

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

SEDE QUITO

CARRERA:

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de:

INGENIERAS COMERCIALES

TEMA:

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS COMERCIANTES DEDICADA A LA
IMPORTACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE EQUIPOS E INSUMOS PARA EL
MANTENIMIENTO DE IMPRESORAS, EN EL NORTE DE LA CIUDAD DE
QUITO.**

AUTORAS:

MARÍA CRISTINA SUÁREZ LUDEÑA

ANA KARINA BARROS CEVALLOS

DIRECTOR:

RODNEY HERNÁN TAPIA GUERRERO

Quito, mayo del 2015

**DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD Y AUTORIZACIÓN DE USO
DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

Nosotros, autorizamos a la Universidad Politécnica Salesiana la publicación total o parcial de este trabajo de titulación y su reproducción sin fines de lucro.

Además, declaramos que los conceptos y análisis desarrollados y las conclusiones del presente trabajo son de exclusiva responsabilidad de las autoras.

Quito, mayo del 2015.

María Cristina Suárez Ludeña
C. I.: 0703215897

Ana Karina Barros Cevallos
C.I.: 0802519017

DEDICATORIA

Con todo mi amor dedico este trabajo a mis padres, Mario Iván Suárez y Blanca Rosa Ludeña, por el apoyo incondicional que siempre me han dado, por ser el pilar fundamental de mi vida, sobre todo por crear el ejemplo más vivido de amor, perseverancia y trabajo.

María Cristina

Dedico esta tesis a mis padres, quienes me alentaron a continuar y a no rendirme a mitad del camino, por confiar en mí y darme la mano en todo momento, a ustedes siempre mi agradecimiento.

Ana Karina Barros

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a nuestros profesores que pasaron por nuestras aulas, contribuyendo con su conocimiento y esfuerzo, por hacernos primeramente grandes personas y en consecuencia que logremos nuestra carrera universitaria.

En especial a nuestro Director de Tesis, Rodney Tapia, que nos dedicó el tiempo, paciencia y nos impulsó a culminar nuestro trabajo.

A todas y cada una de las personas que de una u otra forma estuvieron involucradas en nuestra vida y supieron entender todo el esfuerzo que conllevó culminar el trabajo de tesis.

RESUMEN

La falta de producción local de insumos que se requieren para el mantenimiento de impresoras ha determinado un mercado altamente demandante de estos materiales, así como el avance tecnológico que impulsa a la utilización de impresoras con una vida útil prolongada, sin embargo el cuidado y mantenimiento que debe efectuarse en los equipos, puede aportar a que esta vida útil brinde la utilidad necesaria.

Se ha visualizado un mercado que demanda insumos y también se ha determinado que la oferta es escasa, esto constituye el detonante del presente proyecto, cuyo principio fundamental es agrupar a pequeños proveedores de insumos y de servicios de mantenimiento de impresoras en la ciudad de Quito, con el fin de minimizar los intermediarios en la cadena de suministro y permitir que la importación de estos insumos sea directa, el costo sea reducido y accesible para su abastecimiento y genere una mayor rentabilidad en la comercialización de estos productos al consumidor final.

Pese a la situación económica que el país está atravesando, la dureza de mantener una moneda que impide al país contar con una política monetaria y el establecimiento por parte del gobierno de salvaguardias comerciales para las importaciones, se puede ver que el mercado presenta una demanda que puede resistir las salvaguardias cuyo impacto obligatoriamente se destina al consumidor final, prueba de ello son los resultados obtenidos en el estudio financiero, en donde indicadores como el VAN y la TIR son bastante tentativos y reflejan una viabilidad sostenible para el proyecto.

ABSTRACT

The lack of local production of inputs required for the maintenance of printers has determined a highly demanding market of these materials and technological advancement that drives the use of printers with a long life, but the care and maintenance must be made in the equipment, it can bring to this life provide the necessary utility.

Has displayed a market that demands inputs and has also been determined that the offer is limited, this is the trigger of this project, whose main principle is to group small suppliers of inputs and maintenance of printers in the city of Quito, in order to minimize intermediaries in the supply chain and allow the import of these commodities is direct, the cost is reduced and accessible for supply and generate higher returns in the marketing of these products to the final consumer.

Despite the economic situation the country is going through, hardness to maintain a currency that prevents the country to have a monetary policy and the establishment by the government of commercial safeguards for imports, you can see that the market has a demand safeguards which can withstand impact necessarily goes to the final consumer, the proof is the results of the financial study, where indicators such as VAN and TIR are quite tentative and reflect a sustainable viability for the project.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1	3
EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	3
1.1. Diagnóstico de Situación.....	3
1.2. Contextualización del problema de investigación.....	3
1.2.1. Problema Central	3
1.2.2. Principales Causas	3
1.2.3. Principales consecuencias o efectos	4
1.2.4. Árbol de Problemas	5
1.3. Formulación del Problema de Investigación	6
1.4. Sistematización del Problema de Investigación	6
1.5. Delimitación	6
1.5.1. Delimitación Temporal	6
1.5.2. Delimitación Espacial	7
1.5.3. Delimitación Conceptual	7
1.6. Objetivos	7
1.6.1. Objetivo general.....	7
1.6.2. Objetivos Específicos	7
CAPÍTULO 2.....	9
MARCO METODOLÓGICO	9
2.1. Tipo de Investigación	9
2.1.1. Investigación de Campo.....	10
2.2. Método de investigación	11
2.2.1. Diseño Hipotético – deductivo	11

2.3.	Diseño de la investigación.....	12
2.4.	Población y muestra	13
2.5.	Tamaño de muestra	15
2.6.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	16
2.7.	Técnicas de procesamiento y análisis de datos.....	18
2.8.	Tabulación y Análisis de la encuesta.....	19
CAPÍTULO 3.....		26
ESTUDIO DE MERCADO		26
3.1.	Análisis de la demanda.....	26
3.1.1.	Proyección de la demanda	27
3.2.	Determinación de las necesidades del segmento de mercado	33
3.3.	Análisis de la oferta.....	35
3.3.1.	Factores de la oferta.....	35
3.3.2.	Demanda Insatisfecha	40
3.3.3.	Precios de los productos	42
CAPÍTULO 4.....		44
ESTUDIO TÉCNICO		44
4.1.	Objetivo.....	44
4.2.	Determinación del tamaño del proyecto.....	45
4.3.	Localización óptima del proyecto	47
4.4.	Capacidad Instalada.....	51
4.5.	Definición de las áreas del proyecto.....	52
4.6.	Equipos específicos y técnicos	53
CAPÍTULO 5.....		54
ESTUDIO LEGAL Y ORGANIZACIONAL.....		54
5.1.	Tipos de Asociaciones	54
5.2.	Trámites para la Constitución de Asociaciones	55

5.2.1.	Aprobación de la constitución de la asociación por parte del organismo regulador del país	58
5.2.2.	Inscripción de los Nombramientos de Representante Legal y de los Administradores de la empresa	58
5.2.3.	Obtención del Registro Único de Contribuyente.....	60
5.2.4.	Afiliación de Empleados y Trabajadores al IESS.....	61
5.3.	Organización y administración.....	61
5.3.1.	Misión.....	62
5.3.2.	Visión.....	63
5.3.3.	Objetivos Generales de la empresa.....	64
5.3.4.	Objetivos Específicos de la empresa	66
	FLUJOGRAMA DE COMERCIALIZACIÓN	69
	FLUJOGRAMA DE IMPORTACIÓN.....	70
5.4.	Organigrama de la empresa	71
5.4.1.	Manual de Funciones	72
	CAPÍTULO 6.....	75
	ESTUDIO FINANCIERO	75
6.1.	Objetivos del estudio Financiero.....	75
6.2.	La Inversión.....	76
6.2.1.	Inversión inicial	76
6.3.	Capital de Trabajo	78
6.3.1.	Gastos Administrativos.....	80
6.3.1.1.	Sueldos y Salarios	80
6.3.1.2.	Arriendo de oficina	84
6.3.1.3.	Servicios Básicos	84
6.3.1.4.	Suministros de oficina.....	85
6.3.2.	Gastos de Ventas.....	85
6.3.2.1.	Publicidad.....	86

6.3.3.	Gastos Financieros	86
6.3.4.	Depreciación y Valor de Salvamento	91
6.3.4.1.	Depreciación	91
6.3.4.2.	Valor de Salvamento	94
6.4.	Ingresos del proyecto.....	94
6.4.1.	Precio de venta.....	95
6.4.2.	Ingresos Anuales.....	97
6.5.	Estado de Resultados	97
6.6.	Balance General	99
6.6.1.	Presupuesto de ventas	100
6.7.	Financiamiento	100
6.8.	Elaboración del Flujo de caja	101
6.9.	Evaluación Financiera	103
6.10.	Métodos de evaluación	103
6.11.	Rentabilidad sobre la Inversión	104
6.12.	Periodo de Recuperación de la Inversión	105
6.13.	Métodos de Evaluación Compleja	106
6.14.	Valor Actual Neto o Valor Presente Neto	107
6.15.	Tasa Interna de Retorno	109
6.16.	Relación Beneficio Costo	111
6.17.	Punto de Equilibrio	111
CAPÍTULO 7		114
ESTUDIO DE IMPACTO		114
7.1.	Objetivos Estudio de Impacto	114
7.2.	Impacto Social	114
7.3.	Impacto Económico.....	115
7.4.	Impacto Ambiental	116

CONCLUSIONES	117
RECOMENDACIONES	118
LISTA DE REFERENCIAS	119
ANEXOS	121

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Contribuyentes que Comercializan Periféricos Zona Norte Eugenio Espejo del Distrito Metropolitano de Quito	14
Tabla 2. Pregunta 1	19
Tabla 3. Pregunta 2, Equipo	19
Tabla 4. Pregunta 2, Insumos	20
Tabla 5. Pregunta 2, Repuestos	21
Tabla 6. Pregunta 2, Mantenimiento	21
Tabla 7. Pregunta 3	22
Tabla 8. Pregunta 4	22
Tabla 9. Pregunta 5	23
Tabla 10. Pregunta 6	23
Tabla 11. Pregunta 7	24
Tabla 12. Pregunta 8	25
Tabla 13. Datos Históricos de la Demanda histórica en Toneladas Métricas	29
Tabla 14. Determinación de la Demanda Chips.....	30
Tabla 15. Determinación de la Demanda Aspiradora	31
Tabla 16 Proyección de la Demanda.....	32
Tabla 17 Descripción de los productos del Proyecto	34
Tabla 18. Importación Histórica de Chips	36
Tabla 19 Datos históricos de la Oferta	36
Tabla 20. Determinación de las Importaciones.....	37
Tabla 21 Proyección De La Oferta de Chips	38
Tabla 22. Importación Histórica de las Aspiradoras	38
Tabla 23 Datos históricos de la Oferta	38
Tabla 24. Determinación de las Importaciones.....	39
Tabla 25. Proyección de la Oferta.....	40
Tabla 26. Determinación de la Demanda Insatisfecha.....	41
Tabla 27. Precios de los Productos	42
Tabla 28 Precios de los Productos Existentes en el Mercado	43
Tabla 29. Número de Unidades de la primera Importación	46
Tabla 30. Tamaño del Proyecto	47

Tabla 31. Ubicación de la empresa en función de factores relevantes.....	50
Tabla 32. Equipos específicos y técnicos.....	53
Tabla 33. Análisis FODA.....	64
Tabla 34. Inversión Total Inicial.....	77
Tabla 35. Inversión en Activos Fijos	77
Tabla 36. Inversión En Gastos Pre Operacionales	78
Tabla 37. Inversión en Capital De Trabajo	79
Tabla 38. Gastos Administrativos	80
Tabla 39. Incrementos Salariales Anuales	81
Tabla 40. Gasto Sueldo Administración y Ventas	82
Tabla 41. Proyección de Gastos de Sueldos.....	83
Tabla 42. Gasto Arriendo.....	84
Tabla 43. Gastos Servicios Básicos	84
Tabla 44. Suministros de Oficina.....	85
Tabla 45. Gastos de Ventas.....	86
Tabla 46. Gasto Publicidad	86
Tabla 47. Fuentes y Usos	87
Tabla 48. Tabla de Amortización Trimestral	88
Tabla 49. Determinación del Gasto Total	88
Tabla 50. Costos de Destino de la Importación	89
Tabla 51. Costos de Importación	90
Tabla 52. Cálculo de Depreciación	92
Tabla 53. Detalle de Depreciación y Seguros de los Bienes.....	93
Tabla 54. Valor de Salvamento.....	94
Tabla 55. Precios Promedio de Mercado	95
Tabla 56. Precios de los Productos Para el Proyecto	96
Tabla 57. Presupuesto de Ingresos	97
Tabla 58. Estado de Resultados Proyectado	98
Tabla 59. Balance Proforma.....	99
Tabla 60. Monto del Crédito	100
Tabla 61 Determinación de Pagos de Interés y Capital del Crédito	100
Tabla 62. Flujo de Caja con Financiamiento	102
Tabla 63. Rentabilidad Sobre la Inversión.....	104
Tabla 64. Periodo de Recuperación de la Inversión.....	105

Tabla 65. Tasa de Descuento 1	107
Tabla 66 Tasa de Descuento 2	108
Tabla 67. Cálculo del Valor Actual Neto.....	109
Tabla 68. Relación Beneficio Costo.....	111
Tabla 69. Costos Fijos y Variables para el Punto de Equilibrio	112
Tabla 70. Punto de Equilibrio	113

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Árbol de Problemas.	5
Figura 2 Macro localización en Mapa de Quito.....	48
Figura 3. Definición de las áreas del Proyecto.....	52
Figura 4. Solicitud de Constitución de Asociaciones.....	56
Figura 5. Solicitud de Reserva de Denominación.....	57
Figura 6. Solicitud de Registro de Directiva.....	59
Figura 7. Identificación y ubicación del domicilio del Representante Legal.....	60
Figura 8. Flujograma de Comercialización.....	69
Figura 9. Flujograma de Importación.	70
Figura 10 Organigrama de la Empresa.....	71

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Diseño de la Encuesta.....	121
Anexo 2. Tabulación de la Encuesta	125
Anexo 3. Información de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria... 126	
Anexo 4. Matriz de tasas de Interés CFN	132
Anexo 5. Aranceles y Salvaguardias de Importaciones	133
Anexo 6. Formas de Organización según La Constitución de la República del Ecuador	137
Anexo 7. Formatos y Solicitudes para Constitución de Asociaciones en el Ecuador según la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.....	140

INTRODUCCIÓN

En el Ecuador actualmente existe un crecimiento de pequeños comerciantes, los mismos que generan fuentes de empleo y brindan una solución inmediata a sus clientes.

Los pequeños comerciantes luchan día a día por mantenerse a flote dentro del mercado local y generar más ingresos, pero se encuentran limitados por la falta de capital e insumos para la realización normal de sus actividades.

