



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CPA

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN CENTRO DE INTERMEDIACIÓN LABORAL PARA LOS PROFESIONALES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE, EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”

TRABAJO DE TÍTULACION DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA CPA

AUTORAS:

- MONTAGUANO DE LA CRUZ ERIKA MELISA
- ZAMORA MOREANO KARLA SILVANA

DIRECTOR: ING. MARCELO CRISTOBAL QUELAL LOPEZ MSC.

IBARRA, JULIO 2018

RESUMEN EJECUTIVO

El Centro de Intermediación Laboral “MK SERVIEMPLEOS” es un Centro de Formación y Acompañamiento Laboral para los actuales y futuros estudiantes que se encuentran cursando los últimos niveles, egresado o graduados de las diferentes carreras de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, de la Universidad Técnica del Norte, el cual enmarca un proceso de cambio y adquisición de habilidades, conocimientos y estrategias necesarias para lograr una entrevista de trabajo efectiva, así como también motivar a que los estudiantes adopten un comportamiento de crecimiento laboral de forma paulatina, además de ser un mecanismo de ayuda para la inserción en el mundo laboral. Para la realización del presente proyecto se elaboró un estudio diagnóstico situacional con el fin de identificar las oportunidades y riesgos del sector donde se pretende establecer el proyecto, luego se establece el marco teórico en el cual se explica conceptos tratados en el proyecto y así poder analizar el estudio de mercado que permita conocer el comportamiento de la oferta y demanda e identificar los posibles clientes potenciales. A través del estudio técnico se determina el tamaño del proyecto y los recursos necesarios para el desarrollo del mismo, para finalmente realizar un estudio económico y la estructura organizacional, los cuales permiten identificar la viabilidad del proyecto determinando así que la inversión es de \$5344,49 USD y al ejecutar el proyecto se obtendrá un VAN de \$ 30.554,8 el mismo que se considera positivo y considerable por lo tanto se determina que el proyecto es factible. Además, se analizan los impactos que influyen para puesta en marcha en el proyecto.

ABSTRACT

The Labor Intermediation Center “MK SERVIEMPLEOS” is a center of training and work accompaniment for current and future students who are studying the last levels, graduated from the different careers of the Faculty of Administrative and Economic Sciences, of the “Technical University of the North”, which frames a process of change and acquisition of skills, knowledge and necessary strategies to achieve an effective job interview, as well as to motivate the students to adopt a work growth behavior gradually, besides being a mechanism of help for the insertion in the labor world. For the realization of the present project a situational diagnostic study was elaborated to identify the opportunities and risks of the sector where the project is intended to be established, later it is established the theoretical framework in which concepts discussed in the project are explained and, in this way, analyze the market that allows to know the behavior of supply, demand and identify the possible potential customers. Through technical study the size and the resources needed for the development of the project are determined, to finally carry out an economic study and the organizational structure, which allow to identify the viability of the project, so that the investment is of \$5344, 49 USD and when executing the project, an NVP of \$30,554.8 will be obtained, the same one that is considered positive and considerable, accordingly it is determined that the project is feasible. Further, the impacts that influence in the start-up of the project are analyzed.

AUTORÍA

Las ideas y contenidos expuestos en el presente informe de trabajo de fin de carrera, son de exclusiva responsabilidad de sus autoras, el mismo que no ha sido **presentado para** ningún grado, ni calificación profesional; en los contenidos tomados de diferentes fuentes de consulta, se ha hecho constar sus respectivas citas bibliográficas.



Erika Melisa Montaguano De La Cruz

100353722-0



Karla Silvana Zamora Moreano

100386316-2

INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado, presentado por las egresadas ERIKA MELISA MONTAGUANO DE LA CRUZ y KARLA SILVANA ZAMORA MOREANO , para optar por el Título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA , cuyo tema es: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE INTERMEDIACIÓN LABORAL PARA LOS PROFESIONALES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA. Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 8 días del mes de febrero del 2018.

Firma

A handwritten signature in blue ink, consisting of a long horizontal stroke followed by a complex, scribbled pattern of loops and lines.

ING. MARCELO CRISTOBAL QUELAL LOPEZ MSC.

C.I.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO

A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, Erika Melisa Montaguano De La Cruz con cédula de ciudadanía Nro. 100353722-0, y Yo, Karla Silvana Zamora Moreano con cédula de ciudadanía Nro. 100386316-2 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 autores del trabajo de grado denominado: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE INTERMEDIACIÓN LABORAL PARA LOS PROFESIONALES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”, que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Erika Melisa Montaguano De La Cruz
100353722-0

Karla Silvana Zamora Moreano
100386316-2

Ibarra, a los 16 días del mes de julio del 2018



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN

A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

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

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

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	DE	1003537220	
APELLIDOS Y NOMBRES:	Y	Erika Melisa Montaguano De La Cruz	
DIRECCIÓN:		La Victoria (Pablo Arenas)	
EMAIL:		emmontaguanod@utn.edu.ec	
TELÉFONO FIJO:		2 3049619	TELÉFONO MÓVIL: 0983456973
DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	DE	1003863162	

APELLIDOS Y NOMBRES:	Karla Silvana Zamora Moreano		
DIRECCIÓN:	Pilanquí (pasaje C8)		
EMAIL:	kszamoram@utn.edu.ec		
TELÉFONO FIJO:		TELÉFONO MÓVIL:	0986147402
DATOS DE LA OBRA			
TÍTULO:	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE INTERMEDIACIÓN LABORAL PARA LOS PROFESIONALES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”		
AUTORES:	Erika Melisa Montaguano De La Cruz Karla Silvana Zamora Moreano		
FECHA:	2018-02-08		
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO			
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO		
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA		
ASESOR /DIRECTOR:	ING. MARCELO CRISTOBAL QUELAL LOPEZ MSC.		

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Erika Melisa Montaguano De La Cruz con cédula de ciudadanía Nro. 100353722-0, y Yo, Karla Silvana Zamora Moreano con cédula de ciudadanía Nro. 100386316-2 en calidad de autoras y titulares 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

Las autoras manifiestan 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 son las titulares de los derechos patrimoniales, por lo que asumen la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrán en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 17 días del mes de Julio del 2018

LAS AUTORAS:



Erika Melisa Montaguano De La Cruz
100353722-0



Karla Silvana Zamora Moreano
100386316-2

Facultado por resolución de Consejo Universitario

DEDICATORIA

A mi madre, que con su amor y su ejemplo de mujer valiente y sabia me ha enseñado a no desfallecer ni rendirme ante nada y a ser una persona con valores y principios, te amo, por haber sabido guiarme y ser la persona que siempre creyó en mí, brindándome constantemente tu apoyo y comprensión incondicional sin importar que tan difícil sea la situación que se nos ha presentado, jamás me has dejado sola y nunca podré devolverte todo lo que me has brindado, esta tesis es un logro que llevo a cabo y sin duda ha sido gracias a ti madre, amiga, padre y cómplice de vida.

Erika Montaguano D.

El presente trabajo de grado se lo dedico a mi Padre, tu eres y siempre serás mi inspiración, la fuerza que me impulsa a diario en cada momento, el ángel que guía cada uno de mis pasos y me levanta cuando ya no tengo fuerzas para continuar, tan solo con recordar tu sonrisa, tus abrazos y sobretodo tu amor incondicional. Este logro es nuestro te lo prometí y hoy te cumplo, tu hoy no estás aquí físicamente para celebrarlo, pero sé que desde el cielo festejas tanto como yo.

Karla Zamora M.

AGRADECIMIENTO

A Dios por brindarme cada día una nueva oportunidad para compartir junto a mi familia y amigos quienes con sus palabras de aliento y sonrisas no me dejaban decaer para que siguiera adelante y siempre sea perseverante y cumpla con mis ideales. A mi mejor amiga quien siempre ha estado y juntas hemos compartido tristezas, alegrías y triunfos durante varios años y hoy juntas también logramos una meta de tantas planificadas en la vida. A la Universidad Técnica del Norte por brindarme la oportunidad de forjarme como profesional, gracias a cada maestro que fue parte de este proceso integral de formación, a nuestro tutor quien con sus conocimientos y comprensión supo guiarnos de forma académica con su experiencia y profesionalismo para la culminación de este trabajo de grado y a todas aquellas personas que durante estos cinco años estuvieron apoyandome para lograr que este sueño se haga realidad.

Erika Montaguano D.

A mi madre quien fue el pilar fundamental para continuar con mi formación profesional, sin su apoyo hoy esto no fuese posible, a mis hermanos y a mi novio por brindarme su comprensión y demostrarme su apoyo incondicional en cada momento, a la Universidad Técnica del Norte por darme la dicha de ser una de sus estudiantes, y a todos mis maestros que gracias a sus conocimientos y enseñanzas hoy puedo culminar mi carrera profesional, a mis compañeros por cada sonrisa y enojo que vivimos juntos y a mi amiga incondicional con la cual hoy es posible presentar este trabajo de grado.

Karla Zamora M.

PRESENTACIÓN

El presente trabajo previo a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA titulado **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE INTERMEDIACIÓN LABORAL PARA LOS PROFESIONALES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**, se encuentra estructurado de los siguientes capítulos:

Capítulo I Diagnóstico Situacional: este capítulo hace referencia al análisis entorno al lugar donde se implementará el Centro de Intermediación Laboral, permitiendo identificar los aspectos favorables y desfavorables que influenciarán en la gestión del proyecto, así como buscar alternativas de solución al problema que el presente trabajo de investigación trata de solucionar.

Capítulo II Marco Teórico: en este capítulo se establece bases teóricas y científicas mediante una investigación documental, bibliográfica y de sitios web que permitan sustentar el proyecto.

Capítulo III Estudio de Mercado: se realiza un estudio de mercado a través de diferentes técnicas e instrumentos de investigación de campo a los involucrados, mismos que permitieron determinar aspectos para conocer el mercado hacia el cual va dirigido el proyecto. Entre estos aspectos está el análisis de las cinco fuerzas de Porter las variables demanda, oferta y marketing.

Capítulo IV Estudio Técnico: en este capítulo se determina el tamaño del proyecto la macro y micro localización, el equipo que se necesita para brindar el servicio, talento humano, suministros de oficina, capital de trabajo y el financiamiento para la ejecución del proyecto.

Capítulo V Estudio financiero: en este capítulo se realiza todos los cálculos económicos que permiten emitir un criterio de viabilidad financiera como son proyección de ingresos y gastos, proyección de estados financieros, tales como Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados y Flujo de Caja, VAN, TIR, Periodo de Recuperación de la Inversión y Costo-Beneficio, con el fin de determinar si el proyecto es rentable.

Capítulo VI Estructura Organizacional; en este capítulo se realizó el diseño organizacional, en esta parte se establecen aspectos estratégicos, organizacionales y legales para la implementación del Centro de Intermediación Laboral. Así como también se estableció la misión, visión, objetivos empresariales, valores, políticas, manual de funciones.

Capítulo VII Impactos: en este capítulo se realizó el análisis de los impactos que genera el proyecto, en el ámbito socio-económico, empresarial, ambiental y educativo-cultural con la finalidad de establecer el impacto general que ocasionará la implementación del presente proyecto.

Una vez desarrollados y finalizados los capítulos detallados anteriormente, se procede a dar a conocer las conclusiones y recomendaciones a las cuales se ha llegado después de cumplir con todas las etapas del proceso.

ANTECEDENTES

El trabajo a lo largo de la historia se ha identificado como una actividad de supervivencia, ya que ha permitido que las diversas civilizaciones subsistan y mejoren continuamente su calidad de vida. Desde sus inicios el trabajo empleaba la fuerza tanto física como mental. Por ende, a medida que desarrollaban sus conocimientos se crean las diversas instituciones educativas para fortalecer dichos conocimientos. La Universidad Técnica del Norte es una Institución de Educación Superior pública y acreditada está ubicada en la Provincia de Imbabura, en la ciudad de Ibarra. La universidad tiene como misión la formación de profesionales, la misma que cuenta con cinco Facultades dentro de las cuales está la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas el mercado hacia el cual será dirigido el presente proyecto.

Dicha Facultad se destaca por proporcionar un mayor número de profesionales de las diferentes carreras con las que cuenta como son, Licenciatura en Gastronomía, Licenciatura en Mercadotecnia, Licenciatura en Economía, Licenciatura en Administración de Empresas, Licenciatura en Contabilidad y Auditoría, Licenciatura en Turismo, y la carrera de derecho. Profesionales que al finalizar su carrera o al cursar los últimos niveles de la misma desean iniciar con el proceso de formación e inserción laboral.

ÍNDICE DEL CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO	ii
ABSTRACT.....	iii
AUTORÍA.....	iv
INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO	v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN	vii
DEDICATORIA.....	x
AGRADECIMIENTO	xi
PRESENTACIÓN.....	xii
ANTECEDENTES.....	xiv
ÍNDICE DEL CONTENIDO	xv
ÍNDICE DE TABLAS.....	xxix
INDICE DE ILUSTRACIONES	xxxii
INDICE DE ANEXOS.....	xxxiii
JUSTIFICACION	34
OBJETIVOS.....	35
Objetivo General.....	35
Objetivos Específicos	35
CAPÍTULO I.....	37
1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	37

1.1 Antecedentes	37
1.2 Objetivos del diagnóstico.....	38
1.2.1 Objetivo general.....	38
1.2.1 Objetivos específicos	38
1.3 Variables diagnósticas para Análisis PEST.....	39
1.4 Indicadores o sub-aspectos.....	39
1.4.1 Aspecto Político-Legal.....	39
1.4.2 Aspecto Económico	39
1.4.3 Aspecto Tecnológico	40
1.4.4 Aspecto Socio- Cultural.....	40
1.5 Matriz de relación diagnóstica.....	41
1.6 Análisis de resultados	43
1.6.1 Aspecto Legal	43
1.6.1.1 Ley de Economía Popular y Solidaria	43
1.6.1.2 Ámbito Tributario	43
1.6.1.3 Código de Trabajo.....	44
1.6.1.4 Constitución de la República del Ecuador	44
1.6.2 Aspecto Económico	45
1.6.2.1 Estado de la Economía Nacional	45
1.6.2.2 Estado de la Economía Internacional.....	46
1.6.2.3 Ingreso Per Cápita en Ecuador.....	46
1.6.2.4 Desempleo.....	47
1.6.2.5 Balanza Comercial del Ecuador.....	47
1.6.2.6 Políticas Fiscales	48

1.6.3 Aspecto Tecnológico	48
1.6.3.1 Innovación de los medios de comunicación	48
1.6.4 Aspecto Socio-Cultural.....	49
1.6.4.1 Educación.....	49
1.6.4.2 Población Económicamente Activa Desocupada.....	49
1.6.4.3 Grupos de ocupación.....	50
1.7 Matriz de Oportunidades y Amenazas	50
1.8 Determinación de la oportunidad diagnóstica	53
CAPÍTULO II	55
2. MARCO TEÓRICO	55
2.1 Centro de Intermediación Laboral.....	55
2.1.1 Importancia del Centro de Intermediación Laboral	55
2.1.2 Objetivos del Centro de Intermediación Laboral	56
2.1.3 Beneficios del Centro de Intermediación Laboral	56
2.1.4 Servicio	56
2.1.5 Objetivos del servicio	56
2.1.6 Características del servicio	57
2.1.7 Base Legal.....	57
2.1.7.1 Código del trabajo.....	57
2.1.7.2 Ley de seguridad social.....	57
2.1.8 Organismos Reguladores	58
2.1.8.1 Servicio de Rentas Internas.....	58
2.1.8.2 Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.....	58
2.1.8.3 Ministerio del Trabajo.....	58

2.2 Estudio de Factibilidad	58
2.2.1 Estudio de mercado.....	58
2.2.1.1 Mercado	59
2.2.1.2 Demanda	59
2.2.1.3 Oferta	59
2.2.1.4 Precio	59
2.2.1.5 Marketing.....	59
2.2.1.6 Estrategia.....	60
2.2.1.7 Estrategia competitiva.....	60
2.2.2 Estudio técnico.....	60
2.2.2.1 Localización.....	60
Macro localización	61
Micro localización	61
2.2.2.2 Ingeniería del proyecto	61
2.2.2.3 Recurso Humano.....	61
2.2.2.4 Muebles.....	62
2.2.3 Estudio Financiero	62
2.2.3.1 La contabilidad.....	62
2.2.3.2 Importancia de la contabilidad.....	63
2.2.3.3 Capital de trabajo	63
2.2.3.4 Activo.....	63
2.2.3.5 Pasivo	63
2.2.3.6 Patrimonio.....	64
2.2.3.7 Ingresos	64
2.2.3.8 Costo	64

2.2.3.9 Gasto	64
2.2.3.10 Estados financieros	65
2.2.3.11 Estado de Resultados	65
2.2.3.12 Estado de Flujo del Efectivo	65
2.2.3.13 Estado de Situación Financiera.....	65
2.2.3.14 Estado de Cambios en el Patrimonio	66
2.2.3.15 Indiciadores Financieros	66
2.2.3.16 Valor Actual neto.....	66
2.2.3.17 Tasa Interna de Retorno	67
2.2.3.18 Método Costo- Beneficio.....	67
2.2.3.19 Punto de equilibrio.....	67
2.2.4 Estudio Organizacional.....	67
2.2.4.1 Administración.....	68
2.2.4.2 Niveles administrativos.....	68
2.2.4.3 Misión	68
2.2.4.4 Visión.....	69
2.2.4.5 Valores	69
2.2.4.6 Políticas.....	69
2.2.4.7 Clases de Organigramas.....	69
CAPITULO III.....	71
3. ESTUDIO DE MERCADO	71
3.1 Objetivos del estudio de mercado	71
3.1.1 Objetivo general.....	71
3.1.2 Objetivos específicos	72

3.2 Variables e Indicadores.	73
3.3 Población de estudio y cálculo de la muestra	76
3.3.1 Identificación de la Población.....	76
3.3.2 Cálculo de la muestra.....	77
3.3.2.1 Identificación de la muestra	77
3.3.2.2 Fórmula de la muestra para poblaciones finitas (N< 30000).....	77
3.3.2.3 Aplicación de la fórmula.....	77
3.4 Análisis del sector competitivo en relación a las Cinco Fuerzas de Porter	78
3.4.1 Rivalidad de competidores actuales.....	78
3.4.1.1 Número de Centros de Intermediación Laboral o Instituciones que ofrezcan un servicio similar.....	79
3.4.1.2 Puntos fuertes y puntos débiles de los Centros de Intermediación Laboral o Instituciones que ofrezcan servicios similares.	79
3.4.1.2 Precio que cobran por el servicio los Centros de Intermediación Laboral o Instituciones que ofrezcan el mismo servicio.	80
3.4.1.3 Formas de comunicación de los Centros de Intermediación Laboral o Instituciones que ofrezcan el mismo servicio.....	81
3.4.2 Servicios sustitutos.....	81
3.4.2.1 Nivel de satisfacción de las ofertas de empleo publicitadas por: prensa, radio, páginas web, aplicaciones y socio empleo.	82
3.4.2.2 Precio de utilización del servicio ofertante de empleo realizado por la prensa, radio, páginas web, aplicaciones y socio empleo.....	82
3.4.2.3 Nivel de diferenciación del servicio ofertante de empleo realizado por la prensa, radio, páginas web, aplicaciones y socio empleo.....	83
3.4.3 Nuevos entrantes	83

3.4.3.1 Normas legales relacionadas al ingreso del sector.....	83
3.4.3.2 Inversión requerida para ingresar al sector	84
3.4.3.3 Financiamiento bancario.....	84
3.4.4 Proveedores.....	84
3.4.4.1 Número de proveedores de internet	85
3.4.4.2 Número de proveedores de equipo de cómputo.....	86
3.4.4.3 Número de proveedores de útiles de oficina.....	86
3.4.4.4 Número de proveedores de mobiliario.....	86
3.4.5 Clientes	86
3.4.5.1 Número de empresas en el país.....	87
3.4.5.2 Numero de graduados anualmente.....	87
3.4.5.3 Poder de negociación de los clientes	88
3.4.5.4 Capacidad de acceso a tecnologías de la información	88
3.5 Análisis de la oferta.....	89
3.5.1 Número de competidores	89
3.5.2 Costo de atención al cliente	90
3.5.3 Segmentos que atienden.....	90
3.5.4 Estimación del volumen de la Oferta.....	90
3.6 Análisis de la demanda	91
3.6.1 Edad del cliente.....	91
3.6.2 Situación académica del cliente	92
3.6.3 Rama Profesional del cliente	93
3.6.4 Situación laboral del profesional	94
3.6.5 Área laboral de desempeño del profesional	95
3.6.6 Frecuencia de utilización del servicio	96

3.6.7 Conocimiento del servicio	97
3.6.8 Nivel de preferencia del servicio	98
3.6.9 Determinación del precio.....	99
3.6.10 Nivel necesidad del servicio	100
3.7 Análisis del Marketing Mix.....	101
3.7.1 Determinación del nombre de la empresa.....	101
3.7.2 Distribución del servicio.....	102
3.7.3 Estrategias de comunicación.....	103
3.7.4 Estimación de la demanda	104
3.8 Balance oferta/ demanda.....	105
3.9 Análisis del mercado	105
3.9.1 Clientes	105
3.9.2 Tendencias de la oferta	106
3.9.3 Tendencias de la demanda	106
3.9.4 Ambiente competitivo.....	107
3.9.5 Proveedores.....	107
3.9.6 Ventaja competitiva del servicio.....	107
3.10 Estrategia de mercadotecnia.....	108
3.10.1 Segmento de mercado.....	108
3.10.2 Características del segmento de mercado	108
3.11 El servicio.....	109
3.11.1 Características del servicio	109
3.11.2 Beneficios que el servicio brinda al usuario	109

3.11.3 Diferencia entre el servicio que oferta el Centro de Intermediación y los de la competencia	110
3.12 El Precio.....	110
3.12.1 Determinación del costo del servicio	110
3.12.2 Cálculo del precio.	111
3.13 La Distribución.....	111
3.13.1 Cobertura del servicio	111
3.13.2 Diseño de los sistemas de distribución	111
3.13.3 Diseño de los sistemas de ventas	112
3.14 El Plan de comunicación	112
3.14.1 Mensajes publicitarios	113
3.14.2 Plan de Medios.....	113
3.14.3 Presupuesto del Plan de mercadeo	114
3.15 Conclusiones del estudio de mercado	115
CAPÍTULO IV	119
4. ESTUDIO TÉCNICO	119
4.1 Introducción	119
4.2 Objetivos del estudio técnico.....	119
4.2.1 Objetivo General.....	119
4.2.2 Objetivos Específicos.....	119
4.3 Localización del Proyecto.....	120
4.3.1 Macro localización.....	120
4.3.2 Micro localización	121

4.4 Tamaño del Proyecto	122
4.4.1 Capacidad Instalada	122
4.4.2 Características de la tecnología.....	124
4.5 Ingeniería del Proyecto.....	124
4.6 Flujograma de proceso de prestación del servicio	126
4.6.1 Flujograma	126
4.6.2 Descripción de los procesos.....	128
4.7 Programa pre operativo de producción.....	131
4.8 Inversión en activos fijos	131
4.8.1 Equipo de computación.....	132
4.8.2 Muebles y Enseres	132
4.8.3 Resumen de la inversión fija.....	133
4.9 Inversión diferida.....	134
4.10 Inversión Variable	135
4.10.1 Gastos administrativos	135
4.10.2 Suministros de oficina.....	136
4.10.3 Costos Indirectos de fabricación.....	138
4.10.4 Gasto arriendo	138
4.10.5 Servicios básicos.....	139
4.10.6 Gastos de Ventas.....	139
4.11 Resumen de la inversión variable.....	139
4.11.1 Capital de trabajo	140
4.12 Inversión Total	140

4.13 Financiamiento	141
CAPÍTULO V.....	142
5. ESTUDIO FINANCIERO.....	142
5.1 Introducción	142
5.2 Objetivos del estudio financiero	142
5.2.1 Objetivo General.....	142
5.2.2 Objetivos Específicos	142
5.3 Ingresos	143
5.3.1 Ingresos proyectados.....	143
5.4 Egresos	146
5.4.1 Determinación de los egresos	146
5.5 Inversión inicial.....	146
5.5.1 Inversión en activos fijos	146
5.5.2 Resumen de la inversión fija.....	147
5.6 Inversión diferida.....	147
5.7 Inversión Variable	148
5.7.1 Resumen de la inversión variable	152
5.8 Capital de trabajo	153
5.9 Inversión Total	153
5.10 Financiamiento.....	154
5.11 Estados financieros	155
5.11.1 Estado de Situación Financiera.....	156

5.11.2 Estado de Pérdida y Ganancias	157
5.11.3 Flujo de caja proyectado	158
5.12 Evaluación económica	160
5.12.1 Análisis VAN.....	160
5.12.2 Análisis TIR	162
5.12.3 Costo Beneficio.....	162
5.12.4 Período de recuperación de la inversión	164
5.12.5 Punto de equilibrio.....	165
5.12 Análisis de sensibilidad y riesgos	167
CAPITULO VI.....	169
6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	169
6.1 Introducción	169
6.2 Tipo de empresa	169
6.2.1 Tipo de organización.....	169
6.2.2 Capital	170
6.2.3 Organización	170
6.3 Denominación de la empresa	170
6.4 Logotipo empresarial.....	171
6.5 Eslogan empresarial.....	171
6.6 Filosofía empresarial	171
6.6.1 Misión	171
6.6.2 Visión.....	172
6.6.3 Objetivos empresariales	172

6.6.4 Valores	172
6.6.5 Políticas empresariales.....	173
Clientes	173
Entidad.....	173
Personal.....	173
6.6.6 Filosofía empresarial.....	174
6.7 Estructura organizacional.....	174
6.7.1 Manual de funciones	175
<input type="checkbox"/> Funciones del Gerente	175
<input type="checkbox"/> Funciones del área de formación profesional.....	176
<input type="checkbox"/> Funciones del Asesor de personalidad.....	178
<input type="checkbox"/> Funciones del Coordinador del entorno laboral.....	179
<input type="checkbox"/> Funciones del Personal de Apoyo.....	181
6.8 Constitución de la empresa	182
6.8.1 Aspectos legales de funcionamiento.....	182
Requisitos para obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC.....	182
Requisitos para obtener la patente municipal por primera vez.....	183
Requisitos para obtener el permiso de funcionamiento	183
Requisitos para obtener el permiso de uso de suelo	184
6.8.2 Organismos de control y entes reguladores	184
6.9 Conclusiones de la estructura organizacional	190
CAPITULO VII	191
7. IMPACTOS	191
7.1 Introducción	191

7.2 Objetivo general	191
7.3 Matriz de valoración de impactos	191
7.4 Impacto socio-económico.....	192
7.5 Impacto empresarial.....	193
7.6 Impacto ambiental	193
7.7 Impacto educativo-cultural	194
7.8 Impacto general.....	195
CONCLUSIONES.....	196
RECOMENDACIONES.....	198
BIBLIOGRAFÍA.....	200
ANEXOS.....	205

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1	MATRIZ DIAGNÓSTICA	41
TABLA 2	MATRIZ DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS	51
TABLA 3	MATRIZ DE RESUMEN DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS CON MAYOR INFLUENCIA	53
TABLA 4	MATRIZ DE VARIABLES E INDICADORES.....	73
TABLA 5	POBLACIÓN DETERMINADA POR CARRERA	76
TABLA 6	SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	78
TABLA 7	NÚMERO DE GRADUADOS ANUALMENTE.....	88
TABLA 8	RANGO DE EDAD DE CLIENTE.....	91
TABLA 9	SITUACIÓN ACADÉMICA DEL CLIENTE.....	92
TABLA 10	RAMA PROFESIONAL DEL CLIENTE	93
TABLA 11	SITUACIÓN LABORAL DEL PROFESIONAL.....	94
TABLA 12	ÁREA LABORAL DEL PROFESIONAL	95
TABLA 13	FRECUENCIA DE UTILIZACIÓN DEL SERVICIO	97
TABLA 14	CONOCIMIENTO DEL SERVICIO	97
TABLA 15	NIVEL DE PREFERENCIA DEL SERVICIO.....	98
TABLA 16	DETERMINACIÓN DEL PRECIO	99
TABLA 17	NIVEL NECESIDAD DEL SERVICIO.....	100
TABLA 18	SELECCIÓN DEL NOMBRE DE LA EMPRESA	101
TABLA 19	DISTRIBUCIÓN DEL SERVICIO.....	102
TABLA 20	ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN	103
TABLA 21	ESTIMACIÓN DE VOLUMEN DE OFERTA Y DEMANDA.....	105
TABLA 22	ANÁLISIS COMPARATIVO DE LA COMPETENCIA	107
TABLA 23	DETERMINACIÓN DEL PRECIO DEL SERVICIO	110
TABLA 24	PRESUPUESTO DEL PLAN DE MERCADEO.....	115
TABLA 25	NÚMERO DE DÍAS NO LABORALES Y FESTIVOS.....	122
TABLA 26	CÁLCULO DE DÍAS LABORABLES	123
TABLA 27	NÚMERO DE PROFESIONALES POR CARRERAS EN LOS AÑOS 2016 Y 2017.....	123
TABLA 28	DESCRIPCIÓN DE LA SIMBOLOGÍA.....	126
TABLA 29	PROGRAMA PRE OPERATIVO MK SERVIEMPLEOS	131

TABLA 30 COSTO EQUIPO DE COMPUTACIÓN	132
TABLA 31 COSTO MUEBLES Y ENSERES	133
TABLA 32 TOTAL DE INVERSIÓN FIJA	133
TABLA 33 GASTOS DE CONSTITUCIÓN.....	135
TABLA 34 SUMINISTROS DE OFICINA.....	137
TABLA 35 COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN.....	138
TABLA 36 GASTO ARRIENDO.....	138
TABLA 37 SERVICIOS BÁSICOS	139
TABLA 38 GASTOS DE VENTAS	139
TABLA 39 RESUMEN DE LA INVERSIÓN VARIABLE.....	139
TABLA 40 CAPITAL DE TRABAJO.....	140
TABLA 41 TABLA INVERSIÓN TOTAL	141
TABLA 42 MODELO DE FINANCIAMIENTO	141
TABLA 43 PROYECCIÓN DE INGRESOS.....	145
TABLA 44 INVERSIÓN INICIAL EN EQUIPOS DE COMPUTACIÓN.....	146
TABLA 45 INVERSIÓN EN MUEBLES Y ENSERES	147
TABLA 46 TOTAL DE INVERSIÓN FIJA	147
TABLA 47 GASTOS DE CONSTITUCIÓN.....	148
TABLA 48 GASTO SUELDO ADMINISTRATIVO	148
TABLA 49 SUMINISTROS DE OFICINA	149
TABLA 50 PROYECCIÓN DE COSTOS INDIRECTOS	150
TABLA 51 SERVICIOS BÁSICOS	150
TABLA 52 PROYECCIÓN DE GASTOS DE VENTAS	150
TABLA 53 PROYECCIÓN DE GASTOS GENERALES Y ADMINISTRATIVOS	151
TABLA 54 VIDA ÚTIL DE ACTIVOS FIJOS	151
TABLA 55 CÁLCULO DE DEPRECIACIONES	151
TABLA 56 PROYECCIÓN DE COSTOS TOTALES.....	152
TABLA 57 RESUMEN DE LA INVERSIÓN VARIABLE.....	152
TABLA 58 CAPITAL DE TRABAJO.....	153
TABLA 59 TABLA INVERSIÓN TOTAL	154

TABLA 60 MODELO DE FINANCIAMIENTO	154
TABLA 61 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	156
TABLA 62 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	157
TABLA 63 FLUJO DE CAJA	158
TABLA 64 ANÁLISIS VAN	161
TABLA 65 DETERMINACIÓN DEL VAN ECONÓMICO	161
TABLA 66 ANÁLISIS TIR.....	162
TABLA 67 ANÁLISIS BENEFICIO COSTO B/C	163
TABLA 68 ANÁLISIS PERÍODO RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN.....	164
TABLA 69 RESUMEN DEL PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	165
TABLA 70 ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.....	166
TABLA 71 RESUMEN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.....	166
TABLA 72 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	168
TABLA 73 FUNCIONES DEL GERENTE.....	175
TABLA 74 FUNCIONES DEL ÁREA DE FORMACIÓN PROFESIONAL.....	176
TABLA 75 FUNCIONES DEL ASESOR DE PERSONALIDAD	178
TABLA 76 FUNCIONES DEL PERSONAL DE APOYO	181
TABLA 77 TABLA DE PERIODO DE DECLARACIÓN DEL IVA.....	186
TABLA 78 TABLA DE REDUCCIÓN DE GASTOS PARA EL AÑO 2018	187
TABLA 79 TABLA DE IMPUESTO A LA RENTA PARA PERSONAS NATURALES	189
TABLA 80 MATRIZ DE VALORACIÓN DE IMPACTOS.....	192
TABLA 81 MATRIZ DE VALORACIÓN DEL IMPACTO SOCIO-ECONÓMICO	192
TABLA 82 MATRIZ DE VALORACIÓN DEL IMPACTO EMPRESARIAL.....	193
TABLA 83 MATRIZ DE VALORACIÓN DEL IMPACTO AMBIENTAL.....	193
TABLA 84 MATRIZ DE VALORACIÓN DEL IMPACTO EDUCATIVO-CULTURAL	194
TABLA 85 MATRIZ DE VALORACIÓN DEL IMPACTO GENERAL	195

INDICE DE ILUSTRACIONES

ILUSTRACIÓN 1 RANGO DE EDAD DEL CLIENTE	92
ILUSTRACIÓN 2 SITUACIÓN ACADÉMICA DEL CLIENTE	93
ILUSTRACIÓN 3 RAMA PROFESIONAL DEL CLIENTE	94
ILUSTRACIÓN 4 SITUACIÓN LABORAL DEL PROFESIONAL	95
ILUSTRACIÓN 5 ÁREA LABORAL DEL PROFESIONAL	96
ILUSTRACIÓN 6 FRECUENCIA DE UTILIZACIÓN DEL SERVICIO	97
ILUSTRACIÓN 7 CONOCIMIENTO DEL SERVICIO	98
ILUSTRACIÓN 8 NIVEL DE PREFERENCIA DEL SERVICIO	99
ILUSTRACIÓN 9 DETERMINACIÓN DEL PRECIO	100
ILUSTRACIÓN 10 NIVEL NECESIDAD DEL SERVICIO	101
ILUSTRACIÓN 11 SELECCIÓN DEL NOMBRE DE LA EMPRESA	102
ILUSTRACIÓN 12 DISTRIBUCIÓN DEL SERVICIO	103
ILUSTRACIÓN 13 ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN	104
ILUSTRACIÓN 14 DISTRIBUCIÓN DEL SERVICIO	111
ILUSTRACIÓN 15 DISEÑO DEL SISTEMA DE VENTA	112
ILUSTRACIÓN 16 TARJETA DE PRESENTACIÓN	114
ILUSTRACIÓN 17 MAPA DE MACRO LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	120
ILUSTRACIÓN 18 MAPA DE MICRO LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	121
ILUSTRACIÓN 19 DISEÑO DE LAS INSTALACIONES	125
ILUSTRACIÓN 20 DISTRIBUCIÓN FÍSICA DE LAS OFICINAS	125
ILUSTRACIÓN 21 FLUJO GRAMA DEL PROCESO DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO DEL CENTRO DE INTERMEDIACIÓN LABORAL “MK SERVIEMPLEOS”	127
ILUSTRACIÓN 22 PUNTO DE EQUILIBRIO	167
ILUSTRACIÓN 23 LOGOTIPO DEL NEGOCIO MK SERVIEMPLEOS	171
ILUSTRACIÓN 24 FILOSOFÍA EMPRESARIAL	174
ILUSTRACIÓN 25 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL MK SERVIEMPLEOS	174

INDICE DE ANEXOS

ANEXO N° 1 ENTREVISTA A EXPERTO DEL ASPECTO POLÍTICO-LEGAL	206
ANEXO N° 2 ENTREVISTA A EXPERTO DEL ASPECTO POLÍTICO-LEGAL.....	207
ANEXO N° 3 ENTREVISTA A EXPERTO DEL ASPECTO ECONÓMICO	209
ANEXO N° 4 NÚMERO DE AGENCIAS DE EMPLEO.....	211
ANEXO N° 5 ENTREVISTA A LA AGENCIA DE EMPLEO	213
ANEXO N° 6 ENTREVISTA A CLIENTE.....	215
ANEXO N° 7 FINANCIAMIENTO BANCARIO	217
ANEXO N° 8 PROVEEDORES DE INTERNET	221
ANEXO N° 9 PROVEEDORES DE EQUIPO TECNOLÓGICO	222
ANEXO N° 10 PROVEEDORES DE SUMINISTROS DE OFICINA	224
ANEXO N° 11 PROVEEDORES DE MUEBLES Y ENSERES	225
ANEXO N° 12 PROFORMA DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN.....	226
ANEXO N° 13 PROFORMA DE SUMINISTROS DE OFICINA.....	227
ANEXO N° 14 PROFORMA DE MUEBLES Y ENSERES.....	228
ANEXO N° 15 ESTIMACIÓN DEL VOLUMEN DE LA OFERTA.....	229
ANEXO N° 16 EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS EN ECUADOR EN EL PERIODO 2012 ...	230
ANEXO N° 17 NÚMERO DE EMPRESAS POR TAMAÑO DE EMPRESAS Y PARTICIPACIÓN NACIONAL, AÑO 2016	230
ANEXO N°18 NÚMERO DE EMPRESAS POR ACTIVIDAD ECONÓMICA Y PARTICIPACIÓN NACIONAL, AÑO 2016	231
ANEXO N° 19 NÚMERO DE EMPRESAS POR PROVINCIA Y PARTICIPACIÓN NACIONAL	233
ANEXO N° 20 ESTIMACIÓN VOLUMEN DE LA DEMANDA.....	234
ANEXO N° 21 MODELO DE ENCUESTA.....	235
ANEXO N° 22 FORMULARIO 104A DE DECLARACIÓN DE IVA PARA PERSONAS NATURALES NO OBLIGADAS A LLEVAR CONTABILIDAD	239
ANEXO N° 23 FORMULARIO 102A PARA LA DECLARACIÓN DEL IR PARA PERSONAS NATURALES NO OBLIGAS A LLEVAR CONTABILIDAD	241
ANEXO N° 24 TEST DE PERSONALIDAD DEL CLIENTE	243
ANEXO N° 25 MODELO DE TEST PARA EVALUACIÓN AL CLIENTE	245

JUSTIFICACION

La idea del estudio de factibilidad para la creación del Centro de Intermediación Laboral para los estudiantes actuales y futuros de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte en la Ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura surge como solución para mitigar la problemática que tienen los estudiantes a la hora de prepararse para una entrevista laboral y la necesidad de contar con las herramientas necesarias e incluso una guía en la búsqueda de un empleo. Cuando los estudiantes desean iniciar el proceso de emplearse surgen varias dudas como, por ejemplo: ¿Dónde buscar trabajo?, ¿Cuáles son las oportunidades que tengo de acuerdo a mis habilidades y experiencia? ¿Cómo realizar el currículum vitae?, ¿Cómo presentarse ante una entrevista de trabajo? y ¿Cómo actuar durante una entrevista de trabajo? Estos son algunos aspectos que si no son dominados por el estudiante es casi imposible que obtenga un puesto de trabajo.

Además un problema clave es el comportamiento egocéntrico que la sociedad adopta cuando adquiere un título de tercer nivel, debido a que por lo general las personas asocian este nivel de preparación como una oportunidad para desempeñar funciones en altos niveles jerárquicos, lo cual es irrealista, ya que para llegar a alcanzar este tipo de puesto se requiere de un proceso de crecimiento laboral. Es por ello que el Centro de Intermediación Laboral actúa como asesor en el proceso de formación laboral de los estudiantes y provee herramientas necesarias para la búsqueda del empleo, logrando así beneficiar a los estudiante actuales y futuros de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas con el servicio de apoyo que brinda el proyecto, así como también por ende contribuyendo con la acreditación académica, debido a que los profesionales que genera la Universidad formaran parte de la población económicamente activa, y facilitando que las empresas contraten personal joven, capacitado que contribuya al desarrollo de las mismas.

OBJETIVOS

Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad para la Creación de un Centro de Intermediación Laboral para los actuales y futuros estudiantes que se encuentran cursando los últimos niveles de las carreras que posee la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte en la ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura, el cual sea un centro de apoyo, formación y acompañamiento en el proceso de preparación e inserción laboral.

Objetivos Específicos

- Realizar un diagnóstico situacional que permita establecer el problema y determinar las condiciones del entorno donde se planea aplicar el proyecto.
- Establecer las bases teóricas y científicas mediante la investigación documental, bibliográfica y de sitios web que permitan sustentar el proyecto para la creación del Centro de Intermediación Laboral.
- Realizar un estudio de mercado que permita determinar el mercado meta hacia el cual se va dirigir el servicio de apoyo, formación y acompañamiento laboral que brinda el Centro de Intermediación Laboral.
- Realizar el estudio técnico del proyecto que permita determinar la localización, el tamaño, la dimensión del Centro de Intermediación Laboral e inversiones que requiere el proyecto.
- Realizar un estudio financiero que permita determinar la viabilidad del Proyecto.
- Diseñar la estructura organizacional y funcional del Centro de Intermediación Laboral para la administración eficiente de los recursos y el cumplimiento de los objetivos planteados.

- Determinar los principales impactos que generará la operación del proyecto como son: impacto socio-económico, empresarial, ambiental y educativo cultural.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1 Antecedentes

La provincia de Imbabura es reconocida por sus majestuosos lagos, cuenta con 6 Cantones, Otavalo, Cotacachi, Antonio Ante, Pimampiro, Urcuquí, y el cantón Ibarra el cual se define como núcleo de desarrollo económico, así como educativo, es conocida como la Ciudad Blanca o la Ciudad a la que siempre se vuelve. Reconocida por su clima cálido y diversidad gastronómica. Debido a la amabilidad de sus habitantes y diversos lugares turísticos es muy visitada por turistas tanto nacionales como extranjeros. Ibarra es una ciudad cultural donde el teatro, el arte, la pintura y la historia son su esencial complemento.

