigación se desarrollara en la ciudad de Tulcán en donde se recabará información relevante para nuestro proyecto, para lo cual se determinará el tamaño de la muestra de los posibles consumidores de nuestro servicio, son los propietarios de casas y edificios de la zona urbana, teniendo en cuenta es de 12432 según datos obtenidos por el INEC CENSO POBLACIONAL 2010.

3.8. CALCULO DE LA MUESTRA

3.8.1. Formula

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{e^2(N - 1) + z^2 * p * q}$$

Dónde:

Z = Representa el nivel de confianza requerido, en esta investigación es del 95%, se ha dejado un 5% para solucionar problemas en casos de personas que se nieguen a contestar el cuestionario o sean contestados con irresponsabilidad o cualquier cosa que altere la información.

P = Probabilidad de éxito

Q = Probabilidad de fracaso

e = error de estimación

n = tamaño de la muestra

N = Población total sujeto de estudio.

Donde se manejó los siguientes datos para alcanzar mayor precisión en la investigación.

Z = 1,96 para un nivel de confianza del 95%

P = 50%

Q = 50%

e = 0.05

| PROPIETARIOS DE CASAS Y EDIFICIOS |
|--|
| $n = \frac{z^2 * p * q * N}{e^2(N - 1) + z^2 * p * q}$ |
| $n = \frac{1.96^2 \times (0.50) \times (0.50) \times (12.432)}{(0.05)^2(12.432 - 1) + (1.96)^2 \times (0.50) \times (0.50)}$ |
| $n = \frac{11939.69}{31.0775 + 0.9604}$ |
| $n = \frac{11939.69}{32.0379}$ |
| $n = 372$ |

3.9. DISEÑO DE LOS INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

3.9.1 INFORMACIÓN PRIMARIA

a) ENCUESTA

Para la obtención de la información primaria se realizó una encuesta estructurada con preguntas cerradas, de las cuales se obtuvo información que sirvió para aclarar ciertos aspectos necesarios para el proyecto.

La finalidad básica de la encuesta fue conseguir información principalmente sobre la necesidad de los habitantes de la ciudad de Tulcán con respecto a la implementación del proyecto.

b) OBSERVACIÓN

La observación directa como una parte fundamental de las técnicas de investigación se utilizó para obtener información necesaria para complementar la encuesta y la entrevista.

3.9.2. INFORMACIÓN SECUNDARIA

A más de la información obtenida mediante técnicas de investigación primarias, también se recopiló información secundaria a través de documentales, revistas, Ley de Régimen Tributario Interno, Ley de Compañías, Internet que es un mecanismo fantástico para obtener información; entre otros que se utilizó dentro de la investigación.

3.10. ANÁLISIS DE VARIABLES DIAGNÓSTICAS

Volumen y Características de los inmuebles.

a) Número de casas y edificios de la ciudad de Tulcán

**TABLA Nº 5
CASAS Y EFIDICIOS**

| TOTAL DE VIVIENDAS PARTICULARES CON PERSONAS PRESENTES POR TIPO DE VIVIENDA | | | | | | | | | | |
|--|--------------|------------------|---------------------------------|----------------------------------|------------|----------|----------|----------|--------------------------|---------------|
| TULCAN | AREA | TIPO DE VIVIENDA | | | | | | | | Total |
| | | Casa/Villa | Departamento en casa o edificio | Cuarto(s) en casa de inquilinato | Mediagua | Rancho | Covacha | Chozo | Otra vivienda particular | |
| | Area Urbana | 10.580 | 1.852 | 1.304 | 442 | 5 | 5 | 1 | 9 | 14.198 |
| | Area Rural | 1.308 | 12 | 26 | 310 | 1 | - | 4 | 1 | 1.662 |
| | Total | 11.888 | 1.864 | 1.330 | 752 | 6 | 5 | 5 | 10 | 15.860 |

FUENTE: Censo Poblacional 2010

ELABORADO: La Autora

a) Características y estado de las casas y edificios de la ciudad de Tulcán.

➤ **Material del techo de las viviendas de la ciudad de Tulcán.**

**TABLA N°6
MATERIAL DEL TECHO**

| TOTAL DE VIVIENDAS PARTICULARES CON PERSONAS PRESENTES POR TIPO DE MATERIAL DEL TECHO O CUBIERTA | | | | | | | |
|---|--------------------------------|----------------------------------|------|-------|-----------------------|---------------------|--------|
| | Hormigón (losa, cemento) | Asbesto (eternit, eurolit) | Zinc | Teja | Palma, paja u hoja | Otros materiales | Total |
| TULCAN | 6.758 | 4.483 | 995 | 3.600 | 8 | 16 | 15.860 |

FUENTE: Censo Poblacional 2010

ELABORADO: La Autora

➤ **Estado de techo de las viviendas de la ciudad de Tulcán zona urbana.**

**TABLA N° 7
ESTADO DE TECHO**

| ESTADO DE TECHO | CASOS | PORCENTAJE | % ACUMULADO |
|--------------------|--------------|------------|-------------|
| Bueno | 6677 | 47 | 47 |
| Malo | 6121 | 43 | 90 |
| Regular | 1400 | 10 | 100 |
| TOTAL | 14198 | 100 | |

FUENTE: Censo Poblacional 2010

ELABORADO: La Autora

➤ **Imagen del Techo de las viviendas**

IMAGEN N° 2
TECHO



FUENTE: Internet

ELABORADO: La Autora

Otra característica importante es la cubierta o techo, el cual el censo 2010 nos muestra que las casa y edificios de la ciudad de Tulcán, material más utilizado es el de Hormigón, reflejando una cifra de 6.758 utilizan para construir los techos.

➤ **Material del piso de las viviendas de la ciudad de Tulcán**

TABLA N° 8
MATERIAL DE PISO

| TOTAL DE VIVIENDAS PARTICULARES CON PERSONAS PRESENTES POR TIPO DE MATERIAL DE PISO | | | | | | | | |
|---|--|------------------|-----------------------------------|--------------------|------|--------|------------------|--------|
| | Duela, parquet, tablón o piso flotante | Tabla sin tratar | Cerámica, baldosa, vinil o mármol | Ladrillo o cemento | Caña | Tierra | Otros materiales | Total |
| TULCAN | 3.156 | 1.710 | 6.349 | 4.026 | 1 | 553 | 65 | 15.860 |

FUENTE: Censo Poblacional 2010

ELABORADO: La Autora

➤ **Estado de piso de las viviendas zona urbana ciudad de Tulcán.**

**TABLA N°9
ESTADO DE PISO**

| ESTADO DE PISO | CASOS | PORCENTAJE | % ACUMULADO |
|----------------|--------------|------------|-------------|
| Bueno | 7623 | 54 | 54 |
| Regular | 5551 | 39 | 93 |
| Malo | 1024 | 7 | 100 |
| TOTAL | 14198 | 100 | |

FUENTE: Censo Poblacional 2010

ELABORADO: La Autora

➤ **Imagen de Piso**

**IMAGEN N° 3
PISO**



FUENTE: Internet
ELABORADO: La Autora

Una característica relevante es el material del piso y de acuerdo al censo realizado en el año 2010 nos muestra que predomina el piso de duela, parquet, tablón o piso flotante este último es uno de mayor demanda, por su fácil colocación, resistencia y fácil mantenimiento, se ha convertido en la mejor solución para el revestimiento de pisos. Ideal para quienes quieren soluciones rápidas, con excelente terminado.

Por la sencillez y rápida instalación del piso flotante inmediatamente se puede transitar sobre ellos. No necesitan barnizado, pulido ni ningún otro tratamiento.

Por su utilización, los pisos flotantes se clasifican en tres grupos: para tránsito normal, intenso y agresivo. No son aptos para ambientes con mucha humedad, como baños, lavaderos o habitaciones con amplio uso de agua.

➤ **Material de paredes de las viviendas de la ciudad de Tulcán.**

TABLA N° 10
MATERIAL DE PAREDES

| TOTAL DE VIVIENDAS PARTICULARES CON PERSONAS PRESENTES | | | | | | | | |
|--|----------|-------------------|---------------|--------|----------------------------|-------------------|------------------|--------|
| POR TIPO DE MATERIAL DE PAREDES EXTERIORES | | | | | | | | |
| | Hormigón | Ladrillo o bloque | Adobe o tapia | Madera | Caña revestida o bahareque | Caña no revestida | Otros materiales | Total |
| TULCAN | 537 | 13.339 | 1.722 | 109 | 137 | 4 | 12 | 15.860 |

FUENTE: Censo Poblacional 2010

ELABORADO: La Autora

- Estado de paredes de las viviendas zona urbana de la ciudad de Tulcán.

TABLA N° 11
ESTADO DE PAREDES

| ESTADO DE PAREDES | CASOS | PORCENTAJE | % ACUMULADO |
|--------------------------|--------------|-------------------|--------------------|
| Bueno | 7029 | 50 | 50 |
| Regular | 6296 | 44 | 94 |
| Malo | 873 | 6 | 100 |
| TOTAL | 14198 | 100 | |

FUENTE: Censo Poblacional 2010

ELABORADO: La Autora

- Imagen de paredes.

IMAGEN N° 4
PAREDES



FUENTE: Internet

ELABORADO: La Autora

El censo realizado en el 2010 nos muestra que en la ciudad de Tulcán el material para la construcción de paredes es el ladrillo y el bloque ya que vienen a formar parte muy importante en materia de construcción.

3.11. ENCUESTA

3.11.1. ENCUESTAS DIRIGIDAS A CONSUMIDORES (PROPIETARIOS DE CASA Y EDIFICOS DE LA CIUDAD DE TULCAN)

1.- ¿Cuántos años de construcción tiene su casa o edificio?

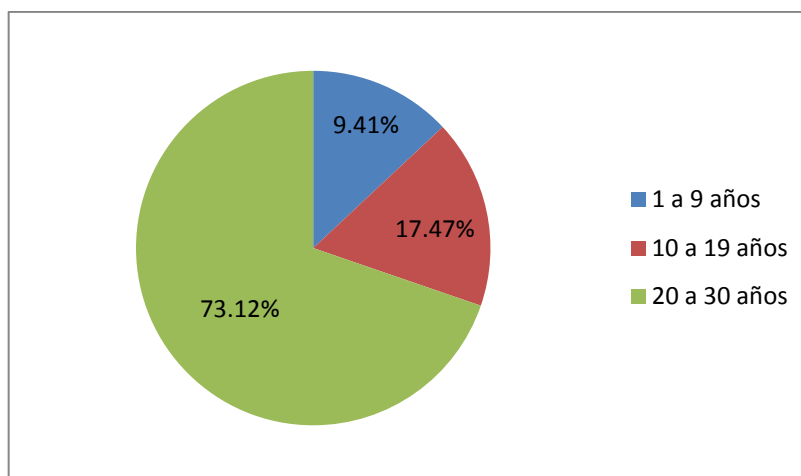
TABLA N° 12
AÑOS DE CONSTRUCCIÓN

| AÑOS | NÚMERO | PORCENTAJE (%) |
|--------------|---------------|-----------------------|
| 1 a 9 años | 35 | 9.41 |
| 10 a 19 años | 65 | 17.47 |
| 20 a 30 años | 272 | 73.12 |
| TOTAL | 372 | 100.00 |

FUENTE: Encuesta

ELABORADO: La Autora

GRÁFICO N° 2
AÑOS DE CONSTRUCCIÓN



FUENTE: Encuesta
ELABORADO: La Autora

INTERPRETACIÓN

Más del 90% de las personas encuestadas manifiestan que sus viviendas tienen de 10 a 30 años de construcción, por lo que esto significa que dichas viviendas son de edificación antigua. Tan solo el 9.41% de los encuestados respondieron que sus viviendas tienen menos de nueve años de construcción.

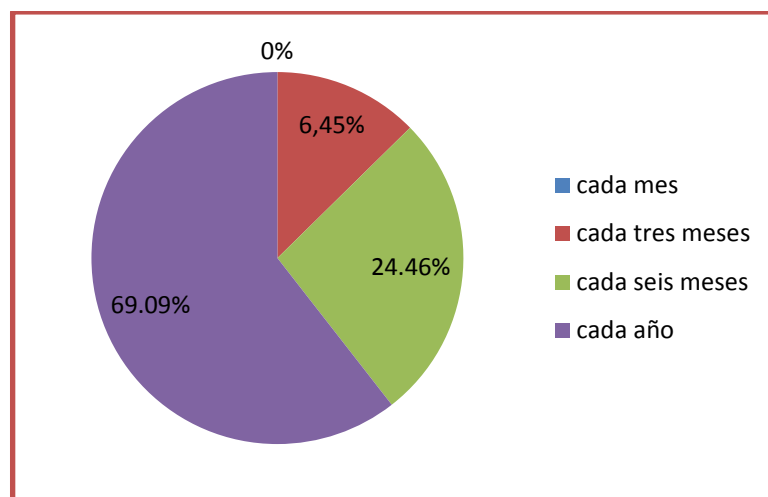
2.- ¿Con que frecuencia utiliza los servicios de albañilería?

TABLA N° 13
FRECUENCIA DEL SERVICIO

| FRECUENCIA | NUMERO | PORCENTAJE |
|-----------------|------------|---------------|
| Cada mes | 0 | 0 |
| Cada tres meses | 24 | 6.45 |
| Cada seis meses | 91 | 24.46 |
| Cada año | 257 | 69.09 |
| TOTAL | 372 | 100.00 |

FUENTE: Encuesta
ELABORADO: La Autora

GRÁFICO N° 3
FRECUENCIA DEL SERVICIO



FUENTE: Encuesta
ELABORADO: La Autora

INTERPRETACIÓN

La utilización de los servicios de albañilería en un 30% aproximadamente son utilizados por los propietarios de los inmuebles dentro de un periodo semestral, debido a que estas viviendas no cuentan con una infraestructura moderna. Mientras que el 69.09% de los encuestados respondieron que el servicio de albañilería lo utilizan una vez al año por lo que sus viviendas cuentan con una infraestructura mejor.

3.- ¿Cómo contrata a esta persona para que realice el servicio?

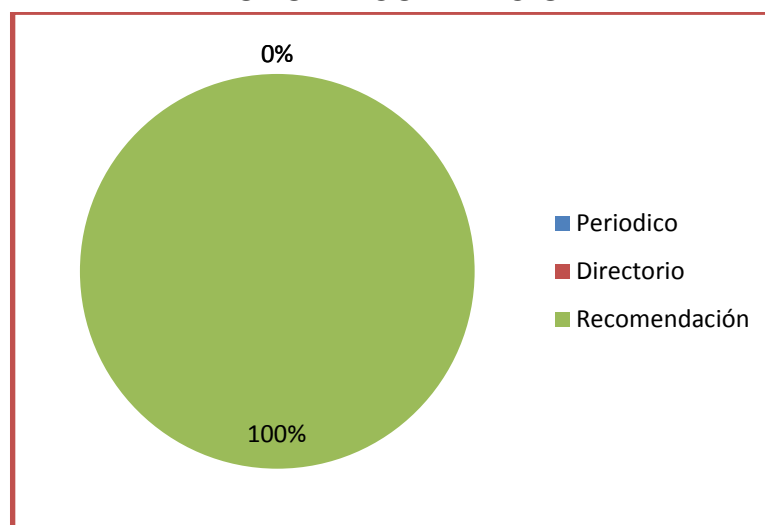
TABLA N° 14
MODO DE CONTRACION

| MODO DE CONTRATACION | NUMERO | PORCENTAJE |
|-----------------------|------------|------------|
| Periódico | 0 | 0 |
| Directorio Telefónico | 0 | 0 |
| Por Recomendación | 372 | 100 |
| TOTAL | 372 | 100 |

FUENTE: Encuesta
ELABORADO: La Autora

GRÁFICO N° 4

MODO DE CONTRACCIÓN



FUENTE: Encuesta
ELABORADO: La Autora

INTERPRETACIÓN

En la ciudad de Tulcán, el modo de contratación de estas personas para la realización del servicio de mantenimiento lo hacen por medio de recomendación, sujetándose así a que el trabajo hacer realizado cubra las expectativas, y luego tener una referencia para posteriormente recomendar o no a la persona.