Analizando estos factores, se ha decidido crear una asociación de pequeños comerciantes a fin de unir el capital de sus integrantes para así poder importar y distribuir equipos e insumos, que son requeridos para el buen desarrollo de sus actividades.

Este proyecto pretende buscar una nueva forma de ayuda a la sociedad, invirtiendo en un negocio que a más de generar fuentes de trabajo de beneficio económico para sus propietarios, aporte a la comunidad en general ya que al dar apoyo y facilidades a los pequeños comerciantes, estos entregarán a sus clientes un servicio más conveniente y eficiente.

El autor hace referencia a,

La Estrategia de diferenciación solo se debe seguir tras un atento estudio de las necesidades y preferencias de los compradores a efecto de determinar la viabilidad de incorporar una característica diferente o varias a un producto singular que incluya los atributos deseados. Una buena estrategia de diferenciación permite que la empresa cobre un precio más alto por su producto y merezca la fidelidad del cliente,

porque los consumidores se pueden aficionar notablemente a las características que lo distinguen. (David, 1997, pág. 69)

La creación de una asociación de pequeños comerciantes para el mantenimiento de impresoras, permitirá concentrar en un solo lugar las importaciones y la distribución, ofreciendo productos de alta calidad y a bajo costo para el usuario final y con una alta rentabilidad.

El proceso del servicio consiste en hacer el mantenimiento a las impresoras, cambiar partes y piezas internas (insumos) que se desgastan por el uso y ya cumplieron totalmente su ciclo, para que la misma vuelva a funcionar normalmente y el cliente no tome la decisión de desecharlas.

CAPÍTULO 1

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Diagnóstico de Situación

La situación actual del Ecuador conlleva a que los profesionales desarrollen otras actividades, entre estas se encuentran pequeños comercios, lo que genera ingresos a grupos familiares.

Al norte de la ciudad de Quito son muy pocos los pequeños comerciantes que se dedican al mantenimiento de impresoras por la falta de equipos e insumos.

1.2. Contextualización del problema de investigación

1.2.1. Problema Central

La oferta informal y anti técnica de servicio de mantenimiento de impresoras.

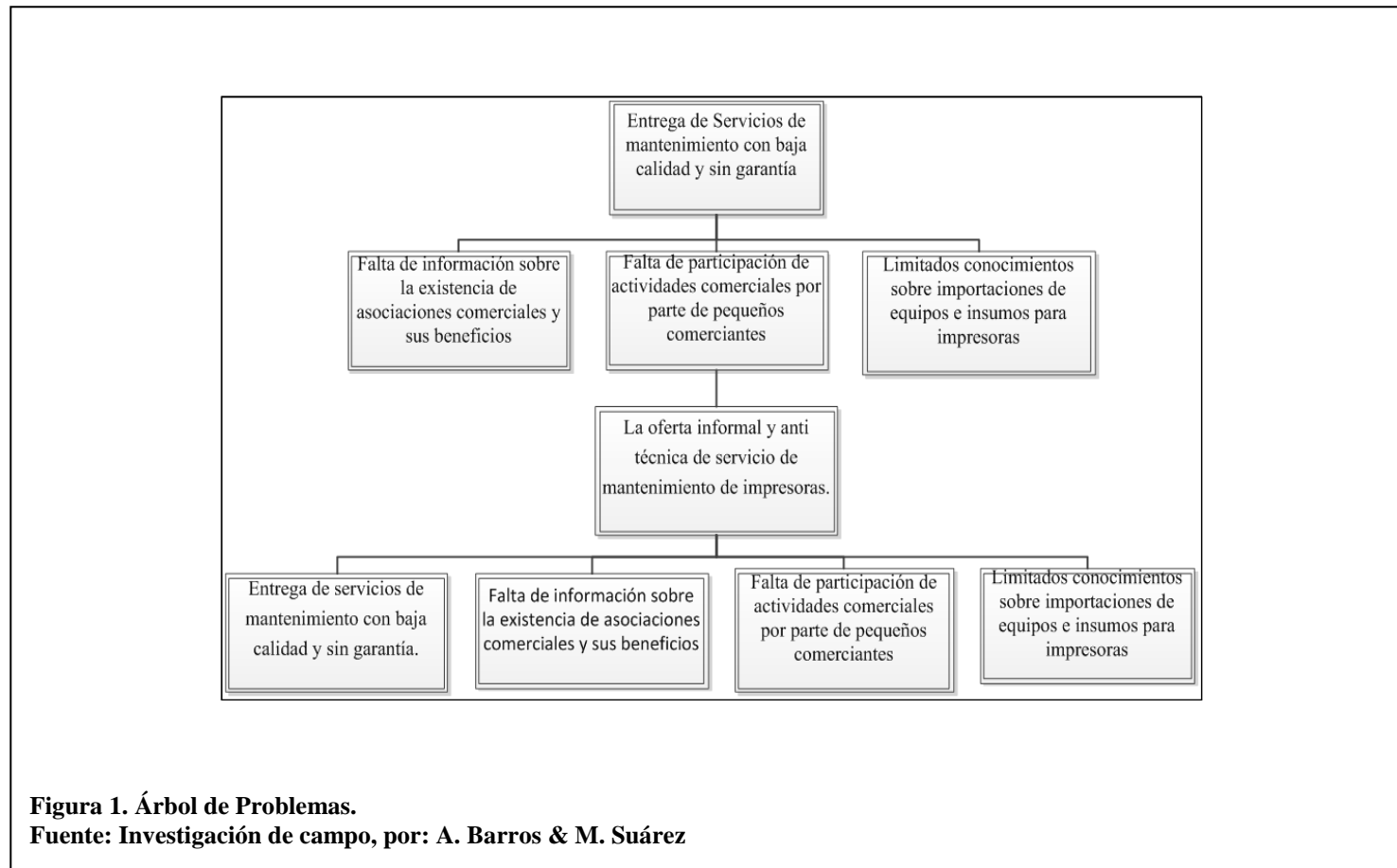
1.2.2. Principales Causas

- La oferta informal causa que existan proveedores que no realizan el trabajo técnico con garantía.
- Desconocimiento de la demanda del servicio para crear esta asociación.
- Se desconoce si esta actividad será rentable para el crecimiento y retorno de la inversión.
- Falta de importación de equipos e insumos de calidad para el mantenimiento de impresoras.

1.2.3. Principales consecuencias o efectos

- Entrega de servicios de mantenimiento con baja calidad y sin garantía.
- Falta de información sobre la existencia de asociaciones comerciales y sus beneficios.
- Falta de participación de actividades comerciales por parte de pequeños comerciantes.
- Limitados conocimientos sobre importaciones de equipos e insumos para impresoras.

1.2.4. Árbol de Problemas



1.3. Formulación del Problema de Investigación

¿Cómo se puede formalizar y determinar la factibilidad de crear una asociación de pequeños comerciantes dedicada a la importación y distribución de equipos e insumos para el mantenimiento de impresoras?

No se conoce si es factible la creación de una asociación de pequeños comerciantes dedicados a dar el servicio de mantenimiento a impresoras.

1.4. Sistematización del Problema de Investigación

¿Por qué los pequeños comerciantes no han optado por crear una asociación comercial?

Por falta de información sobre las asociaciones comerciales y sus beneficios.

¿Cómo contribuiría a la conservación del medio ambiente, la creación de una asociación de pequeños comerciantes dedicados a la importación de equipos e insumos para mantenimiento de impresoras?

No se conoce cuál es el impacto ambiental que produce el desechar los insumos de impresoras.

¿Por qué no se fomenta emprendimientos para crear asociaciones de pequeños comerciantes?

No se conoce si la actividad es rentable

1.5. Delimitación

1.5.1. Delimitación Temporal

El Estudio de investigación se procederá a realizarlo en 6 meses.

1.5.2. Delimitación Espacial

La presente investigación se realizará en el norte de la ciudad de Quito, se aplicará un sondeo del funcionamiento de los pequeños comerciantes dedicados a brindar servicio de mantenimiento de impresoras, a fin de obtener información de primera fuente y mejorar la investigación.

1.5.3. Delimitación Conceptual

El presente trabajo de investigación, se desarrolla como requisito previo a la obtención del Título de Ingeniero Comercial con especialización en Administración de Empresas, para lo cual se aplicará el modelo de Diseño y Formulación de Proyectos, Evaluación Financiera y Estructura de Financiamiento y abarca a pequeños comerciantes que se interesan en realizar compras al por mayor para abaratar costos y para lo cual deben asociarse.

1.6. Objetivos

1.6.1. Objetivo General

Determinar la factibilidad para la creación de una asociación de pequeños comerciantes dedicada a la importación y distribución de equipos e insumos para el mantenimiento de impresoras, en el Norte de la ciudad de Quito.

1.6.2. Objetivos Específicos

- ✓ Determinar la demanda y oferta existente, identificando sus necesidades por medio de encuestas aplicadas al segmento de mercado establecido.

- ✓ Identificar la estrategia de comercialización más adecuada para ofertar los productos y obtener buenas utilidades.
- ✓ Crear un estudio financiero para comprobar la rentabilidad de la creación de la asociación de pequeños comerciantes para la importación y distribución de equipos e insumos para el mantenimiento de impresoras.
- ✓ Determinar los parámetros económicos, financieros y contables (Valor Actual Neto VAN y presupuesto de capital, La Tasa Interna de Retorno TIR, el periodo de la recuperación de la inversión, la razón costo beneficio, Balances y Presupuestos proyectados.

CAPÍTULO 2

MARCO METODOLÓGICO

2.1. Tipo de Investigación

Aunque el método científico es el más utilizado, existen diversas formas de identificar su práctica o aplicación en la investigación. De modo que la investigación se puede clasificar de diversas maneras. Enfoques positivistas promueven la investigación empírica con un alto grado de objetividad suponiendo que si alguna cosa existe, existe en alguna cantidad y su existencia en alguna cantidad se puede medir. Esto da lugar al desarrollo de investigaciones conocidas como cuantitativas, las cuales se apoyan en las pruebas estadísticas tradicionales.

Se analizará a través de aplicación de estadísticas para la revisión de las tendencias de los beneficiarios del proyecto como son los consumidores y los proveedores, los clientes que puedan afiliarse a la asociación con el fin de conocer sus gustos y preferencias pues nos será útil para medir el nivel de inversión que se necesite para la compra de los insumos y materiales que serán comercializados.

Se desarrolla un estudio en el que intervienen cantidades y cualidades, como por ejemplo en cantidades, debemos identificar el número de unidades de productos y unidades comercializables para que el costo de la mantención del stock sea lo más operativo posible, debemos puntualizar el número de usuarios que deben hacerse dentro de la investigación de mercado, a través de la encuesta seleccionando el universo, luego la población y finalmente la muestra para la aplicación de la encuesta. Dentro del enfoque en las cualidades, la información que deberá recabarse va en línea directa a gustos y preferencias del mercado por ejemplo: marcas, modelos, tamaños, colores, y otras características que los usuarios encuentren como un beneficio o predilección al momento de ejercer la compra.

Se deberá considerar que el tipo de investigación que se va a utilizar para el presente proyecto será determinante para disponer de los mejores medios de información y que sus resultados sean lo ideales a fin de que den fiel cumplimiento a los objetivos

planteados, ésta determinación del tipo de investigación obliga a su vez a que se establezca el escogimiento de los medios y técnicas de recolección de datos y de información, que para este caso se efectuará a través de encuestas, entrevistas y observación directa, cabe decir que esto influirá de manera directa al desarrollo de la investigación, si se habla de los tipo de la investigación esta se divide en 2, de campo y de laboratorio, estos 2 tipos serán utilizados dentro de la investigación del mercado y del proyecto como tal, ya que la investigación de campo ofrecerá información que debe ser procesada y analizada dentro de la investigación de laboratorio, por ejemplo tabulación de encuestas, análisis de los resultados, preparación de informes redacción del proyecto.

Por otra parte si se habla de la metodología del estudio este se divide en:

Método Deductivo: Que parte de una premisa para obtener una conclusión de un caso particular.

Según el autor “Consiste en inferir proposiciones particulares de premisas universales o más generales”. (Augusto, 2006, pág. 5)

Método Inductivo: Se analizan casos particulares para determinar una conclusión de carácter general.

Se entiende que en el caso del proyecto se deberá utilizar el método deductivo, puesto que se quiere tomar una propuesta, plantear enfoques como estudio de mercado, estudio técnico, financiero y luego una evaluación de todos ellos con el fin de determinar su viabilidad de un mercado.

2.1.1. Investigación de Campo

Se podría definir como el proceso que, utilizando el método científico, permite obtener nuevos conocimientos en el campo de la realidad social, o bien estudiar una situación para diagnosticar necesidades y problemas a efectos de aplicar los conocimientos con fines prácticos (investigación aplicada).

Para el presente proyecto, la investigación de campo será de suma importancia, se requiere hacer métodos de recolección de información como es la observación directa, encuestas y entrevistas, se considera que se analizará a un conglomerado social y debe determinar su accionar en el mercado, se debe tomar en cuenta varios aspectos como por ejemplo: los medios de compra, centros de abastecimiento, preferencias de los consumidores, los precios que los clientes están dispuestos y pueden pagar, nivel de endeudamiento, gustos por los insumos, disponibilidad en el mercado, entre otros, para lo cual se debe estar en el entorno y visualizar estos detalles cuyo fin es aportar a la perfección del proyecto y ofrecer a la comunidad un mejor servicio y satisfacción de un mercado.

2.2. Método de investigación

Se puede decir que el método de investigación es una guía que no entrega una conclusión absoluta, pero puede ayudar a determinar la realidad sobre un fenómeno existente, una problemática analizada o un estudio social aplicado.

También se puede decir que existen métodos lógicos y empíricos de investigación, los primeros son métodos basados a deducciones, análisis, y síntesis, mientras que los segundos se basan a conocimientos de la situación mediante conocimiento directo del investigador, experiencia, y para ellos son básicos la observación directa y la experimentación, por tal razón se prevé o se planifica hacer un proceso de investigación de campo, aplicar observaciones directas, entrevistar directamente a los involucrados, entrevistar y se obtendrá información de gran relevancia para el proyecto.

2.2.1. Diseño Hipotético – deductivo

La aplicación que se dará en el método hipotético-deductivo se la realizará en función a varios pasos o etapas dentro del proceso, y estos son:

1. Observación del fenómeno a estudiar,
2. Creación de una hipótesis para explicar dicho fenómeno,
3. Deducción de consecuencias o proposiciones más elementales que la propia hipótesis, y
4. Verificación o comprobación de la verdad de los enunciados deducidos comparándolos con la experiencia.

Este método nos permitirá combinar una idea o postulado en una hipótesis y poder a través de la visualización directa encontrar factores que afirmen o nieguen nuestra hipótesis, y de un resultado acorde a los objetivos planificados.

