



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

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

### **CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL**

#### **PLAN DE TRABAJO DE GRADO**

##### **TEMA:**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE PAPELERÍA Y LIBRERÍA EN EL BARRIO TANGUARÍN, PARROQUIA DE SAN ANTONIO CANTÓN IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”.**

Previo a la obtención del título de Ingeniería Comercial

**AUTORA:** Yadira Karina Anrrango Anrrango

**DIRECTOR:** Ing. Francisco Rosales

Ibarra, mayo 2015

## RESUMEN EJECUTIVO

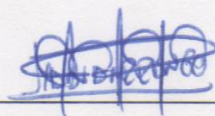
El presente proyecto nace como necesidad de ayudar a la población de San Antonio de la ciudad de Ibarra, a través del “Estudio de factibilidad para la creación de una pequeña empresa dedicada a la comercialización de papelería y librería en el barrio Tan guarín, Parroquia San Antonio, cantón Ibarra, provincia de Imbabura”, ya que este sector presenta la necesidad de una pequeña empresa que se dedique a la comercialización de papelería y librería. En el primer capítulo se procedió a desarrollar un diagnóstico situacional del barrio Tan guarín, de los cuales permitieron investigar aspectos sociales, económicos y educativos para desarrollar el proyecto. El segundo capítulo contiene bases teórico científicas que son el sustento del proyecto escrito del trabajo de investigación, en el que se considera aspectos relacionados con la: pequeña empresa, recursos, contabilidad, administración, gastos, precio, estados financieros. En el tercer capítulo, se realizó el estudio de mercado; en este se analiza la oferta y demanda que tiene el proyecto a realizar. En el cuarto capítulo se estableció el estudio técnico, detallando la macro y micro localización del proyecto. En el quinto capítulo se efectuó un estudio financiero y económico, tomando en cuenta la: inversión, el tiempo de recuperación, índices de rentabilidad y todos los parámetros financieros necesarios para determinar la factibilidad del proyecto. En el sexto capítulo se procedió a establecer la estructura organizativa de la pequeña empresa: su organización, misión, visión, objetivos y políticas. En el séptimo capítulo se desarrolló el análisis de impactos que generará el proyecto. Finalmente el trabajo de grado termina con las conclusiones y recomendaciones para la implementación del proyecto.

## EXECUTIVE SUMMARIZE

This project is to help people from San Antonio de Ibarra, through the "Feasibility study for the creation of a small business for stationery and bookstore in Tanguarin, San Antonio Ibarra Imbabura province ", as this area needs a small business engaged in the marketing of stationery and bookstore. In the first chapter, it was proceeded to develop a situational analysis of neighborhood, which allowed to investigate social, economic and educational aspects to develop the project. The second chapter contains scientific theoretical foundations that sustain the written research if this project, which considered important aspects in small businesses: resources, accounting, administration, costs and price financial statements. In the third chapter, the market research was conducted; then supply and demand of the project to perform are analyzed. In the fourth chapter, the technical study was established, detailing the macro and micro location of the project. In the fifth chapter, a financial and economic study was conducted, taking into account: investment, recovery time, rates of rent ability and all necessary financial parameters to determine the feasibility of the project. In the sixth chapter, it establishes the organizational structure of small business: its organization, mission, vision, objectives and policies. In the seventh chapter the analysis of impacts generated by the project was developed. Finally, this work finishes with conclusions and recommendations for the implementation of the project.

**AUTORÍA**

Yo, **Yadira Karina Anrrango Anrrango**, portadora de la cédula de ciudadanía N° **1003529649** declaro bajo juramento que el presente trabajo es de mi autoría **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE PAPELERIA Y LIBRERÍA EN EL BARRIO TANGUARÍN, PARRQUOIA DE SAN ANTONIO CANTÓN IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”** y los resultados de la investigación son de mi total responsabilidad, además que no ha sido presentado previamente para ningún grado ni calificación profesional; y que he respetado las diferentes fuentes de información.



En la ciudad de Ibarra, a los \_\_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_ del año 20\_\_\_\_.

Yadira Karina Anrrango Anrrango

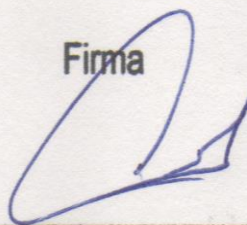
1003529649

**CERTIFICACIÓN**

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la egresada **Yadira Karina Anrrango Anrrango**, para optar por el Título de ingeniería comercial cuyo tema es: **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE PAPELERIA Y LIBRERÍA EN EL BARRIO TANGUARÍN, PARRQUOIA DE SAN ANTONIO CANTÓN IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA"**, considero que 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, marzo del 2015.

Firma

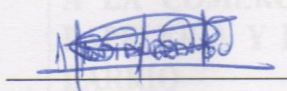


**DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO**



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

Yo, **Yadira Karina Anrrango Anrrango** con cédula de identidad N° 1003529649, 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 PEQUEÑA EMPRESA DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE PAPELERIA Y LIBRERÍA EN EL BARRIO TANGUARÍN, PARRQUOIA DE SAN ANTONIO CANTÓN IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**, que ha sido desarrollado para optar por el título de Ingeniera Comercial 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 hacemos la entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

TELEFONO FIJO:	09386129183
<b>DATOS DE LA OBRA</b>	
TÍTULO:	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE PAPELERIA Y LIBRERÍA EN EL BARRIO TANGUARÍN, PARRQUOIA DE SAN ANTONIO CANTÓN IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”
	
<b>Yadira Karina Anrrango Anrrango</b> 1003529649	
AUTORA:	Yadira Karina Anrrango Anrrango
FECHA:	2015-03
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniera Comercial

Ibarra, marzo 2015

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

### 1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

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

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

<b>DATOS DE CONTACTO</b>	
<b>CÉDULA DE IDENTIDAD:</b>	1003529649
<b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>	Yadira Karina Anrrango Anrrango
<b>DIRECCIÓN:</b>	Tanguarín
<b>E-MAIL:</b>	Yrak_123@yahoo.es
<b>TELÉFONO FIJO:</b>	0986129183
<b>DATOS DE LA OBRA</b>	
<b>TÍTULO:</b>	<b>“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE PAPELERIA Y LIBRERÍA EN EL BARRIO TANGUARÍN, PARRQUOIA DE SAN ANTONIO CANTÓN IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”</b>
<b>AUTORA:</b>	Yadira Karina Anrrango Anrrango
<b>FECHA:</b>	2015-03
<b>PROGRAMA</b>	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
<b>TÍTULO POR EL QUE OPTA:</b>	Ingeniera Comercial
<b>ASESOR DIRECTOR:</b>	

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

Yo, Yadira Karina Anrrango Anrrango, con cédula de identidad Nro. 1003529649, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

## 3. CONSTANCIAS

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

Ibarra, marzo de 2015

**LA AUTORA**

Firma.....

Nombre: Yadira Karina Anrrango Anrrango

CI: 1003529649



## DEDICATORIA

El presente trabajo se lo dedico a Dios por haberme dado la vida, a mis padres quienes desde el inicio de mi infancia supieron inculcarme el amor al estudio, y quienes estuvieron presentes en el transcurso de mi vida estudiantil, y me brindaron el apoyo incondicional para lograr culminar esta etapa profesional de mi vida.

A mi hijo quien es lo primordial y es la fuerza para haber logrado cumplir un sueño más de mi vida, a todas las personas, amigos quienes me brindaron el apoyo en los momentos más difícil de mi vida, con amor y aprecio mi dedicatoria.

## **AGRADECIMIENTO**

En mi primer lugar a la Universidad Técnica del Norte por haberme permitido realizar los estudios superiores, a los catedráticos quienes compartieron su sabiduría en las aulas con la finalidad de forjar nuevos profesionales.

A mi tutor el Ing. Francisco Rosales quien en todo momento me supo guiar en el desarrollo de mi trabajo de grado con el fin de lograr a culminar este proyecto.

Yadira Karina Anrrango Anrrango.

## PRESENTACIÓN

El presente trabajo de grado titulado “Estudio de factibilidad para la creación de una pequeña empresa dedicada a la comercialización de papelería y librería en el barrio Tan guarín, Parroquia San Antonio, cantón Ibarra, provincia de Imbabura”, se ha desarrollado mediante una estructura de siete capítulos: Diagnóstico situacional, marco teórico, estudio de mercado, estudio técnico, estudio económico financiero, estructura organizacional y estudio de impactos.

**Capítulo I Diagnóstico Situacional.-** En el diagnóstico se ha realizado una investigación de la situación actual del sector, fuentes bibliográficas y documentales halladas en los diversos medios como son el internet y libros entre los principales. Todo esto se logró con el soporte de los objetivos diagnósticos planteados en este capítulo.

**Capítulo II Marco Teórico.-** El marco teórico podemos señalar que abarca todo lo referente al sustento teórico referente a: definiciones, conceptos y clasificaciones de términos muy importantes en la investigación,

**Capítulo III Estudio de Mercado.-** El estudio de mercado se desarrolló basado en los objetivos, los cuales fueron logrados a través de la aplicación de encuestas a la población de padres de familia de la población de San Antonio. Con el análisis de la información se obtuvo la oferta, demanda y precios para la comercialización de la pequeña empresa de papelería y librería, determinándose la oportunidad para seguir con el proyecto.

**Capítulo IV Estudio Técnico.-** En este apartado, se desarrolló lo que tiene que ver con la micro-localización, macro localización, requerimientos de personal y presupuestos.

**Capítulo V Estudio Económico Financiero.-** En este capítulo, se establecieron los ingresos, egresos y sus respectivas proyecciones generando los datos necesarios para construir estados financieros, que permitan evaluar la viabilidad mediante el cálculo de los indicadores de rentabilidad como son el VAN y la TIR, costo beneficio, costo de oportunidad, relación ingresos egresos y período de recuperación de la inversión.

**Capítulo VI Estructura Organizacional.-** En este capítulo se describió la forma legal que aplicará la empresa, con su respectiva estructura organizacional y delegación de funciones a cada uno de sus miembros y descripción de requerimientos para la aplicación de puestos.

**Capítulo VII Análisis de Impactos.-** Este capítulo se refiere al análisis de impactos que tendrá este proyecto, los impactos analizados fueron: social, económico, educativo, y ético.



## ÍNDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO .....	ii
SUMMARIZE EXECUTIVE .....	iii
AUTORÍA.....	iv
CERTIFICACIÓN .....	v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE .....	vii
DEDICATORIA .....	ix
AGRADECIMIENTO .....	x
PRESENTACIÓN.....	xi
ÍNDICE GENERAL .....	xiii
ÍNDICE DE TABLAS .....	xviii
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	xxi
ÍNDICE DE ANEXOS .....	xxii
INTRODUCCIÓN .....	xxiii
ANTECEDENTES .....	xxiii
JUSTIFICACIÓN .....	xxiii
OBJETIVOS .....	xxiv
OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	xxiv
CAPÍTULO I .....	26
Diagnóstico .....	26
Antecedentes del diagnóstico.....	26
Objetivos del diagnóstico.....	27
Objetivo general.....	27
Objetivos específicos .....	27
Variables del diagnóstico.....	27
Indicadores.....	27
Matriz de relación diagnóstica .....	28
Análisis de Variables Diagnósticas.....	29
Nivel socio económico.....	29
Actividad económica .....	33
Establecimientos Educativos .....	38

Análisis de la Encuesta dirigida a habitantes de San Antonio .....	39
Análisis de la entrevista dirigida a la propietaria de la papelería de San Antonio Sra. Lorena Gómez de la papelería san Antonio. ....	59
Oponentes .....	61
Oportunidades .....	61
Riesgos.....	61
Determinación de la oportunidad de inversión .....	62
CAPÍTULO II.....	63
MARCO TEÒRICO.....	63
La Administración .....	63
El Proceso Administrativo .....	63
Estructura Organizativa .....	64
Organigrama Funcional .....	65
Contabilidad.....	65
La Empresa .....	65
Elementos para funcionamiento de la empresa.....	66
Clasificación de las empresas .....	68
Requisitos para el funcionamiento de una microempresa.....	70
Pequeña Empresa .....	70
Librería.....	71
La librería como empresa comercial.....	71
Un modelo para interpretar la librería.....	71
Papelería.....	72
Estudio de Mercado .....	72
Mercado .....	72
Producto .....	73
Demanda .....	73
Comercio.....	74
Sistemas de comercialización de la microempresa.....	74
Precio .....	75
Estudio Técnico .....	75
Localización óptima del proyecto .....	75
Estudio de Factibilidad .....	76
Estudio Financiero .....	76

Ingresos .....	76
Egresos .....	76
Balance General .....	77
Balance de Resultados .....	77
Flujo de Efectivos .....	77
Evaluadores Financieros .....	78
Valor Actual Neto (VAN).....	78
Tasa Interna de Retorno (TIR).....	79
Beneficio - Costo .....	79
Periodo de Recuperación de la Inversión.....	79
Procesos .....	80
Análisis AOOR .....	80
Aliados y Oponentes .....	80
Oportunidades y Riesgos .....	81
CAPÍTULO III.....	82
ESTUDIO DE MERCADO .....	82
Presentación .....	82
Identificación del Producto .....	82
Librería.....	83
Papelería.....	83
Objetivos .....	83
Objetivo General.....	83
Objetivos Específicos.....	84
Variables e Indicadores.....	84
Indicadores.....	84
Matriz de Relación Diagnóstica.....	86
Identificación de la Población y Muestra.....	87
Mercado Meta .....	88
Análisis de la Demanda .....	89
Proyección de la Demanda.....	89
Análisis de la Oferta.....	90
Proyección de la Oferta.....	90
Demanda Insatisfecha .....	91
Demanda del Proyecto .....	91

nálisis y Determinación de Precios .....	92
CAPÍTULO IV.....	94
ESTUDIO TÉCNICO .....	94
Tamaño del Proyecto .....	94
Localización del Proyecto.....	94
Macrolocalización.....	94
Microlocalización .....	95
Diagrama de Procesos de la Venta de Artículos en la Microempresa .....	98
Ingeniería del Proyecto .....	99
Distribución de la Planta.....	99
Explicación de la Planta.....	99
Arriendo .....	100
Requerimiento del Personal .....	100
Determinación del Presupuesto Técnico.....	100
Inversión .....	100
Inversión Fija .....	100
Capital de Trabajo.....	102
CAPÍTULO V .....	104
ESTUDIO FINANCIERO .....	104
Determinación de Ingresos Proyectados .....	104
Determinación de Egresos .....	108
Gastos Administrativos.....	108
Sueldos al Personal Administrativos .....	108
Suministros y Materiales de Oficina.....	110
Gastos de Ventas.....	116
Sueldo al Personal de Ventas .....	116
Gasto Publicidad .....	117
Gasto Transporte.....	118
Gasto Suministro de Ventas.....	118
Gasto Útiles de Aseo.....	119
Tabla de Amortización.....	120
Depreciación de Activos Fijos .....	122
Resumen de los Egresos Proyectados .....	124
Estado de Situación Financiera.....	124



Estado de Resultados .....	125
Flujo de Caja .....	126
Tasa de Rendimiento Medio .....	126
Valor Actual Neto .....	127
Cálculo de la Tasa Interna de Retorno .....	128
Relación Beneficio Costo .....	129
Relación Ingresos Egresos .....	1290
Punto de Equilibrio .....	1300
Periodo de Recuperación de la Inversión.....	1310
CAPÍTULO VI.....	1321
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL .....	1321
Nombre o Razón Social .....	1321
Logotipo .....	1321
Misión .....	1322
Visión.....	1332
Políticas.....	1332
Objetivos.....	1332
Valores Institucionales.....	1333
Análisis de Comercialización .....	13443
Promoción y Publicidad.....	1344
Organización Estructural .....	1366
Estructura Funcional .....	13847
Funciones del Contador .....	139
Vendedor.....	1400
Propuesta legal.....	1411
Requisitos para sacar el RUC .....	1412
Reglamento Interno.....	1433
Código de Ética.....	1480
CAPÍTULO VII .....	1513
IMPACTOS .....	1513
Impacto Social .....	1524
Impacto Económico .....	15365
Impacto Ético .....	15460
Impacto Empresarial .....	15567

Impacto General.....	15668
CONCLUSIONES .....	157
RECOMENDACIONES.....	1580
BIBLIOGRAFÍA .....	1591
ANEXOS .....	16475

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Grandes grupos de edad.....	29
Tabla 2 Datos de Analfabetismo de la Parroquia.....	29
Tabla 3 Tipo de Vivienda .....	30
Tabla 4 Eliminación de basura.....	31
Tabla 5 Procedencia del Agua para Consumo .....	32
Tabla 6 Procedencia de energía eléctrica.....	32
Tabla 7 Disponibilidad de computadora .....	32
Tabla 8 Disponibilidad de Internet .....	33
Tabla 9 Población por Rama de Actividad .....	36
Tabla 10 Ficha de Observación.....	37
Tabla 11 Establecimientos Educativos .....	38
Tabla 12 Número de Miembros del Hogar .....	39
Tabla 13 Número de Hijos.....	40
Tabla 14 Número de Hijos Estudiando.....	41
Tabla 15 Nivel de Estudios .....	42
Tabla 16 Gasto en útiles Escolares .....	43
Tabla 17 Mes de Compra Frecuente .....	44
Tabla 18 Presupuesto de Gasto en útiles Escolares .....	45
Tabla 19 Suministros que compra en una Papelería .....	46
Tabla 20 Beneficios de la implantación de una librería y Papelería.....	47
Tabla 21 Lugar de compra de útiles de Oficina.....	48
Tabla 22 Aprobación de la Implementación de una Librería Papelería.....	49
Tabla 23 Lugar de Implementación de la Papelería.....	50
Tabla 24 Frecuencia de Compra .....	51

Tabla 25 Aspectos Considerables al Momento de la Compra .....	54
Tabla 26 Horario de Atención.....	55
Tabla 27 Servicio de Copiadora.....	56
Tabla 28 Frecuencia de uso de Copiadora .....	57
Tabla 29 Cantidad de Copias .....	58
Tabla 30 Productos más vendidos por la competencia .....	60
Tabla 31 Estratificación de la población.....	87
Tabla 32 Estratificación de la Muestra .....	88
Tabla 33 Mercado Meta .....	88
Tabla 34 Demanda Actual .....	89
Tabla 35 Proyección de la Demanda .....	89
Tabla 36 Oferta Actual.....	90
Tabla 37 Proyección de la Oferta.....	90
Tabla 38 Demanda Insatisfecha .....	91
Tabla 39 Proyección de Demanda Insatisfecha .....	91
Tabla 40 Demanda del Proyecto .....	92
Tabla 41 Matriz de Selección Básica.....	97
Tabla 42 Distribución de la Planta.....	99
Tabla 43 Requerimiento de Personal .....	100
Tabla 44 Muebles y Enseres .....	101
Tabla 45 Equipos de Computación .....	101
Tabla 46 Equipo de Oficina .....	102
Tabla 47 Resumen de la Inversión Fija.....	102
Tabla 48 Capital de Trabajo.....	102
Tabla 49 Ingresos por Útiles Escolares y Suministros de Oficina.....	104
Tabla 50 Ingreso por Equipo de Oficina.....	106
Tabla 51 Ingreso por Útiles de Librería .....	107
Tabla 52 Proyección de Ingresos .....	108
Tabla 53 Proyección de Sueldo Personal Administrativo.....	109
Tabla 54 Proyección Total de Sueldo Personal Administrativo .....	109
Tabla 55 Honorarios Gerente.....	109
Tabla 56 Proyección de Honorarios Profesionales .....	110
Tabla 57 Suministros de Oficina.....	110
Tabla 58 Proyección de Suministros de Oficina.....	110

Tabla 59 Gastos Generales de Administración .....	111
Tabla 60 Proyección de Gastos Generales de Administración .....	111
Tabla 61 Gasto Arriendo.....	112
Tabla 62 Proyección de Gasto Arriendo .....	112
Tabla 63 Resumen de Gastos Administrativos .....	112
Tabla 64 Gasto Operativo Útiles Escolares y Suministros de Oficina .....	113
Tabla 65 Gasto Operativo Equipo de Oficina.....	115
Tabla 66 Gasto Operativo Equipo Útiles de Librería .....	115
Tabla 67 Sueldo Personal de Ventas.....	116
Tabla 68 Proyección Sueldo Personal de Ventas.....	117
Tabla 69 Gasto Publicidad .....	117
Tabla 70 Gasto Publicidad Proyectado .....	117
Tabla 71 Gasto Transporte.....	118
Tabla 72 Gasto Transporte Proyectado .....	118
Tabla 73 Gasto Suministro de Ventas.....	118
Tabla 74 Proyección Gasto Sumisito de Venta.....	119
Tabla 75 Gasto Útiles de Aseo.....	119
Tabla 76 Proyección Gasto Útiles de Aseo.....	120
Tabla 77 Amortización del Préstamo.....	120
Tabla 78 Porcentaje de Depreciación .....	123
Tabla 79 Depreciación .....	123
Tabla 80 Resumen de Egresos Proyectados.....	124
Tabla 81 Estado de Situación Financiera.....	124
Tabla 82 Estado de Resultados .....	125
Tabla 83 Flujo de Caja.....	126
Tabla 84 Costo de Oportunidad .....	126
Tabla 85 Valor Actual Neto.....	127
Tabla 86 Tasa Interna de Retorno .....	128
Tabla 87 Relación Beneficio Costo .....	129
Tabla 88 Relación Ingresos Egresos .....	129
Tabla 89 Punto de Equilibrio .....	130
Tabla 90 Periodo de Recuperación de la Inversión .....	131
Tabla 91 Matriz de Valoración .....	151
Tabla 92 Impacto Social .....	152



Tabla 93 Impacto Económico .....	153
Tabla 94 Impacto Ético .....	154
Tabla 95 Impacto Empresarial .....	155
Tabla 96 Impacto General.....	156

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 . Analfabetismo en la Parroquia de San Antonio.....	30
Gráfico 2 Actividades Productivas por Sectores de la Producción de San Antonio.....	33
Gráfico 3 Producción Agrícola de San Antonio .....	34
Gráfico 4 Actividades del Sector Terciario .....	35
Gráfico 5 Número de Miembros del Hogar .....	39
Gráfico 6 Número de Hijos.....	40
Gráfico 7 Número de Hijos Estudiando.....	41
Gráfico 8 Nivel de Estudios.....	42
Gráfico 9 Gasto en útiles Escolares .....	43
Gráfico 10 Mes de Compra Frecuente .....	44
Gráfico 11 Presupuesto de Gasto en útiles Escolares .....	45
Gráfico 12 Suministros que compra en una Papelería.....	46
Gráfico 13 Beneficios de la implantación de una librería y Papelería.....	47
Gráfico 14 Lugar de compra de útiles de Oficina.....	48
Gráfico 15 Aprobación de la Implementación de una Librería Papelería .....	49
Gráfico 16 Lugar de Implementación de la Papelería .....	50
Gráfico 17 Aspectos Considerables al Momento de la Compra .....	54
Gráfico 18 Horario de Atención .....	55
Gráfico 19 Servicio de Copiadora.....	56
Gráfico 20 Diagrama de Procesos.....	98
Gráfico 21 Distribución de la Planta.....	99
Gráfico 22 Punto de Equilibrio .....	131
Gráfico 23 Organigrama Funcional .....	137

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 2: Fórmula Empresarial .....	71
Ilustración 3 Mapa de la Provincia de Imbabura .....	94
Ilustración 4 Mapa de la Parroquia de San Antonio .....	95
Ilustración 5 Logotipo de la Microempresa .....	132

## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Encuesta Dirigida a Habitantes de la Parroquia de San Antonio .....	165
Anexo 2 Entrevista Dirigida a la Sra. Lorena Gómez Propietaria de la Papelería de San Antonio .....	171
Anexo 3 Ficha de Observación .....	172
Anexo 4 Tasa de Interés Pasiva .....	173
Anexo 5 Tasa de Interés Activa .....	173
Anexo 6 Proforma de Muebles de Oficina .....	174
Anexo 7 Proforma de Vitrinas .....	175
Anexo 8 Proforma de Equipos de Computación.....	176
Anexo 9 Proforma de Impresora.....	177
Anexo 10 Proforma de Útiles Escolares y de Oficina .....	178
Anexo 11 Tabla de Impuesto a la Renta 2015 .....	182

## INTRODUCCIÓN

### ANTECEDENTES

La ciudad de San Miguel de Ibarra, es la cabecera de la provincia Imbabura, conocida como la ciudad blanca, es reconocida por sus artesanías, gastronomía y lugares turísticos. En esta ciudad sus habitantes se dedican en su gran mayoría al comercio.

De acuerdo a la Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo, (2014), el cantón Ibarra cuenta con 8 parroquias Representa el 24.1% del territorio de la provincia de Imbabura (aproximadamente 1.1 mil km<sup>2</sup>). Existen 181.200 habitantes que corresponde al 45.5% respecto a la provincia de Imbabura).

Entre las parroquias del cantón Ibarra, se encuentra San Antonio, de acuerdo a (El Comercio, 2011), esta es famosa por los talladores y escultores de madera. “El poblado tiene 17 500 habitantes. De ellos 2 000 son artesanos y 8 000 ciudadanos que se benefician indirectamente de esta actividad”.

En la parroquia de San Antonio, se puede encontrar a productores y comercializadores de artesanías, así también existen tiendas, almacenes de ropa, entre otros. Uno de los barrios de esta parroquia es Tanguarín donde habitan 17522 personas, en este lugar no existe una librería papelería para que los estudiantes y demás personas puedan adquirir suministros de papelería y librería.

Los suministros de librería y papelería son necesarios para desarrollar las actividades cotidianas de estudiantes, oficinistas, dueños de negocios, entre otros, por lo que la demanda de estos productos es diaria.

### JUSTIFICACIÓN

La comercialización de útiles escolares, es una oportunidad importante, para implementarse en el sector de Tanguarín debido a la inexistencia de competencia directa en el lugar, existiendo demanda de estos productos todos los días ya que los estudiantes y ejecutivos requieren de papelería, suministros, entre otros para realizar sus actividades diarias.

El proyecto de creación de una pequeña empresa dedicada a la comercialización de papelería y librería en Tanguarín se lo realizó con la finalidad de brindar a los propietarios y trabajadores la posibilidad de crecimiento, para que estos puedan contar con ingresos y puedan satisfacer las necesidades inmediatas, así también contribuir con la economía del cantón.

El proyecto cuenta con beneficiarios directos, serán los propietarios debido a que se mejorarán los ingresos, los trabajadores al contar con una plaza de trabajo, así también los beneficiarios indirectos serán los clientes debido a que contarán con un lugar cercano para adquirir suministros de papelería y con esto evitar el traslado al centro de la ciudad de Ibarra para acceder a estos productos. También el proyecto se justifica por la viabilidad, al contar con los permisos necesarios para su puesta en marcha, sin existir restricción para este tipo de emprendimientos.

## **OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL**

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una pequeña empresa dedicada a la comercialización de papelería y librería en el barrio Tanguarín de la parroquia San Antonio, provincia de Imbabura.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Realizar un diagnóstico de la parroquia San Antonio.
- Establecer las bases teórico- científicas que sustenten el estudio.
- Realizar un estudio de mercado para determinar la oferta, demanda y precio de suministros de papelería y librería.
- Realizar un estudio Técnico que determine la estructura y tecnología necesaria la puesta en marcha del proyecto.
- Desarrollar un estudio económico financiero para determinar la factibilidad del proyecto.

- Establecer la estructura orgánica funcional de la pequeña empresa para determinar la forma de organización.
- Realizar un estudio para determinar el nivel de impactos de la creación de la microempresa de comercialización de suministros de papelería y librería.

## **CAPÍTULO I**

### **1. Diagnóstico**

#### **1.1. Antecedentes del diagnóstico**

San Antonio de Ibarra fue creado civilmente el 24 de marzo de 1696. Es un pueblo ecuatoriano y se ubica en la ciudad de Ibarra que pertenece a la provincia de Imbabura, San Antonio es reconocida por propios y extraños, tiene una población de 17.522 habitantes aproximadamente de acuerdo al Censo de Población y Vivienda del INEC 2010. Está conformada por los siguientes barrios: Los Nogales, Chorlaví, Bellavista, Pucahuaico, Santa Marianita, Tanguarín y Santo Domingo.

San Isidro de Tanguarín es considerado como un barrio de gente amable, sus habitantes se dedican a varias actividades, principalmente se destacan las artesanías, agricultura entre otras, estas constituyen una gran fuente de trabajo para la población de este sector. La agricultura es una actividad que los habitantes realizan a diario. Tanguarín cuenta con muchos centros de internet, los cuales ayudan a los estudiantes para que realicen sus consultas diarias los servicios que brindan estos centros son buenos, pero a su vez carecen de instrumentos escolares que los estudiantes necesitan. Los factores antes mencionados han dado lugar para que se proponga la creación de una pequeña empresa de papelería y librería con el fin de brindar un servicio excelente para los estudiantes de este sector.

El presente estudio se lo realizará en el barrio Tanguarín, con la finalidad de conocer las necesidades, exigencias y situación económica que tienen los habitantes de la zona, en donde se proporcionará el servicio de papelería y librería, la información recopilada es con el propósito de conocer la demanda de suministros de papelería y librería.

## **1.2. Objetivos del diagnóstico**

### **1.2.1. Objetivo general**

- Realizar un diagnóstico situacional de la parroquia de San Antonio para identificar: aliados, oponentes, oportunidades y riesgos del proyecto.

### **1.2.2. Objetivos específicos**

- Determinar el nivel socio-económico de los habitantes de la zona.
- Determinar las principales actividades económicas del Barrio Tanguarín.
- Identificar el tipo de establecimientos educativos existentes en el sector.

### **1.2.3. Variables del diagnóstico**

- Nivel socio económico
- Actividad económica
- Establecimientos Educativos

## **1.3. Indicadores**

### **Nivel socio económico**

- Educación
- Vivienda
- Servicios Básicos

### **Actividad Económica**

- Primaria
- Secundaria
- Terciario

## Establecimientos Educativos

- Pre Básica
- Primaria
- Secundaria

### 1.4. Matriz de relación diagnóstica

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTES DE INFORMACIÓN
Determinar el nivel socio Económico de los habitantes de la zona	Nivel socio económico	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Educación</li> <li>• Vivienda</li> <li>• Servicios Básicos</li> </ul>	Observación Directa	Secundaria Censo INEC 2010
Determinar las principales actividades económicas del Barrio Tanguarán.	<b>Actividad Económica</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Primaria</li> <li>• Secundaria</li> <li>• Terciario</li> </ul>	Observación Directa	Primaria Ficha de Observación Secundaria Censo INEC 2010
Identificar el tipo de establecimientos educativos existentes en el sector.	<b>Establecimientos educativos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pre Básica</li> <li>• Primaria</li> <li>• Secundaria</li> </ul>	Observación Directa	Secundaria

Elaborado por: La Investigadora, 2015



## 1.5. Análisis de Variables Diagnósticas

### 1.5.1. Nivel socio económico

#### a) Población por grupos de edad

**Tabla 1: Grandes grupos de edad**

Grandes grupos de edad	Casos	%
De 0 a 14 años	5257	30%
De 15 a 64 años	10740	61%
De 65 años y más	1525	9%
Total	17522	100%

Fuente: Censo INEC, 2010

La mayor parte de la población se encuentra entre los 15 y 64 años de edad.

#### b) Educación

### Índice de Analfabetismo

Según los datos del censo INEC 2010, el analfabetismo está presente en 1115 personas, de las cuales 668 son mujeres y de estas 224 están en el rango de edad de 5 a 9 años.

Existen 447 hombres que no saben leer ni escribir de estos 219 está en la edad de 5 a 9 años como el mayor porcentaje. Ver tabla 2.34.

**Tabla 2 Datos de Analfabetismo de la Parroquia**

ANALFABETISMO EN SAN ANTONIO			
Sexo	Sabe leer y escribir		
	Si	No	Total
Hombre	7360	447	7807
Mujer	7437	668	8105
Total	14797	1115	15912

Fuente: Censo INEC 2010

**Gráfico 1 . Analfabetismo en la Parroquia de San Antonio**

Fuente: Censo INEC 2010

### Nivel de Instrucción más Alto

En San Antonio el 40% de la población tiene únicamente educación primaria, que corresponde a 6426 personas, el 23% con nivel secundario, correspondiente a 3611 personas 10% educación básica, 6% bachillerato, 12% con educación superior. Ver tabla 2.35.

**Tabla 3 Tipo de Vivienda**

Tipo de vivienda	Casos	%
Casa/Villa	4266	81%
Departamento en casa o edificio	237	5%
Cuarto(s) en casa de inquilinato	154	3%
Mediagua	550	10%
Rancho	2	0%
Covacha	8	0%
Choza	15	0%
Otra vivienda particular	16	0%
Centro de acogida y protección para niños y niñas, mujeres e indigentes	1	0%
Total	5249	100%

Fuente: Censo INEC, 2010

Del total de viviendas 4.266, el 81% viven en casa villa, siendo esta casi la totalidad de viviendas de este tipo, y un porcentaje del 10% vive en mediaguas.

### c) Servicios Básicos

**Tabla 4 Eliminación de basura**

Eliminación de la basura	Casos	%
Por carro recolector	3912	86%
La arrojan en terreno baldío o quebrada	207	5%
La queman	300	7%
La entierran	84	2%
La arrojan al río, acequia o canal	11	0%
De otra forma	14	0%
Total	4528	100%
NSA :	721	

Fuente: Censo INEC, 2010

La mayor parte de eliminación de desechos urbanos se los realiza mediante carro recolector, un pequeño porcentaje arrojan los desechos a lugares baldíos, ríos y quebradas causado así contaminación al medio ambiente.

### Procedencia del agua recibida

En el sector rural, el agua como recurso multifuncional supone un análisis sectorial, desde el punto de vista de sostenibilidad económica y como el recurso de consumo humano. En la parroquia este recurso tiene una cobertura desde la red pública de 4440 viviendas con este tipo de conexión.

La otra fuente de aprovisionamiento del recurso hídrico es desde el río, vertiente, acequia o canal con un total de 80 viviendas, además existen 56 hogares que tienen como procedencia el agua lluvia y 38 del agua de pozos.

**Tabla 5 Procedencia del Agua para Consumo**

PROCEDENCIA PRINCIPAL DEL AGUA RECIBIDA EN SAN ANTONIO						
Procedencia principal del agua recibida	Procedencia agua para tomar					
	La beben tal como llega al hogar	La hierven	Le ponen cloro	La filtran	Compran agua purificada	Total
De red pública	3302	886	12	32	208	4440
De pozo	24	12	-	-	2	38
De río, vertiente, acequia o canal	57	17	2	2	2	80
De carro repartidor	-	2	-	-	-	2
Otro (Agua lluvia/albarrada)	46	8	-	-	2	56
Total	3429	925	14	34	214	4616

Fuente: Censo INEC 2010

El agua de consumo humano e la parroquia San Antonio en su mayoría proviene de la red pública.

**Tabla 6 Procedencia de energía eléctrica**

SAN ANTONIO				
Procedencia de luz eléctrica	Tenencia de medidor de energía eléctrica			
	uso exclusivo	De uso común a varias viviendas	No tiene medidor	Total
empresa eléctrica de servicio público	3778	594	71	4443
Total	3778	594	71	4443

Fuente: Censo INEC 2010

Todos los habitantes cuentan con servicio de luz eléctrica.

**Tabla 7 Disponibilidad de computadora**

Dispone de computadora	Casos	%
Si	1328	28%
No	3288	72%
Total	4616	100%

Fuente: Censo INEC, 2010

Un poco más de la cuarta parte de familias cuenta con computador en casa, y la mayoría no lo tiene.