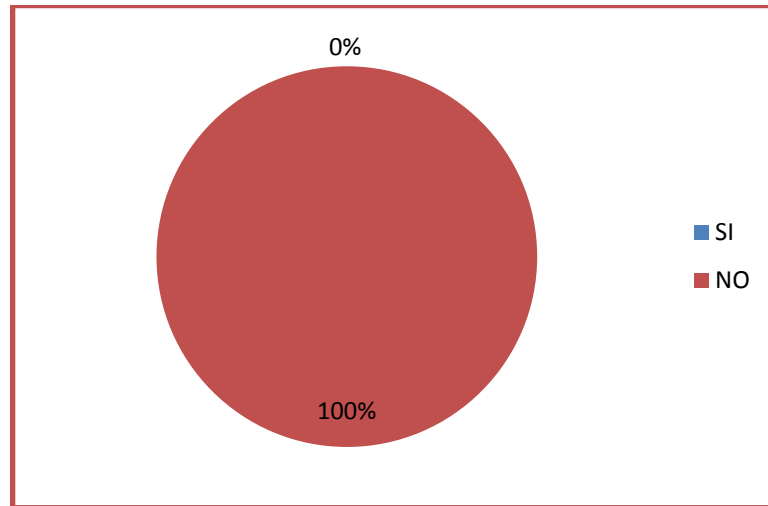
4.- ¿Conoce o ha escuchado hablar de alguna microempresa que ofrezca los servicios de mantenimiento de albañilería?

**TABLA N° 15
CONOCE DE UNA MICROEMPRESA**

| CONOCE DE UNA COMPANIA | NEMERO | PORCENTAJE |
|------------------------|------------|------------|
| Si | 0 | 0 |
| No | 372 | 100 |
| TOTAL | 372 | 100 |

FUENTE: Encuesta
ELABORADO: La Autora

**GRÁFICO N° 5
CONOCE DE UNA MICROEMPRESA**



FUENTE: Encuesta
ELABORADO: La Autora

INTERPRETACIÓN

La totalidad de los encuestados no han escuchado hablar de que en la ciudad de Tulcán exista una microempresa que brinde los servicios de mantenimiento en albañilería por lo cual ayudaría a que el proyecto se lo ponga en marcha para su ejecución y viabilidad.

5.- De las siguientes alternativas que se detallan a continuación ¿Con que proveedor usted trabaja para realizar el servicio de albañilería?

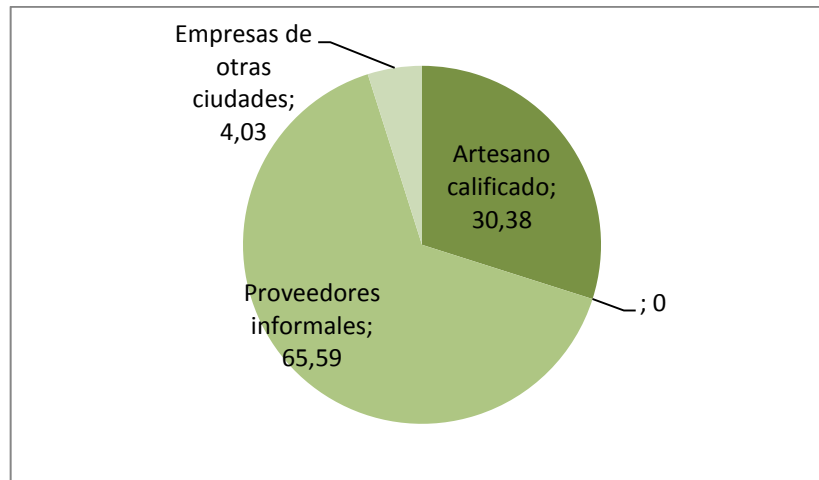
**TABLA N° 16
PROVEEDOR**

| CONFORMIDAD CON EL PRECIO | NUMERO | PORCENTAJE |
|----------------------------|------------|---------------|
| Artesano calificados | 113 | 30.38 |
| Proveedores informales | 244 | 65.59 |
| Empresas de otras ciudades | 15 | 4.03 |
| TOTAL | 372 | 100.00 |

FUENTE: Encuesta

ELABORADO: La Autora

**GRÁFICO N° 6
PROVEEDOR**



FUENTE: Encuesta
ELABORADO: La Autora

INTERPRETACIÓN

Cerca del 95% de los encuestados manifestaron que para realizar el servicio de albañilería de sus viviendas contratan a proveedores de la localidad debido a que su mano de obra es económica y se encuentra al alcance de los propietarios de casas y edificios. Y que menos del 5% de los encuestados respondieron que contratan el servicio de empresas de otras ciudades por lo que estas se encuentran calificadas y son reconocidas a nivel nacional.

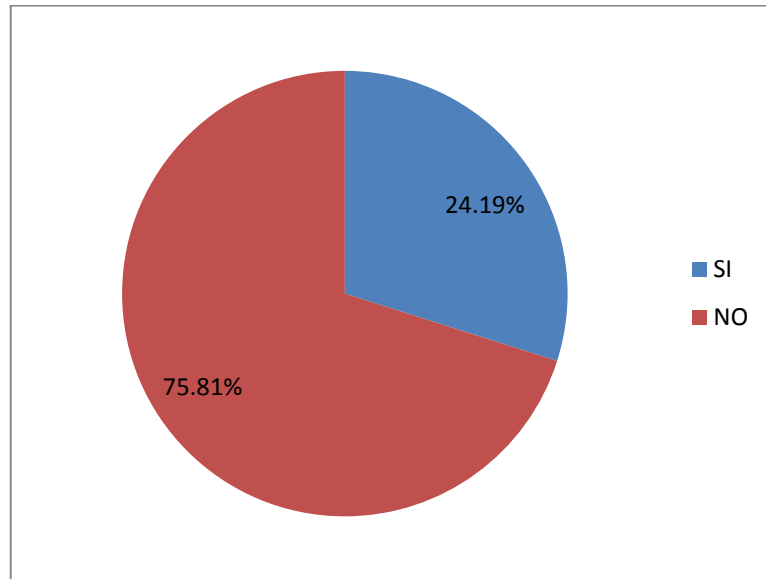
6.- ¿Está conforme con el precio que paga por el servicio?

**TABLA N° 17
CONFORMIDAD CON EL PRECIO**

| CONFORMIDAD CON EL PRECIO | NUMERO | PORCENTAJE |
|---------------------------|------------|---------------|
| Si | 90 | 24.19 |
| No | 282 | 75.81 |
| TOTAL | 372 | 100.00 |

FUENTE: Encuesta
ELABORADO: La Autora

**GRÁFICO N° 7
CONFORMIDAD CON EL PRECIO**



FUENTE: Encuesta
ELABORADO: La Autora

INTERPRETACIÓN

Un porcentaje mayoritario de propietarios de las casas y edificios no están conformes con el precio en que adquieren el servicio de albañilería. Lo que significa que la microempresa deberá elaborar estrategias de precios para captar la atención de los posibles clientes, además deberá de realizar un trabajo de calidad, para garantizar de esta manera la permanencia en el mercado.

7.- ¿Está usted 100% satisfecho con el servicio que le ofrece su proveedor en el servicio de albañilería?

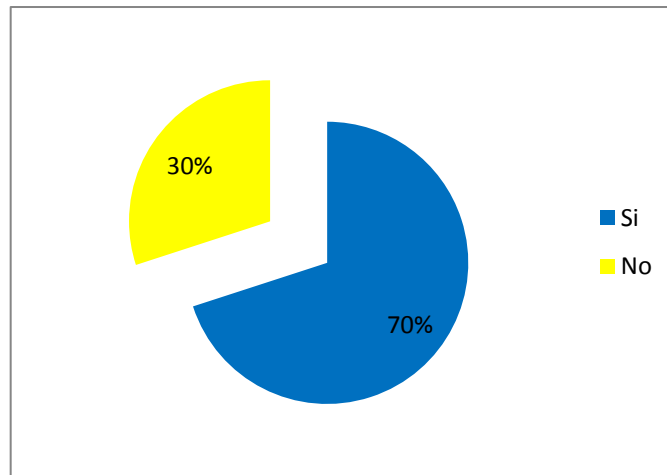
**TABLA N° 18
SATISFACCIÓN DEL SERVICIO**

| SATISFACCIÓN | NUMERO | PORCENTAJE |
|--------------|------------|---------------|
| Si | 260 | 70.00 |
| No | 112 | 30.00 |
| TOTAL | 372 | 100.00 |

FUENTE: Encuesta

ELABORADO: La Autora

GRÁFICO N° 8
SATISFACCIÓN DEL SERVICIO



FUENTE: Encuesta
ELABORADO: La Autora

INTERPRETACION

El 70% de los propietarios de casas y edificios manifestaron que se encuentran satisfechos por el servicio que ofrecen los proveedores, lo que significa que solo el 30% de los encuestados se encuentran insatisfechos por el servicio que éstos ofertan considerándose de que el mercado no alcanza a cubrir la totalidad del cumplimiento de las necesidades y expectativas de los clientes.

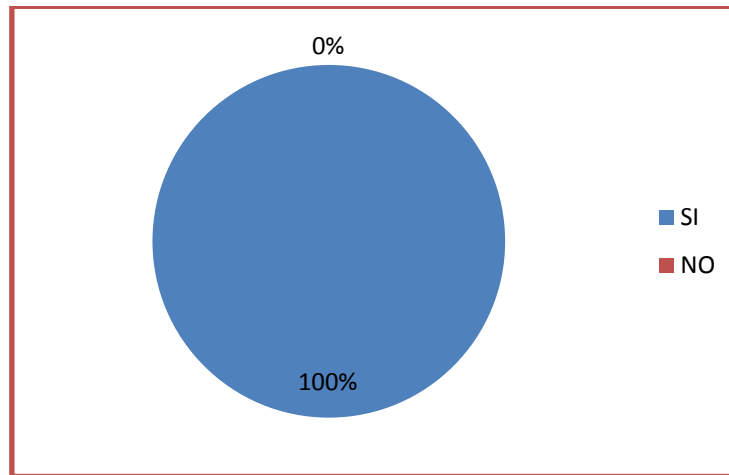
8.- ¿Estaría dispuesto a contratar una microempresa especializada en el mantenimiento de albañilería que ofrezca un servicio de calidad?

TABLA N° 19
SERVICIO DE CALIDAD

| MICROEMPRESA ESPECIALIZADA | NUMERO | PORCENTAJE |
|----------------------------|------------|---------------|
| Si | 372 | 100 |
| No | 0 | 0 |
| TOTAL | 372 | 100.00 |

FUENTE: Encuesta
ELABORADO: La Autora

**GRÁFICO N° 9
SERVICIO DE CALIDAD**



FUENTE: Encuesta
ELABORADO: La Autora

INTERPRETACION

Los encuestados en su totalidad si estarían dispuestos a contratar los servicios de mantenimiento de albañilería, por lo que ellos manifiestan que existiendo una microempresa tendrían la posibilidad de realizar reclamos por el trabajo mal realizado y la pérdida de los clientes solo sería en tiempo ya que la microempresa se encargaría de que exista una satisfacción por el servicio.

9.- ¿Qué es lo más importante para usted, al contratar un servicio de mantenimiento de albañilería?

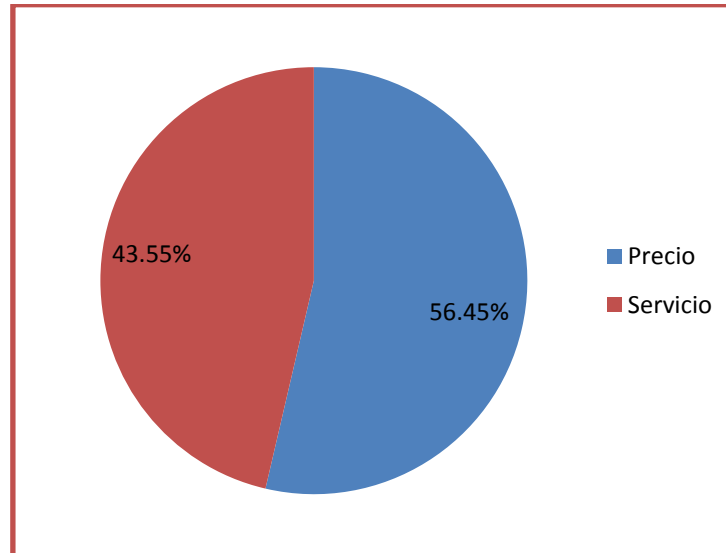
**TABLA N° 20
IMPORTANCIA EN EL SERVICIO**

| IMPORTANCIA DEL SERVICIO | NUMERO | PORCENTAJE |
|--------------------------|------------|---------------|
| Precio | 210 | 56.45 |
| Servicio de calidad | 162 | 43.55 |
| TOTAL | 372 | 100.00 |

FUENTE: Encuesta

ELABORADO: La Autora

**GRÁFICO N° 10
IMPORTANCIA EN EL SERVICIO**



FUENTE: Encuesta
ELABORADO: La Autora

INTERPRETACIÓN

Lo más importante al momento de contratar un servicio es el precio, manifestaron la mayoría de los propietarios, para lo cual la microempresa deberá generar publicidad, para lograr de esta manera cambiar la mentalidad y dejar muy en claro que el servicio de calidad tiene mayor importancia y no lo que le permite realizar un ahorro económico.

10.- ¿Le gustaría que el servicio de mantenimiento de albañilería incluya materiales de construcción?

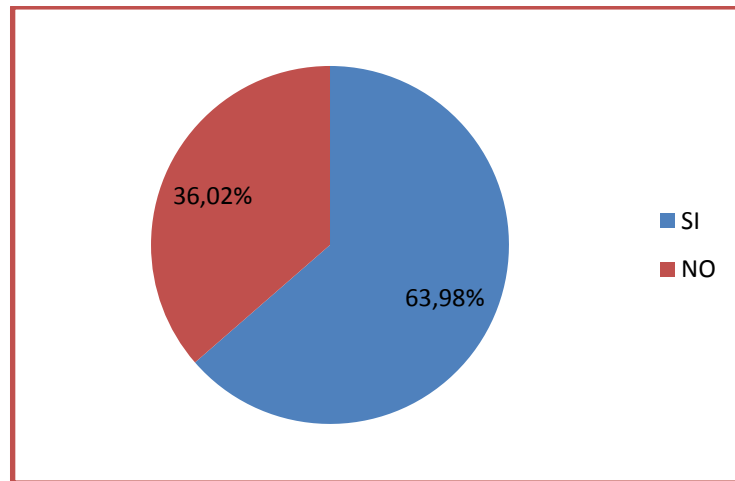
**TABLA N° 21
MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN**

| INCLUYA EN EL SERVICIO | NUMERO | PORCENTAJE |
|------------------------|------------|---------------|
| Si | 238 | 63.98 |
| No | 134 | 36.02 |
| TOTAL | 372 | 100.00 |

FUENTE: Encuesta

ELABORADO: La Autora

**GRÁFICO N° 11
MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN**



FUENTE: Encuesta
ELABORADO: La Autora

INTERPRETACIÓN

Teniendo una aceptación en los encuestados, manifestaron que si les gustaría que el servicio de mantenimiento en albañilería incluya materiales, lo cual identificaron como un ahorro de tiempo y que el encargado de esta compra sea una persona especializada en el servicio.

11.- ¿Qué mantenimiento de albañilería utiliza para su casa o edificio?