La educación es considerada esencial para el desarrollo de la sociedad, por ello la Ciudad de Ibarra cuenta con varias Instituciones de Educación Superior. Dentro de las cuales se encuentra la Universidad Técnica del Norte, la misma que está conformada por cinco facultades. La Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, donde se forman profesionales en diversas especialidades como; Licenciatura en Gastronomía, Licenciatura en Mercadotecnia, Licenciatura en Economía, Licenciatura en Administración de Empresas, Licenciatura en Contabilidad y Auditoría, Licenciatura en Turismo, y Abogacía.

Los profesionales que obtengan un título de tercer nivel en las carreras anteriormente mencionadas, requiere de un entrenamiento previo para la consecución de un empleo, donde el aspirante adquiera conocimientos sobre cómo actuar correctamente en una entrevista de trabajo, como expresarse tanto de forma verbal como escrita, el poder de convencimiento, la seguridad en el mismo y habilidades específicas requeridas para ocupar un cargo laboral determinado. Por ello es indispensable la existencia de Centros

de Intermediación Laboral que brinde este tipo de servicios, actualmente este tipo de Centros no existen en el país. De acuerdo al último censo realizado por el INEC en el año 2010, dentro del sector de servicios en un porcentaje reducido existen negocios similares a este tipo de proyecto los cuales son las agencias de empleo ubicadas en las diferentes ciudades del país, donde su principal actividad está enfocada en lograr insertar a las personas en una plaza laboral, más no prepararlas para su crecimiento laboral, estas prestan su servicio a cambio de una cantidad de dinero o en ocasiones lo realizan sin fines de lucro.

Luego que se ha analizado la oportunidad para la implementación de un Centro de Intermediación Laboral, se evalúa el entorno donde se pretende crear este tipo de negocio. Para esto se utilizará metodologías como el Análisis PEST, el cual representa un análisis de aspectos tales como: Político-Legal, Económico, Socio-Cultural y Tecnológico, con sus diferentes indicadores, los cuales proporcionaran información relevante sobre aspectos favorables y desfavorables que se presenten para implementación del proyecto.

1.2 Objetivos del diagnóstico

1.2.1 Objetivo general

Realizar un diagnóstico situacional en la Ciudad de Ibarra, con el fin de determinar oportunidades y amenazas que influyen en la creación del Centro de Intermediación Laboral.

1.2.1 Objetivos específicos

- Examinar de que forma el aspecto Político -Legal tiene influencia en la creación del Centro de Intermediación Laboral en la Ciudad de Ibarra.

- Evaluar los factores del aspecto económico con el fin de determinar el grado de afectación que estos pueden tener en la creación del Centro de Intermediación Laboral.
- Analizar el aspecto tecnológico del entorno para determinar los beneficios que aportan los medios tecnológicos en la creación de este tipo de negocio y en el desarrollo de sus actividades.
- Determinar y analizar el aspecto socio - cultural con el fin de identificar el comportamiento de los integrantes del mercado laboral y su nivel de influencia en el entorno donde se desarrollara el Centro de Intermediación Laboral.

1.3 Variables diagnósticas para Análisis PEST

- Aspecto Político-Legal
- Aspecto Económico
- Aspecto Tecnológico
- Aspecto Socio- Cultural

1.4 Indicadores o sub-aspectos

1.4.1 Aspecto Político-Legal

- Ley de Economía Popular y Solidaria
- Ámbito Tributario
- Código de Trabajo
- Constitución de la República del Ecuador

1.4.2 Aspecto Económico

- Estado de la economía nacional
- Estado de la economía internacional

- Ingreso per cápita en Ecuador
- Desempleo
- Balanza comercial de Ecuador
- Políticas Fiscales

1.4.3 Aspecto Tecnológico

- Innovaciones de los medios de comunicación

1.4.4 Aspecto Socio- Cultural

- Educación
- PEA desocupada
- **Grupos de ocupación**

1.5 Matriz de relación diagnóstica

Tabla 1
Matriz diagnóstica

OBJETIVOS	VARIABLES A DIAGNOSTICAS	INDICADORES DE LA VARIABLE	FUENTES	TÉCNICAS	INFORMANTES
Examinar de qué forma el aspecto político -legal tiene influencia en la creación del Centro de Intermediación Laboral en la Ciudad de Ibarra.	Político – legal	Ley de economía popular y solidaria	Primaria	Entrevista	Dr. Otto Ayala
		Ámbito Tributario	Primaria	Entrevista	Dr. Paul Toro Echeverría
		Código de trabajo	Secundaria	Investigación Bibliografía	Publicaciones del Ministerio de Trabajo
		Constitución de la República del Ecuador	Secundaria	Investigación Bibliografía	Constitución de la República del Ecuador
Evaluar los factores del aspecto económico con el fin de determinar el grado de afectación que estos pueden tener en la creación del Centro de Intermediación Laboral.	Económico	Estado de la economía nacional	Primaria	Entrevista	Eco. Diego Taboada
		Estado de la economía internacional	Primaria	Entrevista	Eco. Diego Taboada
		Ingreso per cápita en Ecuador	Primaria	Entrevista	Eco. Diego Taboada
		Desempleo	Primaria	Entrevista	Eco. Diego Taboada
		Balanza comercial de Ecuador	Primaria	Entrevista	Eco. Diego Taboada
		Políticas Fiscales	Secundaria	Investigación Bibliografía	Publicaciones Ministerio de Economía y Finanzas
Analizar el aspecto tecnológico del entorno para determinar los beneficios que aportan los medios tecnológicos en la creación de este tipo de negocio y en el desarrollo de sus actividades.	Tecnológico	Innovaciones de los medios de comunicación	Secundaria	Investigación	Revista Tecnológica
				Bibliografía	
Determinar y analizar el aspecto socio - cultural con el fin de	Socio – cultural	Educación	Secundaria	Investigación	Plan de Desarrollo y

identificar el comportamiento de los integrantes del mercado laboral y su nivel de influencia en el entorno donde se desarrollara el Centro de Intermediación Laboral.

PEA desocupada

Secundaria

Bibliografía

Ordenamiento Territorial del Cantón Ibarra 2015-2023

Investigación

Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Ibarra 2015-2023

Bibliografía

Grupos de Ocupación

Secundaria

Investigación

Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Ibarra 2015-2023

Bibliografía

Fuente: Diagnostico Situacional
Elaborado por: Las Autoras

1.6 Análisis de resultados

1.6.1 Aspecto Legal

En el Aspecto Político- Legal se analizan normas legales y aspectos políticos que se han de considerar como influyentes para la creación del Centro de Intermediación Laboral. Dicha información se obtiene a través de entrevistas realizadas a los Expertos y mediante información bibliográfica utilizada. Estos aspectos son; Ley de Economía Popular y Solidaria, Ámbito Tributario, Código de Trabajo y Constitución de la República del Ecuador, dichas normas legales que rigen la actividad empresarial que el Centro de Intermediación Laboral realiza.

1.6.1.1 Ley de Economía Popular y Solidaria

La Ley de Economía de Popular y Solidaria es la forma en que se organizan las personas para realizar diferentes actividades que integra el Sistema Económico. De acuerdo con el criterio emitido por el experto en el tema, el Doctor Otto Ayala menciona que la Ley de Economía Popular y Solidaria es una Ley que permite la incorporación de personas excluidas del poder político a las actividades productivas y económicas. Es decir que la Ley de Economía Popular y Solidaria permite la organización económica de los ciudadanos enfocada al buen vivir. Para el Centro de Intermediación Laboral este es un aspecto positivo debido a que permite identificar los parámetros necesarios para implementar el proyecto logrando así obtener un marco jurídico y gozar de los beneficios que otorga. (Ver anexo N°1)

1.6.1.2 Ámbito Tributario

En el ámbito Tributario se considera a las Leyes Tributarias Internas y a la Ley del Registro Único del Contribuyente debido a que son fundamentales para el funcionamiento del proyecto. De acuerdo con el criterio emitido por el Dr. Paul Toro Echeverría experto en el ámbito tributario, las Leyes Tributarias Internas son

disposiciones legales que rigen o norman los tributos en un país, y la Ley del Registro Único del Contribuyente establece todos los parámetros, deberes y derechos que tienen los contribuyentes para inscribirse en el RUC y obtener su identificación Tributaria. Estas leyes se identifican de forma positiva para el Centro de Intermediación Laboral debido a que permite obtener el Registro Único de Contribuyentes y cumplir con las obligaciones tributarias. (Ver anexo N°2)

1.6.1.3 Código de Trabajo

El Código del Trabajo es aquel que permite controlar las obligaciones y derechos existentes entre el empleador y el trabajador. De acuerdo a lo establecido por el Ministerio de Trabajo, el Código de Trabajo es un documento creado por el Congreso Nacional de conformidad con la Constitución Política de la República con la finalidad de mantener actualizada la legislación laboral. Los preceptos de este Código regulan las relaciones entre empleadores y trabajadores y se aplican a las diversas modalidades y condiciones de trabajo. Este contiene toda la información de normas especiales que determinan aspectos relativos a la relación que se establece entre un trabajador y un empleador a través de un contrato que será un documento legal sustentable con el fin de procurar que exista un equilibrio y respeto entre las partes involucradas. Se considera que el Código del Trabajo es un aspecto positivo para el Centro de Intermediación Laboral debido a que es el instrumento principal para el desarrollo de las actividades.

1.6.1.4 Constitución de la República del Ecuador

La Constitución de la República del Ecuador busca representar una nueva forma de convivencia de armonía y diversidad entre la ciudadana, y la naturaleza. De acuerdo con los diferentes artículos establecidos en la Constitución de la República del Ecuador tiene la finalidad de lograr un país democrático, comprometido con la integración Latinoamericana, presentando al Ecuador como un Estado constitucional de derechos y

justicia, democrático, soberano, social, independiente, intercultural, unitario, plurinacional y laico. La Constitución del Ecuador se considera positiva debido a que es un instrumento útil que permite conocer los derechos y obligaciones que tendrá la empresa frente a la sociedad y el entorno, de esa manera lograr que las participaciones de las actividades empresariales sean de forma efectiva y respetada, desde las perspectiva interna de la empresa y externa frente a la vida ciudadana.

1.6.2 Aspecto Económico

En el Aspecto Económico se analizan indicadores que influyen de manera directa sobre la implementación del Centro de Intermediación Laboral. Estos indicadores son: Estado de la Economía Nacional, Estado la Economía Internacional, Desempleo, Balanza Comercial del Ecuador y las Políticas Fiscales. Estos aspectos son evaluados a través de entrevistas a expertos en el tema económico, además se recurre a información bibliográfica para realizar la investigación.

1.6.2.1 Estado de la Economía Nacional

El Ecuador anteriormente se encontraba con una economía estable y con ingresos elevados debido al alto precio de petróleo, pasando a una fase de inestabilidad económica debido al alto gasto público. Actualmente la estabilidad económica del país se encuentra en un proceso de reactivación económica. De acuerdo con la opinión emitida por el experto en el tema el Economista Diego Taboada el estado de la Economía Nacional se encuentra en un periodo de recuperación, después de haber pasado en el 2016 por un periodo de una leve recesión. Esto se lo puede verificar con el incremento del PIB y de la recaudación de tributos, respecto a la deuda, esta se encuentra en niveles manejables, sin embargo, los precios del petróleo no permiten disminuir la deuda en el mediano plazo ya que se encuentran estables. Para el Centro de Intermediación Laboral este factor es negativo debido a que la inestabilidad económica

del país genera desconfianza para la inversión, por lo tanto, disminuye las posibilidades de proyectarse a largo plazo como un negocio estable. (Ver anexo N°3)

1.6.2.2 Estado de la Economía Internacional

La Economía Internacional por varios años ha estado en un proceso de desaceleración, debido a los cambios en el precio del petróleo y algunos desastres naturales. Actualmente existe cierto nivel de incertidumbre económica por factores como: enfrentamientos entre los países y diferentes ideologías de los presidentes actuales. De acuerdo con el criterio otorgado por el profesional en el tema el Economista Diego Taboada el estado de la Economía Internacional ha generado la problemática existente en la Economía Nacional debido a que los países desarrollados no han crecido como en periodos anteriores lo que disminuye el consumo de bienes que produce nuestro país. Este factor se considera negativo para el Centro de Intermediación Laboral, debido a que disminuye la actividad productiva de las empresas y por ende generan despidos de personal por lo tanto aumenta el nivel competitivo laboral punto clave para el apoyo en la inserción laboral de los estudiantes. (Ver anexo N°3)

1.6.2.3 Ingreso Per Cápita en Ecuador

El ingreso per cápita es la cantidad de dinero que recibe cada habitante de un país. De acuerdo con el criterio emitido por el experto en el tema el Economista Diego Taboada el ingreso per cápita actual del Ecuador por habitante es de 6.250 dólares debido a que el PIB es alrededor de 100.000'.000.000 de dólares y la población alrededor de 16'.000.000 millones de habitantes. Este indicador se identifica de forma positiva y a la vez de forma negativa para el Centro de Intermediación Laboral. Debido a que si crece la población significaría un riesgo, pues disminuye el ingreso y por ende el nivel de educación, obteniendo como consecuencia la reducción de profesionales y

podría convertirse en un aspecto positivo debido a que al incrementarse permitiría la creación de empresas, aumentando así plazas de empleo. (Ver anexo N°3)

1.6.2.4 Desempleo

El desempleo es la acción de ocio involuntaria de una persona que desea trabajar. De acuerdo con la opinión del experto en el tema el Economista Diego Taboada el desempleo tiene su principal causa en la producción, por lo tanto si el PIB disminuye es muy probable que el desempleo aumente, actualmente el nivel de desempleo es del 4.47%. El desempleo tiene una relación directa con el Centro de Intermediación Laboral y se considera como un aspecto negativo, debido a que esto dificultaría que los estudiantes a pesar de la formación académica y el acompañamiento que el Centro de Intermediación Laboral les brinda, no logren emplearse por la gran cantidad de personas desempleadas que esperan ocupar un puesto de trabajo. (Ver anexo N°3)

1.6.2.5 Balanza Comercial del Ecuador

La Balanza Comercial del Ecuador es un registro y control sobre las importaciones y exportaciones. De acuerdo con el experto en el tema el Economista Diego Taboada la balanza comercial es la diferencia entre las exportaciones e importaciones, si las exportaciones son mayores a las importaciones la balanza comercial es positiva, pero si las exportaciones son menores a las importaciones la balanza comercial es deficitaria. Nuestro país debe procurar que las exportaciones sean mayores a las importaciones para asegurar entrada de divisas (más de las que salen) para proteger la dolarización. Siempre y cuando la balanza comercial sea positiva, será un aspecto positivo para el Centro de Intermediación Laboral, debido a que existirá mayor inversión interna y por ende generación de empleo, aspecto fundamental para el Centro de Intermediación Laboral ya que trabajaría como una guía en el proceso de búsqueda de empleo (Ver anexo N°3)

1.6.2.6 Políticas Fiscales

La Política Fiscal es un complemento de la política económica, que se centra en la administración de los recursos de un estado. Además tiene el poder de regular los impuestos disminuirlos o aumentarlos dependiendo de la situación económica del país, y procura crear nuevos empleos y otorga subsidios de manera temporal a los desempleados. Para el Centro de Intermediación Laboral se considera que es un indicador negativo, debido a que cada año existen cambios sobre los impuestos y tasas provocando que las PYMES incrementen sus obligaciones generando desmotivación a la creación de microempresas.

1.6.3 Aspecto Tecnológico

El Aspecto Tecnológico analiza el indicador que influye directamente en la implementación del Centro de Intermediación Laboral. Este indicador es la Innovación de los medios de comunicación. Este aspecto es evaluado a través de información bibliográfica con el fin de realizar la investigación.

1.6.3.1 Innovación de los medios de comunicación

Actualmente la innovación en los medios de comunicación es infinita, debido a que existen diversas formas de comunicación como el email, redes sociales, teléfono, fax, prensa escrita y el internet. Los medios de comunicación han sufrido un cambio drástico en cuanto a la forma en que proporcionan información debido a la aparición de medios de comunicación digital, en red y móvil. La innovación tecnológica es un factor positivo para el Centro de Intermediación Laboral, debido a que permite estar comunicados constantemente con la sociedad, y por ende es fundamental para la realización de las actividades.

1.6.4 Aspecto Socio-Cultural

En el Aspecto Socio-Cultural se analizan indicadores que influyen sobre la implementación del Centro de Intermediación Laboral. Estos indicadores son: Educación, PEA desocupada y los Grupos de Ocupación. Estos aspectos son evaluados a través de información bibliográfica con el fin de realizar la investigación determinada.

1.6.4.1 Educación

La educación es el nivel de preparación que poseen los individuos de la sociedad. Según el INEC de acuerdo con los datos obtenidos el último censo en el año 2010, y plasmado en el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de Ibarra para el año 2015-2023, el Nivel educativo está conformado por los tres niveles, básico, secundario y terciario. El número de personas que finiquitaron la primaria en el Cantón Ibarra fue de 2302 personas, y el número de personas que finiquitaron la secundaria fue de 1512 personas, en relación al número de estudiantes que cursan el nivel superior son de 6752 personas. El nivel de educación se considera un indicador positivo, debido a que las personas que cursan el tercer nivel de educación, determinan exactamente cuántos profesionales existirán en un futuro los cuáles se convertirán en los principales clientes del Centro de Intermediación Laboral.

1.6.4.2 Población Económicamente Activa Desocupada

La población económicamente activa desocupada son aquellas personas que por varios factores tuvieron un empleo pero que actualmente no trabajan. La información plasmada por el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de Ibarra para el año 2015-2023 determina la existencia de un grupo de personas consideradas como PEA desocupada. Este indicador se considera como positivo para el Centro de Intermediación Laboral, debido a que este grupo de personas se consideran como posibles clientes al identificarles como una alternativa en el caso de no conseguir la captación de los

clientes metas determinados inicialmente para brindarles la formación y guía en el proceso de búsqueda de empleo.

1.6.4.3 Grupos de ocupación

Este grupo indica el porcentaje de la población del Cantón Ibarra que actualmente se dedica a diversas actividades o sectores productivos del Cantón, sin tomar en cuenta el nivel de formación para el que fue preparado. De acuerdo al Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de Ibarra para el año 2015-2023 se determina que las personas realizan actividades en otros sectores los cuales no son de su especialización. Para el Centro de Intermediación Laboral este indicador se considera positivo, debido a que permite analizar el comportamiento cultural de la población frente al ámbito laboral para luego comparar y determinar el nivel desde el cual se empezara con la formación a los mismos. Debido a que los estudiantes crean un patrón de egocentrismo el cual les hace adoptar un comportamiento de superioridad eliminando así la posibilidad de emplearse en cargos que consideran inferiores. Es ahí donde nace la oportunidad del Centro de Intermediación Laboral el cual busca direccionar el pensamiento de los estudiantes hacia un proceso de crecimiento laboral paulatino.

1.7 Matriz de Oportunidades y Amenazas

El análisis de los aspectos de la matriz PEST permite crear un sistema de valoración y calificación con la finalidad de considerar aspectos muy desfavorables con una calificación de 1, poco desfavorables 2, indiferentes 3, favorables 4 y muy favorables 5, esta valoración se realiza con el fin de identificar las amenazas y oportunidades para el Centro de Intermediación Laboral.

Tabla 2
Matriz de Oportunidades y Amenazas

Aspectos	Amena		Indifere	Oportuni	
	za		nte	dad	
	1	2	3	4	5
La Ley de Economía Popular y Solidaria impulsa la creación de nuevos negocios y la identificación de los parámetros necesarios para implementar el proyecto.					X
Ley del Registro Único del Contribuyente facilita la obtención del Registro Único de Contribuyentes para el cumplimiento de las obligaciones tributarias.				X	
El Código de Trabajo permite regular los derechos y obligaciones de los trabajadores y empleadores.					X
La Constitución respeta los derechos y obligaciones que tendrá la empresa frente a la sociedad y el entorno.				X	
Inestabilidad económica del país.	X				
Disminución de la inversión extranjera.	X				
El Ingreso Per-cápita representa el aumento del ingreso y aumento de la población.		X		X	

El desempleo dificultaría que los estudiantes a pesar de la formación académica y el acompañamiento que el Centro de Intermediación Laboral les brinda no logren emplearse por la gran cantidad de personas desempleadas que esperan ocupar un puesto de trabajo.	X	
Aumento y decremento de importaciones y exportaciones del país.		X
Incremento de tasas e impuestos.		X
Facilidad en la comunicación con los clientes.		X
Aumento del nivel de educación de los individuos.		X
PEA Desocupada brinda una oportunidad de posibles clientes.		X
Grupos ocupacionales de la población permiten conocer el comportamiento cultural de las personas en el aspecto laboral.		X

Fuente: Diagnóstico Situacional
Elaborado por: Las Autoras

A continuación, se presenta una matriz donde se exponen las oportunidades determinadas con el número 5 y amenazas consideradas con el número 1, que se considera que tienen mayor influencia tanto positiva y negativa para la creación del Centro de Intermediación Laboral.

Tabla 3
Matriz de resumen de oportunidades y amenazas con mayor influencia

OPORTUNIDADES Y AMENAZAS (5)
OPORTUNIDADES (5)
La Ley de Economía Popular y Solidaria impulsa la creación de nuevos negocios y la identificación de los parámetros necesarios para implementar el proyecto.
El código del trabajo permite regular los derechos y obligaciones de los trabajadores y empleadores.
Facilidad en la comunicación con los clientes.
PEA Desocupada brinda una oportunidad de posibles clientes.
Aumento del nivel de educación de los individuos.
Grupos ocupacionales de la población permiten conocer el comportamiento cultural de las personas en el aspecto laboral.
AMENAZAS (1)
Inestabilidad económica del país.
Disminución de la inversión extranjera.
El desempleo dificultaría que los estudiantes, a pesar de la formación académica y el acompañamiento que el Centro de Intermediación les brinda no logren emplearse por la gran cantidad de personas desempleadas que esperan ocupar un puesto de trabajo.

Nota: En el cuadro se resaltan dos oportunidades y dos amenazas más relevantes tomadas en consideración para identificar a oportunidad diagnóstica.

Fuente: Diagnóstico Situacional

Elaborado por: Las Autoras

1.8 Determinación de la oportunidad diagnóstica

Luego de haber realizado el diagnóstico situacional, analizando las variables diagnósticas e indicadores del Análisis PEST, mediante la aplicación de las diferentes técnicas de investigación para determinar aspectos del entorno que influyen de manera positiva y negativa en la implementación del Centro de Intermediación Laboral. Se considera como oportunidad el incremento de personas que deciden continuar sus estudios en Instituciones Educación Superior. Una de las Instituciones a la que acuden es la Universidad Técnica del Norte, la cual cuenta con cinco facultades una de ellas es la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas donde se forman profesionales, los cuales en un futuro se convertirán en posibles clientes. La Ley de Economía Popular y Solidaria impulsa la creación de nuevos negocios motivando a las personas a emprender. Así como también los grupos ocupacionales de la población permiten conocer el comportamiento cultural de las personas en el aspecto laboral y de esta

manera saber cómo capacitar correctamente a los estudiantes con un enfoque de humildad.

Por otra parte, se considera como amenazas que influyen en la creación del Centro de Intermediación Laboral los indicadores macroeconómicos, como la disminución de la inversión extranjera y el desempleo, los cuales juegan un papel importante en el análisis de entorno, debido a que por la disminución de uno provoca el aumento del otro, ocasionando que en el proceso de apoyo para la búsqueda de un empleo se complique tanto para los estudiantes como para el Centro de Intermediación Laboral.

Luego de haber analizado cada oportunidad y amenaza, se han seleccionado las de mayor influencia, las mismas que han permitido identificar aspectos favorables que permitan la continuidad del emprendimiento el cual es “CREACIÓN DE UN CENTRO DE INTERMEDIACIÓN LABORAL PARA LOS PROFESIONALES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

En el presente capítulo se detallan las bases teóricas y referentes que respaldan el desarrollo de los demás capítulos que conforman la investigación. Aquí se presentará dos grandes temas; en primera instancia se determinan los fundamentos teóricos para la creación del Centro de Intermediación Laboral como su importancia, objetivos, beneficios, su servicio, objetivos del servicio, características del servicio y la base legal al que se rige. El siguiente tema contiene aspectos teórico conceptuales del estudio de factibilidad donde se desarrollan aspectos del Centro de Intermediación como su estructura organizacional, el plan de marketing, plan estratégico y su plan financiero, el fin de respaldar la efectividad de la actividad.

2.1 Centro de Intermediación Laboral

Un Centro de Intermediación Laboral es una oficina, que tiene como finalidad facilitar la relación entre los diferentes demandantes y ofertantes de empleo. La cual se encarga de mejorar los procesos de contratación en las empresas, permitiéndoles así reducir costos. Además, brinda calidad y rapidez en la contratación, de los interesados en obtener un trabajo. El Centro de Intermediación Laboral busca insertar al mercado laboral a las personas que necesitan un empleo y así facilitar la contratación de profesionales por parte de las empresas (CEPAL, 2003).

2.1.1 Importancia del Centro de Intermediación Laboral

Los Centros de Intermediación Laboral son importantes porque permiten que la sociedad que se encuentra desocupada se emplee en cargos acorde a su perfil profesional y las empresas contraten personal capacitado. Su función principal es mediar entre los ofertantes y demandantes de trabajo. Los servicios que ofrecen los

Centros de Intermediación Laboral son fundamentales para el desarrollo de los profesionales y el crecimiento económico del país (CEPAL, 2003).

2.1.2 Objetivos del Centro de Intermediación Laboral

Los Centros de Intermediación Laboral tienen como objetivo agilizar la coordinación de contratación del personal en las empresas con el fin de disminuir costos y otorgar la oportunidad laboral a los profesionales. Además, proporciona herramientas de apoyo para la búsqueda de un empleo y desde luego el contacto con las empresas. El objetivo de los Centros de Intermediación Laboral es encontrar oportunidades laborales (Servicio Nacional de Empleo, 2017).

2.1.3 Beneficios del Centro de Intermediación Laboral

Los Centros de Intermediación Laboral ofrecen varios beneficios tanto para las empresas como para los profesionales, debido a que las empresas disminuyen costos y tiempo, mientras que los profesionales obtienen rápidamente un empleo. La reducción del desempleo, es uno de los beneficios que este brinda, así como la disminución de rotación del personal, mejoramiento de la transparencia del mercado laboral, incremento de la productividad, mejoramiento de la seguridad social. Los Centros de Intermediación Laboral brindan beneficios que favorecen a la sociedad en general (CEPAL, 2003).

2.1.4 Servicio

El servicio es la energía y la fuerza que necesita toda organización para poder comenzar con un rápido ascenso hacia lo más altos niveles de un mercado satisfaciendo las necesidades de las personas que lo utilizan (Tschohl, 2008)

2.1.5 Objetivos del servicio

Los objetivos del servicio son principalmente la satisfacción de las necesidades que la sociedad posee. Ofrecer atención oportuna a los requerimientos de los clientes con un

nivel de respuesta rápida, entregar calidad y eficiencia en la realización del servicio, poniendo a disposición del cliente todas las facilidades y comodidades que este desee (Rojas, 2009).

2.1.6 Características del servicio

La intangibilidad y caducidad son algunas de las características de los servicios. La principal diferencia son las experiencias que viven los diferentes clientes, además no es repetible, el nivel de satisfacción depende exclusivamente del consumidor con respecto a su necesidad. Los servicios poseen características especiales debido a que es perecible es decir que no puede ser almacenado y es muy difícil protegerlo por medio de patentes, por ello es fundamental diferenciarlo de la competencia (Rojas, 2009).

2.1.7 Base Legal

2.1.7.1 Código del trabajo

El Código del Trabajo es un documento compuesto por un conjunto de artículos determinados por el H. Consejo Nacional en relación a la Constitución Política del Ecuador que permiten regular las obligaciones y derechos existentes entre el empleador y el trabajador, dentro del cual se establecen condiciones para llevar a cabo un contrato de trabajo, tales condiciones son: sanciones, remuneraciones, horarios de trabajo y demás condiciones que forman parte de la actividad laboral (Codigo del Trabajo , 2013).

2.1.7.2 Ley de seguridad social

La Ley de Seguridad Social es el documento en el cual se estipula que el seguro general es obligatorio e irrenunciable y que protege a todos los ciudadanos y ciudadanas a través de principios de solidaridad, equidad, obligatoriedad, universalidad, eficiencia, suficiencia y subsidiariedad (Ley de Seguridad Social, 2001).

2.1.8 Organismos Reguladores

2.1.8.1 Servicio de Rentas Internas

El Servicio de Rentas Internas es la institución rectora del país encargada de la recaudación de los impuestos de los ciudadanos ecuatorianos. Para la recaudación de dichos impuestos, se requieren de procesos basados en dos principios que son justicia y equidad, con el único propósito de minimizar las evasiones tributarias que se presentan en el país por un alto déficit de cultura tributaria en los ciudadanos. Además el Servicio de Rentas Internas permite la obtención del Registro Único del Contribuyente necesario para que una organización pueda realizar sus actividades comerciales de manera legal (Servicio de Rentas Internas, 2017).

2.1.8.2 Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social

El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social es una institución autónoma integrada al Sistema de Seguridad Ecuatoriano, creada con el fin de brindar seguridad social obligatoria a los ciudadanos, a través de 5 principios fundamentales que son: universalidad, solidaridad, equidad, obligatoriedad, eficiencia, suficiencia y subsidiariedad (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, 2017).

2.1.8.3 Ministerio del Trabajo

El Ministerio del Trabajo es una entidad que regula las actividades laborales de las empresas u organizaciones, para que se realicen de la mejor manera y evitando así contratiempos futuros ya sean estos legales o personales (Ministerio del Trabajo, 2017).

2.2 Estudio de Factibilidad

2.2.1 Estudio de mercado

El Estudio de mercado es un análisis que permite determinar si un proyecto es viable o no. Además, establece la ubicación integral de la demanda o la existencia de la necesidad de cierto producto. Un estudio de mercado es fundamental en la

implementación de un proyecto debido a que permite determinar su mercado exacto y si este brindara la acogida necesaria para su funcionamiento (Luna, 2016).

2.2.1.1 Mercado

El mercado es el punto de encuentro entre vendedores y compradores donde se relacionan para intercambiar diversos productos a cambio de un valor monetario. Se puede definir también como el lugar en el cual los vendedores y compradores ya sea de bienes o servicios se encuentran para realizar un intercambio (Zambrano, 2013).

2.2.1.2 Demanda

La Demanda se define como la cantidad de personas que están dispuestas a adquirir cierto producto o servicio sin importar el precio que este tenga (Zambrano, 2013).

2.2.1.3 Oferta

La oferta es la cantidad de productos o servicios que se ofrecen en el mercado, en donde ante un aumento de esta su precio decrece. Es decir que el comportamiento depende de los productos que se ofrecen o que proporcionan al mercado quienes se encuentran dentro de la actividad de proveer bienes o servicios similares al del emprendimiento (Arboleda, 2013).

2.2.1.4 Precio

El precio es un elemento que forma parte del Marketing Mix. Es la cantidad de dinero que los consumidores están dispuestos a pagar por el consumo uso o posesión de cierto producto o servicio (Prieto, 2009).

2.2.1.5 Marketing

El marketing es un conjunto de técnicas que permiten mejorar la motivación de compra de los clientes a través de una adecuada comercialización de un determinado producto o servicio (Pujol, 2002).

2.2.1.6 Estrategia

Estrategia es un conjunto de actividades encaminadas a la consecución de objetivos. Además es la capacidad que tienen las empresas para enfrentarse a la competencia ya sea con un valor agregado o con un servicio adicional conocido como ventaja competitiva (Pujol, 2002).

2.2.1.7 Estrategia competitiva

La estrategia competitiva está encaminada a definir acciones que permitan obtener mejores resultados en cuanto a las características de los productos o servicios que se deben manejar o implementar. Esta depende de la actuación que tenga en el mercado y de los objetivos que desee alcanzar. Estas estrategias se traducen en ventajas para las empresas (Pujol, 2002).

2.2.2 Estudio técnico

El estudio técnico permite analizar las diversas tecnologías existentes que se requieren para producir los diferentes bienes y servicios. Además, busca obtener una repuesta de cuanto, donde, como y con que debe producir la empresa, con el fin de tener un diseño de producción que permita la eficiencia y eficacia de los recursos. Los análisis que el estudio técnico permite obtener son acerca de la maquinaria, materia prima, equipos instalaciones y demás aspectos que permiten el desarrollo del proyecto (Pujol, 2002).

2.2.2.1 Localización

La localización es un factor que determina el lugar en el cual el proyecto podrá obtener ganancias significativas, es por eso que la localización debe ser seleccionada de manera estratégica logrando abarcar un mercado exitoso, esta decisión tiene un alto grado de dificultad debido a que por lo general estos lugares no se encuentran disponibles (Arboleda, 2013).

Macro localización

La macro localización es la identificación del lugar en el cual se establecerá la empresa con respecto al ámbito nacional o internacional. Se refiere a la ubicación macro la cual cuenta con aspectos sociales y nacionales, en donde se analizan las condiciones regionales de la oferta y demanda. La macro localización permite identificar y comparar regiones apropiadas para el proyecto (Córdoba, 2011).

Micro localización

La micro localización es el lugar específico donde se ubicará la empresa. Esta permite identificar el lugar correcto para ubicar el proyecto dentro de la macro zona elegida, además se realiza una comparación de costos de las diferentes alternativas. Se debe tomar en cuenta varios factores al momento de seleccionar la micro localización ya que de estos dependerá el funcionamiento del negocio (Córdoba, 2011).

2.2.2.2 Ingeniería del proyecto

La ingeniería del proyecto es un conjunto de conocimientos científicos que identifican el proceso productivo adecuado para el proyecto con el fin de garantizar la utilización eficaz y eficiente de los recursos (Araujo, 2013).

2.2.2.3 Recurso Humano

El recurso humano está conformado por el conjunto de individuos de una organización, empresa e institución que realizan de manera correcta las acciones y actividades laborales para contribuir al alcance de objetivos y metas que se han planteado a nivel institucional. Es importante determinar el tipo, cantidad y costo del recurso humano para que ejecuten una serie de tareas de acuerdo a su perfil profesional. Dentro del proyecto se considera que es importante determinar funciones a cada empleado con el fin de que las actividades del proyecto se realicen correctamente

cumpliendo con los tres indicadores de gestión que son eficiencia, eficacia y calidad (Arboleda, 2013).

2.2.2.4 Muebles

Muebles son objetos que pueden ser trasladados de un lugar a otro, además de satisfacer una necesidad humana. Estos muebles proporcionan a los propietarios derechos sobre ellos y en un futuro representan liquidez para la empresa. Se considera importante para la ejecución del proyecto, la adquisición de bienes muebles, los cuales pasaran a formar parte de la cuenta de activos del negocio. Además estos bienes contribuyen para que el recurso humano realice sus actividades laborales en correctas condiciones, manteniendo un nivel adecuado en relación al aspecto de ergonomía (Asesor Empresarial, 2011).

2.2.3 Estudio Financiero

Dentro de los puntos a evaluar en el proyecto está el estudio financiero, donde se analiza la liquidez y solvencia que tiene una empresa en marcha y la proyección de ingresos y gastos que tendrá por sus actividades económicas. En el proyecto el estudio financiero se determina como un importante análisis, debido a que con él se realiza anticipaciones sobre ingresos, gastos, activos, pasivos y patrimonios que el negocio tendrá, para luego general los estados financieros y mediante indicadores financieros determinar si el proyecto es viable o no (Ortega Castro, 2006).

2.2.3.1 La contabilidad

Se le llama contabilidad a la técnica de recopilar, analizar y proporcionar información económica de un proyecto o empresa de actividades industriales, comerciales o de servicios. Esta técnica se aplica dentro de cualquier empresa, proporcionando información económica relevante plasmada en los estados financieros la cual se presenta a los directivos de una empresa (Wals, 2009).

2.2.3.2 Importancia de la contabilidad

La contabilidad radica como un punto de gran importancia dentro de una empresa, si lo que se desea es llevar un adecuado control de las actividades mercantiles y financieras. Para los proyectos o empresas el aspecto financiero es importante para determinar si su actividad económica se encuentra de la mejor manera. Es por eso consideran la importancia de aplicar contabilidad en su negocio, donde registran sus actividades de manera sistemática y al finalizar el periodo analizan y toman decisiones económicas según los resultados presentados en los estados financieros (Chanaba, 2009).

2.2.3.3 Capital de trabajo

El capital de trabajo es la inversión de dinero que realiza un proyecto o empresa para poder llevar a cabo una gestión económica. En términos contables es el resultado de la resta entre activo circulante menos pasivo circulante (Baca, 2006).

2.2.3.4 Activo

Esta cuenta está construida por bienes tangibles e intangibles que la empresa posee o ha obtenido derivados de hechos pasados y que puede convertirse en dinero líquido en un futuro. Los activos que se determinan en el proyecto son muebles, equipos de oficina, suministros, caja chica, etc., cada una de estos rubros se presenta en el Estado de Situación Financiera los cuales contribuyen a la ejecución de las actividades del negocio (Sinisterra et al., 2011).

2.2.3.5 Pasivo

Contablemente una cuenta de pasivo representa las deudas y obligaciones que tiene la empresa con terceras personas, provenientes de hechos pasados y que en el futuro concluirá con la transferencia de un recurso derivado de servicios a otras empresas. Esta

cuenta se presenta en el Estado de Situación Inicial, y se incrementa a medida que se desea incrementar los activos (Sinisterra et al., 2011).

2.2.3.6 Patrimonio

El patrimonio representa las obligaciones de la empresa frente a los propietarios o socios, así como también las aportaciones realizadas por sus socios. El patrimonio está constituido por diversos tipos de elementos patrimoniales, los cuales forman parte del Estado de Situación Inicial, representando las obligaciones del proyecto frente a los socios o inversionistas (Del Arco y Vazquez, 2013).

2.2.3.7 Ingresos

Los ingresos son considerados como beneficios económicos obtenidos por la empresa por una actividad económica, que contribuirán al incremento del capital de la empresa posibilitando a una nueva inversión. Los ingresos que tendrá el Centro de Intermediación Laboral serán debidos al servicio que este presta a los clientes (Chanaba, 2009).

2.2.3.8 Costo

El costo representa el valor monetario que se destinada para la producción de un bien o servicio. Dentro del proyecto se consideran costos al dinero utilizado para ejecutar las actividades económicas del negocio, pero que al final será recuperado con los ingresos que se obtendrán de dichas actividades (Murcia, y otros, 2009).

2.2.3.9 Gasto

Los gastos es la salida de dinero que la empresa debe pagar para acreditar su derecho sobre un bien o un servicio para incrementar su patrimonio durante el ejercicio económico. Para el proyecto los gastos constituyen la disminución en el patrimonio neto, como resultado del incremento de activos, generados por las entradas de dinero (ingresos) (Gómez et al., 2008).

2.2.3.10 Estados financieros

Son documentos que realizan las empresas para presentar su situación financiera y económica de las actividades económicas que realiza en un periodo de tiempo. Dentro del estudio financiero se realiza los cuatro estados financieros con fin de proporcionar una mejor interpretación de la información financiera y económica, y sustentar la toma de decisiones tomada por los socios del proyecto (Carvalho, 2009).

2.2.3.11 Estado de Resultados

El Estado de Resultados se determina como uno estado financiero básico, donde muestra la pérdida o utilidad que tiene una empresa por sus actividades económicas. Este Estado Financiero permite presentar las cuentas de ingreso y gastos que una empresa o emprendimiento tiene en un periodo de tiempo por sus actividades económicas y que da como resultado final una pérdida o ganancia. Esta información permite a los directivos o socios tomar decisiones que permitan mejorar y mantener la sostenibilidad de la empresa (Moreno De Leon, 2009).

2.2.3.12 Estado de Flujo del Efectivo

En el Estado de Flujo del Efectivo se determina los movimientos y variaciones de efectivo y sus equivalentes del ingreso y salida del efectivo de las actividades de la empresa. Para poder conocer la liquidez y solvencia que tiene una empresa, proyecto o emprendimiento en un determinado tiempo, se recurre a la información que proporciona el Estado de Flujo de Efectivo. Por tanto este Estado Financiero sirve como un indicador de la liquidez del proyecto, mostrando la capacidad que tiene este para generar efectivo (Coral y Gudiño, 2001).

2.2.3.13 Estado de Situación Financiera

El Estado Financiero está estructurado entre activos, pasivos y patrimonio, es un documento que refleja la situación real y actual que tiene una empresa al inicio de su

vida económica. Este informe se presenta de forma completamente resumido que facilita el entendimiento de usuarios externos a la empresa, sobre la información financiera de la organización (Chanaba, 2009).

2.2.3.14 Estado de Cambios en el Patrimonio

Este es uno de los Estados Financieros que permiten reflejar información financiera de una empresa. Además, que tiene como finalidad mostrar el flujo de fondos de una empresa a lo largo de un periodo de tiempo. El Estado de Cambios en el Patrimonio en el proyecto permite reflejar las variaciones y movimientos que tiene los elementos del patrimonio (Sinisterra et al., 2011).

2.2.3.15 Indicadores Financieros

Los indicadores financieros son considerados como herramientas utilizadas para reflejar de forma numérica el desempeño de toda una organización. Con la aplicación de los indicadores financieros dentro del proyecto como VAN, TIR, METODO COSTO BENEFICIO Y PUNTO DE EQUILIBRIO, facilita la estandarización e interpretación adecuada del comportamiento operativo que realiza el Centro de Intermediación Laboral con sus actividades económicas. Además que permite analizar la estabilidad, liquidez y solvencia que tiene el proyecto (Actualícese, 2015).