**Tabla 8 Disponibilidad de Internet**

Disponibilidad de internet	Casos	%
Si	393	9%
No	4223	91%
Total	4616	100%

Fuente: Censo INEC, 2010

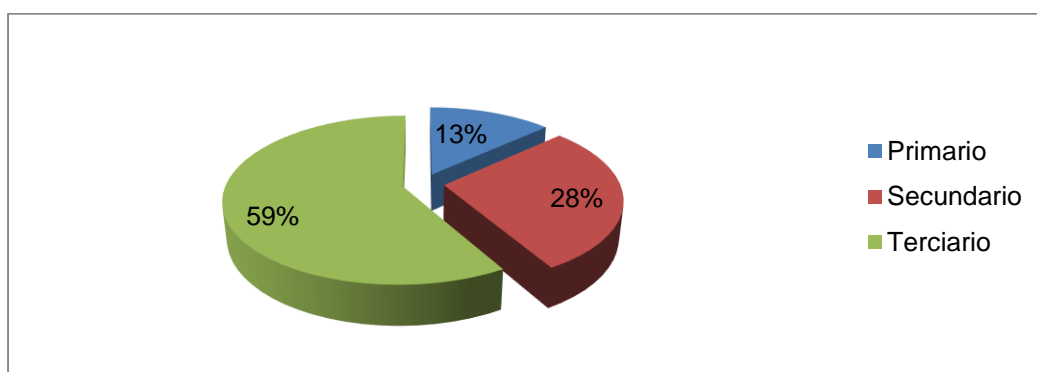
La disponibilidad de internet es un servicio que un grupo minoritario ha accedido.

### 1.5.2. Actividad económica

#### Principales Actividades Económicas.

Las actividades económicas a las que se dedican los habitantes de San Antonio en su mayoría pertenecen al sector terciario, seguido de secundario y un mínimo porcentaje corresponde al sector primario es decir a la agricultura.

**Gráfico 2 Actividades Productivas por Sectores de la Producción de San Antonio.**



Fuente: Censo INEC, 2010

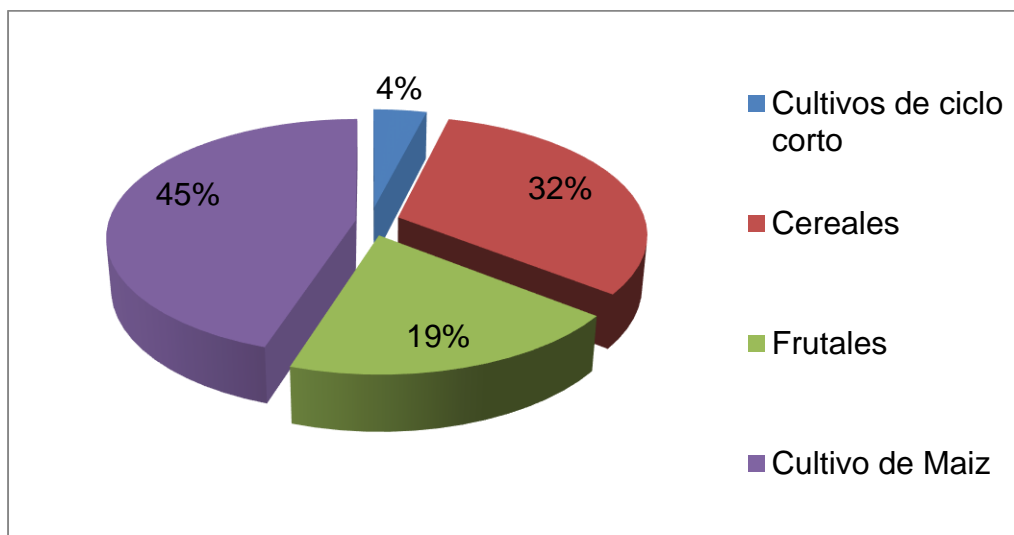
Hay que destacar que la industria manufacturera artesanal como actividad individual en la parroquia es la más importante, que aglomera a la mayoría de pobladores y mueve la dinámica económica local.

## Sector primario

El sector corresponde a la explotación de la tierra, agricultura y ganadería.

San Antonio cuenta con microclimas debido a su ubicación cerca del volcán, que permiten el manejo de cultivos de zonas frías como: papa, maíz, haba, cereales, entre otros.

**Gráfico 3 Producción Agrícola de San Antonio**



**Fuente:** Línea Base Diagnóstico Parroquial.

Existen diferentes tipos de cultivo en el que prevalece el maíz y cereales.

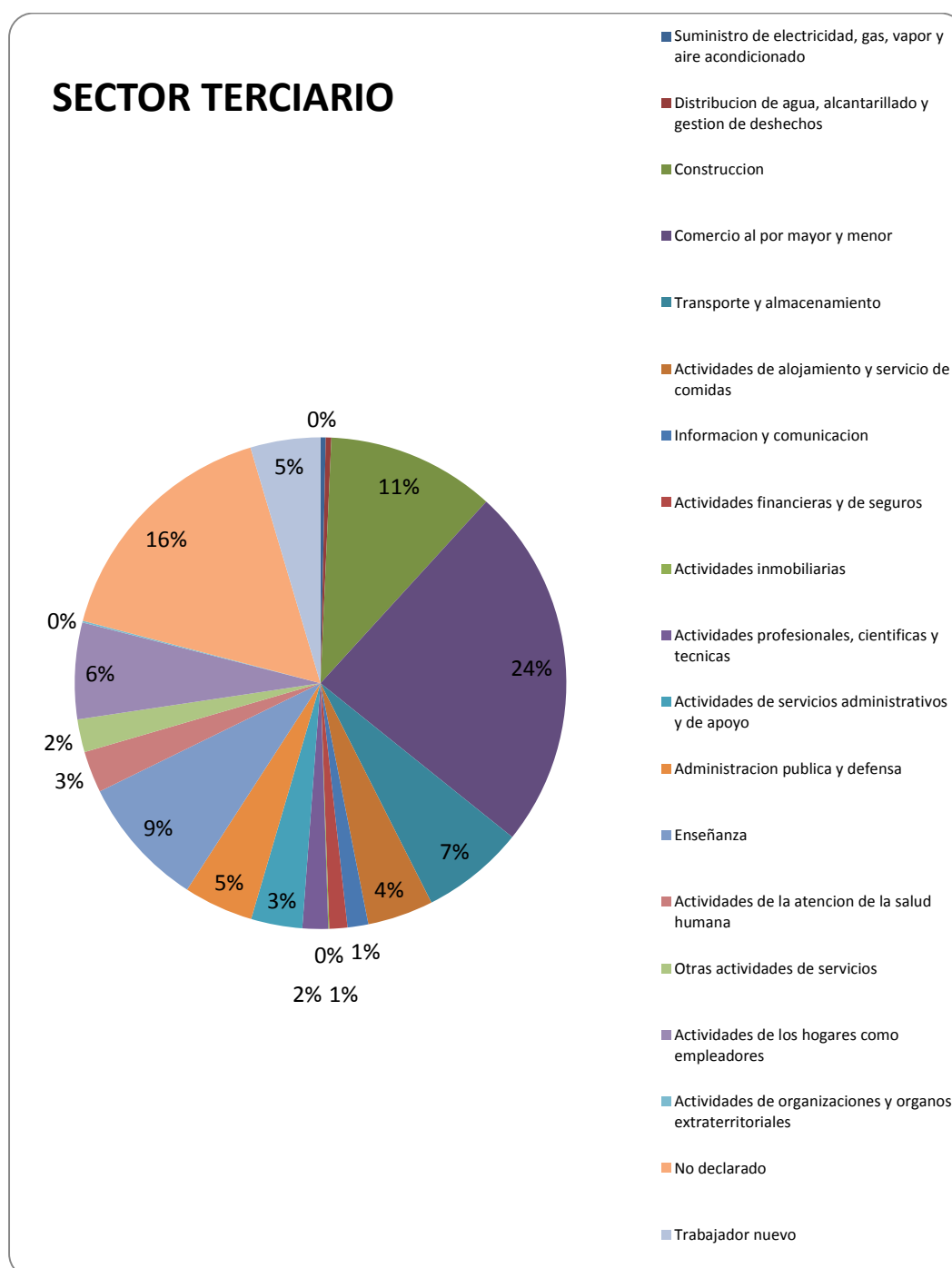
## Sector Secundario

El sector secundario se refiere a las actividades de transformación de alimentos y materias primas aquí prevalece la elaboración de artesanías en madera. Además en la parroquia se encuentra una industria textil PROTEXTIL dedicada a la producción industrial de medias.

## Sector terciario

El sector terciario, pertenecen a las actividades tipo servicio, entre ellas se encuentran los servicios de alimentación, hospedaje y transporte.

Gráfico 4 Actividades del Sector Terciario



Fuente: Censo INEC, 2010

## Comercio

El comercio en la parroquia está destinada a la venta de la producción local como artesanías, víveres, vestimenta, entre otras

**Tabla 9 Población por Rama de Actividad**

POBLACION POR RAMA DE ACTIVIDAD Y GENERO EN SAN ANTONIO			
Rama de actividad (Primer nivel)	Sexo		
	Hombre	Mujer	Total
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	750	236	986
Explotación de minas y canteras	11	2	13
Industrias manufactureras	1370	692	2062
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	13	2	15
Distribución de agua, alcantarillado y gestión de desechos	14	2	16
Construcción	472	14	486
Comercio al por mayor y menor	531	522	1053
Transporte y almacenamiento	282	16	298
Actividades de alojamiento y servicio de comidas	77	113	190
Información y comunicación	33	27	60
Actividades financieras y de seguros	24	28	52
Actividades inmobiliarias	1	2	3
Actividades profesionales, científicas y técnicas	49	25	74
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	113	35	148
Administración pública y defensa	130	71	201
Enseñanza	145	233	378
Actividades de la atención de la salud humana	35	85	120
Artes, entretenimiento y recreación	59	11	70
Otras actividades de servicios	47	48	95
Actividades de los hogares como empleadores	12	266	278
Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales	2	3	5
No declarado	342	374	716
Trabajador nuevo	114	88	202
Total	4626	2895	7522

Fuente: Censo INEC 2010

Existen diferentes tipos de actividades que desarrollan los habitantes de San Antonio, en la que prevalecen: Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, construcción, Industrias manufactureras, artesanos, enseñanza, entre otras.



## Ficha de Observación

**Tabla 10 Ficha de Observación**

<b>Actividades económicas</b>
Agricultura
Ganadería
ARTESANIA( pintura, tejidos de lana, tallado)
Empresa de Seguridad
Empresa de muebles
Fábrica de Medias
Negocios de internet
Escuela
Pre inicial
UPC Tanguarín
Tiendas de abarrotes pequeñas

Fuente: Observación directa en el Barrio Tanguarín

Elaborado por: La Investigadora, 2015

Se pudo determinar que en la parroquia San Antonio las personas se dedican a la agricultura, ganadería y artesanías como actividades principales.

## 1.5.3. Establecimientos Educativos

Tabla 11 Establecimientos Educativos

INSTITUCIONES EDUCATIVAS DE LA PARROQUIA DE SAN ANTONIO								
NOMBRE INSTITUCIÓN	DIRECCIÓN	TIPO/INST	DOCENTES			TOTAL ALUMNOS		
			F	M	TOTAL	H	M	Total
9 DE OCTUBRE	Parque Central de San Antonio	Fiscal	10	2	12	137	137	274
12 DE OCTUBRE	Bellavista Alto	Fiscal	8	2	10	61	51	112
CARLOS JULIO AROSEMENA TOLA	Sector la Cruz	Fiscal	3	0	3	13	14	27
CRISTOBAL DE TROYA	Santo Domingo (Imbabura y Cristóbal de Troya)	Fiscal	7	4	11	71	78	149
INS. SUP. DANIEL REYES	Sucre 2-72 Camilo Pompeyo Guzmán	Fiscal	11	25	36	305	127	432
COLEGIO DR. VICTOR MIDEROS	Frente a la iglesia parroquial de San Antonio de Ibarra	Fiscal	21	11	32	298	175	473
FRANCISCO CALDERON	Sector Tanguarín frente al parque central	Fiscal	6	5	11	71	71	142
INSTITUTO INOCENCIO JACOME	Calle sucre 546 Luis Enríquez Cevallos	Particular	16	2	18	161	159	320
JOSE MIGUEL LEORO VASQUEZ	Frente al ferrocarril	Fiscal	13	8	21	276	253	529
JUAN MONTALVO	A una cuadra del parque Francisco Calderón	Fiscal	15	3	18	182	148	330
MARTHA BUCARAM DE ROLDOS	Vía Urcuquí comunidad Guayllabamba	Fiscal	3	1	4	26	29	55
J. I. SAN ANTONIO	Santa clara	Fiscal	4	1	5	57	47	104
J. I. HELEODORO AYALA	Santo Domingo- San Antonio	Fiscal	1	0	1	9	9	18
TUPAC YUPANQUI	Junto a la casa comunal de los Soles	Fiscal	8	1	9	64	57	121
<b>Total</b>			126	65	191	1.731	1.355	<b>3.086</b>

Fuente: Junta Parroquial de San Antonio, 2014

Existen 14 establecimientos educativos desde primaria hasta institutos superiores, donde estudian alrededor de 3.086 estudiantes.

#### 1.5.4. Análisis de la Encuesta dirigida a habitantes de San Antonio

##### 1. ¿Cuántas personas viven en el hogar?

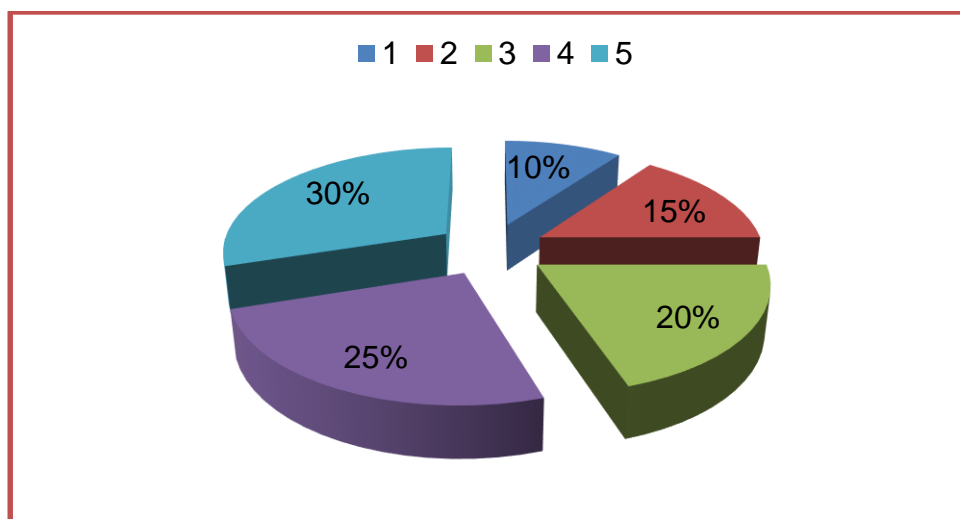
**Tabla 12 Número de Miembros del Hogar**

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
2	20	5,24%
3	70	18,32%
4	90	23,56%
5	92	24,08%
6	110	28,80%
<b>Total</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a Habitantes de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

**Gráfico 5 Número de Miembros del Hogar**



**Fuente:** Encuesta a Habitantes de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

##### **Análisis:**

Los hogares de San Antonio de la ciudad de Ibarra, e gran parte cuentan con 4, 5 y 6 miembros en el hogar, un pequeño porcentaje lo conforman solo 2 y 3 personas.

## 2. ¿Cuántos Hijos tiene?

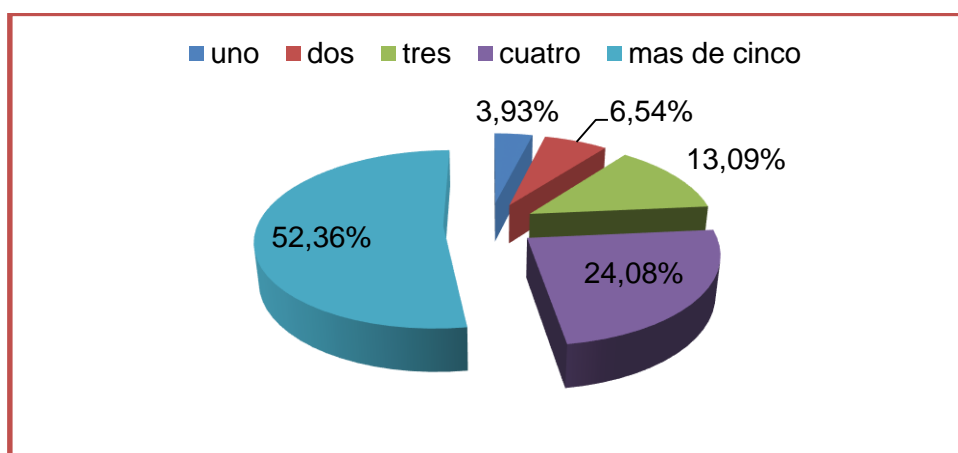
**Tabla 13 Número de Hijos**

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
uno	15	3,93%
dos	25	6,54%
tres	50	13,09%
cuatro	92	24,08%
más de cinco	200	52,36%
<b>Total</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a Habitantes de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

**Gráfico 6 Número de Hijos**



**Fuente:** Encuesta a Habitantes de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

### **Análisis:**

De las alternativas expuestas, se evidencia que más de la mitad de los encuestados tiene más de cinco hijos a su cargo, casi la cuarta parte que tiene cuatro hijos, y porcentajes menores cuenta con tres, dos y un solo hijo.

### 3. ¿De ellos cuantos estudia?

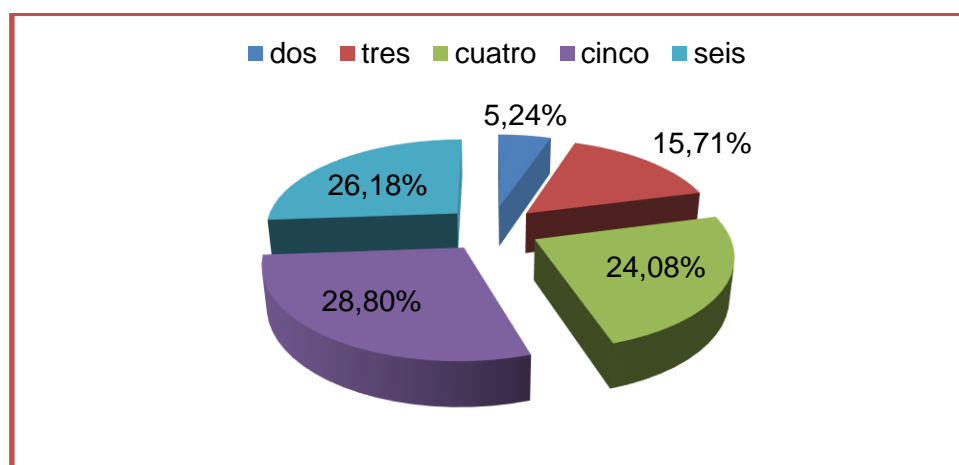
**Tabla 14 Número de Hijos Estudiando**

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
dos	20	5,24%
tres	60	15,71%
cuatro	92	24,08%
cinco	110	28,80%
seis	100	26,18%
<b>Total</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a Habitantes de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

**Gráfico 7 Número de Hijos Estudiando**



**Fuente:** Encuesta a Habitantes de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

#### **Análisis:**

Los padres de familia, envían a los hijos a las instituciones educativas para que estudie, reduciendo así la tasa de analfabetismo en la parroquia y el cantón.

#### 4. ¿Sus hijos estudian en?

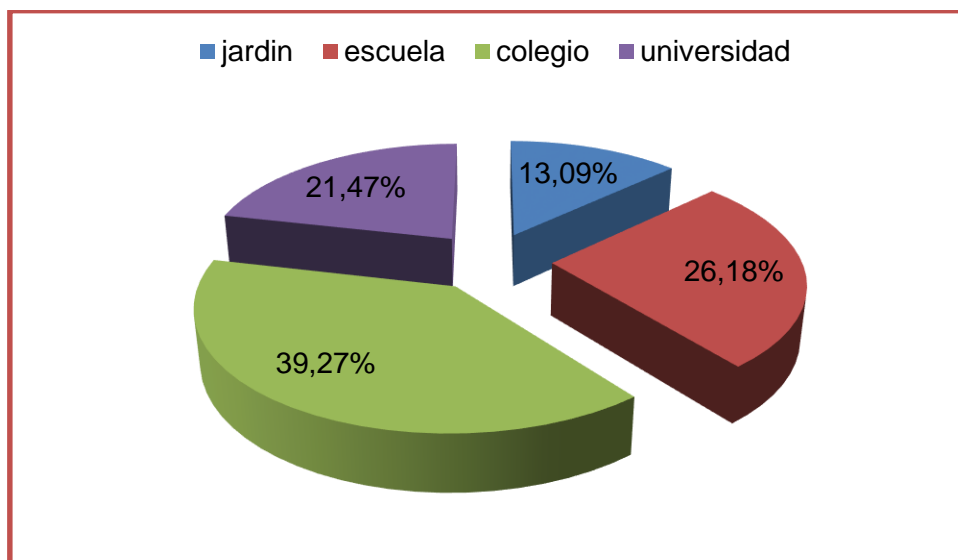
**Tabla 15 Nivel de Estudios**

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
jardín	50	13,09%
escuela	100	26,18%
colegio	150	39,27%
universidad	82	21,47%
<b>Total</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a Habitantes de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

**Gráfico 8 Nivel de Estudios**



**Fuente:** Encuesta a Habitantes de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

#### **Análisis:**

Después de recoger los datos se puede interpretar que, gran parte de los estudiantes se encuentran en el colegio, seguido de la escuela, universidad y un pequeño porcentaje cursa el jardín, es decir son niños menores de 5 años.

## 5. ¿Cuánto gasta mensualmente en la compra de útiles de oficina?

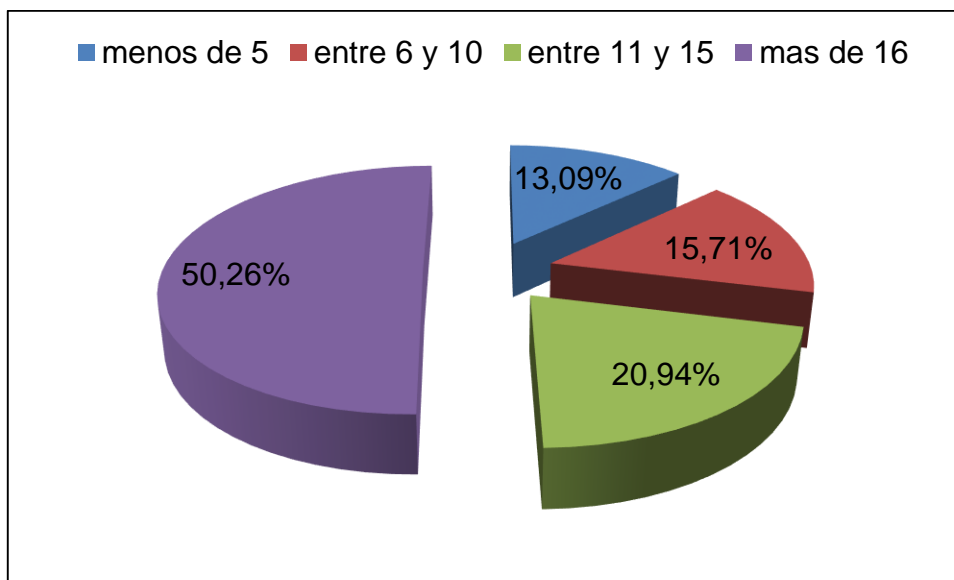
**Tabla 16 Gasto en útiles Escolares**

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
menos de 5	50	13,09%
entre 6 y 10	60	15,71%
entre 11 y 15	80	20,94%
más de 16	192	50,26%
<b>Total</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a Habitantes de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

**Gráfico 9 Gasto en útiles Escolares**



**Fuente:** Encuesta a Habitantes de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

### Análisis:

Luego de recoger los datos se puede descifrar que, la mayoría de la población gasta en un 50,26% en útiles escolares para sus hijos, el 20,94% de la muestra gasta entre 11 y 15 dólares en útiles para sus hijos, el 15,71%, de la población gasta entre 6 y 10 dólares respectivamente, y un mínimo de 13,09% gasta en útiles para sus hijos.

## 6. ¿Qué Época de año usted gasta más en útiles de oficina para sus hijos?

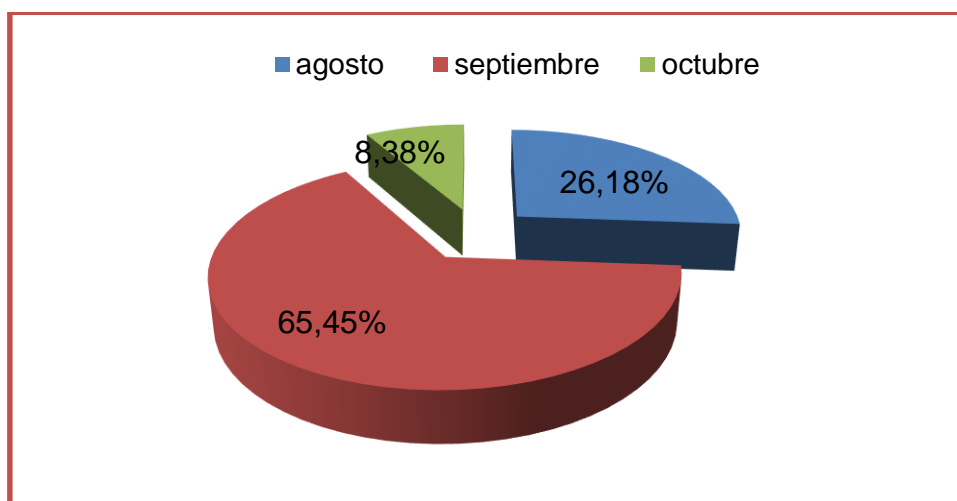
**Tabla 17 Mes de Compra Frecuente**

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
agosto	100	26,18%
septiembre	250	65,45%
octubre	32	8,38%
<b>Total</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a Habitantes de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

**Gráfico 10 Mes de Compra Frecuente**



**Fuente:** Encuesta a Habitantes de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

### **Análisis:**

De los meses que se ponen como opciones, la población manifiesta que gasta más en el mes de septiembre en un 65,45%, debido a que es el inicio de clases, luego el 26,18% manifiesta que gasta en el mes de agosto, y tenemos en un 8,38% que gastan en el mes de octubre en la compra de útiles escolares para sus hijos.



## 7. ¿Qué cantidad de dinero gasta usted cuándo sus hijos inician el periodo escolar?

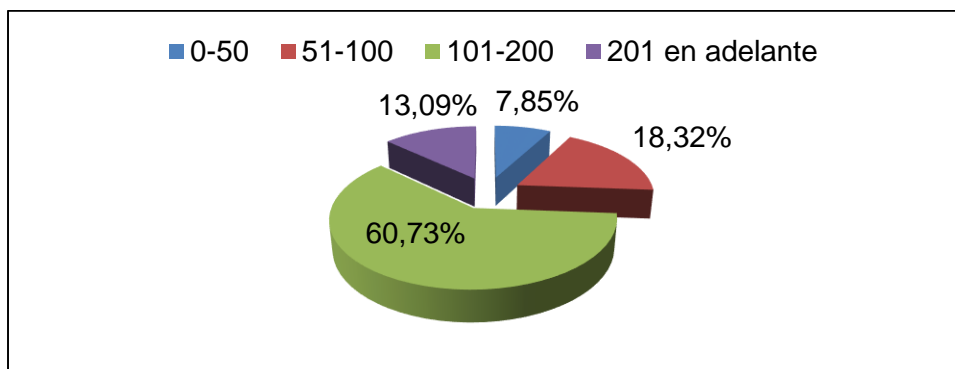
**Tabla 18 Presupuesto de Gasto en útiles Escolares**

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
0-50	30	7,85%
51-100	70	18,32%
101-200	232	60,73%
201 en adelante	50	13,09%
<b>Total</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a Habitantes de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

**Gráfico 11 Presupuesto de Gasto en útiles Escolares**



**Fuente:** Encuesta a Habitantes de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

### **Análisis:**

En este tema se puede destacar que la mayoría de los encuestados se inclinan por un gasto intermedio del precio de la compra, con el 60,73%, que luego se diferencia con el 18,32% que se conforma con un precio entre 51 a 100 dólares, y después se encuentra un segmento del 13,09%, que manifiesta que gasta más de 201 en adelante, y por ultimo tenemos un mínimo que gasta en un 7,85% que se ubica entre 0-50 dólares respectivamente.

## 8. En una papelería usted compra:

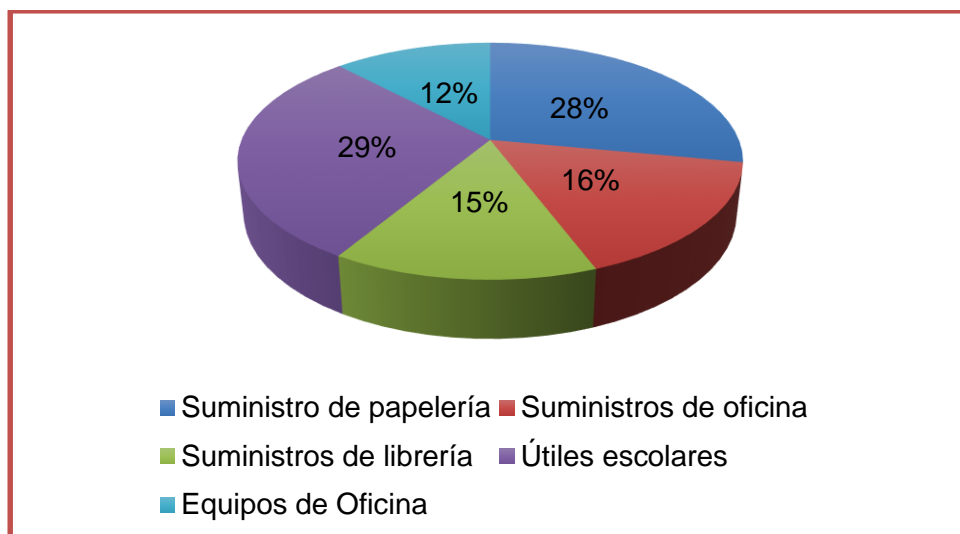
**Tabla 19 Suministros que compra en una Papelería**

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Suministro de papelería	107	28,01%
Suministros de oficina	62	16,23%
Suministros de librería	55	14,40%
Útiles escolares	112	29,32%
Equipos de Oficina	46	12,04%
<b>Total</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a Habitantes de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

**Gráfico 12 Suministros que compra en una Papelería**



**Fuente:** Encuesta a Habitantes de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

### Análisis:

Las personas investigadas adquieren diferentes productos en una papelería entre ellos: útiles escolares, suministros de papelería, suministros de oficina, útiles de librería y equipos de oficina.

9. ¿Qué beneficioso sería para usted que se instale una librería en el barrio Tanguarín?

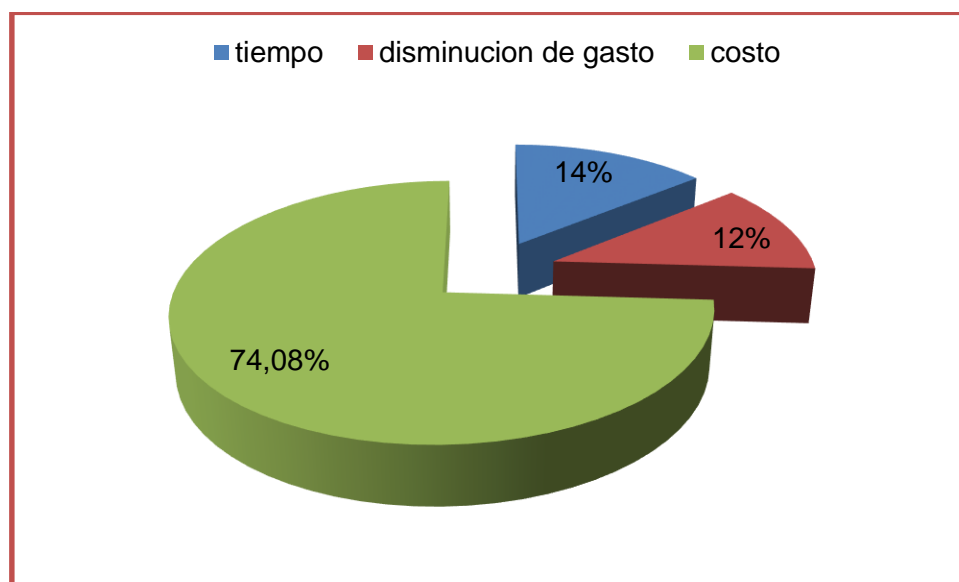
**Tabla 20 Beneficios de la implantación de una librería y Papelería**

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
tiempo	54	14,14%
disminución de gasto	45	11,78%
costo	283	74,08%
<b>Total</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a Habitantes de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

**Gráfico 13 Beneficios de la implantación de una librería y Papelería**



**Fuente:** Encuesta a Habitantes de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

**Análisis:**

En este punto se puede destacar que la instalación de una librería papelería, en Tanguarín, ayudaría a disminuir costos, ya que las personas no tendrían que trasladarse a la ciudad de Ibarra a realizar estas compras, así también se ahorraría tiempo.

### 10. ¿En dónde compra usted los útiles escolares de oficina y papelería?

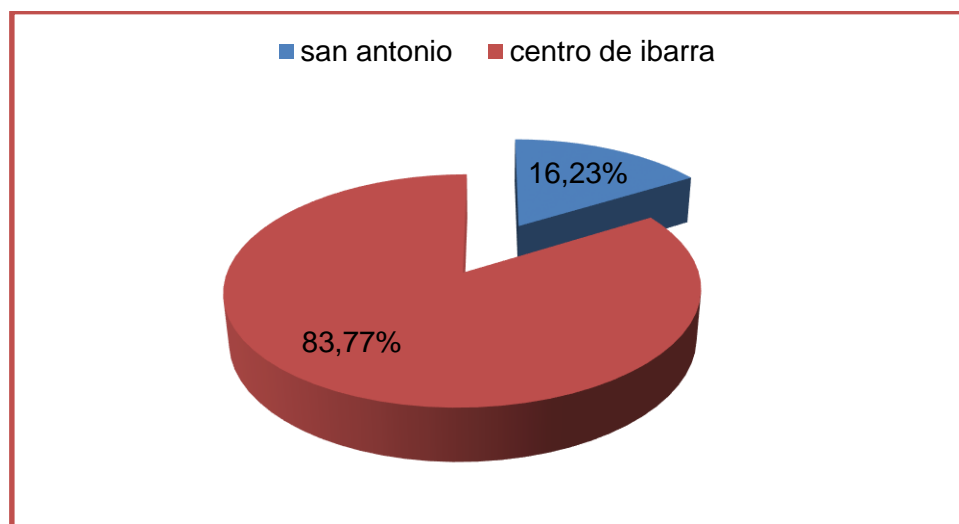
**Tabla 21 Lugar de compra de útiles de Oficina**

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
San Antonio	62	16,23%
centro de Ibarra	320	83,77%
<b>Total</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a Habitantes de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

**Gráfico 14 Lugar de compra de útiles de Oficina**



**Fuente:** Encuesta a Habitantes de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

#### **Análisis:**

La mayoría de los habitantes de San Antonio que fueron investigados, afirman que adquieren los útiles escolares en el centro de la ciudad de Ibarra, y un pequeño porcentaje lo hace en San Antonio en una papelería que existe en el sector.