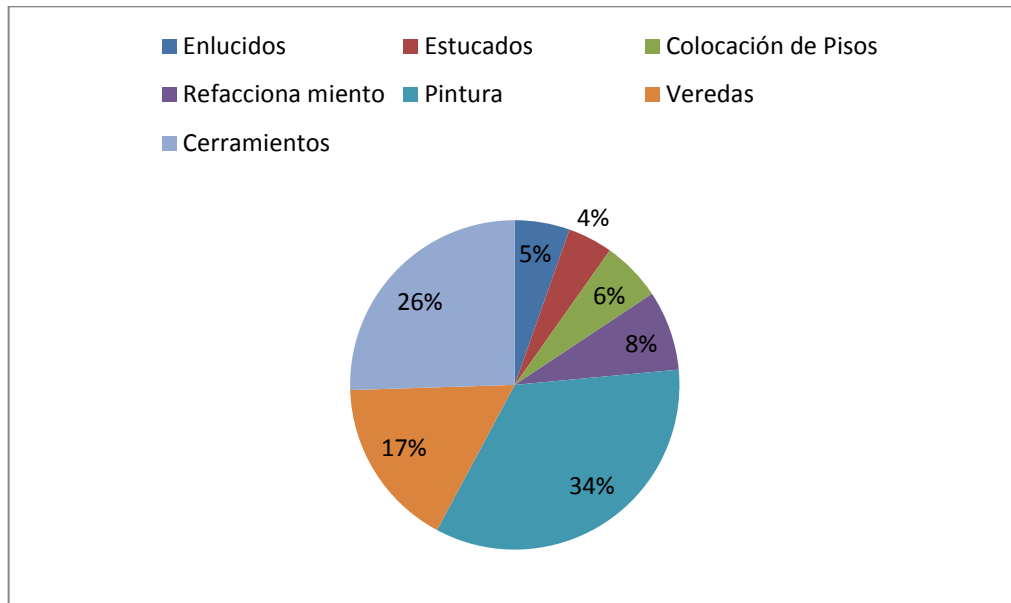
**TABLA N° 22
MANTENIMIENTO MÁS UTILIZADO EN ALBAÑILERIA**

| SERVICIO | NUMERO | PORCENTAJE |
|-----------|--------|------------|
| Enlucidos | 19 | 5.11 |
| Estucados | 16 | 4.30 |

| | | |
|---------------------|------------|---------------|
| Colocación de Pisos | 22 | 5.91 |
| Refacciona miento | 29 | 7.79 |
| Pintura | 128 | 34.41 |
| Veredas | 62 | 16.67 |
| Cerramientos | 96 | 25.81 |
| TOTAL | 372 | 100.00 |

FUENTE: Encuesta
ELABORADO: La Autora

GRÁFICO N° 12 MANTENIMIENTO MÁS UTILIZADO EN ALBAÑILERIA



FUENTE: Encuesta
ELABORADO: La Autora

INTERPRETACIÓN

El mantenimiento con mayor aceptación es el de pintura con un 34,41%, y un porcentaje también representativos el de cerramiento con un valor del 25,81%, seguido por el de veredas con un porcentaje del 16,67%, estos mantenimientos son los trabajos más utilizados en la ciudad de Tulcán. Los servicios de enlucidos, estucados, colocación de pisos, refacciona miento son mantenimientos menos utilizado ya que son innovaciones en el tema de la construcción.

3.12. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Según información obtenida mediante el diagnóstico situacional, la demanda de los servicios de mantenimiento es muy alta; sin embargo no existen empresas que oferten este tipo de servicios.

Los datos que a continuación se detallan son calculados en base a las encuestas realizadas a los consumidores de los servicios de mantenimiento de albañilería la misma que proviene de la preguntas número doce que se refiere a que tipo de mantenimiento de albañilería utiliza para su casa o edificio y en qué periodo de tiempo lo realiza y de la pregunta número uno en donde se menciona el número de años que tiene sus casa o edificio.

TABLA Nº 23
FRECUENCIA DEL SERVICIO

| SEGMENTO | AÑOS | NECESIDADES DEL SERVICIO | | | | | | | TOTAL |
|--------------|---------|--------------------------|-----------|-----------|-----------|------------|-----------|--------------|------------|
| | | ENLUCIDOS | ESTUCADO | PISOS | REFACCION | PINTURA | VEREDAS | CERRAMIENTOS | |
| | 1 a 9 | 10 | 5 | | | | 28 | 32 | 75 |
| Casa | 10 a 19 | | | 10 | | 29 | | | 39 |
| | 20 a 30 | | | | 16 | 49 | 11 | 22 | 98 |
| | 1 a 9 | 9 | 11 | | | | 15 | 28 | 63 |
| Edificios | 10 a 19 | | | 12 | 8 | 20 | | | 40 |
| | 20 a 30 | | | | 5 | 30 | 8 | 14 | 57 |
| TOTAL | | 19 | 16 | 22 | 29 | 128 | 62 | 96 | 372 |

FUENTE: Encuesta

ELABORADO: La Autora

TABLA Nº 24
FRECUENCIA DEL SERVICIO

| SEGMENTO | SERVICIOS | FRECUENCIA (Total muestra) | | | | TOTAL |
|--------------|--------------------|----------------------------|------------|------------|------------|------------|
| | | CADA MES | TRES MESES | SEIS MESES | CADA AÑO | |
| Casa | ENLUCIDOS | 0 | 0 | 4 | 6 | 10 |
| | ESTUCADO | 0 | 0 | 0 | 5 | 5 |
| | COLOCACION DE PISO | 0 | 0 | 0 | 10 | 10 |
| | REFACCIONAMIENTOS | 1 | 4 | 5 | 6 | 16 |
| | PINTURA | 6 | 15 | 24 | 33 | 78 |
| | VEREDAS | 0 | 0 | 13 | 26 | 39 |
| | CERRAMIENTOS | 0 | 0 | 0 | 54 | 54 |
| Edificios | ENLUCIDOS | 0 | 0 | 0 | 9 | 9 |
| | ESTUCADO | 0 | 0 | 0 | 11 | 11 |
| | COLOCACION DE PISO | 0 | 0 | 0 | 12 | 12 |
| | REFACCIONAMIENTOS | 1 | 2 | 4 | 6 | 13 |
| | PINTURA | 0 | 6 | 19 | 25 | 50 |
| | VEREDAS | 0 | 0 | 0 | 23 | 23 |
| | CERRAMIENTOS | 0 | 0 | 0 | 42 | 42 |
| TOTAL | | 8 | 27 | 69 | 268 | 372 |

FUENTE: Encuesta
ELABORADO: La Autora

TABLA Nº 25
FRECUENCIA DEL SERVICIO AL AÑO

| SERVICIO | SERVICIOS | FRECUENCIA POR AÑO (Total muestra) | | | | TOTAL SERVICIOS |
|--------------|--------------------|------------------------------------|-----------|------------|------------|-----------------|
| | | CADA MES | TRES MESE | SEIS MESE | CADA AÑO | |
| Casa | ENLUCIDOS | 0 | 0 | 8 | 6 | 14 |
| | ESTUCADO | 0 | 0 | 0 | 5 | 5 |
| | COLOCACION DE PISO | 0 | 0 | 0 | 10 | 10 |
| | REFACCIONAMIENTOS | 12 | 12 | 10 | 6 | 40 |
| | PINTURA | 72 | 45 | 48 | 33 | 198 |
| | VEREDAS | 0 | 0 | 26 | 26 | 52 |
| | CERRAMIENTOS | 0 | 0 | 0 | 54 | 54 |
| Edificios | ENLUCIDOS | 0 | 0 | 0 | 9 | 9 |
| | ESTUCADO | 0 | 0 | 0 | 11 | 11 |
| | COLOCACION DE PISO | 0 | 0 | 0 | 12 | 12 |
| | REFACCIONAMIENTOS | 12 | 6 | 8 | 6 | 32 |
| | PINTURA | 0 | 18 | 38 | 25 | 81 |
| | VEREDAS | 0 | 0 | 0 | 11 | 11 |
| | CERRAMIENTOS | 0 | 0 | 0 | 23 | 23 |
| TOTAL | | 96 | 81 | 138 | 237 | 552 |

FUENTE: Encuesta
ELABORADO: La Autora

3.12.1. DEMANDA POTENCIAL

De acuerdo a la encuesta la pregunta número dos, que consiste con qué frecuencia utiliza los servicios de albañilería, cada mes, cada tres meses, cada seis meses, cada año. Se obtuvo los siguientes resultados que el 69.00 % de los dueños y propietarios de casas y edificios lo realizaron cada año los servicios de albañilería. Dando como resultado nuestra demanda al año. Porcentaje multiplicado de toda la muestra que es de 12432 según censo realizado en el año 2010.

TABLA N° 26
DEMANDA POTENCIAL AL AÑO

| AÑO | DEMANDA |
|------------|----------------|
| 2013 | 8589 |

FUENTE: Encuesta
ELABORADO: La Autora

A través del estudio de mercado se identificó que la mayor demanda de casa y edificios es el mantenimiento de PINTURA, ya que es un mantenimiento frecuente que la mayoría de propietarios lo realizan cada año, otro mantenimiento muy importante es el refaccionamiento ya que muchas viviendas de entre 20 a 30 años de construcción requieren de este, los demás servicios de mantenimiento en albañilería que se presentan en este proyecto no tienen mucha demanda ya que en la actualidad estos vienen incluidos al momento de construir una vivienda.

3.12.2. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Por ser un proyecto nuevo no existen datos históricos sobre la utilización de los servicios personalizados en la Ciudad de Tulcán.

Sin embargo para la proyección de la demanda se tomó en cuenta el crecimiento poblacional de la Ciudad de Tulcán, que según datos del

Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC) del año 2001-2010 es de 1.18%.

La proyección de la demanda se realizó para cinco años, como se muestra en el cuadro siguiente.

TABLA Nº 27
PROYECCION DE LA DEMANDA

| SERVICIOS | AÑOS | | | | | TOTAL |
|-------------|------|------|------|------|------|-------|
| | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | |
| albañilería | 8589 | 8690 | 8793 | 8897 | 9002 | 43971 |

FUENTE: Encuesta

ELABORADO: La Autora

3.14. ANÁLISIS DE LA OFERTA

3.14.1. OFERTA POTENCIAL

En base al estudio realizado en el diagnóstico situacional se estableció que los servicios a ofertar la microempresa serán de albañilería ya que en la actualidad no existen empresas ni microempresas legalmente constituidas que prestan este tipo de servicios únicamente se oferta a través del Internet servicios de personas independientes pero que en sí no prestan las garantías ni la seguridad necesaria para ser contratados a pesar de que en dichas páginas se muestran sus hojas de vida y que además para la ciudad de Tulcán son escasas dichas páginas Web, ya que para otras ciudades si existen en abundancia y se muestran varios resultados, como oferta de dichos servicios se presentan además todos aquellos trabajadores informales que laboran de manera independiente, se demostró también en las encuestas realizadas que dichos trabajadores ofertan su trabajo de una manera de recomendación la cual se estaría contratando a esta persona sin ningún respaldo, ni garantía y esperar el resultado que le brinde, prestando sus servicios. A continuación se

muestra la nómina de socios activos de Gremio de Maestros de la Construcción Civil de Tulcán “15 de Mayo”.

TABLA N° 28
NOMINA DE SOCIOS DEL GREMIO DE MAESTROS
EN LA CONSTRUCCIÓN CIVIL DE TULÁN
“15 DE MAYO”

| Nº | APELLIDOS Y NOMBRES | Nº DE CEDULA |
|-----------|------------------------------------|---------------------|
| 1 | AGUILAR CABRERA PEDRO PABLO | 040002622-5 |
| 2 | ARTEGA ARTEAGA LUIS PABLO | 040085816-3 |
| 3 | BENAVIDES OLIVO MANUEL MESIAS | 040086772-7 |
| 4 | BENITEZ LUIS ALBERTO | 040073973-6 |
| 5 | BENITEZ TULCAN WILSON ARTURO | 040058738-2 |
| 6 | CHARFUELAN FUELTALA CARLOS ANTONIO | 040046623-1 |
| 7 | CHARFUELAN FUELTALA CESAR HUMBERTO | 040055370-7 |
| 8 | CHARFUELAN FUELTALA LUIS ANTONIO | 040062293-2 |
| 9 | CHICANGO WILMER FABIAN | 040095788-2 |
| 10 | CHUGA ESCOBAR WILSON OLMEDO | 040073091-7 |
| 11 | CUASPUD BENALCAZAR LUIS MARTIN | 040108181-5 |
| 12 | CUASPUD CASTRO JESUS ANTONIO | 040101310-7 |
| 13 | ESTRADA SANCHEZ LUIS ERASMO | 040121048-9 |
| 14 | GARCIA MALQUIN MIGUEL ANGEL | 040045060-7 |
| 15 | GUAMIALAMA MUESS LUIS HERNAN | 040115559-3 |
| 16 | GUERRERO MORA SEGUNDO ALFONSO | 040032037-0 |
| 17 | HIDALGO MARTINEZ ANGEL MARIA | 040050731-5 |
| 18 | INSUASTI RAMIREZ JORGE ARTURO | 040072542-0 |
| 19 | INSUASTI RAMIREZ JOSE ORLANDO | 040060848-5 |
| 20 | IPIAL DIOGENES NELSON | 040081988-4 |
| 21 | LOPEZ VILLARREAL LUIS ALFONSO | 040115273-1 |
| 22 | MAYA GERARDO | 040062953-1 |
| 23 | MONTENEGRO BURBANO RUPERTO ENRIQUE | 040067438-8 |
| 24 | MONTENEGRO TUTALCHA RAMIRO JAIME | 040110172-0 |
| 25 | NARVAEZ MARCO TULIO | 040047924-2 |
| 26 | NARVAEZ TATEZ JORGE POLIVIO | 040043860-2 |
| 27 | NASTAR DE LA CRUZ LEOVIGILDO | 170647842-5 |
| 28 | OVIEDO ALMEIDA SEGUNDO GERARDO | 040068639-0 |
| 29 | PANTOJA BOLAÑOS LUIS ABELARDO | 040098901-8 |
| 30 | PAUCAR CESAR BAYARDO | 040072191-6 |
| 31 | PAUCAR MIGUEL ANGEL | 040045045-8 |

| | | |
|----|---------------------------------|-------------|
| 32 | PAUCAR PUETATE EDWIN FABIAN | 040106103-1 |
| 33 | PORTILLA MARCO ANTONIO | 040065811-8 |
| 34 | PRADO GUERRERO ARNULFO ANDRES | 040072667-5 |
| 35 | PUETATE CISNEROS SEGUNDO ALMEDO | 040091581-5 |
| 36 | QUELAL CARLOS ALBERTO | 040045407-0 |
| 37 | REASCOS QUELAL OLIMPO GUSTAVO | 040065023-0 |
| 38 | REINA MANUEL MESIAS | 040063870-6 |
| 39 | RODRIGUEZ HUERTA JULIO HOMERO | 040059343-0 |
| 40 | ROJAS CHICANGO VIVENTE ANIBAL | 040043772-9 |
| 41 | SANCHEZ BURBANO ENRIQUE MANUEL | 040035130-0 |
| 42 | SAQUINGA JORGE JUAN | 040107459-6 |
| 43 | TARAPUES GUANCHA GERARDO MIGUEL | 040038959-9 |
| 44 | URBANO MOLINA JOSE JAIME | 040130770-7 |
| 45 | VELASCO OSCAR RICARDO | 040076266-2 |
| 46 | VILLARREAL HUGO ARMANDO | 040121360-8 |
| 47 | VILLARREAL HUERTAS VICTOR HUGO | 040031532-1 |

3.15. BALANCE DE OFERTA-DEMANDA Y DEMANDA INSATISFECHA

Después haber analizado todas las variables que tiene el estudio de mercado se muestra el siguiente balance de oferta / demanda, logrando así establecer la demanda insatisfecha de los servicios de albañilería personalizados en la ciudad de Tulcán.

TABLA Nº 29
BALANCE OFERTA DEMANDA Y DEMANDA INSATISFECHA

| AÑO | DEMANDA | OFERTA | DEMANDA INSADISFECHA |
|------|---------|--------|----------------------|
| 2013 | 8589 | 6012 | 2577 |
| 2014 | 8690 | 6083 | 2607 |
| 2015 | 8793 | 6155 | 2638 |
| 2016 | 8897 | 6228 | 2669 |
| 2017 | 9002 | 6301 | 2700 |

FUENTE: Encuesta
ELABORADO: La Autora

La tabla número treinta y dos muestra el balance de la demanda, oferta y demanda insatisfecha de clientes en el servicio de mantenimiento de albañilería en la ciudad de Tulcán.

Para el cálculo de la demanda se consideró el número de clientes potenciales en el servicio de albañilería cuyo valor es de 8589 clientes según la tabla N° 27, para determinar la demanda insatisfecha, se consideró la pregunta número siete de la encuesta en donde se menciona que cual es el porcentaje de satisfacción de los clientes al momento de adquirir los siete servicios de albañilería, dando como resultado que el 30% de los mismos se encuentran insatisfechos, valor que al multiplicarlo por su respectiva demanda de cada año nos da como resultado la demanda insatisfecha antes mencionada. Y para determinar la oferta en clientes se consideró la diferencia entre la demanda y la demanda insatisfecha.

3.16. Análisis de precios

**TABLA N° 30
ANALISIS DE PRECIOS**

| Concepto. | Precio (\$) m2 | Precio (\$) MO | Precio (\$) MO + m2 | Cantidad | Ingreso Total (\$) |
|-------------------|----------------|----------------|---------------------|-------------|--------------------|
| ENLUCIDOS | 4,15 | 3,50 | 7,65 | 439 | 3357,57 |
| ESTUCADO | 3,20 | 2,10 | 5,30 | 369 | 1957,43 |
| COLOCACION PISO | 4,35 | 3,25 | 7,60 | 508 | 3857,84 |
| REFACCIONAMIENTOS | 3,90 | 3,75 | 7,65 | 669 | 5118,49 |
| PINTURA | 3,00 | 2,00 | 5,00 | 2955 | 14777,37 |
| VEREDAS | 4,10 | 3,60 | 7,70 | 1432 | 11024,75 |
| CERRAMIENTOS | 4,10 | 3,35 | 7,45 | 2217 | 16515,32 |
| TOTAL | | | | 8589 | 56608,77 |

FUENTE: Investigación de mercado
ELABORADO: La Autora

Para determinar los precios de los servicios de mantenimiento de albañilería se consideró las cotizaciones de proveedores informales así como también de la información de la revista Sigma en donde detalla los costos directos de los servicios que esta empresa va a brindar a los clientes.