Los pasos 1 y 4 requieren de la experiencia, es decir, es un proceso empírico; mientras que los pasos 2 y 3 son racionales. Por esto se puede afirmar que el método sigue un proceso Inductivo, (en la observación) deductivo, (en el planteamiento de hipótesis y en sus deducciones) y vuelve a la inducción para su verificación. En el caso de que todas y cada una de las variables puedan ser objeto de estudio, el último paso sería una inducción completa que daría paso a una ley universal. En caso contrario la inducción es incompleta, y por tanto la ley obtenida sería una ley probabilística.

2.3.Diseño de la investigación

Dentro del diseño de la investigación se deberá realizar una planificación de lo que se debe hacer para lograr los objetivos del estudio. Se debe tomar en cuenta que un buen diseño y lo más cuidadoso posible del estudio es fundamental para determinar la calidad de la investigación.

2.4. Población y muestra

Población

“Población es el conjunto de todos los elementos que estamos estudiando, acerca de los cuales intentamos sacar conclusiones. Debemos definir esa población de modo que quede claro cuándo cierto elemento pertenece o no a la población.” (Rubin, 2004, pág. 99)

Es el conjunto total de individuos, objetos o medidas que poseen algunas características comunes observables en un lugar y en un momento determinado. Cuando se vaya a llevar a cabo alguna investigación debe tenerse en cuenta algunas características esenciales al seleccionarse la población bajo estudio.

Según información entregada por el Servicio de Rentas Internas (Cubo de Información Registro Único de Contribuyentes) el número de las empresas existentes en el norte de la ciudad que se dedica a la comercialización de periféricos, denominación determinada para nuestros productos es de 341 desglosados de la siguiente manera:

Tabla 1. Contribuyentes que Comercializan Periféricos Zona Norte Eugenio Espejo del Distrito Metropolitano de Quito

PARROQUIA	PERSONAS NATURALES	SOCIEDADES	TOTAL
Rumipamba	62	7	69
Concepción	4	0	4
Jipijapa	43	6	49
El Inca	93	2	95
Cochapamba	10	0	10
Kennedy	25	2	27
Belisario Quevedo	18	0	18
Iñaquito	65	3	68
Nayón	11	1	12
Zámbiza	10	1	11
Total General	341	22	363

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Cubo de Información Registro único de contribuyentes, por: A. Barros & M. Suárez

Muestra

La muestra “es un conjunto de individuos que se toma de la población para estudiar un fenómeno estadístico” (Mario, 1997, pág. 78), la muestra es una representación significativa de las características de una población, que bajo la de un error, que de preferencia no sea superior al 5%, se analiza su comportamiento y las características que nos pueden informar sobre el comportamiento de la población total.

La muestra se la determinará con la fórmula basada en el libro de Evaluación de proyectos de Gabriel Baca Urbina, se utilizará la fórmula de obtención de la muestra sobre poblaciones finitas, ya que gracias a la información obtenida en el Servicio de Rentas Internas se conoce el número exacto de personas naturales y jurídicas que comercializan periféricos en la Zona Norte Eugenio Espejo del Distrito Metropolitano de Quito.

$$n = \frac{Z^2 PQN}{(E)^2 (N - 1) + Z^2 PQ}$$

2.5. Tamaño de muestra

Normalmente, los estudios se efectúan tomando en consideración a sólo una parte de la población, por la cual existe interés, la cual recibe el nombre de muestra, ésta debe ser representativa, ya que de lo contrario las conclusiones que se obtengan de ella y que servirán para analizar el comportamiento de la población de la que se extrajo la muestra, no serán válidas. (Abraham, 2009, pág. 64)

Como se ha indicado en el punto anterior consideraremos la Fórmula de Baca Urbina, a fin de que nuestra muestra sea confiable, y utilizaremos un rango de error del 5 %.

$$n = \frac{Z^2 PQN}{(E)^2 (N - 1) + Z^2 PQ}$$

En Donde:

n = Tamaño de la muestra

N = Población.

P = Probabilidad afirmativa

Q = Probabilidad negativa

E = Nivel de Error

Z^2 = Nivel de Confianza.

Reemplazando los datos tenemos:

$n = ?$

$$N = 363$$

$$P = 0.5$$

$$Q = 0.5$$

$$E = 5\%$$

$$Z^2 = 1.96$$

$$n = \frac{Z^2 PQN}{(E)^2 (N-1) + Z^2 PQ}$$

$$n = \frac{1.96^2 (0.5)(363)(0.5)}{(0.05)^2 (363-1) + 1.96^2 (0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{348.63}{0.905 + 0.9604}$$

$$n = \frac{348.63}{1.87}$$

$$n = 187$$

2.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Las técnicas de recolección de datos servirán para recopilar información sobre la situación existente dentro de una investigación, una problemática o desarrollo de un estudio. Se deberán planificar y saber qué técnicas de recolección de datos se van a utilizar en esta investigación, otorgando a cada fuente de recolección de información un propósito o un fin que se debe encontrar, por ejemplo a través de la observación identificar cuáles son los centros de comercialización mayormente visitados, el número de afluencia por día de los clientes, productos regularmente más comprados, entre otros, para la encuesta el objetivo se vuelve más puntual y partiendo de la observación se establecerán preguntas cerradas y de opción múltiple para que se tenga información mucho más objetiva, finalmente la entrevista se determinará para conocer datos exactos de la compra, recompra, gustos y preferencias de los consumidores.

Como se ha dicho las principales técnicas de recolección de datos que serán aplicadas en este proyecto serán:

- ✓ La entrevista.
- ✓ La encuesta.
- ✓ La observación Directa.
- ✓ La sesión de Grupo.

Entrando en mayor detalle se puede indicar que se utilizará la entrevista para consultar datos de interés para conocer información sobre sus puntos de vista, opiniones, sentimientos o percepciones de la temática del proyecto y productos que se desean comercializar así como de los servicios que la asociación quiera otorgar a los asociados.

La encuesta se la aplicará a los involucrados con el fin de conocer su opinión, conducta, gustos y preferencias pero de un carácter mucho más específico, es decir con un parámetro de respuesta más limitado, como se ha indicado en párrafos anteriores se establecerán preguntas de opción múltiple y cerradas.

La observación se aplicará para conocer el accionar de un individuo frente a un fenómeno, situación o hecho sobre el cual se puede ver su comportamiento sin que exista presión de ningún tipo, pues, de no ser así el comportamiento sería alterado por esta presión.

Finalmente las sesiones de grupo son reuniones que ayudarán a conocer cuáles son los puntos de vista sobre los datos obtenidos en la investigación, esto permitirá que los resultados obtenidos sean discutidos y con ello el establecimiento del informe final que tenga veracidad y fidelidad de los datos.

Para el presente proyecto se deben llevar a cabo estas 4 técnicas de recolección de datos, puesto que es importante recabar información de la muestra que se ha determinado a través de la encuesta, y en algunos casos es necesario considerar determinadas puntualizaciones, para lo cual la técnica de la entrevista es ideal. No obstante hacer observaciones directas sobre clientes finales o involucrados que requieren hacer compras de insumos y visualizar sus hábitos de consumo será importante también, finalmente dialogar entre los participantes de esta investigación

para sacar las mejores conclusiones será muy oportuno también y con ello hacer la presentación de los datos resultantes a través del procesamiento de la información.

2.7. Técnicas de procesamiento y análisis de datos

Las técnicas de análisis de datos representan la forma de cómo será procesada la información recolectada, ésta se puede procesar de dos maneras, cualitativa o cuantitativa.

El análisis cuantitativo se lo puede definir como una operación que se efectúa, con toda la información numérica resultante de la investigación. Ésta, luego del procesamiento, se presentará como un conjunto de cuadros, gráficas, indicadores y medidas, entre otros, por ejemplo en la presentación de las respuestas sobre las encuestas efectuadas y su tabulación, así como la presentación de esta última se la realizará a través de gráficas y diagramas para un mayor entendimiento y comprensión.

Será necesario construir de la información que se ha recolectado; revisión de los datos y su procesamiento, es decir la tabulación y posteriormente la representación gráfica anteriormente descrita.

En resumen, en la presente investigación se desarrollarán las 4 técnicas de recolección de información analizadas anteriormente, se puede decir que el procesamiento de la información obtenida se la realizará a base de tabulación de las encuestas y entrevistas, presentación de gráficas estadísticas; en lo que se refiere a los resultados de la observación directa se detallará a través de informes escritos lo considerado como relevante de esta observación. Estos resultados deben ser presentados después de haber mantenido la sesión grupal, a fin de que se puedan exponer las apreciaciones y recursos obtenidos en el estudio, analizar toda la información y desarrollar la presentación de datos mucho más adecuados y óptimos para el presente proyecto.

2.8.Tabulación y Análisis de la encuesta

1era Pregunta: Su empresa se dedica a:

Tabla 2. Pregunta 1

Opciones	# De Respuestas	Tasa
Venta de Impresoras	61	32,37%
Mantenimiento de Impresoras	48	25,90%
Venta de Insumos y repuestos para impresoras	78	41,73%
TOTAL	187	100,00%

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Cubo de Información Registro único de contribuyentes, por: A. Barros & M. Suárez

Como se observa la mayor parte del mercado se dedica a la comercialización de insumos y repuestos para impresoras, dando una ventaja al presente proyecto, ya se los considera como clientes potenciales.

2da. Pregunta: Dentro de las siguientes marcas, señale cuales son las más requeridas en cuanto a:

2.1. -Equipo

Tabla 3. Pregunta 2, Equipo

Opciones	# De Respuestas	Tasa
HP	44	23,49%
EPSON	35	18,67%
CANON	41	21,69%
LEXMARK	30	16,27%
SAMSUNG	25	13,25%
OTROS	12	6,63%
TOTAL	187	100,00%

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Cubo de Información Registro único de contribuyentes, por: A. Barros & M. Suárez

En el mercado se encuentra mayor presencia de la marca HP, seguida de cerca por Canon, en la siguiente figura se podrá observar de una mejor manera las respuestas de los encuestados:

Veamos las respuestas de los encuestados respecto a los insumos:

2.2. Insumos

Se puede decir que la tendencia de la preferencia del consumidor se mantiene de las marcas existentes en el mercado, en este caso HP mantiene la delantera seguida de Canon.

Tabla 4. Pregunta 2, Insumos

Opciones	# De Respuestas	Tasa
HP	45	24,26%
EPSON	34	18,32%
CANON	39	20,79%
LEXMARK	30	15,84%
SAMSUNG	26	13,86%
OTROS	13	6,93%
TOTAL	187	100,00%

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Cubo de Información

Registro único de contribuyentes, por: A. Barros & M. Suárez

2.3. Repuestos

A diferencia de las respuestas anteriores se puede ver que la marca Epson lidera la preferencia de los consumidores en lo referente a la existencia de repuesto, le sigue la marca HP que en las anteriores preguntas se encontraba en primera posición.

Tabla 5. Pregunta 2, Repuestos

Opciones	# De Respuestas	Tasa
HP	39	20,97%
EPSON	41	21,77%
CANON	36	19,35%
LEXMARK	29	15,32%
SAMSUNG	38	20,16%
OTROS	5	2,42%
TOTAL	187	100,00%

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Cubo de Información Registro único de contribuyentes, por: A. Barros & M. Suárez

2.4. Mantenimiento

Tabla 6. Pregunta 2, Mantenimiento

Opciones	# De Respuestas	Tasa
HP	43	22,75%
EPSON	42	22,22%
CANON	44	23,28%
LEXMARK	27	14,29%
SAMSUNG	24	12,70%
OTROS	9	4,76%
TOTAL	187	100,00%

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Cubo de Información Registro único de contribuyentes, por: A. Barros & M. Suárez

En esta pregunta la preferencia es bastante cerrada, las primeras 3 marcas son Canon, HP, y EPSON en el mismo orden.

3era. Pregunta: En el mantenimiento de impresoras ¿Cuáles son los daños más comunes?

Las respuestas de los encuestados indican que la mayor cantidad de daños son causados por el papel atascado, esto puede deberse a la necesidad de cambio de piezas que se deterioran por el uso o por el paso de tiempo o mantenimiento preventivo.

Tabla 7. Pregunta 3

Opciones	# De Respuestas	Tasa
Atasco de papel	52	28,00%
Inyectores tapados	36	19,43%
Quemado bus datos	28	14,86%
Reseteo maquina	37	20,00%
Daño unidad de imagen	33	17,71%
TOTAL	187	100,00%

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Cubo de Información Registro único de contribuyentes, por: A. Barros & M. Suárez

4ta Pregunta: Señale los repuestos e insumos que usted más utiliza para la venta o mantenimiento de impresoras:

Los tóner y los cartuchos son los insumos y repuestos más utilizados, para dar mantenimiento de las impresoras, lo que nos indica que la inversión debe tener una fuerte asignación de recursos para estos materiales.

Tabla 8. Pregunta 4

Opciones	# De Respuestas	Tasa
CHIPS	20	10,53%
CARTUCHOS	30	15,79%
TONER	30	15,79%
TINTA	17	9,06%
RODILLOS	19	10,23%
CILINDROS	19	10,23%
BUS DATOS	17	9,06%
UNIDAD DE IMAGEN	20	10,53%
OTROS (CABEZAL PARA IMPRESORA)	16	8,77%
TOTAL	187	100%

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Cubo de Información Registro único de contribuyentes, por: A. Barros & M. Suárez

5ta Pregunta: Cómo se abastece usted de los equipos e insumos para la realización del mantenimiento de impresoras:

Es interesante que la gran mayoría de los encuestados se hayan constituido como importadores directos, esto nos indica que en el mercado no encuentran un proveedor confiable y les obliga a comprar sus insumos y materiales desde los países de abastecimiento, para mantener su stock acorde a sus exigencias, también se puede ver que prefieren un distribuidor mayorista antes que hacer las compras en locales o almacenes, esto puede deberse a los costos altos que involucra este proceso.

Tabla 9. Pregunta 5

Opciones	# De Respuestas	Tasa
Importación directa	77	41,07%
Almacenes	40	21,43%
Distribuidor Mayorista	70	37,50%
TOTAL	187	100,00%

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Cubo de Información Registro único de contribuyentes, por: A. Barros & M. Suárez

6ta Pregunta: ¿Con qué frecuencia presta servicios de mantenimiento en la semana?

Tabla 10. Pregunta 6

Opciones	# De Respuestas	Tasa
de 1 a 5	3	1,52%
de 5 a 10	40	21,21%
de 10 a 20	43	22,73%
de 20 o mas	102	54,55%
TOTAL	187	100,00%

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Cubo de Información Registro único de contribuyentes, por: A. Barros & M. Suárez

Las respuestas obtenidas en esta última pregunta son de gran valía, como se puede ver son más de 20 las veces que se realizan mantenimiento a las impresoras en la gran mayoría de los encuestados, lo que permite indicar que el mercado al cual se pretende ingresar es dinámico y atractivo.

7ma. Pregunta: ¿Le gustaría formar parte de una asociación de pequeños comerciantes dedicada a la importación y distribución de equipos e insumos para el mantenimiento de impresoras, que le brinde: precios bajos, stock permanente, calidad y garantía de los productos, agilidad en la distribución de los productos y capacitación?