**11. Cree necesario la implementación de una librería papelería en el barrio Tan guarín?**

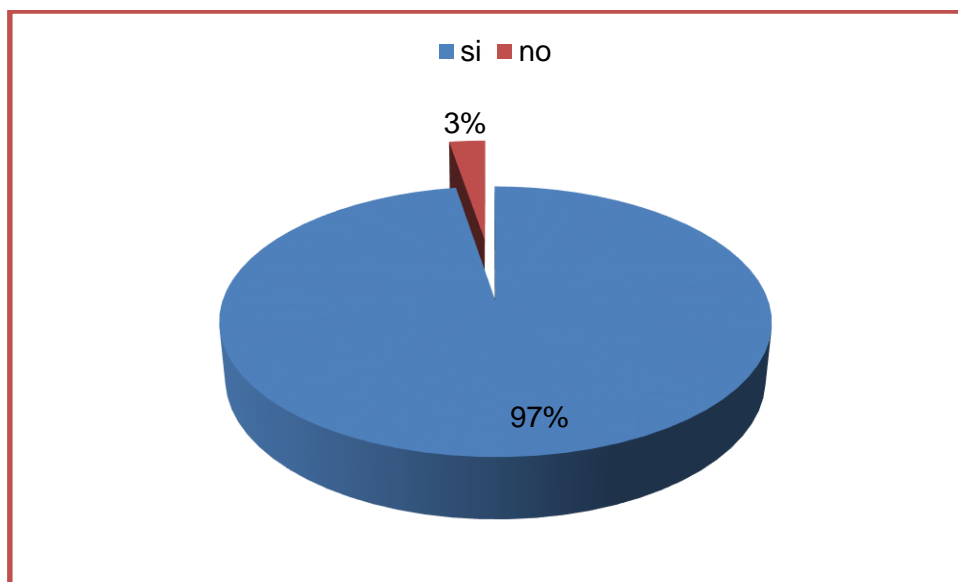
**Tabla 22 Aprobación de la Implementación de una Librería Papelería**

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
si	372	97%
no	10	3%
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a Habitantes de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

**Gráfico 15 Aprobación de la Implementación de una Librería Papelería**



**Fuente:** Encuesta a Habitantes de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

**Análisis:**

De las respuestas receptadas, se puede concluir la gran mayoría de la población encuestada, está de acuerdo con que en el barrio Tan guarín, se alterne en una nueva propuesta que atienda a un sector de la población que requiere de productos escolares y de oficina, al contrario de un mínimo porcentaje que opina lo contrario.

## 12. ¿Si se instala la papelería en qué lugar le gustaría?

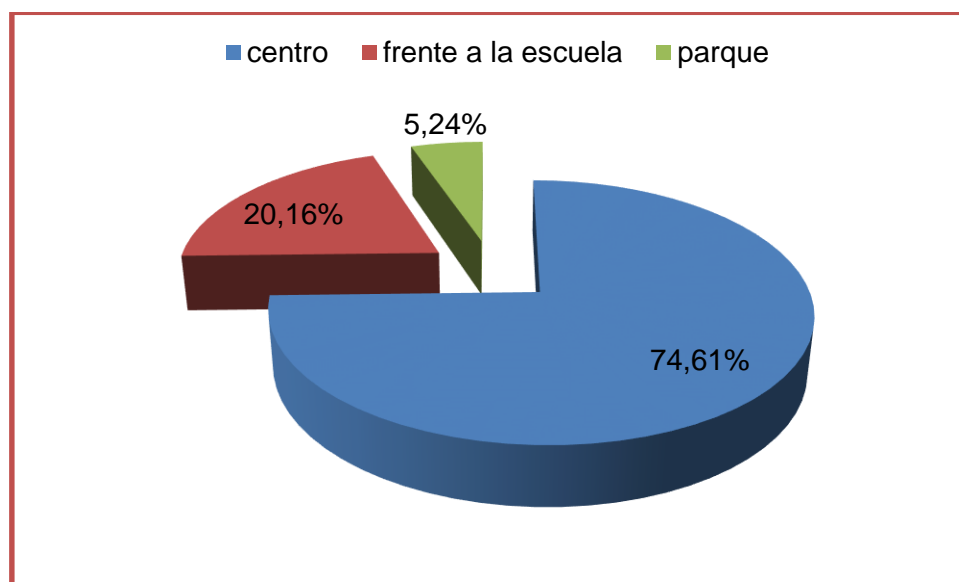
**Tabla 23 Lugar de Implementación de la Papelería**

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
centro	285	74,61%
frente a la escuela	77	20,16%
parque	20	5,24%
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a Habitantes de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

**Gráfico 16 Lugar de Implementación de la Papelería**



**Fuente:** Encuesta a Habitantes de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

### **Análisis:**

La mayoría de la población encuestada manifiesta que la papelería a implementarse, debe estar ubicada en el centro del sector, ya que de esta manera beneficiara a toda la población, en la compra de materiales, suministros de oficina, entre otros, con relación a una pequeña parte de la población que manifiesta que se instale en otro lugar.

13. Si esta se creara. ¿Con que frecuencia compraría en promedio los siguientes productos?

**Tabla 24 Frecuencia de Compra**

Categoría	Frecuencia			
	Semanal	Quincenal	Mensual	Cantidad en unidades
Saca grapas			4	
Carpetas archivadoras			5	
Protector de hojas			4	
colores	4			
Diccionarios			6	
Resmas de papel (65 gr, 75 gr, 90 gr, crepé)	8			
papel milimetrado	3			
Crepé		3		
Cartulina	3			
Borradores	8			
CD				
Notitas		1		
Etiquetas adhesivas		1		
Esferos				
Lápices				
portaminas,				
calculadoras			3	
bolígrafos				
Tintas		5		

carpetas				
Silicona	1			
grapadora			1	
perforadora			1	
sacapuntas				
correctores				
marcador de tiza líquida				
marcadores permanentes				
Resaltadores				
Grapas			1	
Agendas			1	
Reglas				
engomadores				
clips			2	
Cuadernos 1 línea				
cuadriculados				
doble línea				
cuatro líneas				
Grapados				
espirales,				
académicos,				
Sobres de oficio			1	
Sobres carta			1	
Sobres de manila			1	
Plastilina	9			
crayones				



pinturas				
temperas	8			
Tijeras				
Pinceles				
Cinta adhesiva diferentes tamaños			2	
stickers				
Cinta scosh		3		
maskin			3	
Juegos de reglas				
Papel periódico				
Láminas escolares				
Carpeta abanico				
Separadores		16		

**Fuente:** Encuesta a Habitantes de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

**14. ¿De los siguientes aspectos qué característica estima necesaria para comprar útiles escolares?**

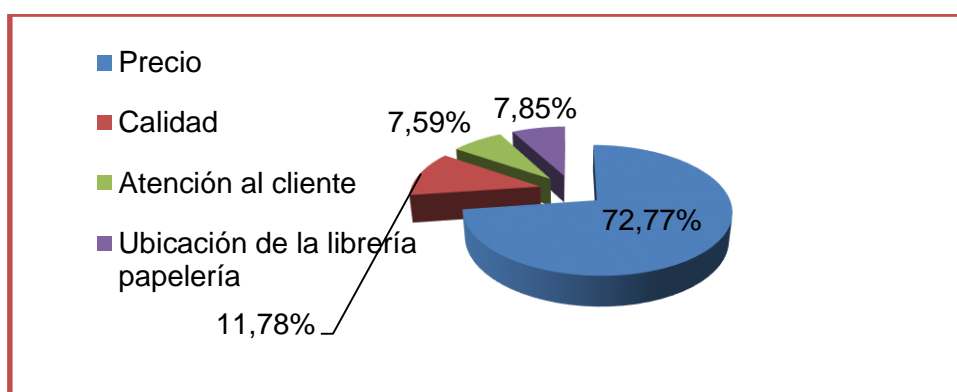
**Tabla 25 Aspectos Considerables al Momento de la Compra**

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Precio	278	72,77%
Calidad	45	11,78%
Atención al cliente	29	7,59%
Ubicación de la librería papelería	30	7,85%
<b>Total</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a Habitantes de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

**Gráfico 17 Aspectos Considerables al Momento de la Compra**



**Fuente:** Encuesta a Habitantes de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

**Análisis:**

La mayoría de los pobladores manifiestan que para la compra de útiles escolares, suministros de oficina y otros implementos que brinde la papelería, es el precio establecido por la misma, seguido de la tercera parte de los pobladores quienes manifestaron que la atención, calidad y ubicación de la papelería es importante para que la población adquiera los productos ofrecidos.

### 15. Cuál cree que debería ser el horario de atención de la librería papelería?

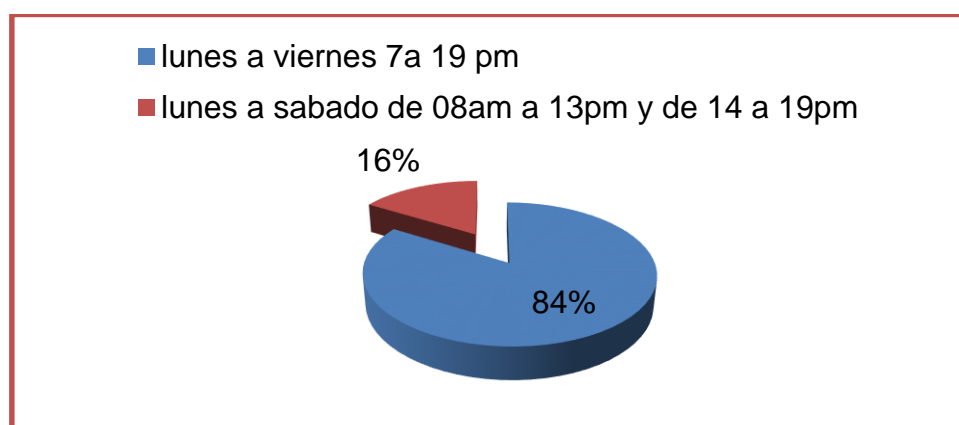
**Tabla 26 Horario de Atención**

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
lunes a viernes 7a 19 pm	320	83,77%
lunes a sábado de 08am a 13pm y de 14 a 19pm	62	16,23%
<b>Total</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a Habitantes de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

**Gráfico 18 Horario de Atención**



**Fuente:** Encuesta a Habitantes de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

#### **Análisis:**

Según los datos obtenidos podemos observar que la mayoría de la población manifiesta que le gustaría la atención de lunes a viernes en horario de 07h00am a 19h00pm, a diferencia de un pequeño porcentaje que le gustaría la atención de lunes a sábado en horarios rotativos.

16. ¿si se adquiriera una copiadora usted utilizara el servicio de copias?

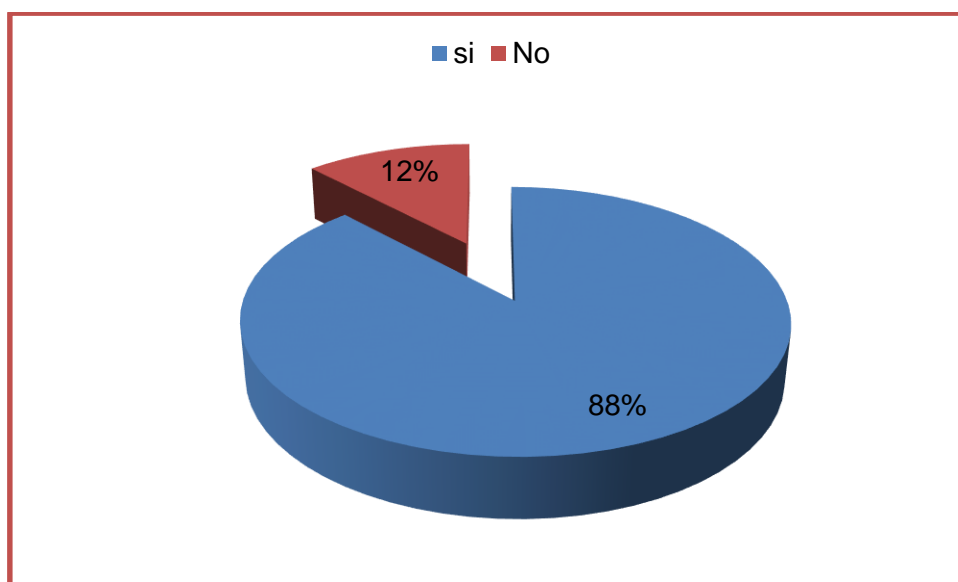
**Tabla 27 Servicio de Copiadora**

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Si	336	87,96%
No	46	12,04%
<b>Total</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a Habitantes de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

**Gráfico 19 Servicio de Copiadora**



**Fuente:** Encuesta a Habitantes de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

**Análisis:**

En la implementación de un servicio adicional como es el de una copiadora, la mayor parte de población encuestada manifiesta que utilizará el servicio.

### 17. ¿Con frecuencia utilizaría los servicios de la copiadora?

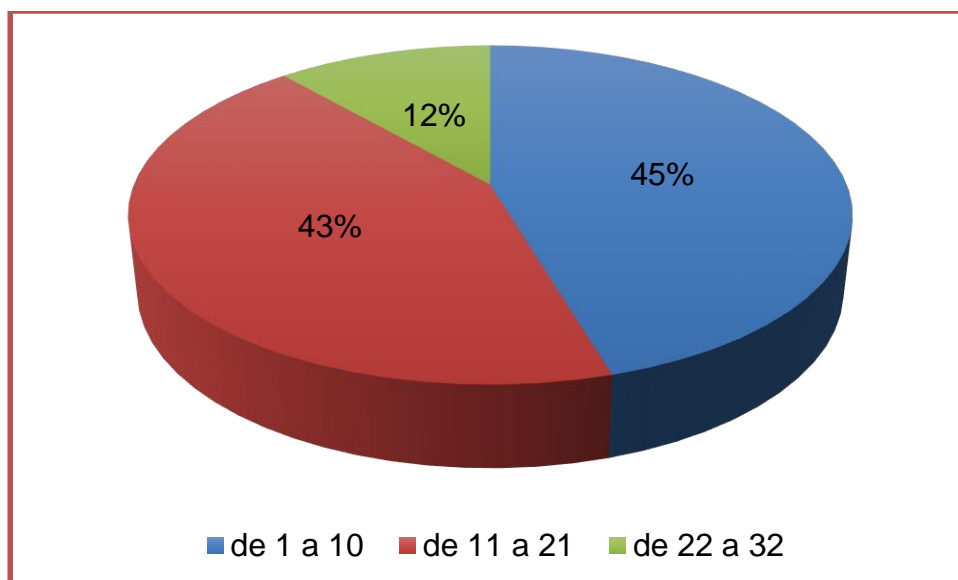
**Tabla 28 Frecuencia de uso de Copiadora**

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Diario	92	27,38%
Semanal	129	38,39%
Mensual	115	34,23%
<b>Total</b>	<b>336</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a Habitantes de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

**Gráfico N° 1 Frecuencia de uso de Copiadora**



**Fuente:** Encuesta a Habitantes de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

#### **Análisis:**

Las personas investigadas, afirman que utilizarían los servicios de la copiadora de forma semanal, mensual y diaria.

### 18. ¿Qué cantidad de copias saca mensualmente?

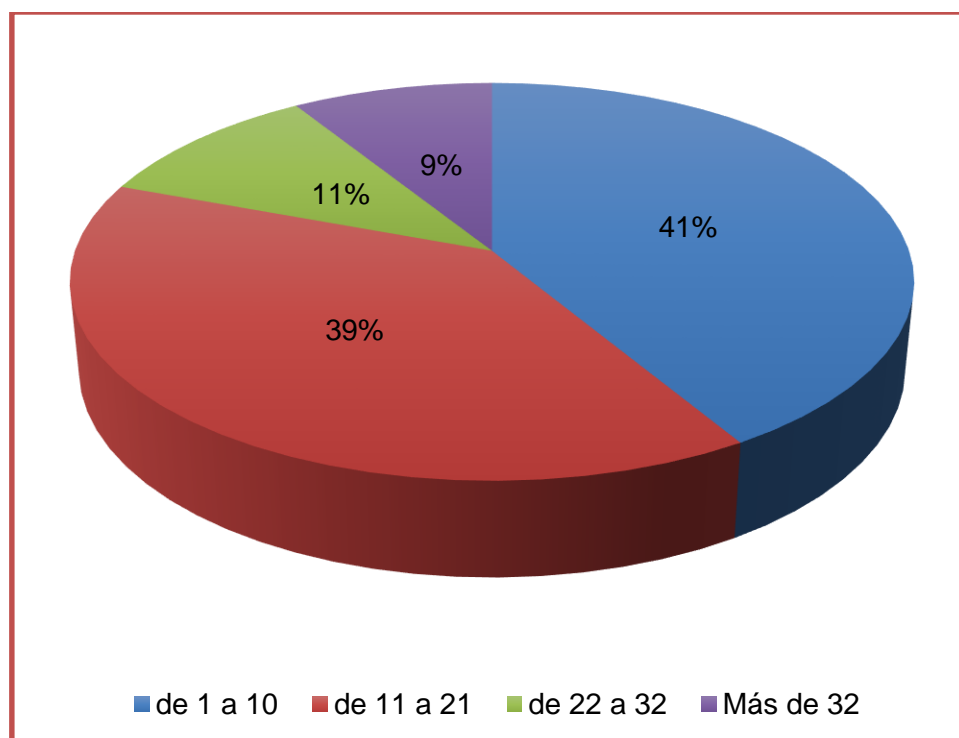
**Tabla 29 Cantidad de Copias**

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
de 1 a 10	139	41,37%
de 11 a 21	132	39,29%
de 22 a 32	35	10,42%
Más de 32	30	8,93%
<b>Total</b>	<b>336</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a Habitantes de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

**Gráfico N° 2 Cantidad de Copias**



**Fuente:** Encuesta a Habitantes de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

Gran parte de las personas que utilizarían los servicios de la copiadora, sacarían entre 1 y 10 copias, más de la cuarta parte entre 11 y 21 copias, un mínimo porcentaje, un mínimo porcentaje entre 22 a 32 copias, así también existen personas que sacarían más de 32.

### **1.6.2. Análisis de la entrevista dirigida a la propietaria de la papelería de San Antonio Sra. Lorena Gómez de la papelería san Antonio.**

#### **1.- ¿Qué tipo de suministros vende en su papelería?**

En a la papelería se vende suministros de escritura, oficina y cómputo, útiles de oficina y útiles escolares.

#### **2.- ¿Cuáles son sus proveedores?**

Los proveedores de la papelería son: Poli papel, Súper paco, Bic, Norma, Carioca, Staedtler, Peli kan, Papelesa.

#### **3.- ¿Con que frecuencia salen sus productos?**

En la papelería vende todos los días pero existen productos de temporada que se venden en ciertos meses, decir cuando inicio el periodo de clases en el mes de septiembre, octubre, luego de esto baja un poco las ventas, pero los productos salen poco a diario.

#### **4.- ¿cuál es el margen de utilidad?**

El margen de utilidad que maneja la papelería en los productos que vende es del 35%.

#### **5.- ¿cuánto vende mensualmente?**

En los meses de temporada como agosto, septiembre y octubre las ventas ascienden a los \$10.000; en los meses restantes las ventas son de alrededor 700.00 dólares mensuales.

#### **6.- ¿Qué cantidad de cada producto vende mensualmente?**

Los productos que con mayor frecuencia se vende es:

**Tabla 30 Productos más vendidos por la competencia**

<b>producto</b>	<b>Cantidad</b>
Cuadernos	100
Papel milimetrado	30 paquetes de (50 unidades)
Papel bon	50 paquetes(50 unidades)
Papel periódico	120 pliegos
Pliego de papel bon	150 pliegos
Esferos	200 rojo, azul, negro
Dibujo académico	150 hojas
Resaltadores	80 de colores
Marcadores de tiza liquida	130 de colores
Marcadores permanentes	95 entre azul rojo y negro
Borradores de tiza liquida	80
Lápices de puntas	250 en diferentes marcas
Lápices normales	300 en diferentes marcas
Borradores	100 entre grandes y pequeños
Cd	50
Forros plásticos	100 entre grandes y pequeños
Correctores	130
Carpetas de cartón	180
Protectores	50
Reglas	80
Juego de reglas	150
Bolígrafos de punta fina	250

**7.- Existe competencia en cuanto a venta en su sector?**

En cuanto a la competencia en este sector no existe debido a que no hay otras papelerías.



## **1.6. Determinar aliados oponentes oportunidades y riesgos**

### **1.6.1. Aliados**

- La mayor parte de la población son estudiantes.
- Existen emprendimientos que requieren diariamente de suministros de papelería.
- La existencia de servicios como el transporte, financieros, ayudan a ofertar un servicio integral

### **1.6.2. Oponentes**

- Falta de capacitación provoca brindar un servicio ineficiente.
- Creación de competidores cercanos a nuestro establecimiento.
- Falta de experiencia para poder gestionar este negocio.
- Falta de recursos para poner en marcha el negocio.

### **1.6.3. Oportunidades**

- Brindar información personalizada directamente acerca del servicio.
- Cercanía de establecimientos estudiantiles
- Existencia de medios de publicación y promoción alternativos que puede utilizar la pequeña empresa para buscar posición en el mercado.

### **1.6.4. Riesgos.**

- Ausencia en alianzas con proveedores.
- Capacitación del personal en atender a los clientes.

- La inestabilidad económica y política provoca incertidumbre en los nuevos emprendimientos.

### **1.7. Determinación de la oportunidad de inversión**

De acuerdo a los resultados obtenidos del diagnóstico realizado, se puede descifrar que es necesario la implementación de una librería, papelería en el barrio Tanguarín perteneciente a la parroquia San Antonio.

El 97% de la población de San Antonio, se encuentra de acuerdo con la implementación de la papelería y librería en Tanguarín, respaldando así el proyecto, además todos los hijos menores de las familias estudian, el 52.88% de los habitantes tienen hasta 4 y 5 hijos en instituciones educativas y requieren de suministros de papelería para realizar las actividades diarias.

Más de la mitad de la población que requiere de suministros de papelería y librería destina más de 101 dólares para su adquisición, así también la demanda de estos productos es diaria por las tareas que los estudiantes deben realizar.

La librería y papelería debe contar con una diversidad de productos, que brinde comodidad a los clientes, en el barrio Tanguarín actualmente no hay librerías y papelerías que provean de productos diversos, por lo que las personas deben trasladarse a adquirir estos productos a la ciudad de Ibarra.

La competencia del proyecto es directa ya que existen tiendas en donde ofrecen suministros de papelería, pero estas no cuentan con una variedad de productos para satisfacer las necesidades de los clientes.

Se cuenta con recursos disponibles para implementar el proyecto tales como: cercanía a proveedores, carreteras en buen estado, medios de transporte, tecnología y talento humano.

Además se existe oportunidad de inversión por la viabilidad, es decir el acceso a permisos de funcionamiento para este tipo de proyectos.

## **CAPÍTULO II**

### **2. MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. La Administración**

Para Berghe (2010, pág. 94), la administración es “la forma como la gerencia y los administradores lideran e influyen en sus subordinados, haciendo que se efectúe las tareas asignadas dentro de la empresa”

En términos generales la administración se refiere a realizar los procesos con eficiencia y eficacia dentro de una entidad, a esto se suma el trabajo en equipo que es de gran importancia ya que con el compromiso, y la delimitación de funciones establecidas, se puede lograr que una empresa logre sus objetivos propuestos.

##### **2.1.1. El Proceso Administrativo**

A palabras de Velastegui (2011, pág. 1), el proceso administrativo es:

Una metodología que permite al administrador, gerente, ejecutivo, empresario, o cualquier otra persona, manejar eficazmente una empresa, y consiste en estudiar la administración como un proceso integrado por varias etapas. Cada etapa responde a seis preguntas fundamentales: ¿Qué? ¿Para Qué? ¿Cómo? ¿Con quién? ¿Cuándo? y ¿Dónde?, interrogantes que siempre deben plantearse durante el ejercicio de la administración.

El proceso administrativo se plantea sistematizar y organizar a una empresa desde sus inicios, con la finalidad de lograr aprovechar al máximo al talento humano que se encuentra dentro de la misma para obtener recursos positivos para la organización.

**Gráfico N° 3 Proceso Administrativo**

**Fuente:** (www.eoi.es, 2014)

### 2.1.2. Estructura Organizativa

Para García (2010), la estructura organizativa es: “la forma de la estructura organizativa que posee o que se pretende que contenga la empresa, en caso de ser en formación, con todas sus vicisitudes y documentaciones legales a ser presentadas debe ser pensada.

Al iniciar un negocio o empresa es importante realizar el diagrama con sus respectivos departamentos, secciones y área de división esto permitirá tener una imagen clara de cómo estará compuesta la empresa.

### 2.1.3. Organigrama Estructural

Según Machuca (2013, pág. 10), los organigramas estructurales son:

Los más frecuentemente utilizados en la administración pública y en las organizaciones medianas y grandes. Permiten una rápida visualización de los órganos, las relaciones de autoridad que los las distintas jerarquías. Mediante los mismos se aprecia rápidamente el ámbito de control de cada unidad, las relaciones formales y la cantidad de niveles jerárquicos que componen la estructura de la organización.

La representación esquemática de la organización permitirá ver las unidades administrativas de una entidad por el cual los departamentos especificados serán de gran ayuda para empezar la empresa.

#### **2.1.4. Organigrama Funcional**

Llamas (2013, pág. 12), afirma que el organigrama funcional: “indica las denominaciones de las distintas unidades y las principales funciones de cada una de ellas”

El organigrama funcional es el punto crítico en el cual especifica las funciones que deben realizar todas las personas quienes están involucradas dentro de una organización, con esto podemos especificar que cada individuo tendrá sus funciones claras para desarrollar sus habilidades y destrezas.

### **2.2. Contabilidad**

“La contabilidad se puede definir como el conjunto de técnicas establecidas arbitrariamente para registrar todas las operaciones que afectan al patrimonio de la empresa” (Editorial Vértice, 2011, pág. 15)

Desde el inicio de la conformación de una empresa es importante llevar un registro de toda la información que con lleva una contabilidad de una empresa, con la finalidad de ver los estados financieros mensual y anualmente.

### **2.3. La Empresa**

Según Campiña & Fernandez (2010, pág. 28), la empresa es: “el conjunto de actividades llevadas a cabo por el empresario para la producción e intercambio de bienes y servicios, con el objeto de obtener un beneficio máximo o por lo menos satisfactorio”

Por otro lado para Cavia (2012); La empresa es:

Una organización social que realiza un conjunto de actividades y utiliza una gran variedad de recursos (financieros, materiales, tecnológicos y humanos) para lograr determinados objetivos,

como la satisfacción de una necesidad o deseo de su mercado meta con la finalidad de lucrar o no.

La empresa es una entidad que se dedica a realizar actividades con ayuda de elementos humanos, materiales y financieros con el fin de satisfacer una necesidad y a cambio obtener un beneficio económico, por otro lado también reactivan la economía, generan empleo, ingresos para las familias de los funcionarios de la empresa y por ende mejoramiento de su calidad de vida.

### **2.3.1. Elementos para funcionamiento de la empresa**

#### **a) El empresario**

Para Urbano & Toledano ( 2011), el empresario desde el punto de vista económico es:

Quien agrupa los medios de producción y dirige el proceso productivo, mientras que jurídicamente lo es quien soporta la responsabilidad financiera y los riesgos del negocio. El aspecto jurídico, a su vez, subraya la aportación de capital que realiza el empresario, acentuando así la parte estática de la actividad empresarial, mientras que el aspecto económico destacada la fuerza creadora del empresario y dinamismo que caracteriza el ejercicio de su actividad.

Se puede señalar que la combinación del talento humano, recursos físicos, tecnología y todos los implementos que sean de gran utilidad para la organización de una empresa son instrumentos básicos, los cuales nos permitirá lograr la eficiencia de una organización, en este contexto el empresario es quien hace que todo esto se desarrolle al utilizarlos para el funcionamiento de la empresa.

#### **b) Los trabajadores**

Para la página web ([www.sso.bligoo.cl](http://www.sso.bligoo.cl), 2015), los trabajadores son: “toda persona natural que preste servicios personales intelectuales o materiales, bajo dependencia o subordinación, y en virtud de un contrato de trabajo”.

El talento humano es el recurso principal dentro de una organización, ya que sin este instrumento la empresa o negocio no podría satisfacer sus necesidades ni lograr los objetivos propuestos.

### **c) Los Proveedores**

Para Elizondo (2011, pág. 172): “En un sentido amplio un proveedor es la persona que provee o proporciona algún bien o servicio sin que interesen las condiciones con que éstos se proporcionan.”

Los proveedores pueden ser de materias primas, bienes, productos, servicios, insumos entre otros materiales que una empresa necesita para comercializar o industrializar el bien o servicio que pretende ofertar, los proveedores dotan a las empresas de stocks adecuados en las cantidades requeridas y en el tiempo preciso.

### **d) Los Clientes**

De acuerdo a Escudero (2011, pág. 211):

El cliente se define como la persona que utiliza los servicios de otra o compra habitualmente en un establecimiento (...) el cliente es una persona que nos trae sus necesidades y deseos; es alguien a quien debemos satisfacer y complacer; pues, se merece el trato más cordial y atento que podamos brindar.

El cliente en es la persona quien da el visto bueno al final de la adquisición de cada producto o servicio, por el cual es posible asesorarnos y entender si el servicio o producto que se brinda está a satisfacción del mismo.

### **e) La tecnología**

Según Restrepo (2010), afirma que: “la tecnología se refiere a los medios usados para producir, vender o usar un producto o servicio”.

La tecnología es un medio de venta muy importante, este medio se relaciona a nivel mundial por lo que una empresa puede ser reconocida en todos los países, y a su vez sus productos serán vendibles de una manera más rápida.

## f) La competencia

Según la (Archive, 2014): El análisis de la competencia no solo nos permite estar prevenidos ante los nuevos movimientos o acciones realizados por nuestros competidores, sino también aprovechar sus falencias o debilidades, bloquear o hacer frente a sus virtudes o fortalezas, y tomar como referencia sus productos o las estrategias que les estén dando buenos resultados.

Toda empresa que inicia sus actividades debe tener presente que la competencia siempre va ir desde el inicio, pero que conforme pasa el tiempo la presencia de esta hace que la entidad se fortalezca.

### 2.3.2. Clasificación de las empresas

De acuerdo con Bravo (2011) la clasificación de la empresa es la siguiente:

#### ❖ Por su naturaleza

##### a) Empresas Industriales.

Son aquellas que se dedican a la transformación de materias primas en nuevos productos.

##### b) Empresas Comerciales.-

Son aquellas que se dedican a la compra-venta de productos, convirtiéndose en intermediarias entre productores y consumidores.

##### c) Empresas de Servicios.-

Son aquellas que se dedican a la venta de servicios a la colectividad.

#### ❖ Por el sector al que pertenece

##### a) Empresas Públicas.- Son aquellas cuyo capital pertenece al sector público (Estado).

##### b) Empresas Privadas.- Son aquellas cuyo capital pertenece al sector privado (personas naturales o jurídicas)



- c) **Empresas Mixtas.-** Son aquellas cuyo capital pertenece tanto al sector público como al sector privado (personas jurídicas).

❖ **Por la integración del capital**

- a) **Unipersonales.-** Son aquellas cuyo capital pertenece a una persona natural.
- b) **Pluripersonales.-** Son aquellas cuyo capital pertenece a dos o más personas naturales o jurídicas.

Por otro lado en página web ([www.tiposde.org](http://www.tiposde.org), 2013), indica la clasificación de acuerdo a su tamaño:

**“Microempresa:** son aquellas que poseen hasta 10 trabajadores y generalmente son de propiedad individual, su dueño suele trabajar en esta y su facturación es más bien reducida. No tienen gran incidencia en el mercado, tienen pocos equipos y la fabricación es casi artesanal.

**Pequeñas empresas:** poseen entre 11 y 49 trabajadores, tienen como objetivo ser rentables e independientes, no poseen una elevada especialización en el trabajo, su actividad no es intensiva en capital y sus recursos financieros son limitados.

**Medianas Empresas:** son aquellas que poseen entre 50 y 250 trabajadores, suelen tener áreas cuyas funciones y responsabilidades están delimitadas, comúnmente, tienen sindicato.

**Grandes empresas:** son aquellas que tienen más de 250 trabajadores, generalmente tienen instalaciones propias, sus ventas son muy elevadas y sus trabajadores están sindicalizados. Además, estas empresas tienen posibilidades de acceder a préstamos y créditos importantes”.

## 2.4. La microempresa

Las microempresas constituyen una manera de obtener ingresos para aquellas personas que tienen como principal factor de producción: la iniciativa empresarial, esto es, la predisposición de las personas a asumir riesgos y deben ser administradas en función a lo que el cliente demanda o solicita, no desde el punto de vista del productor. (Zambrano, 2010, pág. 15)

Las microempresas son unidades productivas, las cuales están conformadas por un pequeño número de empleados que trabajan en la misma, con la finalidad de producir bienes y servicios para comercializarlos y obtener una utilidad.

### **2.3.3. Requisitos para el funcionamiento de una microempresa**

En atención a la norma vigente establecida por el municipio y por el SRI (servicio de rentas internas) se identifican los siguientes requisitos:

#### **❖ El registro único de contribuyentes**

Es un documento obligatorio para personas que realicen actividades económicas, el objeto es registrar e identificar con fines impositivos para la administración tributaria.

#### **❖ Patente municipal**

Es el permiso municipal obligatorio para el ejercicio de una actividad económica habitual.

#### **❖ Seguro**

Son sujetos de afiliación al seguro social obligatorio todos los empleados privados o particulares, para lo cual deberá tener el número patronal.

## **2.4. Pequeña Empresa**

De acuerdo a (Galicia, 2010)

La pequeña empresa es una entidad independiente, creada para ser rentable, que no predomina en la industria a la que pertenece, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y el número de personas que la conforma no excede un determinado límite, y como toda empresa, tiene aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras, todo lo cual, le permite dedicarse a la producción, transformación y/o prestación de servicios para satisfacer determinadas necesidades y deseos existentes en la sociedad.

Una pequeña empresa está constituida por una persona natural, esta puede ser familiar, con el objetivo de generar utilidades para sus integrantes y trabajadores.

## 2.5. Librería

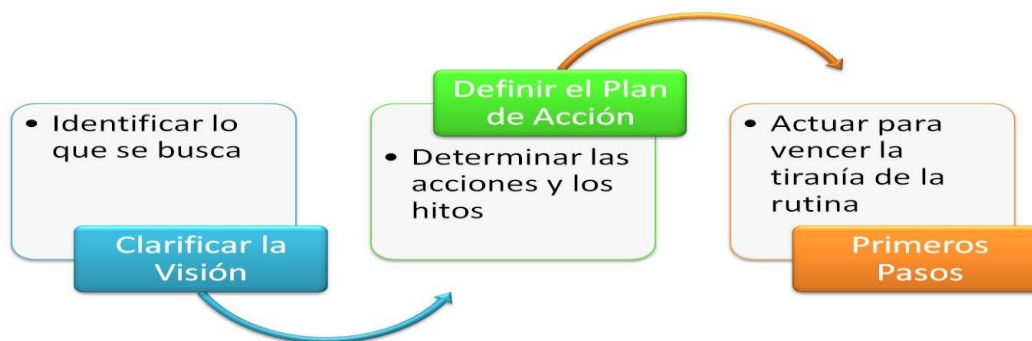
Una librería es un establecimiento en el cual se oferta y exhiben libros, revistas, diccionarios para los estudiantes y lectores que requieren de estos productos.

### 2.5.3. La librería como empresa comercial

“Se dedica a la venta y distribución de suministros de oficina y útiles escolares”.  
(Andrade & Paredes, 2013, pág. 4)

### 2.5.4. Un modelo para interpretar la librería

**Ilustración 1: Fórmula Empresarial**



**Fuente:** (www.activa-tse.com, 2012)

**La fórmula empresarial, está articulada por estos elementos:**

- Una estructura, es decir un conjunto de recursos y actividades de organización.
- Un sistema de oferta dirigido a la clientela y
- Un sistema de relaciones sociales y económicas con sus interlocutores: los proveedores, los colaboradores, los inversionistas, se trate de una relación de crédito (banco) o un vínculo de capital de inversión (medios propios).

## **2.6. Papelería**

Las papelerías son microempresas que ofrecen los servicios demandados por los estudiantes de todos los niveles, así como los oficinistas. Este giro tiene demanda durante todo el año y su característica principal es que están situadas cerca de las zonas habitacionales en donde los estudiantes, principalmente, pueden acudir para conseguir el material de apoyo para la elaboración de sus tareas encomendadas, los cuales la mayoría de las veces constan de trabajos manuales, recortes, “collages”, pinturas, envolturas, fabricación de maquetas de temas estudiados en clase, etcétera.”. (www.centroddl.com, 2012).