Para lo cual el ingreso total del año 2013 es de 56608.77 usd en donde se tomó en cuenta la multiplicación de la cantidad de clientes por el precio de cada servicio.

3.17. Conclusiones del Estudio

- De acuerdo al presente estudio de investigación se menciona que la demanda de clientes para el servicio de mantenimiento en albañilería para casas y edificios de la ciudad de Tulcán es de 12432 casas y edificios para el año 2013, cuyo valor fue determinado según el INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censo)
- En cuanto a los oferentes del mercado del servicio de mantenimiento de albañilería se determinó que el valor en clientes es de 6012 para el año 2013, tomando en cuenta que en la ciudad de Tulcán no existe microempresas que brinden este servicio de albañilería.
- La demanda insatisfecha del proyecto es de 2577 clientes para el año 2013, dato que fue determinado según la pregunta número siete de la encuesta donde hace mención al porcentaje de insatisfacción del cliente que tiene por el servicio recibido de su proveedor.
- Valor del precio de cada servicio fue determinado a través de la fuente de información secundaria, la misma que permitió conocer y analizar los distintos precios que existen en el mercado.

CAPITULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1. MACRO Y MICRO LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

El proyecto de factibilidad para la creación de una microempresa de servicios a domicilio de mantenimiento en albañilería, estará ubicado en la ciudad de Tulcán, capital de la provincia del Carchi que limita al norte: Colombia, Departamento de Nariño, municipio de Ipiales. Al sur con los cantones Huaca, Montufar, Espejo y Mira. Al este con Colombia y la provincia de Sucumbíos. Al oeste con Colombia, y la provincia de Esmeraldas.

IMAGEN Nº 5
MAPA DE MACRO LOCALIZACIÓN
MAPA DE LA PROVINCIA DEL CARCHI



FUENTE: Internet

ELABORADO: La Autora

4.2. UBICACIÓN DE LA MICROEMPRESA

La oficina y bodega de la microempresa de servicios a domicilio de mantenimiento en áreas de albañilería, estará ubicada en la calle Av. Veintenilla frente a la Estación de Servicios de don Oswaldo Villarreal; en una Zona Sur de la ciudad, con el crecimiento poblacional y la expansión de la ciudad el sector Sur se ha vuelto una que tiene acceso a todos los servicios, ubicada en un Centro de desarrollo urbano con una importante afluencia de transeúntes, la dirección es de fácil acceso y circulación, es una área comercial debido a que se desarrollan varios comercios como son de comida, mecánicas, grandes ferreterías. La ubicación para la oficina se la determino mediante el método cuantitativo por puntos de Vogel, el mismo que nos dio como resultado que la alternativa B que se

refiere a la ubicación de la avenida Veintenilla frente a la Estación de Servicios del señor Oswaldo Villarreal teniendo como resultado un valor de 8,10 puntos.

- **Acceso al público-** Se considera prioritario que el local esté ubicado en lugar comercial y que a la vez esté cerca del mercado objetivo que son los clientes que van a consumir el producto para ello se da un peso del 40%.
- **Servicios básicos** Los servicios básicos del local deben estar en perfecto funcionamiento para que de esta manera pueda operar el negocio en forma eficiente, es así que se asigna un peso de 25%.
- **Infraestructura adecuada.-** La infraestructura del local debe ser segura para precautelar la integridad de los recursos humanos y materiales que abarque en sus instalación, para este factor se le asigna un peso del 25%.
- **Cercanía del mercado** Se debe considerar que el proyecto debe de encontrarse con respecto al mercado objetivo para que de esta manera se pueda tener una buena captación de clientes, por lo que se le asigna a este factor un peso del 10%.

TABLA Nº 31
ANÁLISIS DE FACTORES DE MICROLOCALIZACIÓN

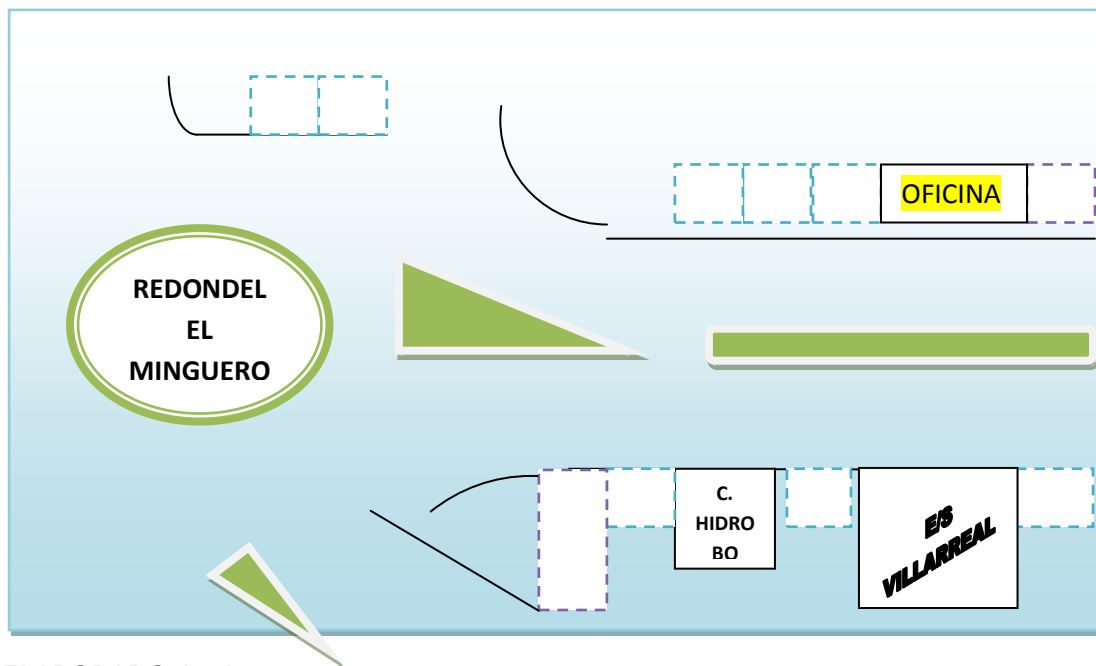
| FACTORES | % PONDERACIÓN | A | | B | | C | |
|-------------------|---------------|--------------|-------------|--------------|-------------|--------------|-------------|
| | | CALIFICACIÓN | PONDERACIÓN | CALIFICACIÓN | PONDERACIÓN | CALIFICACIÓN | PONDERACIÓN |
| Acceso al público | 0.40 | 7 | 2.80 | 8 | 3.20 | 8 | 3.20 |
| Servicios | 0.25 | 7 | 1.75 | 8 | 2.00 | 8 | 2.00 |

| | | | | | | | |
|--------------------------|------|------|------|-------------|------|------|------|
| básicos | | | | | | | |
| Infraestructura adecuada | 0.25 | 8 | 2.00 | 8 | 2.00 | 7 | 1.75 |
| Cercanía del mercado | 0.10 | 8 | 0.80 | 9 | 0.90 | 8 | 0.80 |
| TOTAL | 1.00 | 7.35 | | 8.10 | | 7.75 | |

Para este proyecto se asignó una escala de 0 a 10 puntos basadas en las necesidades que más se ajustan al mismo como se detalla en la tabla N° 30.

1. Alternativa A : Ciudadela Vivienda Popular
2. Alternativa B: Av. Veintenilla frente a la Estación de Servicios del señor Oswaldo Villarreal.
3. Alternativa C : Barrio Nuevo Amanecer

**IMAGEN N° 6
CROQUIS DE LA OFICINA**



ELABORADO: La Autora

4.3. TAMAÑO DEL PROYECTO

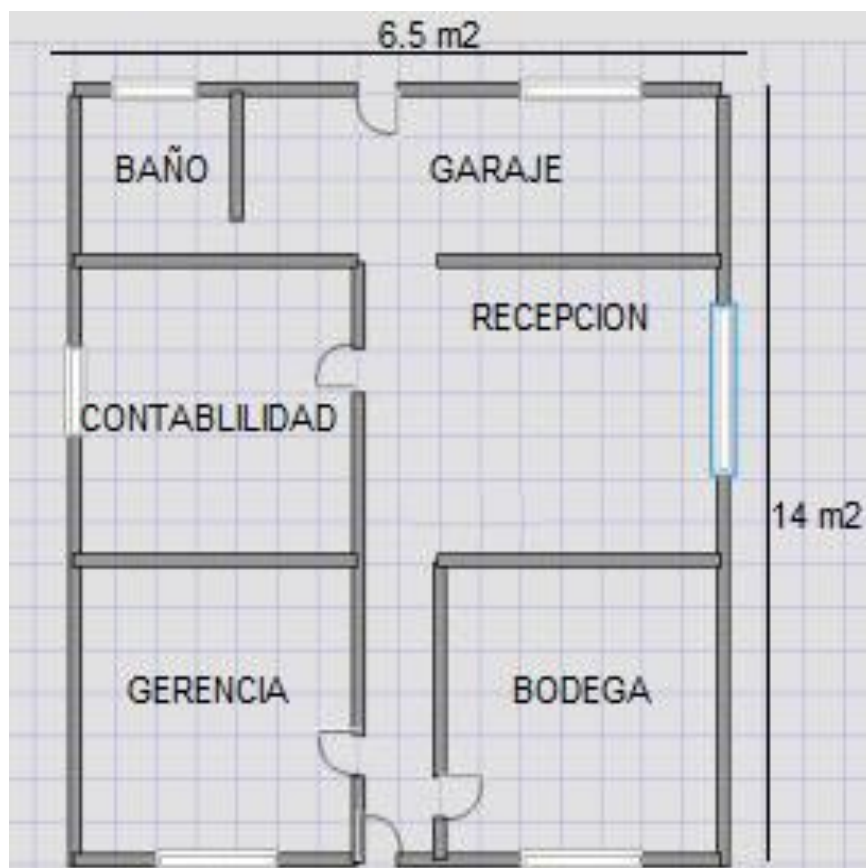
El tamaño del proyecto es esencial, debido a que en éste se determinarán los montos de la inversión y el nivel de operación, permitiéndonos cuantificar los ingresos proyectados y los costos de funcionamiento.

4.4. INGENIERÍA DEL PROYECTO

4.4.1. DISEÑO DE LAS INSTALACIONES

Las instalaciones físicas se dividirá en tres secciones: la primera será el área donde se ubicarán la oficinas, la segunda el área de bodega y la tercera que es el garaje, todos estos son necesarios tanto los instrumentos y materiales para cumplir a satisfacción las necesidades de los clientes.

IMAGEN Nº 7
PLANOS DE LA MICROEMPRESA



4.4.2. DISTRIBUCIÓN DE LA MICROEMPRESA

**TABLA Nº 32
EXPLICACIÓN DE LA PLANTA
DISTRIBUCIÓN DE LA MICROEMPRESA**

| SUPERFICIE | AMBIENTES | CANTIDAD | ÁREA |
|---------------------|------------------|-----------------|---------------|
| Área de recepción | Sala | 1 | 16 m2 |
| Área administrativa | Oficinas | 2 | 42 m2 |
| Área operativa | Bodega | 1 | 24 m2 |
| Área adicionales | Garaje | 1 | 35 m2 |
| TOTAL AREA | | | 117 m2 |

ELABORADO: La Autora

4.5. PRESUPUESTO TÉCNICO

La inversión corresponde al conjunto de gastos, en los que debe incurrir el proyecto a partir de la iniciación de los estudios preliminares hasta la ejecución y puesta en marcha del proyecto.

4.5.1. INVERSIÓN FIJA

La inversión fija está constituida por los bienes de capital o activos fijos; a continuación se presenta el detalle de los activos fijos, que se invertirán en la implementación de la microempresa:

- **Equipos de computación-** Es importante para el negocio el mismo que se detalla a continuación

**TABLA Nº 33
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN**

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR |
|--------------------|-----------------|---------------------------|--------------|
|--------------------|-----------------|---------------------------|--------------|

| | | | TOTAL |
|---|----------|------------------|-------------------|
| Combo Dual Core Disco Duro 500 GB Memoria DDR 3-2GB Mainboard Biostar G-41 DVD WR CD Reader Monitor 19" Teclado, Parlantes, Mouse, Regulador de Voltaje; Pad Mouse, Flash memory 4GB | 3 | 680.00 | 2040.00 |
| Impresora Multifunción HP 2050 | 3 | 230.00 | 690.00 |
| TOTAL | 6 | \$ 910.00 | \$ 2730.00 |

ELABORADO: La Autora

- **Equipos de oficina.-** Los equipos de oficina son importantes para el buen funcionamiento del local, los mismos que se mencionan a continuación:

TABLA N° 34
EQUIPOS DE OFICINA

| DESCRIPCION | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL |
|-----------------------|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Fax | 1 | 135.00 | 135.00 |
| Teléfonos Inalámbrico | 2 | 78.00 | 156.00 |
| Sumadora | 2 | 75.00 | 150.00 |
| TOTAL | 5 | \$ 288.00 | \$ 441.00 |

ELABORADO: La Autora

- **Muebles y enseres.-** Los muebles y enseres son necesarios para el proyecto, y se detallan a continuación

TABLA Nº 35
MUEBLES Y ENSERES

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL |
|---------------------------|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Estanterías metálicas | 4 | 80.00 | 320.00 |
| Escritorios personales | 3 | 260.00 | 780.00 |
| Silla operativa | 3 | 55.00 | 165.00 |
| Sillón espera tripersonal | 2 | 150.00 | 300.00 |
| Papeleras tres puestos | 4 | 20.00 | 80.00 |
| Mesa de centro | 1 | 85.00 | 85.00 |
| Archivadores | 3 | 105.00 | 315.00 |
| TOTAL | | \$ 755.00 | \$ 2045.00 |

ELABORADO: La Autora

TABLA Nº 36
VEHÍCULO

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL |
|---|-----------------|-----------------------|---------------------|
| Vehículo: CAMIONETA Marca: MAZDA Modelo: B2200 CS 4X2 Tipo: Cabina sencilla Año: 2005 | 1 | 10.500,00 | 10.500,00 |
| TOTAL | | | \$ 10.500,00 |

ELABORADO: La Autora

TABLA N° 37
HERRAMIENTAS

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL |
|--------------------|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Escuadra | 7 | 2 | 14.00 |
| Niveles | 7 | 1 | 7.00 |
| Balastro | 9 | 2 | 18.00 |
| Espátula | 9 | 3 | 27.00 |
| Pala | 9 | 5 | 45.00 |
| Barras | 9 | 10 | 90.00 |
| Barretas | 10 | 12 | 120.00 |
| Carretilla | 7 | 35 | 245.00 |
| Escalera | 7 | 35 | 245.00 |
| Fluxómetro | 7 | 3 | 21.00 |
| Andamios | 3 | 70 | 210.00 |
| Plomada | 7 | 5 | 35.00 |
| Distanciometros | 5 | 30 | 150.00 |
| Martillo | 5 | 8 | 120.00 |
| Taladros | 3 | 35 | 105.00 |
| Rodillos y Brochas | 6 | 7 | 42.00 |
| Equipo de texturas | 3 | 98.00 | 294.00 |
| Equipo de pintura | 5 | 65.00 | 325.00 |

| | | | |
|--------------|--|--|--------------------|
| TOTAL | | | \$ 2.113.00 |
|--------------|--|--|--------------------|

ELABORADO: La Autora

TABLA Nº 38
RESUMEN DE LAS INVERSIONES FIJAS

| DESCRIPCIÓN | VALOR TOTAL |
|----------------------------|--------------------|
| Equipo de Computación | \$ 2730.00 |
| Equipo de Oficina | 441.00 |
| Muebles y Enceres | 2045.00 |
| Vehículo | 10500.00 |
| Maquinarias y Herramientas | 2113.00 |
| TOTAL | \$ 17829.00 |

ELABORADO: La Autora

4.5.2. INVERSIONES DIFERIDAS

En lo que corresponde a inversiones diferidas se encuentran los Documentos de Constitución legal, patentes y permisos; así como los gastos de adecuaciones del local, donde fue necesario proceder con la respectiva distribución de la planta por lo que también se instaló un rótulo visible y llamativo para más fácil ubicación de los futuros clientes de la microempresa

TABLA Nº 39
RESUMEN DE INVERSIONES DIFERIDAS

| DESCRIPCION | VALOR |
|------------------------------|--------------|
| <u>GASTOS DE COSTITUCION</u> | |
| Patente y Permisos | 500.00 |

| | | |
|------------------------|--------------------|------------------|
| <u>ADECUACIONES</u> | | |
| Adecuaciones del local | | 200.00 |
| TOTAL | INVERSIONES | \$ 700.00 |
| DIFERIDAS | | |

ELABORADO: La Autora

4.5.3. CAPITAL DE TRABAJO

La inversión en capital de trabajo, está inicialmente constituida por la compra de material de construcción y material para acabados de la construcción, necesarios para llevar a cabo el presente proyecto. Además está constituido por la Mano de Obra, arriendo del local, servicios básicos y la publicidad, importante para dar a conocer los fines del negocio.