2.2.3.16 Valor Actual neto

El valor actual neto es una metodología que consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto para saber cuánto se va a ganar o perder de la cantidad de dinero que se invirtió al inicio. La importancia que radica en la aplicación de este indicador financiero es que permite conocer si un proyecto o emprendimiento en un futuro va a ganar o perder. En el caso del proyecto si el resultado del VAN es menor a cero el proyecto tendrá pérdidas, si el resultado es igual a cero el proyecto no tendrá ni pérdidas ni ganancias y si es mayor a cero se traerá beneficios económicos a futuro (Luna, 2016).

2.2.3.17 Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno es el resultado de la media geométrica de los rendimientos futuros de una inversión. Este método representa la búsqueda de la tasa a la cual deben ser descontados los flujos de efectivo para que su resultado sea igual a la inversión. Este indicador es importante dentro de un proyecto, debido a que permite analizar proyectos y emprendimientos. Además este representa el porcentaje de beneficio o pérdida del negocio (Ramírez, 2013).

2.2.3.18 Método Costo- Beneficio

El método costo-beneficio consiste en la lógica de evaluar el aspecto económico de un proyecto, el cual se trata de conseguir mayores resultados al menor esfuerzo. La aplicación de este método es importante, debido a que permite conocer el beneficio que tiene el proyecto al invertir cada dólar en un nuevo servicio o equipo técnico (Ortega, 2006).

2.2.3.19 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es el cálculo que permite establecer con exactitud la cantidad de unidades de un bien que se debe producir para obtener utilidad. La aplicación de este indicador dentro del proyecto es importante, debido a que permite conocer mediante la identificación de costos variables y fijos la cantidad y el precio del servicio que se debe ofrecer en el mercado para que el proyecto no tenga ni pérdida ni ganancia (Baca, 2006).

2.2.4 Estudio Organizacional

El presente proyecto cuenta con diferentes capítulos uno de estos es el estudio organizacional donde se determinan y evalúan aspectos relacionados a la organización. Estos aspectos son el plan estratégico de la organización y el manejo de las etapas de inversión y operación que realiza la empresa. En el proyecto es importante realizar la

estructura organizacional, donde se designan responsabilidades a los empleados, a nivel jerárquico determinado en el organigrama del negocio. Esta acción permite al proyecto tener una mayor comunicación entre las áreas y departamentos, y un mejor control de las actividades realizadas, con el fin de optimizar tiempo y recurso (Benjamín y Fincowsky, 2014).

2.2.4.1 Administración

La Administración es el proceso que consiste en planificar, organizar, dirigir y controlar los recursos, procesos y actividades de trabajo con el propósito de alcanzar los objetivos o metas trazados por una organización. Este proceso se realiza a través de un ingeniero comercial (Administrativo) con conocimientos necesarios y actitud de líder para saber guiar al recurso humano y complementarlo con los demás recursos, con el fin alcanzar todo lo que se planificado al inicio de la creación de una empresa (Koontz y Weihrich, 2007).

2.2.4.2 Niveles administrativos

Dentro de un negocio existen niveles administrativos los cuales ayudan a realizar un mejor control en las actividades, procesos y procedimientos a desarrollar en una empresa. Una adecuada definición del nivel administrativo del proyecto simplifica la posibilidad de que aparezcan problemas en un futuro, en relación a la ejecución de las actividades de la empresa (Correa, 2009).

2.2.4.3 Misión

Toda empresa al inicio de su actividad económica se centra en definir su misión, la misma que se fundamenta en el propósito para la cual inicia, lo que la empresa desea alcanzar en el tiempo, y exactamente la actividad a que se dedica, si oferta un producto o servicio como es el caso del Centro de Intermediación Laboral cuya principal actividad consiste en ofrecer un servicio (Galindo, 2005).

2.2.4.4 Visión

Es importante definir este término dentro de la planeación estratégica de una empresa, debido a que es aquí donde la empresa proyecta una imagen sobre cómo espera que sea su futuro. La visión debe ser inspiradora, estimulante, amplia y que incentive a todos los trabajadores sentirse parte de la organización (Palacios, 2015).

2.2.4.5 Valores

Los valores son principios que aplicados por los seres humanos, permite que ellos puedan realizarse como mejores personas frente a la sociedad. Estas pautas deben ser compartidas y practicadas por todos los miembros de una organización, para que el trabajo se realice en completa armonía entre los miembros de la empresa y de esta forma se puede ofrecer a los clientes una buena imagen empresarial (Münch, 2010).

2.2.4.6 Políticas

Las políticas son guías implementadas por una empresa con el fin de orientar a un grupo al alcance de objetivos y metas y a la solución de problemas que constantemente se repiten dentro de una empresa. Definir las políticas en una organización permite determinar adecuadamente los parámetros tanto legales como empresariales, en los que la empresa se va a regir, de esa manera disminuir la posibilidad de problemas y facilidad en la toma de acciones correctivas de acciones que impidan el alcance de los objetivos empresariales (Münch, 2008).

2.2.4.7 Clases de Organigramas

De acuerdo a la estructura organizativa que tiene una empresa, se desarrollan diferentes clases de organigramas que facilitan el cumplimiento de las metas propuestas y los objetivos deseados por la empresa.

- Vertical. Representa la posición de los niveles jerárquicos de la empresa, en este caso este va de arriba hacia abajo, y para representar la comunicación de cada uno se utilizan cuadros y líneas.
- Horizontal. Se asemeja al organigrama anterior al inicio está el nivel jerárquico más alto y los demás niveles se presentan de izquierda a derecha.
- Circular. La autoridad máxima de la empresa se encuentra en el cuadro central y alrededor se encuentran círculos los cuales representan los otros niveles en la organización.
- Escalar. En esta clase de organigrama se señala con diversas sangrías en el margen izquierdo los distintos niveles jerárquicos, y se ayudan con líneas para señalar dichos márgenes (Ortega, 2006).

CAPITULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

En este capítulo se realiza un análisis de aspectos que permiten conocer el mercado hacia el cual va dirigido el servicio que ofrece el Centro de Intermediación Laboral. Entre estos aspectos está el Análisis de las Cinco Fuerzas de Porter, el cual ayuda a conocer el ambiente competitivo existente y las condiciones necesarias para la implementación del negocio.

Además, se analiza el nivel de oferta y demanda del mercado para obtener información sobre las necesidades, preferencias y características de los clientes, con el fin de determinar la existencia de una necesidad sin atender y finalmente se determinan estrategias de marketing utilizadas para llevar el servicio a los clientes metas.

Esta información se recopila a través de la utilización de fuentes y técnicas como entrevistas a expertos, encuestas a los posibles clientes de acuerdo al cálculo de la muestra e investigaciones de campo en el mercado.

Luego de la aplicación de los instrumentos, se realiza la evaluación y tabulación de la información cuantitativa y cualitativa recopilada, ésta es útil para establecer la posibilidad que tiene la idea de negocio en el mercado meta y el servicio de formación y acompañamiento que ofrece.

3.1 Objetivos del estudio de mercado

3.1.1 Objetivo general

Realizar un estudio del mercado, en relación a diversas variables como rivalidad de competidores actuales, nuevos entrantes, clientes, oferta, demanda y marketing, con la finalidad de identificar el mercado objetivo, la demanda insatisfecha y el nivel de aceptación del negocio.

3.1.2 Objetivos específicos

- Analizar el sector competitivo al que se enfrenta el Centro de Intermediación Laboral.
- Realizar una evaluación de la oferta de servicios semejantes existentes en el mercado.
- Determinar las características de la demanda que desea adquirir el servicio de preparación que brinda el Centro de Intermediación Laboral.
- Definir los aspectos de marketing que se aplicarán en el Centro de Intermediación Laboral.

3.2 Variables e Indicadores.

Tabla 4
Matriz de variables e indicadores

OBJETIVOS	VARIABLES A DIAGNOSTICAR	INDICADORES	TÉCNICAS	INFORMANTES	FUENTES
Analizar el sector competitivo al que se enfrenta el Centro de Intermediación Laboral.	Rivalidad de competidores actuales	Número de Centros de Intermediación Laboral o Instituciones que ofrezcan un servicio similar.	Inv. Campo	Ficha de observación N° 1	Primaria
		Puntos fuertes y puntos débiles de los Centros de Intermediación Laboral o Instituciones que ofrezcan un servicio similar	Entrevista	INSTITUCIONES O EMPRESAS SIMILARES	Primaria
		Precio que cobran por el servicio los Centros de Intermediación Laboral o Instituciones que ofrezcan un servicio similar	Entrevista	INSTITUCIONES O EMPRESAS SIMILARES	Primaria
		Forma de comunicación de los Centros de Intermediación Laboral o empresas que ofrezcan un servicio similar	Entrevista	INSTITUCIONES O EMPRESAS SIMILARES	Primaria
	Servicios sustitutos	Nivel de satisfacción de las ofertas de empleo publicitadas por: prensa, radio, páginas web, aplicaciones y socio empleo.	Entrevista	Clientes/Entrevista N° 2	Primaria
		Precio de utilización del servicio ofertante de empleo realizado por la prensa, radio, páginas web, aplicaciones y socio empleo.	Entrevista	Clientes/Entrevista N° 2	Primaria
		Nivel de diferenciación del servicio ofertante de empleo realizado por la prensa, radio, páginas web, aplicaciones y socio empleo.	Entrevista	Clientes/Entrevista N° 2	Primaria
	Nuevos entrantes	Normas legales relacionadas al ingreso del sector	Inv. Campo	Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal “San Miguel de Ibarra”	Primaria

		Inversión requerida para ingresar al sector	Inv. Campo	Agencia de empleo “MULTIOFICIOS”	Primaria
		Financiamiento bancario	Inv. Campo	CFN y BANECUADOR	Secundaria
	Proveedores	Número de proveedores de internet	Inv. Campo	Ficha de observación N°3	Primaria
		Número de proveedores de equipo de computo	Inv. Campo	Ficha de observación N°4	Primaria
		Número de proveedores de útiles de oficina	Inv. Campo	Ficha de observación N°5	Primaria
		Número de proveedores de mobiliario	Inv. Campo	Ficha de observación N°6	Primaria
	Clientes	Numero de graduados anualmente	Inv. Campo	Universidad (oficina del estudiante)	Secundaria
		Número de empresas en el país	Inv. Campo	INEC censo 2010	Secundaria
		Poder de negociación de las empresas y profesionales	Inv. Campo	Documental	Secundaria
		Capacidad de acceso a tecnologías de la información	Inv. Campo	Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Ibarra 2015-2023	Secundaria
Realizar una evaluación de la oferta de servicios semejantes existentes en el mercado.	Oferta	Número de competidores	Inv. Campo	Documental	Secundaria
		Costo de atención al cliente	Entrevistas	Agencia de empleo “MULTIOFICIOS” y centro de capacitación SECAP	Primaria
		Segmentos que atienden	Entrevistas	Agencia de empleo “MULTIOFICIOS” y centro de capacitación “SECAP”	Primaria
		Estimación de volumen de la oferta	Inv. Campo	Agencia de empleo “MULTIOFICIOS” Bolsa de empleo UTN	Primaria

				Páginas web ofertantes de empleo	
				Centro de capacitación SECAP	
Determinar las características de la demanda que desea adquirir el servicio de preparación que brinda el Centro de Intermediación Laboral.	Demanda	Características del cliente	Encuesta	Clientes	Primaria
		Situación académica del cliente	Encuesta	Clientes	Primaria
		Rama Profesional del cliente	Encuesta	Clientes	Primaria
		Situación laboral del profesional	Encuesta	Clientes	Primaria
		Área laboral de desempeño del profesional	Encuesta	Clientes	Primaria
		Frecuencia de utilización del servicio	Encuesta	Clientes	Primaria
		Nivel de preferencia del servicio	Encuesta	Clientes	Primaria
		Conocimiento del servicio	Encuesta	Clientes	Primaria
		Nivel de aceptación del servicio	Encuesta	Clientes	Primaria
		Determinación del precio	Encuesta	Clientes	Primaria
Definir los aspectos de marketing que se aplicarán en el Centro de Intermediación Laboral.	Marketing	Estimación de volumen de la demanda	Encuesta	Clientes	Primaria
		Distribución del servicio	Encuesta	Clientes	Primaria
		Estrategias de comunicación	Encuesta	Clientes	Primaria

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado

por:

Las

autoras

3.3 Población de estudio y cálculo de la muestra

3.3.1 Identificación de la Población

Para el desarrollo del estudio de mercado del proyecto se toma como base una población de 511 profesionales, comprendidos entre estudiantes de último nivel, egresados y graduados de los dos últimos años de la carrera de Contabilidad y Auditoría, Administración de Empresas, Mercadotecnia, Economía, Turismo y Gastronomía la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte. La carrera de Derecho no se tomará en cuenta para el estudio del proyecto, debido a que es una carrera que se crea recientemente. Esta información se obtiene de las secretarías correspondientes a cada carrera mencionada anteriormente y de la base de datos proporcionada por la oficina del estudiante de la Universidad, donde se da un seguimiento a los profesionales de la Universidad Técnica del Norte luego que han culminado sus estudios académicos. A continuación, se detalla el total de la población determinada:

Tabla 5
Población determinada por carrera

DETERMINACIÓN DE LA POBLACIÓN		
CARRERAS	CANTIDAD PRESENCIAL Y SEMIPRESENCIAL ULTIMO NIVEL	EGRESADOS Y GRADUADOS
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA	98	108
ADMINISTRACIÓN	63	26
ECONOMÍA	30	10
MERCADOTECNIA	40	25
TURISMO	46	19
GASTRONOMÍA	25	21

Nota: Para determinar la población de estudio se toman como referencia el año 2016 y 2017 de la cantidad de estudiantes de último semestre, egresados y graduados de las diferentes carreras de la Facultad.

Fuente: Universidad Técnica del Norte (Oficina del estudiante)

Elaborado por: Las Autoras

3.3.2 Cálculo de la muestra

3.3.2.1 Identificación de la muestra

Una vez determinada la población se procede al cálculo de la muestra aplicando la fórmula para poblaciones finitas. Luego de encontrar el tamaño de la muestra se procede a realizar una segmentación por carreras para la respectiva aplicación de la encuesta.

3.3.2.2 Fórmula de la muestra para poblaciones finitas ($N < 30000$)

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

Donde:

n = tamaño de la muestra.

N = tamaño de la población

p = es la proporción de individuos que poseen en la población la característica de estudio, de 0.5

q = probabilidad de ocurrencia 0.5

Z = valor obtenido mediante niveles de confianza.

e = Limite aceptable de error de muestra

3.3.2.3 Aplicación de la fórmula

N=511

Nivel de confianza= 1.96 =95%

Error= 5%

- **Cálculo**

$$n = \frac{1.96^2 \cdot 0.5 \cdot 0.5 \cdot 511}{0.05(511 - 1) + 1.96^2 \cdot 0.5 \cdot 0.5} = 219$$

A continuación, se presenta una tabla donde se realiza la segmentación por carrera de la muestra obtenida para la aplicación de la encuesta. Estos datos se obtienen al realizar un cálculo de regla de tres.

Tabla 6
Segmentación del mercado

SEGMENTACION POR CARRERA			
CARRERAS		CANTIDAD PRESENCIAL Y SEMIPRESENCIAL ULTIMO NIVEL	EGRESADOS Y GRADUADOS
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA	Y	42	46
ADMINISTRACIÓN		27	11
ECONOMÍA		13	4
MERCADOTECNIA		18	10
TURISMO		20	8
GASTRONOMPA		11	9

Nota: Para una mejor aplicación de la encuesta se segmentó el total de la población de acuerdo al porcentaje de estudiantes en cada carrera.

Fuente: Universidad Técnica del Norte (Oficina del estudiante)

Elaborado por: Las Autora

3.4 Análisis del sector competitivo en relación a las Cinco Fuerzas de Porter

En el Análisis del sector competitivo se analizan cinco aspectos fundamentales como la Rivalidad entre competidores, Servicios Sustitutos, Nuevos entrantes, Proveedores y Clientes, los cuales son evaluados a través de entrevistas e investigaciones de campo con el fin de determinar así el ambiente competitivo al cual se enfrenta el Centro de Intermediación Laboral. Para poder realizar este análisis se toma en consideración a las empresas e Instituciones de la Ciudad de Ibarra que brinden un servicio similar.

3.4.1 Rivalidad de competidores actuales

La rivalidad existente entre los competidores actuales se encuentra en un nivel bajo, debido a que no existe en el país estos tipos de negocios, que no se semejan o coinciden con algún servicio que el Centro de Intermediación Laboral ofrece. Es por ello que no se puede considerar como competencia directa a este tipo de empresas o instituciones. Sin

embargo, se toma como referencia a aquellas empresas que ofrecen servicios similares con la finalidad de tener un enfoque competitivo, analizando así los siguientes indicadores: Número de Centros de Intermediación Laboral o Instituciones que ofrezcan un servicio similar, Puntos fuertes y puntos débiles de los Centros de Intermediación Laboral, Precio que cobran por el servicio y la forma de comunicación que llevan.

3.4.1.1 Número de Centros de Intermediación Laboral o Instituciones que ofrezcan un servicio similar

En la ciudad de Ibarra no existen Centros de Intermediación Laboral, únicamente hay una Agencia de empleo física, la cual pertenece a la Cámara de Comercio de Ibarra, la misma que es privada y ofrece sus servicios de manera gratuita.

Además, se identificó que la Universidad Técnica del Norte cuenta con una Bolsa de empleo virtual, la cual es manejada por la oficina del estudiante, adicionalmente existen páginas web que se encargan de ofertar plazas de trabajo, dentro de las cuales podemos mencionar las siguientes: SOCIEMPLEO, PORFINEMPLEO, MULTITRABAJOS.COM, INFOEMPLEO, MI PRIMER EMPLEO, COMPUTRABAJO.

Las empresas anteriormente mencionadas se consideran como una herramienta en el proceso de búsqueda de plazas laborales mas no, como un apoyo en la preparación para obtenerlas. Concluyendo así que la existencia de negocios similares es nula, lo cual permite visualizar como positiva la oportunidad de Implementación del Centro de Intermediación Laboral. Esta información se corrobora en el Anexo N° 4.

3.4.1.2 Puntos fuertes y puntos débiles de los Centros de Intermediación Laboral o Instituciones que ofrezcan servicios similares.

El punto débil de la agencia de empleo MULTIOFICIOS, la Bolsa de empleo UTN y las diferentes páginas web que ofertan empleo, se concentra en la ausencia de una

preparación previa para la entrevista, es decir que únicamente son herramientas para la búsqueda de empleo. Además otro punto débil que se considera es que las personas acudan a la entrevista, pero no logren obtener el empleo, debido a que no demuestran la actitud y confianza necesaria para ocupar dicha plaza de trabajo. El punto fuerte con el que cuenta la Agencia de empleo “MULTIOFICIOS” son los diferentes convenios con las empresas, Asociación de la Cámara de Comercio y con los periódicos de la ciudad. Mientras que la Bolsa de empleo UTN y las páginas web tienen la ventaja de contar con una base de datos a nivel nacional, la cual facilita la búsqueda de empleos. Este indicador proporciona información importante acerca de las debilidades y fortalezas de la competencia indirecta existente en el mercado. Permitiendo así mejorar el servicio ante la competencia, tomando en cuenta los aspectos favorables y desfavorables de los mismos. (Ver anexo N°5)

3.4.1.2 Precio que cobran por el servicio los Centros de Intermediación Laboral o Instituciones que ofrezcan el mismo servicio.

La Agencia de empleo MULTIOFICIOS ofrece un servicio gratuito, debido a que pertenece a la Cámara de Comercio de Ibarra y por lo tanto es quien cubre estos gastos, además posee convenios con los periódicos de la ciudad lo cual permite otorgar este servicio sin costo para el usuario. El servicio que la Bolsa de empleo UTN ofrece es también gratuito, debido a que es un proyecto de la Universidad Técnica del Norte y las páginas web tampoco cobran ningún valor a los usuarios del servicio. Este indicador permite determinar el precio estimado del servicio que el Centro de Intermediación Laboral oferta, tomando en consideración el precio al que la competencia oferta el servicio, que de forma relativa no asegura que el cliente al presentarse a la entrevista de trabajo obtenga el empleo y peor aún contar con una preparación previa. De acuerdo con el análisis realizado se determinó que la competencia indirecta, oferta un servicio

totalmente gratuito, pero que a diferencia del emprendimiento no oferta un servicio que permita al cliente prepararse de manera adecuada para una entrevista de trabajo. (Ver anexo N°5)

3.4.1.3 Formas de comunicación de los Centros de Intermediación Laboral o Instituciones que ofrezcan el mismo servicio.

La forma de comunicación de la Agencia de empleo MULTIOFICIOS es únicamente por referencias y por la publicación que realizan los periódicos de la ciudad, debido a que pertenece a la Cámara de Comercio de Ibarra ya es reconocida y no necesitan mayor publicidad, la página web de la Cámara de Comercio de Ibarra realiza publicidad de los servicios que ofrece, por lo tanto, se puede visualizar ahí dicha agencia. La bolsa de empleo UTN cuenta con una página web donde podemos visualizar los servicios que ofrece y hacer uso de los mismos, mientras que las páginas web se promocionan por el mismo medio en el cual se desenvuelven. Es por ello que el Centro de Intermediación Laboral unifica y aplica todas las formas de comunicación mencionadas anteriormente, con el fin de marcar una diferencia al momento de comunicarse con sus clientes. (Ver anexo N°5)

3.4.2 Servicios sustitutos

Dentro de este aspecto se analizan los servicios que pueden sustituir al servicio que oferta el Centro de Intermediación Laboral. Para determinar la información necesaria y evaluar la futura estabilidad del negocio se analizan indicadores como: Nivel de satisfacción de las ofertas de empleo publicadas por prensa, radio, páginas web, aplicaciones y socio empleo, el precio de utilización del servicio ofertante de empleo realizado por la prensa, radio, páginas web, aplicaciones y socio empleo y el nivel de diferenciación del servicio ofertante de empleo realizado por la prensa, radio, páginas web, aplicaciones y socio empleo, a través de técnicas de investigación.

3.4.2.1 Nivel de satisfacción de las ofertas de empleo publicitadas por: prensa, radio, páginas web, aplicaciones y socio empleo.

De acuerdo con la entrevista aplicada se evidencio que los servicios de la prensa y radio funcionan más para ofertar empleo que para demandar, la radio otorga un mejor resultado debido a la existencia de un programa en el cual existe un segmento específico para este tipo de anuncios. Mientras que las páginas web como SOCIEMPLEO, PORFINEMPLEO, MULTITRABAJOS.COM, INFOEMPLEO, MI PRIMER EMPLEO, COMPUTRABAJO y las redes sociales brindan mejores resultados a nivel nacional. El análisis de este indicador determina el grado de satisfacción que los diferentes medios ofertantes y demandantes de empleo logran en los clientes, los cuales se consideran como servicios sustitutos para el servicio que oferta el Centro de Intermediación Laboral. A pesar de que no existe una similitud completa en los servicios sustitutos, se considera que pueden afectar al desarrollo del proyecto debido a que resulta una solución más atractiva para emplearse con mayor rapidez. (Ver anexo N°6)

3.4.2.2 Precio de utilización del servicio ofertante de empleo realizado por la prensa, radio, páginas web, aplicaciones y socio empleo.

El precio que únicamente se puede identificar es sobre el servicio que presta la prensa el cual es de 20 dólares por 7 días de publicación del anuncio, debido a que las páginas web, redes sociales, aplicaciones y radio son aquellos servicios en el cual el precio influye con el uso de los mismos. Con este indicador se puede determinar la estimación del precio del servicio que oferta el Centro de Intermediación Laboral a sus clientes en relación a la competencia indirecta. (Ver anexo N°6)

3.4.2.3 Nivel de diferenciación del servicio ofertante de empleo realizado por la prensa, radio, páginas web, aplicaciones y socio empleo.

La diferencia existente entre estos medios de información es el costo, debido a que la prensa tiene un valor específico, mientras que los otros medios de información no poseen un costo determinado. El tiempo que se invierte en el uso de estos medios de información varía, pues la prensa conlleva más tiempo que una página web. Este indicador permite conocer los aspectos que marcan la diferenciación de un servicio y el otro. Este es un punto clave para el Centro de Intermediación Laboral debido a que la competencia indirecta es solo una herramienta en la búsqueda de empleo, mientras que el Centro de Intermediación Laboral es un Centro de Formación y Acompañamiento en la búsqueda de empleo. (Ver anexo N°6)

3.4.3 Nuevos entrantes

En este aspecto se analizan las barreras de entrada que se presentan para la inserción del Centro de Intermediación Laboral en este tipo de mercado. Dentro de este análisis se utilizan técnicas de investigación e indicadores. Los aspectos que se analizan son: Normas legales relacionadas al ingreso del sector, total de inversión que se requiere para ingresar al sector y el financiamiento bancario necesario.

3.4.3.1 Normas legales relacionadas al ingreso del sector

Los documentos o requisitos que se necesitan inicialmente son: El RUC o RISE, uso de suelo, patente y permiso de funcionamiento de los bomberos. Entonces se puede determinar que los trámites para implementar este tipo de negocio no son complejos, existe la posibilidad que la competencia incremente en cualquier momento como en cualquier otro tipo de negocio, generando a futuro una posible inestabilidad para el Centro de Intermediación Laboral.

3.4.3.2 Inversión requerida para ingresar al sector

La inversión que se requiere de acuerdo a la investigación y proformas realizadas es aproximadamente de 5000 dólares, en los cuales se incluyen la inversión inicial, la cual consta del mobiliario, equipo de cómputo, útiles de oficina, servicios básicos y capital de trabajo, para ello se realizó una búsqueda de proveedores los cuales ofrecen un mejor precio y garantía en sus productos y servicios. Concluyendo así con que la cantidad de inversión que se requiere para la implementación de un Centro de Intermediación Laboral no es muy alta, considerando como opción realizar una inversión que no requiere de Financiamiento a través de entidades financieras.

3.4.3.3 Financiamiento bancario

De acuerdo con la investigación realizada las instituciones que otorgan financiamiento con mayor facilidad para emprendimientos son la Corporación Financiera Nacional y BANECUADOR, a pesar de que existen otras entidades financieras, las mencionadas anteriormente son aquellas que ofrecen una tasa de interés conveniente. La Corporación Financiera Nacional apoya proyectos de mayor magnitud económica, por lo tanto, no es una opción de financiamiento. Pero BANECUADOR ofrece créditos para emprendedores, por lo tanto, es la fuente de financiamiento perfecta. A pesar que para la implementación del Centro de Intermediación Laboral no requiere la utilización de ningún tipo de financiamiento, no se descarta la posibilidad de utilizar este tipo de financiamiento en un futuro. (Ver anexo N°7)

3.4.4 Proveedores

El análisis a los Proveedores determina si pueden considerarse aliados puesto que al proporcionar sus servicios permiten el desarrollo de las actividades del Centro o amenaza debido a que si en algún momento dejan de proveer sus bienes o servicios paralizarían las actividades del Centro de Intermediación Laboral. Para determinar los

proveedores que forman parte del emprendimiento se utilizan indicadores como: número de proveedores de internet, número de proveedores de equipo de cómputo, número de proveedores de utilices de oficina y número de proveedores de muebles y enseres. Esta información se obtiene por la elaboración de fichas de observación y mediante proformas proporcionados por los diferentes proveedores.

3.4.4.1 Número de proveedores de internet

De acuerdo con la investigación realizada existen alrededor de 9 proveedores de internet en la ciudad de Ibarra, los mismos que ofrecen diferentes planes de internet estos varían según la cantidad de megas, los cuales se mencionan a continuación:

- SAITEL
- PUNTO NET
- CLARO
- CNT
- SERVIPLUS
- WISP
- NETLIFE
- REDECOM
- CFREENET (Ver anexo N°8)

Pero de acuerdo a las necesidades requeridas por el Centro de Intermediación Laboral, la empresa que oferta las mejoras condiciones de este tipo de servicio es SERVIPLUS. Debido a que ofrece una mayor cantidad de megas por un valor menor al de la competencia.

3.4.4.2 Número de proveedores de equipo de cómputo

Existe una gran variedad de almacenes proveedores de equipos de oficina en la ciudad de Ibarra, se mencionan a continuación los más reconocidos por su precio y calidad, de los cuales se elige al proveedor que se ajuste de mejor manera al presupuesto con el cual cuenta el Centro de Intermediación Laboral. (Ver anexos N°9)

1. COMPUTOTAL
2. WORLD COMPUTERS
3. PC-NET
4. COMPUZONE
5. NOVATEC

3.4.4.3 Número de proveedores de útiles de oficina

Los principales proveedores de útiles de oficina son DILIPA, PROVESUM, MEGA PS, PACO, EXPOPALERIA, entre otras. Para la compra de útiles de oficina El Centro de Intermediación Laboral selecciona un proveedor de útiles de oficina, que ofrezca mejores precios, descuentos adicionales por las compras al por mayor y otorgamiento de financiamiento. (Ver anexos N°10)

3.4.4.4 Número de proveedores de mobiliario

En la ciudad de Ibarra existen varios proveedores de mobiliario, pero sus precios son sumamente elevados. Mediante una comparación adecuada de proformas de las diferentes empresas que ofertan este tipo de bienes, se selecciona el proveedor que tenga muebles con diseños modernos y a precios económicos. (Ver anexos N°11)

3.4.5 Clientes

En el aspecto clientes se analizan indicadores que permita conocer al Centro de Intermediación Laboral el poder de negociación que tendrán los clientes frente a este

tipo de servicio que el proyecto ofrece. Dentro de estos indicadores están: número de empresas en el país, número de graduados anualmente, el poder de negociación de los clientes y la capacidad de acceso a tecnología. La información recolectada será mediante una investigación de campo.

3.4.5.1 Número de empresas en el país

En el año 2016 en Ecuador se contabilizó la existencia de 846.745 empresas las cuales se encuentran clasificadas en 19 actividades económicas, de diferente tamaño, en distintas Provincias del país, de acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Este aspecto es muy importante debido a que permite tener una visión clara acerca del número de vacantes que estas pueden ofrecer a los estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas y económicas de la Universidad Técnica de Norte. (Ver anexos N. 16, 17,18 y 19)

3.4.5.2 Numero de graduados anualmente

De acuerdo a la información proporcionada por la oficina del estudiante y mediante un análisis en el cual se tomó como base de investigación los años 2016 y 2017 se determina que existe un total de 209 personas entre egresados y graduados, este total está conformado entre las distintas carreras de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte. A continuación, se presenta dicha información.

Tabla 7
Número de graduados anualmente

CARRERAS	Y	EGRESADOS Y GRADUADOS
CONTABILIDAD	Y	108
AUDITORÍA		
ADMINISTRACIÓN		26
ECONOMÍA		10
MERCADOTECNIA		25
TURISMO		19
GASTRONOMÍA		21

Fuente: Universidad Técnica del Norte (Oficina del estudiante)

Elaborado por: Las Autoras

Al final del análisis se concreta la existencia de un incremento en el número graduados de la carrera de Contabilidad y Auditoría en comparación con las otras carreras que conforman la Facultad. Este indicador permite definir la cantidad de posibles clientes con los cuales podrá contar el Centro de Intermediación Laboral.

3.4.5.3 Poder de negociación de los clientes

En el análisis realizado se determina que existe cierto poder de negociación de los clientes sobre el Centro de Intermediación Laboral, debido a que son ellos quienes deciden si utilizar el servicio o no. Para que el Centro de Intermediación Laboral tenga éxito con cada una de los clientes es necesario implementar la técnica de negociación “ganar-ganar”, con el fin de que este tipo de servicio sea provechoso para todos los interesados.

3.4.5.4 Capacidad de acceso a tecnologías de la información

De acuerdo con la investigación realizada y la información obtenida del Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Ibarra. Se puede determinar un diagnóstico de conectividad que existe en el cantón Ibarra, mismo diagnóstico contribuye a la investigación que se realiza para conocer la capacidad de acceso a tecnologías de la información que tienen los clientes del Centro de Intermediación

Laboral a través de medios de comunicación, estos medios son telefonía fija, telefonía móvil e internet. En relación a la telefonía fija su cobertura ha ido disminuyendo, al ser remplazada por la telefonía móvil, que ha afectado de manera directa la demanda de la telefonía fija.

La tecnología ha ido avanzada de acuerdo al tiempo, proporcionando a la población métodos para comunicarse entre todos en menos tiempo posible a través de equipos y máquinas. Uno de estos es el internet, que, de acuerdo a datos obtenidos por el censo realizado en el año 2010, el promedio de viviendas de Ibarra que disponen del servicio de internet es de 13,18%. Existen zonas de internet en la ciudad donde se puede utilizar de manera gratuita este servicio. El internet ha crecido de forma global y gracias a este, personas, empresas, instituciones gubernamentales, etc., tienen acceso inmediato y fácil a una gran cantidad de información en línea. Es por ello que se determina que este indicador es la forma más conveniente para que el Centro de Intermediación Laboral tenga un buen desarrollo en sus actividades con los clientes.

3.5 Análisis de la oferta

Este análisis determina la cantidad y condiciones en las que se oferta el servicio del Centro de Intermediación Laboral, dentro de un mercado donde ofertan el mismo tipo de servicios. Los indicadores utilizados para la obtención de la información son: número de competidores, costo de atención, el segmento que atiende y una estimación de la oferta. Esta información será obtenida a través de entrevistas realizadas a negocios con un servicio similar.

3.5.1 Número de competidores

En este indicador se puede definir que el Centro de Intermediación Laboral no cuenta con competidores directos. Sin embargo, se enfrenta a dos competidores indirectos, es decir que sirven como una herramienta en la búsqueda de empleo y ofrecen un servicio

gratuito. Además, existen varias páginas web en las cuales se publican ofertas de trabajo, unas pertenecen al estado y otras son privadas y se las puede encontrar por medio de las redes sociales debido a que es ahí donde realizan su trabajo. Determinado así que la cantidad de competidores es reducida.

3.5.2 Costo de atención al cliente

De acuerdo a la entrevista realizada, el costo de atención al cliente no es muy alto, debido a que no influye en gastos exagerados, es decir que no requiere de mayor inversión para brindar este servicio. Este indicador permite realizar un balance entre los costos que la competencia indirecta maneja y los costos que el proyecto pretende generar al prestar el servicio. El costo del servicio que el Centro de Intermediación Laboral ofrece es mínimo, debido a que se utilizan medios tecnológicos. (Ver anexos N°5)

3.5.3 Segmentos que atienden

Los segmentos que maneja la competencia indirecta son desde personal de limpieza hasta personas con títulos universitarios, es por ello que no existe una segmentación definida y peor aún competencia directa. Al analizar este indicador se pretende tomar este aspecto como una oportunidad para implementar el Centro de Intermediación Laboral, debido a que el segmento al cual se dirige el proyecto es exclusivamente a los actuales y futuros estudiantes que se encuentran cursando los últimos niveles de las carreras que brinda la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte. (Ver anexos N°5)

3.5.4 Estimación del volumen de la Oferta

Actualmente no se puede estimar el volumen de oferta de los Centros de Intermediación Laboral debido a que son un tipo de negocio que no existen en el país. Sin embargo, se puede analizar como competencia por un servicio similar a las

Agencias de empleo. Actualmente existen dos oficinas similares, la Agencia de empleo “MULTIOFICIOS” y la BOLSA DE EMPLEO UTN. Además, existen alrededor de 10 agencias de empleo online, dentro de las cuales se mencionan las siguientes: red SOCIOEMPLEO la cual pertenece al Ministerio del Trabajo, PORFINEMPLEO, MULTITRABAJOS, OPCIÓN EMPLEO, LINKEDIN ECUADOR y acción trabajo. De acuerdo con la investigación realizada se determinó que atienden entre todas las agencias más o menos un total de 50 personas al mes. Cabe mencionar que dentro de este total se encuentran personas con diferente nivel de preparación académica (Ver anexo N. 15).

3.6 Análisis de la demanda

En el Análisis de la demanda se determina mediante la utilización de una encuesta, información relevante de los clientes y con ello el nivel de aceptación que tendrá el Centro de Intermediación Laboral en el mercado hacia el cual se dirige.

3.6.1 Edad del cliente

1.- Seleccione el rango de su edad

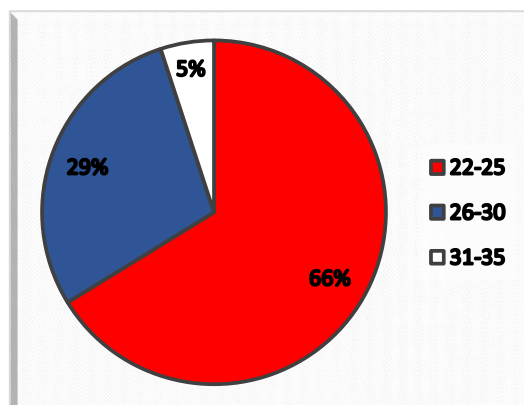
Tabla 8
Rango de edad de cliente

VARIABLE	TOTAL	%
22-25	145	66%
26-30	63	29%
31-35	11	5%
Total	219	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Las autoras

Ilustración 1
Rango de edad del cliente



Fuente: Encuesta
Elaborado por: Las autoras

Análisis:

Luego de la aplicación de la encuesta a 219 profesionales de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas según el tamaño de muestra determinada, el gráfico demuestra que la mayoría de los clientes se encuentran en un rango de edad de 20-25, seguido por el rango de 26-30 años conformados entre hombres y mujeres. De acuerdo a los diferentes requisitos que algunas empresas determinan, está la edad que deben tener los empleados al momento de su ingreso a una institución.

3.6.2 Situación académica del cliente

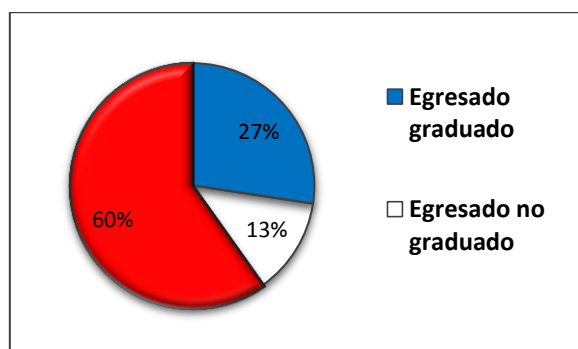
2.- Seleccione en que situación académica se encuentra

Tabla 9
Situación académica del cliente

VARIABLE	TOTAL	%
Egresado graduado	60	27%
Egresado no graduado	28	13%
Estudiante de último semestre	131	60%
Total	219	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Las autoras

Ilustración 2
Situación académica del cliente



Fuente: Encuesta
Elaborado por: Las autoras

Análisis:

En esta parte de la investigación para que la aplicación de la encuesta sea equitativa se segmentó la muestra en tres partes: egresados graduados, egresados no graduados y estudiantes de último semestre. Como se puede observar en el gráfico la mayor parte de la población está conformada por estudiantes de último semestre, en relación a los egresados graduados y a egresados no graduados. Con estos datos se puede determinar que actualmente existen más estudiantes de último nivel, quienes serían los posibles clientes que ya buscarían la adquisición del servicio.

3.6.3 Rama Profesional del cliente

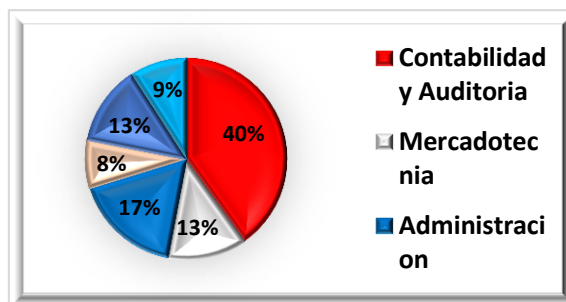
3.- Seleccione la carrera a la cual pertenece

Tabla 10
Rama Profesional del cliente

VARIABLE	TOTAL	%
Contabilidad y Auditoría	88	40%
Mercadotecnia	28	13%
Administración	38	17%
Economía	17	8%
Turismo	28	13%
Gastronomía	20	9%
Total	219	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Las autoras

Ilustración 3
Rama Profesional del cliente



Fuente: Encuesta
Elaborado por: Las autoras

Análisis:

En el gráfico se refleja que en la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de las siete carreras conformadas entre: Contabilidad y Auditoría, Mercadotecnia, Administración, Economía, Turismo, Gastronomía y Derecho, esta última como anteriormente se aclaró por ser una carrera que hace poco se abrió, no cuenta con estudiantes que cursen los últimos niveles. La mayor parte de la población se sitúa en la carrera de Contabilidad y Auditoría, lo que significa que esta carrera cuenta con más estudiantes y que también es la carrera que más proporciona profesionales al año. Un segundo lugar están los profesionales de la carrera de Ingeniería Comercial, las demás carreras se distribuyen en los pequeños porcentajes del total de la muestra.

3.6.4 Situación laboral del profesional

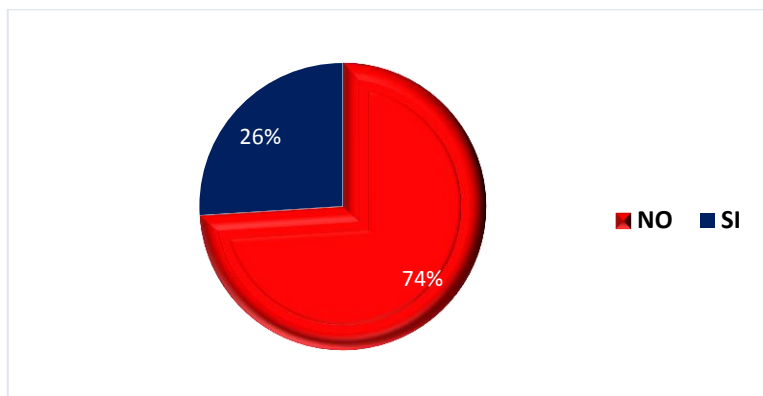
4.- ¿Actualmente se encuentra trabajando? (Si su respuesta es NO, por favor continúe con la pregunta número 6).