La apertura de una papelería permite a la población que se encuentra en el entorno obtener todo lo referente y relacionado a oficina, material de escritorio, útiles para los estudiantes, de esta manera podrán desarrollar actividades escolares y de trabajo positivamente.

## **2.7. Estudio de Mercado**

De acuerdo a Mas (2010, pág. 35): “la ejecución de un estudio de mercado se realiza a través de un proceso de investigación, que consiste en una serie de etapas que guían dicha investigación desde su concepción hasta el análisis, la recomendación y la recomendación final”.

En el estudio de mercado se identificará la oportunidad y problemas de mercado, para generar las estrategias de mercadotecnia, en bases a la competencia, consumidores directos e indirectos, para lograr un proceso eficiente con resultados positivos para la empresa.

### **2.7.3. Mercado**

Un mercado es una organización en la que se intercambian bienes, servicios y factores productivos, y en la que las decisiones en torno a qué producir, en que cantidades y para quién son tomadas por empresarios atentos a las preferencias de los consumidores. (Hoyo, 2013, pág. 11)

Por otra parte Mas (2010, pág. 9), afirma que el estudio de mercado es: “el conjunto de compradores actuales y potenciales de un producto o servicio”

El estudio de mercado permite conocer el entorno de interno y externo de una variable estudiada, analizar la competencia, precio, conocer que tipos de productos sustitutos pueden existir en el proyecto.

#### **2.7.4. Producto**

“El producto es cualquier bien, servicio o idea que posea valor para el consumidor o usuario y sea susceptible de satisfacer una necesidad o deseo” (Rivera & Garcillán, 2012, pág. 268)

El productos considerado el bien o servicio que la empresa ofrece a los demandantes, este debe contar con excelentes características para que pueda competir en el mercado.

#### **2.7.5. Demanda**

(Franco, 2013), acerca de demanda:

La demanda es la cantidad de bienes y/o servicios que los compradores o consumidores están dispuestos a adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos, quienes además, tienen la capacidad de pago para realizar la transacción a un precio determinado y en un lugar establecido.

La demanda es el producto o servicio que ofertan ciertas empresas con la finalidad de satisfacer una necesidad hacia el consumidor final, y a la vez es la contraparte de la oferta en la cual las dos se unen para determinar un precio.

#### **2.7.6. Oferta**

La oferta de un bien o servicio se define como la cantidad de un bien o servicio que la gente se encuentra dispuesta a vender a distintos precios dentro de cierto periodo al mantenerse constantes otros factores distintos al precio.

Keat & Philip, (2011, pág. 83), afirma que: “la oferta de un bien o servicio se define como la cantidad de un bien o servicio que la gente se encuentra dispuesta a vender a distintos precios dentro de cierto periodo al mantenerse constantes otros factores distintos al precio”.

Con relación al concepto anterior la oferta es la acción de ofrecer un bien o servicio a un determinado número de personas, a un precio determinado.

#### **2.5.4. Comercialización**

Es la actividad como tal que se realiza en el comercio. Es el intercambio o trueque que se aplica cuando una persona quiere adquirir un producto y a cambio entrega una cantidad de dinero impuesta. Es todo ese conjunto de actividades que llegar a tener un complejo procedimiento, todo depende de la magnitud de la transacción. (Orozco, 2012)

Comercializar es intercambiar un bien o servicio a cambio de dinero, esta transacción se la realiza con el fin de obtener utilidades para el vendedor y satisfacción de una necesidad para el comprador.

#### **2.5.5. Comercio**

“El comercio es toda actividad que involucra a personas naturales y/o jurídicas que se interrelacionan por la negociación de bienes y servicios; ya sea para su uso, su venta o transformación”. (Rosero, 2011)

El comercio involucra a todas las empresas, y a su vez a todo el conglomerado humano, quienes son los involucrados para relacionarse entre los bienes y servicios ofertados.

#### **2.5.6. Sistemas de comercialización de la microempresa**

Entre los principales tenemos:

- a) **Canal Ultra Corto:** No existe ningún intermediario-productor-consumidor final.
- b) **Canal Corto:** Posee un intermediario-intermediario mayorista o minorista al consumidor final.

- c) **Canal Largo:** Dos intermediarios entre el fabricante y el consumidor final, el primero abastece al segundo y este ofrece el producto al último eslabón de la cadena que represente el circuito, el consumidor final.
- d) **Canal muy Largo:** Utiliza todos los demás canales que se introducen adicionalmente, otros intermediarios, ejemplo: agente de ventas centrales de compra.

### 2.5.7. Precio

De acuerdo a Bastos (2010, pág. 29), “el precio es el valor en que se estima un producto en función de sus atributos (naturales, origen, marca, etc.)”

El precio es el valor de un bien o servicio que se encuentra en el mercado, este incluye el porcentaje de ganancia que permite al oferente obtener una utilidad, lo que permite a este mejorar sus condiciones de vida.

## 2.6. Estudio Técnico

Según Gonzales, 2011, “el estudio técnico de un proyecto de inversión consiste en diseñar la función de producción óptima, que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto deseado, sea éste un bien o un servicio”.

Meza (2013, pág. 23), afirma que: “con el estudio técnico se pretende verificar la posibilidad técnica de fabricación del producto, o producción del servicio, para lograr los objetivos del proyecto”.

### 2.6.1. Localización óptima del proyecto

“El objetivo que persigue la localización del proyecto es lograr una posición de competencia basada en menores costos de transporte y en la rapidez del servicio”. (Meza, 2013, pág. 23)

La localización de proyecto es un factor de gran importancia pues permite que el consumidor se dirija al lugar ahorrando tiempo y recursos, además favorece al empresario que tendrá todo lo necesario para el buen desarrollo de su servicio. La localización óptima agrega valor a la empresa ya que no es lo mismo tener una entidad en donde le hacen falta múltiples

necesidades como agua, energía, alcantarillado, vías de acceso en buen estado entre otras que una que si lo tiene.

## **2.7. Estudio de Factibilidad**

Para ([www.estudiodefactibilidadyproyectos.blogspot.com](http://www.estudiodefactibilidadyproyectos.blogspot.com), 2010), “el estudio de factibilidad es el análisis que realiza una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y cuáles serán las estrategias que se deben desarrollar para que sea exitoso”.

Un estudio de factibilidad, como su nombre lo indica muestra la factibilidad financiera de un proyecto, analizando diferentes ratios financieros que permiten conocer los estándares de rentabilidad.

## **2.8. Estudio Financiero**

### **2.8.1. Ingresos**

Label, Ledesma, & Ramos (2012, pág. 48), afirman que: los ingresos constituyen lo que la empresa ha ganado durante un periodo de tiempo por la venta de sus mercaderías, de los productos terminados o por la presentación de servicios a sus clientes. Los ingresos pueden provenir de distintas fuentes: una empresa puede generar ingresos ya sea por ventas o prestaciones de servicios, intereses, dividendos, derechos sobre marcas o concesiones, o una combinación de estos conceptos.

Los ingresos son valores por los cuales el empresario lucha para que cada vez sean más altos, logrando esto con mayores ventas, ampliación de mercado y generación de ideas y estrategias de innovación, buscando la contraparte que es la de disminuir gastos.

### **2.8.2. Egresos**

Son todos los gastos que se realiza en un ejercicio económico que significan salida de dinero que se requiere para la ejecución del bien o servicio. En el tratamiento contable, los egresos son los costos de producción y gastos que se dividen en: Mano de Obra, Materia Prima, Costos Indirectos de Fabricación, Gastos Administrativos y Gastos de Ventas. (Bedoya, 2011)



Los egresos en una organización deben ser controlados con gran precaución, pues significan dinero que el empresario debe mantener en caja para gastos, los cuales son necesarios para que los procesos de producción, industrialización o comercialización se desarrollen adecuadamente con el personal y material necesario.

### **2.8.3. Balance General**

Para Griffin, Treviño, Arriola, & María,( 2011, pág. 660), “el balance general lista los activos y pasivos de la organización en un punto específico en el tiempo, por lo general, el último día dela año fiscal de una organización”.

Con los estados financieros se podrá conocer si la empresa está creciendo y desarrollándose, observando si está obteniendo utilidades o solo pérdidas, así estará la organización constantemente siendo evaluada con los cortes de balances que pueden ser mensuales o anuales.

### **2.8.4. Balance de Resultados**

De acuerdo a (Ramírez, 2011, pág. 2), afirma que:

El estado de resultados, también conocido como estado de ganancias y pérdidas, es un estado financiero conformado por un documento que muestra detalladamente los ingresos, los gastos y el beneficio o pérdida que ha generado una empresa durante un periodo de tiempo determinado. Presenta los resultados financieros obtenidos por un ente económico en un período de terminado. El resultado se determina comparando los ingresos del periodo contra los costos y gastos Si los ingresos son mayores hay utilidad. Si los ingresos son menores hay pérdida.

Con el balance de resultados a un determinado periodo se puede establecer un balance de pérdidas y ganancias según los gastos e ingresos que se obtuvo durante un determinado periodo.

### **2.8.5. Flujo de Efectivos**

A criterio de Zafra (2011, pág. 250), “son los flujos (diferencia entre cobros y pagos) que contribuyen la principal fuente de generación de efectivo y fundamentalmente las

ocasionadas por las transacciones que intervienen en la determinación del resultado de gestión ordinaria de la entidad”.

Permite observar el dinero líquido y efectivo de la empresa, permite además tomar decisiones al conocer exactamente el dinero con el que se cuenta y de donde viene.

## 2.9. Evaluadores Financieros

Según (Thompson, 2011); los indicadores para la evaluación económica – financiera del proyecto son:

- a. VAN o valor actual neto.
- b. TIR o tasa interna de retorno con sus acepciones: financiera y económica.
- c. Beneficio Costo e índice de rentabilidad beneficio-costo.
- d. Tiempo de recuperación de la inversión.
- e. PE o punto de equilibrio.

### 2.9.1. Valor Actual Neto (VAN)

La Asociación Catalana de Contabilidad y Dirección (2011) afirma que:

Generalmente, calculamos el VAN para decidir si la empresa debe invertir en un proyecto o no. Si el resultado del cálculo del VAN es positivo (mayor que cero) entonces a la empresa le conviene realizar el proyecto, y al contrario, si es negativo no le conviene.

Diferencia entre los valores presentes de ingresos y gastos derivados de una inversión. Este indicador muestra el monto de beneficios reales que tendrá el proyecto entre la inversión y considera el valor cronológico del dinero, como su costo de rentabilidad (tasa de descuento).

Fórmula:

$$VAN = \frac{\sum FC}{(1 + i)^n}$$

### 2.9.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)

Para Tarquin, citado por Bao, Cardenas, & Chacin (2013, pág. 1), el TIR es:

La tasa de interés pagado sobre el salario pagado de dinero obtenido en préstamo, o la tasa de interés ganado sobre el saldo no recuperado de una inversión, de manera que el pago o entrada final iguala exactamente a cero el saldo con interés considerado.

Es la rentabilidad que devuelve la inversión durante su vida útil, tomando en cuenta los flujos de caja proyectados.

Fórmula:

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

### 2.9.3. Beneficio - Costo

La relación Beneficio/Costo es el cociente de dividir el valor actualizado de los beneficios del proyecto (ingresos) entre el valor actualizado de los costos (egresos) a una tasa de actualización igual a la tasa de rendimiento mínima aceptable (TREMA), a menudo también conocida como tasa de actualización o tasa de evaluación. (www.agroproyectos.org, 2013)

$$B/C = \frac{\sum Ingresos}{\sum Egresos}$$

### 2.9.4. Periodo de Recuperación de la Inversión

“Se puede definir como el tiempo que tarda en recuperarse el desembolso inicial, (...), entonces el periodo de recuperación es el tiempo que se tarda en recuperar la inversión inicial” (Gil, 2010, pág. 492)

El periodo de recuperación de la inversión se refiere al tiempo en que una inversión tarda en recuperarse.

### **Criterios de decisión:**





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

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

### **2.10. Procesos**

Para Muro ( 2010), un proceso es una: “secuencia de tareas conectadas de forma sistemática”, un proceso indica los pasos ordenados que se debe seguir para realizar una actividad.

Para conocer que significa, se detalla el significado de cada signo:

<b>Símbolo</b>	<b>Significado</b>
	Inicio y terminador
	Actividad
	Decisión
	Conector

El análisis de procesos permite mejorar la calidad de cada paso que la empresa tiene que dar para cumplir con sus actividades diarias y alcanzar los objetivos propuestos.

### **2.11. Análisis AOOD**

#### **2.11.1. Aliados y Oponentes**

Para (Chininín, 2011), los aliados y oponentes:

Aliados son aquellos agentes externos a la institución, que por razones circunstanciales están interesados en el logro parcial o total de los objetivos. Oponentes: son aquellos agentes externos que no desean el logro de ciertos objetivos por parte de la institución, y que a veces, ni siquiera están interesados en su supervivencia.

### **2.11.2. Oportunidades y Riesgos**

Oportunidades: representan una ocasión de mejora de la empresa. Las oportunidades son factores positivos y con posibilidad de ser explotados por parte de la empresa. (Espinoza, 2013)

El riesgo se entiende como el o los eventos previstos o imprevistos capaces de afectar el logro de los objetivos de tiempo, costo y alcance y resultados esperados del proyecto. Regularmente se expresa en términos de impacto y probabilidad de ocurrencia. (Marin, 2015)

El análisis externo muestra las oportunidades que la empresa puede tener al alcance de sus objetivos propuestos, así también el análisis de los riesgos da una visión de los aspectos negativos que el entorno externo puede generar.

## **CAPÍTULO III**

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

#### **3.1. Presentación**

El estudio de mercado es una investigación fundamental que permite determinar la viabilidad y factibilidad de un proyecto de inversión, sea para elaborar un nuevo producto o prestar un servicio. El presente estudio se realizará en el barrio Tanguarín tomando en cuenta variables como producto, que en este caso son todos los ítems de venta que estarán disponibles en la librería; además se analizará mercado meta, oferta, demanda, precio y proyecciones.

En Tanguarín no existe un lugar de expendio de los diferentes útiles escolares que libros y artículos que los estudiantes necesitan para sus labores diarias. Por lo que el estudio de mercado se dirige esencialmente a conocer la aceptación que tendría la creación de una librería, papelería que brinde el servicio de comercialización de productos para escolares y personas pobladores del barrio, zonas aledañas al mismo y para todos quienes debido a la lejanía de sus hogares de las librerías, tienen que salir a comprar en el centro de la ciudad este tipo de artículos.

Las obligaciones diarias de la escuela, trabajo y de las empresas, crean la necesidad de buscar un lugar en donde se pueda constantemente comprar todo lo necesario para cumplir con los requerimientos de estudiantes y de oficinistas, un lugar cercano al hogar donde se pueda hallar calidad, variedad, y productos específicos.

#### **3.2. Identificación del Producto**

La nueva unidad productiva ofrecerá el servicio de comercialización de todo tipo de productos dirigidos para los estudiantes, oficinistas y empresas que requieren a diario útiles escolares, de oficina y papelería.

**Los productos que se van a ofertar son:**

### **3.2.1. Librería**

- Libros
- Folletos
- Revistas
- Diarios
- Diccionarios

### **3.2.2. Papelería**

- Papel (65 gr, 75 gr, 90 gr, papel milimetrado, crepé).
- Cartulina ( Simple, dúplex, martillada, granulada, a colores).
- Materiales de escritorio: Esferos, lápices portaminas, bolígrafos, tintas, carpetas, binchas, grapadora, perforadora, sacapuntas, correctores, marcador de tiza líquida, marcadores permanentes, resaltadores, reglas, engomadores, clips, grapas, agendas, calculadoras.
- Cuadernos (1 línea, cuadriculados, doble línea, cuatro líneas) académicos, pequeños, espirales, grapados.
- Sobres de oficio, carta, manila.
- Arte: Plastilina, crayones, pinturas, temperas, tijeras, pinceles.
- Cinta adhesiva, diferentes tamaños.

## **3.3. Objetivos**

### **3.3.1. Objetivo General**

Efectuar un Estudio de Mercado para determinar los niveles de oferta, demanda, precio, comercialización y publicidad.

### **3.3.2. Objetivos Específicos**

- Identificar la demanda potencial del servicio de comercialización de productos de librería y papelería.
- Examinar la oferta existente de servicio de comercialización de productos de oficina y utilería escolar.
- Determinar el precio de los productos que se pretende ofertar.
- Definir las estrategias de promoción y publicidad que empleará la nueva unidad de comercialización.

### **3.4. Variables e Indicadores**

- Demanda
- Oferta
- Precio
- Estrategias de promoción y publicidad

#### **3.4.1. Indicadores**

##### **Demanda**

- Cantidad por tipo de producto.
- Cantidad de productos para oficina.
- Cantidad de productos para uso escolar.
- Frecuencia de compra.

##### **Oferta**

- Número de establecimientos que realizan el mismo servicio
- Frecuencia de venta.



- Proveedores.
- Competencia.
- Rentabilidad.

### **Precio**

- Precios de la competencia.
- Costos de adquisición.
- Calidad del producto.

### **Estrategias de promoción, publicidad**

- Aceptación del nombre de la empresa.
- Publicidad en medios de comunicación.
- Características de los productos.

### 3.5. Matriz de Relación Diagnóstica

Objetivos	Variable	Indicador	Fuente	Técnicas	Público Meta
Identificar la demanda potencial del servicio de comercialización de productos de librería y papelería.	Demanda	<ul style="list-style-type: none"> <li>Número de miembros del hogar.</li> <li>Número de estudiantes.</li> <li>Nivel de estudios.</li> <li>Gasto en suministros de papelería.</li> <li>Presupuesto de compra.</li> <li>Suministros.</li> <li>Lugar de compra.</li> <li>Frecuencia de compra.</li> <li>Horario de compra.</li> <li>Temporada de compra.</li> <li>Compra</li> </ul>	Primaria Primaria Primaria Primaria	Encuesta Encuesta Encuesta Encuesta	Familias de Tanguarín
Examinar la oferta existente de servicio de comercialización de productos de oficina y utilería escolar.	Oferta	<ul style="list-style-type: none"> <li>Número de establecimientos que realizan el mismo servicio</li> <li>Frecuencia de venta</li> <li>Competencia</li> </ul>	Primaria Primaria Primaria Primaria	Ficha de observación Encuesta Encuesta	Librerías y papelerías de Tanguarín
Determinar el precio de los productos que se pretende ofertar.	Precio	<ul style="list-style-type: none"> <li>Precios de la competencia</li> <li>Margen de utilidad.</li> <li>Calidad del producto</li> <li>Precios de proveedores</li> </ul>	Primaria a	Encuesta	Principales librerías de Tanguarín.
Definir las estrategias de promoción y publicidad que empleará la nueva unidad productiva.	Estrategias de promoción y publicidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aceptación de la nueva empresa.</li> <li>Publicidad en medios de comunicación</li> </ul>	Primaria Primaria	Encuesta Encuesta	Familias de Tanguarín.

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

### 3.6. Identificación de la Población y Muestra

La población motivo de estudio fueron los 17.522 habitantes de la parroquia de San Antonio. Se procedió a investigar a los 9 barrios más aledaños a Tanguarín para una mejor obtención de resultados.

**Tabla 31 Estratificación de la población**

Barrios	Habitantes
Barrio Central	2225
San Agustín	1600
Santa Clara	1200
Santa Marianita	1000
Santo Domingo	800
Tanguarín	1700
Vista hermosa	790
Barrio Israel	654
Compañía de Jesús	632

**Fuente:** Juntas Parroquial de San Antonio

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

Para la identificación de la muestra se utilizó la siguiente fórmula.

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

En donde:

$z^2$  = Nivel de confiabilidad 95% --- 1.96

$N$  = Universo o población

$d^2$  = Varianza de la población 0.25

$n$  = Tamaño de la muestra

e = Límite aceptable de error de muestra 5%

$$n = \frac{(1,96)^2 (0,25)^2 17522}{(0,05)^2 (17522-1) + (1,96)^2 (0,25)^2}$$

$$n = 382$$

**Tabla 32 Estratificación de la Muestra**

Barrios	Habitantes	Porcentaje	Encuestas
Barrio Central	2225	21%	80
San Agustín	1600	15%	58
Santa Clara	1200	11%	43
Santa Marianita	1000	9%	36
Santo Domingo	800	8%	29
Tanguarín	1700	16%	61
Vista hermosa	790	7%	28
Barrio Israel	654	6%	24
Compañía de Jesús	632	6%	23
<b>Total</b>	<b>10601</b>	<b>100%</b>	<b>382</b>

Fuente: Junta Parroquial de San Antonio, 2014

### 3.6. Mercado Meta

El mercado meta al cual está dirigido el proyecto son los 3.086 estudiantes de la parroquia San Antonio.

**Tabla 33 Mercado Meta**

Categoría	Porcentaje	Número
Jardín	13,09%	404
Escuela	26,18%	808
Colegio	39,27%	1212
Universidad	21,47%	663
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>3086</b>

Fuente: Fuente: Base de Datos de Junta Parroquial San Antonio 2010

Elaborado por: La Investigadora, 2015

### 3.6.2. Análisis de la Demanda

Actualmente los habitantes de la Parroquia de San Antonio compran suministros de papelería expresados en el siguiente cuadro:

**Tabla 34 Demanda Actual**

Categoría	Porcentaje	Demanda
Útiles escolares y de oficina	73.56%	12.889
Suministros de librería	14,40%	2523
Equipos de Oficina	12,04%	2110
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>17522</b>

**Fuente:** Entrevista a Competidores

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

Más de la cuarta parte de los habitantes que fueron investigados adquieren suministros de papelería y útiles escolares, el 16.23% suministros de oficina, el 14.40% suministros de librería y el 12.04% equipos de oficina como perforadoras, calculadoras, entre otros.

#### 3.6.2.1. Proyección de la Demanda

La demanda de los artículos de papelería tiene un incremento del 2.02% de acuerdo al crecimiento al crecimiento poblacional del cantón Ibarra, (INEC, 2010).

**Tabla 35 Proyección de la Demanda**

Categoría	Demanda	2015	2016	2017	2018	2019
Útiles escolares y de oficina	12889	13149	13415	13686	13962	14244
Suministros de librería	2523	2574	2626	2679	2733	2788
Equipos de Oficina	2110	2153	2196	2240	2286	2332
<b>Total</b>	<b>17522</b>	<b>17876</b>	<b>18237</b>	<b>18605</b>	<b>18981</b>	<b>19365</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

### 3.6.3. Análisis de la Oferta

En la parroquia de San Antonio existe una papelería, la cual oferta útiles escolares, suministros de papelería y librería, específicamente en Tanguarín no existe ningún local que venda estos productos, por lo cual la competencia es una unidad productiva.

**Tabla 36 Oferta Actual**

Categoría	Cantidad Mensual	Cantidad Anual
Útiles escolares y de oficina	480	5760
Suministros de librería	20	240
Equipos de Oficina	35	420
<b>Total</b>	<b>535</b>	<b>6420</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

La oferta actual fue obtenida a través de la aplicación de la entrevista a la propietaria de la papelería de San Antonio, la cual vende mensualmente: 480 artículos de papelería, 20 suministros de librería y 35 equipos de oficina.

#### 3.6.3.1. Proyección de la Oferta

La proyección de la oferta tiene una tasa de crecimiento del 3.4% de acuerdo al crecimiento del PIB año 2014.

**Tabla 37 Proyección de la Oferta**

Categoría	Cantidad Anual	2015	2016	2017	2018	2019
Útiles escolares y de oficina	5760	5956	6158	6368	6584	6808
Suministros de librería	240	248	257	265	274	284
Equipos de Oficina	420	434	449	464	480	496
<b>Total</b>	<b>6420</b>	<b>6638</b>	<b>6864</b>	<b>7097</b>	<b>7339</b>	<b>7588</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

### 3.6.4. Demanda Insatisfecha

Los suministros de papelería y librería son demandados por los habitantes de Tanguarín y sus alrededores, existiendo una microempresa en el centro de San Antonio la cual expende estos productos, pero esta no cuenta con una variedad, por lo que los demandantes deben trasladarse a la ciudad de barra para adquirirlos, por tanto la demanda supera a la oferta actual, existiendo así una demanda insatisfecha expresada en el siguiente cuadro:

**Tabla 38 Demanda Insatisfecha**

Detalle	Oferta	Demanda	Demanda Insatisfecha
Útiles escolares y de oficina	5760	12889	-7129
Suministros de librería	240	2523	-2283
Equipos de Oficina	420	2110	-1690
<b>Total</b>	<b>6420</b>	<b>17522</b>	<b>-11102</b>

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La Investigadora, 2015

**Tabla 39 Proyección de Demanda Insatisfecha**

Detalle	Año base	2015	2016	2017	2018	2019
Útiles escolares y de oficina	7129	7273	7420	7570	7723	7879
Suministros de librería	2283	2329	2376	2424	2473	2523
Equipos de Oficina	1690	1724	1759	1794	1831	1868
<b>Total</b>	<b>11102</b>	<b>11326</b>	<b>11555</b>	<b>11788</b>	<b>12027</b>	<b>12270</b>

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La Investigadora, 2015

### 3.6.5. Demanda del Proyecto

De la demanda insatisfecha, el proyecto abarcará el 51.20% de útiles escolares y de oficina, 5.67% de suministros de oficina y 7.89% de equipos de oficina.

**Tabla 40 Demanda del Proyecto**

Detalle	Porcentaje	2015	2016	2017	2018	2019
Útiles escolares y de oficina	51,20%	3.724	3.799	3.876	3.954	4.034
Suministros de librería	5,67%	132	135	137	140	143
Equipos de Oficina	7,89%	136	139	142	144	147

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

### 3.7. Análisis y Determinación de Precios

Analizar los precios de la competencia es un factor importante al momento de establecer el precio de los productos que se pretende ofertar, así también el precio se puede fijar tomando como referencia el precio de adquisición más un margen de utilidad, para ello se investigó a la competencia quien maneja un 35% de utilidad en cada producto.

La nueva microempresa tendrá un margen de utilidad del 30% en cada artículo, siendo este menor a la de la competencia para atraer a los demandantes.

### Conclusiones

- En la parroquia San Antonio existen 4 establecimientos educativos, donde estudian alrededor de 3.086 estudiantes, los cuales requieren de suministros de papelería y librería.
- La pequeña empresa se enmarca en un buen ámbito de demanda de suministros de papelería y librería debido a que todos los hijos de los hogares estudian y requieren de materiales para realizar los trabajos.
- La creación de la pequeña empresa se constituirá en un beneficio para los demandantes de suministros de papelería y librería ya que optimizaran tiempo al no trasladarse a la ciudad de Ibarra a adquirirlos.
- El medio de promoción y publicidad que utilizará la pequeña empresa será spot publicitarios radiales y la colocación de vallas publicitarias que permitan dar a conocer los productos que ofrece.



- Existe demanda insatisfecha de 12.889 unidades de suministros de papelería, 2110 equipos de oficina (calculadoras, perforadoras) y 2.523 unidades de suministros de librería, la cual puede ser cubierta por la nueva pequeña empresa, generando buenas expectativas para el proyecto.
- De las encuestas realizadas se determinó que el 97% de la población se encuentra de acuerdo en la implantación de una librería y papelería en Tanguarín, respaldando así el proyecto.
- El margen de utilidad que manejan las papelerías existentes es del 35% en todos los productos y los meses de mayor demanda de los productos es el mes de agosto y septiembre.

## CAPÍTULO IV

### 4. ESTUDIO TÉCNICO

#### 4.1. Tamaño del Proyecto

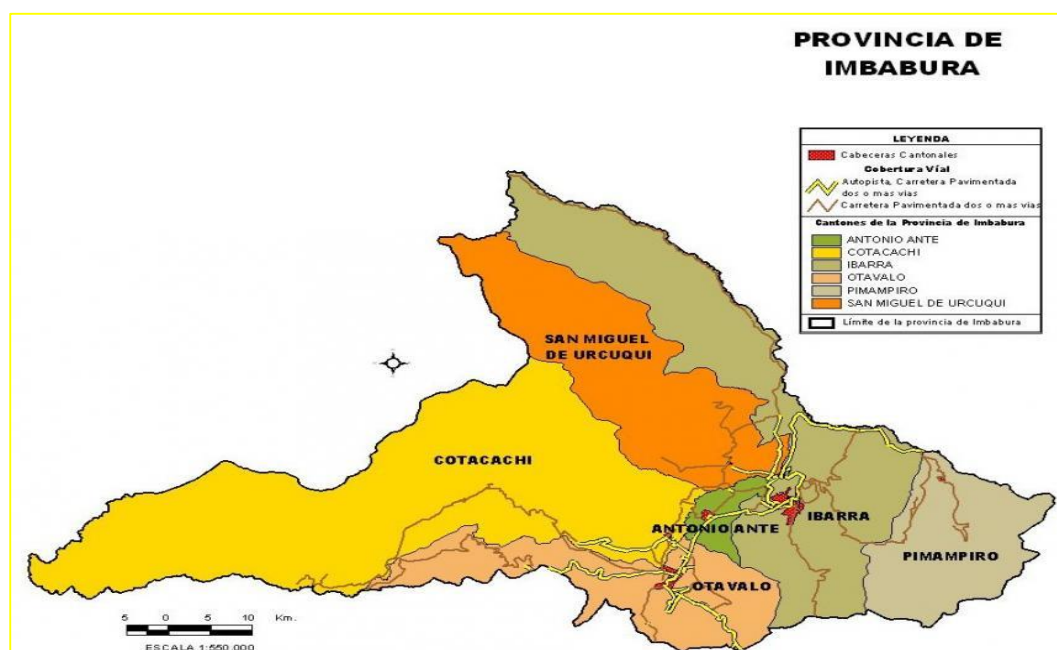
El proyecto abarcará el 30% de la demanda insatisfecha, por tanto este debe tener los suficientes productos para satisfacer dicha demanda.

#### 4.2. Localización del Proyecto

##### 4.2.1. Macrolocalización

La librería papelería se encontrará ubicada en la provincia de Imbabura, en el cantón Ibarra, parroquia San Antonio.

Ilustración 2 Mapa de la Provincia de Imbabura



Fuente: (www.imbabura.wordpress.com, 2010)

Los factores que se consideraron para establecer la Macrolocalización fueron:

- Clima
- Acceso a servicios básicos
- Vías de acceso

#### 4.2.2. Microlocalización

La nueva microempresa “Su Papelería”, estará ubicada en la parroquia San Antonio de Ibarra, en el barrio Tanguarín, en la calle Gabriel Yépez y Alejandro López.

**Ilustración 3 Mapa de la Parroquia de San Antonio**



**Fuente:** (www.solorecursos.com, s.f.)

### 4.3. Matriz de Factores

#### 4.3.1. Matriz de Selección

Mediante una matriz de factores se analizó las alternativas de localización del proyecto.

**a) Selección de Factores**

- ✓ Clima
- ✓ Disponibilidad de servicios básicos
- ✓ Infraestructura básica
- ✓ Seguridad y riesgo
- ✓ Ubicación comercial
- ✓ Cultura de compra y consumo
- ✓ Facilidad de transporte
- ✓ Comportamiento de la competencia
- ✓ Mercado meta
- ✓ Canales de distribución
- ✓ Zonas pobladas

**b) Lugares Elegibles**

Los lugares que se analizaron para la implantación del nuevo proyecto fueron:

- ✓ Tanguarín
- ✓ La Compañía
- ✓ El Progreso

## c) Definición de la Matriz Básica

Tabla 41 Matriz de Selección Básica

FACTOR	Tanguarín	La Compañía	El Progreso
Clima	8	8	8
Disponibilidad de servicios básicos	9	6	5
Infraestructura básica	8	5	7
Seguridad y riesgo	8	7	5
Ubicación comercial	7	6	5
Cultura de compra y consumo	7	6	5
Facilidad de transporte	8	6	5
Comportamiento de la competencia	7	6	5
Mercado meta	8	6	6
Canales de distribución	6	5	5
Zonas Pobladas	6	5	5
<b>TOTAL</b>	<b>82</b>	<b>66</b>	<b>61</b>

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

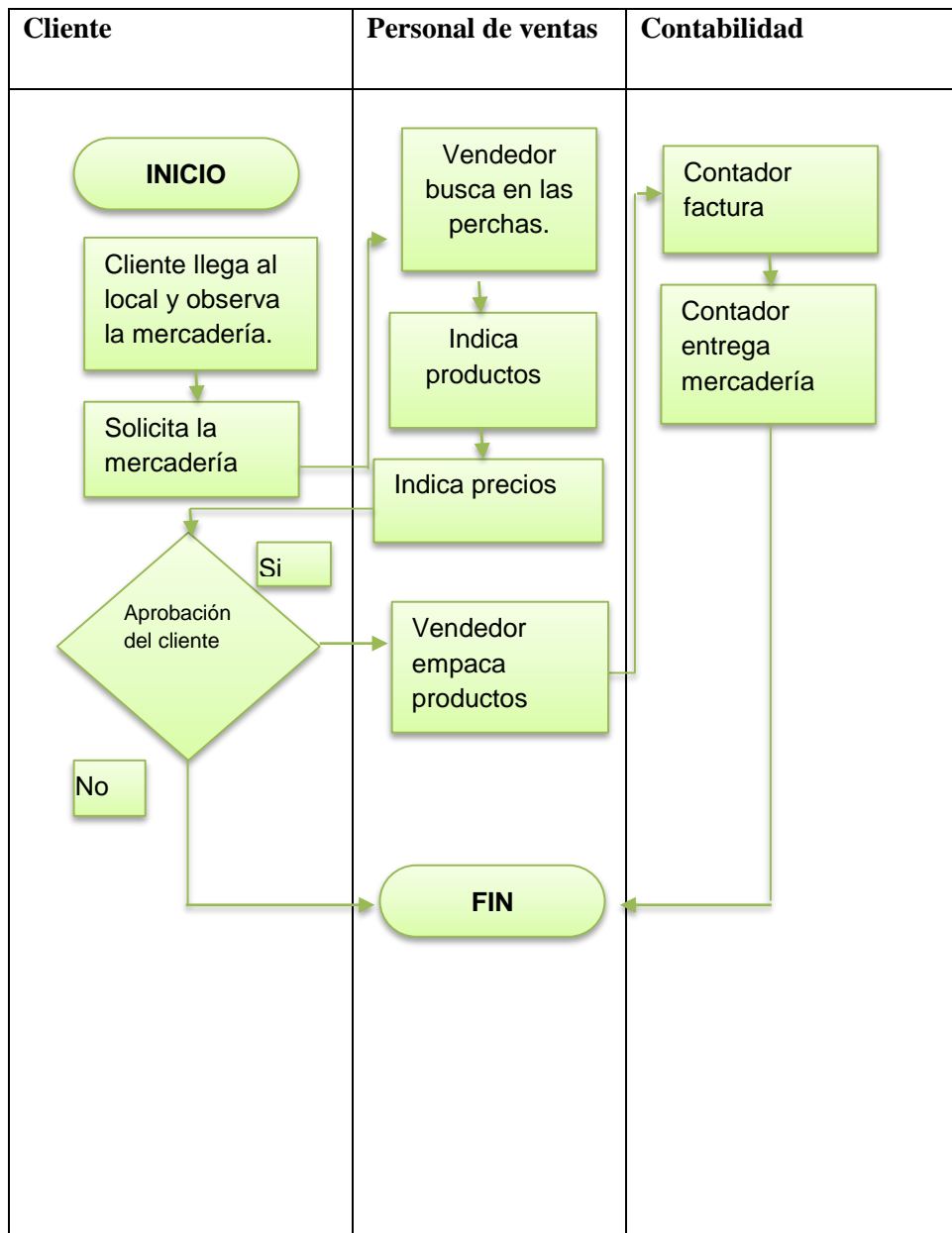
## Calificaciones para elección:

- 1 Pésimo
- 2 Malo
- 3 Malo
- 4 Regular
- 5 Regular
- 6 Bueno
- 7 Bueno
- 8 Muy Bueno
- 9 Muy Bueno
- 10 Óptimo

El lugar más óptimo para la puesta en marcha de la librería y papelería fue el barrio Tanguarín.