Tabla 11. Pregunta 7

Opciones	# De Respuestas	Tasa
SI	119	63,64%
NO	68	36,36%
TOTAL	187	100,00%

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Cubo de Información Registro único de contribuyentes, por: A. Barros & M. Suárez

El 64% afirma que si le gustaría ser parte de la asociación de pequeños comerciantes cuyo fin es la provisión de insumos y materiales de mantenimiento para impresoras, el restante 36% no está de acuerdo en primera instancia.

8va Pregunta: ¿Considera usted que la formación de una asociación de pequeños comerciantes dedicada a la importación y distribución de equipos e insumos para el mantenimiento de impresoras fortalecería el giro de su negocio?

Prácticamente los resultados obtenidos en la pregunta 8 tienen igual resultado que la pregunta 7, el 62 % está de acuerdo que estar afiliado a una asociación le permitirá fortalecer el giro del negocio, lo cual permite tener una ventaja latente en el presente proyecto.

Tabla 12. Pregunta 8

Opciones	# De Respuestas	Tasa
SI	116	62,12%
NO	71	37,88%
TOTAL	187	100,00%

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Cubo de Información Registro único de contribuyentes, por: A. Barros & M. Suárez

CAPÍTULO 3

ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Análisis de la demanda

“El análisis de la demanda constituye uno de los aspectos centrales del estudio de proyectos, por la incidencia de ella en los resultados del negocio que se implementará con la aceptación del proyecto” (Chain, 2008, pág. 44)

“La demanda de un determinado producto, representa las diferentes cantidades que se pueden comprar a distintos precios en un tiempo determinado.” (Abraham, 2001, pág. 48)

Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.

Para el presente proyecto se deberá analizar de manera óptima cuales son los productos más solicitados, analizar a los proveedores del mercado para ofertarles de manera directa el servicio de afiliación a la asociación y que puedan recurrir a un proveedor serio y que cubra sus necesidades de manera oportuna y directa sin recurrir a intermediarios para tal fin.

La demanda funciona a través de distintos factores:

- ✓ La necesidad real del bien.
- ✓ Su precio.
- ✓ Nivel de ingreso de la población

Para establecer un buen análisis de la demanda se tendrá que recurrir a la investigación de información proveniente de fuentes primarias y secundarias, como indicadores económicos y sociales.

En la demanda existen factores cualitativos los cuales se deben analizar, pero antes se debe desarrollar una investigación de campo la cual nos permita obtenerlos para llevar a cabo dicho análisis.

En el presente proyecto lo que se debe analizar como demanda son los centros de expendio de productos de hardware y periféricos que es en donde básicamente se encuentran situados los equipos e insumos para el mantenimiento de impresoras como son cartuchos y otros.

3.1.1. Proyección de la demanda

Todo proyecto debe partir de un estudio, de una tendencia o conducta del mercado al cual se desea ingresar un bien o un servicio, una vez conocido los datos históricos y analizados para verificar una necesidad de este mercado será indispensable proyectar esta necesidad o demanda, este proceso se conoce como proyección.

Esta proyección presenta un gran beneficio pues, determina a base de métodos estadísticos o econométricos las posibles tendencias del mercado actual, y sobre todo a futuro, es decir se basa a los índices históricos por medio de procesos cuantitativos y determinamos la necesidad o demanda del mercado a futuro y como presentará nuestro posible campo de acción con el objetivo esencial de indicarnos cuánto y para qué mercado producir.

Para la proyección de la demanda utilizaremos el método de regresión lineal; debido a que su utilización se aplica cuando la tendencia de consumo no es constante. Se utilizará como fuente la información de UN COMTRADE, a través de la página web www.comtrade.un.org.

COMTRADE es un sistema de recopilación de datos de las Naciones Unidas sobre el comercio de mercaderías, importaciones, exportaciones, reexportaciones, productos por socio comercial y con datos anuales, valores en dólares de los Estados Unidos, pesos netos y cantidades secundarias y con cerca de 140 informantes al año (más del 90% del comercio mundial). Es a la vez un sistema de gestión, de procesamiento de

datos y con funciones destacadas, búsqueda rápida, personalización, monitoreo de utilización y presentación de datos de monitoreo.

La información ejemplifica el mecanismo que se utilizará para el cálculo de demanda insatisfecha de los productos, se tomarán como ejemplos del procedimiento el cálculo de los productos con mayor rotación y escogeremos un insumo y un equipo, siendo éstos los chips de las impresoras y las aspiradoras respectivamente.

Tabla 13. Datos Históricos de la Demanda histórica en Toneladas Métricas

PRODUCTOS	Partida Arancelaria	Demanda Histórica				
		2009	2010	2011	2012	2013
Chip Samsung	8471700000-0000-0000	730	690	764	642	591
Chip Lexmark	8471700000-0000-0000	730	690	764	642	591
Chip HP	8471700000-0000-0000	730	690	764	642	591
Dispositivo Samsung	8471700000-0000-0000	415	433	490	425	462
Cilindros (Drum) HP	8471700000-0000-0000	723	683	757	815	902
Cilindros (Drum) SAMSUNG	8471700000-0000-0000	723	683	757	815	902
Chip Integrador Samsung	8471700000-0000-0000	730	690	764	642	591
Chip Xerox	8471700000-0000-0000	730	690	764	642	591
KiloToner para Impresora	8443990000-0000-0000	195	210	204	235	263
Kit de Herramientas	8443910000-0000-0000	316	285	301	345	314
Aspiradora ATRIX VACCUM OMEGA	8508600000-0000-0000	124	117	139	126	135
CL 1000 Concentrado Destapador de Cabezales	3707-90-00-00-1	195	190	204	196	213
Cuchilla de Toner	8443910000-0000-0000	135	139	150	148	165
Máquina Ultrasonido	8422200000-0000-0000	124	117	139	126	135
Sopladora Eléctrica	8422200000-0000-0000	162	178	173	184	196
Perillas para Impresoras Epson	8443910000-0000-0000	245	247	254	261	273
Empaques para Cabezales	8443910000-0000-0000	812	819	827	841	855
Cabezales para Impresoras Epson	8443910000-0000-0000	226	219	241	228	239
Cabezales para Impresoras Canon	8443910000-0000-0000	226	219	241	228	239
Fuser Fusionador de Impresoras	8443910000-0000-0000	218	223	235	239	252
Engranajes de Impresoras HP, SAMSUNG, CANON	8443910000-0000-0000	365	345	382	321	296

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Cubo de Información Registro único de contribuyentes, por: A. Barros & M. Suárez

Una vez que se tiene la información de los productos importados se procede a la elaboración de la proyección bajo el método de regresión lineal, en este caso se demuestra la determinación de la demanda de los chips.

Tabla 14. Determinación de la Demanda Chips

AÑO	X	Y	X ²	XY
2009	1	730	1	730
2010	2	690	4	1380
2011	3	764	9	2292
2012	4	642	16	2568
2013	5	591	25	2955
	15	3417	55	9925

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Cubo de Información Registro único de contribuyentes, por: A. Barros & M. Suárez

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$b = - \frac{1.630,00}{50,00} \quad a = \frac{(\sum y) / n - b (\sum x) / n}$$

$$b = \boxed{-32,60} \quad a = \boxed{781,20}$$

$$\begin{aligned} \mathbf{2014} \quad X &= 6 \\ Y &= -32,60 + 781,20 \times 6 \\ Y &= \mathbf{585,60} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \mathbf{2015} \quad X &= 7 \\ Y &= -32,60 + 781,20 \times 7 \\ Y &= \mathbf{553,00} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \mathbf{2016} \quad X &= 8 \\ Y &= -32,60 + 781,20 \times 8 \\ Y &= \mathbf{520,40} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \mathbf{2017} \quad X &= 9 \\ Y &= -32,60 + 781,20 \times 9 \\ Y &= \mathbf{487,80} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \mathbf{2018} \quad X &= 10 \\ Y &= -32,60 + 781,20 \times 10 \\ Y &= \mathbf{455,20} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \mathbf{2019} \quad X &= 11 \\ Y &= -32,60 + 781,20 \times 11 \\ Y &= \mathbf{422,60} \end{aligned}$$

A continuación se muestra el cálculo de la elaboración de la proyección bajo el método de regresión lineal de la aspiradora:

Tabla 15. Determinación de la Demanda Aspiradora

AÑO	X	Y	X ²	XY
2009	1	124	1	124
2010	2	117	4	234
2011	3	139	9	417
2012	4	126	16	504
2013	5	135	25	675
	15	641	55	1954

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Cubo de Información Registro único de contribuyentes, por: A. Barros & M. Suárez

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$b = \frac{153,97}{50,00} \quad a = (\sum y) / n - b(\sum x) / n$$

$$b = \boxed{3,08} \quad a = \boxed{119,00}$$

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA EN TM

2014 X = 6
Y = 3,08 + 119,00 x 6
Y = 137,48

2015 X = 7
Y = 3,08 + 119,00 x 7
Y = 140,56

2016 X = 8
Y = 3,08 + 119,00 x 8
Y = 143,64

2017 X = 9
Y = 3,08 + 119,00 x 9
Y = 146,72

2018 X = #
Y = 3,08 + 119,00 x 10
Y = 149,80

2019 X = #
Y = 3,08 + 119,00 x 11
Y = 152,88

Tabla 16 Proyección de la Demanda

PRODUCTOS	Partida Arancelaria	Proyección de la Demanda			
		2015	2016	2017	2018
Chip Samsung	8471700000-0000-0000	553	520	488	455
Chip Lexmark	8471700000-0000-0000	553	520	488	455
Chip HP	8471700000-0000-0000	553	520	488	455
Dispositivo Samsung	8471700000-0000-0000	479	488	497	505
Cilindros (Drum) HP	8471700000-0000-0000	972	1.021	1.070	1.119
Cilindros (Drum) SAMSUNG	8471700000-0000-0000	972	1.021	1.070	1.119
Chip Integrador Samsung	8471700000-0000-0000	553	520	488	455
Chip Xerox	8471700000-0000-0000	553	520	488	455
KiloToner para Impresora	8443990000-0000-0000	286	302	318	334
Kit de Herramientas	8443910000-0000-0000	335	340	346	351
Aspiradora ATRIX VACCUM OMEGA	8508600000-0000-0000	141	144	147	150
CL 1000 Concentrado Destapador de Cabezales	3707-90-00-00-1	216	221	225	229
Cuchilla de Toner	8443910000-0000-0000	175	182	189	196
Máquina Ultrasonido	8422200000-0000-0000	141	144	147	150
Sopladora Eléctrica	8422200000-0000-0000	208	216	223	230
Perillas para Impresoras Epson	8443910000-0000-0000	284	291	298	305
Empaques para Cabezales	8443910000-0000-0000	874	885	896	906
Cabezales para Impresoras Epson	8443910000-0000-0000	245	248	252	255
Cabezales para Impresoras Canon	8443910000-0000-0000	245	248	252	255
Fuser Fusionador de Impresoras	8443910000-0000-0000	267	275	284	292
Engranajes de Impresoras HP, SAMSUNG, CANON	8443910000-0000-0000	277	261	245	228

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Cubo de Información Registro único de contribuyentes, por: A. Barros & M. Suárez

3.2. Determinación de las necesidades del segmento de mercado

Para conseguir un mejor éxito en ventas y en el manejo operativo de la empresa es necesario considerar las necesidades del mercado y hacer de ellas una estrategia de la empresa, pues al tener un stock eficiente y con la mejor rotación de productos en el mercado los gastos de ventas serán bajos, el rendimiento de las operaciones de abastecimiento y comercialización serán ideales para el sostenimiento de la empresa sin enfocarnos a productos que no se muevan y que se mantenga un stock de productos de baja rotación, lo cual amortiza la inversión.

Para la compra de insumos y por los resultados de la encuesta que se han recibido de primera mano se puede conocer que principalmente los productos que mayormente requiere el mercado son los siguientes:

Tabla 17 Descripción de los productos del Proyecto

DESCRIPCIÓN
Chip Samsung
Chip Lexmark
Chip HP
Dispositivo Samsung
Cilindros (Drum) HP
Cilindros (Drum) SAMSUNG
Chip Integrador Samsung
Chip Xerox
KiloToner para Impresora
Kit de Herramientas
Aspiradora ATRIX VACCUM OMEGA
CL 1000 Concentrado Destapador de Cabezales
Cuchilla de Toner
Máquina Ultrasonido
Sopladora Eléctrica
Perillas para Impresoras Epson
Empaques para Cabezales
Cabezales para Impresoras Epson
Cabezales para Impresoras Canon
Fuser Fusiónador de Impresoras
Engranajes de Impresoras HP, SAMSUNG, CANON

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Cubo de Información

Registro único de contribuyentes, por: A. Barros & M. Suárez

Se tiene en consideración que estos productos son los que el mercado más tiene requerimiento, ya que no se dispone actualmente un proveedor que pueda surtir la demanda que los consumidores tienen, debido al alto nivel de compra de impresoras en hogares y empresas, lo que resta por hacer es ubicar fuentes de abastecimiento, proveedores que permitan hacer la importación directa, evitar intermediarios, medir el ingreso de los productos al mercado, estructurar un buen esquema de mantenimiento de stock, el mismo que permita alertar cuando la existencia de productos sea escaso para poder realizar con una adecuada previsión el proceso de recompra y de reposición de inventarios.

3.3. Análisis de la oferta

“Oferta es la cantidad de bienes o servicios, que están dispuestos a ofrecer (vender) a distintos precios en un momento determinado.” (Abraham, 2001, pág. 52)

3.3.1. Factores de la oferta

Los determinantes que influyen en la cantidad de la oferta son:

1) El precio de bien, se puede decir que a medida que el precio del bien aumenta la cantidad ofrecida será mayor para ejercer una mayor venta; y es menor la oferta si el producto disminuye de precio; es decir, el precio y la oferta están en relación directa, pero no obstante el precio del bien esté determinado por:

- ✓ El costo de la Materia Prima o los precios de los productos a comercializar.
- ✓ Los costos financieros.
- ✓ Ingresos del consumidor.
- ✓ Margen de utilidad de los productores.
- ✓ Impuestos.
- ✓ Gastos Publicitarios
- ✓ Precios de bienes sustitutos

Para el presente proyecto se deben tomar en cuenta los costos que tienen los productos que se van a comercializar, en este caso chips, aspiradoras, Cilindros para impresoras y repuestos en general.

2) La oferta de los insumos, la abundancia o escasez de los insumos, es una limitante en la cantidad que se puede ofrecer al consumidor.

Es importante analizar los ofertantes existentes que se constituirán en la competencia, de ellos nos puede servir para considerar información como los precios existentes en el mercado actual, sobretodo como estrategia para poder hacer la

inserción en el mercado ya que una de las estrategias debe ser ingresar con un precio accesible y diferencial de la competencia.