TABLA N° 40
RESUMEN DE CAPITAL DE TRABAJO

| DESCRIPCION | CANTIDA D | VALOR UNITARIO | VALOR MENSUAL |
|-----------------------|----------------------|---------------------------|--------------------------|
| <u>PERSONAL</u> | | | |
| Gerente | 1 | 500.00 | 500.00 |
| Secretaria-Contadora | 1 | 400.00 | 400.00 |
| Director de servicios | 1 | 400.00 | 500.00 |
| Albañiles | 3 | 350.00 | 1050.00 |
| Décimo tercer sueldo | | 159.00 | 159.00 |

| | | | |
|--------------------------------|---|--------|-------------------|
| Décimo cuarto sueldo | | 195.83 | 195.83 |
| Aporte Patronal | | 285.53 | 285.53 |
| TOTAL GASTOS PERSONAL | | | \$ 3090.36 |
| | | | |
| <u>PUBLICIDAD</u> | | | |
| Gastos de Publicidad | 1 | 200.00 | 200.00 |
| TOTAL GASTOS PUBLICIDAD | | | \$ 200.00 |
| | | | |
| <u>MATERIALES</u> | | | |
| Materiales para mantenimiento | | 500.00 | 500.00 |
| TOTAL INVENTARIO | | | \$ 500.00 |
| | | | |
| <u>GASTO ARRIENDO</u> | | | |
| Arriendo de local | 1 | 180.00 | 180.00 |
| TOTAL ARRIENDO | | | \$ 180.00 |
| | | | |
| <u>GASTOS GENERALES</u> | | | |
| Energía eléctrica | 1 | 7.35 | 7.35 |
| Suministros de aseo | 1 | 45.00 | 45.00 |

| | | | |
|---------------------------------|---|-------|-------------------|
| Útiles de oficina | 1 | 29.00 | 29.00 |
| Agua | 1 | 7.00 | 7.00 |
| Teléfono | 1 | 7.20 | 7.20 |
| Internet | 1 | 38.00 | 38.00 |
| Combustible | 4 | 40.00 | 160.00 |
| Mantenimiento vehículo | 1 | | 80.00 |
| TOTAL GASTOS GENERALES | | | 373.55 |
| | | | |
| TOTAL CAPITAL DE TRABAJO | | | \$ 4343.91 |

ELABORADO: La Autora

4.5.4. INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO

La inversión total del proyecto está constituida por la inversión fija, variable y el capital de trabajo necesario para iniciar las operaciones de la microempresa.

TABLA N° 41
RESUMEN DE LA INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO

| CONCEPTO | TOTAL |
|--------------------|--------------|
| Inversión Fija | \$ 17829.00 |
| Inversión Variable | \$ 700.00 |

| | |
|------------------------|-----------------|
| Capital de Trabajo | \$ 4343.91 |
| INVERSION TOTAL | 22872.91 |

ELABORADO: La Autora

4.5.5. FINANCIAMIENTO

Para el financiamiento de la inversión se recurrirá a un crédito con una institución financiera como es la Corporación Financiera Nacional (CFN) la misma que prestará a una tasa del 11.83 % anual con el plazo de pago hasta 5 años, debido a que dicha Institución pretende impulsar a la microempresa; para ello del capital requerido se necesitará del 70% financiada la inversión y el 30% restante será un aporte de los socios.

TABLA N° 42
FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

| SOCIO | APORTACIÓN EFECTIVO (dólares) | PORCENTAJE APORTACIÓN (%) |
|--------------|--|--|
| 1 | 16011,04 | 70.00% |
| 2 | 6861.87 | 30.00% |
| TOTAL | \$ 22872,91 | 100,00% |

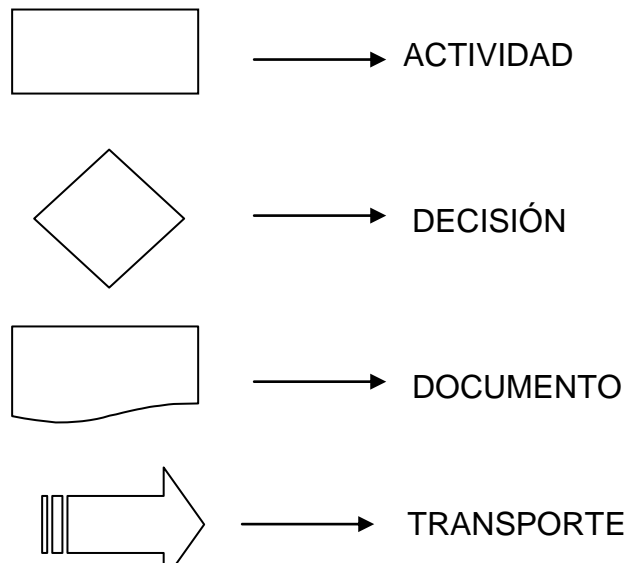
ELABORADO: La Autora

4.6. OPERACIONES DEL PROYECTO

4.6.1. DIAGRAMA DE PROCESOS

Es una representación gráfica que se utiliza a través de una hoja de diagramación de procesos identificando las diferentes actividades y tiempos que se utilizará de manera promedio para cumplir el proceso.

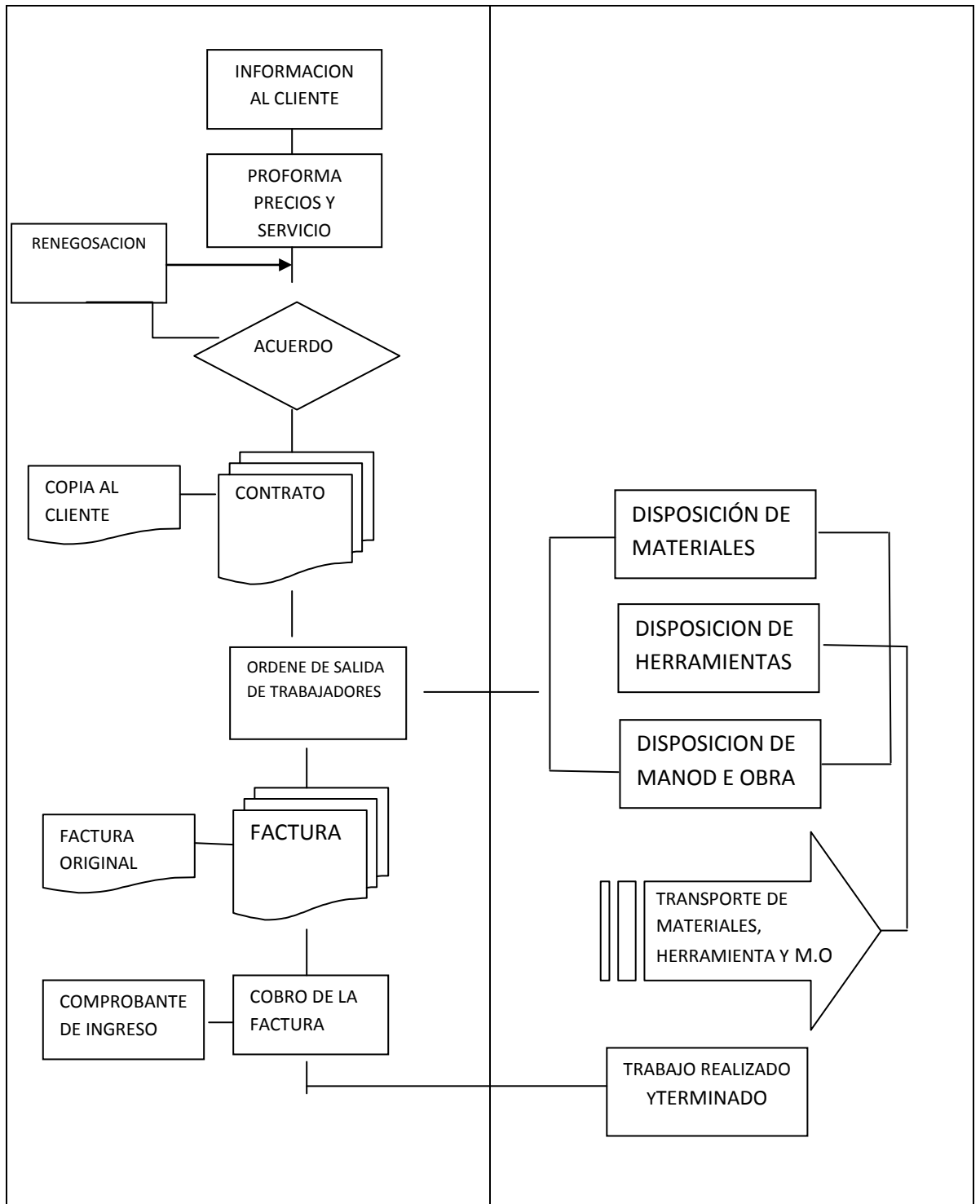
SÍMBOLO SIGNIFICADO



4.6.2. DIAGRAMA DE PROCESOS

TABLA N° 43

| | |
|---------|--------|
| OFICINA | BODEGA |
|---------|--------|



ELABORADO: La Autora

CAPÍTULO V

5. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA Y ORGANIZACIONAL

5.1. ASPECTOS LEGAL

5.1.1. NOMBRE O RAZÓN SOCIAL

Para la obtención del nombre o razón social de la pequeña empresa de mantenimiento en albañilería se ha tomado en cuenta varios factores debido a su importancia, la razón social debe dar una imagen fuerte abarcando el tipo de negocio el cual se va a desarrollar, otro factor es el nombre de la microempresa debe ser fácil de recordar y llamativo para el público al cual se va a dirigir, y sobre todo que se distinga de la competencia.

5.1.2. NOMBRE DE LA MICROEMPRESA

El nombre de nuestra microempresa es: LUGMA-SERVI, donde el nombre de Lugma hace referencia al apellido materno de uno de los socios de la microempresa, en cambio la palabra Servi hace referencia al servicio que se va a brindar.

5.1.3. DOMICILIO

La Microempresa será situada en la República del Ecuador, Provincia del Carchi, Cantón Tulcán, Parroquia de Tulcán, en la Av. Veintimilla.

5.1.4. OBJETO

La microempresa se dedicará a la prestación de servicios a domicilio de mantenimiento en áreas de albañilería.

5.1.5. CONFORMACIÓN DE LA MICROEMPRESA

La microempresa se formará con dos socios cuyas aportaciones son:

TABLA No. 44
APORTACIONES DE SOCIOS

| SOCIO | APORTACIÓN | PORCENTAJE |
|--------------|-------------------|-------------------|
|--------------|-------------------|-------------------|

| | EFFECTIVO (dólares) | APORTACIÓN (%) |
|--------------|--------------------------------------|---------------------------------|
| 1 | 3430.93 | 50.00% |
| 2 | 3430.93 | 50.00% |
| TOTAL | \$ 6861.87 | 100,00% |

ELABORADO: La Autora

5.1.6. CAPITAL INICIAL

La microempresa se constituirá con un capital inicial de \$ 6861.87

5.2. PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO

La microempresa poseerá todos los documentos que implican la constitución de este tipo de microempresas, para ello se procederá a la obtención del Registro único de Contribuyentes (RUC), Permiso Sanitario de Funcionamiento y Patente –Municipal.

5.2.1. OBTENCIÓN DEL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES

Los requisitos para obtener el RUC, son los siguientes:

- Cédula del representante legal.
- Copia del certificado de votación.
- Recibo del pago de agua, luz o teléfono.

5.2.2. OBTENCIÓN DE PATENTE MUNICIPAL

Este es el permiso municipal obligatorio para el ejercicio de una actividad económica habitual. Esta se la debe obtener dentro de los 30 días

siguientes al día final del mes en que se inician las actividades y durante enero de cada año.

Los Requisitos son los siguientes:

- Recibo del último pago del impuesto predial de la ubicación del centro.
- Copia del RUC
- Documentos personales del representante legal.

5.3. ASPECTOS FILOSÓFICOS

La Microempresa se dedicada a prestar Servicios Personalizados en la ciudad de Tulcán, tendrá la siguiente propuesta administrativa, mediante la cual logrará cumplir con los objetivos propuestos a mediano y largo plazo.

5.3.1. MISIÓN

Contribuir a la satisfacción plena del cliente, brindándole excelentes servicios de mantenimiento en albañilería. que garantice el trabajo realizado por el personal de la microempresa, demostrando así la pasión por nuestro trabajo generando bienestar a los clientes.

5.3.2. VISIÓN

Convertirse en el año 2017 en una microempresa de Servicios de Mantenimiento en Albañilería la cual estará posesionada en el mercado provincial con proyección a los mercados Nacionales, con excelentes servicios de calidad y seguridad que requieren nuestros clientes y las exigencias del mercado actual.

5.3.3. OBJETIVOS

- Obtener mediante la innovación y mejoramiento continuo del servicio una participación máxima en el mercado, que vaya acorde a las necesidades de los clientes.

- Ofrecer un servicio de mantenimiento en albañilería, de calidad, y servicio personalizado con miras a satisfacer las necesidades de los clientes.
- Lograr un buen posicionamiento en el mercado y obtener la fidelización de clientes.

5.3.4. POLÍTICAS

- Los servicios ofertados en la microempresa siempre serán realizados con las más estrictas normas de calidad.
- Los trabajos deberán ser ejecutados de manera rápida y oportuna.
- Se establecerán estrategias de crecimiento que permitan seguir creciendo en el medio.
- Se procurará mantener un clima organizacional agradable y de trabajo en equipo para cumplir con las expectativas de la microempresa.
- En todos los trabajos que se realice existe una garantía, el tiempo de esta depende del servicio requerido
- El personal que trabaje dentro de la empresa debe tener valores morales intachables e inquebrantables.