#### 4.3.2. Diagrama de Procesos de la Venta de Artículos en la Microempresa

Gráfico 20 Diagrama de Procesos



**Fuente:** Investigación Directa

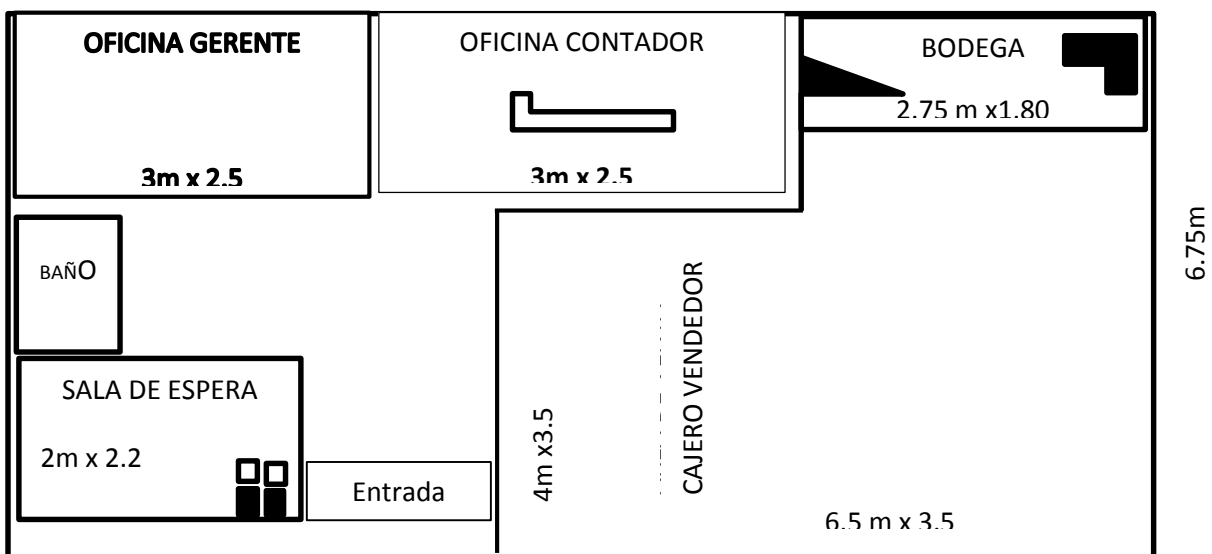
**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

#### 4.4. Ingeniería del Proyecto

##### 4.4.1. Distribución de la Planta

El local de la librería y papelería estará distribuida de la siguiente manera:

**Gráfico 21 Distribución de la Planta**



Elaborado por: La Investigadora, 2015

##### 4.4.1.1. Explicación de la Planta

**Tabla 42 Distribución de la Planta**

Personal	Destino	Cantidad	Área m
Gerente	Oficina	1	4 m
Contador	Oficina	1	4 m
Cajero Vendedor	Local	1	5m m
	Bodega	1	3m
Área adicional	Baño	1	1.5 m
	Sala de espera	1	3m

Elaborado por: La Investigadora, 2015

#### 4.5. Arriendo

El local donde funcionará la librería y papelería será arrendado, a un costo de 200,00 dólares mensuales.

#### 4.6. Requerimiento del Personal

Se requerirá de personal capacitado para que trabaje en la nueva librería papelería, para lo cual se debe contratar:

**Tabla 43 Requerimiento de Personal**

<b>Personal</b>	<b>Cantidad</b>
Gerente	1
Contadora	1
Vendedor	1
<b>Total Equipo Humano</b>	<b>3</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

#### 4.7. Determinación del Presupuesto Técnico

##### 4.7.1. Inversión

##### 4.7.1.1. Inversión Fija

Para la puesta en marcha del proyecto se requiere de muebles, equipos de oficina y equipos de computación.



**Tabla 44 Muebles y Enseres**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor</b>	<b>Total</b>
Escritorio Gerente	1	473,00	473,00
Escritorio Contador	1	187,50	187,50
Vitrinas 1,50 x 1m	5	152,00	760,00
Vitrinas 1,80 x 70	3	152,00	456,00
Estanterías 1,13 x 33	4	76,00	304,00
Estanterías 90 x 33	3	59,00	177,00
Silla Contador	1	78,00	78,00
Silla gerente	1	160,00	160,00
Sillas de espera	6	22,32	133,92
<b>Total</b>			<b>2.729,42</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

Los equipos de computación son necesarios para brindar el servicio de impresiones y fotocopiado, así como para imprimir las facturas de las ventas realizadas.

**Tabla 45 Equipos de Computación**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor</b>	<b>Total</b>
Computador	1	620,00	620,00
Impresora Copiadora Laser	1	1.300,00	1.300,00
Impresora Epson tinta continua	1	350,00	350,00
<b>Total</b>			<b>2.270,00</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

Se requiere de un teléfono para realizar llamadas concernientes al negocio.

**Tabla 46 Equipo de Oficina**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor</b>	<b>Total</b>
Teléfono Panasonic	1	140	140,00
<b>Total</b>			<b>140,00</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

**Tabla 47 Resumen de la Inversión Fija**

<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>
Muebles y enseres	2.729,42
Equipos de computación	2.270,00
Maquinaria y equipo	140,00
<b>Total</b>	<b>5.139,42</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

La inversión fija asciende a los \$5.139,42.

#### 4.7.1.2. Capital de Trabajo

**Tabla 48 Capital de Trabajo**

<b>Detalle</b>	<b>Mensual</b>	<b>Valores para costos y gastos</b>
Gastos Administrativos	1.547,72	773.86
Gastos Operativos	4.056,68	2.028.34
Gasto de Ventas	736,02	368.01
<b>Total Capital de Operación</b>	<b>6.340,42</b>	<b>3.170,21</b>

**Fuente:** Estudio de Financiero

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

El dinero necesario para cubrir costos y gastos en los tres primeros meses es de \$3.170,21.

## CAPÍTULO V

### 5. ESTUDIO FINANCIERO

En el estudio financiero se determinó la factibilidad de la implantación del proyecto, analizando ratios financieros que permitieron analizar y tomar la decisión favorable.

#### 5.1. Determinación de Ingresos Proyectados

Los ingresos de la librería y papelería provienen de la venta de: útiles escolares y suministros de oficina, suministros de librería y equipos de oficina, la microempresa maneja un 40% de utilidad en la venta de cada producto detallado a continuación.

**Tabla 49 Ingresos por Útiles Escolares y Suministros de Oficina**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Total mensual</b>	<b>Total anual</b>
Cuaderno académico 4l 100h ANDALUZ	48	1,157	55,54	666,43
Cuaderno académico espiral 4l 100h ANDALUZ	48	0,819	39,31	471,74
Cuaderno grapado 4l 100h ESTILO	48	0,598	28,70	344,45
Cuaderno grapado 1l 100h ANDALUZ 120	48	0,546	26,21	314,50
Cuaderno grapado 4l 100h ANDALUZ 120	48	0,559	26,83	321,98
Cuaderno grap c 100h ANDALUZ 120	48	0,572	27,46	329,47
Cuaderno académico c 100h ANDALUZ	48	1,157	55,54	666,43
Cuaderno académico 1l 100h ANDALUZ	48	1,157	55,54	666,43
Cuaderno espiral 1l 100h ANDALUZ	48	0,819	39,31	471,74
Cuaderno espiral jr c 100h ANDALUZ	48	0,819	39,31	471,74
Sobre manila F1 (100) 75gr	48	0,052	2,50	29,95
Sobre manila F2 (500)	48	0,065	3,12	37,44
Sobre manila F3 (100)	48	0,078	3,74	44,93
Sobre manila F4 (100)	48	0,104	4,99	59,90
Sobre manila F6 (100)	48	0,13	6,24	74,88
Sobre manila F5 (100)	36	0,13	4,68	56,16
Sobre oficio 24 x 11,5	24	0,026	0,62	7,49
Tijera de oficina BESTER	24	1,209	29,02	348,19
Pincel RED 12 ASTARD	24	0,377	9,05	108,58
Notas adhesivas 76x76mm	24	0,546	13,10	157,25
Notas adhesivas 51x38ml	24	0,559	13,42	160,99

Etiquetas adhesivas fosforescentes	24	0,221	5,30	63,65
CD Princo blanco	24	0,221	5,30	63,65
Marcadores x 12 PELIKAN	24	1,573	37,75	453,02
Marcadores x 12 LUXOR	24	1,131	27,14	325,73
Silicona barra delgada	24	0,143	3,43	41,18
Colores CARIOCA X 12	36	0,741	26,68	320,11
Colores x 12 largo CARIOCA	36	1,495	53,82	645,84
Silicona líquida 030 ML CARIOCA	36	0,351	12,64	151,63
Silicona líquida 060ML BESTER	36	0,507	18,25	219,02
Silicona líquida 100ML CARIOCA	36	0,559	20,12	241,49
Protector de hojas A4 MICA	36	0,208	7,49	89,86
Pizarra 90x60 acrílica	4	35,958	143,83	1.725,98
Porta lápiz metálico redondo	48	1,495	71,76	861,12
Estilete mediano Bester	48	0,416	19,97	239,62
Cartulina A4 unidades	48	0,117	5,62	67,39
Papel carbón PELICAN	48	0,091	4,37	52,42
Borrador PELIKAN PZ-20	48	0,182	8,74	104,83
Borrador PELIKAN PZ-60	48	0,104	4,99	59,90
Cinta masking 48x40 BESTER	48	0,689	33,07	396,86
Cinta masking 18x40 BESTER	48	1,768	84,86	1.018,37
Borrador pizarrón madera	48	0,741	35,57	426,82
Plastilina x 10 PELIKAN larga	48	0,793	38,06	456,77
Crayón triangular	48	1,846	88,61	1.063,30
Témpera x 6 CARIOCA económica	48	1,157	55,54	666,43
Rollo registradora 75 mm x 75D	48	0,728	34,94	419,33
Sacapuntas plástico A SER STATEDTLER 159	48	0,182	8,74	104,83
Sacapuntas metal A SER CARIOCA	48	0,182	8,74	104,83
Corrector esfero ANYWAY 7ML	48	1,755	84,24	1.010,88
Marcador tiza líquida azul PELIKAN	48	0,416	19,97	239,62
Marcador tiza líquida azul PELIKAN	48	0,507	24,34	292,03
Marcador tiza líquida permanente azul PELIKAN	48	0,884	42,43	509,18
Grapas 26/6 ARTESCO X 5000	48	0,897	43,06	516,67
Grapas 26/6 ARTESCO X 10000	48	0,273	13,10	157,25
Agenda ejecutiva	48	3,64	174,72	2.096,64
Regla plástica 30 cm BESTER/ESTILO	48	0,273	13,10	157,25
Pega bioplast	48	0,468	22,46	269,57
pega bioplast 260 GR	48	0,741	35,57	426,82
Goma en barra BESTER	48	0,442	21,22	254,59
Goma en barra GIOTTO 21 GR	48	0,442	21,22	254,59
Clips de metal niquelado 1,0mmm	48	0,416	19,97	239,62
Resaltador PELIKAN 222	48	0,546	26,21	314,50
Resaltador TRATTO FLUO	48	0,416	19,97	239,62
Papel BOND resma COPYLASER 75gr	48	4,16	199,68	2.396,16

Papel milimetrado A4 funda x 10	48	0,325	15,60	187,20
Papel CREPE café	48	0,208	9,98	119,81
Cartulina A4 unidades blanca	48	0,026	1,25	14,98
cinta adhesivo 18x50	48	0,182	8,74	104,83
Juego geométrico CARIOCA N°2	48	0,871	41,81	501,70
Juego geométrico CARIOCA N°3	48	1,014	48,67	584,06
Papel periódico A4 X 50	48	0,468	22,46	269,57
Papel periódico pliego 65x90	48	0,0949	4,56	54,66
Papel periódico pliego 90x130	48	0,091	4,37	52,42
Lámina educativa	48	0,078	3,74	44,93
Carpeta A4 acordeón	48	2,6	124,80	1.497,60
Cartulina pliego 70x100 duplex	48	0,468	22,46	269,57
Esfero punta fina azul	48	0,312	14,98	179,71
Esfero BIC punta fina rojo	48	0,312	14,98	179,71
Esfero BIC punta fina negro	48	0,312	14,98	179,71
Lápiz STAEDTLER HB2 NORICA 132	48	0,221	10,61	127,30
Lápiz STAEDTLER 110 HB TRADITION	48	0,637	30,58	366,91
Portaminas 0,5 BESTER RECARGABLE	48	0,416	19,97	239,62
Carpeta doble anillo oficio v col	36	2,496	89,86	1.078,27
Carpeta manila folder v/col	24	0,143	3,43	41,18
Carpeta transparente A4 oficio	48	0,598	28,70	344,45
Letra de cambio	48	0,884	42,43	509,18
<b>Total</b>			<b>2.709,75</b>	<b>32.517,01</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: La Investigadora, 2015

**Tabla 50 Ingreso por Equipo de Oficina**

Detalle	Cantidad	precio Unitario	Total mensual	Total anual
Calculadora científica BLT 570MS	36	7,332	263,95	3167,424
Grapadora BESTER GR 002	12	2,288	27,46	329,472
Grapadora ARTESCO M-527 mediana azul	12	3,536	42,43	509,184
Grapadora BESTER GR003 N.206	12	2,769	33,23	398,736
Perforadora	12	6,435	77,22	926,64
Perforadora ARTESCO M 73	12	3,705	44,46	533,52
Perforadora BESTER 009	12	2,691	32,29	387,504
Perforadora BESTER 008	12	3,016	36,19	434,304
Flas memory de 8 GB	12	10,179	122,15	1465,776
<b>Total</b>			<b>679,38</b>	<b>8.152,56</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: La Investigadora, 2015

Los equipos de oficina están conformados por: calculadoras, grapadoras, perforadora y flash memory.

**Tabla 51 Ingreso por Útiles de Librería**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>precio Unitario</b>	<b>Total mensual</b>	<b>Total anual</b>
Diccionario estudiantil lideres lenguaje español	12	4,85	58,20	698,4
Gran mini diccionario de sinónimos y antónimos 4.85	12	4,85	58,20	698,4
Diccionario estudiantil LNS 8.85	12	8,85	106,20	1274,4
Diccionario español básico ilustrado 3.5	12	3,5	42,00	504
Diccionario español ingles 4.85	12	4,85	58,20	698,4
El ABC de la actitud de John C. maxiwell 16.99	4	16,99	67,96	815,52
El poder está dentro de ti Louse Hay 14.99	4	14,99	59,96	719,52
Cambia tu lenguaje y empodera a tus hijos 18.85	4	18,55	74,20	890,4
La vaca sin culpa 15.40	4	15,4	61,60	739,2
Proyectar una imagen triunfadora 14.50	4	14,5	58,00	696
El poder de creer en uno mismo , el secreto para alcanzar el éxito se encuentra dentro de ti 17.65	4	17,65	70,60	847,2
Algebra de baldor 16.99	6	16,99	101,94	1223,28
Vitaminas para el alma 37.88	4	37,88	151,52	1818,24
El pensamiento positivo 15.90	4	15,9	63,60	763,2
La inteligencia emocional 28.88	4	28,88	115,52	1386,24
Las cruces sobre el agua 18.70	4	18,7	74,80	897,6
El hombre en busca del sentido 19.99	4	19,99	79,96	959,52
Algebra elemental moderna 22.50	4	22,5	90,00	1080
El universo en una cascara de nuez 22.50	4	22,5	90,00	1080
Colorea y pinta cuentos infantiles 13	6	13	78,00	936
Dicolor cuaderno para pintar 12.50	6	12,5	75,00	900
Lee y colorea con Coquito 10.40	6	10,4	62,40	748,8
<b>Total</b>			<b>1.697,86</b>	<b>20.374,32</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

Los suministros de librería conforman: libros de lectura y de matemáticas, diccionarios de inglés y español, diccionarios básicos, cuentos infantiles y libros de colorear.

**Tabla 52 Proyección de Ingresos**

<b>Detalle</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Útiles escolares y de oficina	33.710,39	34.947,56	36.230,14	37.559,78	38.938,23
Equipo de oficina	8.451,76	8.761,94	9.083,50	9.416,87	9.762,47
Útiles de librería	26.486,62	34.432,60	44.762,38	58.191,10	75.648,42
<b>Total</b>	<b>70.663,76</b>	<b>80.158,10</b>	<b>92.093,02</b>	<b>107.185,74</b>	<b>126.368,11</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

Los ingresos tienen un crecimiento del 3.67% para cada año proyectado, debido al crecimiento de los precios de los productos.

## **5.2. Determinación de Egresos**

Los egresos incurridos en el proyecto constan de gastos administrativos, ventas y operacionales, los precios de los productos tienen un incremento del 3.67% de acuerdo a la inflación del año 2014 según el Banco Central.

Para la proyección de sueldos se tomó como referencia la tasa de crecimiento del sueldo básico unificado de los últimos 5 años del 5.10%.

### **5.2.1. Gastos Administrativos**

Este gasto conforman: el sueldo al personal administrativo, suministros de oficina, pago de arriendo, servicios básicos y los honorarios del gerente.

#### **5.2.1.1. Sueldos al Personal Administrativos**

El personal administrativo lo conforma la contadora de la microempresa.



**Tabla 53 Proyección de Sueldo Personal Administrativo**

Detalle	Base	2015	2016	2017	2018	2019
Contador	450	472,95	497,07045	522,421043	549,06452	577,0668
Total Mensual	450,00	472,95	497,07	522,42	549,06	577,07
Total Anual	5.400,00	5.675,40	5.964,85	6.269,05	6.588,77	6.924,80
<b>Total Salario</b>						
<b>Básico Unificado</b>	<b>5.400,00</b>	<b>5.675,40</b>	<b>5.964,85</b>	<b>6.269,05</b>	<b>6.588,77</b>	<b>6.924,80</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: La Investigadora, 2015

**Tabla 54 Proyección Total de Sueldo Personal Administrativo**

Detalle	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Salario Básico Unificado	5.400,00	5.675,40	5.964,85	6.269,05	6.588,77	6.924,80
Aporte Patronal 12,15%	656,10	689,56	724,73	761,69	800,54	841,36
Fondos de Reserva 8,33%	0,00		496,87	522,21	548,84	576,84
Décimo Tercer Sueldo	450,00	472,95	497,07	522,42	549,06	577,07
Décimo Cuarto Sueldo	354,00	372,05	391,03	410,97	431,93	453,96
Vacaciones	225,00	236,48	248,54	261,21	274,53	288,53
<b>Total Sueldo Administrativo</b>		<b>7.446,44</b>	<b>8.323,08</b>	<b>8.747,56</b>	<b>9.193,68</b>	<b>9.662,56</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: La Investigadora, 2015

### 5.2.1.2. Gastos Administrativos Gerente

Debido a los reglamentos del Ministerio de Trabajo, el gerente de la microempresa es contratado por servicios profesionales, por tanto este no ingresa en nómina.

**Tabla 55 Honorarios Gerente**

Gasto gerente	Mensual	Anual
Servicios Profesionales gerente	600	7200
<b>Total</b>	<b>600</b>	<b>7200</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: La Investigadora, 2015

**Tabla 56 Proyección de Honorarios Profesionales**

<b>Detalle</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Servicios Profesionales gerente	7.567,20	7.953,13	8.358,74	8.785,03	9.233,07
<b>Total</b>	<b>7.567,20</b>	<b>7.953,13</b>	<b>8.358,74</b>	<b>8.785,03</b>	<b>9.233,07</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

### 5.2.1.3. Suministros y Materiales de Oficina

Los suministros de oficina son aquellos implementos necesarios para la facturación, entrega de mercadería y demás actividades que demande la empresa en cuanto trabajo de oficina.

**Tabla 57 Suministros de Oficina**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor</b>	<b>Total Mensual</b>	<b>Total Anual</b>
Papel Bond Resma	1	3,5	3,5	42
Esfero BIC	3	0,24	0,72	8,64
Lápiz Mongol	3	0,24	0,72	8,64
Borrador Pelikan	3	0,16	0,48	5,76
Archivador oficio	5	2,1	10,5	126
Marcador permanente	3	0,36	1,08	12,96
Calculadora	1	8	8	16
<b>Total</b>			<b>25,00</b>	<b>220,00</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

Se requiere de suministros de oficina para realizar todos los trámites referentes a atención al cliente, facturación y pedidos de mercadería.

**Tabla 58 Proyección de Suministros de Oficina**

<b>Detalle</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Suministros de oficina	228,07	236,44	245,12	254,12	263,44
<b>Total</b>	<b>228,07</b>	<b>236,44</b>	<b>245,12</b>	<b>254,12</b>	<b>263,44</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

#### 5.2.1.4. Gastos Generales de Administración

Los servicios básicos como agua potable, luz eléctrica, teléfono e internet están tomados en cuenta como gastos generales de administración.

**Tabla 59 Gastos Generales de Administración**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor</b>	<b>Total Mensual</b>	<b>Total Anual</b>
Agua	40	0,28	11,2	134,40
Luz	40	0,4325	17,3	207,60
Teléfono	45	0,25	11,25	135,00
Internet	1	28	28	336,00
<b>Total</b>			<b>67,75</b>	<b>813,00</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

**Tabla 60 Proyección de Gastos Generales de Administración**

<b>Detalle</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Gastos generales de administración	842,84	873,77	905,84	939,08	973,55
<b>Total</b>	<b>842,84</b>	<b>873,77</b>	<b>905,84</b>	<b>939,08</b>	<b>973,55</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

Los gastos generales de administración, son considerados los pagos de: agua potable, luz eléctrica, teléfono e internet, estos gastos son proyectados con el 3.67% para cada año, según la inflación del año 2014.

### 5.2.1.5. Gasto Arriendo

**Tabla 61 Gasto Arriendo**

Detalle	Cantidad	Valor	Total	
			Mensual	Total Anual
Arriendo Local	1	200,00	200,00	2.400,00
<b>Total</b>			<b>200,00</b>	<b>2.400,00</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

**Tabla 62 Proyección de Gasto Arriendo**

Detalle	2015	2016	2017	1418	1419
Arriendo Local	2488,08	2579,39	2674,06	2772,19	2873,93
<b>Total</b>	<b>2488,08</b>	<b>2579,39</b>	<b>2674,06</b>	<b>2772,19</b>	<b>2873,93</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

### 5.2.1.6. Resumen de Gastos Administrativos

**Tabla 63 Resumen de Gastos Administrativos**

Detalle	2015	2016	2017	2018	2019
Sueldo Personal administrativo	7.446,44	8.323,08	8.747,56	9.193,68	9.662,56
Servicios Profesionales gerente	7.567,20	7.953,13	8.358,74	8.785,03	9.233,07
Servicios Básicos	842,84	873,77	905,84	939,08	973,55
Gastos Generales	228,07	236,44	245,12	254,12	263,44
Gasto Arriendo	2488,08	2579,39	2674,06	2772,19	2873,93
<b>Total</b>	<b>18.572,63</b>	<b>19.965,81</b>	<b>20.931,31</b>	<b>21.944,11</b>	<b>23.006,55</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

### 5.2.2. Gasto Operativo

Para la puesta en marcha del proyecto se requiere de mercadería de librería y papelería; al igual que los otros gastos, este tiene un incremento del 3.67% en el precio de los productos para cada año proyectado.

**Tabla 64 Gasto Operativo Útiles Escolares y Suministros de Oficina**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Compra mensual</b>	<b>Compra anual</b>
Cuaderno académico 4l 100h ANDALUZ	48	0,89	42,72	512,64
Cuaderno académico espiral 4l 100h ANDALUZ	48	0,63	30,24	362,88
Cuaderno grapado 4l 100h ESTILO	48	0,46	22,08	264,96
Cuaderno grapado 1l 100h ANDALUZ 120	48	0,42	20,16	241,92
Cuaderno grapado 4l 100h ANDALUZ 120	48	0,43	20,64	247,68
Cuaderno grap c 100h ANDALUZ 120	48	0,44	21,12	253,44
Cuaderno académico c 100h ANDALUZ	48	0,89	42,72	512,64
Cuaderno académico 1l 100h ANDALUZ	48	0,89	42,72	512,64
Cuaderno espiral 1l 100h ANDALUZ	48	0,63	30,24	362,88
Cuaderno espiral jr c 100h ANDALUZ	48	0,63	30,24	362,88
Sobre manila F1 (100) 75gr	48	0,04	1,92	23,04
Sobre manila F2 (500)	48	0,05	2,4	28,8
Sobre manila F3 (100)	48	0,06	2,88	34,56
Sobre manila F4 (100)	48	0,08	3,84	46,08
Sobre manila F6 (100)	48	0,1	4,8	57,6
Sobre manila F5 (100)	36	0,1	3,6	43,2
Sobre oficio 24 x 11,5	24	0,02	0,48	5,76
Tijera de oficina BESTER	24	0,93	22,32	267,84
Pincel RED 12 ASTARD	24	0,29	6,96	83,52
Notas adhesivas 76x76mm	24	0,42	10,08	120,96
Notas adhesivas 51x38ml	24	0,43	10,32	123,84
Etiquetas adhesivas fosforescentes	24	0,17	4,08	48,96
CD Princo blanco	24	0,17	4,08	48,96
Marcadores x 12 PELIKAN	24	1,21	29,04	348,48
Marcadores x 12 LUXOR	24	0,87	20,88	250,56
Silicona barra delgada	24	0,11	2,64	31,68
Colores CARIOCA X 12	36	0,57	20,52	246,24
Colores x 12 largo CARIOCA	36	1,15	41,4	496,8
Silicona líquida 030 ML CARIOCA	36	0,27	9,72	116,64
Silicona líquida 060ML BESTER	36	0,39	14,04	168,48
Silicona líquida 100ML CARIOCA	36	0,43	15,48	185,76
Protector de hojas A4 MICA	36	0,16	5,76	69,12
Pizarra 90x60 acrílica	4	27,66	110,64	1327,68
Porta lápiz metálico redondo	48	1,15	55,2	662,4
Estilete mediano Bester	48	0,32	15,36	184,32
Cartulina A4 unidades	48	0,09	4,32	51,84
Papel carbón PELICAN	48	0,07	3,36	40,32
Borrador PELIKAN PZ-20	48	0,14	6,72	80,64
Borrador PELIKAN PZ-60	48	0,08	3,84	46,08
Cinta masking 48x40 BESTER	48	0,53	25,44	305,28
Cinta masking 18x40 BESTER	48	1,36	65,28	783,36

Borrador pizarrón madera	48	0,57	27,36	328,32
Plastilina x 10 PELIKAN larga	48	0,61	29,28	351,36
Crayón triangular	48	1,42	68,16	817,92
Témpera x 6 CARIOCA económica	48	0,89	42,72	512,64
Rollo registradora 75 mm x 75D	48	0,56	26,88	322,56
Sacapuntas plástico A SER STATEDTLER 159	48	0,14	6,72	80,64
Sacapuntas metal A SER CARIOCA	48	0,14	6,72	80,64
Corrector esfero ANYWAY 7ML	48	1,35	64,8	777,6
Marcador tiza líquida azul PELIKAN	48	0,32	15,36	184,32
Marcador tiza líquida azul PELIKAN	48	0,39	18,72	224,64
Marcador tiza líquida permanente azul PELIKAN	48	0,68	32,64	391,68
Grapas 26/6 ARTESCO X 5000	48	0,69	33,12	397,44
Grapas 26/6 ARTESCO X 10000	48	0,21	10,08	120,96
Agenda ejecutiva	48	2,8	134,4	1612,8
Regla plástica 30 cm BESTER/ESTILO	48	0,21	10,08	120,96
Pega bioplast	48	0,36	17,28	207,36
pega bioplast 260 GR	48	0,57	27,36	328,32
Goma en barra BESTER	48	0,34	16,32	195,84
Goma en barra GIOTTO 21 GR	48	0,34	16,32	195,84
Clips de metal niquelado 1,0mmm	48	0,32	15,36	184,32
Resaltador PELIKAN 222	48	0,42	20,16	241,92
Resaltador TRATTO FLUO	48	0,32	15,36	184,32
Papel BOND resma COPYLASER 75gr	48	3,2	153,6	1843,2
Papel milimetrado A4 funda x 10	48	0,25	12	144
Papel CREPE café	48	0,16	7,68	92,16
Cartulina A4 unidades blanca	48	0,02	0,96	11,52
cinta adhesivo 18x50	48	0,14	6,72	80,64
Juego geométrico CARIOCA N°2	48	0,67	32,16	385,92
Juego geométrico CARIOCA N°3	48	0,78	37,44	449,28
Papel periódico A4 X 50	48	0,36	17,28	207,36
Papel periódico pliego 65x90	48	0,073	3,504	42,048
Papel periódico pliego 90x130	48	0,07	3,36	40,32
Lámina educativa	48	0,06	2,88	34,56
Carpeta A4 acordeón	48	2	96	1152
Cartulina pliego 70x100 dúplex	48	0,36	17,28	207,36
Esfero punta fina azul	48	0,24	11,52	138,24
Esfero BIC punta fina rojo	48	0,24	11,52	138,24
Esfero BIC punta fina negro	48	0,24	11,52	138,24
Lápiz STAEDTLER HB2 NORICA 132	48	0,17	8,16	97,92
Lápiz STAEDTLER 110 HB TRADITION	48	0,49	23,52	282,24
Portaminas 0,5 BESTER RECARGABLE	48	0,32	15,36	184,32
Carpeta doble anillo oficio v col	36	1,92	69,12	829,44
Carpeta manila folder v/col	24	0,11	2,64	31,68
Carpeta transparente A4 oficio	48	0,46	22,08	264,96

Letra de cambio	48	0,68	32,64	391,68
<b>Total</b>			<b>2.084,42</b>	<b>25.013,09</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

**Tabla 65 Gasto Operativo Equipo de Oficina**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Total Mensual</b>	<b>Total Anual</b>
Calculadora científica BLT 570MS	36	5,64	203,04	2436,48
Grapadora BESTER GR 002	12	1,76	21,12	253,44
Grapadora ARTESCO M-527 mediana azul	12	2,72	32,64	391,68
Grapadora BESTER GR003 N.206	12	2,13	25,56	306,72
Perforadora	12	4,95	59,40	712,80
Perforadora ARTESCO M 73	12	2,85	34,20	410,40
Perforadora BESTER 009	12	2,07	24,84	298,08
Perforadora BESTER 008	12	2,32	27,84	334,08
Flas memory de 8 GB	12	7,83	93,96	1127,52
			<b>522,60</b>	<b>6271,20</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

**Tabla 66 Gasto Operativo Equipo Útiles de Librería**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Total Mensual</b>	<b>Total Anual</b>
Diccionario estudiantil lideres lenguaje español	12	3,73	44,769231	537,2308
Gran mini diccionario de sinónimos y antónimos 4.85	12	3,73	44,769231	537,2308
Diccionario estudiantil LNS 8.85	12	6,81	81,692308	980,3077
Diccionario español básico ilustrado 3.5	12	2,69	32,307692	387,6923
Diccionario español ingles 4.85	12	3,73	44,769231	537,2308
El ABC de la actitud de John C. maxiwell 16.99	4	13,07	52,276923	627,3231
El poder está dentro de ti Louse Hay 14.99	4	11,53	46,123077	553,4769
Cambia tu lenguaje y empodera a tus hijos 18.85	4	14,27	57,076923	684,9231
La vaca sin culpa 15.40	4	11,85	47,384615	568,6154
Proyectar una imagen triunfadora 14.50	4	11,15	44,615385	535,3846
El poder de creer en uno mismo , el secreto para alcanzar el éxito se encuentra dentro de ti 17.65	4	13,58	54,307692	651,6923
Algebra de baldor 16.99	6	13,07	78,415385	940,9846

Vitaminas para el alma 37.88	4	29,14	116,55385	1398,646
El pensamiento positivo 15.90	4	12,23	48,923077	587,0769
La inteligencia emocional 28.88	4	22,22	88,861538	1066,338
Las cruces sobre el agua 18.70	4	14,38	57,538462	690,4615
El hombre en busca del sentido 19.99	4	15,38	61,507692	738,0923
Algebra elemental moderna 22.50	4	17,31	69,230769	830,7692
El universo en una cascara de nuez 22.50	4	17,31	69,230769	830,7692
Colorea y pinta cuentos infantiles 13	6	10,00	60	720
Dicolor cuaderno para pintar 12.50	6	9,62	57,692308	692,3077
Lee y colorea con Coquito 10.40	6	8,00	48	576
<b>Total</b>			<b>1.306,05</b>	<b>15.672,55</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

### 5.2.3. Gastos de Ventas

#### 5.2.3.1. Sueldo al Personal de Ventas

Se requiere de un vendedor para que trabaje tiempo completo, este percibirá todos los beneficios de ley.

**Tabla 67 Sueldo Personal de Ventas**

Detalle	Base	2015	2016	2017	2018	2019
Vendedor	400	420,4	441,8404	464,3743	488,0573	512,9483
Total Mensual	400,00	420,40	441,84	464,37	488,06	512,95
Total Anual	4.800,00	5.044,80	5.302,08	5.572,49	5.856,69	6.155,38
<b>Total Salario Básico</b>						
<b>Unificado</b>	<b>4.800,00</b>	<b>5.044,80</b>	<b>5.302,08</b>	<b>5.572,49</b>	<b>5.856,69</b>	<b>6.155,38</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015



**Tabla 68 Proyección Sueldo Personal de Ventas**

<b>Detalle</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Salario Básico Unificado	4.800,00	5.044,80	5.302,08	5.572,49	5.856,69	6.155,38
Aporte Patronal 12,15%	583,20	612,94	644,20	677,06	711,59	747,88
Fondos de Reserva 8,33%	0,00		441,66	464,19	487,86	512,74
Décimo Tercer Sueldo	400,00	420,40	441,84	464,37	488,06	512,95
Décimo Cuarto Sueldo	354,00	372,05	391,03	410,97	431,93	453,96
Vacaciones	200,00	210,20	220,92	232,19	244,03	256,47
<b>Total Sueldo Administrativo</b>		<b>6.660,40</b>	<b>7.441,74</b>	<b>7.821,27</b>	<b>8.220,15</b>	<b>8.639,38</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

### 5.2.3.2. Gasto Publicidad

Se requiere contratar servicios publicitarios para dar a conocer los productos que ofrece la nueva librería y papelería ubicada en la parroquia de San Antonio, barrio Tanguarán, para lo cual se contratará los servicios una radio que permita emitir spots publicitarios mensualmente, así también se requiere de vallas publicitarias que sean colocadas en la microempresa para informar a la ciudadanía.

Al igual que los otros gastos, este tiene un incremento del 3.67% en el precio para cada año proyectado.

**Tabla 69 Gasto Publicidad**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor</b>	<b>Total Mensual</b>	<b>Total anual</b>
Radio	1	120	120	1440
Valla Publicitaria	2	25	50	50
<b>Total</b>			<b>170</b>	<b>1.490</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

**Tabla 70 Gasto Publicidad Proyectado**

<b>Detalle</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Publicidad	1.544,68	1.601,37	1.660,14	1.721,07	1.784,23
<b>Total</b>	<b>1.544,68</b>	<b>1.601,37</b>	<b>1.660,14</b>	<b>1.721,07</b>	<b>1.784,23</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

### 5.2.3.3. Gasto Transporte

El gasto transporte, está compuesto por el pago al servicio de taxi que se requiere para realizar trámites consintientes a la actividad económica de la microempresa.

**Tabla 71 Gasto Transporte**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor</b>	<b>Total Mensual</b>	<b>Total anual</b>
Transporte	5	2	10	120
<b>Total</b>			<b>10</b>	<b>120</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

**Tabla 72 Gasto Transporte Proyectado**

<b>Detalle</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Transporte	124,78	129,36	134,10	139,02	144,13
<b>Total</b>	<b>124,78</b>	<b>129,36</b>	<b>134,10</b>	<b>139,02</b>	<b>144,13</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

### 5.2.3.4. Gasto Suministro de Ventas

Para la venta de útiles escolares y suministros de oficina, equipo de oficina y útiles de librería, se requiere de fundas para entregar la mercadería.