En este estudio se han considerado las preferencias de los consumidores, en las respuestas consideraras dentro de las entrevistas, cuya información que nos arroja es que la inversión y productos mayormente considerados para la comercialización deben ser de las marcas seleccionadas como HP, CANON y EPSON, también puede analizar los productos de la marca SAMSUNG, cuya marca ha tenido un repunte bastante considerable en la actualidad.

De igual manera como se ha efectuado el método de la regresión lineal para el establecimiento de la demanda, se realiza el mismo proceso para el cálculo de la oferta, tanto en los chips como en las aspiradoras:

Tabla 18. Importación Histórica de Chips

AÑO	Importación en Kg de Chips
2009	638
2010	551
2011	637
2012	502
2013	487
TOTAL	2815

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Umcomtrade,
por: A. Barros & M. Suárez

Tabla 19 Datos históricos de la Oferta

AÑO	X	Y	X²	XY
2000	1	638	1	638
2001	2	551	4	1102
2002	3	637	9	1911
2003	4	502	16	2008
2004	5	487	25	2435
	15	2815	55	8094

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo,
por: A. Barros & M. Suárez

Aplicando el método de la regresión lineal se obtiene:

Tabla 20. Determinación de las Importaciones

DETERMINACION DE LAS IMPORTACIONES

AÑO	X	Y	X²	XY
2009	1	638	1	638
2010	2	551	4	1102
2011	3	637	9	1911
2012	4	502	16	2008
2013	5	487	25	2435
	15	2815	55	8094

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x}{\sum y} \frac{\sum y - n \sum x^2 - (\sum x)^2}{n}$$

$$b = - \frac{1.755,00}{50,00} \quad a = \frac{(\sum y) / n - b (\sum x) / n}{1}$$

$$b = \boxed{-35,10} \quad a = \boxed{668,30}$$

2014 X = 6
 Y = -35,10 + 668,30 x 6
Y = 457,70

2015 X = 7
 Y = -35,10 + 668,30 x 7
Y = 422,60

2016 X = 8
 Y = -35,10 + 668,30 x 8
Y = 387,50

2017 X = 9
 Y = -35,10 + 668,30 x 9
Y = 352,40

2018 X = 10
 Y = -35,10 + 668,30 x 10
Y = 317,30

2019 X = 11
 Y = -35,10 + 668,30 x 11
Y = 282,20

Tabla 21 Proyección De La Oferta de Chips

X	AÑO	IMPORTACIONES
9	2014	457,70
10	2015	422,60
11	2016	387,50
12	2017	352,40
13	2018	317,30
14	2019	282,20

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

Tabla 22. Importación Histórica de las Aspiradoras

AÑO	IMPORTACIONES EN TM
2009	72
2010	66
2011	76
2012	60
2013	59
TOTAL	332

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Umcomtrade, por: A. Barros & M. Suárez

Tabla 23 Datos históricos de la Oferta

AÑO	X	Y	X ²	XY
2000	1	72	1	72
2001	2	66	4	131
2002	3	76	9	228
2003	4	60	16	239
2004	5	59	25	295
	15	332	55	965

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

Aplicando el método de la regresión lineal se obtiene:

Tabla 24. Determinación de las Importaciones

AÑO	X	Y	X ²	XY
2000	1	72	1	72
2001	2	66	4	131
2002	3	76	9	228
2003	4	60	16	239
2004	5	59	25	295
	15	332	55	965

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$b = \frac{-159,18}{50,00} \quad a = (\sum y) / n - b(\sum x) / n$$

PROYECCIÓN DE LAS IMPORTACIONES EN TM

$$\begin{aligned} 2014 \quad X &= 6 \\ Y &= -3,18 + 76,01 \times 6 \\ Y &= \mathbf{56,91} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 2015 \quad X &= 7 \\ Y &= -3,18 + 76,01 \times 7 \\ Y &= \mathbf{53,73} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 2016 \quad X &= 8 \\ Y &= -3,18 + 76,01 \times 8 \\ Y &= \mathbf{50,54} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 2017 \quad X &= 9 \\ Y &= -3,18 + 76,01 \times 9 \\ Y &= \mathbf{47,36} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 2018 \quad X &= \# \\ Y &= -3,18 + 76,01 \times 10 \\ Y &= \mathbf{44,18} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 2019 \quad X &= \# \\ Y &= -3,18 + 76,01 \times 11 \\ Y &= \mathbf{40,99} \end{aligned}$$

$$b = \boxed{-3,18} \quad a = \boxed{76,01}$$

Tabla 25. Proyección de la Oferta

X	AÑO	IMPORTACIONES
9	2014	56,91
10	2015	53,73
11	2016	50,54
12	2017	47,36
13	2018	44,18
14	2019	40,99

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

3.3.2. Demanda Insatisfecha

Para determinar la demanda insatisfecha podemos efectuar un cálculo entre la proyección de la demanda y la proyección de la oferta, restamos los datos entre los dos y se puede identificar la demanda insatisfecha existente en el mercado, continuando con el ejemplo de uno de los productos que se pretende importar siendo estos los chips para impresoras, se obtiene los siguientes resultados:

Tabla 26. Determinación de la Demanda Insatisfecha

PRODUCTOS	Proyección de la Demanda				Proyección de la Oferta				Demanda Insatisfecha			
	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018
Chip Samsung	553	520	488	455	423	388	352	317	130	133	135	138
Chip Lexmark	553	520	488	455	423	388	352	317	130	133	135	138
Chip HP	553	520	488	455	423	388	352	317	130	133	135	138
Dispositivo Samsung	479	488	497	505	248	256	264	272	231	232	233	234
Cilindros (Drum) HP	972	1.021	1.070	1.119	365	374	382	391	607	647	687	728
Cilindros (Drum) SAMSUNG	972	1.021	1.070	1.119	365	374	382	391	607	647	687	728
Chip Integrador Samsung	553	520	488	455	423	388	352	317	130	133	135	138
Chip Xerox	553	520	488	455	423	388	352	317	130	133	135	138
KiloToner para Impresora	286	302	318	334	182	182	198	230	104	120	120	105
Kit de Herramientas	335	340	346	351	142	131	119	107	192	210	227	244
Aspiradora ATRIX VACCUM OMEGA	141	144	147	150	54	51	47	44	87	93	99	106
CL 1000 Concentrado Destapador de Cabezales	216	221	225	229	170	181	191	202	46	40	34	27
Cuchilla de Toner	175	182	189	196	138	148	158	168	37	34	31	27
Máquina Ultrasonido	141	144	147	150	85	89	92	96	55	55	55	54
Sopladora Eléctrica	208	216	223	230	159	163	167	171	49	53	56	60
Perillas para Impresoras Epson	284	291	298	305	233	235	237	239	51	56	61	66
Empaques para Cabezales	874	885	896	906	713	727	740	754	161	158	155	153
Cabezales para Impresoras Epson	245	248	252	255	156	153	149	146	89	96	102	109
Cabezales para Impresoras Canon	245	248	252	255	156	153	149	146	89	96	102	109
Fuser Fusionador de Impresoras	267	275	284	292	191	196	200	204	76	80	84	88
Engranajes de Impresoras HP, SAMSUNG, CANON	277	261	245	228	212	195	178	160	65	66	67	68

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

3.3.3. Precios de los productos

Para realizar la fijación de precios de los productos a comercializar debemos conocer previamente los precios a los cuales se accederá con el proveedor, y se toma como precio referencial el precio existente en el mercado, para poder establecer un precio que esté en similares niveles y se pretende otorgar descuentos a los socios para fomentar la comercialización y aprovechamiento de la afiliación a la asociación.

Los precios que se tienen establecidos son:

Tabla 27. Precios de los Productos

DESCRIPCION	Costo Unitario	Año 1	Incremento en los Precios de Venta			
			10%	10%	10%	10%
			Precio Año 2	Precio Año 3	Precio Año 4	Precio Año 5
Chip Samsung	1,70	11,73	12,90	14,19	15,61	17,17
Chip Lexmark	1,70	11,73	12,90	14,19	15,61	17,17
Chip HP	1,70	11,73	12,90	14,19	15,61	17,17
Dispositivo Samsung	5,44	11,73	12,90	14,19	15,61	17,17
Cilindros (Drum) HP	6,80	10,00	11,00	12,10	13,31	14,64
Cilindros (Drum) SAMSUNG	6,80	10,00	11,00	12,10	13,31	14,64
Chip Integrador Samsung	7,48	11,73	12,90	14,19	15,61	17,17
Chip Xerox	1,70	11,73	12,90	14,19	15,61	17,17
KiloToner para Impresora	26,40	29,17	32,08	35,29	38,82	42,70
Kit de Herramientas	16,16	21,00	23,10	25,41	27,95	30,75
Aspiradora ATRIX VACCUM OMEGA	343,27	390,00	429,00	471,90	519,09	571,00
CL 1000 Concentrado Destapador de Cabezales	110,25	200,00	220,00	242,00	266,20	292,82
Cuchilla de Toner	2,13	7,00	7,70	8,47	9,32	10,25
Máquina Ultrasonido	161,53	210,00	231,00	254,10	279,51	307,46
Sopladora Eléctrica	107,29	150,00	165,00	181,50	199,65	219,62
Perillas para Impresoras Epson	5,77	9,00	9,90	10,89	11,98	13,18
Empaques para Cabezales	1,57	4,50	4,95	5,45	5,99	6,59
Cabezales para Impresoras Epson	5,76	11,00	12,10	13,31	14,64	16,11
Cabezales para Impresoras Canon	5,76	11,00	12,10	13,31	14,64	16,11
Fuser Fusionador de Impresoras	2,30	8,50	9,35	10,29	11,31	12,44
Engranajes de Impresoras HP, SAMSUNG, CANON	0,48	1,42	1,56	1,72	1,89	2,08

Elaborado por: Ana Barros y Cristina Suárez

Puesto que tomando como referencia los costos existentes en el mercado se puede apreciar que los valores del mercado son los siguientes:

Tabla 28 Precios de los Productos Existentes en el Mercado

DESCRIPCIÓN PRODUCTOS	MAXCOLOR	MUNDITONER	COMPUTINTAS	IMPORDEL SYSTEM	Promedio
	PRECIOS	PRECIOS	PRECIOS	PRECIOS	
Chip Samsung	13,39	10,71	9,82	13	11,73
Chip Lexmark	13,39	10,71	9,82	13	11,73
Chip HP	13,39	10,71	9,82	13	11,73
Dispositivo Samsung	13,39	10,71	9,82	13	11,73
Cilindros (Drum) HP	no vende	10,00	9,00	11	10,00
Cilindros (Drum) SAMSUNG	no vende	10,00	9,00	11	10,00
Chip Integrador Samsung	13,39	10,71	9,82	13	11,73
Chip Xerox	13,39	10,71	9,82	13	11,73
KiloToner para Impresora	no vende	28,00	25,00	34,5	29,17
Kit de Herramientas	no vende	no vende	21,00	no vende	21,00
Aspiradora ATRIX VACCUM OMEGA	no vende	no vende	390,00	no vende	390,00
CL 1000 Concentrado Destapador de Cabezales	no vende	no vende	200,00	no vende	200,00
Cuchilla de Toner	no vende	4,00	10,00	no vende	7,00
Máquina Ultrasonido	no vende	no vende	210,00	no vende	210,00
Sopladora Eléctrica	no vende	no vende	150,00	no vende	150,00
Perillas para Impresoras Epson	no vende	no vende	9,00	no vende	9,00
Empaques para Cabezales	no vende	5,00	4,00	no vende	4,50
Cabezales para Impresoras Epson	no vende	10,00	10,00	13	11,00
Cabezales para Impresoras Canon	no vende	10,00	10,00	13	11,00
Fuser Fusionador de Impresoras	no vende	10,00	7,00	no vende	8,50
Engranajes de Impresoras HP, SAMSUNG, CANON	no vende	1,50	1,34	no vende	1,42

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

CAPÍTULO 4

ESTUDIO TÉCNICO

4.1. Objetivo

El objetivo del estudio técnico es definir la capacidad productiva que tendrá un proyecto, examinar la cantidad de unidades que se pueden producir o las que se puede poner a disposición del mercado para su comercialización, conjuntamente con la investigación y determinación de la capacidad del proyecto se debe analizar también la ubicación estratégica del mismo, es decir en donde situaremos la empresa, optimizando los recursos disponibles y haciendo una consideración de distancias que sean las más adecuadas entre los proveedores y clientes de nuestro proyecto.

Se debe disponer de un diagrama o plano de la distribución de la empresa es decir establecer un plano de las oficinas que sean requeridas por la empresa, a breves rasgos podemos considerar por ejemplo oficinas para la gerencia, recepción, salas de reuniones bodega de productos, y demás espacios que la empresa requiera para su operación diaria y su gestión administrativa y comercial.

También se debe establecer en este capítulo los equipos que deben utilizarse para el desarrollo de las actividades y la gestión misma de la empresa y más importante aún la justificación de estos equipos para que nuestros recursos sean utilizados de manera óptima y sin efectuar gastos que no sean adecuados e innecesarios.

Finalmente se establecerá los postulados administrativos de la empresa como son misión, visión y objetivos generales de la empresa así como los objetivos específicos, determinaremos el organigrama estructural de la empresa, y de manera general el manual de funciones de los puestos que se requieran para la organización, de tal manera que queden sentadas las bases de la empresa como tal y su gestión administrativa tenga un nivel adecuado de operatividad.

4.2. Determinación del tamaño del proyecto

La importancia de definir el tamaño que tendrá el proyecto se manifiesta principalmente en su incidencia sobre el nivel de las inversiones y los costos que se calculen y, por tanto, sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación. De igual manera, la decisión que se tome respecto del tamaño determinará el nivel de operación que posteriormente explicará la estimación de los ingresos por venta. (Chain, 2008, pág. 181)

La determinación del tamaño responde a un análisis interrelacionado de una gran cantidad de variables de un proyecto: demanda, disponibilidad de insumos, localización y plan estratégico comercial de desarrollo futuro de la empresa que se crearía con el proyecto, entre otras, con el tamaño del proyecto se pretende referir a la capacidad de producción instalada, o de productos que la empresa en este caso el proyecto puede comercializar en base a la inversión que se dispone, a la sumatoria de otros recursos disponibles como son el talento humano, el espacio físico y el poder de endeudamiento.

Para el presente proyecto es necesario considerar la demanda proyectada, pues constituye quizá el factor condicionante más importante del tamaño del proyecto, aunque no necesariamente deberá definirse como un punto ligado al crecimiento en paralelo de la empresa, pero nos brindará indicadores sobre los cuales debe inclinarse la inversión y comercialización de insumos y la mayor adopción de socios posibles a la asociación que se tiene planificada establecer.

La disponibilidad de insumos, tanto humanos como materiales y financieros, es otro factor que condiciona el tamaño del proyecto. Los insumos podrían no estar disponibles en la cantidad y calidad deseada, limitando la capacidad de uso del proyecto o aumentando los costos del abastecimiento.