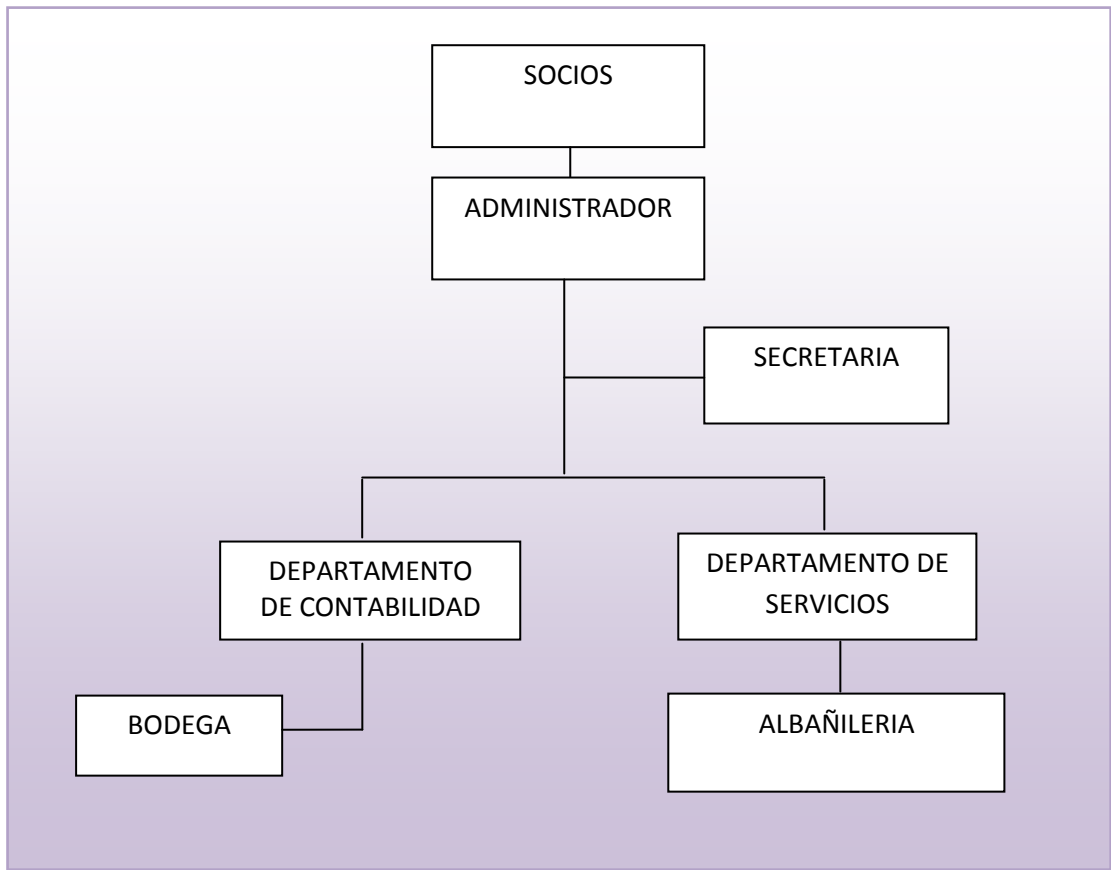
5.3.5. LOGOTIPO



5.4. ESTRUCTURA ORGÁNICA

Una estructura orgánica establecida de manera correcta ayuda a la organización a cumplir con las metas y objetivos propuestos. Su presentación se lo realiza mediante un organigrama; instrumentos necesario en cual se refleja las líneas de autoridad, niveles jerárquicos, división de funciones, interrelación entre departamentos. A continuación se muestra el organigrama estructural diseñado para la Empresa de servicios personalizados:

ILUSTRACIÓN No. 1
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



ELABORADO: La Autora

5.4.1. NIVELES ADMINISTRATIVOS

Los niveles administrativos de la microempresa de servicios son: Nivel Legislativo, Nivel Ejecutivo, Nivel Auxiliar y Nivel Operativo.

5.4.2. NIVEL LEGISLATIVO

El Nivel Legislativo constituido por la Junta General de Socios de la microempresa y es responsable de dirigir la pequeña empresa y ejercer la autoridad por acuerdo de socios.

5.4.3. NIVEL EJECUTIVO

El Nivel Ejecutivo está conformado por la Gerencia de la pequeña empresa, quien es responsable de dirigir a Lugma-Servi y ejercer la máxima autoridad.

5.4.4. NIVEL OPERATIVO

El Nivel Operativo está integrado por los departamentos de Contabilidad, y Servicios, son los responsables de ejecutar los planes para cumplir con los objetivos y metas que se ha fijado la pequeña empresa.

5.5. ORGÁNICO FUNCIONAL

Es el documento donde se detalla claramente las funciones de cada cargo para que sea difundido a los interesados.

5.5.1. JUNTA GENERAL DE SOCIOS

La Junta General de Accionistas es el órgano superior de la empresa y por ende asumirá las siguientes funciones:

- Toman las decisiones de aprobar y reformar el reglamento de la empresa.
- Aprueban las disminuciones o aumento del capital.
- Eligen al Gerente General.
- Resuelven sobre la distribución de las utilidades.
- Conocen sobre los balances e informes financieros y administrativos.

5.5.2. ADMINISTRADOR

TABLA Nº 45
PERFIL Y FUNCIONES ADMINISTRADOR

| DESCRIPCION DEL PUESTO |
|---|
| Nombre del Puesto: Administrador |
| Sueldo o Salario: \$ 500.00 Dólares |
| Lugar de Trabajo: Ciudad de Tulcán |
| PERFIL DEL PUESTO |
| <ul style="list-style-type: none">➤ Organizar, planificar, ejecutar y controlar las actividades financieras de la empresa➤ Negocia adquisiciones para todas las aéreas de la empresa de bienes y productos , bienes y servicios➤ Informa asesora y toma decisiones➤ Diseñar sistemas administrativos, manuales e instructivos que se apliquen en la empresa |
| REQUISITOS |
| <ul style="list-style-type: none">➤ Título de Tercer Nivel en Administración de Empresas o carreras afines.➤ (Ing. Comercial)➤ Requisitos de conocimientos técnicos específicos.➤ Niveles➤ Dirección estratégica➤ Gestión de la información➤ Gestión de Calidad➤ Haber tenido experiencia de dirección en otros centros de trabajo antes de ocupar la plaza actual |
| FUNCIONES |
| <ul style="list-style-type: none">➤ Dirección➤ Delegación➤ Liderazgo de personas➤ Capacidad de negociación➤ Pensamiento crítico➤ Escucha activa➤ Trabajo en Equipo➤ Independencia➤ Toma de riesgos➤ Integración➤ Orientación al cliente |

FUENTE: Investigación de Mercado

ELABORADO: La Autora

5.5.3. SECRETARIA

TABLA N° 46
PERFIL Y FUNCIONES DE LA SECRETARIA

| DESCRIPCION DEL PUESTO |
|---|
| Nombre del Puesto: Secretaria |
| Sueldo o Salario: \$ 400.00 Dólares |
| Lugar de Trabajo: Ciudad de Tulcán |
| PERFIL DEL PUESTO |
| Responsabilidad y discreción de los manejos administrativos de la Empresa. Tener iniciativa, criterio y ética profesional. Mantener excelentes relaciones públicas. ➤ Tener calidad humana y buena disposición. |
| REQUISITOS |
| ➤ Instrucción: Título profesional de secretaria. (Secretariado Ejecutivo) ➤ Experiencia: Un año en labores afines. |
| FUNCIONES |
| ➤ Atención al clientes y proveedores ➤ Presentación oportuna de información y atención a los clientes. ➤ Establecer cronogramas de disposición del personal ➤ Recepción y entrega de documentos ➤ Organizar y mantener actualizado el archivo ➤ Prevenir oportunamente la falta de algún material sea esta de oficina o dentro de la bodega. |

FUENTE: Investigación de Mercado

ELABORADO: La Autora

5.5.4. DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD (CONTADORA)

TABLA N° 47
PERFIL Y FUNCIONES DEL CONTADOR

| DESCRIPCION DEL PUESTO |
|--|
| Nombre del Puesto: Contadora |
| Sueldo o Salario: \$ 400.00 Dólares |
| Lugar de Trabajo: Ciudad de Tulcán |
| PERFIL DEL PUESTO |
| <ul style="list-style-type: none">➤ Responsabilidad en el manejo de información contable y financiera.➤ Sólidos conocimientos de contabilidad, Leyes Tributarias, Laborales y otras normas legales.➤ Tener iniciativa.➤ Tener capacidad de afrontar dificultades.➤ Tener calidad humana y buena disposición.➤ Ser una persona honrada, trabajar con ética profesional➤ Estudios superior en contabilidad Experiencia mínima de 2 años➤ Sólidos conocimientos de contabilidad, Leyes Tributarias, laborales y otras normas legales➤ Capacidad para trabajar bajo presión➤ Excelencia capacidad e iniciativa de liderazgo |
| REQUISITOS |
| <ul style="list-style-type: none">➤ Instrucción: Título profesional de Contador Público Autorizado - CPA.➤ Experiencia: Un año en labores afines |
| FUNCIONES |
| <ul style="list-style-type: none">➤ Desarrollar la contabilidad de la empresa.➤ Preparar y presentar Estados Financiero.➤ Declaración y pago de impuestos y tributos➤ Supervisar el cumplimiento de las obligaciones legales.➤ Presentar información contable – financiera en forma oportuna y verás. |

FUENTE: Investigación de Mercado

ELABORADO: La Autora

5.5.5. DEPARTAMENTO DE SERVICIOS (MAESTROS)

TABLE N° 48

PERFIL Y FUNCIONES DEL MAESTRO EN ALBAÑILERIA

| DESCRIPCION DEL PUESTO |
|--|
| Nombre del Puesto: Maestros |
| Sueldo o Salario: \$ 400.00 Dólares |
| Lugar de Trabajo: Ciudad de Tulcán |
| PERFIL DEL PUESTO |
| <ul style="list-style-type: none">➤ Ser una persona con valores morales inquebrantables.➤ Tener experiencia en el ramo de la Albañilería➤ Tener ética profesional➤ Capacidad para el manejo del personal. |
| REQUISITOS |
| <ul style="list-style-type: none">➤ Instrucción: Tener conocimiento en el ramo. (Artesano Calificado)➤ Experiencia: Un año en labores afines |
| FUNCIONES |
| <ul style="list-style-type: none">➤ Cumplir con los trabajos asignados en el área que le corresponde.➤ Realizar los trabajos con responsabilidad calidad.➤ Cumplir con los tiempos establecidos por la empresa según lo programado.➤ Mantener en buen estado tanto los equipos como las herramientas que utilicen.➤ Mantener siempre en orden la bodega. |

FUENTE: Investigación de Mercado

ELABORADO: La Autora

CAPÍTULO VI

6. EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO

6.1. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA INICIAL

IMAGEN Nº 8
ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

| MICROEMPRESA LUGMA-SERVI ESTADO DE SITUACION INICIAL | | | | | |
|---|----------|-----------------|--|--|-----------------|
| INVERSION VARIABLE | | 4094.91 | APORTE FINANCIERO | | 16011.04 |
| Caja-Bancos | 4343.91 | | Financiamiento | | 16011.04 |
| INVERSION FIJA | | 17829,00 | | | |
| Vehículos | 10500,00 | | TOTAL APOORTE FINANCIERO | | 16011.04 |
| Muebles y encerres | 2045,00 | | | | |
| Equipo de computación | 2730,00 | | | | |
| Maquinaria y herramientas | 2113,00 | | APORTE PROPIO | | 6861.00 |
| Equipo de oficina | 441,00 | | Capital | | 6861.00 |
| INVERSION DIFERIDA | | 700,00 | TOTAL APOORTE PROPIO | | 6861.00 |
| Gastos de Constitución | 700,00 | | | | |
| TOTAL INVERSION | | 22872.91 | TOTAL APOORTE FINANCIERO Y PROPIO | | 22872.91 |

ELABORADO: La Autora

6.2. DETERMINACIÓN DE INGRESOS PROYECTADOS

Como se estableció en el Estudio de Mercado, la demanda potencial para el proyecto será cubierta por la microempresa LUGMA-SERVI en un 2,85%, cuyo valor corresponde a la tasa de inflación del año febrero 2013-febrero 2014 según el Banco Central del Ecuador.

TABLA N° 49
PROYECCIÓN DE INGRESOS

| AÑO | INGRESOS |
|------|----------|
| 2013 | 56608,77 |
| 2014 | 58222,12 |
| 2015 | 59881,45 |
| 2016 | 61588,07 |
| 2017 | 63343,33 |

ELABORADO: La Autora

6.3. DETERMINACIÓN DE EGRESOS PROYECTADOS

Los gastos incurridos en el normal desenvolvimiento de las actividades de MICROEMPRESA LUGMA-SERVI, se muestran a continuación. Los cuales se proyectaron en base a la inflación que según el Banco Central del Ecuador cuyo porcentaje es del 2, 85%.

6.3.1. GASTOS ADMINISTRATIVOS

Los gastos administrativos son todos los ocasionados en la administración de la microempresa, entre los principales tenemos:

TABLA N° 50
Gastos Sueldos Personal Administrativo

| CARGO | CANTIDAD | MENSUAL | ANUAL | IESS PATRONAL | 13 ^a | 14 ^a | F. RESERVA | TOTAL |
|----------------------|----------|---------------|-----------------|----------------|-----------------|-----------------|---------------|-----------------|
| Gerente | 1 | 500,00 | 6000,00 | 729,00 | 500,00 | 318,00 | 500,00 | 8047,00 |
| Secretaria-Contadora | 1 | 400,00 | 4800,00 | 583,20 | 400,00 | 318,00 | 400,00 | 6501,20 |
| TOTAL | 2 | 900,00 | 10800,00 | 1312,20 | 900,00 | 636,00 | 900,00 | 14548,20 |

ELABORADO: La Autora

Los sueldos administrativos son tomados como referencia dentro de las normativas vigentes en el Código de Trabajo y acercándonos a un salario digno como lo establece el gobierno vigente.

TABLA N° 51

Gastos Sueldos Personal Administrativo Projectados

| GASTOS ADMINISTRATIVOS | V. MENSUAL | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|-------------------------------|-------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Gerente | 670,58 | 8047,00 | 8276,34 | 8512,22 | 8754,81 | 9004,33 |
| Secretaria-Contadora | 541,77 | 6501,20 | 6686,48 | 6877,05 | 7073,04 | 7274,63 |
| TOTAL | 1212,35 | 14548,20 | 14962,82 | 15389,26 | 15827,86 | 16278,95 |

ELABORADO: La Autora

6.3.2. GASTOS DE SERVICIOS

A continuación se muestran los gastos en los que se incurrirá por el personal de servicios ya que para asegurar su estabilidad laboral se les hará firmar un contrato y se le afiliará al I.E.S.S. por lo gozarán de todos los beneficios que por Ley les corresponden.

TABLA N° 52

Gastos Sueldos de Servicios

| DETALLE | CANTIDAD | MENSUAL | ANUAL | IESS | 14º | 13º | F. RESERVA | TOTAL |
|-----------------------|-----------------|----------------|----------------|----------------|---------------|---------------|-------------------|-----------------|
| DIRECTOR DE SERVICIOS | 1 | 500,00 | 6000,00 | 729,00 | 500,00 | 318,00 | 500,00 | 8047,00 |
| ALBAÑILES | 3 | 350,00 | 4200,00 | 510,30 | 350,00 | 318,00 | 350,00 | 5728,30 |
| TOTAL | 4 | 750,00 | 9000,00 | 1093,50 | 750,00 | 636,00 | 750,00 | 13775,30 |

ELABORADO: La Autora

Los sueldos de servicios en donde constan maestros de albañilería, son tomados en base a al mercado de la libre oferta y demanda ya que ellos tienen como mínimo ingreso semanal de \$80.00 dólares los cuales

representan al mes \$320.00 dólares, por lo tanto en la microempresa se considero un sueldo de \$350.00 dólares.

TABLA Nº 53

Gastos Sueldos de Servicios Proyectado

| GASTOS DE SERVICIOS | MENSUAL | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|----------------------------|----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| DIRECTOR DE SERVICIOS | 541,77 | 6501,20 | 6686,48 | 6877,05 | 7073,04 | 7274,63 |
| ALBAÑILES | 477,36 | 5728,30 | 5891,56 | 6059,47 | 6232,16 | 6409,78 |
| TOTAL | 1019,13 | 12229,50 | 12578,04 | 12936,51 | 13305,21 | 13684,40 |

ELABORADO: La Autora

Para el normal desempeño de las actividades de la empresa se detallan a continuación todos los gastos referentes a servicios básicos, internet y el consumo de materiales necesarios para la prestación de servicios ya que el servicio además de la mano de obra incluye el material de construcción a ser utilizado para dicho trabajo; ya que antes de llegar el personal de MICROEMPRESA LUGMA-SERVI, se informará del daño y acudirá con la herramienta y material necesario para la reparación y mantenimiento del trabajo a realizarse.

TABLA Nº 54

Gastos Generales

| GASTOS GENERALES | MENSUAL | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|-----------------------------|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Materiales de mantenimiento | 500,00 | 6000,00 | 6171,00 | 6346,87 | 6527,76 | 6713,80 |
| Arriendo de local | 180,00 | 2160,00 | 2221,56 | 2284,87 | 2349,99 | 2416,97 |
| Suministros de aseo | 45,00 | 90,00 | 92,57 | 95,20 | 97,92 | 100,71 |
| Útiles de oficina | 29,00 | 348,00 | 357,92 | 368,12 | 378,61 | 389,40 |
| Energía eléctrica | 7,35 | 88,20 | 90,71 | 93,30 | 95,96 | 98,69 |
| Agua | 7,00 | 84,00 | 86,39 | 88,86 | 91,39 | 93,99 |

| | | | | | | |
|---------------------------|----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Teléfono | 7,20 | 86,40 | 88,86 | 91,39 | 94,00 | 96,68 |
| Internet | 38,00 | 456,00 | 469,00 | 482,36 | 496,11 | 510,25 |
| Combustible | 160,00 | 1920,00 | 1974,72 | 2030,99 | 2088,87 | 2148,40 |
| Mantenimiento de Vehículo | 80,00 | 960,00 | 987,36 | 1015,49 | 1044,43 | 1074,20 |
| TOTAL | 1053,55 | 12192,60 | 12539,59 | 12897,45 | 13265,04 | 13643,01 |

ELABORADO: La Autora

6.3.3. GASTOS DE VENTA

Los gastos de ventas son los que se realizan para dar a conocer los servicios que la microempresa oferta.