**Tabla 73 Gasto Suministro de Ventas**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor</b>	<b>Total Mensual</b>	<b>Total anual</b>
Fundas medianas	1	2,00	2,00	24,00
Fundas Grande Estampadas	2	5,00	10,00	120,00
Fundas pequeñas	2	0,50	1,00	3,00
<b>Total</b>			<b>13,00</b>	<b>147,00</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

**Tabla 74 Proyección Gasto Sumisito de Venta**

<b>Detalle</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Materiales para la venta	152,39	157,99	163,79	169,80	176,03
<b>Total</b>	<b>152,39</b>	<b>157,99</b>	<b>163,79</b>	<b>169,80</b>	<b>176,03</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

### 5.2.3.5. Gasto Útiles de Aseo

Los útiles de aseo son necesarios para mantener limpia la microempresa, proveyéndose de jabón, desinfectante, cloro, entre otros.

**Tabla 75 Gasto Útiles de Aseo**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor</b>	<b>Total Mensual</b>	<b>Total anual</b>
Desinfectante	1	1,35	1,35	16,20
Trapeador	1	3,20	3,20	9,60
Escoba	1	2,25	2,25	6,75
Limpia vidrios	1	2,45	2,45	29,40
Franelas	2	1,80	3,60	43,20
Esponja lava vajilla	2	0,60	1,20	14,40
Jabón líquido para manos	1	3,20	3,20	38,40
Papel Higiénico	1	6,00	6,00	72,00
Cloro	1	1,10	1,10	13,20
Ambientales	2	1,15	2,30	27,60
Basurero	3	3,50	10,50	31,50
Fundas de basura	1	1,65	1,65	19,80
Guantes	1	1,30	1,30	15,60
<b>Total</b>				<b>337,65</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

**Tabla 76 Proyección Gasto Útiles de Aseo**

<b>Detalle</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Desinfectante	16,79	17,41	18,05	18,71	19,40
Trapeador	9,95	10,32	10,70	11,09	11,50
Escoba	7,00	7,25	7,52	7,80	8,08
Limpia vidrios	30,48	31,60	32,76	33,96	35,21
Franelas	44,79	46,43	48,13	49,90	51,73
Esponja lava vajilla	14,93	15,48	16,04	16,63	17,24
Jabón líquido para manos	39,81	41,27	42,78	44,36	45,98
Papel Higiénico	74,64	77,38	80,22	83,17	86,22
Cloro	13,68	14,19	14,71	15,25	15,81
Ambientales	28,61	29,66	30,75	31,88	33,05
Basurero	32,66	33,85	35,10	36,39	37,72
Fundas de basura	20,53	21,28	22,06	22,87	23,71
Guantes	16,17	16,77	17,38	18,02	18,68
<b>Total</b>	<b>350,04</b>	<b>362,89</b>	<b>376,21</b>	<b>390,01</b>	<b>404,33</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

### 5.3. Tabla de Amortización

Se requiere de un préstamo del Banco del Pacífico, que tiene convenio con la Corporación Financiera Nacional, que apoya a los nuevos emprendimientos a una tasa de interés del 11.83% anual.

**Tabla 77 Amortización del Préstamo**

<b>Amortización de préstamos</b>					
<b>Valor</b>	7.000,00			<b>Pagos totales</b>	
<b>Años</b>	5			<b>Principal</b>	7.000,00
<b>Comisión de apertura</b>	0,00%			<b>Intereses</b>	5250
<b>Interés nominal</b>	11,83%			<b>Comisión</b> 0	
<b>Periodo de pago</b>	1				
<b>Tipo amortización</b>	Mensual				
<b>Coste efectivo</b>	11,83%				
<b>Años</b>	<b>Capital</b>	<b>intereses</b>	<b>Amortización</b>	<b>Amortizado</b>	<b>Pendiente</b>
0					7.000,00
1	116,67	69,01	47,66	47,66	6.883,33
2	116,67	67,86	48,81	96,47	6.766,67

3	116,67	66,71	49,96	146,43	6.650,00
4	116,67	65,56	51,11	197,53	6.533,33
5	116,67	64,41	52,26	249,79	6.416,67
6	116,67	63,26	53,41	303,20	6.300,00
7	116,67	62,11	54,56	357,76	6.183,33
8	116,67	60,96	55,71	413,47	6.066,67
9	116,67	59,81	56,86	470,33	5.950,00
10	116,67	58,66	58,01	528,34	5.833,33
11	116,67	57,51	59,16	587,50	5.716,67
12	116,67	56,36	60,31	647,81	5.600,00
13	116,67	55,21	61,46	709,27	5.483,33
14	116,67	54,06	62,61	771,88	5.366,67
15	116,67	52,91	63,76	835,64	5.250,00
16	116,67	51,76	64,91	900,55	5.133,33
17	116,67	50,61	66,06	966,61	5.016,67
18	116,67	49,46	67,21	1.033,82	4.900,00
19	116,67	48,31	68,36	1.102,18	4.783,33
20	116,67	47,16	69,51	1.171,69	4.666,67
21	116,67	46,01	70,66	1.242,35	4.550,00
22	116,67	44,86	71,81	1.314,17	4.433,33
23	116,67	43,71	72,96	1.387,13	4.316,67
24	116,67	42,56	74,11	1.461,24	4.200,00
25	116,67	41,40	75,26	1.536,50	4.083,33
26	116,67	40,25	76,41	1.612,91	3.966,67
27	116,67	39,10	77,56	1.690,47	3.850,00
28	116,67	37,95	78,71	1.769,19	3.733,33
29	116,67	36,80	79,86	1.849,05	3.616,67
30	116,67	35,65	81,01	1.930,06	3.500,00
31	116,67	34,50	82,16	2.012,22	3.383,33
32	116,67	33,35	83,31	2.095,54	3.266,67
33	116,67	32,20	84,46	2.180,00	3.150,00
34	116,67	31,05	85,61	2.265,61	3.033,33
35	116,67	29,90	86,76	2.352,37	2.916,67
36	116,67	28,75	87,91	2.440,29	2.800,00
37	116,67	27,60	89,06	2.529,35	2.683,33

38	116,67	26,45	90,21	2.619,56	2.566,67
39	116,67	25,30	91,36	2.710,93	2.450,00
40	116,67	24,15	92,51	2.803,44	2.333,33
41	116,67	23,00	93,66	2.897,11	2.216,67
42	116,67	21,85	94,81	2.991,92	2.100,00
43	116,67	20,70	95,96	3.087,88	1.983,33
44	116,67	19,55	97,11	3.185,00	1.866,67
45	116,67	18,40	98,26	3.283,26	1.750,00
46	116,67	17,25	99,41	3.382,68	1.633,33
47	116,67	16,10	100,56	3.483,24	1.516,67
48	116,67	14,95	101,71	3.584,96	1.400,00
49	116,67	13,80	102,87	3.687,82	1.283,33
50	116,67	12,65	104,02	3.791,84	1.166,67
51	116,67	11,50	105,17	3.897,00	1.050,00
52	116,67	10,35	106,32	4.003,32	933,33
53	116,67	9,20	107,47	4.110,78	816,67
54	116,67	8,05	108,62	4.219,40	700,00
55	116,67	6,90	109,77	4.329,16	583,33
56	116,67	5,75	110,92	4.440,08	466,67
57	116,67	4,60	112,07	4.552,15	350,00
58	116,67	3,45	113,22	4.665,36	233,33
59	116,67	2,30	114,37	4.779,73	116,67
60	116,67	1,15	115,52	4.895,25	0,00

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

#### 5.4. Depreciación de Activos Fijos

La depreciación corresponde a los activos fijos que posee la microempresa para el funcionamiento de la misma.

La depreciación de los activos fijos se realizó de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable, establecida por las Normas Ecuatorianas de Contabilidad.

**Tabla 78 Porcentaje de Depreciación**

Detalle	Porcentaje	Años de vida útil
Maquinarias, equipos y muebles	10%	10
Equipos de cómputo y software	33%	3

**Fuente:** (Servicio de Rentas Internas, 2014)

**Elaborado Por:** La Investigadora, 2015

**Tabla 79 Depreciación**

Equipos de Computación	Costo	2015	2016	2017	2018	2019
Computador	620,00	206,67	206,67	206,67		
Impresora Copiadora Laser	1.300,00	433,33	433,33	433,33		
Reinversión	800,00				266,67	266,67
<b>Total Dep. Equipos de computación</b>		<b>640,00</b>	<b>640,00</b>	<b>640,00</b>	<b>266,67</b>	<b>266,67</b>
Muebles y Enseres	473,00	47,30	47,30	47,30	47,30	47,30
Escritorio Gerente	187,50	18,75	18,75	18,75	18,75	18,75
Escritorio Contador	760,00	76,00	76,00	76,00	76,00	76,00
Vitrinas 1,50 x 1m	456,00	45,60	45,60	45,60	45,60	45,60
Vitrinas 1,80 x 70	304,00	30,40	30,40	30,40	30,40	30,40
Estanterías 1,13 x 33	177,00	17,70	17,70	17,70	17,70	17,70
Estanterías 90 x 33	78,00	7,80	7,80	7,80	7,80	7,80
Silla Contador	160,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00
Silla gerente	133,92	13,39	13,39	13,39	13,39	13,39
Sillas de espera	2.729,42	272,94	272,94	272,94	272,94	272,94
<b>Total Muebles y enseres</b>		<b>545,88</b>	<b>545,88</b>	<b>545,88</b>	<b>545,88</b>	<b>545,88</b>
Depreciación Equipo						
Equipo y Menaje						
Teléfono Panasinic	140,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00
<b>Total Dep. Equipo y Menaje</b>		<b>28,00</b>	<b>28,00</b>	<b>28,00</b>	<b>28,00</b>	<b>28,00</b>
<b>Total depreciación</b>		<b>1.213,88</b>	<b>1.213,88</b>	<b>1.213,88</b>	<b>840,55</b>	<b>840,55</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

## 5.5. Resumen de los Egresos Projectados

**Tabla 80 Resumen de Egresos Projectados**

Detalle	2015	2016	2017	2018	2019
Gasto Administrativo	18.572,63	19.965,81	20.931,31	21.944,11	23.006,55
Gasto de Ventas	8.832,29	9.693,35	10.155,51	10.640,06	11.148,10
Gastos Operativos	48.680,16	50.466,72	52.318,85	54.238,95	56.229,52
Gasto Depreciación	1.213,88	1.213,88	1.213,88	840,55	840,55
Gastos Financieros	752,19	586,57	420,95	255,33	89,71
<b>Total</b>	<b>78.051,16</b>	<b>81.926,33</b>	<b>85.040,50</b>	<b>87.919,00</b>	<b>91.314,43</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

## 5.6. Estado de Situación Financiera

**Tabla 81 Estado de Situación Financiera**

<b>ACTIVOS</b>		<b>PASIVOS</b>	
<b>Activos Corrientes</b>		<b>Pasivos Corrientes</b>	
Bancos		Interés del Préstamo	0,00
<b>Total Activos Corrientes</b>		<b>Total Pasivos Corrientes</b>	<b>0,00</b>
		Pasivos a Largo Plazo	
<b>Activos Fijos</b>		Documentos por Pagar	7.000,00
Muebles y enseres	2.729,42	<b>Total Pasivos a Largo Plazo</b>	<b>7.000,00</b>
Equipos de computación	2.270,00		
Maquinaria y equipo	140,00		
		<b>Otros Pasivos</b>	0,00
		Total Otros Pasivos	0,00
<b>Total Activos Fijos</b>		<b>Total Pasivos</b>	<b>7.000,00</b>
<b>Otros Activos</b>		<b>Patrimonio</b>	
<b>Activos Intangibles</b>		Capital Social	4.779,84
Gasto de Constitución	300		
<b>Total Otros Activos</b>		<b>Total Patrimonio</b>	
<b>Total Activos</b>		<b>Total Pasivos y patrimonio</b>	<b>11.779,84</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015



## 5.7. Estado de Resultados

Los ingresos de la pequeña empresa tienen un incremento del 10% anual de acuerdo al crecimiento del proyecto y 3.85% de acuerdo a la inflación promedio de acuerdo al INEC 2014.

**Tabla 82 Estado de Resultados**

<b>Detalle</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
<b>Ingresos</b>	68.648,76	78.142,10	90.076,02	105.167,74	124.349,11
Suministros de oficina y útiles escolares	33.710,39	34.947,56	36.230,14	37.559,78	38.938,23
Suministros de librería	26.486,62	34.432,60	44.762,38	58.191,10	75.648,42
Equipos de Oficina	8.451,76	8.761,94	9.083,50	9.416,87	9.762,47
<b>Costo de Ventas</b>					
(-) Gastos Operacionales					
Suministros de oficina y útiles escolares	25.931,07	26.882,74	27.869,34	28.892,14	29.952,48
Suministros de librería	16.247,74	16.844,03	17.462,20	18.103,07	18.767,45
Equipos de Oficina	6.501,35	6.739,95	6.987,31	7.243,74	7.509,59
<b>Subtotal</b>	<b>48.680,16</b>	<b>50.466,72</b>	<b>52.318,85</b>	<b>54.238,95</b>	<b>56.229,52</b>
<b>(=) Utilidad Bruta</b>	<b>19.968,61</b>	<b>27.675,38</b>	<b>37.757,17</b>	<b>50.928,79</b>	<b>68.119,60</b>
(-) Otros Gastos					
Gasto Administrativo	18.572,63	19.965,81	20.931,31	21.944,11	23.006,55
Gasto de Ventas	8.832,29	9.693,35	10.155,51	10.640,06	11.148,10
<b>(=) Utilidad Operacional</b>	<b>-7.436,32</b>	<b>-1.983,78</b>	<b>6.670,35</b>	<b>18.344,63</b>	<b>33.964,95</b>
(-) Gasto Financiero	752,19	586,57	420,95	255,33	89,71
(-)Gasto Depreciación	1.213,88	1.213,88	1.213,88	840,55	840,55
(-) Amortización	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00
<b>(=) Utilidad antes de participación trabajadores</b>	<b>-9.417,39</b>	<b>-3.799,23</b>	<b>5.020,52</b>	<b>17.233,74</b>	<b>33.019,68</b>
(-) 15% Participación Trabajadores	0,00	0,00	753,08	2.585,06	4.952,95
<b>(=) Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>-9.417,39</b>	<b>-3.799,23</b>	<b>4.267,44</b>	<b>14.648,68</b>	<b>28.066,73</b>
(-) Impuesto a la Renta	0,00	0,00	0,00	236,87	2.017,51
<b>(=) Ganancia o Pérdida del Ejercicio</b>	<b>-9.417,39</b>	<b>-3.799,23</b>	<b>4.267,44</b>	<b>14.811,81</b>	<b>26.049,22</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: La Investigadora, 2015

## 5.8. Flujo de Caja

El flujo de caja permite evaluar la capacidad de la microempresa para generar flujos de efectivo positivos, evaluar la capacidad de sustentar las obligaciones contraídas, facilitar la determinación de las necesidades de financiamiento.

En el flujo de efectivo consta el monto de dinero obtenido de la recuperación de activos fijos al final de la vida del proyecto.

**Tabla 83 Flujo de Caja**

Detalle		2015	2016	2017	2018	2019
Utilidad Operacional		-7.436,32	-1.983,78	6.670,35	18.344,63	33.964,95
Capital Propio	4.779,84					
Crédito	7.000,00					
(-) Reinversión Activo Fijo						
(+) Depreciaciones						
(-) 15% Participación Trabajadores		0,00	0,00	753,08	2.585,06	4.952,95
(-) Impuesto a la Renta		0,00	0,00	0,00	236,87	2.017,51
(+) Recuperación Venta de Activos Fijos						1.027,88
(-) Pago de Capital		1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00
<b>Total Inversión</b>	<b>11.779,84</b>					
<b>FLUJO NETO D ECAJA</b>		<b>-8.836,32</b>	<b>-3.383,78</b>	<b>4.517,28</b>	<b>14.122,70</b>	<b>26.622,37</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

## 5.9. Tasa de Rendimiento Medio

**Tabla 84 Costo de Oportunidad**

Descripción		Estructura	% de Composición	Tasa de Rendimiento	Valor Ponderado
Inversión Autosustentable	4.779,84	0,406	0,4058	0,0350	0,0142
Inversión Financiada	7.000,00	0,594	0,5942	0,1183	0,0703
<b>Total de la Inversión</b>	<b>11.779,84</b>	<b>1,00</b>	<b>100,00%</b>		<b>0,0845</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

### Tasa de Redescuento

$$i = (1 + CK) (1 + Rp) - 1$$

$$i=(1+0.084)(1+0.0358) - 1$$

$$\text{TMR} = 12,33\%$$

La tasa de redescuento o tasa mínima de rentabilidad, muestra el rendimiento mínimo que debe tener la inversión del proyecto, es decir el TIR debe ser mayor a 12.33% para que el proyecto sea factible.

### 5.9.1. Valor Actual Neto

**Tabla 85 Valor Actual Neto**

<b>Años</b>	<b>Flujos Netos</b>	<b>Tasa Redescuento 12.33%</b>	<b>Flujos Netos Actualizados</b>
0	11.779,84		
2015	-8.836,32	1,12332	-7866,22
2016	-3.383,78	1,26186	-2681,58
2017	4.517,28	1,41748	3186,84
2018	14.122,70	1,59229	8869,44
2019	26.622,37	1,78866	14884,00
<b>∑FNA</b>			<b>16392,48</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

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

$$\text{VAN} = 16.392,48 - 11.779,84$$

$$\text{VAN} = 4.612,84$$

El VAN calculado es mayor a cero, al invertir \$11.779,84, al cabo de 5 años se obtendrá \$4.612,84 adicional.

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

**Tabla 86 Tasa Interna de Retorno**

Años	Flujos Netos	Tasa Redescuento 30,50%	Flujos Netos Actualizados
0	-11.779,84		
2015	-8.836,32	1,305	-6.771,13
2016	-3.383,78	1,703	-1.986,92
2017	4.517,28	2,222	2.032,57
2018	14.122,70	2,900	4.869,40
2019	26.622,37	3,785	7.033,87
<b>ΣFNA</b>			<b>5.177,79</b>
<b>VAN TASA INFERIOR</b>			<b>-6602,06</b>

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

Tasa Inferior	12,33249
Tasa Superior	30,5
VAN Tasa Inferior	4612,64
VAN Tasa Superior	-6602,06

$$TIR = 12,33 + (30,5 - 12,33) \left[ \frac{4.612,64}{4.612,64 - (-6.602,06)} \right]$$

$$TIR = 12,30 + 7,47$$

$$TIR = 19,80$$

El TIR es de 19.80%, mayor a la tasa de redescuento, por tanto demuestra la factibilidad del proyecto.

### 5.9.3. Relación Beneficio Costo

**Tabla 87 Relación Beneficio Costo**

Años	Flujos Netos	Tasa Redescuento 12.33%	Flujos Netos Actualizados
0	11.779,84		
2015	-8.836,32	1,12332	-7866,22
2016	-3.383,78	1,26186	-2681,58
2017	4.517,28	1,41748	3186,84
2018	14.122,70	1,59229	8869,44
2019	26.622,37	1,78866	14884,00
$\Sigma$ FNA			<b>16392,48</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

$$\text{Beneficio Costo} = \frac{\Sigma \text{FNE ACTUALIZADOS}}{\text{INVERSIÓN}}$$

$$\text{Beneficio Costo} = \frac{16.392,48}{11.779,84}$$

$$\text{Beneficio Costo} = 1.39$$

Por cada dólar invertido, recupero 1.39, es decir 0.39 centavos adicional a la inversión.

### 5.9.4. Relación Ingresos Egresos

**Tabla 88 Relación Ingresos Egresos**

Años	Ingresos	Egresos	Tasa de Redescuento	Ingresos Actualizados	Egresos Actualizados
2015	68.648,76	78.051,16	1,12	61.112,12	69.482,26
2016	78.142,10	81.926,33	1,26	61.926,18	64.925,12
2017	90.076,02	85.040,50	1,42	63.546,70	59.994,25
2018	105.167,74	87.919,00	1,59	66.048,20	55.215,52
2019	124.349,11	91.314,43	1,79	69.520,96	51.051,97
$\Sigma$ Ingresos y Egresos Actualizados				<b>322.154,17</b>	<b>300.669,12</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

$$\text{Ingresos-Egresos} = \frac{\Sigma \text{Ingresos Actualizados}}{\Sigma \text{Egresos Actualizados}}$$

$$\text{Ingresos-Egresos} \frac{322.154,17}{300.669,12}$$

Ingresos-Egresos 1,07

La relación ingresos – egresos indica que por cada dólar invertido se obtiene una rentabilidad de 0.07 centavos.

### 5.9.5. Punto de Equilibrio

**Tabla 89 Punto de Equilibrio**

Detalle	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Ingresos</b>					
<b>Ventas</b>	<b>68.648,76</b>	<b>78.142,10</b>	<b>90.076,02</b>	<b>105.167,74</b>	<b>124.349,11</b>
<b>Costos Fijos</b>					
Gasto Administrativo	18.572,63	19.965,81	20.931,31	21.944,11	23.006,55
Gasto de Ventas	8.832,29	9.693,35	10.155,51	10.640,06	11.148,10
Depreciaciones	1.213,88	1.213,88	1.213,88	840,55	840,55
Gasto Financiero	752,19	586,57	420,95	255,33	89,71
<b>Total Costos Fijos</b>	<b>29.371,00</b>	<b>31.459,61</b>	<b>32.721,65</b>	<b>33.680,05</b>	<b>35.084,91</b>
<b>Costos Variables</b>					
Gastos Operativos	25.931,07	26.882,74	27.869,34	28.892,14	29.952,48
<b>Total Costos Variables</b>	<b>25.931,07</b>	<b>26.882,74</b>	<b>27.869,34</b>	<b>28.892,14</b>	<b>29.952,48</b>
Punto de Equilibrio (dólares)	<b>47.200,18</b>	<b>47.958,46</b>	<b>47.381,34</b>	<b>46.437,58</b>	<b>46.217,51</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

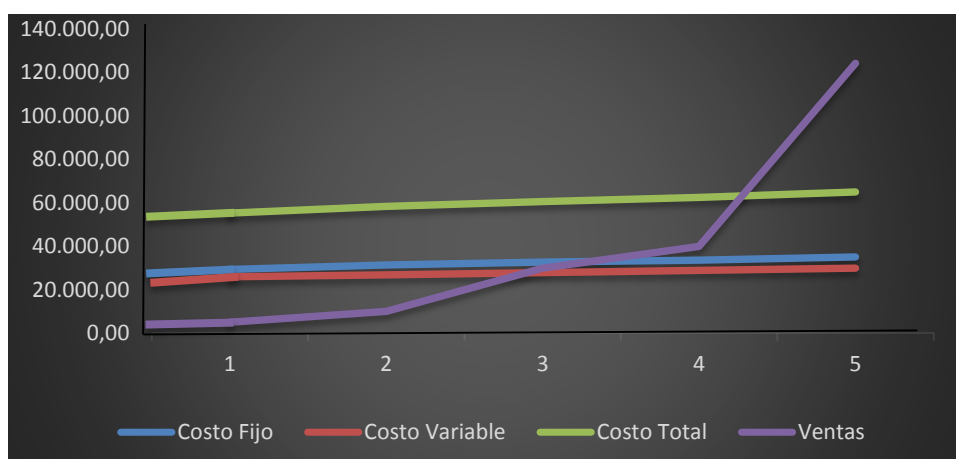
**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - (\text{Costo Variable} / \text{Ventas})}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{29.371}{1 - (25.931,07 / 68.648,75)}$$

Punto de Equilibrio= 47.200,18 Dólares

Gráfico 22 Punto de Equilibrio



**Fuente:** Estudio Financiero  
**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

### 5.9.6. Periodo de Recuperación de la Inversión

Tabla 90 Periodo de Recuperación de la Inversión

Año	Flujos de Efectivo Actualizados	Flujos Netos Acumulados
2015	-7.866,22	
2016	-2.681,58	-10.547,80
2017	3.186,84	-7.360,96
2018	8.869,44	1.508,48
2019	14.884,00	16.392,48

**Fuente:** Estudio Financiero  
**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

1508,48	Suma en el 5° año
11779,84	Inversión
10271,37	
1240,33	meses
8,28	meses
5	días

La recuperación de la inversión se la realiza en 4 años, 8 meses y 5 días, dentro de la vida del proyecto, por tanto el proyecto es factible ponerlo en marcha.

## CAPÍTULO VI

### 6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Como una nueva microempresa se busca proyectar una imagen sólida, eficiente, confiable y de tal manera llegar a ser una de las más importantes papelerías a nivel local, lo que se logrará con paciencia, esfuerzo e innovación.

El estudio administrativo busca determinar la parte organizacional de la microempresa en la cual se incluye, estructura de cargos, para la conformación de la misma.

#### 6.1. Nombre o Razón Social

La microempresa llevará el nombre comercial de “Su Papelería Tanguarín”

##### 6.1.1. Logotipo

Ilustración 4 Logotipo de la Microempresa



Elaborado por: La Investigadora, 2015

#### 6.2. Misión

“Su Papelería Tanguarín”, es la encargada de proveer útiles escolares, suministros de oficina, equipos de oficina y útiles de librería para satisfacer las necesidades de la población de San Antonio y sus alrededores, con productos de calidad y atención permanente.



### **6.3. Visión**

En los próximos 5 años “Su Papelería Tanguarín”, será reconocida a nivel cantonal, ofreciendo útiles escolares, suministros de oficina, equipos de oficina y útiles de librería con precios competitivos, consolidada como una microempresa seria y responsable que está constantemente cubriendo la demanda de los clientes.

### **6.4. Políticas**

- Brindar trato justo y esmerado a todos los clientes, en sus solicitudes y reclamos considerando que el fin de la empresa es el servicio a la comunidad.
- Atender al cliente es responsabilidad de todos los integrantes de la empresa, para lo cual deberán conocer los procedimientos a fin de orientarlos.
- Mantener una sesión mensual documentada de trabajo de cada unidad, a fin de coordinar y evaluar planes y programas, definir prioridades y plantear soluciones.

### **6.5. Objetivos**

- Mejorar la calidad de vida de todos aquellos involucrados en este proceso a través de los valores e incentivos que motive al trabajador a servir al cliente con eficacia.
- Buscar el crecimiento personal y grupal, con el fin de lograr un desarrollo para la microempresa.
- Lograr la satisfacción del cliente ofreciendo un eficiente e innovador servicio en el ramo de la papelería en general, que garantice la permanencia en el mercado y un rápido crecimiento de la misma.
- Ofrecer al cliente productos y servicios de excelente calidad, tratando de reducir costos.

### **6.6. Valores Institucionales**

- Veracidad.
- Servicio y cumplimiento.
- Compromiso.

- Innovación y creatividad permanente.
- Trabajo en Equipo
- Honestidad
- Colaboración constante
- Permanencia
- Responsabilidad
- Solidaridad
- Respeto

### **3.8. Análisis de Comercialización**

La comercialización e los artículos de papelería y librería se realizarán de forma directa, es decir dirigida al consumidor final.

### **3.9. Promoción y Publicidad**

Para dar a conocer a la nueva microempresa se realizará campañas de publicidad en radio, en programas de mayor audiencia de la ciudadanía, especialmente en horarios de la tarde, ya que las personas salen de sus trabajos y se movilizan en medios de transporte, y es allí donde sintonizan los programas radiales.

Otro medio para hacer publicidad, será las vallas publicitarias que indiquen los productos que ofrece la papelería, estas serán ubicadas en la visera del local.

#### Medios publicitarios:

- Radio
- Vallas publicitarias

### **Spot en radio**

Se requerirá los servicios de la Radio “América”, para transmitir 3 spot publicitarios diarios en el programa de mayor audiencia.

#### **Texto:**

*Ahora San Antonio, especialmente Tanguarín, ya cuenta con su papelería, donde puedes encontrar todos los artículos relacionados con tu oficina, útiles escolares y más.*

*Estamos ubicados en el barrio Tanguarín calle: Yépez y López*

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

### **Valla publicitaria**

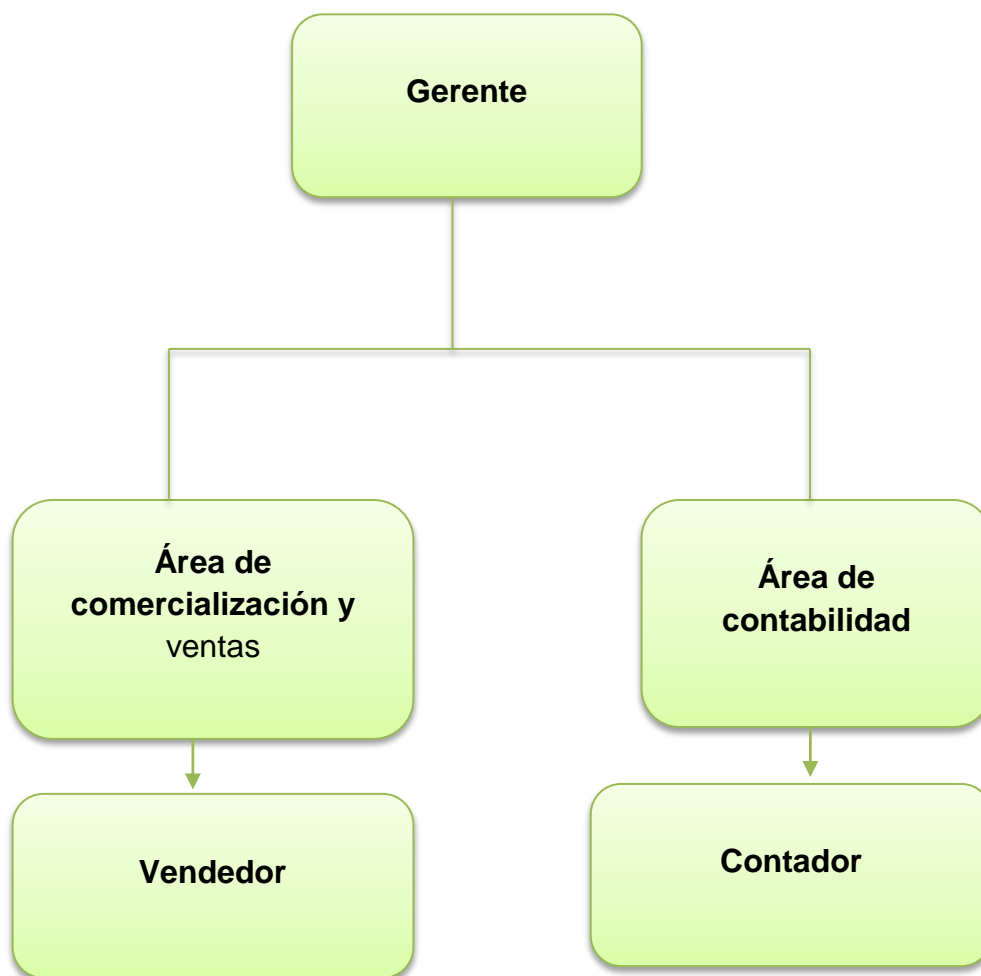
	<p style="text-align: center;"><b>“SU PAPELERÍA TANGUARÍN”</b></p> <p>Aquí puedes encontrar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Útiles de oficina</li> <li>• Útiles escolares</li> <li>• Suministros de librería</li> </ul> <p>Libros Revistas Diccionarios</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Equipos de oficina:</li> </ul> <p>Perforadoras Grapadoras</p> <p style="text-align: right;">Teléfonos: 0939620442</p>

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

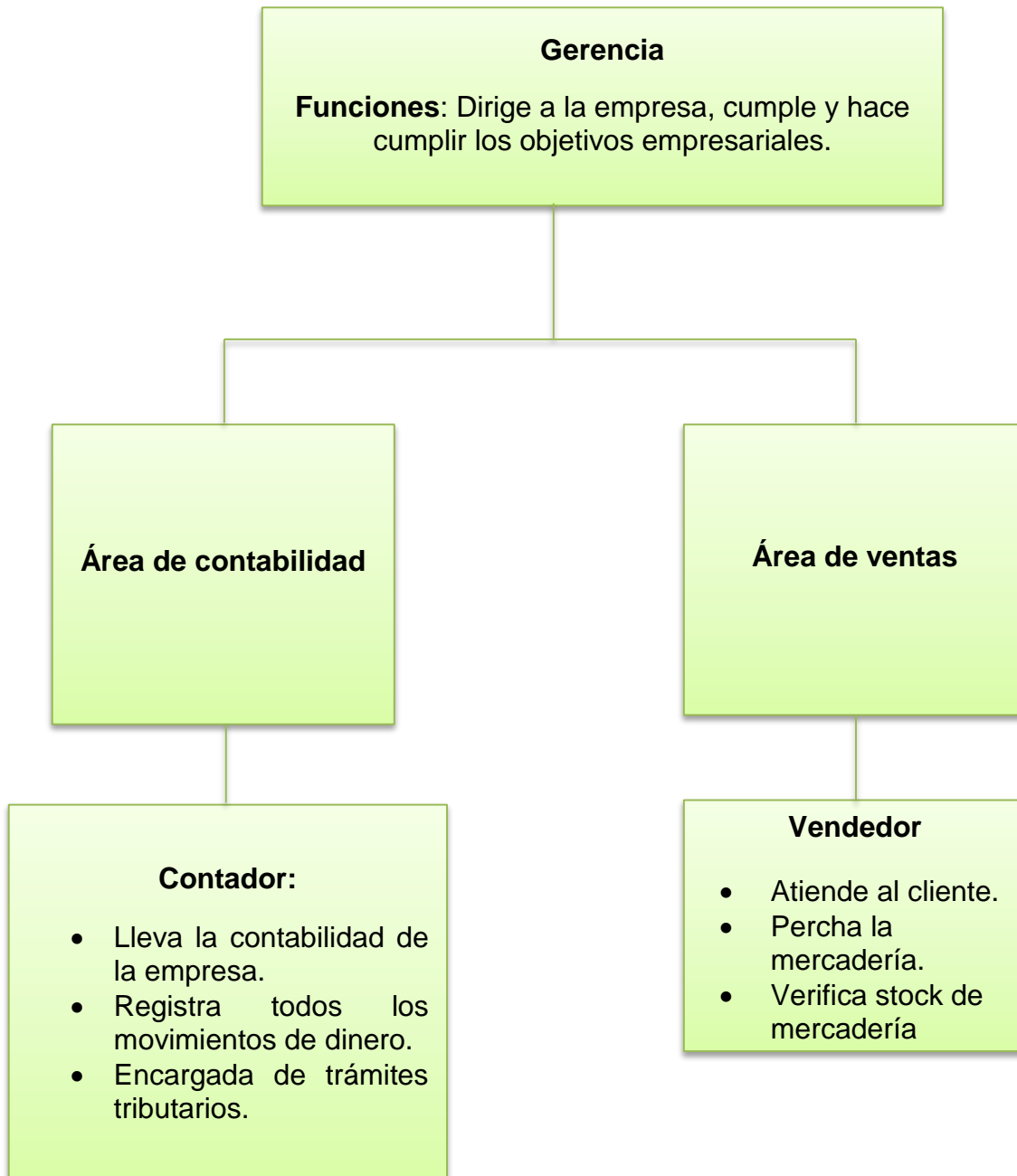
## 6.7. Organización Estructural

La estructura Organizacional de la microempresa “Su Papelería Tanguarín”, se basa en la jerarquía como una estructura interna de autoridad y comunicación de la organización, que establecen la forma como deben manejarse los departamentos, qué tipo de actividades se llevan a cabo y las relaciones funcionales y de supervisión entre el personal y el administrador de cada departamento.