Tabla 11
Situación laboral del profesional

VARIABLE	TOTAL	%
NO	163	74%
SI	56	26%
Total	219	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Las autoras

Ilustración 4
Situación laboral del profesional



Fuente: Encuesta
Elaborado por: Las autoras

Análisis:

En la aplicación de la encuesta a los profesionales de las diferentes carreras y segmentos, el gráfico arroja como resultado que la mayor parte de clientes no están trabajando, siendo este número de personas que representan el mercado meta al cual se va a dirigir con su servicio el Centro de Intermediación Laboral. El resto de ellos afirman que se encuentran desarrollando funciones ya sea esta en empresas públicas, privadas, grandes, medianas o pequeñas del país.

3.6.5 Área laboral de desempeño del profesional

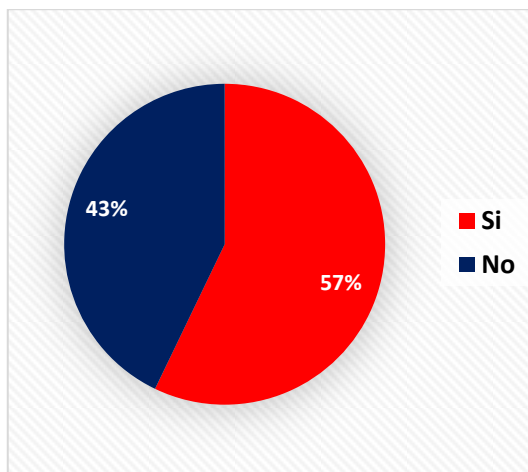
5.- ¿El área en la cual usted se desempeña está acorde a su perfil profesional?

Tabla 12
Área laboral del profesional

VARIABLE	TOTAL	%
Si	32	57%
No	24	43%
Total	56	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Las autoras

Ilustración 5
Área laboral del profesional



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Las autoras

Análisis:

En el gráfico anterior se demuestra que la mayor parte de los profesionales que están desempeñan funciones en relación a su perfil y el resto de ellos que no, los puestos de trabajo son en relación al sub empleo. Es aquí donde se puede determinar mediante un análisis que, a pesar de haber tenido una formación académica, no asegura al cliente que al culminar sus estudios va a ocupar cargos jerárquicos altos en una empresa en ramas acorde a su especialización y uno de los propósitos planteados por el Centro de Intermediación Laboral es cambiar el comportamiento cultural que tiene las personas en la búsqueda de trabajo.

3.6.6 Frecuencia de utilización del servicio

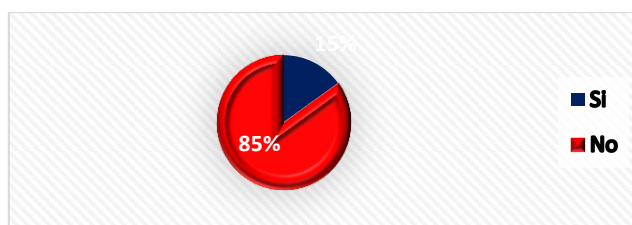
6.- ¿Ha utilizado los servicios que brinda un Centro de Intermediación Laboral el cual trabaja como mentor en el proceso de formación y acompañamiento en la búsqueda de un empleo?

Tabla 13
Frecuencia de utilización del servicio

VARIABLE	TOTAL	%
Si	33	15%
No	186	85%
Total	219	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Las autoras

Ilustración 6
Frecuencia de utilización del servicio



Fuente: Encuesta
Elaborado por: Las autoras

Análisis:

El gráfico presente muestra que de los 219 profesionales que se tomó como muestra del total de la población determinada, la mayoría de ellos no han utilizado los servicios que presta un Centro de Intermediación Laboral y el resto afirman que si lo han hecho alguna vez. La mayoría de los profesionales que han utilizado este servicio son los egresados graduados, los cuales también forman parte del grupo de profesionales que se encuentran trabajando en alguna empresa del país.

3.6.7 Conocimiento del servicio

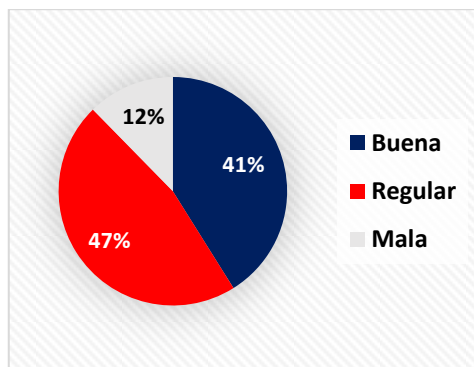
7.- ¿Qué imagen tiene usted acerca de un Centro de Intermediación Laboral?

Tabla 14
Conocimiento del servicio

VARIABLE	TOTAL	%
Buena	90	41%
Regular	102	47%
Mala	27	12%
Total	219	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Las autoras

Ilustración 7
Conocimiento del servicio



Fuente: Encuesta
Elaborado por: Las autoras

Análisis:

En la investigación realizada al mercado a través de la encuesta se evaluó mediante una categorización el nivel o tipo de imagen que tienen los clientes del servicio que ofrecen los Centros de Intermediación Laboral. El gráfico muestra que la mayor parte de la población, considera que el servicio que ofrece un Centro de Intermediación Laboral es de tipo regular, seguido por un porcentaje no tan distante donde tienen una imagen buena sobre este tipo de servicios, y un mínimo de clientes categorizan a este tipo de negocio como malos.

3.6.8 Nivel de preferencia del servicio

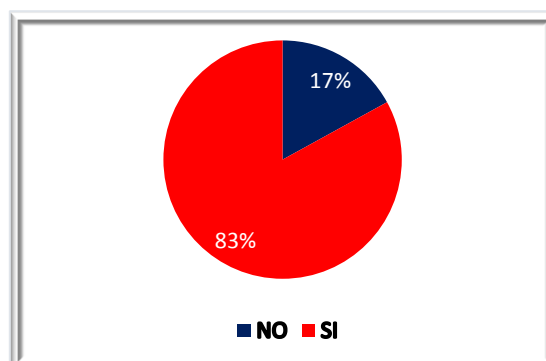
8.- ¿Acudirías a un Centro de Intermediación Laboral?

Tabla 15
Nivel de preferencia del servicio

VARIABLE	TOTAL	%
No	37	17%
Si	182	83%
Total	219	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Las autoras

Ilustración 8
Nivel de preferencia del servicio



Fuente: Encuesta
Elaborado por: Las autoras

Análisis:

Para la ejecución del emprendimiento se considera importante conocer si los clientes acudirían a un Centros de Intermediación laboral. Luego de la aplicación de la encuesta el grafico presente demuestra que, de 219 profesionales, 182 acudirían a un Centro de Intermediación Laboral y por ende utilizar los servicios que estos brindan y 37 no lo harían por diversos motivos que los clientes tengan.

3.6.9 Determinación del precio

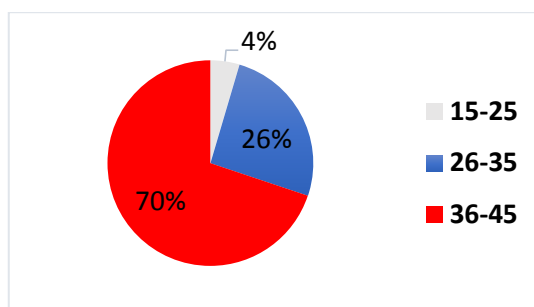
9.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio que ofrece un Centro de Intermediación Laboral?

Tabla 16
Determinación del precio

VARIABLE	TOTAL	%
15-25	10	5%
26-35	56	26%
36-45	153	70%
Total	219	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Las autoras

Ilustración 9
Determinación del precio



Fuente: Encuesta
Elaborado por: Las autoras

Análisis:

Como se puede apreciar en el gráfico, la mayor parte de los profesionales están dispuestos a pagar por el servicio que ofrece el Centro de Intermediación Laboral un valor que oscila entre los 36 y 45 dólares. Se considera que la mayoría de los clientes eligieron el precio de 36 y 45, ya que ese rango se encuentra dentro de sus posibilidades económicas, pero además se puede considerar que esa misma opción fue elegida por la expectativa acerca de la efectividad del servicio.

3.6.10 Nivel necesidad del servicio

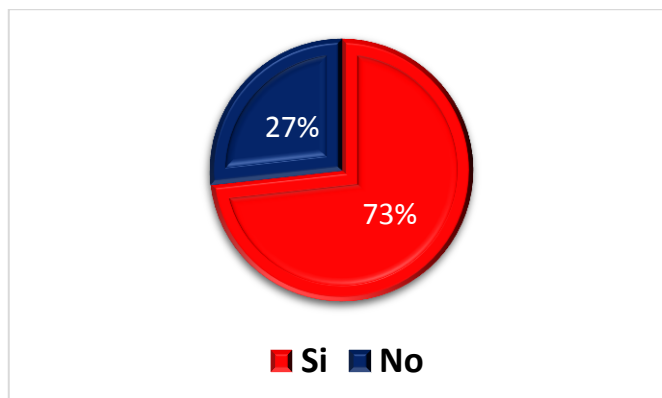
10.- ¿Cree usted que es necesario la creación de un Centro de Intermediación Laboral, el cual está dirigida para los estudiantes actuales y futuros que se encuentran cursando los últimos niveles de la carrera de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte?

Tabla 17
Nivel necesidad del servicio

VARIABLE	TOTAL	%
Si	219	81%
No	50	19%
Total	269	123%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Las autoras

Ilustración 10
Nivel necesidad del servicio



Fuente: Encuesta
Elaborado por: Las autoras

Análisis:

Como se puede evidenciar en el gráfico de los 219 profesionales de las distintas carreras de la FACAE de la Universidad Técnica del Norte, la mayoría de ellos están de acuerdo que se necesita este el tipo de servicio que oferta el Centro de Intermediación Laboral, mientras un pequeño porcentaje cree que no es necesario.

3.7 Análisis del Marketing Mix.

En el Análisis de Marketing Mix se determina estrategias y metodologías que utilizará el Centro de Intermediación Laboral para llegar al cliente con el servicio que oferta.

3.7.1 Determinación del nombre de la empresa

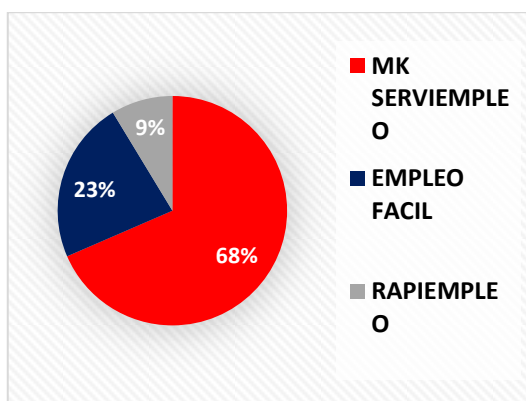
11.- ¿Seleccione el nombre de la empresa que considera más atractivo?

Tabla 18
Selección del Nombre de la empresa

VARIABLE	TOTAL	%
MK SERVIEMPLEO	150	68%
EMPLEO FACIL	50	23%
RAPIEMPLEO	19	9%
Total	219	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Las autoras

Ilustración 11
Selección del Nombre de la empresa



Fuente: Encuesta
 Elaborado por: Las autoras

Análisis:

El gráfico refleja que la mayoría de los encuestados consideran más atractivo el nombre de MK SERVIEMPLEO, por lo tanto, se establece que será el nombre de la empresa. Quedando en segundo lugar el nombre de EMPLEO FACIL y como última opción el RAPIEMPLEO.

3.7.2 Distribución del servicio

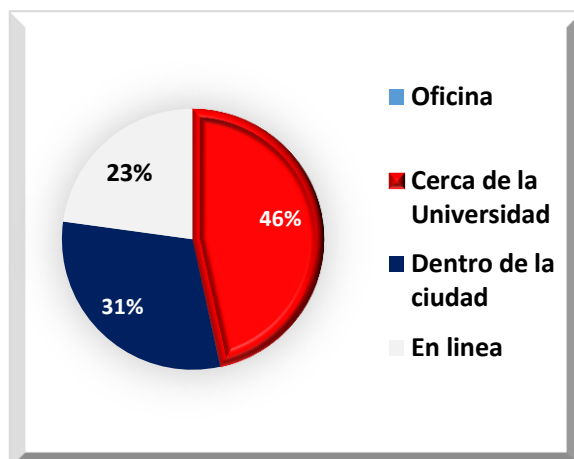
12.- ¿Cómo le gustaría obtener los servicios que brinda el Centro de Intermediación Laboral?

Tabla 19
Distribución del servicio

VARIABLE	TOTAL	%
Oficina		
Cerca de la Universidad	102	47%
Dentro de la ciudad	67	31%
En línea	50	23%
Total	219	100%

Fuente: Encuesta
 Elaborado por: Las autoras

Ilustración 12
Distribución del servicio



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Las autoras

Análisis:

En la representación gráfica se muestra que para los clientes el lugar apropiado para que el Centro de Intermediación Laboral desarrolle sus actividades es en una oficina cuya instalación sea cercana a la Universidad Técnica del Norte, mientras que el resto de ellos desean que sea online.

3.7.3 Estrategias de comunicación

13.- ¿Por qué medio le gustaría recibir información acerca del Centro de Intermediación Laboral?

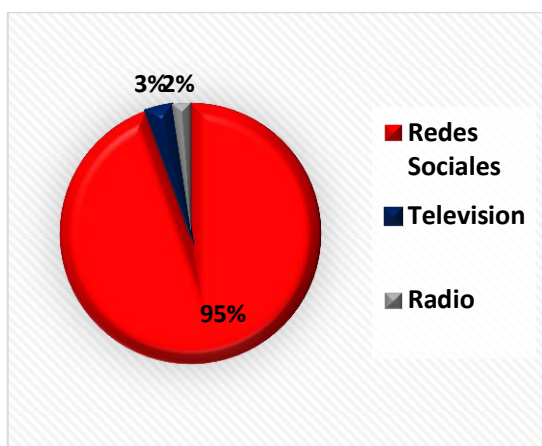
Tabla 20
Estrategias de comunicación

VARIABLE	TOTAL	%
Redes Sociales	207	95%
Televisión	7	3%
Radio	5	2%
Total	219	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Las autoras

Ilustración 13
Estrategias de comunicación



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Las autoras

Análisis:

El gráfico muestra que los posibles clientes del Centro de Intermediación Laboral prefieren que el medio de comunicación entre ellos y el Centro de Intermediación Laboral, sea a través de las redes sociales. Además, esto permite presentar una mejor imagen del negocio, más atractiva y llegando así a un mayor número de personas con facilidad. Un porcentaje inferior prefiere los medios de comunicación más comunes como son la televisión y la radio.

3.7.4 Estimación de la demanda

Actualmente existen 511 personas dentro de las cuales son estudiantes de último nivel, egresados y graduados de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte. Los mismos que necesitan un empleo, de acuerdo con la investigación realizada se estima que el servicio sea utilizado por 28 personas al mes. Es decir que la demanda potencial del servicio es de 28 clientes mensualmente, debido a que por lo general las personas buscan empleo una vez al año o a los 6 meses, por lo tanto, la utilización del servicio se estima por el número de personas que asistan al Centro de Intermediación Laboral MK SERVIEMPLEO (Ver anexo N.20)

3.8 Balance oferta/ demanda

Tabla 21
Estimación de volumen de oferta y demanda

DETALLE	AÑO 0	2018	2019	2020	2021	2022
DEMANDA	1022	1061	1101	1143	1186	1232
(-OFERTA)	171	177	184	191	199	206
DEMANDA						
INSATISFECHA	851	883	917	952	988	1025
DEMANDA						
POTENCIAL	340	353	367	381	395	410
% DE DEMANDA A						
CUBRIR	40%	42%	43%	45%	46%	48%

Nota: Para la proyección de la oferta para los 5 años próximos se multiplica la cantidad actual por el % del PIB del país y para la proyección de la demanda se toma en cuenta el % de inscripción de matrículas del año lectivo 2017 -2018 de la UTN.

Elaborado por: Las autoras.

Año: 2018

Actualmente existe un superávit del servicio, debido a que las personas que buscan empleo se clasifican de acuerdo al nivel de preparación profesional. El Centro de Intermediación Laboral está dirigido específicamente a los estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, por lo tanto se pretende captar el 40% de los mismos, mediante la estrategia del valor agregado, el cual consiste en preparar al estudiante para presentarse ante una entrevista de trabajo, realizar una hoja de vida atractiva, en la cual se va a destacar aspectos relevantes que las empresas toman en cuenta para la contratación del personal. Adicionalmente se aplicará simulacros de pruebas y entrevistas de trabajo para mejorar el desempeño de los clientes en las entrevistas de trabajo.

3.9 Análisis del mercado

3.9.1 Clientes

Los usuarios del servicio son esencialmente los futuros y actuales estudiantes que se encuentran cursando los últimos niveles de las carreras que brinda la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte que buscan

participar en un proceso de cambio y adquisición de habilidades, conocimientos y estrategias necesarias para lograr una entrevista de trabajo efectiva y así conseguir insertarse en el mercado laboral.

3.9.2 Tendencias de la oferta

Para poder analizar la tendencia de la oferta se toma en consideración a las agencias de empleo, debido a que brinda uno de los servicios similares a los cuales ofrece el Centro de intermediación Laboral. Las agencias de empleo existentes actualmente en la ciudad de Ibarra son: La agencia de empleo “MULTIOFICIOS” la cual pertenece a la cámara de comercio de Ibarra y la bolsa de empleo UTN, la cual pertenece a la Universidad Técnica del norte. La función que cumple la agencia “MULTIOFICIOS” es básicamente recibir la hoja de vida de los usuarios, con el fin de entregarla a las empresas que desean contratar personal. En el caso de que no exista una oferta laboral, archivan la documentación del usuario hasta que exista una oferta laboral disponible. Además, realizan la publicación de la demanda laboral en el diario el Norte.

La bolsa de empleo UTN, consiste en que los estudiantes, egresados y graduados se registren en la base de datos del sistema que maneja la página web de la bolsa de empleo UTN. Una vez que hayan concluido el registro, pueden acceder al portal de empleo y postular por alguna vacante disponible, cabe mencionar que esta página web se encuentra relacionada con la página web multitrabajos.com. Los servicios que ofrecen las agencias de empleos identificadas son gratuitos.

3.9.3 Tendencias de la demanda

Los actuales y futuros estudiantes que se encuentran cursando los últimos niveles de las carreras que posee la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas se encuentran en la expectativa de encontrar un empleo. Y por ende nace la incertidumbre de lograrlo, esto se da por diversos factores como la inexperiencia en los estudiantes a la

hora de presentarse en una entrevista de trabajo, o a su vez por el desconocimiento de las ofertas laborales existentes es por ello que se crea el Centro de Intermediación Laboral para dar solución a esa brecha existente.

3.9.4 Ambiente competitivo

El aspecto que representa una mayor competencia, es el precio del servicio que brindan, debido a que este es gratuito. De todas las agencias de empleo identificadas tanto físicas como virtuales.

Tabla 22
Análisis Comparativo de la competencia

Competidores	MULTIOFICIOS	Bolsa de empleo UTN	SITIOS WEB
Indicadores			
Efectividad	Media	Media	Media
Segmento	Sociedad en general	profesionales	Sociedad en general
Ubicación	Centro de la ciudad	UTN	Plataformas virtuales

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Las autoras

3.9.5 Proveedores

Los proveedores que utiliza el Centro de Intermediación Laboral son aquellos que proporcionan los equipos tecnológicos en este caso WORLD COMPUTER. El proveedor de internet será SERVIPLUS y para los suministros de oficina fue considerado como proveedor Expo Papelería. Se determinaron a estas empresas como proveedores del Centro de Intermediación Laboral, debido a que sus productos y servicios se ajustan a las necesidades y presupuesto del negocio (Ver anexo 12,13 y 14).

3.9.6 Ventaja competitiva del servicio

El Centro de Intermediación Laboral no recepta los documentos de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte como lo hacen las Agencias de empleo cuyo servicio se asemeja al servicio que

ofrece el Centro, si no que se encarga en ser un mentor en el proceso de búsqueda de empleo, proporcionando a los clientes las herramientas y el acompañamiento necesario para que al finalizar el procesos se consiga una respuesta efectiva para los clientes a la hora de presentarse en una entrevista de trabajo. También proporciona los materiales o suministros que se incluirá en el precio por el servicio recibido Además el Centro de Intermediación Laboral “MK SERVIEMPLEOS”, para mantener un proceso más efectivo y conectado con la realidad maneja una base de datos donde se clasificará a los clientes de acuerdo a sus habilidades, conocimientos y experiencia laboral, esto con fin de poder brindar a los clientes una guía sobre los posibles puestos que llegarían a ocupar de acuerdo a su actual perfil, pero también este proceso incentivaría a que el cliente se enfoque en buscar un crecimiento laboral.

3.10 Estrategia de mercadotecnia

3.10.1 Segmento de mercado

De acuerdo con las necesidades que se consideró en el momento de la aplicación de la encuesta en el anterior capítulo, para determinar una proyección del mercado hacia el cual se dirige el servicio, la muestra tomada del total de profesionales se segmenta en tres grupos los cuales son: Egresados, graduados y estudiantes de último semestre de todas las carreras de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte, este proceso sirve de base para determinar exactamente el mercado meta a futuro que además está conformado por los actuales y futuros estudiantes que se encuentran cursando los últimos niveles de las carreras que brinda la Facultad.

3.10.2 Características del segmento de mercado

Las personas usuarias del servicio son exclusivamente personas entre 22 y 26 años, con deseos de obtener una formación y guía en el proceso de búsqueda de empleo, que

además se prepara académica para la obtención de un título de tercer nivel en carreras afines a la Administración y Economía que posee la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte.

3.11 El servicio

3.11.1 Características del servicio

El servicio que brinda el Centro de Intermediación Laboral “MK SERVIEMPLEOS” es relativamente escaso debido a que esencialmente consiste en un proceso integral de orientación, formación, asesoría y acompañamiento que implica un antes, un durante y un después de los usuarios. Una vez aceptado la adquisición del servicio por parte del cliente se procede a la capacitación, y formación del cliente. El material didáctico, afiches y todo lo relacionado a la capacitación serán enviados al correo del usuario para que lo estudie de manera detenida en la comodidad de su hogar.

3.11.2 Beneficios que el servicio brinda al usuario

Este servicio brinda varios beneficios como son preparar, formar y orientar a los clientes para presentarse a una entrevista de trabajo, que en algunas ocasiones el resultado es no favorable gastando consigo tiempo y dinero debido a que la búsqueda de empleo implica estos factores. Esto es lo que el servicio del Centro de Intermediación Laboral trataría de evitar con la prestación de su servicio previo a este proceso.

Además, este servicio aumenta la motivación de los clientes para trabajar y aspirar a un empleo. También este servicio permite conocer al cliente mejor sus intereses y competencias y así establecer sus perspectivas laborales para el corto y mediano plazo. Además, este servicio equipa a los clientes con las competencias para resistir los obstáculos que enfrentan en una entrevista de trabajo.

Permite que los clientes se asuman como los principales responsables de la gestión y navegación en el mundo laboral, y tengan un punto de partida para construir una trayectoria laboral exitosa.

3.11.3 Diferencia entre el servicio que oferta el Centro de Intermediación y los de la competencia

La diferencia que existe está marcada por el precio y el objetivo empresarial, debido a que “MK SERVIEMPLEOS” tiene un costo, mientras que la competencia brinda un servicio gratuito, pero el objetivo busca cumplir la competencia es básico. Ya que únicamente informan acerca de la oferta y demanda de empleo existente en el mercado, a diferencia de “MK SERVIEMPLEOS” que se encarga de preparar, formar y orientar a los clientes para presentarse a una entrevista de trabajo.

3.12 El Precio

3.12.1 Determinación del costo del servicio

El costo del servicio está determinado por la suma total del valor de todos los insumos y servicios que se requieren para brindar dicho bien, posterior a ello se divide por el número de clientes que se estima usen el servicio.

Tabla 23
Determinación del precio del servicio

DETALLE	VALOR
Útiles de oficina	15
Internet	20
Publicidad	25
Aporte IESS	97.20
Energía eléctrica	6.36
Transporte	10
Sueldo	800
Arriendo	100
Agua	4.60
TOTAL	1078.16

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Las autoras

Se divide el costo por el número total de clientes obtenidos mensualmente, por lo tanto, el costo es de 38.50 dólares

3.12.2 Cálculo del precio.

Para calcular el precio de venta se realizó primero la determinación del costo del servicio, luego se aplicó una encuesta a los posibles clientes con el fin de determinar el precio que están dispuestos a pagar. Una vez obtenidos los datos mencionados, se determinó obtener una ganancia 16.88% sobre el costo del servicio, obteniendo un precio de venta de 45 dólares.

3.13 La Distribución

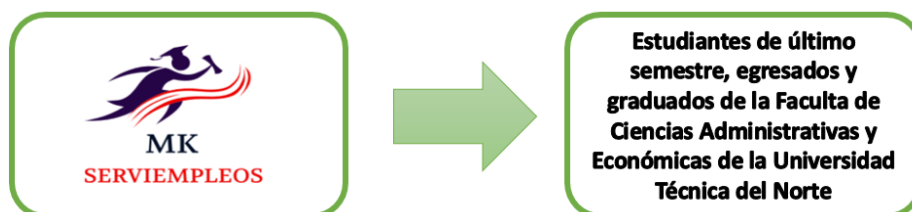
3.13.1 Cobertura del servicio

El servicio cubre la demanda generada únicamente por los actuales y futuros estudiantes que se encuentran cursando los últimos niveles de las carreras que brinda la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte.

3.13.2 Diseño de los sistemas de distribución

La distribución del servicio es directa debido a que no es necesario la intervención de terceros, pues el servicio es exclusivamente para el usuario.

Ilustración 14
Distribución del servicio

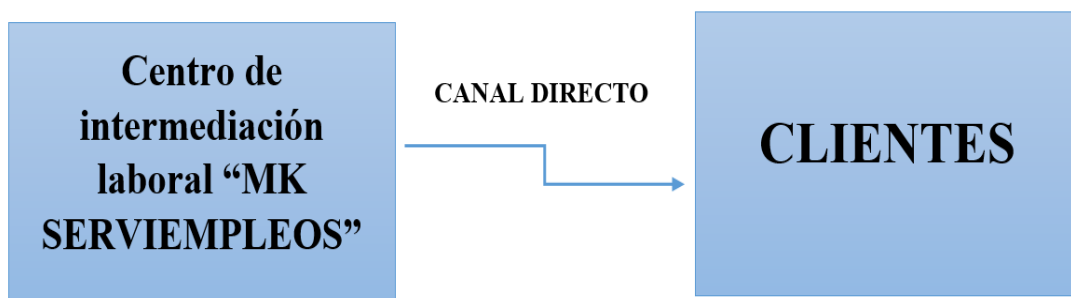


Elaborado por: Las autoras

3.13.3 Diseño de los sistemas de ventas

Ilustración
Diseño del sistema de venta

15



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Las autoras

El sistema de venta del servicio es por medio del canal directo, es decir que no existen intermediarios, debido a que es un servicio intangible y requiere estrictamente la presencia del cliente. El servicio que el Centro de Intermediación Laboral “MK SERVIEMPLEOS” consiste en preparar, formar y orientar a los clientes para presentarse a una entrevista de trabajo y así poder insertar en el mercado laboral.

3.14 El Plan de comunicación

Se establece el Plan de Comunicación del Centro de Intermediación Laboral “MK SERVIEMPLEOS” como una hoja de ruta donde se determina los pasos que se debe seguir, estrategias que se requieran y costos necesarios para alcanzar uno de sus principales objetivos que es conseguir establecer una relación directa con el público. Para ello es indispensable la utilización de todos los recursos de la empresa, optimizándolos al máximo para conseguir con éxito lo que se espera cumplir en el Plan de Comunicación. Este Plan se llevará a cabo mediante la utilización de mensajes

publicitarios establecidos de forma clara, precisa y coherente definido en relación al público objetivo con el fin de lanzar el nuevo servicio al mercado y posesionarse en él.

3.14.1 Mensajes publicitarios

El mensaje publicitario que el Centro de Intermediación Laboral maneja frente a sus clientes es “¿Cómo lograr una entrevista de trabajo eficaz? MK te guiará”. Con este mensaje lo que se desea es captar la atención de los clientes. Este mensaje corto y directo tiene el objetivo de centrarse en la mente de los clientes y conseguir que los clientes busquen y sientan la necesidad de utilizar el servicio que “MK SERVIEMPLEOS” ofrece.

3.14.2 Plan de Medios

Dentro de este Plan de Medios se establece estrategia para dar a conocer el servicio que ofrece el Centro de Intermediación Laboral “MK SERVIEMPLEOS” y sus promociones. Este se lo realizara a través de la utilización de medios de comunicación de mayor preferencia por los clientes. En este caso el target de clientes se encuentra en un rango de edad de 22 a 35 años, que son los actuales y futuros estudiantes que se encuentren cursando los últimos niveles de las carreras que brinda la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte, considerándose así como una población joven de la era digital, donde utilizan la tecnología como páginas web y redes sociales para comunicarse y obtener información. Entonces es aquí donde se plantea llevar información del servicio, además de la utilización de banners roll up para que las personas reciban información del negocio cuando se encuentren navegando en internet. Se utilizan hojas volantes, que se entregaran afuera de las instalaciones de la Universidad. También se recurre a la utilización de tarjetas de presentación como otro mecanismo publicitario, donde se detallan información del negocio para facilitar la comunicación con los clientes.




Elaborado: Las Autoras

3.14.3 Presupuesto del Plan de mercadeo

En relación a los requerimientos que necesita “MK SERVIEMPLEOS” para realizar su publicidad se asigna del total de la inversión una cantidad de \$ 30 dólares mensuales por el costo que se requiere en las actividades que se plantea realizar en un determinado tiempo y bajo responsabilidad de un empleado del negocio. A continuación, se presenta el presupuesto de plan de mercadeo del Centro de Intermediación Laboral.

Tabla 24
Presupuesto del Plan de Mercadeo

 PRESUPUESTO DEL PLAN DE MERCADEO										
MK SERVIEMPLEOS										
Presupuesto de Gastos de Mercadeo										
Cantidad asignada: \$30 mensual Porcentaje de utilizacion: 82 % de utilizacion										
Actividad	Producto	Objetivo	Costo Uni.	Cantidad	Mes				Total	Porcentaje
					1	2	3	4		
Diseño y elaboracion de logo Corporativo	Logo	Generar un distintivo de la empresa	\$3	1					\$3	12%
Diseño y elaboracion de tarjetas de presentacion	Tarjetas de presentacion	Informar a los clientes sobre el servicio	\$0,35	30					\$11	43%
Marketing directo	Paginas web	Informar a los clientes sobre promociones	\$3	1					\$3	12%
	Paginas en redes sociales	Incrementar el numero de clientes	\$3	1					\$3	12%
Merchandising	Banners	Impulsar la utilizacion del servicio	\$5	1					\$5	20%
TOTAL									\$25	100%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Las autoras

3.15 Conclusiones del estudio de mercado

Luego de haber realizado el análisis del estudio de mercado se determinan las siguientes conclusiones:

La rivalidad existente entre los competidores indirectos actuales a pesar de que son muy pocos, es bastante fuerte. Debido a que ofrecen un servicio similar, pero de manera gratuita, el tipo de servicio que estas agencias ofrecen a los usuarios es básicamente la publicación de sus servicios y la información de la existencia de alguna plaza laboral

que en ese momento las empresas oferten. Es decir que su efectividad depende mucho de la oferta laboral que las empresas dispongan. Por lo tanto, estos aspectos permiten identificar la ventaja competitiva que establecerá el Centro de Intermediación Laboral.

Dentro de los servicios sustitutos existentes en el mercado en el cual se plantea la Implementación del Centro de Intermediación Laboral, están las páginas web que ofrecen información de plazas de trabajo. Adicionalmente existen las redes sociales como Facebook los cuales se dedican a realizar el mismo servicio que las agencias de empleo y finalmente las publicaciones de empleo realizadas por la prensa y radio de la ciudad. Todos los medios de información mencionados anteriormente son quienes sustituyen el servicio de apoyo en la búsqueda de empleo, más no en la preparación y acompañamiento del mismo.

Para el ingreso de nuevos entrantes en este tipo de mercado no es muy complejo, debido a que no se requiere de muchos documentos legales para empezar a ejecutar las actividades que desarrolla un Centro de intermediación Laboral. Así como también la inversión que se necesita no es muy elevada, esto depende mucho de los requerimientos que desee el inversionista, además existen varias instituciones bancarias que ofrecen financiamiento, pero se determina que la más recomendable es el que brinda BANECUADOR.

Los Proveedores juegan un papel importante en el desarrollo de las actividades del Centro de Intermediación Laboral, por lo tanto, su elección depende de la necesidad que se presenta y la cantidad de presupuesto con la que cuenta el proyecto. Es por eso que se utiliza la comparación de las diversas proformas de los diferentes proveedores existentes en la ciudad de Ibarra, verificando cual presenta el mejor precio, sin descartar la calidad, eficiencia, descuentos, facilidad de pago y promociones.

Los clientes son la clave principal para que una empresa desarrolle sus actividades, es por ello que mediante la utilización de entrevistas y fichas de observación se identifica la cantidad y condiciones que se encuentran los posibles clientes y su poder de negociación. Se identificó que existen 511 estudiantes, de los cuales se estima que un 40 % va hacer uso del servicio que oferta el Centro de Intermediación Laboral.

La cantidad de oferta que se identificó a través del uso de técnicas de investigación existente en este tipo de mercado es muy reducida. Está constituida por oficinas de empleo y páginas web pertenecientes tanto al sector público como al privado, donde publican ofertas de trabajo. Más no brindan una preparación adecuada para lograr el objetivo, y mucho menos el acompañamiento en la búsqueda de empleo, servicio que si brinda el Centro de Intermediación Laboral.

La demanda identificada para el Centro de Intermediación Laboral se determinó a través de la utilización de un modelo de encuesta. Donde se identifica características y condiciones de los clientes, las cuales son necesarios para realizar una evaluación acerca de la implementación del Centro de Intermediación Laboral. Identificándose también que la mayoría de los estudiantes no ha utilizado un Centro de Intermediación Laboral, pero que están dispuestos hacerlo. En vista de que existe una aceptación del servicio por parte de la demanda, se identifica una oportunidad para implementar el Centro de Intermediación Laboral.

A través de la utilización de estrategias de marketing se plantea llegar a los clientes. De acuerdo con los resultados obtenidos en la encuesta, se determina que la mejor forma de realizar publicidad para el Centro de Intermediación Laboral, es por medio de las redes sociales ya que es en donde existe mayor interactividad de la sociedad.

Al finalizar el estudio se puede determinar que la creación del Centro de Intermediación Laboral tiene una oportunidad de desarrollo en el mercado al cual se

dirige. Tras una evaluación de oferta y demanda del mercado se pudo determinar que existe un déficit del servicio, esto representa una oportunidad para implementar el emprendimiento, puesto a que la competencia indirecta atiende a segmentos diferentes e incluso no adiciona un valor agregado a su servicio ofertado, a diferencia del servicio que el Centro de Intermediación Laboral ofrece a sus clientes.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1 Introducción

Este capítulo es importante para la implementación adecuada de un proyecto de inversión, puesto que tiene como objetivo estudiar todo lo relacionado con el proceso productivo y en base a éste precisar la capacidad de producción, así como también calcular su rentabilidad, el tamaño del proyecto, macro y micro localización e ingeniería del proyecto. Además, este estudio permitirá definir las fuentes de financiamiento, recursos humanos y todos los requerimientos que se necesite para poner en marcha el proyecto.

Se recurre a la búsqueda de información mediante fuentes secundarias con el objetivo de recopilar datos referentes a los costos de todos los recursos que se requieren para que el Centro de Intermediación Laboral ejecute sus actividades. Así como también se hizo uso de herramientas como flujogramas para establecer de manera lógica y secuencial las actividades que intervienen en el proceso de prestación del servicio.

4.2 Objetivos del estudio técnico

4.2.1 Objetivo General

Realizar un estudio técnico mediante la utilización de instrumentos de investigación con el cual se determine la localización, tamaño y recursos necesarios para la ejecución de las actividades que el Centro de Intermediación Laboral ofrece.

4.2.2 Objetivos Específicos

- Describir la macro y micro localización del proyecto
- Definir el tamaño del proyecto
- Diseñar el espacio y la distribución física del negocio

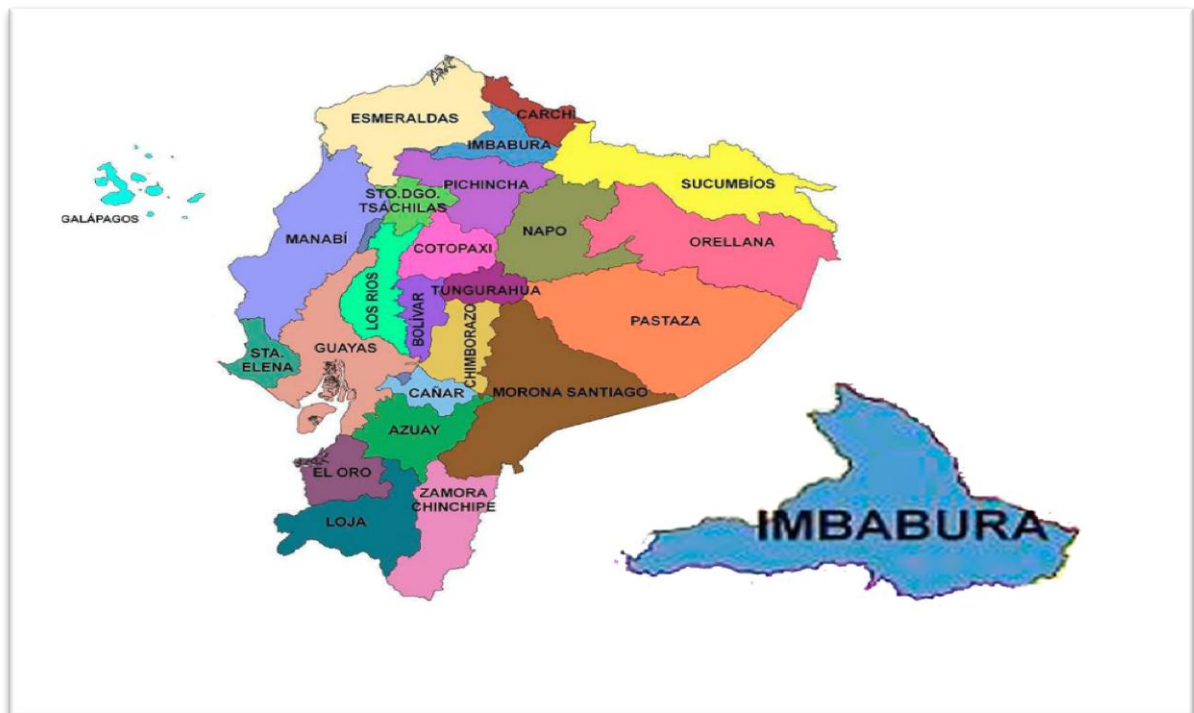
- Definir el proceso de prestación del servicio del Centro de Intermediación Laboral
- Establecer los equipos, materiales de oficina y mobiliario necesario
- Analizar y seleccionar la fuente de financiamiento más adecuada
- Determinar el monto de inversión total

4.3 Localización del Proyecto

4.3.1 Macro localización

La macro localización permite definir la ubicación general del proyecto, es decir especificar el país, región, provincia y ciudad en la cual éste se desarrollará. Luego de esta aclaración se procede a determinar que el proyecto se desarrollará en Ecuador, en la Región Sierra, Provincia de Imbabura en la ciudad de Ibarra.

Ilustración 17
Mapa de macro localización del proyecto



Fuente: Google Imágenes
Tomado por: Las autoras

4.3.2 Micro localización

El Centro de Intermediación Laboral estará ubicado en la Ciudad de Ibarra, en la Avenida 17 de julio, a pocas cuadras de la Universidad Técnica del Norte. El local cuenta con todos los servicios básicos, alcantarillado, internet y servicio de transporte público.

La ubicación del Centro de Intermediación Laboral permite captar un mayor número de clientes ya que existe mayor afluencia de los clientes metas que son los estudiantes de la Universidad Técnica del Norte.

Ilustración 18
Mapa de micro localización del proyecto



Fuente: Google Maps
Tomado por: Las autoras

4.4 Tamaño del Proyecto

4.4.1 Capacidad Instalada

La capacidad instalada del Centro de Intermediación Laboral “MK SERVIEMPLOOS” dependerá de la determinación de todos los recursos con los que cuenta el Centro, estos recursos son: económicos, materiales y humanos, además de la planificación de trabajo del Centro tomando en cuenta las políticas laborales establecidas por el Ministerio de Trabajo, donde se determina como días de descanso sábados, domingos y días festivos reconocidos con remuneración.

A continuación, se presenta el total de días en el año con los que se cuenta para trabajar en el Centro de Intermediación Laboral y atender la cantidad de demanda del primer año que se ha establecido llegar con el servicio.