TABLA Nº 55
Gastos de Venta

| GASTOS DE VENTAS | MENSUAL | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|----------------------|------------|-------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Gastos de publicidad | 200 | 2400 | 2468,40 | 2538,75 | 2611,10 | 2685,52 |
| TOTAL | 200 | 2400 | 2468,40 | 2538,75 | 2611,10 | 2685,52 |

ELABORADO: La Autora

6.4. TABLA DE AMORTIZACIÓN

La inversión financiada tuvo lugar en la Corporación Financiera Nacional (C.F.N.). Con una tasa de interés anual del 11,83% anual a 5 años plazo, los pagos serán trimestrales de capital e interés; se considera la tasa más baja de mercado debido a que la C.F.N. está incentivando la creación de microempresa en base a un proyecto se sustente la inversión.

$$R = \frac{A \times i}{1 - (1 + i)^{-n}}$$

Dónde:

R = Cuota del préstamo

i = Tasa interés trimestral

n = Plazo cinco años

A = valor del préstamo

$$R = \frac{16011.04 \times 0,029575}{1 - (1 + 0,029575)^{-20}}$$

R = \$ 1071,9691

El financiamiento de acuerdo a la tabla n° 42 en donde se detalla los valores de la deuda hacer financiados son de \$ 16011.04 dólares en un porcentaje del 70.00 %. A continuación se detalla la tabla de amortización de la deuda.

TABLA N° 56
TABLA DE AMORTIZACION

| PERIODO | AMORTIZACION | INTERES | CUOTA | SALDO |
|--------------|-----------------|----------------|-----------------|----------|
| 0 | | | | 16011,04 |
| 1 | 598,45 | 473,53 | 1071,98 | 15412,59 |
| 2 | 616,15 | 455,83 | 1071,98 | 14796,44 |
| 3 | 634,37 | 437,60 | 1071,98 | 14162,07 |
| 4 | 653,13 | 418,84 | 1071,98 | 13508,93 |
| 5 | 672,45 | 399,53 | 1071,98 | 12836,48 |
| 6 | 692,34 | 379,64 | 1071,98 | 12144,15 |
| 7 | 712,81 | 359,16 | 1071,98 | 11431,33 |
| 8 | 733,90 | 338,08 | 1071,98 | 10697,44 |
| 9 | 755,60 | 316,38 | 1071,98 | 9941,84 |
| 10 | 777,95 | 294,03 | 1071,98 | 9163,89 |
| 11 | 800,95 | 271,02 | 1071,98 | 8362,93 |
| 12 | 824,64 | 247,33 | 1071,98 | 7538,29 |
| 13 | 849,03 | 222,94 | 1071,98 | 6689,26 |
| 14 | 874,14 | 197,83 | 1071,98 | 5815,12 |
| 15 | 899,99 | 171,98 | 1071,98 | 4915,12 |
| 16 | 926,61 | 145,36 | 1071,98 | 3988,51 |
| 17 | 954,02 | 117,96 | 1071,98 | 3034,49 |
| 18 | 982,23 | 89,75 | 1071,98 | 2052,26 |
| 19 | 1011,28 | 60,70 | 1071,98 | 1040,98 |
| 20 | 1041,19 | 30,79 | 1071,98 | 0,00 |
| TOTAL | 16011,04 | 5428,29 | 21439,54 | |

ELABORADO: La Autora

6.5. TABLA DE DEPRECIACIÓN

La depreciación se realizará a través del método de línea recta. Los porcentajes aplicados a cada uno de los activos fijos serán los vigentes en la Ley de Régimen tributario Interno, de acuerdo con el siguiente cuadro:

TABLA Nº 57

Porcentajes de Depreciación

| ACTIVO FIJO | VIDA UTIL | % DEPRECIACION |
|-----------------------|-----------|----------------|
| Equipo de computación | 3 años | 33% |
| Equipo de oficina | 10 años | 10% |
| Muebles y enseres | 10 años | 10% |
| Vehículos | 5 años | 20% |
| Maquinaria | 10 años | 10% |

ELABORADO: La Autora

TABLA Nº 58

Calculo de la Depreciación

| ACTIVO FIJO | VALOR | VIDA UTIL | % DEPRECIACION | VALOR DEPRECIACION |
|-----------------------|-------|-----------|----------------|--------------------|
| Equipo de computación | 2730 | 3 años | 33% | 900,9 |
| Equipo de oficina | 361 | 10 años | 10% | 36,1 |
| Muebles y enseres | 2045 | 10 años | 10% | 204,5 |
| Vehículos | 10500 | 5 años | 20% | 2100 |
| Maquinaria | 2113 | 10 años | 10% | 211,3 |

ELABORADO: La Autora

TABLA Nº 59

Depreciación Proyectada

| ACTIVO FIJO | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|-----------------------|---------------|---------------|---------------|----------------|----------------|
| Equipo de computación | 900,9 | 900,9 | 900,9 | 0,00 | 0,00 |
| Equipo de oficina | 36,1 | 36,1 | 36,1 | 36,1 | 36,1 |
| Muebles y enseres | 204,5 | 204,5 | 204,5 | 204,5 | 204,5 |
| Vehículos | 2100 | 2100 | 2100 | 2100 | 2100 |
| Maquinaria | 211,3 | 211,3 | 211,3 | 211,3 | 211,3 |
| TOTAL | 3452,8 | 3452,8 | 3452,8 | 2551,90 | 2551,90 |

ELABORADO: La Autora

6.6. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

TABLA N° 60
Microempresa Lugma-Servi
Estado de Resultados Proyectados

| | AÑOS | | | | | |
|--|---------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| INGRESOS | | 56608,77 | 58222,12 | 59881,45 | 61588,07 | 63343,33 |
| TOTAL INGRESOS | | 56608,77 | 58222,12 | 59881,45 | 61588,07 | 63343,33 |
| GASTOS | | | | | | |
| (-) Gastos administrativos | | 14548,20 | 14962,82 | 15389,26 | 15827,86 | 16278,95 |
| (-) Gastos de servicios | | 13775,30 | 14167,90 | 14571,68 | 14986,97 | 15414,10 |
| (-) Gastos generales | | 12192,60 | 12539,59 | 12897,45 | 13265,04 | 13643,01 |
| (-) Gastos de venta | | 2400,00 | 2468,40 | 2538,75 | 2611,10 | 2685,52 |
| (-) Depreciaciones | | 3452,80 | 3452,80 | 3452,80 | 2551,90 | 2551,90 |
| (-) Amortizaciones | | 140,00 | 140,00 | 140,00 | 140,00 | 140,00 |
| TOTAL GASTOS | | 46508,90 | 47731,51 | 48989,94 | 49382,87 | 50713,48 |
| UTILIDAD OPERACIONAL | | 10099,87 | 10490,61 | 10891,51 | 12205,20 | 12629,85 |
| GASTOS FINANCIEROS | | | | | | |
| (-) Gastos financieros | | 1785,80 | 1476,41 | 1128,76 | 738,13 | 299,19 |
| UTILIDAD ANTES DE 15% PART TRAB | | 8314,07 | 9014,20 | 9762,75 | 11467,07 | 12330,66 |
| (-) 15% participación a trabajadores. | | 1247,11 | 1352,13 | 1464,41 | 1720,06 | 1849,60 |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS | | 7066,96 | 7662,07 | 8298,34 | 9747,01 | 10481,06 |
| (-) Impuesto a la renta | | 1554,73 | 1685,66 | 1825,63 | 2144,34 | 2305,83 |
| UTILIDAD NETA | -\$ 6.861,00 | \$ 5.512,23 | \$ 5.976,42 | \$ 6.472,70 | \$ 7.602,66 | \$ 8.175,23 |

ELABORADO: La Autora

6.7. FLUJO DE EFECTIVO FINANCIERO

El flujo de caja es el movimiento de efectivo que realiza la MICROEMPRESA LUGMA-SERVI en un determinado tiempo; es decir, que con la elaboración del flujo de caja se podrá determinar cuál es la necesidad exacta de efectivo para poder cubrir todas y cada una de las obligaciones de la Microempresa. A continuación se muestra el flujo de efectivo financiero proyectado para cinco años:

TABLA Nº 61
Microempresa Lugma-Servi
Flujo de Efectivo Financiero Proyectado

| | AÑOS | | | | | |
|-------------------------------|---------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| INVERSION INICIAL | -\$ 6.861,00 | \$ 5.512,23 | \$ 5.976,42 | \$ 6.472,70 | \$ 7.602,66 | \$ 8.175,23 |
| (+) Depreciaciones | | 3452,80 | 3452,80 | 3452,80 | 2551,90 | 2551,90 |
| (+) Amortizaciones | | 140,00 | 140,00 | 140,00 | 140,00 | 140,00 |
| (-) Amortización del préstamo | | 2502,11 | 2811,50 | 3159,15 | 3549,78 | 3988,72 |
| (-) Inversión | | | | 4000,00 | | 4000,00 |
| FLUJOS NETOS DE CAJA | -\$ 6.861,00 | \$ 6602,92 | \$ 6757,72 | \$ 2906,35 | \$ 6744,68 | \$ 2888,41 |

FUENTE: Investigación de Mercado

ELABORADO: La Autora

En el año tres se va adquirir un sistema contable moderno con su respectivo equipo de computación. Y en año cinco se va a adquirir juego de tableros para prestar un mejor servicio al cliente.

6.8. EVALUACIÓN FINANCIERA

6.8.1. COSTO DE OPORTUNIDAD

Según Barreno, Luis (2004) Es la tasa de descuento del proyecto, también se lo denomina tasa de costo de capital o tasa mínima de rentabilidad exigida por el inversionista según su riesgo, y no es otra cosa que el precio que se paga por los fondos requeridos para cubrir la

inversión, lo cual significa que al menos el retorno que se obtendrá del proyecto, permita recuperar el total de la inversión, más los egresos de la operación normal del proyecto, los intereses generados por los recursos prestados o de terceros que deberán cubrirse en los plazos correspondientes, además de la rentabilidad que el inversionista le exige a su propio capital invertido en el proyecto.

Para la obtención del costo de oportunidad se aplicó la siguiente fórmula

$$K = (\% \text{ Recursos propios} \times \text{Tasa pasiva}) + (\% \text{ Préstamo} \times \text{Tasa interés} (1 - t)(1 - p) + \text{Tasa riesgo})$$

Dónde:

% Recursos propios: 30%

Tasa pasiva: 4,53%

% Préstamo: 70%

Tasa de interés: 11,83%

t: Corresponde al 22% Impuesto a la renta

p: Corresponde al 15% de Participación de trabajadores

Tasa de riesgo: 6,16%

$$K = (0.30 \times 0.0453) + ((0.70 \times 0.1183 (1 - 0.22) (1 - 0.15) + 0.0616))$$

$$K = 0.01359 + ((0.08281 (0.78) (0.85) + 0.0616))$$

$$K = 0.01359 + 0.054903 + 0.0616$$

K = 0.130093 El costo de invertir en el proyecto es del 13.00 %

5.8.2. CALCULO DEL VAN

El valor actual neto es muy importante para la valoración de inversiones en activos fijos, a pesar de sus limitaciones en considerar circunstancias

imprevistas o excepcionales de mercado. Si su valor es mayor a cero, el proyecto es rentable, considerándose el valor mínimo de rendimiento para la inversión.

Se considera la siguiente fórmula:

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

$$VAN = -6861.00 + \frac{6602.92}{(1+0.1300)^1} + \frac{6757.72}{(1+0.1300)^2} + \frac{2906.35}{(1+0.1300)^3} + \frac{6744.68}{(1+0.1300)^4} + \frac{2888.41}{(1+0.1300)^5}$$

$$VAN = -6861.00 + 5848.29 + 5292.29 + 2014.24 + 4136.64 + 1567.49$$

$$VAN = \$ 11993.18$$

El Valor Actual Neto del proyecto a una tasa de interés (i) o redescuento del 13.00% (Costo de Capital) genera una rentabilidad en unidades monetarias actuales de 11993.18; significa que la inversión inicial de 6861.00 USD (lo que cuesta) después de cinco años equivale a este valor de mercado (lo que vale), entonces podemos decir que el proyecto genera el rendimiento requerido, por lo que se justifica la inversión desde este indicador financiero.

Al ser el VAN positivo significa que el proyecto está dando un valor agregado a los inversionistas, más allá de sus requerimientos mínimos. El Valor Actual Neto es mayor a cero por lo tanto el proyecto si es factible de llevarlo a cabo. Al invertir 6861.00 USD en 5 años; se está obteniendo 11993.17 USD más que la inversión realizada.

6.8.3. CALCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La tasa interna de retorno es aquella que se calcula con la finalidad de saber si al final del período existe rentabilidad o no en el proyecto.

El cálculo de la TIR es mediante la obtención del VAN, que sea uno positivo y otro negativo, los mismos que serán comparados, resultado del cual se obtendrá el rendimiento o no del proyecto.

A continuación se muestra su cálculo.

Ti = Tasa de interés menor

Ts = Tasa de interés mayor

VAN Ti = VAN calculado con la tasa de interés menor.

VAN Ts = VAN calculado con la tasa de interés mayor.

Para calcular la tasa interna de retorno se aplica las siguientes tasas de interés.

$$\mathbf{TIR = Ti + (Ts - Ti) \left(\frac{VAN_{Ti}}{VAN_{Ti} - VAN_{Ts}} \right)}$$

VAN AL 82%

$$VAN = -6861.00 + \frac{6602.92}{(1 + 0.82)^1} + \frac{6757.72}{(1 + 0.82)^2} + \frac{2906.35}{(1 + 0.82)^3} + \frac{6744.68}{(1 + 0.82)^4} + \frac{2888.41}{(1 + 0.82)^5}$$

$$VAN = -6861.00 + 3627.97 + 2040.13 + 482.09 + 614.72 + 144.62$$

VAN= \$ 48.53

VAN AL 83%

$$VAN = -6861.00 + \frac{6602.92}{(1 + 0.83)^1} + \frac{6757.72}{(1 + 0.83)^2} + \frac{2906.35}{(1 + 0.83)^3} + \frac{6744.68}{(1 + 0.83)^4} + \frac{2888.41}{(1 + 0.83)^5}$$

$$VAN = -6861.00 + 3608.15 + 2017.89 + 474.24 + 601.39 + 140.72$$

VAN= -\$ 18.61

CALCULO DE LA TIR

$$\mathbf{TIR = Ti + (Ts - Ti) \left(\frac{VAN_{Ts}}{VAN_{Ts} - VAN_{Ti}} \right)}$$

$$\mathbf{TIR = 0.82 + (0.83 - 0.82) \left(\frac{48.53}{48.53 - (-18.61)} \right)}$$

$$\text{TIR} = 0.82 + (0.01) \left(\frac{40.53}{67.14} \right)$$

$$\text{TIR} = 0.82 + (0.01) (0.7228179923)$$

$$\text{TIR} = 0.8272 = 82.72\%$$

TIR > i => realizar el proyecto

TIR < i => no realizar el proyecto

TIR = i => el inversionista es indiferente entre realizar el proyecto o no.

Como se puede observar la Tasa Interna de Retorno que se obtuvo es del 82.72% superior a la tasa de descuento utilizada del 13.00%; lo que asegura la viabilidad del proyecto.

6.8.4. RECUPERACION DEL DINERO EN EL TIEMPO

El tiempo de recuperación de la inversión es un instrumento que permitió medir el tiempo necesario para que los flujos netos de efectivo de la inversión recuperen su costo o inversión inicial.