Para este proyecto el tamaño o capacidad del mismo está en relación con la capacidad de endeudamiento así como también la capacidad de inversión inicial, se tiene previsto que los socios aporten un valor aproximado de \$ 6.500,00 se debe considerar que bajo la reglamentación existente se debe iniciar la

asociación con un número no menor de 5 socios lo que representa una inversión inicial de \$32.500,00 aproximadamente, valor que puede aumentar o disminuir conforme a las necesidades de inversión inicial del proyecto, así como también es necesario indicar que el tamaño del proyecto está también vinculado al peso que se pueda importar desde el país de origen, este peso debe ser lo más aproximado a una tonelada o en su defecto llenar el peso por toneladas, ya que los precios vinculados a la importación se consideran por tonelada, es decir si tenemos mayor peso a una tonelada se considera el total por 2 toneladas, lo que quiere decir que si se importa media tonelada ésta, será considerada como una.

A continuación se presenta el número de unidades que se importarán la primera vez en donde se ha determinado el peso más aproximado posible para 2 toneladas:

Tabla 29. Número de Unidades de la primera Importación

PRODUCTOS	Unidades a importarse	kilos/unidad	Total Kilos
Chip Samsung	300	0,001	0,300
Chip Lexmark	300	0,001	0,300
Chip HP	300	0,001	0,300
Dispositivo Samsung	75	0,001	0,075
Cilindros (Drum) HP	150	0,003	0,450
Cilindros (Drum) SAMSUNG	150	0,003	0,450
Chip Integrador Samsung	150	0,001	0,150
Chip Xerox	75	0,001	0,075
KiloToner para Impresora	15	10,000	150,000
Kit de Herramientas	300	0,500	150,000
Aspiradora ATRIX VACCUM OMEGA	30	5,000	150,000
CL 1000 Concentrado Destapador de Cabezales	75	1,100	82,500
Cuchilla de Toner	150	0,003	0,450
Máquina Ultrasonido	30	1,500	45,000
Sopladora Eléctrica	30	1,500	45,000
Perillas para Impresoras Epson	300	0,005	1,500
Empaques para Cabezales	300	0,001	0,300
Cabezales para Impresoras Epson	75	0,010	0,750
Cabezales para Impresoras Canon	75	0,010	0,750
Fuser Fusiónador de Impresoras	75	0,003	0,225
Engranajes de Impresoras HP, SAMSUNG, CANON	150	0,001	0,150
Total kilos			628,725

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

Y como se ha indicado que nuestro tamaño de proyecto está en función con nuestra capacidad de inversión, se pretende hacer 3 importaciones al año con ello nuestras unidades a importarse en el primer año son:

Tabla 30. Tamaño del Proyecto

PRODUCTOS	Unidades por Importación	Unidades al año	Kilos/Unidad	Total Kilos
Chip Samsung	300	900	0,001	0,900
Chip Lexmark	300	900	0,001	0,900
Chip HP	300	900	0,001	0,900
Dispositivo Samsung	75	225	0,001	0,225
Cilindros (Drum) HP	150	450	0,003	1,350
Cilindros (Drum) SAMSUNG	150	450	0,003	1,350
Chip Integrador Samsung	150	450	0,001	0,450
Chip Xerox	75	225	0,001	0,225
KiloToner para Impresora	15	45	10,000	450,000
Kit de Herramientas	300	900	0,500	450,000
Aspiradora ATRIX VACCUM OMEGA	30	90	5,000	450,000
CL 1000 Concentrado Destapador de Cabezales	75	225	1,100	247,500
Cuchilla de Toner	150	450	0,003	1,350
Máquina Ultrasonido	30	90	1,500	135,000
Sopladora Eléctrica	30	90	1,500	135,000
Perillas para Impresoras Epson	300	900	0,005	4,500
Empaques para Cabezales	300	900	0,001	0,900
Cabezales para Impresoras Epson	75	225	0,010	2,250
Cabezales para Impresoras Canon	75	225	0,010	2,250
Fuser Fusiónador de Impresoras	75	225	0,003	0,675
Engranajes de Impresoras HP, SAMSUNG, CANON	150	450	0,001	0,450
Total kilos				1886,175

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

4.3. Localización óptima del proyecto

Como afirma Vaca Urbina en su libro de Evaluación de Proyectos: “la localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) u obtener el mayor costo

unitario (criterio social).” (Gabriel, 2010, pág. 98), se requiere un análisis en el que se puntualicen varios lugares tentativos como idóneos para la ubicación del proyecto, dentro de este contexto y como nuestro proyecto se analiza la ubicación al norte del Distrito Metropolitano de Quito, tomaremos como nuestra zona tentativa de ubicación de la empresa los siguientes puntos para nuestro máximo perímetro:

- NORTE: La Avenida El Inca
- SUR Y ORIENTE: La avenida Eloy Alfaro.
- OCCIDENTE: La Avenida 10 de Agosto y Avenida Galo Plaza Lasso

Macro localización en Mapa de Quito

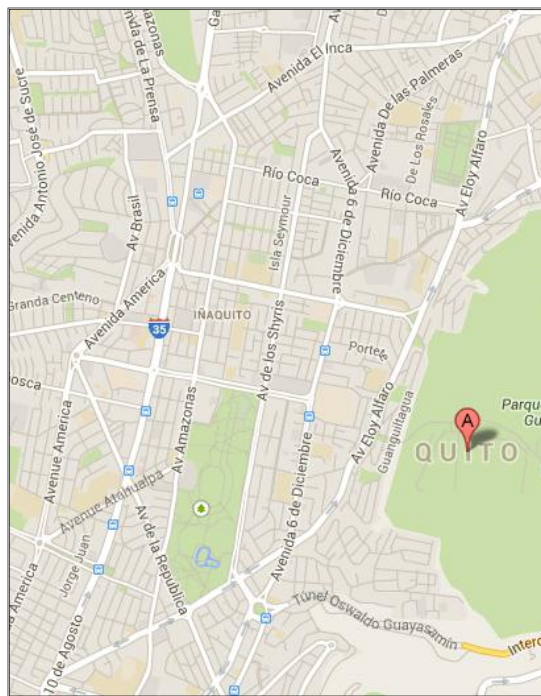


Figura 2 Macro localización en Mapa de Quito

A continuación se expone las posibles ubicaciones y escogeremos la mejor ubicación para la empresa en función a los factores relevantes, asignándoles peso a cada uno se puede establecer el mejor indicador que será el factor de decisión en nuestra ubicación.

Tabla 31. Ubicación de la empresa en función de factores relevantes

FACTOR RELEVANTE	PESO ASIGNADO	Av. 6 de Diciembre y El Inca		Av. 10 de Agosto y De la República		Av. 10 de Agosto y Naciones Unidas		Av. De los Shyris y Río Coca	
		Calificación (0 - 10)	Calificación ponderada	Calificación (0 - 10)	Calificación ponderada	Calificación (0 - 10)	Calificación ponderada	Calificación (0 - 10)	Calificación ponderada
Costo del local	0,2	8	1,6	4	0,8	4	0,8	2	0,4
Espacio físico	0,2	6	1,2	5	1	6	1,2	5	1
Cercanía del Mercado	0,15	4	0,6	8	1,2	8	1,2	6	0,9
Cercanía a Proveedores	0,22	5	1,1	7	1,54	5	1,1	5	1,1
Seguridad	0,23	7	1,61	5	1,15	3	0,69	6	1,38
SUMA	1		6,11		5,69		4,99		4,78

Nota: Adaptado a la investigación. FUENTE: BACA URBINA GABRIEL, Evaluación de Proyectos, por: A. Barros & M. Suárez

Se escogió la Av. 6 de Diciembre y El Inca ya que de acuerdo a los pesos asignados en el cuadro anterior es el sector mejor ubicado para la distribución y comercialización de los productos, ya que dicho sector esta estratégicamente posicionado.

4.4. Capacidad Instalada

El mejor punto de partida que debe ser considerado es la capacidad de operación que la empresa puede efectuar, para el caso del estudio presente se debe tener en cuenta el número de equipos, insumos y suministros considerados como mercadería disponible para la venta. Lo que puede limitar esta capacidad instalada, es el nivel de inversión que deba hacerse, pues al arrancar el proyecto debe considerarse que no todo el capital implicado en el proyecto puede o debe ser destinado a la compra de mercadería, se debe mantener un valor idóneo para la compra de equipos y bienes con los cuales se pueda iniciar las operaciones de la asociación.

Para poder medir el nivel de inversión será necesario definir el estudio financiero en donde podremos obtener información sobre todos los productos y precios que se deben tener en consideración para las adquisiciones.

“En cada proyecto de inversión se presentan características específicas y normalmente únicas, que obligan a definir una estructura organizativa acorde con los requerimientos propios que exija su ejecución” (Chain, 2008, pág. 226)

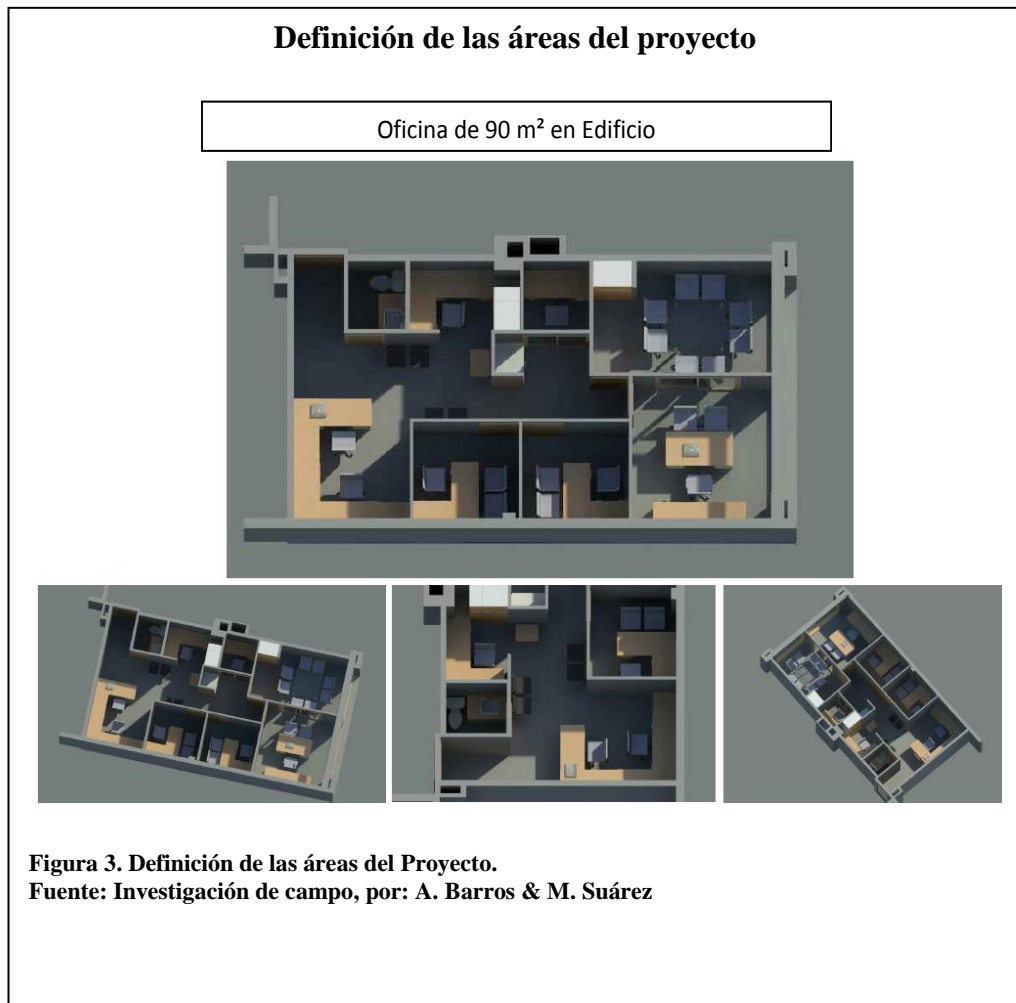
La empresa debe tener la mejor distribución posible para los colaboradores y también para el almacenamiento de todos los productos que sean disponibles para la comercialización, a su vez debe tener las comodidades para que los proveedores y clientes puedan llegar a la empresa y se sientan en las mejores condiciones de comodidad, seguridad y hospitalidad.

Se tiene estimado que la empresa debe contar con las siguientes áreas:

1. Gerencia
2. Recepción
3. Bodega
4. Ventas
5. Sala de espera para atención a visitas
6. Baños
7. Cafetería

Se debe contar con espacios destinados para la gestión misma de la empresa, así como también para el confort de nuestros colaboradores y visitantes ya sean estos proveedores o clientes.

4.5. Definición de las áreas del proyecto



4.6. Equipos específicos y técnicos

Para la gestión administrativa de la empresa se ha considerado importante contar con los siguientes equipos:

Tabla 32. Equipos específicos y técnicos

MUEBLES Y ENSERES				
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorio	Unid.	1	\$ 190,00	\$ 190,00
Modulares para oficina	Unid.	3	\$ 140,00	\$ 420,00
Sillas	Unid.	8	\$ 45,00	\$ 360,00
Mesa de Reuniones	Unid.	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Archivador Aéreo	Unid.	4	\$ 65,00	\$ 260,00
Archivador vertical	Unid.	2	\$ 60,00	\$ 120,00
Perchas Metálicas - bodega	Unid.	3	\$ 115,00	\$ 345,00
TOTAL				\$ 1.895,00

EQUIPO DE COMPUTO				
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadoras	Unid.	4	\$ 400,00	\$ 1.600,00
Servidor	Unid.	1	\$ 800,00	\$ 800,00
Impresora-Copiadora	Unid.	1	\$ 150,00	\$ 150,00
TOTAL				\$ 2.550,00

EQUIPO DE OFICINA				
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Teléfono	Unid.	4	\$ 23,00	\$ 92,00
Central Telefónica	Unid.	1	\$ 180,00	\$ 180,00
Etiquetadora	Unid.	1	\$ 12,00	\$ 12,00
TOTAL				\$ 284,00

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

CAPÍTULO 5

ESTUDIO LEGAL Y ORGANIZACIONAL

5.1. Tipos de Asociaciones

Sector Asociativo es el conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el objeto de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, auto abastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de la presente Ley. (Asamblea Nacional, 2011, pág. 10)

En el Ecuador se establece que se puede establecerse en base a los siguientes criterios:

- a) Las Unidades Socioeconómicas Populares, tales como, los emprendimientos unipersonales, familiares, vecinales, las micro unidades productivas, los trabajadores a domicilio, los comerciantes minoristas, los talleres y pequeños negocios, entre otros, dedicados a la producción de bienes y servicios destinados al autoconsumo o a su venta en el mercado, con el fin de, mediante el autoempleo, generar ingresos para su auto subsistencia;
- b) Las organizaciones constituidas por familias, grupos humanos o pequeñas comunidades fundadas en identidades étnicas, culturales y territoriales, urbanas o rurales, dedicadas a la producción de bienes o de servicios, orientados a satisfacer sus necesidades de consumo y reproducir las condiciones de su entorno próximo, tales como, los comedores populares, las organizaciones de turismo comunitario, las comunidades campesinas, los bancos comunales, las cajas de ahorro, las cajas solidarias, entre otras, que constituyen el Sector Comunitario;


- c) Las organizaciones económicas constituidas por agricultores, artesanos o prestadores de servicios de idéntica o complementaria naturaleza, que fusionan sus escasos recursos y factores individualmente insuficientes, con el fin de producir o comercializar en común y distribuir entre sus asociados los beneficios obtenidos, tales como, microempresas asociativas, asociaciones de producción de bienes o de servicios, entre otras, que constituyen el Sector Asociativo;
- d) Las organizaciones cooperativas de todas las clases y actividades económicas, que constituyen el Sector Cooperativista;
- e) Los organismos de integración constituidos por las formas de organización económica detalladas en el presente artículo.
- f) Las fundaciones y corporaciones civiles que tengan como objeto social principal, la promoción, asesoramiento, capacitación, asistencia técnica o financiera de las Formas de Organización de los Sectores Comunitario, Asociativo y Cooperativista.