Tabla 25
Número de días no laborales y festivos

Sábados y Domingos	
Total de Sábados y Domingos en el año	Sábados:52 Domingos: 52
Días Festivos	
Meses	Día
Enero	Lunes 1 de enero 2018 (año nuevo no recuperable)
Febrero	Lunes 12 y martes 13 de febrero 2018 Feriado de carnaval, no recuperables
Marzo	Viernes 30 de marzo (viernes santo, no recuperables)
Mayo	Martes 1 y Viernes 24 (Día del trabajo y Batalla de Pichincha)
Agosto	Viernes 10 (Primer grito de independencia, no recuperables, se suma con el fin de semana)
Octubre	El 9 se traslada a viernes 12 para sumar con el fin de semana)
Noviembre	Viernes 2 y Sábado 3 (Día de los difuntos e independencia de Cuenca día)
Diciembre	Martes 25 y lunes 31 de Diciembre (navidad y año viejo, no recuperables)
Total de días festivos	12 días

Fuente: Periódico El Universo
Elaborado: Las Autoras

Tabla 26
Cálculo de días Laborables

Días laborables	249
Jornada de trabajo	8 horas
Horas laborales semanales	40 horas
Días laborales mensuales	20
Turnos de trabajo	1 turno
Horas de turnos	De 8:12 am a 13:00 y de 14:00 pm a 17:00 pm

Elaborado: Las Autoras

Luego de que se ha determinado el tiempo de trabajo, a continuación, se presenta el total de profesionales de todas las carreras de la FACAE. Para esta estimación se tomará en cuenta como base los dos últimos años.

Tabla 27
Número de profesionales por carreras en los años 2016 y 2017

Carreras	Número de profesionales año 2016 y 2017	
	Cantidad presencial y semipresencial	Egresados y graduados
	Último nivel	
Contabilidad y Auditoria	98	108
Administración	63	26
Mercadotecnia	30	10
Turismo	40	25
Economía	46	19
Gastronomía	25	21
Total	302	209
Total de profesionales en el mercado	511	

Fuente: Universidad Técnica del Norte (Oficina del estudiante)

Elaborado: Las Autoras

Una vez que se ha determinado el número de días laborables en el año, y definido el total de demanda por atender, se establece la capacidad instalada que tiene el Centro de Intermediación Laboral “MK SERVIEMPLEO” considerando la cantidad de recursos con los que cuenta. Como recurso humano se cuenta con dos personas, las cuales se encuentran en capacidad para desarrollar cualquier tipo de función, estas personas son las autoras del proyecto. Como recursos materiales se establece la utilización de dos estaciones de trabajo, dos archivadores, y dos sillas definidas para el cliente en el momento de la entrevista, cada silla es distribuida para cada oficina. Los muebles son correctamente distribuidos en el espacio físico de la oficina, dicho espacio físico es de $5 \times 3 \text{ m}^2$. Tomando en consideración cada uno de estos aspectos se puede determinar la capacidad instalada del Centro de Intermediación Laboral “MK SERVIEMPLEOS” es de 29 personas al mes y aproximadamente 340 al año.

4.4.2 Características de la tecnología

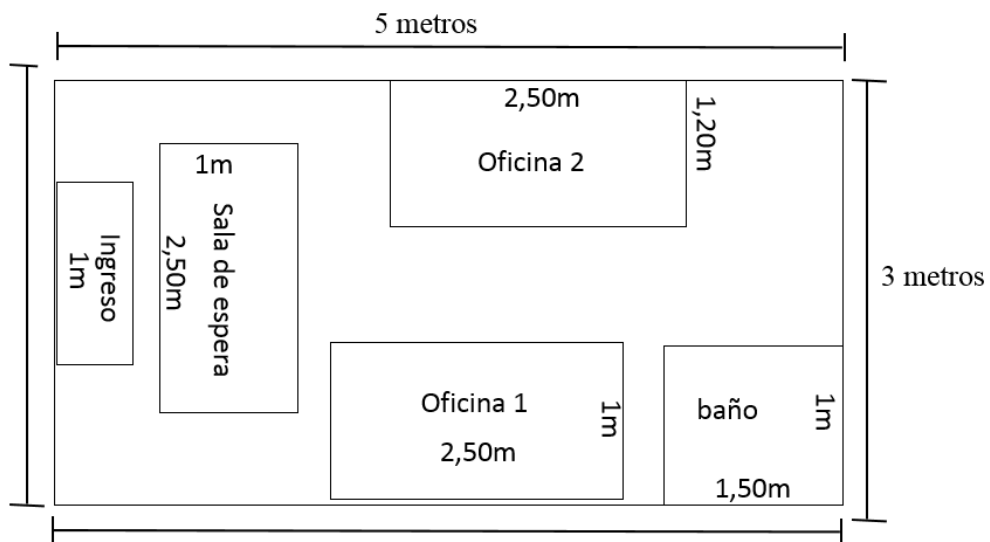
El Centro de intermediación para sus operaciones utiliza el sistema operativo Windows 8, y el paquete de Microsoft, donde se cuenta con el programa Microsoft Access necesario para la formulación de la base de datos de los clientes para realizar un seguimiento a la información que han proporcionado al Centro. Además, se manejará el Sistema Contable Mónica para el registro de las actividades de MK “SERVIEMPLEOS”.

4.5 Ingeniería del Proyecto

El proyecto se desarrolla en un local alquilado bajo condiciones óptimas de trabajo, y debido a que, en la encuesta aplicada a los clientes, se determinó que ellos prefieren que las oficinas del Centro que se encuentra cerca de las instalaciones de la Universidad Técnica del Norte. Este local cuenta con una extensión de $5 \times 3 \text{ m}^2$. De acuerdo a las necesidades y espacio con el que se cuenta se determina la cantidad de muebles y

equipos que se requieren para el desarrollo de las actividades de “MK SERVIEMPLEOS”, así como también se establece la ubicación apropiada de cada uno dependiendo de sus características físicas, con el fin de evitar contratiempos en el trabajo y así ofrecer una buena presentación y prestación de servicios al cliente. A continuación, se detalla la distribución física de las oficinas.

Ilustración 19
Diseño de las instalaciones



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Las autoras

Ilustración 20
Distribución física de las oficinas





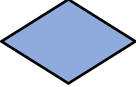


Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Las autoras

4.6 Flujograma de proceso de prestación del servicio

4.6.1 Flujograma

Mediante una presentación grafica (flujograma) se determina paso a paso el proceso que se realiza para la prestación del servicio que “MK SERVIEMPLEOS” oferta a sus clientes. A continuación, se describe la simbología que se utilizara:

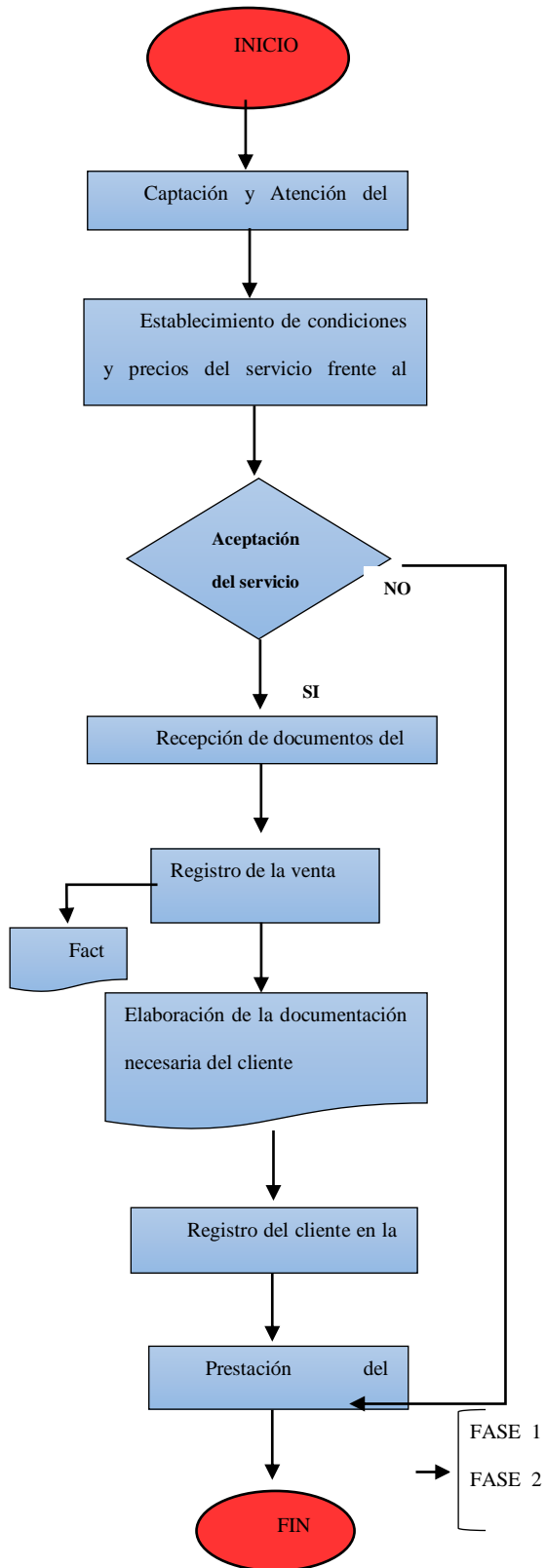
Tabla 28
Descripción de la simbología

DESCRIPCIÓN	SÍMBOLO
Este símbolo representa el inicio o fin de un proceso	
Representa una actividad o acción	
Muestra una toma de decisión	
Indica la utilización de documentos o informes	
Representa una relación	

Fuente: American National Standards Institute (ANSI)

Año: 2017

Ilustración 21
Flujo grama del proceso de prestación del servicio del Centro de Intermediación Laboral “MK SERVIEMPLEOS”



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Las autoras

4.6.2 Descripción de los procesos

- **Captación y Atención al cliente**

En las oficinas del Centro de Intermediación Laboral un funcionario se encargará de atender al cliente.

- **Establecimiento de condiciones y precios del servicio frente al cliente**

Una vez que el cliente se ha acercado a obtener información del servicio que se ofrece en MK SERVIEMPLEO, se mantiene un dialogo donde se establece las condiciones, beneficios y costo del servicio.

- **Aceptación del servicio**

Luego de la finalización del dialogo mantenido con el cliente se espera una respuesta, donde si la respuesta es positiva se continuará con el proceso, pero si existe un rechazo del servicio se terminará el proceso de prestación del servicio.

- **Recepción de documentos del cliente**

Cuando el cliente haya aceptado el utilizar el servicio se procede a la recepción de los documentos tanto académicos como laborales que tenga.

- **Registro de la venta**

Una vez que se ha logrado la conexión con el cliente, se procederá al cobro por el servicio prestado, donde se factura por un valor de \$ 45 dólares.

- **Elaboración de la documentación necesaria del cliente**

Después que se ha formalizado completamente la prestación del servicio se procederá a la elaboración y formación de las carpetas de los clientes con la información que se tiene de ellos.

- **Registro en la base de datos de los clientes**

Una vez que se elabora la documentación se registra la información de los clientes en la base de datos que el Centro maneja, donde se clasificara a los clientes de acuerdo a sus habilidades, conocimientos y experiencias laborales, con el fin de mantener una mejor visualización de la información y el crecimiento laboral que vaya teniendo el cliente.

- **Prestación del servicio**

Cuando ya se ha finiquitado todos los aspectos formales se procede a la prestación del servicio el cual está constituido por cuatro fases, las mismas que enmarcan un proceso de cambio y adquisición de habilidades, conocimientos y estrategias necesarias para lograr una entrevista de trabajo efectivo, así como también motivar a que los estudiantes adopten un comportamiento de crecimiento laboral.

- **FASE 1.- RECONOCIMIENTO DEL CLIENTE**

Recolección de información del cliente: Se solicita al cliente toda la documentación pertinente y necesaria para elaborar la hoja de vida del mismo, en la cual se solicitara documentos personales, certificados de cursos asistidos por el cliente, títulos o actas que certifiquen su formación profesional, certificados de honorabilidad, cartas de recomendación y documentación adicional que se considere pertinente.

Realizar la hoja de vida: una vez que se obtenga toda la información necesaria se realiza la hoja de vida en el formato ya establecido por el Centro de Intermediación Laboral.

Realizar la autoevaluación del cliente FODA: el cliente se autoevalúa mediante la aplicación del FODA en el cual permite exponer debilidades, fortalezas, oportunidad y

amenazas. Esto permite saber si el cliente se conoce así mismo y también realizar una comparación entre las evaluaciones aplicadas.

Evaluar cliente: Se aplican diferentes TEST los cuales son de personalidades, de seguridad, confianza entre otros, necesarios para conocer la personalidad del cliente.

- **FASE 2 FORMACION PERSONAL Y PSICOLOGICA DEL CLIENTE**

Formación personal: en este proceso se realizan ejercicios de seguridad personal, poder de convencimiento, facilidad de comunicación, superar miedos, nervios, aumento de autoestima entre otros. Estos ejercicios serán mediante charlas, videos, test, juegos etc.

- **FASE 3 FORMACION LABORAL DEL CLIENTE E IDENTIFICACION DEL ENTORNO LABORAL.**

Formación Laboral: en este paso se aplica pruebas similares a las utilizadas en las diferentes entrevistas de trabajo, así como también análisis y respuestas de las posibles preguntas que contiene una entrevista de trabajo.

Identificación del entorno laboral: se provee al cliente de toda la información laboral existente, además de los distintos sitios web en los cuales ofertan plazas laborales. Adicionalmente se explica la forma de contratación de las diferentes empresas, así como también la forma de trabajo de las mismas.


- **FASE 4 PROTOCOLO Y ETIQUETA PROFESIONAL.**

En la fase final se forma al profesional con respecto al comportamiento en una entrevista de trabajo, como saludar, como vestirse, la forma correcta de sentarse entre otros aspectos.

4.7 Programa pre operativo de producción

Dentro de este punto se determina la planificación que realiza la empresa antes de la ejecución de sus actividades en un tiempo determinado.

Tabla 29
Programa Pre operativo MK SERVIEMPLEOS

PROGRAMA PREOPERATIVO																	
MK SERVIEMPLEOS																	
Programa preoperativo																	
Fecha de inicio: 02 de Abril del 2018						Fecha de finalizacion : 01 de Junio del 2018											
Actividad	Objetivo	Mes 1				Mes 2				Mes 3				Responsable	Recursos		
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				
Constitucion de a empresa	Implementacion del negocio															Karla Zamora	Recurso economico y humano
Obtencion de permisos para el funcionamaiento	Funcionamiento del negocio															Melisa Montaguano	Recurso economico y humano
Arriendo del local	Adquisicion de lugar para desarrollar las actividades del negocio															Melisa Montaguano	Recurso economico y humano
Aquisicion de bienes, equipos de computo e insumos	Oficina Amoblada															Karla Zamora	Recurso economico y humano
Adecuacion de las oficinas	Mejor presentacion del negocio															Melisa Montaguano	Recurso economico, humano y material
Desarrollo de publicidad	Posecionamiento en el mercado															Karla Zamora	Recurso economico
Atencion al publico	Conexión con los profesionales															Melisa Montaguano	Recurso Humano y material
Prestacion de servicios	Satisfacer la necesidad															Karla Zamora	Recurso Humano y material

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Las autoras

4.8 Inversión en activos fijos

El proyecto para la ejecución de sus actividades requiere de la adquisición de distintos activos como lo son: equipo de computación y muebles y enseres. Los mismos que tienen un conjunto de características a un determinado costo que se detalla a continuación.

4.8.1 Equipo de computación

El Centro de Intermediación Laboral, requiere la utilización de equipos tecnológicos los cuales, son necesarios para realizar actividades que se necesitan en la ejecución del servicio, y de igual manera es un medio que permite mantener una comunicación permanente con los clientes, optimizando el tiempo de trabajo. Para la selección de los equipos tecnológicos se analizaron proformas de los negocios de la ciudad de Ibarra que ofertan productos tecnológicos. Al final se determinó cuáles son los equipos tecnológicos que se ajusta mejor a las necesidades y presupuesto del negocio para el desarrollo de sus actividades.

Tabla 30
Costo equipo de computación

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Maquina Quasad Core 3, disco duro 100/memoria 4 GB, DUD /tector Interno, Baadd Gigabyte 4110, Monitor 20" LED regulada 1200 VA/ Windows 10 original	Unidad	1	\$ 579,00	\$ 579,00
Impresora/Copiadora/scanner y WIFI	Unidad	1	\$ 253,00	\$ 253,00
Total				\$ 832,00

Fuente: Proforma World Computer

Elaborado por: Las autoras

4.8.2 Muebles y Enseres

El Centro de Intermediación Laboral para el desarrollo de sus actividades debe realizar una inversión en la adquisición de muebles y enseres, los cuales proporcionen facilidad a hora de la ejecución de las actividades, manteniendo una correcta organización de documentos importantes del negocio, además ofreciendo comodidad tanto a los trabajadores como a los clientes.

De acuerdo a este requerimiento necesario, se realiza un análisis de proformas de negocios que ofertan estos bienes. A continuación, se detallan los muebles y enseres que se ajustan al presupuesto y que se requieren en el Centro de Intermediación Laboral para el desarrollo de sus actividades:

Tabla 31
Costo muebles y enseres

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Estaciones de trabajo, bases metálicas, tablero color negro de 25 mm	Unidad	2	\$ 240,00	\$ 480,00
Sillones ejecutivos con malla base neumática /reciclable	Unidad	2	\$ 80,00	\$ 160,00
Sillas modelo sensa/tapiz color rojo	Unidad	2	\$ 28,00	\$ 56,00
Archivadores tipo/puertas mixtas	Unidad	2	\$ 240,00	\$ 480,00
Total				\$ 1176,00

Fuente: Proforma fámó
Elaborado por: Las autoras

4.8.3 Resumen de la inversión fija

El total de inversión fija para llevar que el presente proyecto se lleve a cabo es de \$2008,00, los cuales permitirán equipar las instalaciones de la asociación de tal manera que permita la prestación de un servicio de calidad.

Tabla 32
Total de inversión fija

Descripción	Valor
Equipo de computo	\$832,00
Muebles y enseres	\$1176,00
TOTAL DE INVERSION FIJA	\$2008,00

Elaborado por: Las autoras
Año: 2017

4.9 Inversión diferida

Para constituir y poner en marcha el Centro de Intermediación Laboral se tiene que realizar diferentes gastos iniciales, cuyo valor será amortizado a futuro.

Tabla 33
Gastos de Constitución

CONCEPTO	VALOR
Patente municipal	\$ 50,00
Permiso de funcionamiento	\$ 30,00
Uso de suelo	\$ 17,00
Obtención del RUC	\$ 5,00
TOTAL	\$ 102,00

Nota: Aquí se determinan los gastos necesarios en documentos que

permitan el funcionamiento del negocio

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Las autoras

Año: 2017

4.10 Inversión Variable

4.10.1 Gastos administrativos

Para la ejecución de las actividades del Centro de Intermediación Laboral se requiere de dos empleadas.

Rubro	Cantidad	Sueldo Nominal	IESS	13° Sueldo	14° Sueldo	Fondos de Reserva	Costo Mensual por empleado	Costo Anual en cada rubro
Empleado 1	1	\$ 400,00	\$ 48,60	\$ 33,33	\$ 32,17	\$ 33,33	\$ 547,43	\$ 6.569,20
Empleado 2	1	\$ 400,00	\$ 48,60	\$ 33,33	\$ 32,17	\$ 33,33	\$ 547,43	\$ 6.569,20
TOTAL								\$ 13.138,40

Nota: Para el cálculo de los beneficios sociales a los empleados se consideran las regulaciones establecidas por la ley.

Elaborado por: Las autoras

Año: 2017

4.10.2 Suministros de oficina

El Centro de Intermediación laboral para un adecuado funcionamiento de sus actividades deberá realizar una inversión en suministros de oficina. Para ello se realiza una investigación donde se analizan proformas de las diversas papelerías de la ciudad de Ibarra y se selecciona una donde se considera que se ajusta al capital del Centro. A continuación, se presentan los suministros necesarios:

Tabla 34
Suministros de oficina

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Papel bond 75 gr A4 x 500	Unidad	5	3,5	17,5
Agenda gama programador diario 2017	Unidad	2	5,5	11
Archivador oficio colores	Unidad	7	2,25	15,75
Bol Bic azul x24	Unidad	1	7,15	7,15
Borrador Bester BT20	Unidad	20	0,18	3,6
Calculadora Casio MX-12B(Escritorio)	Unidad	2	9,9	19,8
Carpeta cara trasparente A4	Unidad	20	0,53	10,6
Carpeta colgante azul/verde	Unidad	20	0,42	8,4
Carpeta Manila v/colores, v/colores	Unidad	20	0,22	4,4
Cinta Scoth 18x25 Abro	Unidad	2	0,3	0,6
Clips Bester de metal niquelado x75	Unidad	5	0,35	1,75
Corrector pointer CP407 delgado	Unidad	2	1	2
Dispensador bester REF. BESTDC177	Unidad	2	2,75	5,5
Engrapadora bester metálica 003	Unidad	2	3,9	7,8
Estilite plástico grande	Unidad	2	0,5	1
Grapas bester 26/6x500	Unidad	1	1,25	1,25
Lápiz Staedtler norica azul HB C/borrador x12	Unidad	1	2,15	2,15
Memo 76x76-3x3 mediana neón weibo WB302	Unidad	6	0,85	5,1
Papelera metálica 2 servicios	Unidad	1	9,5	9,5
Pega en barra giotto 21gr	Unidad	2	1	2
Perforadora bester metálica 35H REF.010	Unidad	2	7,5	15
Porta clips artesco redondo magnético	Unidad	2	2	4
Resaltador MAPED amarillo	Unidad	2	1,25	2,5
Sacapuntas 1 servicio metálico	Unidad	2	0,3	0,6
Separadores plásticos sworldx10	Unidad	4	1,25	5
Set de escritorio acrílico Adm REF FQ 168	Unidad	2	3	6
Sobre manila F4	Unidad	50	0,09	4,5
Tijera bester de oficina con Grip	Unidad	2	1,9	3,8
TOTAL				178,25

Fuente: Proforma Expo papelería

Elaborado por: Las autoras

4.10.3 Costos Indirectos de fabricación

Se requieren de costos indirectos debido a que son necesarios para ejecutar el servicio, como es luz, agua e internet que se usaran para realizar las actividades del negocio de mejor manera.

Tabla 35
Costos indirectos de fabricación

Rubro	Cantidad mensual	Costo unitario en dólares	Costo Anual en cada rubro
Internet	5	\$ 5,00	\$ 300,00
Energía Eléctrica (Kw/h)	45	\$ 0,14	\$ 76,36
Agua (m3.)	5	\$ 0,92	\$ 55,20
TOTAL			\$ 431,56

Elaborado por: Las autoras
Año: 2017

4.10.4 Gasto arriendo

Para la ejecución de las actividades el Centro de Intermediación Laboral arrienda un local, el cual tiene un costo mensual de \$100.

Tabla 36
Gasto arriendo

Rubro	Cantidad	Costo unitario en dólares	Costo Anual en cada rubro
Gasto arriendo de oficina	1	\$ 100,00	\$ 1.200,00

Elaborado por: Las autoras
Año: 2017

4.10.5 Servicios básicos

Tabla 37
Servicios básicos

Rubro		Cantidad mensual	Costo unitario en dólares	Costo Anual en cada rubro
Energía (Kw/h)	Eléctrica	45	\$ 0,14	\$ 76,36
	Agua (m3.)	5	\$ 0,92	\$ 55,20
TOTAL				\$ 131,56

Elaborado por: Las autoras
Año: 2017

4.10.6 Gastos de Ventas

Tabla 38
Gastos de ventas

Rubro	Cantidad mensual	Costo unitario en dólares	Costo Anual en cada rubro
Gasto publicidad	1	\$ 25,00	\$ 300,00
Gasto transporte	1	\$ 10,00	\$ 120,00
TOTAL			\$ 420,00

Elaborado por: Las autoras
Año: 2017

4.11 Resumen de la inversión variable

Tabla 39
Resumen de la inversión variable

Descripción	Valores
Suministros de oficina	178,25
Costos indirectos de fabricación	431,56
Gastos de ventas	420,00
Servicios básicos	131,56
Gastos de Administración	13.138,40
TOTAL	14299,77

Elaborado por: Las autoras
Año: 2017

4.11.1 Capital de trabajo

El capital de trabajo que se necesitará para poner en funcionamiento el Centro de Intermediación Laboral es de \$ 3.234,49, el cual servirá para los tres primeros meses, una vez que se ha puesto en marcha el proyecto.

Tabla 40
Capital de Trabajo

RUBRO	DESCRIPCIÓN	Cantidad mensual	Costo unitario	Total por Rubro
Costos del Personal Administrativo	Empleado 1	1	\$ 400,00	400,00
	Empleado 2	1	\$ 400,00	400,00
	Aporte IESS	2	\$ 48,60	97,20
	Gasto Arriendo	1	\$ 100,00	100,00
	Suministros de oficina	1	\$ 15,00	15,00
Gastos administrativos	Gastos de transporte	1	\$ 10,00	10,00
	Gasto publicidad	1	\$ 25,00	25,00
	Energía Eléctrica (Kw/h)	45	\$ 0,14	6,36
	Internet	4	\$ 5,00	20,00
	Agua (m3.)	5	\$ 0,92	4,60
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO MENSUAL				\$ 1.078,16
CAPITAL DE TRABAJO PARA TRES MESES				\$ 3.234,49

Nota: Se tomará en cuenta la cantidad de recursos necesarios para las actividades del negocio en el primer trimestre

Elaborado por: Las autoras

4.12 Inversión Total

La totalidad de la inversión del proyecto se conforma por 3 distintos rubros, los cuales se distribuyen de la siguiente manera:

Tabla 41
Tabla inversión total

DESCRIPCION	TOTAL
Inversión fija	\$2008
Inversión diferida	\$102,00
Capital de trabajo(3 meses)	\$3234,49
TOTAL INVERSION	\$5344,49

Fuente: Inversión fija, diferida y capital de trabajo
Elaborado por: Las autoras

4.13 Financiamiento

El financiamiento del proyecto es propio en su totalidad, debido a que no es una inversión muy alta, se considera que se encuentra dentro de las posibilidades económicas de las inversionistas. Dicha inversión es de \$5344,49, la misma que será distribuida en porcentajes iguales entre las autoras.

Tabla 42
Modelo de Financiamiento

DETALLE	%	MONTO EN USD	
Inversión propia	100%	\$	5.344,49
Préstamo	0%	\$	-
TOTAL	100%	\$	5.344,49

Elaborado por: Las autoras
Año: 2017

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1 Introducción

En este capítulo se analiza el grado de factibilidad que tiene el Centro de Intermediación Laboral, tomando en cuenta aspectos financieros y contables en relación a los costos, la cantidad de inversión e ingresos proyectados que se tendrá en el tiempo y así determinar el nivel de estabilidad económica que tendrá el Centro con la ejecución de sus actividades.

El estudio financiero implica la formulación de cada uno de los estados financieros: estado de situación financiera, estado de resultados y estado de flujo del efectivo para su posterior análisis mediante la utilización de indicadores financieros como: VAN, TIR y Costo Beneficio, con el fin de conocer si el proyecto de inversión a futuro traerá beneficios económicos para las inversionistas.

5.2 Objetivos del estudio financiero

5.2.1 Objetivo General

Realizar un estudio financiero del proyecto mediante la construcción de Estados Financieros y la aplicación de indicadores para la evaluación de proyectos como TIR, VAN, Costo beneficios, y otros que sustente la viabilidad y factibilidad del Centro de Intermediación Laboral.

5.2.2 Objetivos Específicos

- Determinar los ingresos que tendrá el proyecto de inversión
- Establecer los costos y gastos necesarios para la implementación y funcionamiento del Centro de Intermediación Laboral

- Elaborar los Estados Financieros: Estado de Situación Inicial, Estado de Resultados y Estado de Flujo del Efectivo.
- Determinar y analizar la factibilidad del proyecto mediante la utilización de indicadores financieros

5.3 Ingresos

Los ingresos están constituidos por el efectivo y equivalente que recauda una empresa ya sea por la prestación de un servicio o la venta de un producto. Para el caso del Centro de Intermediación Laboral sus ingresos se obtendrán de la prestación del servicio de formación y acompañamiento laboral que se brinda a los estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte.

5.3.1 Ingresos proyectados

Para proyectar los ingresos del Centro de Intermediación Laboral “MK SERVIEMPLEOS”, se toma en cuenta el total de la población que es de 511 profesionales, comprendidos entre los profesionales de todas las carreras de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte. De esa cantidad se realiza el cálculo del nivel de aceptación del servicio, que se reflejó en la encuesta realizada, dando como resultado que el servicio tiene un nivel de aceptación del 40% del total de clientes al igual que representara el cumplimiento del objetivo a corto plazo establecido por el Centro de Intermediación Laboral. Además, se considera la capacidad instalada del negocio para determinar la cantidad inicial de clientes. Dando como resultado que el total de clientes que solicitan este servicio es de 28 a 29 clientes al mes y anualmente 340. Para la proyección de la cantidad de servicio prestado en los próximos cinco años se lo realizara utilizando el porcentaje del total de estudiantes matriculados en el último periodo académico octubre 2017 a febrero 2018 que es de un

5% y para la proyección del precio se considera la tasa de inflación correspondiente a la fecha noviembre 2017 de un 0.26 %

Tabla 43
Proyección de Ingresos

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Volumen proyectado (en número de personas)					
Servicio a profesionales	340	357	376	395	415
Precio de venta					
Servicio a profesionales	\$ 45,00	\$ 56,70	\$ 71,44	\$ 90,02	\$ 113,42
Ventas proyectadas					
	\$ 15.300,00	\$ 20.261,18	\$ 26.831,07	\$ 35.531,31	\$ 47.052,69
TOTAL VENTAS	\$ 15.300,00	\$ 20.261,18	\$ 26.831,07	\$ 35.531,31	\$ 47.052,69

Elaborado por: Las autoras
Año: 2017

5.4 Egresos

Los egresos son todas las erogaciones o desembolsos de dinero que la empresa tiene y que influyen el giro del negocio. Dentro del presente proyecto los rubros que se incluirán son: costos y gastos de ventas y gastos administrativos.

5.4.1 Determinación de los egresos

Los costos y gastos de producción del Centro de Intermediación Laboral “MK SERVIEMPLEOS”, están conformados por los costos indirectos, gastos de ventas, gastos administrativos y depreciaciones, los mismos que permiten determinar el costo del servicio. A continuación, se presentan las siguientes tablas:

5.5 Inversión inicial

En la inversión inicial del Centro de Intermediación Laboral “MK SERVICEMPLEO” se determina la adquisición y contratación de recursos materiales y humanos necesarios para el funcionamiento del negocio, que en periodos posteriores se lograra la recuperación de la cantidad de dinero invertida inicialmente.

5.5.1 Inversión en activos fijos

El proyecto para la ejecución de sus actividades requiere de la adquisición de distintos activos como son: equipo de computación y muebles y enseres.

Tabla 44
Inversión Inicial en Equipos de Computación

Rubro	Cantidad	Costo unitario en dólares	Inversión en cada rubro
Computador de escritorio	1	\$ 579,00	\$ 579,00
Impresoras multifunción	1	\$ 253,00	\$ 253,00
TOTAL			\$ 832,00

Elaborado por: Las autoras
Año: 2017

Tabla 45
Inversión en Muebles y Enseres

Rubro	Cantidad	Costo unitario en dólares	Inversión en cada rubro
Estaciones de Trabajo	2	\$ 240,00	\$ 480,00
Archivadores	2	\$ 240,00	\$ 480,00
Sillas	2	\$ 28,00	\$ 56,00
Sillas ejecutivas	2	\$ 80,00	\$ 160,00
TOTAL			\$ 1.176,00

Elaborado por: Las autoras
Año: 2017

5.5.2 Resumen de la inversión fija

El total de inversión fija para llevar que el presente proyecto se lleve a cabo es de \$2008,00, los cuales permitirán equipar las instalaciones de la asociación de tal manera que permita la prestación de un servicio de calidad.

Tabla 46
Total de inversión fija

Descripción	Valor
Equipo de computo	\$832,00
Muebles y enseres	\$1176,00
TOTAL DE INVERSION FIJA	\$2008,00

Elaborado por: Las autoras
Año: 2017

5.6 Inversión diferida

Para constituir y poner en marcha el Centro de Intermediación Laboral se tiene que realizar diferentes gastos iniciales, cuyo valor será amortizado a futuro.

Tabla 47
Gastos de Constitución

Concepto	Valor
Patente municipal	\$ 50,00
Permiso de funcionamiento	\$ 30,00
Uso de suelo	\$ 17,00
Obtención del RUC	\$ 5,00
TOTAL	\$ 102,00

Nota: Aquí se determinan los gastos necesarios en documentos que permitan el funcionamiento del negocio.

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Las autoras

Año: 2017

5.7 Inversión Variable

Tabla 48
Gasto sueldo administrativo

Rubro	Cantidad	Sueldo Nominal	IESS	13° Sueldo	14° Sueldo	Fondos de Reserva	Costo Mensual por empleado	Costo Anual en cada rubro
Empleado 1	1	\$ 400,00	\$ 48,60	\$ 33,33	\$ 32,17	\$ 33,33	\$ 547,43	\$ 6.569,20
Empleado 2	1	\$ 400,00	\$ 48,60	\$ 33,33	\$ 32,17	\$ 33,33	\$ 547,43	\$ 6.569,20
TOTAL								\$ 13.138,40

Nota: Para el cálculo de los beneficios sociales a los empleados se consideran las regulaciones establecidas por la ley.

Elaborado por: Las autoras

Año: 2017

Tabla 49
Suministros de oficina

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Papel bond 75 gr A4 x 500	Unidad	5	3,5	17,5
Agenda gama programador diario 2017	Unidad	2	5,5	11
Archivador oficio colores	Unidad	7	2,25	15,75
Bol Bic azul x24	Unidad	1	7,15	7,15
Borrador Bester BT20	Unidad	20	0,18	3,6
Calculadora Casio MX-12B(Escritorio)	Unidad	2	9,9	19,8
Carpeta cara trasparente A4	Unidad	20	0,53	10,6
Carpeta colgante azul/verde	Unidad	20	0,42	8,4
Carpeta Manila v/colores, v/colores	Unidad	20	0,22	4,4
Cinta Scotch 18x25 Abro	Unidad	2	0,3	0,6
Clips Bester de metal niquelado x75	Unidad	5	0,35	1,75
Corrector pointer CP407 delgado	Unidad	2	1	2
Dispensador bester REF. BESTDC177	Unidad	2	2,75	5,5
Engrapadora bester metálica 003	Unidad	2	3,9	7,8
Estilete plástico grande	Unidad	2	0,5	1
Grapas bester 26/6x500	Unidad	1	1,25	1,25
Lápiz Staedtler norica azul HB C/borrador x12	Unidad	1	2,15	2,15
Memo 76x76-3x3 mediana neón weibo WB302	Unidad	6	0,85	5,1
Papelera metálica 2 servicios	Unidad	1	9,5	9,5
Pega en barra giotto 21gr	Unidad	2	1	2
Perforadora bester metálica 35H REF.010	Unidad	2	7,5	15
Porta clips artesco redondo magnético	Unidad	2	2	4
Resaltador MAPED amarillo	Unidad	2	1,25	2,5
Sacapuntas 1 servicio metálico	Unidad	2	0,3	0,6
Separadores plásticos sworldx10	Unidad	4	1,25	5
Set de escritorio acrílico Adm REF FQ 168	Unidad	2	3	6
Sobre manila F4	Unidad	50	0,09	4,5
Tijera bester de oficina con Grip	Unidad	2	1,9	3,8
TOTAL				178,2
				5

Fuente: Proforma Expo papelería

Elaborado por: Las autoras

Tabla 50
Proyección de Costos Indirectos

Rubro	Cantidad mensual	Costo unitario en dólares	Costo Anual en cada rubro
Internet	5	\$ 5,00	\$ 300,00
Energía Eléctrica (Kw/h)	45	\$ 0,14	\$ 76,36
Agua (m3.)	5	\$ 0,92	\$ 55,20
TOTAL			\$ 431,56

Elaborado por: Las autoras
Año: 2017

Tabla 51
Servicios básicos

Rubro	Cantidad mensual	Costo unitario en dólares	Costo Anual en cada rubro
Energía Eléctrica (Kw/h)	45	\$ 0,14	\$ 76,36
Agua (m3.)	5	\$ 0,92	\$ 55,20
TOTAL			\$ 131,56

Elaborado por: Las autoras
Año: 2017

Tabla 52
Proyección de Gastos de Ventas

Rubro	Cantidad mensual	Costo unitario en dólares	Costo Anual en cada rubro
Gasto publicidad	1	\$ 25,00	\$ 300,00
Gasto transporte	1	\$ 10,00	\$ 120,00
TOTAL			\$ 420,00

Elaborado por: Las autoras
Año: 2017

Tabla 53
Proyección de Gastos Generales y Administrativos

Rubro	Cantidad	Costo unitario en dólares	Costo Anual en cada rubro
Gasto arriendo de oficina	1	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Suministros	1	\$ 20,00	\$ 240,00
TOTAL			\$ 1.440,00

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Las autoras

Tabla 54
Vida Útil de activos fijos

Activos fijos	%	Años	Valor
Equipo de computación	33,33%	3	\$ 832,00
Muebles y enseres	10%	10	\$ 1.176,00

Nota: El equipo de cómputo se deprecia en 3 años a un 33,33 % y los muebles a 10 años por un porcentaje de 10%

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Las autoras

Tabla 55
Cálculo de Depreciaciones

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Equipo de computación	\$ 277,31	\$ 277,31	\$ 277,31	\$ 0,08	\$ 0,00
Muebles y enseres	\$ 117,60	\$ 117,60	\$ 117,60	\$ 117,60	\$ 705,60
TOTAL	\$ 394,91	\$ 394,91	\$ 394,91	\$ 117,68	\$ 705,68

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Las autoras

Tabla 56

Costos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos del Personal Administrativo	\$ 13.138,40	\$ 13.842,62	\$ 14.584,58	\$ 15.366,32	\$ 16.189,95
Cost. Ind.	\$ 431,56	\$ 454,69	\$ 479,06	\$ 504,74	\$ 531,79
Gastos de ventas	\$ 420,00	\$ 441,42	\$ 463,93	\$ 487,59	\$ 512,46
Gastos generales y de administración	\$ 1.440,00	\$ 1.513,44	\$ 1.590,63	\$ 1.671,75	\$ 1.757,01
Depreciación	\$ 394,91	\$ 394,91	\$ 394,91	\$ 117,60	\$ 705,68
Amortización de gastos dif.	\$ 102,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL	\$ 15.926,86	\$ 16.647,07	\$ 17.513,10	\$ 18.147,99	\$ 19.696,89

Proyección de Costos Totales

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Las autoras

5.7.1 Resumen de la inversión variable

Tabla 57
Resumen de la inversión variable

Descripción	Valores
Suministros de oficina	178,25
Costos indirectos de fabricación	431,56
Gastos de ventas	420,00
Servicios básicos	131,56
Gastos de Administración	13.138,40
TOTAL	14299,77

Elaborado por: Las autoras
Año: 2017

5.8 Capital de trabajo

El capital de trabajo que se necesitará para poner en funcionamiento el Centro de Intermediación Laboral es de \$ 3.234,49, el cual servirá para los tres primeros meses, una vez que se ha puesto en marcha el proyecto.

Tabla 58
Capital de Trabajo

Rubro	Descripción	Cantida d mensual	Costo unitario	Total por Rubro
				\$
Costos del Personal Administrativo	Empleado 1	1	\$ 400,00	400,00
	Empleado 2	1	\$ 400,00	400,00
	Aporte IESS	2	\$ 48,60	97,20
	Gasto Arriendo	1	\$ 100,00	100,00
Gastos administrativos	Suministros de oficina	1	\$ 15,00	15,00
	Gastos de transporte	1	\$ 10,00	10,00
	Gasto publicidad	1	\$ 25,00	25,00
	Energía Eléctrica (Kw/h)	45	\$ 0,14	6,36
Costos indirectos	Internet	4	\$ 5,00	20,00
	Agua (m3.)	5	\$ 0,92	4,60
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO MENSUAL				1.078,16
CAPITAL DE TRABAJO PARA TRES MESES				3.234,49

Nota: Se tomara en cuenta la cantidad de recursos necesarios para las actividades del negocio en el primer trimestre
Elaborado por: Las autoras

5.9 Inversión Total

La totalidad de la inversión del proyecto se conforma por 3 distintos rubros, los cuales se distribuyen de la siguiente manera:

Tabla 59
Tabla inversión total

Descripción	Total
Inversión fija	\$2008
Inversión diferida	\$102,00
Capital de trabajo(3 meses)	\$3234,49
TOTAL INVERSION	\$5344,49

Fuente: Inversión fija, diferida y capital de trabajo

Elaborado por: Las autoras

El valor total de la inversión es de \$5.344,49, el cual está conformado por los muebles y enseres, equipo de computación, gastos diferidos necesarios para la constitución del Centro de Intermediación y el capital de trabajo de tres mesas

5.10 Financiamiento

El financiamiento del proyecto es propio en su totalidad, debido a que no es una inversión muy alta, se considera que se encuentra dentro de las posibilidades económicas de las inversionistas. Dicha inversión es de \$5344,49, la misma que será distribuida en porcentajes iguales entre las autoras.