La estructura organizativa de “Su Papelería Tanguarín” será la siguiente:



**Fuente:** Investigación Directa  
**Elaborado por:** La autora, 2015

**Gráfico 23 Organigrama Funcional**

**Fuente:** Investigación Directa  
**Elaborado por:** La autora, 2015

## 6.8. Estructura Funcional

### 6.8.1. Requerimientos Cargo de Gerente

<p><b>Identificación del puesto</b>  <b>Nombre del puesto:</b> Gerente General  <b>Área a la que pertenece:</b> Gerencia</p>
<p><b>Objetivo del puesto:</b> Planificar, coordinar, y supervisar la ejecución del desempeño de todas aquellas tareas que se lleven a cabo dentro de la empresa denominada Librería y papelería “TANGUARÍAN”, así como velar por el cumplimiento de la misión, visión y valores de misma.</p>
<p><b>Funciones del puesto:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparar, revisar y conducir reuniones con los gerentes de nivel medio de la empresa</li> <li>• Realizar visitas y contactos a nivel local con los proveedores para realizar negociaciones</li> <li>• Convocar a reuniones de trabajo a todo el personal de la empresa</li> <li>• Realizar los diferentes planes estratégicos referentes a la empresa.</li> <li>• Coordinar con las diferentes gerencias las actividades dentro de la empresa.</li> <li>• Revisar y aprobar los diferentes planes de inversión y sus respectivos presupuestos.</li> <li>• Establecer las metas y objetivos de la empresa.</li> <li>• Revisar análisis empresariales.</li> </ul>
<p><b>Perfil del puesto:</b></p> <p><b>Educación formal:</b> ingeniera/ro en Administración de Empresas, mercadotécnica, o afines.</p> <p><b>Experiencia:</b> 5 años en el puesto de Gerente General o similar.</p> <p><b>Sexo:</b> Masculino o Femenino</p> <p><b>Estado Civil:</b> Indiferente</p> <p><b>Características de personalidad:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Liderazgo.</li> <li>• Poder de persuasión.</li> <li>• Iniciativa.</li> </ul>

- Responsabilidad.
- Ética profesional.
- Carácter, firmeza y voluntad.
- Preocupación personal por incrementar día con día sus conocimientos.
- Efectiva administración de su tiempo.
- Deseo de progresar
- Visionario.
- Creativo e innovador.

### **Competencias**

- Dirección de la pequeña empresa
- Control de empleados.
- Control de ventas.
- Representar legal y jurídicamente a la microempresa.

### **6.8.2. Funciones del Contador**

**Nombre del puesto:** departamento administrativo

**Área a la que pertenece:** contadora

**Objetivos del puesto:** Planificar, organizar, dirigir y controlar los procesos, proyectos, programas y acciones financieras encaminadas a la obtención de resultados positivos para la empresa.

#### **Funciones del puesto:**

- Lleva los libros o registros de contabilidad de una empresa, registrando los movimientos monetarios de bienes y derechos. Dentro de dichos informes se encuentran los estados contables o estados financieros, los presupuestos y las rendiciones de cuentas o balances de ejecuciones presupuestales, utilizados internamente en las empresas u organismos y también por parte de terceros, como reguladores, oficinas recaudadoras de impuestos o bancos.

#### **Perfil del puesto:**

- Nivel de Instrucción: Mínimo Bachiller en contabilidad

- Habilidad para organizar el área de producción
- Puntualidad y Honradez
- Experiencia mínima de 1 año en cargos similares
- Demostrar Responsabilidad.
- Lealtad a la empresa.
- Mantener buenas relaciones con los compañeros.
- Género Femenino.

### **Competencias**

- Registro de compras y ventas.
- Controlar ventas.
- Controlar inventario.
- Control de empelados.

### **6.8.3. Vendedor**

**Nombre del puesto:** Vendedor

**Área a la que pertenece:** Ventas

**Objetivo del puesto:** Organizar de la mejor manera los productos con la finalidad de realizar el despacho de manera óptima al cliente.

**Funciones del puesto:**

- Ordenar productos en estantes
- Ordenar facturas
- Atender a clientes que llegan a recoger pedidos
- Revisar pedidos antes de ser despachador
- Despachar pedidos
- Facturar los pedidos de mercadería
- Realizar pedidos a bodega



**Perfil del puesto:**

**Educación formal:** bachiller

**Edad:** 20 a 40 años.

**Experiencia:** 1 año en ventas.

- Disponibilidad de tiempo completo.
- Ser responsable y honrado
- Carácter firmeza y voluntad.
- Manejo de Word y Excel

**Sexo:** Masculino o Femenino.

**Características de personalidad:**

- Responsable.
- Ética profesional
- Serio
- Carácter discreto

**Competencias:**

Atender al cliente.  
Orden de la mercadería.

## 6.9. Propuesta legal

La microempresa “Su Papelería Tanguarín”, será constituida por una persona natural, con aporte de capital propio del 40.98%, y financiado de 59.02%. Para su funcionamiento deberá cumplir con todos los trámites legales.

### 6.9.1. Requisitos para sacar el RUC

El RUC, es un documento principal para la identidad de la empresa, aceptando a través de esto cumplir los procesos tributarios.

Además se lo obtiene totalmente gratis y su trámite se lo realiza en el Servicio de Rentas Internas SRI.

Los siguientes requisitos para su inscripción en el Registro Único de Contribuyentes (RUC):

**a.** Presentación de la copia de cedula y papeleta de votación a color actualizadas en original y copia del representante legal.

**b.** Para la revisión del lugar donde se realizara la actividad económica, se deberá presentar el original y entregar una copia de cualquiera de los siguientes documentos:

- Planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de registro; o,
- Pago del servicio de, telefonía celular o estados de cuenta de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción
- Comprobante del pago del impuesto predial, puede corresponder al del año en que se realiza la inscripción, o del inmediatamente anterior; o,
- Copia del contrato de arrendamiento legalizado o con el sello del juzgado de inquilinato vigente a la fecha de inscripción.

### **6.9.2. Requisitos para la Patente Municipal**

La patente municipal, es un permiso obligatorio que otorga el Municipio de Ibarra para el ejercicio de actividades económicas que ejercen personal natural o jurídico, así como sociedades y compañías.

Los requisitos para la Patente Municipal son:

- Ruc.
- Cédula de identidad y certificado de votación del representante legal.
- Formulario del Registro de Actividad.
- Nombre completo del dueño de la casa donde funciona la actividad económica, este requisito es usado para identificar el predio donde funciona la actividad económica.

- Permiso del cuerpo de bomberos.
- En caso de que el trámite se realice por terceras personas, autorización por escrito y presentar la cédula y certificado de votación.

## **6.10. Reglamento Interno**

### **REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO PARA LA PAPELERIA TANGUARIN**

El presente reglamento interno de trabajo es de obligatorio cumplimiento tanto para la empresa, con todas sus dependencias, como para todos sus trabajadores. Constituye parte integrante de contratos individuales de trabajo, escritos y verbales, celebrados o que se celebren con todos los trabajadores con los que contrate la empresa, y se lo expide en cumplimiento al artículo 64 del Código del Trabajo a fin de que surta los efectos legales previstos en el artículo 42, numeral 12; artículo 44, literal a,b); artículo 45, literales a,b,d,e,f,i,j); artículo 172, numeral 2; y más disposiciones del mencionado código.

#### **CAPÍTULO PRELIMINAR**

**ARTÍCULO 1. AMBITO DE APLICACIÓN.-** El presente reglamento de trabajo regula las relaciones laborales e internas entre la papelería TANGUARIN., que para efectos del presente instrumento se denominara “LA EMPRESA “ o “EL EMPLEADOR”; y, sus trabajadores se denominara simplemente, “LOS TRABAJADORES” o “LOS EMPLEADOS”.

**ARTÍCULO 2. OBLIGATORIEDAD.-** Tanto LA EMPRESA como LOS TRABAJADORES se sujetan de manera estricta al fiel cumplimiento de las disposiciones de este reglamento.

**ARTÍCULO 3. AUTORIDAD.-** LA EMPRESA no reconocerá como oficial y obligatorio ninguna comunicación, circular, correspondencia, permiso, etc. Que no lleve la firma del Gerente General o de quien lo subrogue, salvo indicación contraria expresada en este reglamento.

**ARTÍCULO 4. ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LA EMPRESA.-** De conformidad con el artículo segundo de los estatutos sociales de la empresa, esta tendrá como objeto social la prestación de servicios, la comercialización, y venta de materiales de oficina, materiales de escritorio, útiles escolares, libros diccionarios.

## **CAPÍTULO PRIMERO**

### **DE LOS REQUISITOS DE ADMISIÓN**

**ARTÍCULO 5. FACULTAD PARA CONTRATAR.-** La EMPRESA se reserva la potestad exclusiva de solicitar y admitir trabajadores a su servicio.

**ARTÍCULO 6. ENUMERACIÓN DE REQUISITOS.-** Antes de iniciar la prestación de sus servicios, LOS TRABAJADORES deberán presentar para la correspondiente inscripción en el Registro de Trabajadores, los documentos siguientes:

- a. Hoja de vida bien detallada
- b. Cedula de ciudadanía y Papeleta de votación actualizada
- c. Dos certificados de honorabilidad
- d. Título de bachillerato
- e. Certificado de trabajo del último empleador

**ARTÍCULO 7. TIPO DE CONTRATO.-** Entre la EMPRESA Y LOS TRABAJADORES que sean admitidos cumpliendo los requisitos exigidos, podrán celebrarse contratos individuales de trabajo de los siguientes tipos:

- Por tiempo indefinido

**ARTÍCULO 8. CONTRATO DE TRABAJO.-** Los contratos de trabajo serán por escrito y conforme lo disponen el artículo 18 y siguientes del Código de Trabajo.

**ARTÍCULO 9. VACANTES.-**Corresponde al Gerente General o a su delegado determinar la forma y la época de llenar las vacantes o la creación de nuevos cargos a puestos de trabajo en LA EMPRESA.

**ARTÍCULO 10. ACEPTACIÓN Y PERIODO DE PRUEBA.-**Una vez aceptada la solicitud, el aspirante deberá suscribir el correspondiente contrato de trabajo de plazo indefinido, en el cual se establecerá un periodo de prueba por el tiempo señalado en el artículo 15 del Código del Trabajo, esto es de 90 días, dentro del cual, cualquiera de las partes lo podrá dar por terminado si no cumple con lo dispuesto en este reglamento.

**ARTÍCULO 11. REGISTRO.**-LA EMPRESA llevara una carpeta personal de cada TRABAJADOR, en la que constara la evaluación del trabajo realizado, las faltas disciplinarias, los estímulos, etc.

## **CAPÍTULO DOS**

### **DE LOS HORARIOS, PERMISOS Y VACACIONES**

#### **TÍTULO PRIMERO**

##### **De los horarios**

**ARTÍCULO 12. JORNADAS DE TRABAJO.**- La jornada de trabajo será establecida conforme al horario variable determinado por el alto mando y que constara en cada contrato individual de trabajo, en el que se señalara el número de horas, los días en los cuales se realicen las labores y los correspondientes de descanso forzoso

**ARTÍCULO 13. REGISTRO DE ASISTENCIA Y PUNTUALIDAD.**- Todo el personal de LA EMPRESA deberá registrar diariamente su asistencia y horario de trabajo, para lo cual se utilizara los respectivos documentos de registro, para el área administrativa,

**ARTÍCULO 14. OBLIGATORIEDAD DE LOS HORARIOS.**-LOS TRABAJADORES tiene la obligación de cumplir estrictamente con los horarios determinados y variables, según las necesidades de LA EMPRESA,

#### **TÍTULO SEGUNDO**

##### **De los permisos**

**ARTÍCULO 15. PERMISOS.**- El trabajo que se realice en LA EMPRESA requiere de esfuerzos coordinados, por lo que, a fin de cumplir con sus objetivos y controlar el desempeño operativo y administrativo, se otorgara permisos solamente en los siguientes casos.

- a. Por atención preventiva o curativa del seguro social, por el tiempo necesario, el mismo que deberá justificarse con el respectivo certificado de concurrencia, o el de permiso otorgado por el médico del IESS;
- b. Por calamidad doméstica, eso es: accidente que produzca enfermedad, daños graves sufridos en la propiedad a causa de caso fortuito o fuerza mayor
- c. En los demás casos contemplados en el Código de Trabajo.

## **TÍTULO TERCERO**

### **De las vacaciones.**

**ARTÍCULO 16. VACACIONES.-** Conforme lo señalado por el ARTÍCULO 69 el Código de Trabajo vigente, todo TRABAJADOR tendrá derecho a gozar anualmente de un periodo ininterrumpido de quince días de descanso, incluidos los días no laborables.

## **CAPÍTULO TRES**

### **DE LAS REMUNERACIONES**

**ARTÍCULO 17. DEL PAGO DE LOS SALARIOS.-** El pago de las remuneraciones se hará mensualmente pudiendo entregar anticipos en cada quincena, en caso de necesidades imprescindibles del TRABAJADOR, los mismos que podrán ser solamente en proporción al trabajo devengado. La remuneración será cancelada en los cinco primeros días posteriores al mes laborado, de lo que se dejara constancia en los roles de pago respectivos que serán firmados y legalizados por el trabajador.

## **CAPÍTULO CUARTO**

### **DEL EMPLEADOR**

## **TÍTULO PRIMERO**

### **De las obligaciones del empleador**

**ARTÍCULO 18. OBLIGACIONES DEL EMPLEADOR.-** Son obligaciones del EMPLEADOR todas las contempladas en este código y demás del artículo 42 del código de trabajo:

- a. Respetar todas las obligaciones estipuladas por el Código del Trabajo, sus leyes conexas y los reglamentos del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social;
- b. Pagar las cantidades que le corresponden al trabajador en los términos del contrato individual de trabajo
- c. Llevar un registro del TRABAJADOR en el que conste un expediente que contenga los datos del mismo relacionados con el trabajo;
- d. Sujetarse al presente reglamento interno de trabajo legalmente aprobado;

- e. Tratar a LOS TRABAJADORES con el debido respeto y consideración, no infiriéndoles maltrato de palabra u obra;

### **De las obligaciones de los trabajadores**

**ARTÍCULO 19. OBLIGACIONES DE LOS TRABAJADORES.-** Los trabajadores están obligados a:

- 1.- brindar una buena atención al cliente, con el fin de que se sienta satisfecho en la adquisición de su compra,
- 2.- Cumplir y hacer cumplir, las disposiciones de este reglamento o de cualquier otra disposición verbal o escrita
- 4.- Cuidar de los bienes de LA EMPRESA y de los usuarios; siendo responsables de las pérdidas o perjuicios, siempre y cuando estos sean resultado de hechos culposos o atribuibles a su acción u omisión
- 5- Observar buena conducta cumplimiento fielmente con las consignas generales y especialmente con todas las recomendaciones emitidas por el usuario que requiera sus servicios;
- 8.- Respetar el horario de trabajo con toda puntualidad, debiendo ingresar a su lugar de trabajo puntualmente;
- 9.- Registrar la asistencia; y
- 10.-Todas las demás contempladas en el artículo 45 del Código de Trabajo.

**DISPOSICION GENERAL.-** LA EMPRESA se reserva el derecho de presentar ante la Dirección Regional de Trabajo las reformas que estime convenientes al presente reglamento para la buena marcha de la misma y el cabal cumplimiento de su objeto social.

**DISPOSICIÓN FINAL.-** El presente reglamento interno de trabajo será exhibido en un lugar visible de las oficinas de LA EMPRESA, para que pueda ser conocido, una vez que entre en vigencia, cuando sea aprobado por la Dirección Regional de Trabajo.

**Gerente General**  
**PAPELERÍA TANGUARÍN**

## **6.11. Código de Ética**

### **CÓDIGO DE ÉTICA**

Es necesario tomar en cuenta que en la vida debemos plantearnos metas, objetivos, propósitos con la finalidad de lograr al éxito, el medio para alcanzar llegar al final son tener valores, principios que lo hace al ser humano ser más grande ante la sociedad

Entre ellos podemos definir algunos aspectos importantes que nos ayudaran a ser mejores cada día.

#### **IMPARCIALIDAD**

Se debe actuar sin conceder preferencias o privilegios indebidos a organización o persona alguna, ni permitir la influencia indebida de otras personas. El experto debe ser imparcial y objetivo, sin prejuicio alguno de religión, política, etnia, sexo ni de cualquiera otra índole.

#### **CONFIANZA Y CREDIBILIDAD**

Toda persona debe generar confianza y credibilidad ofreciendo a la clientela y al asistido un trato digno, cortés y tolerante.

#### **PROFESIONALISMO**

La persona que se encuentra involucrada en esta entidad debe cerciorarse de que entiende las necesidades de los cliente debe conocer lo que está haciendo para comunicar con la mayor precisión las ideas expresadas. Para interpretación de manera clara, precisa, fiel y completa.

#### **CONFIDENCIALIDAD**

Toda pue labore en la papelería Tan guarín debe guardar absoluta confidencialidad sobre la información obtenida en el proceso y no utilizarla en perjuicio del asistido ni de terceros, ni en beneficio propio ni de terceros



## **ACTUALIZACIÓN**

Se debe siempre estar en constante actualización para mejorar su competencia y sus conocimientos en materia, relacionado valor moral, esto se lo puede lograr mediante el uso del internet.

## **INCOMPATIBILIDAD**

Toda persona que laborare en una papelería debe ver las condiciones que garanticen su calidad de trabajo. Esto permitirá que su trabajo lo realice de la mejor manera.

## **RESPETO**

Es muy importante tratar a tus semejantes con respeto y es como ellos te trataran a ti. Respetar las instalaciones proporcionara, evitar el mal uso de sus instalaciones y procurar siempre que todos reciban la misma calidad de material

## **RESPONSABILIDAD**

La responsabilidad es muy importante en nuestras vidas ya que por medio de esto podemos lograr que nuestro negocio y todos los involucrados logremos llegar al éxito..

## **HONESTIDAD**

Ser honesto, es una cualidad con la que no todas las personas cuentan, en esta institución, con la finalidad de lograr a llegar el éxito de esta organización.

## **IGUALDAD**

ES importante reconocer que en este ámbito laboral todos somos iguales lo que nos une es una meta de lograr obtener un beneficio único con la finalidad de obtener satisfacción del cliente.

**LIBERTAD**

Todos somos libres de tomar las decisión que mejor sean para nosotros, es decir si deseamos experimentar nuevas cosas lo podemos hacer dentro o fuera de la organización.

## CAPÍTULO VII

### 7. IMPACTOS

El análisis de impactos, sirve como herramienta para la medición de los efectos que la aplicación del estudio tendrá en los ámbitos social, económico, ético y educativo. Todo proyecto económico generar impactos negativos y positivos.

Para realizar un análisis cuantitativo y cualitativo se construyó una matriz de impacto, siguiendo los siguientes criterios.

**Tabla 91 Matriz de Valoración**

<b>Calificación Cuantitativa</b>	<b>Calificación Cualitativa</b>
-3	Alto negativo
-2	Medio negativo
-1	Bajo negativo
0	Indiferente
1	Bajo positivo
2	Medio positivo
3	Alto positivo

**Elaborado por:** La Investigadora, 2015

## 7.1. Impacto Social

**Tabla 92 Impacto Social**

Indicadores	Nivel de impacto							Total
	-1	-2	-3	0	1	2	3	
1. Fuentes de empleo						x		2
2. Incremento de emprendimientos						x		2
3. Contribución al desarrollo de la parroquia						x		2
4. Liderazgo y crecimiento micro empresarial							x	3
<b>TOTAL</b>						<b>6</b>	<b>3</b>	<b>9</b>

Elaborado por: La Investigadora, 2015

### Aplicación de la fórmula:

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{9}{4}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = 2,25 = 2$$

### Análisis:

El impacto social demuestra que el proyecto a implementarse ayudaría a la sociedad, generando empleo, a través de la aplicación de nuevos emprendimientos; mejorara el nivel de vida de las personas dentro del sector, ya que la nueva microempresa genera un efecto multiplicador para los habitantes y economía en general.

## 7.2. Impacto Económico

**Tabla 93 Impacto Económico**

<b>Nivel de impacto</b>	<b>-1</b>	<b>-2</b>	<b>-3</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>Total</b>
<b>Indicadores</b>								
1. Ingreso per cápita						X		2
2. Dinamización de la economía							X	3
3. Estabilidad económica familiar							X	3
4. Capacidad de compra						x		2
<b>TOTAL</b>						<b>4</b>	<b>6</b>	<b>10</b>

Elaborado por: La Investigadora, 2015

### Aplicación de la fórmula:

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{10}{4}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = 2.5$$

$$\text{Nivel de Impacto} = 3$$

### Análisis:

En el impacto económico, se puede destacar que la empresa a instalarse obtendrá rentabilidad, ya que es un factor positivo que influye en el aspecto económico de una organización, por lo que se aspira obtener una rentabilidad durante la ejecución del proyecto.

### 7.3. Impacto Ético

**Tabla 94 Impacto Ético**

<b>Nivel de impacto</b>	<b>-1</b>	<b>-2</b>	<b>-3</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>Total</b>
<b>Indicadores</b>								
1. Responsabilidad social							x	3
2. Cumplimiento tributario							x	3
3. Reconocimiento de benéficos de trabajadores						x		2
4. Lealtad con clientes						x		2
<b>TOTAL</b>						<b>4</b>	<b>6</b>	<b>10</b>

Elaborado por: La Investigadora, 2015

#### Aplicación de la fórmula:

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{10}{4}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = 2,5$$

$$\text{Nivel de Impacto} = 3$$

#### Análisis:

El impacto ético es positivo, por tanto demuestra que el proyecto es factible ponerlo en marcha, debido que se cuenta con responsabilidad social, cumplimiento tributario a través dl pago de tributos al estado, reconocimiento de beneficios sociales a trabajadores, y lealtad con los clientes y proveedores de la microempresa.

## 7.4. Impacto Empresarial

**Tabla 95 Impacto Empresarial**

<b>Nivel de impacto</b>	<b>-1</b>	<b>-2</b>	<b>-3</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>Total</b>
<b>Indicadores</b>								
1. Clima organizacional						x		2
2. Objetivos empresariales						x		2
3. Políticas empresariales						x		2
4. Cultura						x		2
<b>TOTAL</b>						<b>8</b>		<b>8</b>

Elaborado por: La Investigadora, 2015

### Aplicación de la fórmula:

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{8}{4}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = 2$$

### Análisis:

El impacto empresarial genera un impacto medio positivo, debido a que se obtienen un buen clima organizacional ya que el gerente cuenta con aptitud y actitud para manejar a la microempresa y sus trabajadores, creando un buen ambiente de trabajo, así también se cumple con los objetivos y políticas empresariales.

## 7.5. Impacto General

**Tabla 96 Impacto General**

<b>IMPACTO GENERAL</b>							
<b>Impacto</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
Impacto social						x	
Impacto económico						x	
Impacto ético							x
Impacto empresarial							X
<b>Total</b>						<b>4</b>	<b>6</b>

Elaborado por: La Investigadora, 2015

### Aplicación de la fórmula:

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{10}{4}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = 2,5$$

### Análisis:

El impacto general del proyecto da como resultado medio positivo, generando buenas expectativas para poner en marcha el proyecto de la librería y papelería en la parroquia San Antonio, barrio Tanguarín.



## CONCLUSIONES

- Existe demanda insatisfecha de suministros de papelería y librería, debido a la escasa oferta existente en la parroquia San Antonio, que puede ser cubierta por la nueva unidad productiva.
- En la parroquia San Antonio existen 14 establecimientos educativos como centros infantiles, escuelas y colegios; los cuales acogen a 3086 alumnos.
- La implementación de una pequeña empresa de comercialización de papelería y librería en el sector será muy beneficioso para la población, según el diagnóstico situacional realizado podemos señalar que este negocio es necesario ponerlo en marcha.
- El estudio de mercado realizado muestra el análisis de las variables influyentes para la puesta en marcha de la librería y papelería, por tanto se llegó a determinar el precio, cantidad, oferta y demanda.
- El 97% de la población de San Antonio se encuentra de acuerdo con la implementación de una librería y papelería en el sector, generando buenas expectativas para el proyecto.
- Los resultados Económicos-Financieros que genera el presente proyecto, demuestran la factibilidad para su puesta en marcha, ya que se tiene un TIR de 19.96%, mayor a la tasa de descuento del 12.33%, así también la inversión se la recupera dentro de los cinco años proyectados.
- Los impactos que genera este proyecto son: social, económico, ético, empresarial; estos muestran la factibilidad del proyecto.

## RECOMENDACIONES

- Antes de emprender un proyecto se debe conocer cuál es la demanda insatisfecha a la que el proyecto puede abarcar para asegurar la demanda de los productos a ofertarse.
- Es necesario la implementación de una pequeña empresa de comercialización de papelería y librería en el sector de Tanguarín para que los habitantes tengan la facilidad de acceder a suministros y materiales de papelería y librería.
- Se debe realizar de mercado antes de iniciar con un proyecto para conocer las variables influyentes como el precio, cantidad, oferta y demanda.
- Se debe realizar un estudio financiero para conocer la factibilidad del proyecto, de esta manera evitar malas inversiones.
- Todo proyecto debe contar con un estudio de impactos, para conocer cómo afecta su ejecución en los ámbitos económicos, sociales, naturales y empresariales.

## BIBLIOGRAFÍA

- Andrade, Y., & Paredes, V. (2013). *Propuesta e Planificación Estratégica Para La Empresa Librería*. Ecuador: UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR.
- Banco Central del Ecuador. (2014). *Estadísticas Macroeconómicas*. Ecuador.
- Bastos, Ana. (2010). *Implantación de Productos Y Servicios*. España: Ideaspropias Editorial S.L.
- Bedoya, R. (2011). *Estudio de Factibilidad para la Creación de una Microempresa Productora y Comercializadora de Cuyes al Pastoreo en la Parroquia la Esperanza, Cantón Ibarra, Provincia de Imbabura*. Ibarra: Universidad Técnica del Norte.
- Berghe, É. (2010). *Gestión y gerencia empresariales: Aplicadas al siglo XXI*. Bogotá: ECOE EDICIONES.
- Bravo, M. (2011). *Contabilidad General*. (Vol. Décima Edición). Ecuador: Editora ESCOBAR Impresores.
- Campiña, G., & Fernandez, M. (2010). *Empresa y Administración*. Madrid, España: Editex.
- Editorial Vértice. (2011). *Contabilidad básica*. Editorial Vértice.
- EELIZONDO, V. (2011). *La Compra Perfecta* (tercera ed.). Xlibris Corporati6n.
- Escudero, M. (2011). *Comunicaci6n y atenci6n al cliente*. Espa1a: Editorial Paraninfo.
- Gil, M. d. (2010). *C6mo Crear y Hacer Funcionar una Empresa*. Colombia: ESIC Editores.
- Griffin, R., Trevi1o, M., Arriola, & Mar1a. (2011). *Administraci6n*. Cengage Learning Editores.
- Hoyo, A. (2013). *El precio de mercado.: Ejemplos de aplicaci6n en el an1lisis hist6rico*. Ed. Universidad de Cantabria.
- Keat, P., & Philip, Y. (2011). *Econom1a de empresa*. Pearson Educaci6n.
- Label, W., Ledesma, J., & Ramos, R. (2012). *Contabilidad para no contadores*. Bogot1: ECOE EDICIONES.
- Llamas, Concha. (2013). *Gesti6n de Alojamiento Tur1sticos*. Madrid: Aebius.
- Machuca, F. (2013). *Proceso a seguir en la matriculaci6n*. Cuenca: Universidad del Azuay.
- Mas, F. (2010). *Temas de investigaci6n comercial*. Espa1a: Editorial Club Universitario.

- Meza, J. (2013). *Evaluación financiera de proyectos: 10 casos prácticos resueltos en Excel*. Colombia: ECOE EDICIONES.
- Monteros, E. (2011). *Manual de Gestión Microempresarial*. Ibarra, Ecuador: Editorial Universitaria.
- Rivera, J., & Garcillán, M. (2012). *Dirección de Marketing. Fundamentos y Aplicaciones*. Madrid: ESIC Editorial.
- Rosero, L. (2011). *La Incidencia de la Intermediación Comercial en el Precio Final de las Artesanías en Madera de la Parroquia de San Antonio de Ibarra, Provincia de Imbabura*. Ibarra: Universidad Técnica del Norte.
- Vázquez, L., & Saltos, N. (2010). *Ecuador su realidad* (Vol. Décima Octava). Quito, Ecuador: Fundación "José Peralta".
- Zafra, J. (2011). *Nuevas tendencias en gestión pública: Bases conceptuales y aplicaciones*. España: Profit Editorial.

## Linkografía

- Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo. (21 de 02 de 2014). Obtenido de [http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/Portal%20SNI%202014/FICHAS%20F/1001\\_IBARRA\\_IMBABURA.pdf](http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/Portal%20SNI%202014/FICHAS%20F/1001_IBARRA_IMBABURA.pdf)
- Banco Nacional de Fomento. (2014). *Tasas Pasivas para Personas Naturales y Empresas Privadas*. Obtenido de [https://www.bnf.fin.ec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=51%253Atasas-de-interes-pasivas&catid=20%253Atransparencia-de-informacion&Itemid=89&lang=es](https://www.bnf.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=51%253Atasas-de-interes-pasivas&catid=20%253Atransparencia-de-informacion&Itemid=89&lang=es)
- Bao, M., Cardenas, N., & Chacin, E. (31 de 05 de 2013). *Tasa Interna de Retorno*. Obtenido de <http://es.slideshare.net/augustoqf/tir-22257213>
- Cavia, M. (20 de 06 de 2012). *Concepto de Empresa*. Obtenido de <http://es.slideshare.net/MarlyFlaviaCaviaRamos/concepto-de-empresa-y-pymes>
- l Comercio. (16 de 10 de 2011). *San Antonio de Ibarra busca reflotar la artesanía*. Obtenido de <http://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador/san-antonio-ibarra-busca-reflotar.html>
- García, E. (16 de 02 de 2010). *Estructura organizativa de las empresas en Argentina*. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/estructura-organizativa-empresas-argentina/>
- Gonzales, L. (01 de 05 de 2011). *Estudio Técnico*. Obtenido de <http://es.slideshare.net/dulceliss/estudio-tecnico-7798577>
- Muro, P. (04 de 05 de 2010). *Definición de proceso*. Obtenido de <http://www.arpcalidad.com/definicion-de-proceso/>
- Ramírez, J. (03 de 10 de 2011). *Estado de resultados*. Obtenido de <http://es.slideshare.net/magodeoz804/estado-de-resultados-14581348>
- Restrepo, G. (2010). *El Concepto y Alcance de la Gestión Tecnológica*. Recuperado el 18 de mayo de 2013, de [http://ingenieria.udea.edu.co/producciones/guillermo\\_r/concepto.html](http://ingenieria.udea.edu.co/producciones/guillermo_r/concepto.html)
- Servicio de Rentas Internas. (2014). *Reglamento de Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/depreciacion-acelarada-de-activos-fijos>
- Thompson, I. (2011). *El Estudio de Mercado*. Recuperado el 2014, de <http://www.promonegocios.net/mercado/estudios-mercados.html>

- Urbano, D., & Toledano, N. (2011). *Invitación al emprendimiento: Una aproximación a la creación de empresas*. Barcelona: Editorial UOC. Recuperado el 20 de mayo de 2013, de <http://www.monografias.com/trabajos75/elementos-funciones-empresa/elementos-funciones-empresa.shtml>
- Velastegui, W. (08 de 02 de 2011). *Proceso Administrativo*. Obtenido de <http://es.slideshare.net/wilsonvelas/proceso-administrativo-6854883>
- [www.activa-tse.com](http://www.activa-tse.com). (22 de 04 de 2012). *La Fórmula del Cambio*. Obtenido de <http://www.activa-tse.com/blog/articulo/la-formula-del-cambio/294/>
- [www.agroproyectos.org](http://www.agroproyectos.org). (05 de 08 de 2013). *Beneficio Costo*. Recuperado el 2013, de <http://www.agroproyectos.org/2013/08/relacion-beneficio-costo.html>
- [www.agroproyectos.org](http://www.agroproyectos.org). (05 de 08 de 2013). *Relación Beneficio Costo*. Recuperado el 2013, de <http://www.agroproyectos.org/2013/08/relacion-beneficio-costo.html>
- [www.centroddl.com](http://www.centroddl.com). (12 de 06 de 2012). *Como abrir una papelería*. Obtenido de <http://www.centroddl.com/a/como-abrir-una-papeleria-20120612>
- [www.descuadrando.com](http://www.descuadrando.com). (02 de 06 de 2013). Recuperado el mayo de 2013, de [http://descuadrando.com/Cinco\\_fuerzas\\_competitivas\\_de\\_porter](http://descuadrando.com/Cinco_fuerzas_competitivas_de_porter)
- [www.eoi.es](http://www.eoi.es). (2014). *Articulación del Sistema de Habilidades Directivas*. Obtenido de <http://www.eoi.es/blogs/mintecon/2014/06/02/articulacion-del-sistema-de-habilidades-directivas/>
- [www.es.slideshare.net](http://www.es.slideshare.net). (10 de 11 de 2011). *Demanda*. Obtenido de [http://es.slideshare.net/cherry\\_red\\_rubi/demanda-10113002](http://es.slideshare.net/cherry_red_rubi/demanda-10113002)
- [www.es.wikipedia.org](http://www.es.wikipedia.org). (09 de 04 de 2014). *Librería*. Obtenido de <http://es.wikipedia.org/wiki/Librer%C3%ADa>
- [www.gscomp.com](http://www.gscomp.com). (2014). *Análisis de Procesos*. Obtenido de <http://www.gscomp.com.mx/analisis.php>
- [www.imbabura.wordpress.com](http://www.imbabura.wordpress.com). (28 de 05 de 2010). Obtenido de <https://imbabura.wordpress.com/2010/05/28/hola-mundo/>
- [www.solorecursos.com](http://www.solorecursos.com). (s.f.). Obtenido de <http://www.solorecursos.com/pueblos/ecuador/mapa2.php?id=6949>
- [www.sso.bligoo.cl](http://www.sso.bligoo.cl). (04 de 05 de 2015). *Salud y Seguridad Ocupacional*. Recuperado el 21 de marzo de 2013, de <http://sso.bligoo.cl/trabajador-concepto-en-el-codigo-ct-y-en-la-ley-16-744>

- [www.tiposde.org](http://www.tiposde.org). (2013). *Simple Organización*. Obtenido de <http://www.tiposde.org/empresas-y-negocios/4-tipos-de-empresas/>
- Zambrano, C. (25 de 12 de 2010). *Es la microempresa una solución para el Ecuador*. Obtenido de <http://visaaldesarrollo.blogspot.com/2010/09/es-la-microempresa-una-solucion-para-el.html>

# ANEXOS



**Anexo 1 Encuesta Dirigida a Habitantes de la Parroquia de San Antonio****UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE****FACAE****ENTREVISTA DIRIGIDA A LA PROPIETARIA DE LA PAPAELERÍA DE LA  
PARROQUIA DE SAN ANTONIO**

**Objetivo:** Conocer la oferta de productos de papelería y librería en la parroquia de San Antonio.

A continuación, conteste las siguientes preguntas con la mayor sinceridad.