5.2. Trámites para la Constitución de Asociaciones

Primero se debe descargar del portal de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria <http://www.seps.gob.ec> la solicitud de constitución de la asociación, en cuyo cuerpo esta solicitud es realizada por uno de los socios que es determinado como Presidente Provisional, y que pide se iniciar el trámite para la creación de una Asociación, se determina un nombre que también se pide autorización en otro formato que es previo para la aceptación del mismo, también se da a conocer la ubicación exacta de la asociación y se indica el domicilio del Presidente Provisional, el mismo que debe firmar y agregar su número de cédula a esta solicitud.

La solicitud que se despliega es la siguiente:

Solicitud de Constitución de Asociaciones

 **superintendencia de ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA**

SOLICITUD DE CONSTITUCIÓN DE COOPERATIVAS / ASOCIACIONES

(Lugar), (Fecha)

Señor
Superintendente de Economía Popular y Solidaria
Presente.-

De mi consideración:

Yo, portador de la cédula de identidad
No , en mi calidad de Presidente Provisional, comparezco ante usted y
solicito iniciar el trámite de constitución de la COOPERATIVA / ASOCIACIÓN
denominada:

que operará en la Parroquia de , del Cantón
de la Provincia ; según consta en el Acta de Constitución y
demás documentos que se adjuntan.

Para futuras notificaciones registro con o domicilio la siguiente información:

Dirección:

Teléfono convencional:

Teléfono celular

Correo electrónico:

Atentamente,

Firma
Nombres y Apellidos Completos:

CI

Figura 4. Solicitud de Constitución de Asociaciones

En la solicitud de reserva de denominación se indica la ciudad y fecha del trámite, se indica el nombre y número de cédula del solicitante, la dignidad que tiene y se remiten 3 nombres posibles de la asociación, se brinda también la información del solicitante para recibir notificaciones o en su defecto para recibir los resultados de su solicitud.

La solicitud de reserva de denominación de la asociación es la siguiente:

Solicitud de Reserva de Denominación

SOLICITUD DE RESERVA DE DENOMINACIÓN

Lugar y Fecha: _____

Señor
Hugo Jácome Estrella
SUPERINTENDENTE DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA
Presente.-

De mi consideración:

Yo, _____, con cédula de ciudadanía No. _____, en mi calidad de _____, provisional, dentro del proceso de obtención de personalidad jurídica de asociaciones y de cooperativas de la EPS, de conformidad a lo establecido en el Art. 4 del Reglamento a la LOEPS, solicito se efectúe la reserva de una de las siguientes denominaciones, conforme al siguiente orden, siendo **1** la opción de mayor preferenda:

Opción	Denominación	Traduzca al castellano en caso de denominaciones en otro idioma:
1.	_____	_____
2.	_____	_____
3.	_____	_____

Datos del Solicitante:

Dirección: _____

Zonal para retirar el oficio: _____

Numero de Teléfono convencional: _____

Numero de Teléfono celular: _____

Correo Electrónico: _____

Tipo de Organización: _____

*En caso de que el tipo de organización, sea una cooperativa de transporte, marque con una "X" el siguiente cajón: _____

FIRMA.....

Figura 5. Solicitud de Reserva de Denominación

Una vez que se ha llenado la información de esta solicitud se la entrega en la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria y en el lapso de 48 horas se recibe primero la notificación de la aceptación o no del nombre de la asociación y después de haber sido aceptado, se ingresa la solicitud de constitución para después de 48 horas recibir la aprobación de la asociación.

5.2.1. Aprobación de la constitución de la asociación por parte del organismo regulador del país

Se debe también presentar después de este trámite el acta de constitución de la Asociación en donde se determina la fecha, la parroquia, el cantón, provincia; el número de personas que conformar inicialmente la asociación, y se especifica ya el nombre aprobado por el Superintendente en solicitudes anteriores.

Se determina el objeto social que persigue la asociación así como también el capital social inicial. Se informa quien es el Presidente Provisional, así como el Secretario Provisional, y el Tesorero Provisional.

Finalmente el documento se firma y se agregan los números de cédula de los funcionarios con las dignidades antes descritas.

5.2.2. Inscripción de los Nombramientos de Representante Legal y de los Administradores de la empresa

Una vez que todo el trámite está aprobado desde el nombre de la asociación, la constitución de la misma, se ha efectuado y registrado el acta de constitución de la asociación, se debe registrar la directiva como consta en la siguiente solicitud:

Solicitud de Registro de Directiva

FORMATO PARA ASOCIACIONES EPS

MODELO DE SOLICITUD DE REGISTRO DE DIRECTIVA

Ciudad y fecha:

Ingeniero

Hugo Jácome Estrella

SUPERINTENDENTE DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

Presente.-

De mis consideraciones

Yo, (NOMBRE DEL SOLICITANTE)....., con cédula de ciudadanía No., mayor de edad, en mi calidad de PRESIDENTE de la ASOCIACIÓN....., con domicilio principal en (DETALLAR LA DIRECCIÓN)....., respetuosamente solicito:

Que, previa revisión de la certificación requerida por la Superintendencia, que adjunto a la presente, se digno REGISTRAR en los archivos que tiene a su cargo a la Directiva elegida.

Firma y sello

PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN

Figura 6. Solicitud de Registro de Directiva

5.2.3. Obtención del Registro Único de Contribuyente

Como primer paso, para identificar a los ciudadanos frente a la Administración Tributaria, se implementó el Registro Único de Contribuyentes (RUC), cuya función es registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y proporcionar información a la Administración Tributaria.

El RUC corresponde a un número de identificación para todas las personas naturales y sociedades que realicen alguna actividad económica en el Ecuador, en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deban pagar impuestos.

El número de registro está compuesto por trece números y su composición varía según el Tipo de Contribuyente.

El RUC registra información relativa al contribuyente como por ejemplo: la dirección de la matriz y sus establecimientos donde realiza la actividad económica, la descripción de las actividades económicas que lleva a cabo, las obligaciones tributarias que se derivan de aquellas, entre otras.

El trámite para la inscripción en el RUC inicia con la presentación del formulario RUC 01- A, que corresponde a personas jurídicas, en este formulario se determina la fecha de inicio de actividades toda la identificación de Representante Legal:

Identificación y ubicación del domicilio del Representante Legal			
APELLIDOS Y NOMBRES O RAZÓN SOCIAL			
NACIONALIDAD	11	C.I., RUC O PASAPORTE	12 TIPO DE VISA (EXTRANJERO)
PROVINCIA	14	CANTÓN	
PARROQUIA	16	CALLE	
NÚMERO	18	INTERSECCIÓN	
REFERENCIA			
TELÉFONO (CELULAR O CONVENCIONAL)	21	CORREO ELECTRÓNICO	

Figura 7. Identificación y ubicación del domicilio del Representante Legal

La ubicación de la empresa o asociación, los contactos, los accionistas o socios, la actividad económica principal y las actividades secundarias.

Se firma el formulario y se presenta ante el Servicio de Rentas Internas.

Los requisitos que deben presentarse como asociación son:

- ✓ La presentación del original y copia, o copia certificada de la publicación en el Registro Oficial del Decreto Ejecutivo, Acuerdo Ministerial o Resolución por medio del cual se otorga personería jurídica.
- ✓ Se debe presentar el original y copia de la cédula del representante legal y una copia de una planilla de servicios básicos del representante legal o su conyugue; y,
- ✓ El Certificado de votación original.

5.2.4. Afiliación de Empleados y Trabajadores al IESS

Los pasos para la afiliación de trabajadores se los puede obtener del portal web del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, y estos son:

- Ingresar a la página www.iess.gob.ec,
- Seleccionar la opción empleadores /servicios en línea.
- Aviso de entrada y salida.
- Ingresar al sistema con el número de cédula y clave del empleador.
- Seleccionar la opción aviso de entrada.
- Ingresar número de cédula del afiliado.
- Validar y enviar.
- Llenar los datos que solicita el sistema y pulsar la opción ACEPTAR.

5.3. Organización y administración

Dentro de la Organización y Administración se analizarán los postulados administrativos que será necesario sociabilizar con los involucrados de la empresa, toda empresa debe diseñar su planeación estratégica con el propósito de ir

cumpliendo sus objetivos a mediano, largo y corto plazo estos objetivos deben ser medibles y de ser posible cuantificables ya sea otorgándoles presupuesto o en su defecto midiendo el tiempo en que se da su cumplimiento.

Esta planificación estratégica analiza el entorno interno y externo de la organización desde los factores en los que la empresa se desenvuelve en el mercado, las necesidades, gusto y preferencias del consumidor, su capacidad financiera, y sus motivaciones de compra; también analizamos a nuestra empresa y vemos cual es el impacto que este entorno causa en nuestra organización, finalmente la planificación de las mejor alternativas para convertir las amenazas en fortalezas para nuestra empresa, nuestros inversionistas y nuestros clientes internos y externos.

Otra estrategia en la que debemos enfocarnos, es la definición de nuestro talento humano y su gestión a través de la entrega de organigramas precisos y efectivos para el manejo adecuado de la gestión administrativa, establecer las funciones y responsabilidades, el mejor perfil de acuerdo al cargo, y sus funciones, por tal razón estableceremos un organigrama estructural, y funcional adecuado a nuestra empresa.

Tal como comenta Scheler:

El reclutamiento es una actividad fundamental del programa de gestión de Recursos Humanos de una organización. Una vez que se han terminado las necesidades de Recursos Humanos y los requisitos de los puestos de trabajo es cuando puede ponerse en marcha un programa de reclutamiento para generar un conjunto de candidatos potencialmente cualificados. Estos candidatos podrán conseguirse a través de fuentes internas o externas. (Scheler, 1997, pág. 173).

5.3.1. Misión

La misión es el motivo, propósito, fin o razón de ser de la existencia de una organización porque define:

1. Lo que pretende cumplir en su entorno o sistema social en el que actúa,
2. Lo que pretende hacer, y,

3. El para qué lo va a hacer.

Enrique Franklin, en su libro «Organización de Empresas», menciona acerca de la **misión**, que "este enunciado sirve a la organización como guía o marco de referencia para orientar sus acciones y enlazar lo deseado con lo posible" (Enrique, 2004, pág. 177)

Considerando lo anteriormente indicado nuestra misión se enmarca en lo siguiente:

Comercializar productos útiles y de buena calidad, obteniendo la satisfacción máxima de nuestros clientes, utilizando las mejores herramientas de gestión administrativa, operativa y comercial, con manejo adecuado de responsabilidad social sujetándonos a un crecimiento sostenible, rentable y óptimo para nuestra gente.

5.3.2. Visión

La visión es una exposición clara que indica hacia donde se dirige la empresa a largo plazo y en qué se deberá convertir, tomando en cuenta las nuevas tecnologías, de las necesidades y expectativas cambiantes de los clientes, la aparición de nuevas condiciones de mercado y sus factures de consumo.

Para Jack Fleitman, en el mundo empresarial, la **visión** se define como "el camino al cual se dirige la empresa a largo plazo y sirve de rumbo y aliciente para orientar las decisiones estratégicas de crecimiento junto a las de competitividad" (Jack, 2000, pág. 283)

Nuestra visión es:

Apoyándonos con los mejores fabricantes establecernos como una empresa líder en la distribución de equipos e insumos computacionales en el mercado ecuatoriano, proyectándonos al mercado latinoamericano.

Tabla 33. Análisis FODA

		FACTORES INTERNOS	FACTORES EXTERNOS
		DEBILIDADES	AMENAZAS
N E G A T I V O S		El inicio de operaciones sin un capital elevado sostenible.	El establecimiento de salvaguardias, desmotivan la importación de productos desde mercados internacionales.
		Poca difusión del proyecto al inicio del mismo.	Elevados costos de importación, encarecerían los precios de comercialización.
		Inexistencia de producción local.	
		Cambio de hábitos de consumo de los productos propuestos en el proyecto.	Reducción de fuentes de crédito con tasas crediticias accesibles.
	Costos fijos elevados independiente del peso de la cantidad importada, obliga a tener un peso máximo para reducir el impacto en el precio de las unidades.		
		FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
P O S I T I V O S		Se tiene resultados claros de la demanda insatisfecha en cuanto a cualidades y cantidades de los productos que deben importarse.	Se tiene un elevado interés por el proyecto por parte del mercado sobre todo dentro de los entrevistados y encuestados.
		Se reducen los costos al ser más efectivos en la compra de productos para satisfacer las necesidades existentes.	Se puede recibir apoyo de los socios que integren el proyecto como compradores y distribuidores.
		Se ha obtenido información que indica las preferencias del consumidor en cuanto a los productos y centros de abastecimiento.	Se puede aprovechar la fidelidad como una gran estrategia empresarial y el establecimiento de alianzas estratégicas.
		Se conoce de primera mano información pertinente de la rotación de los productos.	Se puede recibir incentivos económicos estatales debido a la formación de una asociación gremial sectorial.
		No se encuentra en el mercado una asociación de las mismas características.	

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

5.3.3. Objetivos Generales de la empresa

Los objetivos de una empresa son resultados, situaciones o estados que una empresa pretende alcanzar o a los que pretende llegar, en un periodo de tiempo y a través del uso de los recursos con los que dispone o planea disponer.

Establecer objetivos es esencial para el éxito de una empresa pues éstos establecen un curso a seguir y sirven como fuente de motivación para los miembros de la misma.

Las características de los objetivos de una empresa y que los hacemos como propios son:

- ✓ Medibles en su dimensión de descripción.
- ✓ Claros para un fácil entendimiento y compromiso de ejecución, y cumplimiento.
- ✓ Alcanzables es decir deben ser propuestos con un criterio de ser factible.
- ✓ Desafiantes, pues deben contener un reto que se asimila entre los involucrados.
- ✓ Realistas en su descripción y de razonabilidad en el entorno sin fantasías o limitaciones inexistentes, considerando los recursos disponibles.
- ✓ Coherentes, deben tener una alineación sensata frente a toda la planificación estratégica.