Tabla 60
Modelo de Financiamiento

Detalle	%	Monto en USD
Inversión propia	100%	\$ 5.344,49
Préstamo	0%	\$ -
TOTAL	100%	\$ 5.344,49

Elaborado por: Las autoras


Año: 2017

5.11 Estados financieros

Para la presentación de los estados financieros de la empresa “MK SERVIEMPLO”, se considera las cuentas de activo, pasivo, patrimonio, ingresos, gastos y costos. Los estados financieros que se presentan a continuación son: Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados, cada uno proporciona información útil para que los inversionistas tomen decisiones que consideren necesarias

5.11.1 Estado de Situación Financiera

Tabla 61
Estado de Situación Financiera



MK SERVIEMPLEOS ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA Al 01 de marzo del 2018			
En USD			
CUENTA	SUBTOTAL	TOTAL	
ACTIVOS			
ACTIVO CIRCULANTE			
Capital de trabajo	\$ 3.234,49		
Total Activo Circulante		\$ 3.234,49	
ACTIVO FIJO			
Equipo de computación	\$ 832,00		
Muebles y enseres	\$ 1.176,00		
Total Activo Fijo		\$ 2.008,00	
ACTIVO DIFERIDO			
Gasto de organización	\$ 102,00		
Total Activo Diferido		\$ 102,00	
TOTAL ACTIVOS		\$ 5.344,49	
PASIVOS			
	\$ -		
Total Pasivos		\$ -	
PATRIMONIO			
Capital social			
Socio A	\$ 2.672,24		
Socio B	\$ 2.672,24		
Total Patrimonio		\$ 5.344,49	
TOTAL PASIVO + CAPITAL		\$ 5.344,49	

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Las autoras

5.11.2 Estado de Pérdida y Ganancias

Tabla 62
Estado de Pérdidas y ganancias

		ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO Del 01 de marzo del 2018 al 28 de febrero 2019							
		En USD							
CUENTAS		AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022			
Ventas Netas		\$ 15.300,00	\$ 20.261,18	\$ 26.831,07	\$ 35.531,31	\$ 47.052,69			
Costo de Ventas		\$ 826,46	\$ 849,59	\$ 873,96	\$ 622,34	\$ 1.237,47			
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		\$ 14.473,54	\$ 19.411,58	\$ 25.957,10	\$ 34.908,97	\$ 45.815,22			
Costos del Personal Administrativo		13138,40	13842,62	14584,58	15366,32	16189,95			
Gastos de ventas		420,00	441,42	463,93	487,59	512,46			
Gastos Generales y de Admin.		1440,00	1513,44	1590,63	1671,75	1757,01			
Amortización de gastos dif.		102,00	0,00	0,00	0,00	0,00			
TOTAL DE GASTOS Y COSTOS		15100,40	15797,48	16639,14	17525,66	18459,42			
Utilidad antes de impuesto		\$ (626,86)	\$ 3.614,11	\$ 9.317,96	\$ 17.383,32	\$ 27.355,80			
0% Impuesto a la renta					\$ 1.738,33	\$ 4.103,37			
Utilidad Neta		\$ (626,86)	\$	\$	\$	\$			

	3.614,11	9.317,96	15.644,99	23.252,43
--	----------	----------	-----------	-----------

Elaborado por: Las autoras

Año: 2017

El Ministerio de Trabajo a través del Registro Oficial 942 expidió el instructivo para el pago de Utilidades 2016-2017, en el cuál textualmente dice: "Art. 02.- Están obligados al pago y al registro regulado en el presente instructivo los empleadores que sean personas naturales o jurídicas obligadas a llevar contabilidad. (Instructivo No. MDT-2016-0308). Por lo tanto al ser personas naturales no obligadas no se realiza el pago de utilidades y el impuesto a la Renta se lo realiza únicamente en los años 2021 y 2022 debido a que es ahí donde se supera la fracción básica.

5.11.3 Flujo de caja proyectado

La empresa "MK SERVIEMPLEOS" presenta el Estado de Flujo de Efectivo, en el cual se visualiza que la liquidez de la empresa en el año 2018 es negativa debido a que es la inversión inicial, pero en los siguientes años es muy buena.

Tabla 63
Flujo de caja

“FLUJO DE CAJA: PROYECTO "MK SERVIEMPLEOS"						
CONCEPTOS	Año 0	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022
INGRESOS						
Total de Ingresos		\$ 15.300,00	\$ 20.261,18	\$ 26.831,07	\$ 35.531,31	\$ 47.052,69

EGRESOS					
Costos del Personal Administrativo	\$ 13.138,40	\$ 13.842,62	\$ 14.584,58	\$ 15.366,32	\$ 16.189,95
Costos indirectos	\$ 431,56	\$ 454,69	\$ 479,06	\$ 504,74	\$ 531,79
Gastos de ventas	\$ 420,00	\$ 441,42	\$ 463,93	\$ 487,59	\$ 512,46
Gastos Generales y de Admin.	\$ 1.440,00	\$ 1.513,44	\$ 1.590,63	\$ 1.671,75	\$ 1.757,01
Depreciación	\$ 394,91	\$ 394,91	\$ 394,91	\$ 117,60	\$ 705,68
Amortización de gastos dif.	\$ 102,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total de Egresos	\$ 15.926,86	\$ 16.647,07	\$ 17.513,10	\$ 18.147,99	\$ 19.696,89
Utilidad antes de partic. Trab.	\$ (626,86)	\$ 3.614,11	\$ 9.317,96	\$ 17.383,32	\$ 27.355,80
(-) 15% Participac. Trabajadores	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad antes de impuestos	\$ (626,86)	\$ 3.614,11	\$ 9.317,96	\$ 17.383,32	\$ 27.355,80
(-) Impuesto a la Renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.738,33	\$ 4.103,37
Utilidad después de impuestos	\$ (626,86)	\$ 3.614,11	\$ 9.317,96	\$ 15.644,99	\$ 23.252,43
(+) Depreciación	\$ 395	\$ 394,91	\$ 394,91	\$ 117,60	\$ 705,68
(+) Amortización de gastos dif.	\$ 102,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversión del proyecto (I.Fija + I.Diferida)	\$ (2.110,00)				
Valor Residual					\$ 705,68
Capital de Trabajo	\$ (3.234,49)				
Recuperación Capital de Trabajo					\$ 3.234,49
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO (sin financiar)	\$ (5.344,49)	\$ (129,96)	\$ 4.009,01	\$ 15.762,59	\$ 27.898,29
			\$ 9.712,87		

Elaborado por: Las autoras

Año: 2017

5.12 Evaluación económica

En la evaluación económica se determina la factibilidad del Centro de Intermediación Laboral “MK SERVIEMPLEOS”, a través de la evaluación y cálculo de indicadores financieros que a continuación se detallan.

5.12.1 Análisis VAN

El valor actual neto se determina mediante los flujos de efectivo proyectados, con la aplicación de la fórmula siguiente:

$$VAN = -I_0 + \frac{F_1}{(1 + K)^1} + \frac{F_2}{(1 + K)^2} + \frac{F_n}{(1 + K)^n}$$

En el cual:

VAN= Valor Actual Neto

F= Flujos de efectivo

I₀= Inversión inicial

K= Tasa de descuento

n= número de periodos

Tabla 64

Cálculo con fórmula financiera		\$ (123,92)	\$ 3.645,18	\$ 8.421,11	\$ 13.031,36	\$ 21.992,80
VALOR ACTUAL Económico	\$ (5.344,49)	(\$ 123,92)	\$ 3.645,18	\$ 8.421,11	\$ 13.031,36	\$ 21.992,80
PERIODOS	0	1	2	3	4	5

Análisis VAN

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado: Las autoras

Tabla 65

Determinación del VAN Económico

VAN Económico	\$ 41.622
----------------------	------------------

Elaborado: Las autoras

Año: 2017

El Valor Actual Neto económico del negocio es \$ 41.622 donde se demuestra que luego de haber realizado el descuento en la inversión inicial del negocio que fue de \$ 5.344, 49 se obtienen resultados positivos y posibilita la obtención de una ganancia significativa en los próximos 5 años de vida económica del Centro de Intermediación Laboral “MK SERVIEMPLEOS”.

5.12.2 Análisis TIR

La Tasa Interna de Retorno permite obtener el porcentaje de pérdida o ganancia que se obtendrá en la inversión realiza por el Centro de Intermediación Laboral “MK SERVIEMPLEOS”. Para saber si el proyecto brindara ganancias la TIR debe ser alta. En el cálculo de la TIR del proyecto dio como resultado una Tasa Interna de Retorno de 84.25%, donde se determina la aceptación y rentabilidad considerable para el negocio.

Tabla 66
Análisis TIR

TIR Económico	84,25%
---------------	--------

Elaborado: Las autoras

Año: 2017

5.12.3 Costo Beneficio

El costo beneficio de acuerdo con la relación del flujo de efectivo, permite visualizar la orientación de los ingresos en función de los gastos.

Tabla 67
Análisis beneficio costo B/C

	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Sumatoria de valores actualizados
	1	2	3	4	5	
INGRESOS	\$ 15.300,00	\$ 20.261,18	\$ 26.831,07	\$ 35.531,31	\$ 47.052,69	
VA de Ingresos	\$ 14.589,22	\$ 18.422,39	\$ 23.262,68	\$ 29.374,72	\$ 37.092,62	\$ 122.741,63
	1	2	3	4	5	
COSTOS	\$ 15.926,86	\$ 16.647,07	\$ 17.513,10	\$ 18.147,99	\$ 19.696,89	
VA de Costos	\$ 15.186,96	\$ 15.136,28	\$ 15.183,96	\$ 15.003,45	\$ 15.527,47	\$ 76.038,11
Relación BENEFICIO/COSTO				\$ 1,61		

Elaborado: Las autoras
Año: 2017

En el análisis Beneficio-Costo se determinó que luego de dividir la sumatoria total de todos los ingresos durante los próximos cinco años para la sumatoria total de todos los gastos incurridos durante los próximos cinco años, el beneficio costo del proyecto es de \$1,61, lo que significa que por cada dólar invertido en el negocio se tendrá una ganancia de 0.61 centavos.

5.12.4 Período de recuperación de la inversión

Este indicador permite determinar el tiempo en el cual se obtendrá la recuperación de la inversión. Se realiza este cálculo con el fin de conocer el riesgo de inversión del proyecto.

Tabla 68
Análisis período recuperación de la inversión

	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022
FLUJOS NETOS	\$ (129,96)	\$ 4.009,01	\$ 9.712,87	\$ 15.762,59	\$ 27.898,29
VALOR ACTUAL	(\$ 123,92)	\$ 3.645,18	\$ 8.421,11	\$ 13.031,36	\$ 21.992,80
RECUPERACIÓN	(\$ 123,92)	\$ 3.521,26	\$ 11.942,37	\$ 24.973,73	\$ 46.966,54

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado: Las autoras

Tabla 69
Resumen Del Periodo De Recuperación De La Inversión

INVERSION INICIAL	MONTO	TIEMPO DE RECUPERACION
-5.344,49	\$ 3.521,26	2 Años
	\$ 1.403,52	2 meses
	\$ 419,71	18 días
TOTAL	\$ 5.344,49	

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado: Las autoras

La recuperación de la inversión será en 2 años 2 meses y 18 días.

5.12.5 Punto de equilibrio.

Este indicador determina el punto exacto en donde no existe ni ganancias ni pérdidas, determinando así la cantidad de servicios prestados que el Centro de Intermediación Laboral “MK SERVIEMPLEOS” deberá ofrecer para mantenerse estable.

Tabla 70
Análisis Del Punto De Equilibrio

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos fijos Totales	\$ 15.495,31	\$ 16.192,38	\$ 17.034,05	\$ 17.643,26	\$ 19.165,10
Costo Variable Total	\$ 240,00	\$ 240,62	\$ 241,25	\$ 241,88	\$ 242,51
Total Costos	\$ 15.735,31	\$ 16.433,01	\$ 17.275,30	\$ 17.885,13	\$ 19.407,61
Ventas	\$ 15.300,00	\$ 20.261,18	\$ 26.831,07	\$ 35.531,31	\$ 47.052,69
UTILIDAD	\$ (435,31)	\$ 3.828,17	\$ 9.555,77	\$ 17.646,18	\$ 27.645,09

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado: Las autoras

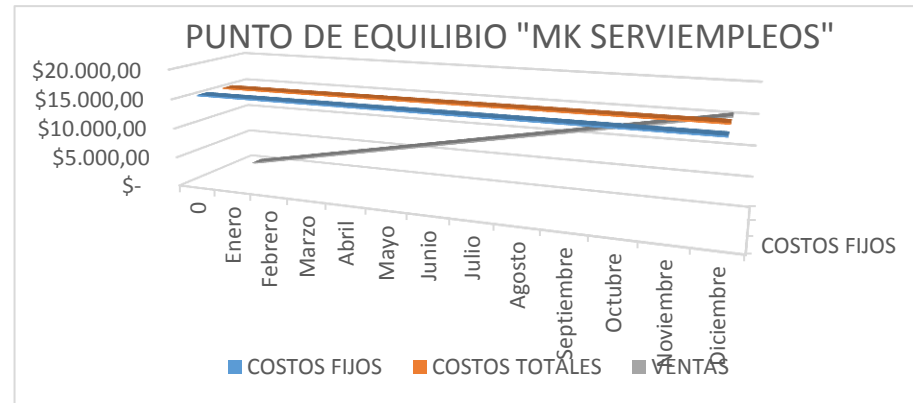
Tabla 71
Resumen Del Punto De Equilibrio

Punto de Equilibrio (\$)	\$ 15.742,24	\$ 16.387,00	\$ 17.188,60	\$ 17.764,18	\$ 19.264,39
Punto de Equilibrio (%)	102,9%	80,9%	64,1%	50,0%	40,9%
Punto de Equilibrio (unidades)	350	289	241	197	170

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado: Las autoras

Ilustración 22
Punto de Equilibrio



Fuente: Estudio Financiero

Elaborado: Las autoras

El grafico demuestra que durante todo el año el Centro de Intermediaron Laboral “MK SERVIEMPLEOS” en el mes de octubre tendrá un equilibrio en la utilización de gastos, costos y la cantidad de servicio prestado a los clientes, donde el negocio no tendrá ni perdidas ni ganancias.

5.12 Análisis de sensibilidad y riesgos

En el Análisis de sensibilidad se determinan varios escenarios que se pueden presentar en caso de que costos, gastos, e ingresos del negocio varíen. Para el análisis de sensibilidad y riesgos del Centro de Intermediación Laboral “MK SERVIEMPLESO” se ha considerado 5 posibles escenarios, los cuales pueden presentarse. A continuación, se presentan los cinco escenarios considerados:

Tabla 72
Análisis de sensibilidad

Escenarios:	Escenario 1 Escenario 2 Escenario 3 Escenario 4 Escenario 5					
	SIN CAMBIOS	Con un Incremento de clientes del 10%	Con una disminución de clientes del 10%	Con precio de venta en menos un 10%	Con un 10% de aumento en el precio de venta	Con un aumento del precio del 20% y una disminución del 20% de clientes
VAN Económico	\$ 41.622	\$ 53.046,00	\$ 30.198,00	\$ 30.198,00	\$ 53.046,00	\$ 37.052,00
TIR Económico	84,25%	107,13%	62,04%	62,04%	107,13%	75,29%
BENEFICIO	\$	\$				
COSTO	1,61	1,78	\$ 1,45	\$ 1,45	\$ 1,78	\$ 1,55
PERIODO DE RECUPERACIÓN	2 años 2 meses, 18 días	1 año, 8 meses y 23 días	2 años, 10 meses y 3 días	2 años, 10 meses y 3 días	1 año, 8 meses y 23 días	2 años, 5 meses y 1 día

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Las autoras

Para analizar la sensibilidad del proyecto se utilizó las variables: clientes, precio y ventas. Con los escenarios ya expuestos se puede determinar que, de acuerdo a las variaciones de los diferentes indicadores, el escenario 1 y 4 son similares así como también existe similitud en el escenario 2 y 3. Donde si el número de clientes baja en un 10% bajan las ventas de igual manera en un 10% y la Tasa Interna de Retorno es de 62.04%. Estos últimos además de ser similares, son los que mayor riesgo y sensibilidad presentarían al negocio de darse el caso. En vista que el VAN, TIR, Beneficio- Costo son porcentajes reducidos y el periodo de recuperación de la inversión es más largo, por lo que no se puede considerar que un negocio es factible al presentarse variables de este tipo.

CAPITULO VI

6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

6.1 Introducción

La estructura organizacional es un sistema que se utiliza para definir jerarquías dentro de la empresa u organización, es decir que identifica cada cargo con sus correspondientes funciones y donde se ubicara en la empresa. Esta estructura se establece con la finalidad de diseñar la forma de operación de la empresa y de esta manera cumplir con los objetivos y metas planteadas, logrando así obtener un crecimiento futuro.

En el presente capítulo se establece la estructura organizacional de la empresa la misma que permite establecer la administración estratégica, organigramas, cadenas de mando, jerarquías y funciones.

6.2 Tipo de empresa

6.2.1 Tipo de organización

El Centro de Intermediación Laboral MK SERVIEMPLEOS, para el desarrollo de sus actividades económicas establece su estructura legal como persona natural no obligada a llevar contabilidad. Para tal efecto se obtendrá el RUC a nombre de una de las inversionistas, quienes han invertido en partes iguales y por ende las ganancias generadas serán repartidas de forma equitativa, así como el trabajo a desarrollar. Para salvaguardar los derechos y obligaciones de las inversionistas se realiza un documento notariado donde se detallan cada una de las condiciones anteriores planteadas.

6.2.2 Capital

El capital de la empresa estará conformado por las aportaciones de las dos socias, el cual proviene de fondos propios debido a que no es una inversión muy alta, se considera que se encuentra dentro de las posibilidades económicas de las inversionistas. El capital de la empresa asciende a \$5344,49 USD, las contribuciones son en partes.

6.2.3 Organización

El Centro de Intermediación Laboral MK SERVIEMPLEOS establece al departamento de Gerencia para realizar las actividades de dirección y administración, mientras que las actividades de operación la desarrollan los siguientes departamentos:

- Área de Marketing y ventas.
- Área de Preparación personal.
- Área de Preparación profesional.

6.3 Denominación de la empresa

La denominación de la empresa o razón social de la misma tiene como objetivo ser un Centro de Formación y Acompañamiento Laboral, el mismo que enmarca un proceso de cambio y adquisición de habilidades, conocimientos y estrategias necesarias para lograr una entrevista de trabajo efectiva, así como también motivar a que los estudiantes adopten un comportamiento de crecimiento laboral de forma paulatina y ser un mecanismo de ayuda para la inserción en el mundo laboral.

La razón social que identificará al Centro de Intermediación Laboral es “MK SERVIEMPLEOS” debido a que fue el nombre seleccionado por los posibles clientes y además se diseñó con la finalidad de que sea fácil de identificar en el mercado.

6.4 Logotipo empresarial

El logotipo del Centro de Intermediación Laboral MK SERVIEMPLEOS es el símbolo mediante el cual se identifica al mismo y así obtener una imagen visual que logre captar la atención de los clientes.

Ilustración 23
Logotipo del negocio MK SERVIEMPLEOS



6.5 Eslogan empresarial

El eslogan es exclusivamente con el fin de llamar la atención de los clientes, generando un impacto positivo en ellos y cuando lo lean entiendan con claridad de que se trata el negocio. Es por ello que el siguiente enunciado es “¿Cómo lograr una entrevista de trabajo eficaz? MK te guiará”, logrando resaltar todo lo que es el Centro de Intermediación Laboral y cuál es su función.

6.6 Filosofía empresarial

6.6.1 Misión

Somos un Centro que imparte capacitación, formación y acompañamiento para la presentación en una entrevista de trabajo, con la finalidad de vincularse a una oportunidad de empleo según sus propias capacidades y habilidades a través un plan formativo ocupacional elaborado para dar respuesta a las necesidades del cliente.

6.6.2 Visión

El Centro de Intermediación Laboral “MK SERVIEMPLEOS” en el año 2023 será un Centro de referencia reconocido por su aporte al mejoramiento en el proceso de búsqueda de empleo, así como una organización innovadora, con un modelo de gestión centrado en la búsqueda de la excelencia, que satisfaga las necesidades de todos los grupos de interés mediante el compromiso y satisfacción de todos.

6.6.3 Objetivos empresariales

- El Centro de Intermediación Laboral “MK SERVIEMPLEOS” tiene por objetivo a corto plazo captar el 40% del total de la demanda existente.
- Al cumplir el quinto año de creación del Centro de Intermediación Laboral” MK SERVIEMPLEOS” pretende aumentar en un 70 % el número de clientes que se obtuvo en el primer año.
- Lograr incrementar el porcentaje de clientes en un 100%, tratando de cubrir casi en su totalidad el número de la demanda y lograr la satisfacción de las necesidades de todos los grupos de interés.

6.6.4 Valores

- Atención y trato personalizado acorde con las necesidades concretas del cliente
- Integridad y profesionalidad en la ejecución del servicio.
- Confidencialidad y discreción en el tratamiento de la información
- Calidad e innovación en la prestación de servicios
- Garantía y compromiso total con la satisfacción de nuestros clientes
- Confianza.
- Capacidad para aportar valor, eficacia y eficiencia

6.6.5 Políticas empresariales

Clientes

- ❖ Puntualidad de los estudiantes y compromiso de asistencia a las citas programadas.
- ❖ Comportamiento ético
- ❖ Responsabilidad y veracidad de la información otorgada.
- ❖ Cumplimiento de actividades establecidas.

Entidad

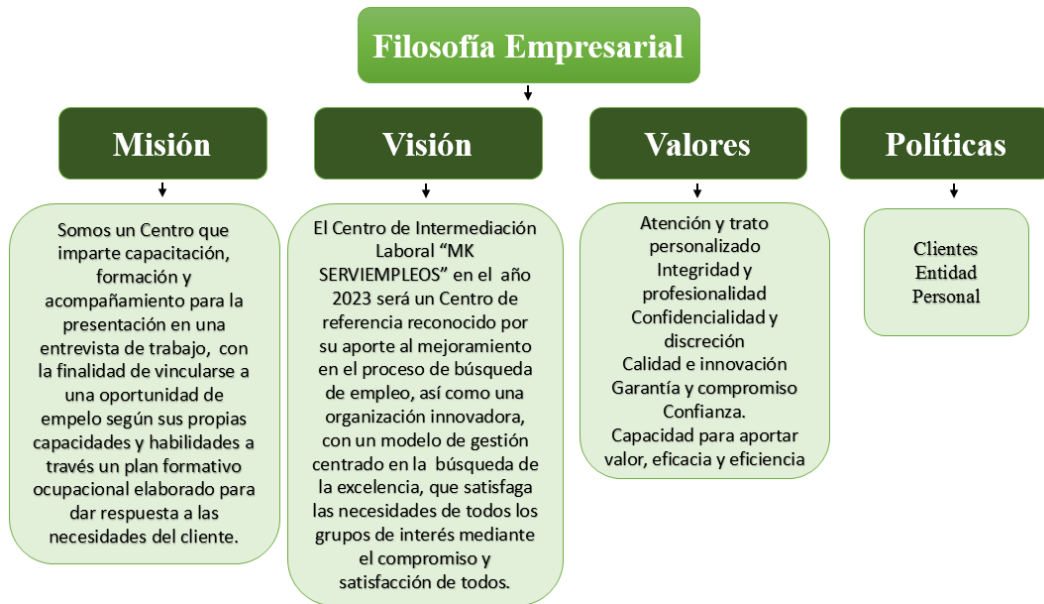
- ❖ Brindar trato justo y esmerado a todos los estudiantes y profesionales que acudan a requerir el servicio.
- ❖ La calidad del trabajo que se brinde deberá estar enfocado a la satisfacción del cliente.
- ❖ Impulsar el desarrollo de la capacitación personal a través de la formación.
- ❖ Salvaguardar la información de los clientes.

Personal

- ❖ El personal debe mantener un comportamiento ético.
- ❖ Puntualidad
- ❖ Utilizar adecuadamente el uniforme de la empresa
- ❖ Manejar con discreción y confidencialidad la información proporcionada por los clientes.
- ❖ Utilizar el tiempo de trabajo en actividades únicamente relacionadas con el mismo.
- ❖ Utilizar los recursos de la empresa con eficiencia y eficacia.

6.6.6 Filosofía empresarial

Ilustración 24
Filosofía empresarial

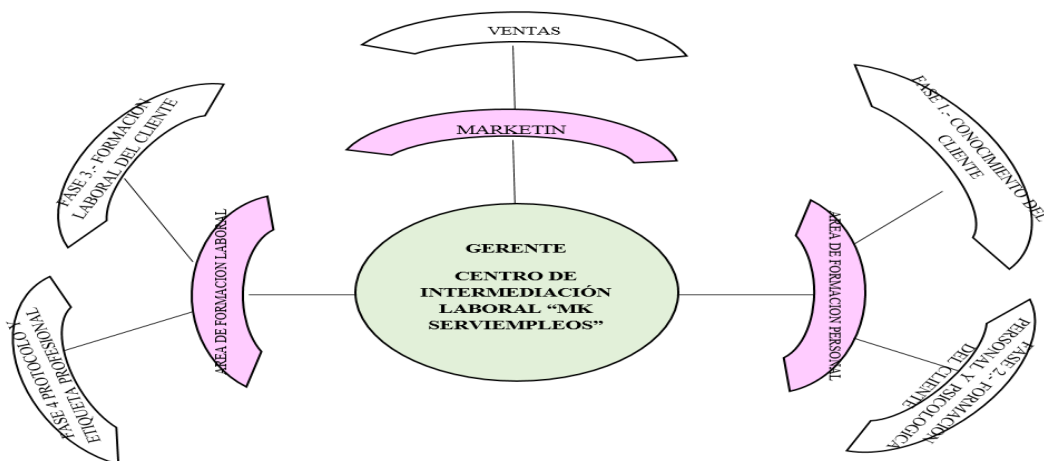


Elaborado por: Las autoras

6.7 Estructura organizacional

De acuerdo a la necesidad del Centro de Intermediación Laboral se determina las áreas y funciones del negocio de la siguiente manera:

Ilustración 25
Organigrama Estructural MK SERVIEMPLEOS



Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Las autoras

6.7.1 Manual de funciones

Para que las actividades del Centro de Intermediación Laboral se realicen de la mejor manera e incluso optimizando el tiempo, se asignaran funciones entre las dos empleadas las cuales recibirán una previa preparación en relación al manejo de cada área del negocio.

❖ Funciones del Gerente

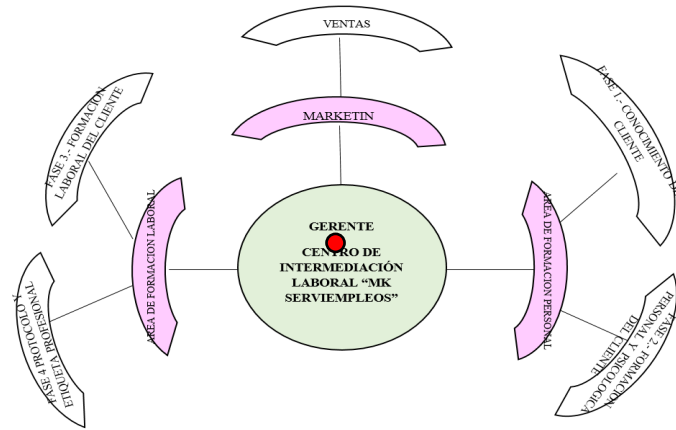
Tabla 73

Funciones del Gerente

“MK SERVIEMPLEO”	
CARACTERISTICAS	Edad: 27 mas Género: Sin distinción
REQUISITOS PROPIOS DEL CARGO	
FORMACION ACADEMICA	Ing. Administración de Empresas
EXPERIENCIA	Sin distinción
HABILIDADES	Liderazgo Buen manejo en la comunicación con los empleados Trabajo en equipo Habilidad en la toma de decisiones
JEFE INMEDIATO	Gerente
CARGOS A CORDINAR	Áreas de la empresa

OBJETIVO DEL CARGO: Establecer los lineamientos de la empresa, así como también tomar decisiones en relación al mejoramiento la empresa.

ORGANIGRAMA FUNCIONAL:



FUNCIONES:

1. Designar funciones a cada empleado para el cumplimiento de objetivos
2. Coordinar el uso de los recurso de la empresa
3. Atender problemas que se presentan en la empresa
4. Evaluar de forma periódica las funciones ejercidas por sus subordinados
5. Establecer y actualizar la filosofía empresarial.
6. Asistir a reuniones de la empresa
7. Participar en las reuniones de la empresa
8. Realizar la aprobación de los Estados financieros
9. Tomar decisiones sobre la información de la empresa

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Las autoras

❖ **Funciones del área de formación profesional.**

Tabla 74
Funciones del área de formación profesional.

“MK SERVIEMPLEO”	
CARACTERISTICAS	Edad: de 24 hasta 35 años Género: Sin distinción
REQUISITOS PROPIOS DEL CARGO	
FORMACION ACADEMICA	Conocimientos en modalidades de contratación,

	Legislación laboral y Leyes de Seguridad Social, tendencias y características del mercado objetivo donde se van a insertar los jóvenes, Perfiles demandados por los empleadores
EXPERIENCIA	----
HABILIDADES	Credibilidad técnica, orientación al cliente, iniciativa, orientación a resultados, planificación y gestión, manejo de relaciones al interior de la institución, manejo de relaciones de negocios, capacidad para el asesoramiento a jóvenes y a empleadores, comunicación eficaz y persuasiva, establecimiento de relaciones personales y Manejo eficaz de reuniones.
JEFE INMEDIATO	Asesor de formación profesional
CARGOS A CORDINAR	----
OBJETIVO DEL CARGO: Garantizar la efectividad y calidad de los servicios de formación e intermediación ofrecidos	
ORGANIGRAMA FUNCIONAL:	
FUNCIONES:	
1. Liderar y verificar el cumplimiento de cada una de las etapas de la ruta de intermediación establecida.	
2. Identificar oportunidades de empleo/vacantes.	
3. Planificar y prestar servicios para la búsqueda de empleo.	
4. Gestionar alianzas y concretar acuerdos con los empleadores para responder a sus demandas de recurso humano.	

5. Monitorear y evaluar la calidad y efectividad de los servicios.
6. Gestionar y realizar visitas a los empleadores y mantener contacto, electrónico o telefónicos, con éstos.
7. Mantener actualizada la información sobre oportunidades de empleo a través de diferentes medios como: encuestas, entrevistas, bases de datos en línea, entre otros.
8. Hacer seguimiento y evaluación de todos los servicios ofrecidos.

Fuente:

Investigación

Propia

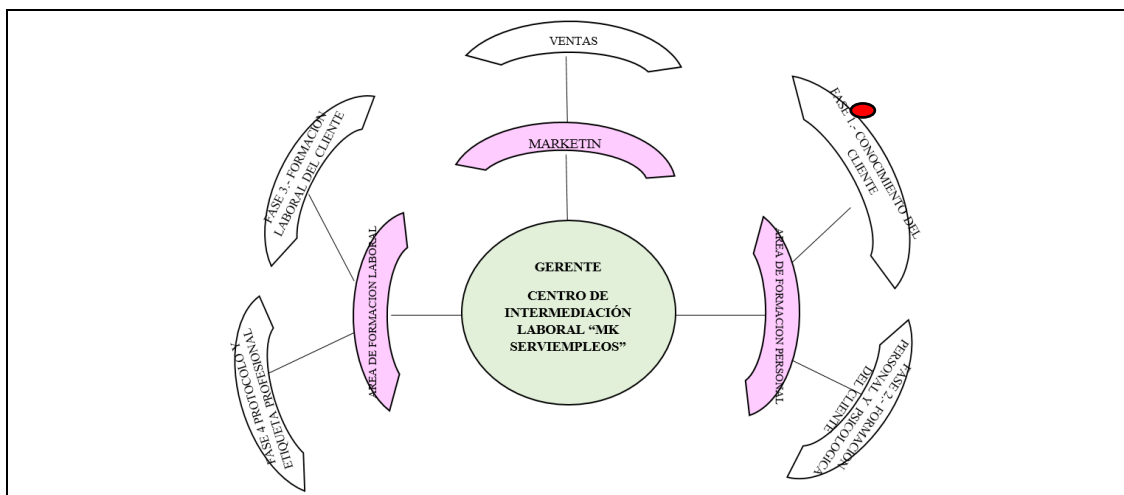
Elaborado por: Las autoras

❖ Funciones del Asesor de personalidad

Tabla 75

Funciones del Asesor de personalidad

“MK SERVIEMPLEO”	
CARACTERISTICAS	Edad: 25 o mas Género: Sin distinción
REQUISITOS PROPIOS DEL CARGO	
FORMACION ACADEMICA	Ing. Administración de Empresas
EXPERIENCIA	-----
HABILIDADES	Capacidad de análisis Una persona visionaria Capacidad de razonamiento lógico Poder de convencimiento
JEFE INMEDIATO	Asesor de personalidad
CARGOS A CORDINAR	Asesor de personalidad
OBJETIVO DEL CARGO: Sensibilizar a los jóvenes frente al proceso que inician.	
ORGANIGRAMA FUNCIONAL:	



FUNCIONES:
Realizar los diagnósticos de los jóvenes para explorar las características de su personalidad y sus intereses.
Brindar adecuada orientación vocacional y ocupacional, que conduzca a la formulación y puesta en práctica de sus proyectos de vida y de su plan de gestión para la inserción laboral.
Apoyar al coordinador en todos los asuntos relacionados con el mercadeo y el relacionamiento con las empresas u organizaciones de los sectores afines a los programas de formación ofrecidos.

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Las autoras

❖ **Funciones del Coordinador del entorno laboral.**

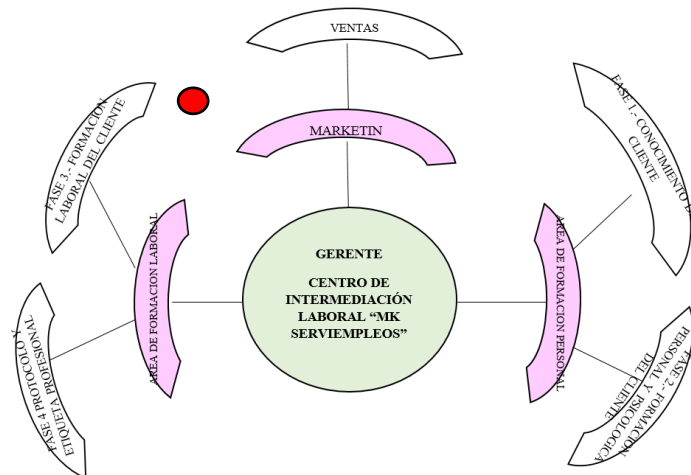
Cuadro N° 1
Funciones del Coordinador del entorno laboral.

“MK SERVIEMPLEO”	
CARACTERISTICAS	Edad: 25 mas Género: Sin distinción
REQUISITOS PROPIOS DEL CARGO	
FORMACION ACADEMICA	Título de tercer nivel
HABILIDADES	Relaciones públicas, orientación ocupacional,

	desenvolvimiento escénico, capacidad de convencimiento.
JEFE INMEDIATO	Coordinador del entorno laboral
CARGOS A CORDINAR	Coordinador del entorno laboral

OBJETIVO DEL CARGO: Investigar y analizar las necesidades del mercado para fortalecer la orientación ocupacional de los jóvenes participantes en los programas de formación

ORGANIGRAMA FUNCIONAL:



FUNCIONES:

Promover el cambio y el mejoramiento profesional de los egresados de los programas de formación.

Diseñar pautas de retroalimentación en los diferentes procesos del servicio de intermediación laboral.

Diseñar el módulo de animación laboral que facilite la orientación ocupacional de los jóvenes.

Diseñar el manual de normatividad para oferentes y demandantes. El objetivo de este documento es generar compromiso con los usuarios de los servicios de intermediación laboral

Apoyar las actividades de mercadeo para promocionar el portafolio de servicios del programa
Apoyar al coordinador general en la elaboración de informes.
Contribuir a la empleabilidad de los egresados.

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Las autoras

❖ **Funciones del Personal de Apoyo**

Tabla 76
Funciones del Personal de Apoyo

“MK SERVIEMPLEO”	
CARACTERISTICAS	Edad: 25 mas Género: Sin distinción
REQUISITOS PROPIOS DEL CARGO	
FORMACION ACADEMICA	Título de tercer nivel
JEFE INMEDIATO	Personal de Apoyo
CARGOS A CORDINAR	Secretaria o auxiliar de servicios, Comunicador, Auxiliar en sistema de información.
OBJETIVO DEL CARGO: Prestar apoyo en distintas tareas como elaboración de bases de datos, actualización de los datos de los jóvenes, entre otros.	
ORGANIGRAMA FUNCIONAL:	
	
FUNCIONES:	

Promocionar servicios y establecer vínculos con empleadores que requieran el diseño de estrategias y materiales promocionales (folletos, afiches, volantes, videos, etc.) que permitan divulgar y “vender” las bondades de los egresados del programa de formación, o de los usuarios de los servicios de intermediación laboral.

Ingresar todos los registros de matrículas, programas de formación, bases de datos de oferentes, demandantes y organizaciones aliadas.

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Las autoras

6.8 Constitución de la empresa

6.8.1 Aspectos legales de funcionamiento

Para el funcionamiento del Centro de Intermediación Laboral “MK SERVIEMPLEOS” se debe cumplir con los parámetros que establece la Ley para ello. Dentro de estos aspectos para el funcionamiento del Centro de Intermediación Laboral se atribuyen: Régimen legal, Ordenanzas Municipales y Legislación laboral.

Dentro del Régimen legal esta la adquisición del Registro Único de Contribuyentes (RUC).

Requisitos para obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC)

El RUC es el documento que identifica la actividad que realiza una empresa de manera legal. Para el ejercicio de las actividades del Centro de Intermediación Laboral “MK SERVIEMPLEOS” se debe obtener este documento, a través de la presentación de los siguientes requisitos:

- Cédula de ciudadanía o pasaporte del representante legal.
- Certificado de votación o certificado de presentación del último sufragio.
- Factura del pago de un servicio básico (telefonía móvil, servicio de internet y pago del impuesto predial
- Factura o contrato de arrendamiento
- Tarjeta de crédito o estado de cuenta bancaria
- Patente Municipal

- Permiso de los bomberos

Dentro de las Ordenanzas Municipales se establece como requisito para el desarrollo de las actividades del Centro de Intermediación Laboral la obtención de la patente municipal, permiso de funcionamiento y el uso de suelo.

Requisitos para obtener la patente municipal por primera vez.

La patente municipal es un requisito más para la obtención del RUC, el cual es necesario para emprender cualquier negocio. Este documento lo otorgan las Municipalidades de los diferentes Cantones donde se pretende establecer el negocio. Los requisitos para la obtención de este documento según lo estipulado por el GAD Municipal de San Miguel de Ibarra para que el Centro de Intermediación Laboral obtenga este documento son:

- Copia de la cédula y certificado de votación del representante legal
- Copia del RUC
- Declaración juramentada del inicio de la actividad económica empresarial.
- Solicitud de inspección del cuerpo de bomberos

Requisitos para obtener el permiso de funcionamiento

El permiso de funcionamiento es uno más de los aspectos legales que permite al negocio realizar las actividades. Para la obtención de este permiso el Centro de Intermediación Laboral debe reunir los siguientes requisitos

- Permiso de la Intendencia.
- Ficha de inspección.
- Permiso del Cuerpo de Bomberos.
- Copia del RUC
- Certificado de salud (Original y Copia)

- Copia de cédula y papeleta de votación del representante legal.

Requisitos para obtener el permiso de uso de suelo

Los requisitos que el Centro de intermediación Laboral deber reunir para la obtención del permiso de uso de suelo, donde se pretende ejecutar sus actividades de acuerdo a la utilización del suelo en conformidad a las normas establecidas en el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial son los siguientes:

- Realizar una solicitud dirigida al Sr. Alcalde
- Un croquis de ubicación
- Certificado de no adeudar al GAD Municipal
- Tasa por servicios administrativos.

6.8.2 Organismos de control y entes reguladores

Dentro de los requerimientos establecidos en la Legislación Laboral para el desarrollo de las actividades del Centro de Intermediación Laboral se encuentra:

- **Afiliar de los trabajadores del Centro de Intermediación Laboral al Instituto de Seguridad Social** a través de la página web del Instituto de Seguridad Social.
- **Pago y registro de beneficios sociales de todos los trabajadores del Centro de Intermediación Laboral** correspondiente a el pago de décimo cuarto sueldo que corresponde al salario básico unificado pagadero hasta el 15 de agosto y décimo tercer sueldo correspondiente a la doceava parte del total de ingresos ganado al año y pagadero hasta el 24 de diciembre.
- **Realización y registro de contratos de trabajo de las personas que desempeñaran funciones en el Centro de Intermediación Laboral**, donde se establecen condiciones para el desarrollo del trabajo. Dicho registro del contrato

se deberá realizar dentro del tiempo establecido por la ley, de no ser así se asumirá un pago por multa.

Régimen Tributario

El régimen tributario se considera como el impuesto que una empresa cancela como obligación frente al sujeto pasivo que es el estado, en relación a su total de ingresos recibidos anualmente y cuyo pago dependerá de la estructura legal del negocio.

El Centro de Intermediación Laboral “MK SERVIEMPLEOS”, en consideración a su estructura legal determinada considerada como Persona Natural no obligada a llevar contabilidad, tiene como obligaciones:

1. Llevar un registro anual de ingresos y egresos en que se detalle el tipo de transacción, fecha, número de RUC, el número de comprobante, concepto, valor IVA y observaciones.
2. Se debe emitir un comprobante de venta cuando su monto supere el valor de \$4 o en si, por cualquier valor si el cliente solicita su emisión.
3. Al final del día se deberá emitir un comprobante de venta correspondiente a la suma total de los ingresos generados en el día. Este documento se deberá conservar en original y copia por un lapso de 7 años.
4. Pago de las siguientes obligaciones frente al SRI considerado como el ente recaudador de tributos establecido por el país.

- **Declaración del Impuestos al Valor Agregado (IVA)**

Debido a que el Centro de Intermediación Laboral “MK SERVIEMPLEOS” es una persona natural realiza la declaración de forma mensual y semestral de acuerdo al plazo establecido para el noveno dígito del RUC y en el formulario 104A (Ver anexo N°23).

A continuación, se muestra la tabla generada por el SRI para la declaración del IVA. Si el día de la declaración cae fin de semana o en un día feriado, este se pasará a un día laborable.