**CUESTIONARIO****1. ¿Cuántas personas viven en el hogar?**

- 2 ( )
- 3 ( )
- 4 ( )
- 5 ( )
- 6 ( )

**2. ¿Cuántos Hijos tiene?**

- 1 ( )
- 2 ( )
- 3 ( )
- 4 ( )
- 5 ( )
- 6 ( )

**3. ¿De ellos cuántos estudia?**

- 1 ( )
- 2 ( )
- 3 ( )
- 4 ( )
- 5 ( )
- 6 ( )

**4. ¿Sus hijos estudian en?**

Jardín ( )  
 Escuela ( )  
 Colegio ( )  
 Universidad ( )

**5. ¿Cuánto gasta mensualmente en la compra de útiles de oficina?**

Menos de 5 ( )  
 Entre 6 y 10 ( )  
 Entre 11 y 15 ( )  
 Más de 16 ( )

**6. ¿Qué Época de año usted gasta más en útiles de oficina para sus hijos?**

Agosto ( )  
 Septiembre ( )  
 Octubre ( )

**7. ¿Qué cantidad de dinero gasta usted cuándo sus hijos inician el periodo escolar?**

0 – 50 ( )  
 51 – 100 ( )  
 101-200 ( )  
 201 adelante ( )

**8. En una papelería usted compra:**

Suministros de papelería ( )  
 Suministros de oficina ( )  
 Suministros de librería ( )  
 Útiles escolares ( )  
 Equipos de oficina ( )

**9. ¿Qué beneficioso sería para usted que se instale una librería en el barrio Tan guarín?**

Tiempo ( )  
 Disminución de gasto ( )  
 Costo ( )

**10. ¿En dónde compra usted los útiles escolares de oficina y papelería?**

San Antonio ( )  
 Centro de Ibarra ( )

**11. Cree necesario la implementación de una librería papelería en el barrio Tanguarín?**

Si ( )  
No ( )

**12. ¿Si se instala la papelería en qué lugar le gustaría?**

Centro ( )  
Frente a la escuela ( )  
Parque ( )

**13. Si esta se creara. ¿Con que frecuencia compraría en promedio los siguientes productos?**

Categoría	Frecuencia			
	Semanal	Quincenal	Mensual	Cantidad en unidades
Saca grapas				
Carpetas archivadoras				
Protector de hojas				
colores				
Diccionarios				
Resmas de papel (65 gr, 75 gr, 90 gr, crepé)				
papel milimetrado				
Crepé				
Cartulina				
Borradores				
CD				
Notitas				
Etiquetas adhesivas				
Esferos				
Lápices				

portaminas,				
calculadoras				
bolígrafos				
Tintas				
carpetas				
Silicona				
grapadora				
perforadora				
sacapuntas				
correctores				
marcador de tiza líquida				
marcadores permanentes				
Resaltadores				
Grapas				
Agendas				
Reglas				
engomadores				
clips				
Cuadernos 1 línea				
cuadrículados				
doble línea				
cuatro líneas				
Grapados				
espirales,				
académicos,				

Sobres de oficio				
Sobres carta				
Sobres de manila				
Plastilina				
crayones				
pinturas				
temperas				
Tijeras				
Pinceles				
Cinta adhesiva diferentes tamaños				
stickers				
Cinta scosh				
maskin				
Juegos de reglas				
Papel periódico				
Láminas escolares				
Carpeta abanico				
Separadores				

**14. ¿De los siguientes aspectos qué característica estima necesaria para comprar útiles escolares?**

- Precio ( )  
 Cantidad ( )  
 Atención al cliente ( )  
 Ubicación de la librería papelería ( )

**15. ¿Cuál cree que debería ser el horario de atención de la librería papelería?**

- Lunes a viernes 7a 19 pm ( )  
 Lunes a sábado de 08am a 13pm y de 14 a 19pm ( )

**16. ¿Si se adquiriera una copiadora usted utilizara el servicio de copias?**

Si ( )

No ( )

**17. ¿Con frecuencia utilizaría los servicios de la copiadora?**

Diario ( )

Semanal ( )

Mensual ( )

**18. ¿Qué cantidad de copias saca mensualmente?**

De 1 a 10 ( )

De 11 a 21 ( )

De 22 a 32 ( )

Más de 32 ( )

**Anexo 2 Entrevista Dirigida a la Sra. Lorena Gómez Propietaria de la Papelería de San Antonio**



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACAE**

**ENTREVISTA DIRIGIDA A LA PROPIETARIA DE LA PAPERERÍA DE LA  
PARROQUIA DE SAN ANTONIO SRA. LORENA GÓMEZ**

**Objetivo:** Conocer la oferta de productos de papelería y librería en la parroquia de San Antonio.

A continuación, conteste las siguientes preguntas con la mayor sinceridad.

**CUESTIONARIO**

- 1.-¿Qué tipo de suministros vende en su papelería?**
- 2.-¿Cuáles son sus proveedores?**
- 3.- ¿Con que frecuencia salen sus productos?**
- 4.-¿Cuál es el margen de utilidad?**
- 5.- ¿cuánto vende mensualmente?**
- 6.-¿Qué cantidad de cada producto vende mensualmente?**
- 7.- ¿Existe competencia en cuanto a venta en su sector?**

### Anexo 3 Ficha de Observación

<b>Ficha de Observación</b>		
<b>Objetivo:</b> Conocer las actividades económicas de la parroquia de San Antonio.		
<b>Actividades Económicas</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>
Agricultura		
Ganadería		
Artesanía ( pintura, tejidos de lana, tallado)		
Empresa de Seguridad		
Empresa de muebles		
Fábrica de Medias		
Negocios de internet		
Escuela		
Pre inicial		
UPC Tanguarín		
Tiendas de abarrotes pequeñas		



## Anexo 4 Tasa de Interés Pasiva

Tasas Pasivas para Personas Naturales y Empresas Privadas								
4.1 CERTIFICADOS DE INVERSIÓN								
MONTO		31-60	61-90	91-120	121-150	151-180	181-360	MÁS DE 360
250	2,000	3.50%	4.40%	4.80%	5.10%	5.25%	5.50%	5.75%
2,001	10,000	3.65%	4.50%	5.00%	5.25%	5.40%	5.70%	6.00%
10,001	20,000	3.85%	4.70%	5.20%	5.50%	5.65%	5.85%	6.10%
20,001	40,000	4.05%	4.85%	5.40%	5.70%	5.85%	6.00%	6.25%
40,001	100,000	4.25%	4.95%	5.60%	5.85%	6.00%	6.10%	6.50%
100,001	EN ADELANTE	4.25%	5.00%	5.80%	6.00%	6.15%	6.25%	6.50%

Fuente: (Banco Nacional de Fomento, 2014)

## Anexo 5 Tasa de Interés Activa

TASAS ACTIVAS - CRÉDITO			
TIPO DE CRÉDITO		TASA NOMINAL	TASA EFECTIVA*
<b>CRÉDITOS COMERCIALES</b>			
Corporativo		8.95%	9.33%
Empresarial		9.76%	10.21%
Pymes		11.23%	11.83%
<b>CRÉDITOS COMERCIALES (Pagos trimestrales)</b>			
Corporativo		9.02%	9.33%
Empresarial		9.84%	10.21%
<b>CRÉDITO CONSUMO</b>			
Consumo		15.19%	16.29%
Microcrédito de Acumulación Ampliada		22.92%	25.49%
Microcrédito de Acumulación Simple		24.54%	27.50%
Microcrédito Minorista		26.92%	30.50%
<b>CRÉDITO AUTOMOTRIZ</b>			
PLAZO	ENTRADA		
Hasta 36 meses	25.00%	14.75%	15.79%
Hasta 48 meses	25.00%	14.75%	15.79%
Hasta 60 meses	25.00%	14.75%	15.79%
<b>CRÉDITO HIPOTECARIO</b>			
PLAZO	ENTRADA		
7 años	mínimo 30%	10.78%	11.33%
10 años	mínimo 30%	10.78%	11.33%
15 años	mínimo 30%	10.78%	11.33%

Anexo 6 Proforma de Muebles de Oficina

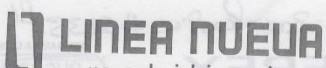
241237

OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD

**FACTURA**

002-001-000 N° 004815

AUT. SRI.: 1115437589



**LINEA NUEVA**  
mobiliario

LINEA NUEVA MOBILIARIO LINUMOB! CIA. LTDA. R.U.C.: 1091734547001

FC0200004815-EI0200003341

COD. CLIENTE: 000649      FECHA EMISION: 2014/12/26

CLIENTE: SEGURIDAD Y CONFIABILIDAD C.E.S. E.P CIA LTDA.      FECHA VENCIMIENTO: 2014/12/27

R.U.C.: 1792042208001      RESPONSABLE: LINEA NUEVA

TELEFONOS: 2932646

DIRECCION: CALLE IMBABURA 4149 Y ALEJANDRO LOPEZ

OBSERVACION: Salida la mercaderia no se admiten devoluciones.      FORMA DE PAGO: CREDITO

CODIGO	DESCRIPCION	CANT.	DCTO %	P UNIT.	TOTAL
20101003	GERENCIA NACIONAL 2C* MELAM. TAM. 1.75*1.85MTS	4.00	3	473.2100	1.892.840
20113002	PORTA CPU MEL. GARRUCHAS	4.00	0	17.8572	71.429
20102007	ESTACION CUBIT 1.40*1.70 3CAJ/MEL.	8.00	3	236.6100	1.419.660
096	SILLA FOCUS NACIONAL TAPIZADA CON BRAZOS	8.00	3	77.8800	621.440
119	SILLON PRESIDENTE 1181 NEGRO	3.00	3	160.7100	482.130

Efe: 0.00    Che: 2.878.57    Dep: 0.00    Tar: 0.00

Cre: 1.919.05    Ret: 0.00    Cr: 0.00

SUBTOTAL: 4.487.50

TARIFA 12%: 4.497.50

TARIFA 0%: 0.00

DESCUENTO: 203.91

TOTAL: 4.283.59

12% IVA: 514.03

RECARGOS: 0.00

**TOTAL A PAGAR 4.797.62**

*centos x pagar 18% 121*

**LINEA NUEVA**  
mobiliario LINUMOB! CIA. LTDA.  
RUC: 1091734547001

DEBO Y PAGARE CONDICIONALMENTE A LA VISTA Y A LA ORDEN DE LINUMOB! CIA. LTDA. EN EL LUGAR QUE SE REQUIERA, LA CANTIDAD QUE APARECE EN EL TOTAL DE ESTE DOCUMENTO MAS EL MAXIMO DE INTERESES CONVENCIONALES Y DE MORA PERMITIDOS POR LAS LEYES.

*[Firma]*

FRMA Y SELLO CLIENTE

MATRIZ: JUAN MONTALVO 6-59 Y MIGUEL OVIEDO Telf.: 2609094 / 2612791

ESTABLECIMIENTO: PEDRO MONCAYO 7-13 Y OLMEDO (Est.) / Telf.: 2953400 / Fax: 2611107 / IBARRA - ECUADOR


NOTA: La Empresa se responsabiliza de entregar unicamente la mercaderia que de acuerdo a especificaciones consta en este documento.

ORIGINAL: Cliente  
1 - COPIA ROSEADA: Emisor  
2 - COPIA VERDE: No Valida SRI



**Anexo 8 Proforma de Equipos de Computación**

Cuentas x Pagar Diciembre 2014



**WORLD COMPUTERS**  
Su inversión inteligente

**Córdova Paladines Norma Yolanda**  
RUC. 0701084121001

MATRIZ Y ESTABLECIMIENTO: Pedro Moncayo 3-53 y Rocafuerte  
Teléfono: 2640 333 / 2640 444 / 2608 010  
FAX: 2643 036 / IBARRA - ECUADOR

CONTRIBUYENTE ESPECIAL Según resolución No. 466 del 22/09/2005

R11250

**FACTURA**

Autorización: 1115939042  
SERIE: 003-002

Nº 000038094 4

"OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD"

Señor(es): **C.E.S.E.P CIA. LTDA.** Fecha de Emisión: **2014-12-31**

RUC o CI: **1792042208001** Telf.: **062 932 646**

Dirección: **Calle Imbabura 4-149 y Alejandro Lopez**

Cant.	DESCRIPCIÓN	V.UNIT.	V.TOTAL
15	Computadores Originales Case Combo Board Gigabyte 1150 Procesador Core i5 1150 Dimm 4Gb DDR3 Disco 1 Terabyte SATA DVD Writer SATA Lector interno Monitor 20" LED 26 Regulador de voltaje Windows 8 + SL	620,00	9.300,00
1	Portatil Toshiba Core i5 B5232 Mini Mouse Maleta Notebook.	767,86	767,86
2	Impresoras Epson LX-350 (Matricial). Cable USB de Impresora	200,89	401,78
15	Telefonos Panasonic sencillos	13,39	200,85
16	Software office, Encarta No incluye.		

ESTA FACTURA ES VALIDA COMO TITULO DE PROPIEDAD MIENTRAS LA CUENTA HAYA SIDO PAGADA EN SU TOTALIDAD

FAVOR EMITIR LA RETENCIÓN A NOMBRE DE CORDOVA PALADINES NORMA YOLANDA. ME RESPONSABILIZO DE ESTA FACTURA, DE NO HACERLO, AUTORIZO A QUE SE ME REPORTE EN LOS DIFERENTES BURÓ DE CRÉDITO ANTES DE FIRMAR LA FACTURA, VERIFIQUE LOS DATOS Y PRODUCTOS SOLICITADOS, NO SE REVERSERÁ DEVOLUCIONES O NOTAS DE CRÉDITO

MPRESO POR: Jairo Santiago Rojas Mena - IMPRENTA MADE Graphics - Telf: 2 607 486 / 0988 523 657 - Ibarra (Flores 12-32 y Av. Jaime Mena) RUC: 00251583001 Aut. Nro. 5372 Emisión: 20 NOVIEMBRE 2014 Imp. 38001-38200 7 VALIDO HASTA: 20 NOVIEMBRE 2015 ORIGINAL: CLIENTE COPIA CELESTE; EMISOR COPIA AMARILLA; SIN VALOR TRIBUTARIO (CC AR) ENAB

FIRMA AUTORIZADA

CLIENTE

Córdova Paladines Norma Yolanda

012/16

Subtotal 12% 10670,49

Subtotal 0%

Iva 0%

Iva 12% 1280,46

Total 11950,95

Cuentas x Pagar 11-2014 X PAGAR





## Anexo 10 Proforma de Útiles Escolares y de Oficina

DM. DISTRIBUIDORA				Proforma					
				No. 000000756					
Cliente:		DM DISTRIBUIDORA		Fecha:		2015/02/18			
Dirección:		EL PORVENIR CHORLAVI 185 Y FRAY		Vendedor:		0001 DM DISTRIBUIDORA			
Referencia:				Observacion:					
Ciudad:		IBARRA		Teléfono:					
PP10192	PERFORADORA ARTESCO M-73 MEDIANA	UN	12.00	0	2.8500	0.00	0.000	34.2000 *	
PP00959	PERFORADORA BESTER 009	UN	12.00	0	2.0764	0.00	0.000	24.9100 *	
PP00867	PERFORADORA BESTER 008	UN	12.00	0	2.3213	0.00	0.000	27.8500 *	
PS27624	SACAPUNTAS METAL 1 SERV CARIOCA	UN	12.00	0	0.1428	0.00	0.000	1.7100 *	
PS120	SACAPUNTAS PLASTICO 1 SERV STAHDTLER 159	UN	12.00	0	0.1428	0.00	0.000	1.7100 *	
PC 28274	CORRECTOR ESFERO ANYWAY 7ML	UN	12.00	0	0.4642	0.00	0.000	5.5700 *	
A0240101	CORRECTOR ESFERO BIC (12)	UN	12.00	0	1.3571	0.00	0.000	16.2800 *	
PM50202	MARCADOR TIZA LIQUID PELIKAN AZUL 424	UN	12.00	0	0.5357	0.00	0.000	6.4200 *	
A0600206	MARCADOR TIZA LIQUID PELIKAN AZUL 426 (10)	UN	12.00	0	0.3928	0.00	0.000	4.7100 *	
A0590201	MARCADOR PERM PELIKAN AZUL 420 (10)	UN	12.00	0	0.3213	0.00	0.000	3.8500 *	
PG16093	GRAPAS 26/6 ARTESCO X 5000	UN	12.00	0	0.6870	0.00	0.000	8.2400 *	
PG16109	GRAPAS 26/6 ARTESCO 1000UNIDADES	UN	12.00	0	0.2142	0.00	0.000	2.5700 *	
PA40828	AGENDA 2015 BIDIARIA GAMA	UN	12.00	0	3.0710	0.00	0.000	36.8500 *	
C0010207	AGENDA 2015 EJECUTIVA DE LUJO GAMA	UN	12.00	0	6.0000	0.00	0.000	72.0000 *	
C0040583	AGENDA 2015 JUNIOR GAMA	UN	12.00	0	3.5000	0.00	0.000	42.0000 *	
C0040071	AGENDA 2015 PRACTICA DE BOLSILLO GAMA	UN	12.00	0	2.8000	0.00	0.000	33.6000 *	
C0040781	AGENDA 2015 EJECUTIVA DOBLE ANILLO GAMA	UN	12.00	0	6.0000	0.00	0.000	72.0000 *	
PA40620	AGENDA 2015 GERENCIAL DE LUJO GAMA	UN	12.00	0	8.2140	0.00	0.000	98.5600 *	
PR02441	REGLA PLASTICA 30 CM BESTER/ESTILO	UN	12.00	0	0.2142	0.00	0.000	2.5700 *	
PP82876	PEGA BIOPLAST 140GR	UN	12.00	0	0.3571	0.00	0.000	4.2800 *	
A0710505	PEGA BIOPLAST 260GR (40)	UN	12.00	0	0.5714	0.00	0.000	6.8500 *	
PG00744	GOMA EN BARRA BESTER 21GR	UN	12.00	0	0.3428	0.00	0.000	4.1100 *	
PG40202	GOMA EN BARRA GOMITO 21GRAMOS	UN	12.00	0	0.7142	0.00	0.000	8.5700 *	
PC03868	CLIPS DE METAL NIQUELADO 1.0MM 9-32 50GR	UN	12.00	0	0.3213	0.00	0.000	3.8500 *	
PR18556	RESALTADOR TRATTO FLUO HIGHLIGHTER V/C PLANO	UN	12.00	0	0.3214	0.00	0.000	3.8500 *	
PR61109	RESALTADOR PELIKAN 222 AMARILLO (10)	UN	12.00	0	0.4288	0.00	0.000	5.1400 *	
PR30419	RESALTADOR TRATTO VIDEO AMARILLO	UN	12.00	0	0.5360	0.00	0.000	6.4300 *	
PM93354	MANECILLA 41MM 1-5/8 PRAISE	UN	12.00	0	0.0000	0.00	0.000	0.0000 *	
PMS0517	MANECILLA 51MM 2PULG. PRAISE	UN	12.00	0	0.0000	0.00	0.000	0.0000 *	
A0260404	CUAD ACAD C 100H ANDALUZ (48)	UN	12.00	0	0.8928	0.00	0.000	10.7100 *	
A0260401	CUAD ACAD H 100H ANDALUZ (48)	UN	12.00	0	0.8928	0.00	0.000	10.7100 *	
A0280401	CUAD ESP JR H 100H ANDALUZ (96)	UN	12.00	0	0.6374	0.00	0.000	7.6400 *	
A0280404	CUAD ESP JR C 100H ANDALUZ (96)	UN	12.00	0	0.6374	0.00	0.000	7.6400 *	
<b>Total Imponible (*) :</b>		1511.84		<b>Descuentos:</b>	.00	<b>Recargos:</b>	.00		
<b>Total No Imponible:</b>		36.28		<b>Valor del IVA.:</b>	181.42	<b>Total General:</b>	1729.54		
Son: UN MIL SETECIENTOS VEINTE Y NUEVE, 54/100									

DM. DISTRIBUIDORA

Proforma

No. 0000000756

Cliete:	DM DISTRIBUIDORA			Fecha:	2015/02/18				
Dirección:	EL PORVENIR CHORLAVI 185 Y FRAY			Vendedor:	0001 DM DISTRIBUIDORA				
Referencia:				Observacion:					
Ciudad:	IBARRA	Teléfono:							
PO68598	ORGANIZADOR PLASTICO TRANSPARENTE 4 SERVICIOS EQ569	UN	12.00	0	0.0000	0.00	0.000	0.00	
PI-01796	ESTILETE GRANDE BESTER 084	UN	12.00	0	0.0000	0.00	0.000	0.0000	*
PI-01802	ESTILETE MEDIANO BESTER	UN	12.00	0	0.3200	0.00	0.000	3.8400	*
PP00401	PAPEL COUCHE A4 150 GR HOJAS	UN	12.00	0	0.0000	0.00	0.000	0.0000	*
PP00402	PAPEL COUCHE A4 200 GR.	UN	12.00	0	0.0000	0.00	0.000	0.0000	*
PC00244	CARTULINA A4 UNIDADES HILO BLANCA	UN	12.00	0	0.0892	0.00	0.000	1.0700	*
PP01626	PAPEL CARBON PELIKAN NEGRO (100)	UN	12.00	0	0.0714	0.00	0.000	0.8500	*
A0050203	BORRADOR PELIKAN PZ-20 (20)	UN	12.00	0	0.1428	0.00	0.000	1.7100	*
A0050204	BORRADOR PELIKAN PZ-60	UN	12.00	0	0.0857	0.00	0.000	1.0200	*
CC0150401	SACAGRAPAS EAGLE/BESTER 004	UN	12.00	0	0.0000	0.00	0.000	0.0000	*
PM03158	CINTA MASKING 18 X 40 BESTER	UN	12.00	0	0.5360	0.00	0.000	6.4300	*
PM03172	CINTA MASKING 48 X 40 BESTER	UN	12.00	0	1.3570	0.00	0.000	16.2800	*
PB00135	BORRADOR PIZARRON MADERA ZUMAG	UN	12.00	0	0.5714	0.00	0.000	6.8570	*
A0740503	PLASTILINA X 10 PELIKAN LARGA 180GR (12)	UN	12.00	0	0.6071	0.00	0.000	7.2850	*
PC01635	CRAYONES TRIANGULARES X 12 BESTER SUPER JUMBO	UN	12.00	0	1.4285	0.00	0.000	17.1400	*
PI40987	TEMPERA INDIVIDUAL KIDS ARTESCO 30ML V/C	UN	12.00	0	0.0000	0.00	0.000	0.0000	*
PI21365	TEMPERA x 6 CARIOCA ECONOMICA	UN	12.00	0	0.8928	0.00	0.000	10.7100	*
PC00096	CINTA IMPRESORA EPSON 8750	UN	1.00	0	1.7857	0.00	0.000	1.7800	*
PI30104	PORTACLIPS MAGNETICOS SDI	UN	12.00	0	0.0000	0.00	0.000	0.0000	*
PA07817	ALMOHADILLA GRANDE NEGRA ACME	UN	12.00	0	0.0000	0.00	0.000	0.0000	*
PR96371	ROLLO REGISTRADORA 75MM X 75D 60GR	UN	12.00	0	0.5690	0.00	0.000	6.8200	*

Total Imponible (*):	1511.84	Descuentos:	.00	Recargos:	.00
Total No Imponible:	36.28	Valor del IVA.:	181.42	Total General:	1729.54

Son: UN MIL SETECIENTOS VEINTE Y NUEVE . 54/100



## DM. DISTRIBUIDORA

## Proforma

No. 000000756

Cliente:		DM DISTRIBUIDORA			Fecha:		2015/02/18		
Dirección:		EL PORVENIR CHORLAVI 185 Y FRAY			Vendedor:		0001 DM DISTRIBUIDORA		
Referencia:					Observación:				
Ciudad:		IBARRA	Teléfono:						
A0260403	CUAD ACAD 4L 100H ANDALUZ(48)	UN	12.00	0	0.8928	0.00	0.000	10.7100 *	
A0280403	CUAD ESP JR 4L 100H ANDALUZ (96)	UN	12.00	0	0.6374	0.00	0.000	7.6400 *	
PC01744	CUAD GRAP 100H 4L ESTILO	UN	12.00	0	0.4689	0.00	0.000	5.6200 *	
A0290201	CUAD GRAP H. 100H ANDALUZ (120)	UN	12.00	0	0.4249	0.00	0.000	5.0900 *	
A0290203	CUAD GRAP 4L 100H ANDALUZ (120)	UN	112.00	0	0.4375	0.00	0.000	49.0000 *	
A0290204	CUAD GRAP C 100H ANDALUZ (120)	UN	12.00	0	0.4375	0.00	0.000	5.2500 *	
C0350204	SOBRE MANILA F1(100) 75GR	UN	12.00	0	0.0432	0.00	0.000	0.5100 *	
C0350205	SOBRE MANILA F2(500)	UN	12.00	0	0.0545	0.00	0.000	0.6500 *	
C0350206	SOBRE MANILA F3(100)	UN	12.00	0	0.0690	0.00	0.000	0.8200 *	
C0350207	SOBRE MANILA F4(100)	UN	12.00	0	0.0880	0.00	0.000	1.0500 *	
C0350208	SOBRE MANILA F5(100)	UN	12.00	0	0.1000	0.00	0.000	1.2000 *	
C0350209	SOBRE MANILA F6(100)	UN	12.00	0	0.1072	0.00	0.000	1.2800 *	
PS96173	SOBRE OFICIO 24X11.5 60GR DISPAPELES	UN	12.00	0	0.0205	0.00	0.000	0.2400 *	
C0350301	SOBRE CARTA AEREO	UN	12.00	0	0.0000	0.00	0.000	0.0000 *	
PT03479	TIJERA DE OFICINA BESTER (SA6608)	UN	12.00	0	0.9285	0.00	0.000	11.1400 *	
PP10124	PINCEL RED 12 ASTAR 251	UN	12.00	0	0.2860	0.00	0.000	3.4300 *	
C0500016	NOTITAS ADHESIVAS 51 X 38 ML	UN	12.00	0	0.4220	0.00	0.000	5.0600 *	
PN00037	NOTITAS ADHESIVAS 76 X 76MM XINGEL	UN	12.00	0	0.4290	0.00	0.000	5.1400 *	
PI-00012	ETIQUETAS ADHES FOSFOREC DATAPIG VARIOS COLORES	UN	12.00	0	0.0000	0.00	0.000	0.0000 *	
PC05908	CD PRINCO BLANCO/IMPRIMIBLE	UN	12.00	0	0.1700	0.00	0.000	2.0400 *	
PI76964	FLASH MEMORY 8GB 101 (G3)	UN	12.00	0	0.0000	0.00	0.000	0.0000 *	
PI25002	FLASH MEMORY 16GB KINGSTONE 101	UN	12.00	0	0.0000	0.00	0.000	0.0000 *	
PM00391	MARCADORES X 12 PELIKAN COLORI LA STAR MA546	UN	12.00	0	1.2142	0.00	0.000	14.5700 *	
PM21298	MARCADORES X12 LUXOR COLOURING	UN	12.00	0	0.8700	0.00	0.000	10.4400 *	
PS27778	SILICONA BARRA DEL GADA TRANSPARENTE	UN	12.00	0	0.1071	0.00	0.000	1.2800 *	
PC12026	COLORES X 12 CORTO CARIOCA JUNIOR	UN	12.00	0	0.5714	0.00	0.000	6.8570 *	
PC12033	COLORES X 12 LARGO CARIOCA TRIANGULARES JUNIOR	UN	12.00	0	1.1572	0.00	0.000	13.8800 *	
PS27433	SILICONA LIQUIDA 030 ML CARIOCA	UN	12.00	0	0.2748	0.00	0.000	3.2900 *	
PS02533	SILICONA LIQUIDA 060ML BESTER	UN	12.00	0	0.3928	0.00	0.000	4.7100 *	
PS27662	SILICONA LIQUIDA 100ML CARIOCA (9)	UN	12.00	0	0.4285	0.00	0.000	5.1400 *	
PS02519	SILICONA LIQUIDA 250 ML BESTER	UN	12.00	0	0.0000	0.00	0.000	0.0000 *	
PP05813	PROTECTOR DE HOJAS A4 MICA PLASTIMEC	UN	12.00	0	0.1607	0.00	0.000	1.9200 *	
PP005	PIZARRA 90 X 60 ACRILICA CUADRICULA DOBLE CARA	UN	12.00	0	27.6600	0.00	0.000	331.9200 *	
PO66778	ORGANIZADOR PLASTICO GRANDE FQ168	UN	12.00	0	0.0000	0.00	0.000	0.0000 *	
PP658	PORTA LAPIZ METALICO REDONDO	UN	12.00	0	1.1450	0.00	0.000	13.7400 *	
<b>Total Imponible (*) :</b>		1511.84	<b>Descuentos:</b>	.00	<b>Recargos:</b>	.00			
<b>Total No Imponible:</b>		36.28	<b>Valor del IVA.:</b>	181.42	<b>Total General:</b>	1729.54			
Son: UN MIL SETECIENTOS VEINTE Y NUEVE, 54/100									



DM. DISTRIBUIDORA

Proforma

No. 0000000756

Ciudad:	IBARRA	Teléfono:		Fecha:	2015/02/18			
Cliente:	DM DISTRIBUIDORA			Vendedor:	0001 DM DISTRIBUIDORA			
Dirección:	EL PORVENIR CHORLAVI 185 Y FRAY			Observación:				
Referencia:								

Código	Descripción	Unidad	Precio Unitario	Cantidad	Subtotal	Impuesto	Descuento	Recargo	Total
A0260403	CUAD ACAD 4L 100H ANDALUZ(48)	UN	12.00	0	0.8928	0.00	0.000	0.000	10.7100 *
A0280403	CUAD ESP JR 4L 100H ANDALUZ (96)	UN	12.00	0	0.6374	0.00	0.000	0.000	7.6400 *
PC01744	CUAD GRAP 100H 4L ESTILO	UN	12.00	0	0.4689	0.00	0.000	0.000	5.6200 *
A0290201	CUAD GRAP H. 100H ANDALUZ (120)	UN	12.00	0	0.4249	0.00	0.000	0.000	5.0900 *
A0290203	CUAD GRAP 4L 100H ANDALUZ (120)	UN	112.00	0	0.4375	0.00	0.000	0.000	49.0000 *
A0290204	CUAD GRAP C 100H ANDALUZ (120)	UN	12.00	0	0.4375	0.00	0.000	0.000	5.2500 *
C0350204	SOBRE MANILA F1(100) 75GR	UN	12.00	0	0.0432	0.00	0.000	0.000	0.5100 *
C0350205	SOBRE MANILA F2(500)	UN	12.00	0	0.0545	0.00	0.000	0.000	0.6500 *
C0350206	SOBRE MANILA F3(100)	UN	12.00	0	0.0690	0.00	0.000	0.000	0.8200 *
C0350207	SOBRE MANILA F4(100)	UN	12.00	0	0.0880	0.00	0.000	0.000	1.0500 *
C0350208	SOBRE MANILA F5(100)	UN	12.00	0	0.1000	0.00	0.000	0.000	1.2000 *
C0350209	SOBRE MANILA F6(100)	UN	12.00	0	0.1072	0.00	0.000	0.000	1.2800 *
PS96173	SOBRE OFICIO 24X11.5 60GR DISPAPELES	UN	12.00	0	0.0205	0.00	0.000	0.000	0.2400 *
C0350301	SOBRE CARTA AEREO	UN	12.00	0	0.0000	0.00	0.000	0.000	0.0000 *
PT03479	TIJERA DE OFICINA BESTER (SA6608)	UN	12.00	0	0.9285	0.00	0.000	0.000	11.1400 *
PP10124	PINCEL RED 12 ASTAR 251	UN	12.00	0	0.2860	0.00	0.000	0.000	3.4300 *
C0500016	NOTITAS ADHESIVAS 51 X 38 ML	UN	12.00	0	0.4220	0.00	0.000	0.000	5.0600 *
PN00037	NOTITAS ADHESIVAS 76 X 76MM XINGLI	UN	12.00	0	0.4290	0.00	0.000	0.000	5.1400 *
PI00012	ETIQUETAS ADHES FOSFOREC DATAPELG VARIOS COLORES	UN	12.00	0	0.0000	0.00	0.000	0.000	0.0000 *
PC05908	CD PRINCO BLANCO/IMPRESIONABLE	UN	12.00	0	0.1700	0.00	0.000	0.000	2.0400 *
PI76964	FLASH MEMORY 8GB 101 (G3)	UN	12.00	0	0.0000	0.00	0.000	0.000	0.0000 *
PI25002	FLASH MEMORY 16GB KINGSTONE 101	UN	12.00	0	0.0000	0.00	0.000	0.000	0.0000 *
PM00391	MARCADORES X 12 PELIKAN COLORELLA STAR MA546	UN	12.00	0	1.2142	0.00	0.000	0.000	14.5700 *
PM21298	MARCADORES X12 LUXOR COLOURING	UN	12.00	0	0.8700	0.00	0.000	0.000	10.4400 *
PS27778	SILICONA BARRA DELGADA TRANSPARENTE	UN	12.00	0	0.1071	0.00	0.000	0.000	1.2800 *
PC12026	COLORES X 12 CORTO CARIOCA JUNIOR	UN	12.00	0	0.5714	0.00	0.000	0.000	6.8568 *
PC12033	COLORES X 12 LARGO CARIOCA TRIANGULARES JUNIOR	UN	12.00	0	1.1572	0.00	0.000	0.000	13.8800 *
PS27433	SILICONA LIQUIDA 030 ML CARIOCA	UN	12.00	0	0.2748	0.00	0.000	0.000	3.2900 *
PS02533	SILICONA LIQUIDA 060ML BESTER	UN	12.00	0	0.3928	0.00	0.000	0.000	4.7100 *
PS27662	SILICONA LIQUIDA 100ML CARIOCA (9)	UN	12.00	0	0.4285	0.00	0.000	0.000	5.1400 *
PS02519	SILICONA LIQUIDA 250 ML BESTER	UN	12.00	0	0.0000	0.00	0.000	0.000	0.0000 *
PP05813	PROTECTOR DE HOJAS A4 MICA PLASTIMEC	UN	12.00	0	0.1607	0.00	0.000	0.000	1.9200 *
PP005	PIZARRA 90 X 60 ACRILICA CUADRICULA DOBLE CARA	UN	12.00	0	27.6600	0.00	0.000	0.000	331.9200 *
PO66778	ORGANIZADOR PLASTICO GRANDE PQ168	UN	12.00	0	0.0000	0.00	0.000	0.000	0.0000 *
PP658	PORTA LAPIZ METALICO REDONDO	UN	12.00	0	1.1450	0.00	0.000	0.000	13.7400 *

<b>Total Imponible (*) :</b>	1511.84	<b>Descuentos:</b>	.00	<b>Recargos:</b>	.00
<b>Total No Imponible:</b>	36.28	<b>Valor del IVA.:</b>	181.42	<b>Total General:</b>	1729.54

Son: UN MIL SETECIENTOS VEINTE Y NUEVE, /54/100

### Anexo 11 Tabla de Impuesto a la Renta 2015

Año 2015 - En dólares			
Fracción Básica	Exceso Hasta	Impuesto Fracción Básica	Impuesto Fracción Excedente
-	10.800	0	0%
10.800	13.770	0	5%
13.770	17.210	149	10%
17.210	20.670	493	12%
20.670	41.330	908	15%
41.330	61.980	4.007	20%
61.980	82.660	8.137	25%
82.660	110.190	13.307	30%
110.190	En adelante	21.566	35%

NAC-DGERCGC14-00001085 publicada en el S. R.O. 408 de 05 de enero de 2015

### Anexo 12 Sueldo Personal Total

Detalle	Base	2015	2016	2017	2018	2019
Contador	450	472,95	497,07	522,42	549,06	577,07
Vendedor	400	420,40	441,84	464,37	488,06	512,95
<b>Total Mensual</b>	<b>850</b>	<b>893,35</b>	<b>938,91</b>	<b>986,80</b>	<b>1.037,12</b>	<b>1.090,02</b>
<b>Total Salario Básico Unificado</b>	<b>10200</b>	<b>10.720,20</b>	<b>11.266,93</b>	<b>11.841,54</b>	<b>12.445,46</b>	<b>13.080,18</b>

Detalle		2015	2016	2017	2018	2019
Salario Básico Unificado	10200	10.720,20	11.266,93	11.841,54	12.445,46	13.080,18
Aporte Patronal 12,15%	1239,3	1.302,50	1.368,93	1.438,75	1.512,12	1.589,24
Fondos de Reserva 8,33%			114,03	119,85	125,96	132,38
Décimo Tercer Sueldo		893,35	938,91	986,80	1.037,12	1.090,02
Décimo Cuarto Sueldo		354,00	372,05	391,03	410,97	431,93
Vacaciones		446,68	469,46	493,40	518,56	545,01
<b>Total Sueldo</b>		<b>13.716,73</b>	<b>14.530,31</b>	<b>15.271,36</b>	<b>16.050,20</b>	<b>16.868,76</b>