Se pueden apreciar los resultados en el siguiente cuadro:

TABLA Nº 62

Recuperación del Dinero en el Tiempo

| AÑOS | FLUJOS DE EFECTIVOS | FLUJOS ACTUALIZADOS | FLUJOS ACUMULADOS |
|--------------|----------------------------|----------------------------|--------------------------|
| 0 | -6861.00 | -6861.00 | -6861.00 |
| 1 | 6602.92 | 5848.23 | -1012.77 |
| 2 | 6757.72 | 5292.29 | 4279.52 |
| 3 | 2906.35 | 2014.24 | 6293.76 |
| 4 | 6744.68 | 4136.64 | 10430.40 |
| 5 | 2888.41 | 1567.49 | 11997.89 |
| TOTAL | | | |

ELABORADO: La Autora

Periodo de la recuperación $1 + 3069.75/4339.72$

$1 + 1012.77/5292.29$

$1 + 0.19$

1 año, 2 meses, 9 días

6.8.5. INDICE BENEFICIO-COSTO

COSTO BENEFICIO = TOTAL INGRESOS DESCONTADOS / TOTAL EGRESOS DESCONTADOS

COSTO BENEFICIO = \$ 1.23

$$\text{INGRESOS D.} = \frac{56608.77}{(1 + 0.13)^1} + \frac{58222.12}{(1 + 0.13)^2} + \frac{59881.45}{(1 + 0.13)^3} + \frac{61588.07}{(1 + 0.13)^4} + \frac{63343.33}{(1 + 0.13)^5}$$

$$\text{INGRESOS DESCONTADOS} = 50007.76 + 45596.46 + 41502.80 + 37773.12 + 34380.23$$

INGRESOS DESCONTADOS = \$ 209260.37

$$\text{EGRESOS D.} = \frac{46508.90}{(1 + 0.13)^1} + \frac{47731.51}{(1 + 0.13)^2} + \frac{48989.94}{(1 + 0.13)^3} + \frac{49382.87}{(1 + 0.13)^4} + \frac{50713.48}{(1 + 0.13)^5}$$

$$\text{EGRESOS DESCONTADOS} = 41158.32 + 37380.77 + 33954.08 + 30287.44 + 27525.24$$

EGRESOS DESCONTADOS = 170305.85

COSTO BENEFICIO = 209260.37 / 170305 = \$ 1.23

6.9. CONCLUSIONES

- Con un costo de beneficio de 13.00 % El costo beneficio es de un 1.23 lo que significa que por cada dólar invertido en el proyecto se recibirá 1.23 centavos, debido a que los 5 años de vida útil del proyecto los valores de los ingresos son significativos en relación a los valores de los gastos
- Con una proyección a 5 años se determinó que el valor actual neto del proyecto es de \$ 11993.18 lo que significa que los valores futuros traídos a valor presente son positivos debido a que los beneficios en el estado de resultados crecen significativamente.

- En la proyección de 5 años la tasa interna de retorno es de 82.72 % mayor al valor del costo de oportunidad que es del 13.00% lo que significa que el proyecto es viable y se lo acepta en términos financieros.

CAPITULO VII

7. IMPACTOS

7.1 ANÁLISIS DE IMPACTOS

Comprende la identificación de los impactos y efectos que tiene el proyecto sobre determinados entornos, para lo cual deben tener en cuenta los componentes de cada uno de dichos contenidos.

TABLA Nº 63
NIVELES DE IMPACTOS

| NIVELES | DESCRIPCION |
|----------------|------------------------|
| -3 | Impacto alto negativo |
| -2 | Impacto medio negativo |
| -1 | Impacto bajo negativo |
| 0 | No hay impacto |
| 1 | Impacto bajo positivo |
| 2 | Impacto medio positivo |
| 3 | Impacto alto negativo |

ELABORADO POR: La Autora

A cada indicador se le asigna un nivel de impacto de acuerdo a la tabla anterior, la cual es analizado, argumentado e indica la razón por la cual se asignó determinado valor mediante una relación bajo cada matriz. En cada matriz de cada área se realizó una sumatoria de los niveles de impactos.

$$NIVEL DE IMPACTOS = \frac{\Sigma}{n}$$

De donde:

Σ= Sumatoria de la calificación

N= Número de indicadores

La sumatoria obtenida anteriormente se divide para el número de indicadores, produciéndose de esta manera el valor de impacto general del área. Los principales impactos a analizarse en la realización del proyecto son los siguientes:

Impacto social

Impacto económico

Impacto ambiental

7.2. IMPACTO SOCIAL

TABLA N° 64
Impacto Social

| INDICADORES | NIVEL DE IMPACTOS | | | | | | | TOTAL |
|----------------------------------|-------------------|----|----|---|---|---|---|----------|
| | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 | |
| Generación de empleo | | | | | | X | | 2 |
| Calidad de vida | | | | | | X | | 2 |
| Seguridad laboral | | | | | | X | | 2 |
| Trabajo sin distinción de genero | | | | | | X | | 2 |
| TOTAL | | | | | | | | 8 |

ELABORADO POR: La Autora

$$NIVEL DE IMPACTO = \frac{8}{3}$$

$$NIVEL DE IMPACTO SOCIAL = 2.67$$

7.2.1. ANÁLISIS

GENERACION DE EMPLEO

A través de la microempresa de servicios se genera fuentes de empleo para trabajadores en áreas de albañilería, que serán reclutados y seleccionados de manera minuciosa para asegurar que el personal de la microempresa sea capacitado y con valores éticos.

CALIDAD DE VIDA

Mediante el empleo proporcionado por la microempresa tanto los trabajadores como las familias de los mismos mejorarán su calidad de vida ya que obtendrán recursos económicos y con ello su progreso económico.

SEGURIDAD LABORAL

De acuerdo a la eficiencia que muestre el personal cumpliendo con las expectativas y objetivos de la microempresa obtenida en el trabajo, el personal logrará mantener sus cargos mediante firma de contratos los mismos que darán seguridad y estabilidad laboral al personal.

TRABAJO SIN DISTINCION DE GÉNERO

El personal que ingrese a la microempresa será seleccionado de acuerdo a sus capacidades y habilidades y no se hará ninguna clase de distinción de género en ámbitos sociales, culturales, de raza o religión.

7.3. IMPACTO ECONÓMICO

TABLA N° 65
Impacto Económico

| INDICADORES | NIVEL DE IMPACTOS | | | | | | | TOTAL |
|-------------------------------|-------------------|----|----|---|---|---|---|----------|
| | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 | |
| Rentabilidad | | | | | | X | | 2 |
| Nivel de ingreso | | | | | | X | | 2 |
| Nivel de productividad | | | | | | X | | 2 |
| Posicionamiento en el mercado | | | | | | | x | 3 |
| TOTAL | | | | | | | | 9 |

ELABORADO POR: La Autora

$$NIVEL DE IMPACTO = \frac{9}{4}$$

$$NIVEL DE IMPACTO ECONOMICO = 2.25$$

7.3.1. ANÁLISIS

RENTABILIDAD

El presente proyecto tiene como fin obtener mayor rentabilidad con productividad y eficiencia. Conociendo niveles de endeudamiento, inventario disponible, clientes, liquidez, y otros rubros el gerente puede obtener la visión suficiente para saber en qué condiciones se encuentra la economía de la microempresa y tomar las decisiones más adecuadas en pro de un desarrollo económico superior.

NIVEL DE INGRESOS

El nivel de ingresos que generará el proyecto debido a su captación de mercado en los primeros años no es demasiado significativa pero con el pasar de los años y pagando la inversión será superior año con año, además, esto se logrará con el posicionamiento en el mercado.

NIVEL DE PRODUCTIVIDAD

Se aumentará la productividad en la prestación y diversificación de los servicios y por ende la rentabilidad ya que se brindará eficiencia en los servicios atendiendo a la demanda de manera inmediata con servicios de calidad y garantizados.

POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO

Se espera que la empresa logre un buen posicionamiento en el mercado en el corto plazo debido a que no existe oferta por lo que se quiere estar en la mente del consumidor y esto se busca a través de la publicidad boca-boca por medio de los clientes.

7.4. IMPACTO AMBIENTAL

TABLA Nº 66
Impacto Ambiental

| INDICADORES | NIVEL DE IMPACTOS | | | | | | | TOTAL |
|----------------------------|-------------------|----|----|---|---|---|---|----------|
| | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 | |
| Manejo de desechos | | | | | X | | | 1 |
| Tratamiento del ecosistema | | | | | X | | | 1 |
| Contaminacion visual | | | X | | | | | -1 |
| TOTAL | | | | | | | | 1 |

ELABORADO POR: La Autora

$$NIVEL DE IMPACTO = \frac{1}{3}$$

$$NIVEL DE IMPACTO AMBIENTAL = 0.33$$

7.4.1. ANALISIS

MANEJO DE DESECHOS

Las técnicas utilizadas para reciclar materiales sobrantes del proceso de prestación de servicios de albañilería, serán las más apropiadas para que el impacto ambiental no sea alto a pesar de que la microempresa no trabajará con demasiados materiales.

TRATAMIENTO DEL ECOSISTEMA

Con la creación de la microempresa se dará un tratamiento adecuado optimizando los desechos producidos, permitiendo que la microempresa tenga sustentabilidad en cada uno de sus servicios, viéndose beneficiados directamente los clientes, y por ende la naturaleza.

CONTAMINACION VISUAL

Al utilizar la publicidad como herramienta de marketing, la misma no tiene un alto índice de contaminación visual ya que se busca que los implementos utilizados para la aplicación de dicha herramienta sean los más amigables con el ambiente.

7.5. MATRIZ GENERAL DE IMPACTOS

TABLA Nº 67
MATRIZ DE IMPACTOS

| INDICADORES | NIVEL DE IMPACTOS | | | | | | | TOTAL |
|-------------|-------------------|----|----|---|---|---|---|-------|
| | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 | |
| Social | | | | | | X | | 2 |
| Económico | | | | | | X | | 2,25 |
| Ambiental | | | | | X | | | 1 |
| TOTAL | | | | | | | | 5,25 |

ELABORADO POR: La Autor

$$NIVEL DE IMPACTO = \frac{5.25}{3}$$

$$NIVEL DE IMPACTO GENERAL = 1.75$$

7.5.1 ANÁLISIS

El impacto general del Proyecto es Bajo Positivo; considerando que es una microempresa de servicios la misma que no tiene una inversión demasiado significativa; por ello se hace factible y necesaria la implementación de una microempresa de servicios a domicilio de reparación y mantenimiento en áreas de albañilería.

CONCLUSIONES

- Las instituciones financieras existentes en la ciudad de Tulcán que facilitan créditos de remodelación, ampliación y adquisición de la vivienda.
- Es imprescindible tomar en consideración a la competencia que siempre está presente en cualquier ámbito, al analizar la competencia existente en la provincia se constata la presencia de un número considerado de personas o artesanos calificados que se dedican a la albañilería.
- La generación de nuevas plazas de empleo, contribuyendo al crecimiento y al desarrollo económico sostenido, además de potenciar el manejo de mantenimiento de casas y edificios de la ciudad de Tulcán.
- Que la demanda disminuya considerablemente debido a la inestabilidad económica del país por lo que los clientes no tendrían capacidad adquisitiva.
- De acuerdo al presente estudio de investigación se menciona que la demanda de clientes para el servicio de mantenimiento en albañilería para casas y edificios de la ciudad de Tulcán es de 12432 casas y edificios para el año 2013, cuyo valor fue determinado según el INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censo).
- En cuanto a los oferentes del mercado del servicio de mantenimiento de albañilería se determino que el valor en clientes es de 6012 para el año 2013, tomando en cuenta que en la ciudad de Tulcán no existe microempresas que brinden este servicio de albañilería.

- La demanda insatisfecha del proyecto es de 2577 clientes para el año 2013, dato que fue determinado según la pregunta número siete de la encuesta donde hace mención al porcentaje de insatisfacción del cliente que tiene por el servicio recibido de su proveedor.
- Valor del precio de cada servicio fue determinado a través de la fuente de información secundaria, la misma que permitió conocer y analizar los distintos precios que existen en el mercado.
- La avenida Veintenilla frente a la estación de servicios del señor Oswaldo Villarreal es el lugar más idóneo para la instalación del negocio por lo que aplicando el método cuantitativo por puntos dio como resultado una calificación de 8,10 puntos.
- El proyecto será rentable de acuerdo a la evaluación financiera del mismo ya que, se arrojan resultados positivos desde el primer año de vida del proyecto, considerando que la inversión se recupera en menos de dos años, es decir; 1 año 2 meses, 9 días el costo beneficio es de \$ 1.23, un Van positivo de \$ 14469.96 y una tasa interna de retorno del 82.72% la misma que es mayor al costo de oportunidad con un valor del 13.00%.
- Según un análisis general de impactos se establece un impacto bajo positivo con un valor de 1,75 puntos para todo el proyecto en los ámbitos social, económico, ambiental ya que todos los indicadores son establecidos como positivos tanto por el tamaño de proyecto como de la inversión.

RECOMENDACIONES

- Crear la microempresa de servicios de albañilería, en la ciudad de Tulcán, brindando valores agregados como son eficiencia, garantía, seguridad, economía, rapidez y responsabilidad en los servicios a ofertarse ya que, existe una gran demanda de dichos servicios; por lo que va a tener gran acogida.
- Se recomienda abrir nuevos nichos de mercado con el fin de captar nuevos clientes y de esta manera poder determinar lugares estratégicos que ayuden a la microempresa a su posicionamiento. Además debe ejecutar el proyecto debido a que las condiciones requeridas en el estudio técnico son de fácil acceso para su realización lo mismo que convierte al proyecto es factible para su implantación; además de ello los microempresarios deben considerar en ampliar el proyecto para cubrir la demanda existente.
- Es recomendable la puesta en marcha del proyecto ya que se observó una gran rentabilidad, además de su rápida recuperación de la inversión; por lo que los microempresarios deberían invertir en técnicas de investigación de mercados, para así abrirse campo por toda la provincia; y lograr un gran posicionamiento.
- En relación al impacto general bajo positivo de la microempresa se establece que el proyecto debe ejecutarse ya que de manera particular en el ámbito social, económico, ambiental y ético se logra generar impactos bajos lo que quiere decir que a pesar de ser una microempresa tiene impactos positivos; pero sería muy importante que los microempresarios amplíen este proyecto para que con ello el impacto positivo aumente.

FUENTES BIBLIOGRAFICAS

- AMARU, Antonio C. (2009) Fundamentos de Administración, Primera Edición, Pearson Educación, México.
- ANZOLA R, Sérvulo, (2011), Administración de Pequeñas Empresas, Tercera Edición, Mc Graw Hill, México
- ARIAS ANAYA, Rosa María del Consuelo, (2009) Análisis e interpretación de los estados financieros, Primera Edición.
- BACA URBINA, Gabriel. (2006) Evaluación de Proyectos. Quinta Edición, Mac Graw Hill, México.
- BRAVO, Mercedes, (2007) Contabilidad General, séptima edición, Editorial Universitario, Ecuador.
- BURBANO RUIZ, Jorge, (2011) Un enfoque de direccionamiento estratégico, gestión y control de recursos, Cuarta Edición.
- D´ALESSIO I. Fernando (2008) El Proceso Estratégico un Enfoque de Gerencia, Primera Edición, Pearson Educación, México.
- FRED R, David (2008) Conceptos de Administración estratégica. Décimo Primera Edición, Pearson Educación, México
- HILL Charles W. y JONS Gareth R (2005), Administración Estratégica un Enfoque, Integrado, Sexta Edición, Mac Graw Hill, México.
- IZQUIERDO, Enrique (2005): Guía de Estudio y Técnicas de Investigación, Primera Edición, Imprenta Cosmos, Loja – Ecuador.
- JACOME, Walter, (2005), Bases Teóricas y Prácticas para el Diseño y Evaluación de Proyectos Productivos y de Inversión, Editorial universitaria, CUDIC. Ecuador.
- KOONTZ, Harold, Heinz Heinrich, Mark Cannice, (2008), Administración una Perspectiva Global y Empresarial, Décimo Tercera Edición, Mac Graw Hill, México.
- POMBO, José Rey , (2009) Contabilidad General, Segunda Edición.

- POSSO YEPEZ, Miguel Ángel: (2006, Metodología para el Trabajo de Grado, Tesis y Proyectos, Tercera Edición, Nina, Quito.
- ROMERO, Javier.(2006), Principios de Contabilidad. Tercera Edición. Editorial Mac Graw-Hill. México.
- SAPAG CHAÍN, Nassir (2007): Proyectos de inversión. Formulación y evaluación, Pearson Educación de México S.A. México.
- SCHNARCH, Alejandro: (2009), Desarrollo de Nuevos productos y Empresas, quinta edición, Colombia.
- THOMPS, Arthur Jr. (2008) Administración estratégica, Décimo Quinta Edición, Mac Graw Hill, México.
- ZAPATA, Pedro.(2008) Contabilidad General. Sexta Edición. Editorial Mc Graw- Hill. Colombia.

(http://biblioteca.itson.mx/oa/contaduria_finanzas/oa1/planeacion_evaluacion_financiera/p11.htm)

http://www.eco-finanzas.com/diccionario/R/RELACION_BENEFICIO-COSTO.htm

www.inec.gov.ec