Tabla 77
Tabla de periodo de declaración del IVA

Noveno dígito RUC	de	Mensual	IVA	
			Primer Semestre	Semestral Segundo Semestre
1		10 del mes siguiente	10 de julio	10 de enero
2		12 del mes siguiente	12 de julio	12 de enero
3		14 del mes siguiente	14 de julio	14 de enero
4		16 del mes siguiente	16 de julio	16 de enero
5		18 del mes siguiente	18 de julio	18 de enero
6		20 de mes siguiente	20 de julio	20 de enero
7		22 del mes siguiente	22 de julio	22 de enero
8		24 del mes siguiente	24 de julio	24 de enero
9		26 del mes siguiente	26 de julio	26 de enero
0		28 del mes siguiente	28 de julio	28 de enero

Fuente: Servicio de Rentas Internas

Elaborado por: Las Autoras

- **Declaración de anexo gastos personales (AGP)**

Dentro de las declaraciones se anexarán los gastos personales que se hayan tenido cualquiera de las inversionistas que represente legalmente al Centro de Intermediación Laboral, en rubros como educación, vivienda, alimentación y vestimenta. Cada uno de estos gastos se respalda con documentos de compra y dentro de un rango límite. De esta forma también se reducirá el pago de Impuesto a la Renta. A continuación, se presenta la tabla de reducción de gastos establecidas para el año 2018.

Tabla 78
Tabla de reducción de gastos para el año 2018

Tipo de gasto	Cuantía máxima de reducción	Cuantía máxima de reducción
Educación	0.325	\$3.662,75
-Matricula		
-Pensión		
-Derecho de grado		
-Útiles y textos escolares		
-Cuidado infantil		
-Uniformes		
-Trasporte escolar		
-Equipos de computación		
-Materiales didácticos de estudio		
-Pago de créditos educativos		
Arte y cultura		
Vivienda	0.325	\$ 3.662,75
-Todos aquellos gastos en relación a remodelación, ampliación, mejora, y mantenimiento de la vivienda		
-Pago de arriendos		

-Pago de servicios básico		
Salud	1.3	\$22.540,00
-Pago de honorarios médicos.		
-Gastos por servicios de salud prestados por clínicas, laboratorios y hospitales.		
-Compra de Medicina		
-Prima de seguro médico		
-Lentes y prótesis		
-Gastos por Cirugía estética		
-Pago por gastos de Gimnasio		
-Entre otros		
Vestimenta	0.325	\$3662,75
-Se consideran como gastos de vestimenta aquellos que se realizaron por la adquisición de prendas de vestir, pañales y pago por confección de prendas.		
Alimentación	0.325	\$3662,75
-Pago por pensiones alimenticias		
-Compra de alimentos		
-Compra de agua		
-Adquisición de productos artificiales o naturales		

Fuente: Foro de Servicios de Rentas Internas

Elaborado por: Las autoras

- **Declaración del Impuesto a la Renta (IR)**

En esta declaración el Centro de intermediación Laboral “MK SERVIEMPLEOS” especificara lo que se ha realizado en sus actividades comerciales, ya sean estas de compras (costos y gastos) o de prestación de servicios (ingresos), que han generado utilidad para la empresa y el pago se lo realiza de acuerdo a la tabla de impuestos establecida por el SRI (Servicio de Rentas Internas) en el formulario 102A (Ver Anexo N°24). A continuación, se presenta la tabla determinada para personas naturales y secesiones.

Tabla 79
Tabla de Impuesto a la Renta para personas naturales

Año 2018			
Fracción básica	Excede hasta	Impuesto fracción básica	% impuesto fracción básica excedente
0	11.270	0	0%
11.270	14.360	0	5%
14.360	17.950	155	10%
17.950	21.550	514	12%
21.550	43.100	946	15%
43.100	64.630	4.176	20%
64.630	86.180	8.484	25%
86.180	86.180	13.872	30%
114.890	En adelante	22.485	35%

Fuente: Foro de Servicios de Rentas Internas

Elaborado por: Las autoras

- **Anticipo de Impuesto a la Renta**

Las personas no obligas a llevar contabilidad como es el caso del Centro de Intermediación Laboral realiza el pago del Anticipo de Impuesto a la Renta en su declaración del ejercicio en dos cuotas una en el mes de julio y la otros dos meses después, la diferencia restante se pagara durante el plazo establecido para el pago de

este impuesto y cuyo valor corresponde al cincuenta por ciento del IR del ejercicio anterior, menos las retenciones a las cuales se ha sometido en ese mismo periodo.

- **Devolución de Impuesto a la Renta**

Para las personas naturales no obligas a llevar contabilidad si se ha dado el caso que las retenciones que se les ha realizado sean mayores al impuesto causado el Centro de Intermediación Laboral podrá solicitar la devolución de este impuesto.

- **Retenciones**

El Centro de Intermediación Laboral como personas naturales no obligadas a llevar contabilidad no realiza retenciones, pero si son sujetos a retenciones por los demás contribuyentes.

6.9 Conclusiones de la estructura organizacional

Se realizó y se analizó la estructura administrativa del “Centro de Intermediación Laboral MK SERVIEMPLEOS” con la finalidad de obtener eficiencia y eficacia en las diversas actividades que se desarrollan para el funcionamiento del mismo, y de esta manera lograr el cumplimiento de objetivos y metas propuestas que permitan un crecimiento económico futuro.

CAPITULO VII

7. IMPACTOS

7.1 Introducción

Es indispensable realizar la evaluación de los principales impactos que se presentan en la creación del Centro de Intermediación Laboral, debido a que es un componente fundamental para decidir si el proyecto es factible o no, en el análisis que se realiza se evalúa los posibles efectos que existen en el ámbito educativo-cultural, empresarial, socio-económico y ambiental, los cuales pueden ser positivos o negativos.

Para la realización de este capítulo se usa la matriz general de impactos, la cual permite realiza un análisis cualitativo y cuantitativo de cada uno de los impactos en los que se influye el proyecto.

7.2 Objetivo general

Identificar y evaluar los impactos que influyen en el proyecto ya sean socio-económico, empresarial, educativo-cultural y ambiental, con la finalidad de reconocer los posibles riesgos y mitigar los efectos, además de potencializar los impactos que se consideran positivos.

7.3 Matriz de valoración de impactos

Esta matriz es una herramienta que permite valorar los impactos, en la cual presenta una valoración del -3 y -1 es considerado para un impacto negativo y entre 1 y 3 para impactos positivos.

Tabla 80
Matriz de valoración de impactos

Valoración cualitativa	Valoración cuantitativa
Impacto alto negativo	-3
Impacto medio negativo	-2
Impacto bajo negativo	-1
No existe impacto	0
Impacto bajo positivo	1
Impacto medio positivo	2
Impacto alto positivo	3

Elaborado por: Las autoras

7.4 Impacto socio-económico

Tabla 81
Matriz de valoración del impacto socio-económico

Indicadores	Nivel de Impacto							Total
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Mejores oportunidades de trabajo						X		2
Mejoramiento económico						X		2
Estabilidad laboral							X	3
Satisfacción del cliente							X	3
TOTAL								10
PROMEDIO (TOTAL/ N° DE INDICADORES)								3
NIVEL DE IMPACTO								3

Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS. - El impacto socio-económico que genera la creación del Centro de intermediación laboral es alto positivo, debido a que mejora las oportunidades de trabajo de los estudiantes, logrando así obtener ingresos económicos significativos, además reduce la posibilidad de optar por otras opciones de trabajo migratorio permitiendo satisfacer las necesidades de los clientes.

7.5 Impacto empresarial

Tabla 82
Matriz de valoración del impacto empresarial

Indicadores	Nivel de Impacto							Total
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Crecimiento Empresarial						X		2
Mejoramiento Competitivo						X		2
Buen desempeño laboral						X		2
TOTAL								6
PROMEDIO (TOTAL/ N° DE INDICADORES)								2
NIVEL DE IMPACTO								2

Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS. - El impacto empresarial que genera la creación del Centro de intermediación laboral es medio positivo debido a que fortalece el mejoramiento competitivo a través de un buen desempeño laboral de los empleados que con constantes capacitaciones y sus conocimientos profesionales brindaran un trabajo de calidad, con el fin de permitir un crecimiento empresarial.

7.6 Impacto ambiental

Tabla 83
Matriz de valoración del impacto ambiental

Indicadores	Nivel de Impacto							Total
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Reducción de Residuos			X			X		-1
Reciclaje de desechos			X			X		-1
Libre de contaminantes			X				X	-1
TOTAL								-3
PROMEDIO (TOTAL/ N° DE INDICADORES)								-1
NIVEL DE IMPACTO								-1

Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS. - Al ser una empresa de servicios el impacto que genera es bajo negativo debido a que no se trabajara con materiales tóxicos que perjudiquen la integridad del ser humano, además se realizara un constantes reciclaje y manejo de desechos.

7.7 Impacto educativo-cultural

Tabla 84
Matriz de valoración del impacto educativo-cultural

Indicadores	Nivel de Impacto							Total
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Capacitación continua						X		2
Interés por el servicio						X		2
Generación de conocimiento						X		2
TOTAL								6
PROMEDIO (TOTAL/ N° DE INDICADORES)								2
NIVEL DE IMPACTO								2

Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS. - De acuerdo con el análisis de los indicadores se establece que existe un impacto medio positivo, debido a que se impulsa la generación de nuevos conocimientos a través de la formación y preparación laboral, misma que permitirá mejorar el desempeño profesional, con el fin de obtener mejores oportunidades de trabajo, logrando así obtener el interés por el servicio.

7.8 Impacto general

Tabla 85
Matriz de valoración del impacto general

Indicadores	Nivel de Impacto							Total
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Impacto Socio-económico							X	3
Impacto Empresarial						X		2
Impacto Ambiental			X					-1
Impacto Educativo-Cultural						X		2
TOTAL								6
PROMEDIO (TOTAL/ N° DE INDICADORES)								2
NIVEL DE IMPACTO								2

Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS. - Los impactos presentados para la creación del Centro de intermediación laboral generan un impacto medio positivo, debido a que logra cubrir las necesidades de los profesionales, determinando así que la ejecución del presente proyecto es viable.

CONCLUSIONES

- De acuerdo al análisis diagnóstico situacional realizado al entorno externo en el cual se determina realizar la implementación del Centro de Intermediación Laboral, en este caso la ciudad de Ibarra, se determina mediante la utilización de técnicas de investigación, diversos factores tanto positivos como negativos que influyen en la implementación del proyecto.
- Las bases teóricas desarrolladas en el proyecto permitieron fundamentar y sustentar la implementación del Centro de Intermediación Laboral. Además, contribuyeron a obtener una mejor comprensión de todos los términos utilizados en este trabajo. Dicha investigación proporcionó información relevante obtenida a través de fuentes bibliográficas y de un análisis del entorno externo en relación al tema de trabajo.
- En el estudio de mercado realizado, se determinó mediante la utilización de técnicas y herramientas de investigación la cantidad demandada y oferta existente en este tipo de mercado. Determinando así que existe un déficit del servicio, sin embargo, la oferta de este servicio no atiende al segmento al cual se dirige el Centro de Intermediación Laboral y tampoco su objetivo es igual al que el Centro tiene como organización. La aceptación que tiene el servicio frente a la demanda es de 83%, determinando así la factibilidad del proyecto.
- En el estudio técnico se determinó el tamaño del proyecto, recursos necesarios para poner en marcha en negocio, además se estableció el capital de trabajo para los tres primeros meses con un valor de \$ 3.234,49 y una inversión total de \$5344,49 dólares americanos.

- En el estudio financiero se analizó los diferentes indicadores económicos que al finalizar la investigación se determina que el proyecto es viable, solvente y sustentable, según lo demuestran los indicadores financieros como VAN, TIR, Análisis Beneficio-Costo, Punto de equilibrio y adicionalmente el tiempo de recuperación de la inversión el cual es bastante favorable.
- La estructura organizacional aplicarse será muy sencilla pero ágil para responder a las necesidades cambiantes que se presente dentro y fuera de la organización. De igual forma en este capítulo se definen las funciones que se deben cumplir en los diferentes puestos de trabajo con la finalidad de lograr los objetivos de la organización.
- El análisis de los impactos presentados garantiza efectos positivos que favorecen al sector y a los profesionales que buscan su mejoramiento continuo, además no presenta ningún tipo de contaminación ambiental, ya que se trata de una empresa de servicios. El impacto general es de 2 %, lo cual permite corroborar que la puesta en marcha del proyecto traerá consigo beneficios hacia los socios, empleado y clientes, por lo que se concluye que su ejecución es viable.

RECOMENDACIONES

- Cuando se realiza el diagnóstico situacional se debe analizar y seleccionar correctamente las variables, debido a que de estas depende obtener un conocimiento claro y real del entorno en el cual se desarrolla el proyecto, adicionalmente es la base fundamental para brindar sustento al proyecto. Se toma en cuenta el impacto que genera las variables negativas debido a que son las que influyen directamente.
- Se debe obtener información relevante, actual y real con el fin de que el marco teórico tenga sustento y credibilidad, la misma que se debe obtener de fuentes bibliográficas y de varios autores. Para que el presente proyecto refleje el nivel de conocimiento en el cual se encuentra la investigación, y así servir de guía para quienes la desarrollen y mejorar la comprensión para quienes la lean. Cabe mencionar que la información obtenida debe ser de fuentes bibliográficas actuales.
- Al elaborar el estudio de mercado se debe analizar muy bien las variables que se va a investigar, debido a que de estas depende mucho el conocimiento del mercado en el cual se va a desenvolver. Para los Centros de Intermediación Laboral ingresar al mercado es fácil debido a que no existe saturación del mismo y la competencia casi es nula, el punto débil de este tipo de negocios es la cultura, comportamiento y falta de motivación que las personas van desarrollando a nivel laboral.
- En lo referente al estudio técnico es recomendable tomar en cuenta la capacidad instalada del proyecto para evitar contratiempos en el desarrollo de las actividades. Se recomienda poner en marcha el proyecto, por cuanto se conoce que la implementación del Centro de Intermediación Laboral es económicamente viable gracias a los resultados obtenidos en el estudio financiero.

- En todos los planes mencionados anteriormente se debe enfocarse en la realidad, es decir que debe tomarse como referencia a los negocios similares y aún más en estudio financiero. En este capítulo se debe establecer correctamente los costos que brindará el servicio, debido que al incluir implementos innecesarios se incurre en costos exagerados ocasionando un aumento del precio, además se debe ser realista es decir que no debe existir una estimación exagerada de posibles clientes debido a que esto desequilibra y otorga poca credibilidad al proyecto.
- En la estructura organizacional del proyecto se sugiere que se respete el nivel jerárquico que se ha establecido, además de todas las consideraciones determinadas en este capítulo por cuanto de esto depende el correcto funcionamiento del Centro de Intermediación Laboral. Es importante controlar el cumplimiento tanto de políticas y objetivos de acuerdo a lo planificado, para que se garantice un buen desarrollo de la organización.
- Es importante establecer actividades para mitigar cualquier impacto negativo que impida el buen desarrollo de las actividades del Centro de Intermediación Laboral, con finalidad de evitar efectos adversos que se puedan presentar en cualquier momento. Es importante además el estar pendiente que se cumplan con todos los procesos de control de desechos materiales que salgan de cada oficina para evitar contaminaciones al sector.

BIBLIOGRAFÍA

Actualícese. (26 de Febrero de 2015). *Actualícese*. Recuperado el 5 de Diciembre de 2017, de Actualícese: <https://actualicese.com/2015/02/26/definicion-de-indicadores-financieros/>

Araujo, D. (2013). *Proyectos de Inversion*. MEXICO: Trillas.

Arboleda, G. (2013). *Proyectos identificación, formulación, evaluación y gerencia* (Segunda ed.). Bogotá, Colombia: Alfaomega.

Asesor Empresarial. (11 de Enero de 2011). *Asesor Empresarial*. Recuperado el 4 de Diciembre de 2017, de Asesor Empresarial: http://www.asesorempresarial.com/web/blog_i.php?id=116

Baca, G. (2006). *Evaluacion de Proyectos* (Quinta ed.). (P. E. Vazquez, Ed.) Mexico D.F, Mexico: McGraw-Hill Interamericana Editores.

Benjamín y Fincowsky, F. (2014). *Organización de empresas* (Cuarta ed.). (M. Zapata, Ed.) México, México: Mc Graw Hill. Recuperado el 6 de Diciembre de 2017

Carvalho, J. (2009). *Estados Financieros* (Segunda ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.

CEPAL. (1 de AGOSTO de 2003). *REVISTA DE LA CEPAL 80*. (J. Mazza, Ed.) Recuperado el 6 de DICIEMBRE de 2017, de CEPAL: <https://www.cepal.org/publicaciones/xml/9/19369/lcg2204e-mazza.pdf>

Chanaba, J. (2009). *Contabilidad Basica 1*. Quito, Pichincha, Ecuador: Edinun.

Codigo del Trabajo . (18 de Mayo de 2013). *Foros Ecuador.ec*. Obtenido de Foros Ecuador.ec:

<http://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/11/C%C3%B3digo-de-Tabajo-PDF.pdf>

Concha, P. (2005). *Planes de Negocio: Una Metodologia Alternativa* (Segunda ed.). Lima, Perú.

Coral y Gudiño, E. L. (2001). *Contabilidad Universitaria* (Cuarta ed.). (R. C. Romero, Ed.) Bogotá, Colombia: McGraw-HILL INTERNACIONAL.

Córdoba, P. M. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos* (segunda ed.). Ediciones, Ecoe. Recuperado el 13 de diciembre de 2017, de ProQuest Ebook Central: <http://ebookcentral.proquest.com/lib/utnortesp/detail.action?docID=3197583>.

Correa, F. (2009). *Administracion* . Mexico: El Cid Editor | apuntes.

Del Arco y Vazquez, B. (2013). *Simulacion Empresarial*. Madrid: Ediciones Praninfo S.A.

Flores, J. A. (2015). *Plan de negocio* (Segunda ed.). Bogota, Colombia: Ediciones de la "U".

Franco, P. (2005). *Planes de negocios* (Segunda ed.). Lima, peru, peru: asociacion grafica educativa.

Galindo, C. (2005). *Manual para la creacion de Empresas*. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Gómez et al. (2008). *Plan General de Contabilidad* (Primera ed.). (A. Cañizal, Ed.) Madrid, España: Pearson Prentice Hall.

Hernández et al. (2000). *El Plan de Marketing Estratégico* (Segunda ed.). Barcelona, España: Ediciones Gestión 2000. Recuperado el 5 de 12 de 2017, de <http://www.gestion2000.com>

Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. (2017). *Quiénes somos: Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social*. Obtenido de Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social: <https://www.iess.gob.ec/es/web/guest/institucion>

Koontz y Weihrich, H. (2007). *Elementos de Administración Un Enfoque Internacional* (Quinta ed.). (J. M. Chacón, Ed., J. Gómez Mont , & J. Dávila Martínez , Trads.) México D.F, México: McGraw-Hill Interamericana.

Ley de Seguridad Social. (1 de noviembre de 2001). *Ministerio del Trabajo*. Recuperado el 7 de diciembre de 2017, de Ministerio del Trabajo: http://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_segu.pdf

Luna, A. (2016). *Plan Estratégico de Negocios*. MEXICO: Grupo Editorial Patria.

Luna, A. (2016). *Plan Estratégico de Negocios*. Grupo Editorial Patria.

Ministerio del Trabajo. (2017). *Ministerio del Trabajo*. Obtenido de Ministerio del Trabajo.

Moreno De Leon, M. (2009). *Estados Financieros*. Rio Abajo: El Cid Editor.

Münch, L. (2008). *Planeación Estratégica El rumbo hacia el éxito* (Segunda ed.). México, México: Trillas.

Münch, L. (2010). *Administración Gestión organizacional enfoques y procesos administrativos* (Primera ed.). (G. Domínguez, Ed.) México, México: Pearson.

Murcia, J., Díaz, F., Medellín, V., Ortega, J., Santana, L., González, M., . . . Baca, C. (2009). *Proyectos formulacion y criterios de evaluación* (Primera ed.). México, México: Alfaomega.

Ortega Castro, A. (2006). *Proyectos de Inversion* (Primera ed.). (J. E. Callejas, Ed.) México D.F, México: Grupo Patria Cultural S.A. Recuperado el 4 de Diciembre de 2017

Ortega, A. (2006). *Proyectos de Inversion* (Primera ed.). (J. E. Callejas, Ed.) México D.F, México: Grupo Patria Cultural S.A.

Palacios, L. (2015). *Estrategias de creación empresarial (2a. ed.)*. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Prieto, J. E. (2009). *Investigacion de Mercados* (Primera ed.). (A. G. M., Ed.) Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones Ltda. Recuperado el 5 de Diciembre de 2017, de <http://www.ecoediciones.com>

Pujol, B. (2002). *Direccion de marketing y ventas* (primera ed.). Madrid, españa: cultural S.A.

Ramírez, D. N. (2013). *Contabilidad Administrativa* (Novena ed.). (J. M. Chacón, Ed.) China, China: McGraw-Hill/ Interamericana.

Rojas, H. (2009). *Mejoramiento de la calidad de servicios mediante la orientacion al cliente y el compromiso de la empresa* (PRIMERA ed.). Recuperado el 7 de DICIEMBRE de 2017, de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/utnortesp/detail.action?docID=3180114>

Servicio de Rentas Internas. (02 de 12 de 2017). *Que es el SRI : Servicio de Rentas Internas*. Obtenido de Servicio de Rentas Internas: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/que-es-el-sri>

Servicio Nacional de Empleo. (2017). *Portal del empleo*. Obtenido de Portal del empleo: <https://www.empleo.gob.mx/sne/centros-intermedicacion-laboral-sne>

Sinisterra et al. (2011). *Contabilidad* (Sexta ed.). (L. S. A., Ed.) Bogotá: McGRAW-HILL INTERAMERICANA, S.A.

Tschohl, J. (2008). *Achieving Excellence Th* (Quinta ed.). Minnesota: Best Sellers Publishing.

Wals, S. (2009). *Contabilidad I*. Mexico D.F: Instituto Politécnico Nacional.

Zambrano, P. (2013). *Microeconomia*. (killari, Ed.) Quito, Pichincha, Ecuador: Juridica del Ecuador.

ANEXOS

Anexo N° 1 Entrevista a Experto del Aspecto Político-Legal



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA
ENCUESTA DIRIGIDA A LOS EXPERTOS/PROFESIONALES CON
CONOCIMIENTOS EN LA RAMA POLITICO-LEGAL

Fecha: 14 de Noviembre 2017.....

Nombre del entrevistado: Ing. Otto Ayala.....

OBJETIVO: Obtener información sobre la conceptualización de diversos temarios en relación a aspectos políticos-legales de acuerdo a comentarios o criterios personales de profesionales expertos en este ámbito.

1.- ¿De acuerdo a su criterio en que consiste la Ley de Económica Popular y Solidaria?

LEY QUE PERMITE LA INCORPORACION DE PERSONAS
EXCLUIDAS DEL PODER POLITICO POR SUS NECESIDADES
ECONOMICAS Y EMPRESARIALES

2. ¿En qué consiste el Plan Nacional del Buen Vivir 2017-2021?

UN MODELO DE DESARROLLO DEL PAIS QUE ORIENTA
TODOS LOS SECTORES DE LAS INSTITUCIONES DEL
ESTADO AL BIENESTAR SOCIAL Y SUSTENTABLE

Firma

C.I. 1708588849

Anexo N° 2 Entrevista a Experto del Aspecto Político-Legal



UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS EXPERTOS PROFESIONALES CON
CONOCIMIENTOS EN LA RAMA POLÍTICO-LEGAL**

Fecha: 15 / NOVIEMBRE / 2017

Nombre del entrevistado: PAUL TORO

OBJETIVO: Obtener información sobre la conceptualización de diversos temarios en relación a los aspectos políticos-legales de acuerdo a comentarios o criterios personales de profesionales expertos en este ámbito.

1. ¿Qué son las Leyes Tributarias Internas?

SON DISPOSICIONES LEGALES QUE RIGEN O NORMAN LOS TRIBUTOS EN UN PAÍS.

2. Determine una definición del Código Tributario

EL CÓDIGO TRIBUTARIO ES LA BASE NORMATIVA A TRAVÉS DE LA CUAL SE ORGANIZA EL SISTEMA TRIBUTARIO EN EL PAÍS.

3. Determinar en qué consiste la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno

LA LEY ORGÁNICA DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO ES LA BASE LEGAL EN LA QUE SE APLICAN LOS IMPUESTOS EXIGIBLES POR LA ADMINISTRACIÓN CENTRAL COMO GIMENLO IVA, IMPUESTO A LA RENTA, ICE, ETC.

4. ¿En qué consiste el Reglamento para la Aplicación a la Ley de Régimen Tributario Interno?

TODA LEY PARA SU EJECUCIÓN NECESITA DE UN REGLAMENTO, EN ESTE SENTIDO ESTE REGLAMENTO ESTABLECE LAS CONDICIONES Y PROCEDIMIENTOS A SEGUIR PARA QUE SE CUMPLA LA LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO.

5. ¿De qué trata la Codificación de la Ley de Régimen Tributario interno?

LA CODIFICACIÓN ES UNA RECOLECCIÓN DE TODA LA NORMATIVA VIGENTE RELACIONADA CON LA LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO.

6. ¿En qué consiste la Ley del Registro Único del Contribuyente?

LA LEY DEL RUC ESTABLECE TODOS LOS PARÁMETROS, BENEFICIOS Y DEBERES QUE TIENEN LOS CONTRIBUYENTES PARA INSCRIBIRSE EN EL RUC Y OBTENER SU IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA.



Firma

C.I. 0400610762



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA
ENCUESTA DIRIGIDA A LOS EXPERTOS/PROFESIONALES CON
CONOCIMIENTOS EN EL AMBITO ECONOMICO

Fecha: 14 - nov - 2017

Nombre del entrevistado: DIEGO J. TABORDA SACA PAR

OBJETIVO: Obtener información sobre la conceptualización de diversos temarios en relación a los aspectos económicos de acuerdo a comentarios o criterios personales de profesionales expertos en este ámbito.

1. ¿De acuerdo a su criterio determine cuál es el Estado de la Economía Nacional?

LA ECONOMIA SE ENCUENTRA EN UN PERIODO DE RECUPERACION, DESPUES DE HABER PASADO EN EL 2016 POR UN PERIODO DE UNA LEVE RECESION, ESTO SE LO PUEDE BENEFICIAR POR EL INCREMENTO DEL PIB Y DE LA RECUPERACION DE TRIBUTOS. RESPECTO A LA DEUDA ESTA SE ENCUENTRA EN NIVELES ADECUADOS, SIN EMBARGO LOS PRECIOS DEL PETROLEO NO PERMITEN DISMINUIR LA DEUDA EN EL MEDIANO PLAZO YA QUE SE ENCUENTRAN ESTABLES.

2. ¿De acuerdo a su criterio determine cuál es el Estado de la Economía Internacional?

LA PROBLEMÁTICA DE LA ECONOMIA NACIONAL SE HA GENERADO POR PROBLEMAS DE LA ECONOMIA INTERNACIONAL, LOS PAISES DESARROLLADOS NO HAN CRECIDO COMO EN PERIODOS ANTERIORES LO QUE DISMINUYE EL CONSUMO DE BIENES QUE PRODUCEN NUESTRO PAIS.

3. ¿Cuál es el Ingreso Per Cápita en el Ecuador?

EL PIB ES DE APROXIMADA DE 100.000.000.000 Y LA POBLACION ES DE APROXIMADA DE 16.000.000

$$\text{PIB PERCAPITA} = \frac{100.000.000.000}{16.000.000} = 6250 \text{ USD.}$$

4. ¿A qué hace referencia el Desempleo y cuál es el nivel actualmente en el país?

EL DESEMPEÑO TIENE SU PRINCIPAL CAUSA EN LA PRODUCCIÓN POR TANTO SI EL PIB DOMESTICO ES MUY POCO O EL DESEMPEÑO MUY ALTO.

D = 4.47%

5. ¿A qué hace referencia la Tasa de Inflación y cuál es el porcentaje actual?

LA INFLACIÓN ESTA REPLICADA POR DOS VARIABLES: a) DEMANDA AGREGADA b) INFLACIÓN POR COSTOS. ES DIFÍCIL DETERMINAR CON EXACTITUD EN O' MEDIDA INFLUYEN ESTAS VARIABLES EN LA INFLACIÓN:

1. 2016 = 1.12%

1. AUMENTADA A FINES 2017 = 0.32%

6. ¿En qué consiste la Balanza Comercial en el Ecuador?

LA BALANZA COMERCIAL ES LA DIFERENCIA ENTRE LAS EXPORTACIONES (X) E IMPORTACIONES (M). SI $X > M$ LA BALANZA COMERCIAL ES POSITIVA, PERO SI $X < M$ LA BALANZA COMERCIAL ES DEFICITARIA. MUY BUENO, PERO DEBE PROTEGER O LAS $X > M$ PARA ASEGURAR ENTRADA DE DIVISA (MAS DE LAS Q' SALEN) PARA PROTEGER LA DOLARIZACIÓN.

Firma

C.I. 100232

Anexo N° 4 Número de Agencias de empleo

FICHA DE OBSERVACIÓN									
Tema:	Competencia existente						FICHA N.	1	
Lugar:	Ciudad de Ibarra						Fecha:	03/01/2018	
Fuente:	Negocios similares existentes								
Nombre del negocio similar identificado	Tamaño			Tipo de Capital		Ubicación de la Competencia			
	Grande	Media no	Pequeña	Pública	Privada	UTN	Centro de la ciudad	A las afueras de la ciudad	
Multioficios agencia de empleo			X		X		X		

Cámara de comercio Ibarra.								
Bolsa de empleo de la universid ad técnica del norte. Oficina del Estudiant e			X	X		X		

Elaborado por: Las autoras

Observaciones:

Anexo N° 5 *Entrevista a la Agencia de empleo*

ENTREVISTA N° 1. AGENCIA DE EMPLEO	
Nombre del entrevistado:	Secretaria de la agencia multioficios
C.I.	No se logró obtener
Fecha:	5 de enero del 2018
Pregunta: ¿Cuál es el tiempo de funcionamiento la Agencia de Empleo?	
10 años	
Pregunta: ¿Cuáles son los aspectos negativos a los que se enfrenta la agencia de empleo?	
La disminución de la oferta laboral La situación económica del país La inmigración	
Pregunta: ¿Cuáles son los aspectos positivos con los que cuenta la agencia de empleo?	
Los convenios con las empresas que ofertan de empleo. Convenios con los periódicos de la ciudad Asociación de la cámara de comercio	
Pregunta: ¿Cuál es el precio que cobra la agencia de empleo por el	

servicio prestado? Y ¿Porque?
El servicio es gratuito ya que los gastos son cubiertos por la cámara de comercio de Ibarra.
Pregunta: ¿Cuáles son las formas de comunicación que la agencia de empleo utiliza para establecer relación con sus clientes?
Las publicaciones de los periódicos de la ciudad y la página web de la cámara de comercio.
Pregunta: ¿Su empresa es pública o privada?
Es privada
Pregunta: ¿Considera que es muy complejo el proceso para establecer este tipo de negocio?
No crearlo no, lo complicado puede ser establecer convenios y buscar las plazas de empleo
Pregunta: ¿Cuál es la inversión que se requiere para establecer una agencia de empleo?
Depende mucho de los requerimientos del inversionista, pero se estima por 3.000 dólares.
Pregunta: ¿Cual el costo de atención al cliente de la agencia al ofrecer el servicio?

El costo puede variar pero se encuentra entre unos 5 o 6 dólares.	
Pregunta: ¿Cuál sería y de que trata la ventaja competitiva que tiene la Agencia de Empleo?	
Es básicamente en establecer convenios con las empresas para poder emplear a las personas.	
Pregunta: ¿Cual es específicamente el segmento que atiende?	
Bueno no existe segmento alguno aquí tenemos desde personal para limpieza hasta profesionales con títulos de cuarto y tercer nivel.	
Elaborado por: Las Autoras	Observaciones:

Anexo N° 6 Entrevista a cliente

ENTREVISTA N. 2 /CLIENTE	
Nombre del entrevistado:	Ing. Christian Murillo.
C.I.	1002864161
Ocupación:	Ingeniero en mecánica automotriz
Fecha:	4 de enero del 2018
Pregunta: ¿Las metodologías existentes para las ofertas de empleo como: prensa, radio, páginas web, aplicaciones, socio empleo satisfacen en su totalidad su expectativa en la búsqueda de empleo de ser el caso, o en ofertar	

una plaza laboral?

La prensa es efectiva para ofertar un empleo mas no para obtenerlo es decir que si yo publico que estoy buscando trabajo no es efectivo pero si es por el contrario obviamente funciona. La radio es un poco más efectiva .Con respecto a las páginas web que pertenecen al estado como socio empleo mi primer empleo si funcionan pero solo hasta el punto de informar al interesado mas no en el proceso de contratación o algún parámetro e indicativo para conseguir el empleo, y en las redes sociales existen algunas páginas que se dedican a ofertar trabajos pero solo hasta ahí.

Pregunta: ¿Cuál es el precio que paga por la utilización del servicio ofertante de empleo realizado por la prensa, radio, páginas web, aplicaciones, socio empleo?

Bueno por el servicio de prensa es el único que tiene un costo el cual es de 20 dólares por 7 días en una publicidad simple y pues las redes sociales y páginas web no a menos que se tome en cuenta el costo de utilizar el internet.

Pregunta: ¿Cuál es la diferencia del servicio realizado por la prensa, radio, páginas web, aplicaciones, socio empleo?

Efectivamente es el precio y el tiempo pues por medio de páginas web es más fácil y rápido

Elaborado por: Las Autoras

Observaciones:

Anexo N° 7 Financiamiento Bancario

FICHA DE OBSERVACIÓN									
Tema:	Instituciones Financieras						FICHA N.	2	
Lugar:	Ciudad de Ibarra						Fecha:	5 de enero del 2018	
Fuente:	Estudio de mercado						Numero de Instituciones Financieras	18	
Nombre de Instituciones Financieras	Tamaño			Tipo		Tasa de interés			
	Grande	Mediano	Pequeña	Pública	Privada	Alto	Medio	Bajo	
BANCO PICHINCHA	X				X	X			
CFN	X			X			X		
FODEMI		X			X	X			
BAN ECUADOR	X			X				X	
COOPERATIV		X			X	X			

A DE AHORRO Y CREDITO ESCENCIA INDIGENA L								
COOPERATIV A DE AHORRO Y CREDITO MUJERES UNIDAS		X			X	X		
COOPERATIV A DE AHORRO Y CREDITO 23 DE JULIO LTDA		X			X	X		
PILAHUIN TIO COOPERATIV A DE AHORRO Y CREDITO		X			X	X		
COOPERATIV A DE AHORRO		X			X	X		

Y CREDITO SUMAK YUYAY LTDA								
COOPERATIV A DE AHORRO Y CREDITO ACCION IMBABURAPA K		X			X	X		
COOPERATIV A DE AHORRO Y CREDITO SAN ANTONIO LTDA	X				X	X		
COOPERATIV A DE AHORRO Y CREDITO POLICIA NACIONAL	X				X		X	

LTDA.								
COOPERATIV A DE AHORRO INDIGENA SAC PELILEO LTDA		X			X	X		
BANCO DEL AUSTRO	X				X		X	
BANCO DE GUAYAQUIL SA	X				X		X	
BANCO INTERNACION AL S A	X				X		X	
BANCO DE LA PRODUCCION S.A.	X				X		X	
BANCO DEL PACIFICO				X			X	

Anexo N° 8 Proveedores de Internet

FICHA DE OBSERVACIÓN									
Tema:	Proveedores de Internet						FICHA N.	3	
Lugar:	Ciudad de Ibarra						Fecha:		
Fuente:	Estudio de mercado						Numero de posibles proveedores	9	
Nombre de Empresas Proveedoras de Internet	Tamaño			Tipo de Capital		Precios			
	Gran de	Media no	Pequeña	Pública	Privada	Bajo	Medio	Alto	
SAITEL		X			X		X		
PUNTO NET	X				X		X		
CLARO	X				X			X	
CNT	X			X			X		
SERVIPLUS		X			X	X			

WISP		X			X		X	
NETLIFE	X				X		X	
REDECOM		X			X		X	
FREENET		X			X		X	

Anexo N° 9 Proveedores de Equipo tecnológico

FICHA DE OBSERVACIÓN							
Tema:	Proveedores equipo de computo				FICHA N.	4	
Lugar:	Ciudad de Ibarra				Fecha:	5 de enero del 2018	
Fuente:	Estudio de mercado				Número de posibles proveedores	5	
Nombre de Empresas en Tecnología	Tamaño			Ma rcas	Precios		
	Grande	Media no	Pe queña		Bajo	Medio	Alto
COMPUTO TAL		X		HP, DELL,			X

				SONY, APPL E,			
WORLD COMPUTE RS	X			HP, ACCE R, DELL, DELL, APPL E,TOS HIBA, MAC, VAIO.		X	
PC-NET		X		TO SHIBA ,MAC		X	
COMPUZO NE		X		HP, ACCE R,DEL L			X
NOVATEC		X		SA MSUN G,HP			X

Anexo N° 10 Proveedores de Suministros de oficina

FICHA DE OBSERVACIÓN						
Tema:	Proveedores de útiles de oficina			FICHA N.	5	
Lugar:	Ciudad de Ibarra			Fecha:	03/01/2018	
Fuente:	Estudio de mercado			Número de posibles proveedores	6	
Nombre de Papelerías	Tamaño		Precios			
	Grande	Mediano	Pequeña	Bajo	Medio	Alto
DILIPA	X					X
PROVESU M	X				X	
MEGA PS	X				X	
PACO	X					X
EXPOPAL ERIA		X		X		
POPULAR		X			X	

Elaborado por: Las autoras

Observaciones:


Anexo N° 11 Proveedores de Muebles y enseres

FICHA DE OBSERVACIÓN						
Tema:	Proveedores de mobiliario			FICHA N.	6	
Lugar:	Ciudad de Ibarra			Fecha:	03/01/2018	
Fuente:	Estudio de mercado			Número de posibles proveedores	5	
Nombre de Empresas Mobiliarias	Tamaño		Precio			
	Grande	Mediano	Pequeña	Bajo	Medio	Alto
FAMMO	X				X	
COMERCIAL KIWY	X					X
METABEC	X				X	
MOBLAR		X				X
FAVEMSA		X			X	

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Las autoras

Anexo N°12 Proforma de equipo de computación

 **WORLD COMPUTERS**
Su inversión inteligente

DETALLE **FECHA**
16-01-2018.

* Maquinas Quasad Core i3
Disco 1000 / Memoria HGB
DVD-writer / Teclado Intran.
Board Gigabyte H110
Monitor 20" LED.
Regulador 1200 VA.
Cobertura / windows 10 Original
579,00 efectivo

* Multifunción Epson L 395 con
sistema de tinta Original
Imp. Copiad. Scann y wifi
253,00 efectivo.

P. V. EFECTIVO \$

P.V.P. \$

VENDEDOR (A)

TELÉFONOS

Anexo N° 13 Proforma de suministros de oficina

PROFORMA

EXPOPAPERERIA

NOTA DE ENVIO MEMO

Fecha: 16/01/2018 11:07:07
 Cliente: KARLA ZAMORA
 RUC: 1003863162
 Dirección: IBARRA

Numero: 19048
 Telefono: 0986147402
 Vendedor: VENTAS ALMACEN

CODIGO	CANTIDAD	DESCRIPCION	PVP	TOTAL
HJRESMA	5	* PAPEL BOND 75 GR A4 x 500		
786210844	2	AGENDA GAMA PROGRAMADOR DIARIO 2017	3,50	17,50
ARCHIVA	7	ARCHIVADOR OFICIO COLORES	5,50	11,00
070330145	1	BOL BIC P/F AZUL x 24	2,25	15,75
BT20	20	BORRADOR BESTER BT20	7,15	7,15
497185003	2	CALCULADORA CASIO MX - 12B (ESCRITORIO)	0,18	3,60
TRANSA4	20	CARPETA CARA TRANSPARENTE A4	9,90	19,80
COLGANT	20	CARPETA COLGANTE AZUL / VERDE	0,53	10,60
MANILAC	20	CARPETA MANILA V/COLORES C/VINCHA	0,42	8,40
786210203	2	CINTA SCOTH 18 x 25 ABRO	0,22	4,40
786112390	5	CLIPS BESTER DE METAL NIQUELADO x 75	0,30	0,60
745301002	2	CORRECTOR POINTER CP407 DELGADO	0,35	1,75
786112390	2	DISPENSADOR BESTER REF. BESTDC177	1,00	2,00
786112390	2	ENGRAPADORA BESTER METALICA 003	2,75	5,50
786112953	2	ESTILETE PLASTICO GRANDE	3,90	7,80
786112390	1	GRAPAS BESTER 26/6 x 5000	0,50	1,00
400781713	1	LAPIZ STAEDTLER NORICA AZUL HB C/BORRADOR x 12	1,25	1,25
692456110	6	MEMO 76 x 76 - 3 x 3 MEDIANA NEON WEIBO WB302	2,15	2,15
PAPMET2	1	PAPELERA METALICA 2 SERVICIOS	0,85	5,10
800082554	2	PEGA EN BARRA GIOTTO 21 GR	9,50	9,50
786112390	2	PERFORADORA BESTER METALICA 35H REF. 010	1,00	2,00
775008201	2	PORTA CLIPS ARTESCO REDONDO MAGNÉTICO	7,50	15,00
315414742	2	RESALTADOR MAPED AMARILLO	2,00	4,00
SAC1	2	SACAPUNTAS 1 SERVICIO METALICO	1,25	2,50
695085685	4	SEPARADORES PLASTICOS SWORLD x 10	0,30	0,60
694353846	2	SET DE ESCRITORIO ACRILICO ADM REF. FQ168	1,25	5,00
F4MANILA	50	SOBRE MANILA F4	3,00	6,00
786112390	2	TIJERA BESTER DE OFICINA CON GRIP	0,09	4,50
			1,90	3,80
TOTAL PROD. 189		FLETE 0,00		178,25
CONTADO		0		0,00
			DESCUENTO %	0,00
			DESCUENTO	0,00
			TOTAL	178,25

RECIBI CONFORME

ENTREGUE CONFOR

Anexo N° 14 Proforma de muebles y enseres



Dirección Fabrica: Julio Zaldumbide 2-07 y Eloy Alfaro
Ibarra - Ecuador

0001075

Telf.: 062608140 - 062954367 / Cels.: 0995769621 - 0999894284

Fecha: 2018-01-16
 Cliente: KARLA ZAMORA
 RUC: 1003863162
 Telf.: 0986147402

RUC: 1002720454001
 Plazo de Entrega: 8 DÍAS
 Forma de Pago: 50% - 50%
 Validez de la Oferta: 30 DÍAS

PROFORMA

CANT.	DESCRIPCION	MEDIDAS	V. UNIT.	V. TOTAL
2	ESTACIONES DE TRABAJO BASES METALICAS - TABLERO CUBRE DELEGR DE 25mm CAJONERA TRIPLE Y PORTATELÉFONO	120 x 160	240.00	480.00
2	SILLONES EJECUTIVOS con MALLA BASE NEUMÁTICA RECLINABLE		150.00	300.00
4	SILLAS MODELO SEMSA TAPIZ UVER A ELEGIR.			
2	ARCHIVADORES TIPO ANDWELL PUERTAS MIXTAS	0.90 x 1.90 x 0.40	240.00	480.00

Julia
 Firma Autorizada
 fammo
 TEL: 062608140
 IBARRA - ECUADOR

SUBTOTAL 1260.00
 IVA 12% 151.20
 TOTAL 1411.20

Anexo N° 15 Estimación del volumen de la oferta

FICHA DE OBSERVACIÓN			
Tema:	Estimación del volumen de la Oferta	FICH A N.	
Lugar:	Ciudad de Ibarra	Fecha:	02/01/20 18
Fuente:	Agencias de empleos		
Nombre del negocio similar identificado	NUMERO DE CLIENTES QUE ATIENDEN MENSUALMENTE		
MULTIOFICIOS agencia de empleo Cámara de comercio Ibarra.	15		
Bolsa de empleo de la Universidad Técnica del norte. Oficina del Estudiante	10		
Páginas WEB (Red socioempleo la cual pertenece al ministerio del trabajo, por fin empleo, multitabajos, opción empleo, linkedin ecuador, acción trabajo)	25		

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Las autoras

Anexo N° 16 Evolución del número de empresas en Ecuador en el periodo 2012-2016

Año	Nro. Empresas
2012	749.912
2013	826.804
2014	860.394
2015	858.835
2016	843.745

Fuente: **INEC (UNIVERSO DIEE)**

Elaborado por: **las Autoras**

Anexo N° 17 Número de Empresas por tamaño de empresas y participación nacional, año 2016

TOTAL	843.745	100,0%
MICROEMPRESA	763.636	90,5%
PEQUEÑA EMPRESA	63.400	7,5%
MEDIANA EMPRESA "A"	7.703	0,9%
MEDIANA EMPRESA "B"	5.143	0,6%
GRANDE EMPRESA	3.863	0,5%

Fuente: **INEC (UNIVERSO DIEE)**

Elaborado por: **las Autoras**

Anexo N°18 *Número de empresas por actividad económica y participación nacional, año 2016*

Actividad Económica	Nro. Empresas
TOTAL	843.745
COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR; REPARACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS.	308.956
AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA.	87.926
TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO.	84.283
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS.	72.735
ACTIVIDADES DE ALOJAMIENTO Y DE SERVICIO DE COMIDAS.	62.162
ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS.	52.879
OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS.	43.965
CONSTRUCCIÓN.	28.678
ENSEÑANZA.	24.077
ACTIVIDADES INMOBILIARIAS.	20.018

ACTIVIDADES DE SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y DE APOYO.	17.822
ACTIVIDADES DE ATENCIÓN DE LA SALUD HUMANA Y DE ASISTENCIA SOCIAL.	17.651
INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN.	7.571
ARTES, ENTRETENIMIENTO Y RECREACIÓN.	6.011
EXPLOTACIÓN DE MINAS Y CANTERAS.	2.962
ACTIVIDADES FINANCIERAS Y DE SEGUROS.	2.583
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y DEFENSA; PLANES DE SEGURIDAD SOCIAL DE AFILIACIÓN OBLIGATORIA.	2.279
DISTRIBUCIÓN DE AGUA; ALCANTARILLADO, GESTIÓN DE DESECHOS Y ACTIVIDADES DE SANEAMIENTO.	863
SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD, GAS, VAPOR Y AIRE ACONDICIONADO.	324

Fuente: **INEC (UNIVERSO DIEE)**

Elaborado por: **las Autoras**

Anexo N°19 Número de empresas por provincia y participación nacional, año 2016

Provincia	Nro. Empresas
TOTAL	843.745
PICHINCHA	200.695
GUAYAS	160.960
MANABÍ	67.757
AZUAY	51.955
EL ORO	42.357
TUNGURAHUA	41.790
LOS RÍOS	28.902
IMBABURA	28.009
LOJA	27.401
CHIMBORAZO	27.123
COTOPAXI	25.354
SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS	23.990
ESMERALDAS	18.113
CAÑAR	16.466
BOLÍVAR	12.144
SANTA ELENA	11.662
CARCHI	11.180
SUCUMBÍOS	9.989
ORELLANA	7.805
ZAMORA CHINCHIPE	7.067
MORONA SANTIAGO	7.065
NAPO	6.933
PASTAZA	6.003
GALÁPAGOS	2.948
ZONA NO DELIMITADA	77

Anexo N°20 *Estimación volumen de la demanda*

FICHA DE OBSERVACIÓN			
Tema:	Estimación del volumen de la Demanda	FIC HA N.	
Lugar:	Ciudad de Ibarra	Fecha:	02/01/2018
Fuente:	Estudiantes, egresados y graduados de la Facultad de ciencias administrativas y economías de Universidad Técnica del norte.		
Estudiantes	Uso del servicio		
Profesionales	5		
Estudiantes	13		
Egresados	10		

Anexo N° 21 *Modelo de Encuesta*



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

ENCUESTA PARA DETERMINAR EL GRADO DE ACEPTACIÓN DE LA CREACIÓN DEL CENTRO DE INTERMEDIACIÓN LABORAL PARA LOS PROFESIONALES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE, EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA.

Objetivo.- Obtener la información necesaria la cual permita determinar la factibilidad de creación del centro de intermediación laboral.

Lea detenidamente las siguientes preguntas y marque con una (x) su respuesta.

1.- Seleccione el rango de su edad

22- 26- 31-

2.- Seleccione en que situación académica se encuentra

Egresado graduado

Egresado no graduado

Estudiante de último de semestre

3.- Seleccione la carrera a la cual pertenece

Contabilidad y auditoría

Mercadotecnia

Administración

Economía

Turismo

Gastronomía

4.- ¿Actualmente se encuentra trabajando? (Si su respuesta es NO, por favor continúe con la pregunta número 6).

SI

NO

5.- ¿El área en la cual usted se desempeña está acorde a su perfil profesional?

SI

NO

6.- ¿Ha utilizado los servicios q brinda un Centro de Intermediación Laboral el cual trabaja como mentor en el proceso de formación y acampamiento en la búsqueda de empleo?

SI

NO

7.- ¿Qué imagen tiene usted acerca un Centro de Intermediación Laboral?

Buena

Regular

Mala

8.- ¿Acudirías a un Centro de Intermediación Laboral?

SI

NO

9.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio que ofrece un Centro de Intermediación Laboral?

15-

26-

36-

10.- ¿Cree usted que es necesario la creación de un Centro de Intermediación Laboral, el cual está dirigida para los estudiantes actuales y futuros que se encuentren cursando los últimos niveles de la carrera de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte?

SI

N

11.- ¿Seleccione el nombre de la empresa que considera más atractivo?

MK SERVIEMPLEO

EMPLEO FACIL

RAPIEMPLERO

12.- ¿Cómo le gustaría obtener los servicios que brinda el Centro de Intermediación Laboral?

Oficina ()

Ubicación : Cerca de la Universidad ()

Dentro de la Ciudad ()

En línea ()

13.- ¿Por qué medio le gustaría recibir información acerca del Centro de Intermediación Laboral?


Redes sociales

Televisión

Radio


¡Gracias!

Anexo N° 22 Formulario 104A de declaración de IVA para personas naturales no obligadas a llevar contabilidad

 FORMULARIO 104A <small>RESOLUCIÓN N° NAC-DGERCGC13-00881</small>		DECLARACIÓN DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO PARA PERSONAS NATURALES NO OBLIGADAS A LLEVAR CONTABILIDAD Y QUE NO REALIZAN ACTIVIDADES DE COMERCIO EXTERIOR										No. <input type="text"/>																	
100 IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN												IMPORTANTE: SÍRVASE LEER INSTRUCCIONES AL REVERSO																	
101	MES	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	102	AÑO	<input type="text"/>	104	N° DE FORMULARIO QUE SUSTITUYE	<input type="text"/>										
103	SEMESTRE	Enero a Junio					Julio a Diciembre																						
200 IDENTIFICACIÓN DEL SUJETO PASIVO																													
201	RUC	<input type="text"/>										202	RAZÓN SOCIAL O APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS	<input type="text"/>															
RESUMEN DE VENTAS Y OTRAS OPERACIONES DEL PERÍODO QUE DECLARA												VALOR BRUTO		VALOR NETO (VALOR BRUTO - NC)		IMPUESTO GENERADO													
VENTAS LOCALES (EXCLUYE ACTIVOS FIJOS) GRAVADAS TARIFA 12%												401	+	<input type="text"/>	411	+	<input type="text"/>	421	+	<input type="text"/>									
VENTAS DE ACTIVOS FIJOS GRAVADAS TARIFA 12%												402	+	<input type="text"/>	412	+	<input type="text"/>	422	+	<input type="text"/>									
VENTAS LOCALES (EXCLUYE ACTIVOS FIJOS) GRAVADAS TARIFA 0% QUE NO DAN DERECHO A CRÉDITO TRIBUTARIO												403	+	<input type="text"/>	413	+	<input type="text"/>												
VENTAS DE ACTIVOS FIJOS GRAVADAS TARIFA 0% QUE NO DAN DERECHO A CRÉDITO TRIBUTARIO												404	+	<input type="text"/>	414	+	<input type="text"/>												
VENTAS LOCALES (EXCLUYE ACTIVOS FIJOS) GRAVADAS TARIFA 0% QUE DAN DERECHO A CRÉDITO TRIBUTARIO												405	+	<input type="text"/>	415	+	<input type="text"/>												
VENTAS DE ACTIVOS FIJOS GRAVADAS TARIFA 0% QUE DAN DERECHO A CRÉDITO TRIBUTARIO												406	+	<input type="text"/>	416	+	<input type="text"/>												
TOTAL VENTAS Y OTRAS OPERACIONES												409	=	<input type="text"/>	419	=	<input type="text"/>	429	=	<input type="text"/>									
TRANSFERENCIAS NO OBJETO O EXENTAS DE IVA												431	+	<input type="text"/>	441		<input type="text"/>												
NOTAS DE CRÉDITO TARIFA 0% POR COMPENSAR PRÓXIMO MES (INFORMATIVO)														442		<input type="text"/>													
NOTAS DE CRÉDITO TARIFA 12% POR COMPENSAR PRÓXIMO MES (INFORMATIVO)														443		<input type="text"/>	453								<input type="text"/>				
INGRESOS POR REEMBOLSO COMO INTERMEDIARIO (INFORMATIVO)												434	+	<input type="text"/>	444		<input type="text"/>	454		<input type="text"/>									
LIQUIDACIÓN DEL IVA EN EL MES																													
TOTAL TRANSFERENCIAS GRAVADAS 12% A CONTADO ESTE MES			TOTAL TRANSFERENCIAS GRAVADAS 12% A CRÉDITO ESTE MES			TOTAL IMPUESTO GENERADO <small>Trasládesse campo 429</small>			IMPUESTO A LIQUIDAR DEL MES ANTERIOR <small>(Trasládesse el campo 485 de la declaración del período anterior)</small>			IMPUESTO A LIQUIDAR EN ESTE MES <small>(Mínimo 12% del campo 480)</small>			IMPUESTO A LIQUIDAR EN EL PRÓXIMO MES <small>(482 - 484)</small>			TOTAL IMPUESTO A LIQUIDAR EN ESTE MES <small>SUMAR 483 + 484</small>											
480	<input type="text"/>		481	<input type="text"/>		482	<input type="text"/>		483	<input type="text"/>		484	<input type="text"/>		485	<input type="text"/>		499	<input type="text"/>										
TOTAL COMPROBANTES DE VENTA EMITIDOS						111	<input type="text"/>	TOTAL COMPROBANTES DE VENTA ANULADOS						113	<input type="text"/>														
RESUMEN DE ADQUISICIONES Y PAGOS DEL PERÍODO QUE DECLARA												VALOR BRUTO		VALOR NETO (VALOR BRUTO - NC)		IMPUESTO GENERADO													
ADQUISICIONES Y PAGOS (EXCLUYE ACTIVOS FIJOS) GRAVADOS TARIFA 12% (CON DERECHO A CRÉDITO TRIBUTARIO)												500	+	<input type="text"/>	510	+	<input type="text"/>	520	+	<input type="text"/>									
ADQUISICIONES LOCALES DE ACTIVOS FIJOS GRAVADOS TARIFA 12% (CON DERECHO A CRÉDITO TRIBUTARIO)												501	+	<input type="text"/>	511	+	<input type="text"/>	521	+	<input type="text"/>									
OTRAS ADQUISICIONES Y PAGOS GRAVADOS TARIFA 12% (SIN DERECHO A CRÉDITO TRIBUTARIO)												502	+	<input type="text"/>	512	+	<input type="text"/>	522	+	<input type="text"/>									
ADQUISICIONES Y PAGOS (INCLUYE ACTIVOS FIJOS) GRAVADOS TARIFA 0%												507	+	<input type="text"/>	517	+	<input type="text"/>												
ADQUISICIONES REALIZADAS A CONTRIBUYENTES RISE												508	+	<input type="text"/>	518	+	<input type="text"/>												
TOTAL ADQUISICIONES Y PAGOS												509	=	<input type="text"/>	519	=	<input type="text"/>	529	=	<input type="text"/>									
ADQUISICIONES NO OBJETO DE IVA												531	+	<input type="text"/>	541		<input type="text"/>												
ADQUISICIONES EXENTAS DEL PAGO DE IVA												532	+	<input type="text"/>	542		<input type="text"/>												
NOTAS DE CRÉDITO TARIFA 0% POR COMPENSAR PRÓXIMO MES (INFORMATIVO)														543		<input type="text"/>													
NOTAS DE CRÉDITO TARIFA 12% POR COMPENSAR PRÓXIMO MES (INFORMATIVO)														544		<input type="text"/>	554		<input type="text"/>										
PAGOS NETOS POR REEMBOLSO COMO INTERMEDIARIO (INFORMATIVO)												535	+	<input type="text"/>	545		<input type="text"/>	555		<input type="text"/>									
FACTOR DE PROPORCIONALIDAD PARA CRÉDITO TRIBUTARIO																		(411+412+415+416) / 419						563	<input type="text"/>				

CRÉDITO TRIBUTARIO APLICABLE EN ESTE PERÍODO (De acuerdo al Factor de Proporcionalidad)						(520+521) x 563	564	=	
TOTAL COMPROBANTES DE VENTA RECIBIDOS POR ADQUISICIONES Y PAGOS (excepto notas de venta)		115	TOTAL NOTAS DE VENTA RECIBIDAS			117			
TOTAL LIQUIDACIONES DE COMPRA EMITIDAS (por pagos tarifa 0% de IVA, o por reembolsos en relación de dependencia)		119							
RESUMEN IMPOSITIVO									
IMPUESTO CAUSADO (Si diferencia campo 499-564 es mayor que cero)						601	=		
CRÉDITO TRIBUTARIO APLICABLE EN ESTE PERÍODO (Si diferencia campo 499-564 es menor que cero)						602	=		
(-) SALDO CRÉDITO TRIBUTARIO DEL MES ANTERIOR	POR ADQUISICIONES E IMPORTACIONES (Traslada el campo 615 de la declaración del período anterior)					605	(-)		
	POR RETENCIONES EN LA FUENTE DE IVA QUE LE HAN SIDO EFECTUADAS (Traslada el campo 617 de la declaración del período anterior)					607	(-)		
(-) RETENCIONES EN LA FUENTE DE IVA QUE LE HAN SIDO EFECTUADAS EN ESTE PERÍODO						609	(-)		
(+/-) AJUSTE POR IVA DEVUELTO E IVA RECHAZADO IMPUTABLE AL CRÉDITO TRIBUTARIO EN EL MES (Por concepto de devoluciones de IVA)						611	+		
(+/-) AJUSTE POR IVA DEVUELTO E IVA RECHAZADO IMPUTABLE AL CRÉDITO TRIBUTARIO EN EL MES (Por concepto de retenciones en la fuente de IVA)						612	+		
(+/-) AJUSTE POR IVA DEVUELTO POR OTRAS INSTITUCIONES DEL SECTOR PÚBLICO IMPUTABLE AL CRÉDITO TRIBUTARIO EN EL MES						613	+		
SALDO CRÉDITO TRIBUTARIO PARA EL PRÓXIMO MES	POR ADQUISICIONES E IMPORTACIONES					615	=		
	POR RETENCIONES EN LA FUENTE DE IVA QUE LE HAN SIDO EFECTUADAS					617	=		
SUBTOTAL A PAGAR Si 601-602-605-607-609+611+612+613 > 0						619	=		
IVA PRESUNTIVO DE SALAS DE JUEGO (BINGO MECÁNICOS) Y OTROS JUEGOS DE AZAR (Aplica para Ejercicios Anteriores al 2013)						621	+		
TOTAL IMPUESTO A PAGAR POR PERCEPCION						(619 + 621)	699	=	
PAGO PREVIO (Informativo)						890			
DETALLE DE IMPUTACIÓN AL PAGO (Para declaraciones sustitutivas)									
INTERÉS		897	USD		IMPUESTO		898	USD	
					MULTA		899	USD	
VALORES A PAGAR Y FORMA DE PAGO (luego de imputación al pago en declaraciones sustitutivas)									
TOTAL IMPUESTO A PAGAR						699-898	902	+	
INTERÉS POR MORA							903	+	
MULTAS							904	+	
TOTAL PAGADO							999	=	
MEDIANTE CHEQUE, DÉBITO BANCARIO, EFECTIVO U OTRAS FORMAS DE PAGO							905	USD	
MEDIANTE COMPENSACIONES							906	USD	
MEDIANTE NOTAS DE CRÉDITO							907	USD	
DETALLE DE NOTAS DE CRÉDITO CARTULARES					DETALLE DE NOTAS DE CRÉDITO DESMATERIALIZADAS		DETALLE DE COMPENSACIONES		
908	N/C No	910	N/C No	912	N/C No	916	Resol No.	918	Resol No.
909	USD	911	USD	913	USD	917	USD	919	USD
DECLARO QUE LOS DATOS PROPORCIONADOS EN ESTE DOCUMENTO SON EXACTOS Y VERDADEROS, POR LO QUE ASUMO LA RESPONSABILIDAD LEGAL QUE DE ELLA SE DERIVEN (Art. 101 de la L.R.T.I.)									
<hr/> FIRMA SUJETO PASIVO									
NOMBRE :						198	Cédula de Identidad o No. de Pasaporte		

Anexo N°23 Formulario 102A para la declaración del IR para personas naturales no obligas a llevar contabilidad

 FORMULARIO 102A RESOLUCIÓN N° NAC-DGER/CGC/17-00000024		DECLARACIÓN DEL IMPUESTO A LA RENTA PERSONAS NATURALES Y SUCESIONES INDIVISAS NO OBLIGADAS A LLEVAR CONTABILIDAD				No. <input type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																		
100 IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN																																																																																																																																																																																																																																																																								
102	AÑO																																																																																																																																																																																																																																																																							
IMPORTANTE: POSICION EL CURSO SOBRE EL CASILLERO PARA OBTENER AYUDA SOBRE SU LLENADO					104	N° DE FORMULARIO QUE SUSTITUYE																																																																																																																																																																																																																																																																		
					105	N° DE EMPLEADOS EN RELACION DE DEPENDENCIA																																																																																																																																																																																																																																																																		
200 IDENTIFICACIÓN DEL SUJETO PASIVO																																																																																																																																																																																																																																																																								
201	RUC																																																																																																																																																																																																																																																																							
					202	APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS / RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL DE LA SUCESIÓN INDIVISA																																																																																																																																																																																																																																																																		
<table border="1"> <thead> <tr> <th>RENTAS GRAVADAS DE TRABAJO Y CAPITAL</th> <th>AVALÚO</th> <th colspan="2">INGRESOS</th> <th colspan="2">GASTOS DEDUCIBLES</th> <th>RENDA IMPONIBLE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>ACTIVIDADES EMPRESARIALES CON REGISTRO DE INGRESOS Y EGRESOS</td> <td></td> <td>481</td> <td>+</td> <td>491</td> <td>(-)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>INGRESOS SUJETOS A IMPUESTO A LA RENTA ÚNICO</td> <td></td> <td>710</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>LIBRE EJERCICIO PROFESIONAL</td> <td></td> <td>711</td> <td>+</td> <td>721</td> <td>(-)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>OCCUPACIÓN LIBERAL (INCLUYE COMISIONISTAS, ARTESANOS, AGENTES, REPRESENTANTES Y DEMÁS)</td> <td></td> <td>712</td> <td>+</td> <td>722</td> <td>(-)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>ARRIENDO DE BIENES INMUEBLES</td> <td>703</td> <td>713</td> <td>+</td> <td>723</td> <td>(-)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>ARRIENDO DE OTROS ACTIVOS</td> <td>704</td> <td>714</td> <td>+</td> <td>724</td> <td>(-)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>RENTAS AGRÍCOLAS</td> <td>705</td> <td>715</td> <td>+</td> <td>725</td> <td>(-)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>INGRESO POR REGALÍAS</td> <td></td> <td>716</td> <td>+</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>INGRESOS PROVENIENTES DEL EXTERIOR</td> <td></td> <td>717</td> <td>+</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>RENDIMIENTOS FINANCIEROS</td> <td></td> <td>718</td> <td>+</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>DIVIDENDOS</td> <td></td> <td>719</td> <td>+</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>UTILIDAD EN LA ENAJENACIÓN DE DERECHOS REPRESENTATIVOS DE CAPITAL</td> <td></td> <td>720</td> <td>+</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>OTRAS RENTAS GRAVADAS</td> <td></td> <td>730</td> <td>+</td> <td>731</td> <td>(-)</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td>SUBTOTAL</td> <td>729</td> <td>=</td> <td>739</td> <td>=</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="6">RENDA IMPONIBLE ANTES DE INGRESOS POR TRABAJO EN RELACIÓN DE DEPENDENCIA</td> <td>729-739</td> <td>749 =</td> </tr> <tr> <td colspan="6">SUELDOS, SALARIOS, INDEMNIZACIONES Y OTROS INGRESOS LÍQUIDOS DEL TRABAJO EN RELACIÓN DE DEPENDENCIA</td> <td>741</td> <td>751 (-)</td> </tr> <tr> <td colspan="6"></td> <td>749+759</td> <td>769 =</td> </tr> <tr> <td colspan="6">SUBTOTAL BASE GRAVADA</td> <td>749+759</td> <td>769 =</td> </tr> <tr> <td colspan="8"> OTRAS DEDUCCIONES Y EXONERACIONES </td> </tr> <tr> <td colspan="4"></td> <td colspan="2">APLICABLE AL PERIODO</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td colspan="4">DEDUCCIÓN GALÁPAGOS</td> <td>768</td> <td>(-)</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td colspan="4">GASTOS PERSONALES - EDUCACIÓN</td> <td>771</td> <td>(-)</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td colspan="4">GASTOS PERSONALES - SALUD</td> <td>772</td> <td>(-)</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td colspan="4">GASTOS PERSONALES - ALIMENTACIÓN</td> <td>773</td> <td>(-)</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td colspan="4">GASTOS PERSONALES - VIVIENDA</td> <td>774</td> <td>(-)</td> <td>780</td> <td>(=)</td> </tr> <tr> <td colspan="4">GASTOS PERSONALES - VESTIMENTA</td> <td>775</td> <td>(-)</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td colspan="4">EXONERACIÓN POR TERCERA EDAD</td> <td>776</td> <td>(-)</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td colspan="4" rowspan="4">EXONERACIÓN POR DISCAPACIDAD</td> <td>740</td> <td colspan="3">TIPO DE BENEFICIARIO</td> </tr> <tr> <td>750</td> <td colspan="3">IDENTIFICACIÓN DE LA PERSONA CON DISCAPACIDAD A QUIEN</td> </tr> <tr> <td>760</td> <td colspan="3">PORCENTAJE DE DISCAPACIDAD</td> </tr> <tr> <td colspan="3">MONTO DE EXONERACIÓN</td> <td>777</td> <td>(-)</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td colspan="4">50% UTILIDAD ATRIBUIBLE A LA SOCIEDAD CONYUGAL POR LAS RENTAS QUE LE</td> <td>770</td> <td colspan="3">IDENTIFICACIÓN DEL CÓNYUGE (C.I. O PASAPORTE)</td> </tr> <tr> <td colspan="4">SUBTOTAL OTRAS DEDUCCIONES Y EXONERACIONES</td> <td colspan="2">SUMAR DEL 768 AL 778</td> <td>779</td> <td>=</td> </tr> <tr> <td colspan="2">OTRAS RENTAS EXENTAS</td> <td colspan="2">VALOR IMPUESTO PAGADO</td> <td colspan="2">INGRESOS</td> <td colspan="2"></td> </tr> </tbody> </table>								RENTAS GRAVADAS DE TRABAJO Y CAPITAL	AVALÚO	INGRESOS		GASTOS DEDUCIBLES		RENDA IMPONIBLE	ACTIVIDADES EMPRESARIALES CON REGISTRO DE INGRESOS Y EGRESOS		481	+	491	(-)		INGRESOS SUJETOS A IMPUESTO A LA RENTA ÚNICO		710					LIBRE EJERCICIO PROFESIONAL		711	+	721	(-)		OCCUPACIÓN LIBERAL (INCLUYE COMISIONISTAS, ARTESANOS, AGENTES, REPRESENTANTES Y DEMÁS)		712	+	722	(-)		ARRIENDO DE BIENES INMUEBLES	703	713	+	723	(-)		ARRIENDO DE OTROS ACTIVOS	704	714	+	724	(-)		RENTAS AGRÍCOLAS	705	715	+	725	(-)		INGRESO POR REGALÍAS		716	+				INGRESOS PROVENIENTES DEL EXTERIOR		717	+				RENDIMIENTOS FINANCIEROS		718	+				DIVIDENDOS		719	+				UTILIDAD EN LA ENAJENACIÓN DE DERECHOS REPRESENTATIVOS DE CAPITAL		720	+				OTRAS RENTAS GRAVADAS		730	+	731	(-)				SUBTOTAL	729	=	739	=		RENDA IMPONIBLE ANTES DE INGRESOS POR TRABAJO EN RELACIÓN DE DEPENDENCIA						729-739	749 =	SUELDOS, SALARIOS, INDEMNIZACIONES Y OTROS INGRESOS LÍQUIDOS DEL TRABAJO EN RELACIÓN DE DEPENDENCIA						741	751 (-)							749+759	769 =	SUBTOTAL BASE GRAVADA						749+759	769 =	OTRAS DEDUCCIONES Y EXONERACIONES												APLICABLE AL PERIODO				DEDUCCIÓN GALÁPAGOS				768	(-)			GASTOS PERSONALES - EDUCACIÓN				771	(-)			GASTOS PERSONALES - SALUD				772	(-)			GASTOS PERSONALES - ALIMENTACIÓN				773	(-)			GASTOS PERSONALES - VIVIENDA				774	(-)	780	(=)	GASTOS PERSONALES - VESTIMENTA				775	(-)			EXONERACIÓN POR TERCERA EDAD				776	(-)			EXONERACIÓN POR DISCAPACIDAD				740	TIPO DE BENEFICIARIO			750	IDENTIFICACIÓN DE LA PERSONA CON DISCAPACIDAD A QUIEN			760	PORCENTAJE DE DISCAPACIDAD			MONTO DE EXONERACIÓN			777	(-)			50% UTILIDAD ATRIBUIBLE A LA SOCIEDAD CONYUGAL POR LAS RENTAS QUE LE				770	IDENTIFICACIÓN DEL CÓNYUGE (C.I. O PASAPORTE)			SUBTOTAL OTRAS DEDUCCIONES Y EXONERACIONES				SUMAR DEL 768 AL 778		779	=	OTRAS RENTAS EXENTAS		VALOR IMPUESTO PAGADO		INGRESOS			
RENTAS GRAVADAS DE TRABAJO Y CAPITAL	AVALÚO	INGRESOS		GASTOS DEDUCIBLES		RENDA IMPONIBLE																																																																																																																																																																																																																																																																		
ACTIVIDADES EMPRESARIALES CON REGISTRO DE INGRESOS Y EGRESOS		481	+	491	(-)																																																																																																																																																																																																																																																																			
INGRESOS SUJETOS A IMPUESTO A LA RENTA ÚNICO		710																																																																																																																																																																																																																																																																						
LIBRE EJERCICIO PROFESIONAL		711	+	721	(-)																																																																																																																																																																																																																																																																			
OCCUPACIÓN LIBERAL (INCLUYE COMISIONISTAS, ARTESANOS, AGENTES, REPRESENTANTES Y DEMÁS)		712	+	722	(-)																																																																																																																																																																																																																																																																			
ARRIENDO DE BIENES INMUEBLES	703	713	+	723	(-)																																																																																																																																																																																																																																																																			
ARRIENDO DE OTROS ACTIVOS	704	714	+	724	(-)																																																																																																																																																																																																																																																																			
RENTAS AGRÍCOLAS	705	715	+	725	(-)																																																																																																																																																																																																																																																																			
INGRESO POR REGALÍAS		716	+																																																																																																																																																																																																																																																																					
INGRESOS PROVENIENTES DEL EXTERIOR		717	+																																																																																																																																																																																																																																																																					
RENDIMIENTOS FINANCIEROS		718	+																																																																																																																																																																																																																																																																					
DIVIDENDOS		719	+																																																																																																																																																																																																																																																																					
UTILIDAD EN LA ENAJENACIÓN DE DERECHOS REPRESENTATIVOS DE CAPITAL		720	+																																																																																																																																																																																																																																																																					
OTRAS RENTAS GRAVADAS		730	+	731	(-)																																																																																																																																																																																																																																																																			
		SUBTOTAL	729	=	739	=																																																																																																																																																																																																																																																																		
RENDA IMPONIBLE ANTES DE INGRESOS POR TRABAJO EN RELACIÓN DE DEPENDENCIA						729-739	749 =																																																																																																																																																																																																																																																																	
SUELDOS, SALARIOS, INDEMNIZACIONES Y OTROS INGRESOS LÍQUIDOS DEL TRABAJO EN RELACIÓN DE DEPENDENCIA						741	751 (-)																																																																																																																																																																																																																																																																	
						749+759	769 =																																																																																																																																																																																																																																																																	
SUBTOTAL BASE GRAVADA						749+759	769 =																																																																																																																																																																																																																																																																	
OTRAS DEDUCCIONES Y EXONERACIONES																																																																																																																																																																																																																																																																								
				APLICABLE AL PERIODO																																																																																																																																																																																																																																																																				
DEDUCCIÓN GALÁPAGOS				768	(-)																																																																																																																																																																																																																																																																			
GASTOS PERSONALES - EDUCACIÓN				771	(-)																																																																																																																																																																																																																																																																			
GASTOS PERSONALES - SALUD				772	(-)																																																																																																																																																																																																																																																																			
GASTOS PERSONALES - ALIMENTACIÓN				773	(-)																																																																																																																																																																																																																																																																			
GASTOS PERSONALES - VIVIENDA				774	(-)	780	(=)																																																																																																																																																																																																																																																																	
GASTOS PERSONALES - VESTIMENTA				775	(-)																																																																																																																																																																																																																																																																			
EXONERACIÓN POR TERCERA EDAD				776	(-)																																																																																																																																																																																																																																																																			
EXONERACIÓN POR DISCAPACIDAD				740	TIPO DE BENEFICIARIO																																																																																																																																																																																																																																																																			
				750	IDENTIFICACIÓN DE LA PERSONA CON DISCAPACIDAD A QUIEN																																																																																																																																																																																																																																																																			
				760	PORCENTAJE DE DISCAPACIDAD																																																																																																																																																																																																																																																																			
				MONTO DE EXONERACIÓN			777	(-)																																																																																																																																																																																																																																																																
50% UTILIDAD ATRIBUIBLE A LA SOCIEDAD CONYUGAL POR LAS RENTAS QUE LE				770	IDENTIFICACIÓN DEL CÓNYUGE (C.I. O PASAPORTE)																																																																																																																																																																																																																																																																			
SUBTOTAL OTRAS DEDUCCIONES Y EXONERACIONES				SUMAR DEL 768 AL 778		779	=																																																																																																																																																																																																																																																																	
OTRAS RENTAS EXENTAS		VALOR IMPUESTO PAGADO		INGRESOS																																																																																																																																																																																																																																																																				

INGRESOS POR LOTERÍAS, RIFAS Y APUESTAS	781	783	+							
HERENCIAS, LEGADOS Y DONACIONES	782	784	+							
PENSIONES JUBILARES		786	+							
OTROS INGRESOS EXENTOS		787	+							
SUBTOTAL OTRAS RENTAS EXENTAS		789	=							
RESUMEN IMPPOSITIVO										
BASE IMPONIBLE GRAVADA	769-779	832	=							
TOTAL IMPUESTO CAUSADO		839	=							
(-) ANTIPO PAGADO		840	(-)							
(e) IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO MAYOR AL ANTIPO DETERMINADO	839-840-0	842	=							
(e) CRÉDITO TRIBUTARIO GENERADO POR ANTIPO	839-840-0	843	=							
(f) RETENCIONES EN LA FUENTE QUE LE REALIZARON EN EL EJERCICIO FISCAL		845	(-)							
(f) RETENCIONES EN LA FUENTE QUE LE REALIZARON EN EL EJERCICIO FISCAL EN RELACIÓN DE DEPENDENCIA		846	(-)							
(f) CRÉDITO TRIBUTARIO POR DIVIDENDOS		847	(-)							
(f) RETENCIONES POR INGRESOS PROVENIENTES DEL EXTERIOR CON DERECHO A CRÉDITO TRIBUTARIO		848	(-)							
(f) ANTIPO DE IMPUESTO A LA RENTA PAGADO POR ESPECTÁCULOS PÚBLICOS		849	(-)							
(f) CRÉDITO TRIBUTARIO DE AÑOS ANTERIORES		850	(-)							
(f) CRÉDITO TRIBUTARIO GENERADO POR IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS		851	(-)							
(f) EXONERACIÓN Y CRÉDITO TRIBUTARIO POR LEYES ESPECIALES		852	(-)							
SUBTOTAL IMPUESTO A PAGAR	842-843-845-846-847-848-849-850-851-852-0	855	=							
SUBTOTAL SALDO A FAVOR	842-843-845-846-847-848-849-850-851-852-0	856	=							
(+) IMPUESTO A LA RENTA ÚNICO		857	(+)							
(-) CRÉDITO TRIBUTARIO PARA LA LIQUIDACIÓN DEL IMPUESTO A LA RENTA ÚNICO		858	(-)							
IMPUESTO A LA RENTA A PAGAR		859	=							
SALDO A FAVOR CONTRIBUYENTE		869	=							
ANTIPO CALCULADO PRÓXIMO AÑO SIN EXONERACIONES NI REBAJAS	50% Impuesto a la renta causado menos retenciones menos crédito tributario por dividendos	880	=							
(-) EXONERACIONES Y REBAJAS AL ANTIPO		881	(-)							
(+) OTROS CONCEPTOS		882	(+)							
ANTIPO DETERMINADO PRÓXIMO AÑO	(880-881+882)	879	(-)							
PRIMERA CUOTA		871	(+)							
SEGUNDA CUOTA		872	(+)							
PAGO PREVIO (Informativo)										
DETALLE DE IMPUTACIÓN AL PAGO (Para declaraciones sustitutivas)										
INTERÉS	897	USD	IMPUESTO	898	USD					
			MULTA	899	USD					
VALORES A PAGAR Y FORMA DE PAGO (luego de imputación al pago en declaraciones sustitutivas)										
TOTAL IMPUESTO A PAGAR	859-898	902	+							
INTERÉS POR MORA		903	+							
MULTA		904	+							
TOTAL PAGADO		909	=							
MEDIANTE CHEQUE, DÉBITO BANCARIO, EFECTIVO O U OTRAS FORMAS DE PAGO		905	USD							
MEDIANTE COMPENSACIONES		906	USD							
MEDIANTE NOTAS DE CRÉDITO		907	USD							
DETALLE DE NOTAS DE CRÉDITO CARTULARES		DETALLE DE NOTAS DE CRÉDITO DESMATERIALIZADAS		DETALLE DE COMPENSACIONES		TÍTULOS DEL BANCO CENTRAL (TBC)				
908	NIC No	910	NIC No	912	NIC No	916	Resol No.	918	Resol No.	
909	USD	911	USD	913	USD	915	USD	919	USD	920
DECLARO QUE LOS DATOS PROPORCIONADOS EN ESTE DOCUMENTO SON EXACTOS Y VERDADEROS, POR LO QUE ASUMO LA RESPONSABILIDAD LEGAL QUE DE ELLA SE DERIVA (Art. 101 de la L.R.T.I.)										
FRMA SUJETO PASIVO										
NOMBRE:		198 Cédula de Identidad o No. de Pasaporte								

Anexo N°24 *Test de personalidad del cliente*

NOMBRE:.....

Totalmente en

Totalmente de acuerdo

1 Me dejo llevar por los demás	1	2	3	4	5
2 Me disgustan las obras de ficción	1	2	3	4	5
3 Me desanimo con facilidad	1	2	3	4	5
4 No me gusta involucrarme en los problemas de los demás	1	2	3	4	5
5 Lloro durante las películas	1	2	3	4	5
6 Me encanta soñar despierto	1	2	3	4	5
7 No rehúso hablar de mi mismo	1	2	3	4	5
8 Intento seguir las reglas	1	2	3	4	5
9 Quiero que me dejen en paz	1	2	3	4	5
10 Hago cosas que otros encuentran extrañas	1	2	3	4	5
11 Respeto la autoridad	1	2	3	4	5
12 No respeto las reglas	1	2	3	4	5
13 Hago cosas inesperadas	1	2	3	4	5
14 Me enfado con facilidad	1	2	3	4	5

- 15** Tengo cambios de humor radicales con frecuencia
- | | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|
- 16** Me hago cargo
- | | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|
- 17** Me siento culpable cuando digo "no"
- | | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|
- 18** Supero las adversidades con facilidad
- | | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|
- 19** No me interesan las argumentaciones y conversaciones teóricas
- | | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|
- 20** Busco el silencio
- | | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|
- 21** Animo a la gente
- | | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|
- 22** Rara vez me pierdo en mis pensamientos
- | | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|
- 23** No hablo en presencia de extraños
- | | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|
- 24** Nado a contra corriente
- | | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|

Anexo N° 25 Modelo de test para evaluación al cliente

...es bien hablador	A mi mismo: En desacuerdo 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> De acuerdo
	Otra: En desacuerdo 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> De acuerdo
...tiende a ser crítico/a	A mi mismo: En desacuerdo 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> De acuerdo
	Otra: En desacuerdo 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> De acuerdo
...es minucioso en el trabajo	A mi mismo: En desacuerdo 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> De acuerdo
	Otra: En desacuerdo 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> De acuerdo
...es depresivo, melancólico	A mi mismo: En desacuerdo 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> De acuerdo
	Otra: En desacuerdo 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> De acuerdo
...es original, se le ocurren ideas nuevas	A mi mismo: En desacuerdo 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> De acuerdo
	Otra: En desacuerdo 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> De acuerdo
...es reservado	A mi mismo: En desacuerdo 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> De acuerdo
	Otra: En desacuerdo 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> De acuerdo
...es generoso y ayuda a los demás	A mi mismo: En desacuerdo 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> De acuerdo
	Otra: En desacuerdo 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> De acuerdo
...es generoso y ayuda a los demás	A mi mismo: En desacuerdo 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> De acuerdo
	Otra: En desacuerdo 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> De acuerdo
...puede a veces ser algo descuidado	A mi mismo: En desacuerdo 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> De acuerdo
	Otra: En desacuerdo 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> De acuerdo
...es calmado, controla bien el estrés	A mi mismo: En desacuerdo 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> De acuerdo
	Otra: En desacuerdo 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> De acuerdo
...tiene intereses muy diversos	A mi mismo: En desacuerdo 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> De acuerdo
	Otra: En desacuerdo 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> De acuerdo
...está lleno de energía	A mi mismo: En desacuerdo 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> De acuerdo
	Otra: En desacuerdo 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> De acuerdo
...inicia disputas con los demás	A mi mismo: En desacuerdo 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> De acuerdo
	Otra: En desacuerdo 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> De acuerdo
...es un trabajador cumplidor, digno de confianza	A mi mismo: En desacuerdo 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> De acuerdo
	Otra: En desacuerdo 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> De acuerdo
...con frecuencia se pone tenso	A mi mismo: En desacuerdo 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> De acuerdo