En tal virtud nuestros objetivos generales son los siguientes:

- ✓ Estudiar el macro y micro entorno así como ejecutar constantes análisis de mercado sobre el entorno en el que se desarrolla nuestra empresa, proporcionar a gerencia general posibles nichos de mercado en donde podamos insertar nuestros productos y generar una cobertura superior al 20% de la demanda del Distrito metropolitano de Quito en los primeros 5 años de nuestras actividades.
- ✓ Determinar los productos con mayor rotación de nuestra gama de comercialización, a fin de operar con liquidez, un manejo eficiente de la rotación de inventarios y optimización de nuestro recurso financiero.
- ✓ Sociabilizar a nuestros colaboradores el compromiso de siempre privilegiar la calidez de atención y manejo de estándares de gestión de calidad por sobre el recurso financiero o comercialización de nuestros productos.
- ✓ Fomentar programas de capacitación constante a nuestro talento humano para tener profesionales de élite y con el mayor grado de compromiso hacia la organización.

- ✓ Establecer una cultura y clima laboral óptimo para nuestro talento humano.
- ✓ Obtener la exclusividad en nuestros clientes para abarcar sobre ellos todos los campos de acción de nuestros servicios y productos.
- ✓ Incrementar nuestro presupuestos de ventas en un porcentaje no menor del 10% de año a año.

5.3.4. Objetivos Específicos de la empresa

Son objetivos concretos expresados en términos de cantidad y tiempo. Los objetivos específicos son necesarios para alcanzar los objetivos generales. Nuestros objetivos específicos son:

- Establecer mediciones de nuestros procesos y sofisticarlos, reduciendo procesos repetitivos, que lleguen a tener obsolescencia o ineficacia.
- Maximizar la rentabilidad y reducir los costos.
- Alcanzar la tasa interna de retorno en los primeros 4 años.
- Generar como mínimo 5 plazas de trabajo por año.
- Conseguir la satisfacción de los clientes en un promedio 90% a través de encuestas de satisfacción del cliente.
- Reducir los tiempos de entrega de los productos a su mínimo posible.

En la sección 2 de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario se indica lo siguiente sobre las Asociaciones:

De las Organizaciones del Sector Asociativo Art. 18. Sector Asociativo

“Es el conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el objeto de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, auto abastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de la presente Ley.

Art. 19. Estructura Interna. La forma de gobierno y administración de las asociaciones constarán en su estatuto social, que preverá la existencia de un órgano de gobierno, como máxima autoridad; un órgano directivo; un órgano de control interno y un administrador, que tendrá la representación legal; todos ellos elegidos por mayoría absoluta, y sujetos a rendición de cuentas, alterabilidad y revocatoria del mandato.

La integración y funcionamiento de los órganos directivos y de control de las organizaciones del sector asociativo, se normará en el Reglamento de la presente Ley, considerando las características y naturaleza propias de este sector.

Art. 20. Capital Social. El capital social de estas organizaciones, estará constituido por las cuotas de admisión de sus asociados, las ordinarias y extraordinarias, que tienen el carácter de no reembolsables, y por los excedentes del ejercicio económico.

En el caso de bienes inmuebles obtenidos mediante donación, no podrán ser objeto de reparto en caso de disolución y se mantendrán con el fin social materia de la donación” (Asamblea Nacional, 2011, pág. 8).

En el Reglamento a la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, se indica en el Capítulo III que el Órgano de Gobierno debe estar integrado por todos los asociados, cuyas reuniones deben ser ordinarias, al menos una vez al año y cuantas veces sean necesarias de manera extraordinaria. Sus decisiones son de aplicación obligatoria, para todos los órganos directivos, de control, administración y a todos los integrantes de la asociación.

En cuanto al Órgano Directivo en este reglamento se especifica que será electo por el Órgano de Gobierno, tendrá una integración de 3 personas como mínimo y 5 máximo, con obligación de reunirse al menos una vez cada trimestre y no tienen límite de reuniones extraordinarias, estas reuniones deben ser convocadas por el Presidente de este Órgano, en cuya convocatoria debe establecerse el orden del día a tratarse.

Finalmente, el órgano de control de igual manera serán elegidas por el Órgano de gobierno, no será mayor a 3 asociados y al igual que el Órgano Directivo se reunirá

la menos una vez cada trimestre y de manera extraordinaria sin límite alguno, igualmente la convocatoria será remitida por el Presidente y se indicará el orden del día.

El Control Interno de las asociaciones además de su propio control será efectuado por la Auditoría Interna cuando sea procedente. Por otra parte el Administrador, será elegido por el órgano de gobierno y será el representante legal de la asociación. Será responsable de cumplir y hacer cumplir a los asociados, las disposiciones emanadas de los órganos de gobierno, directivo y de control de la asociación. El Administrador deberá presentar un informe administrativo y los estados financieros semestrales para consideración de los órganos de gobierno y control. El Administrador de la Asociación está obligado a entregar a los asociados en cualquier momento la información que esté a su cargo y que se le requiera.

Es necesario considerar que se debe establecer vocales en donde el número de vocales y el período de duración de los órganos directivos y de control, así como sus atribuciones y deberes al igual que las funciones del administrador constarán en el estatuto social de la asociación.

FLUJOGRAMA DE COMERCIALIZACIÓN

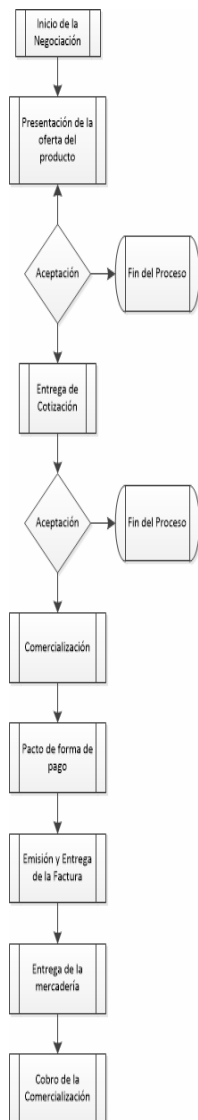


Figura 8. Flujograma de Comercialización.

Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

FLUJOGRAMA DE IMPORTACIÓN

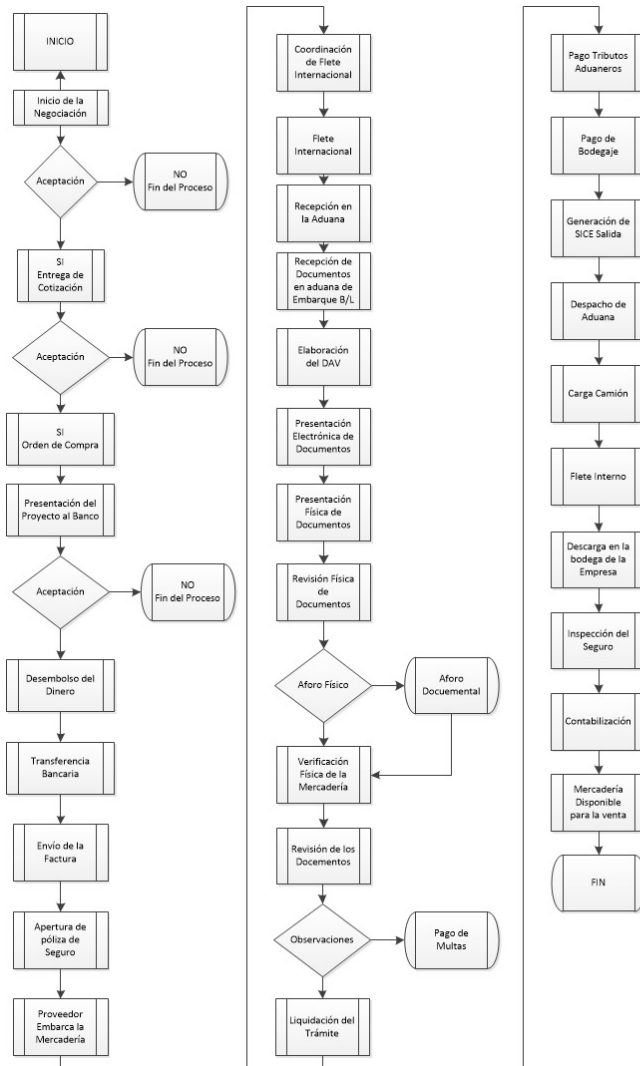


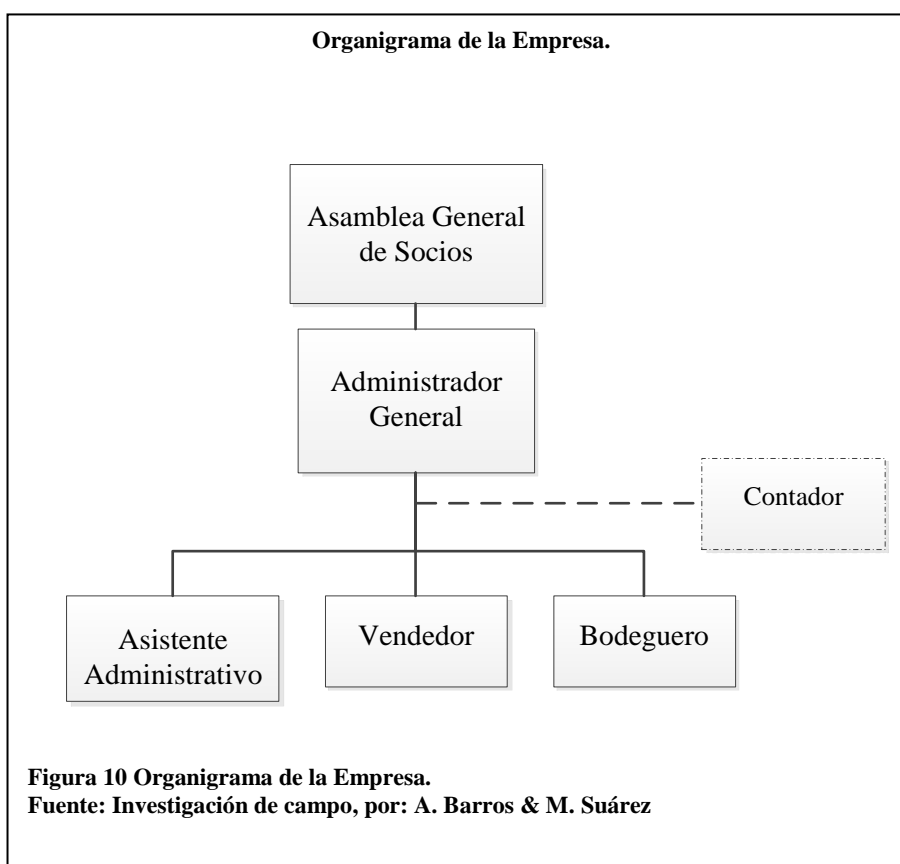
Figura 9. Flujograma de Importación.
Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

5.4. Organigrama de la empresa

Un organigrama es la representación gráfica de cómo está constituida una empresa, en sus distintos departamentos, jerarquías, relaciones funcionales e interrelaciones entre los mismos, sus comunicaciones.

Para Enrique B. Franklin, autor del libro "Organización de Empresas", el organigrama es "la representación gráfica de la estructura orgánica de una institución o de una de sus áreas, en la que se muestran las relaciones que guardan entre sí los órganos que la componen" (Enrique, 2004, pág. 78).

En nuestro proyecto establecemos el siguiente organigrama estructural de la organización:



5.4.1. Manual de Funciones

1.- Administrador General

- ✓ Buscar nuevos Clientes.
- ✓ Campañas de Marketing.
- ✓ Supervisión de los Departamentos de Administración e importaciones.
- ✓ Administración de la empresa.
- ✓ Análisis de estados financieros.
- ✓ Elaboración de presupuestos anuales de operación de la empresa.
- ✓ Preparación Conjuntamente con el Jefe Administrativo Contable, sistemas de motivación para los colaboradores, así como de sus capacitaciones.
- ✓ Planificar y proponer a la junta directiva, estrategias y políticas para llevar adelante los planes de la organización.
- ✓ Realizar Compras Internacionales.
- ✓ Inserción de nuestros productos en distintos nichos del mercado.
- ✓ Preparación de campañas de promoción y publicidad.
- ✓ Análisis periódico del mercado en su macro y micro entorno.
- ✓ Preparación del presupuesto de comercialización
- ✓ Análisis de los cumplimientos de ventas por parte de los vendedores.

2. Asistente Administrativo

- ✓ Redacción de textos dispuestos por el Gerente General y el personal en General
- ✓ Planificación de agendas de trabajo para el Gerente y Jefaturas
- ✓ Determinar un cronograma de entrega y recepción de documentación a los proveedores de servicio.
- ✓ Compra y entrega a los colaboradores de materiales de oficina.
- ✓ Encargada de la recepción de la empresa.
- ✓ Encargada de la central telefónica.
- ✓ Recibir despachar y llevar el control de la correspondencia recibida, así como papelería de interés para los diferentes departamentos.

- ✓ Recibir y enviar mensajes y correos de la empresa (pedidos, respuestas y atención al público en general)
- ✓ Entregar a los miembros del departamento un ejemplar de las reglamentaciones, cambios que se emitan para el mismo, y que contengan instrucciones de autoridades administrativas, fiscalizadoras internas adquiriendo copia firmada como constancia de haberla recibido.
- ✓ Llevar los libros de registro que sean necesarios (imagen, puntualidad, asistencia, despachos, etc.)
- ✓ Realizar trámites de importación.
- ✓ Asistencia Contable y Tributaria.
- ✓ Control Recurso Humano
- ✓ Asistencia Contable y Tributaria
- ✓ Cobranzas
- ✓ Reportes contables
- ✓ Manejo de caja chica
- ✓ Manejo de conciliaciones bancarias
- ✓ Emisión de pagos.

3. Vendedor

- ✓ Obtención de bases de datos para las visitas a los clientes.
- ✓ Visitas a clientes para informarles a los posibles clientes de nuestros servicios
- ✓ Planificación de programas de ventas a mayoristas
- ✓ Obtención de referidos con los clientes existentes.
- ✓ Planificación de cronograma de visitas mensuales a distribuidores y a clientes para analizar su satisfacción de los productos y de nuestros servicios.
- ✓ Asistir en las tareas comerciales.

4. Bodeguero

- ✓ Encargado de recibir y despachar la mercadería.
- ✓ Responsable del control de inventarios.
- ✓ Manejo del Stock máximo y mínimo de los inventarios y control de rotación de los productos.
- ✓ Encargado de hacer envíos de valijas, documentaciones y actividades de mensajería de la empresa.
- ✓ Limpieza de las áreas de la empresa.

CAPÍTULO 6

ESTUDIO FINANCIERO

6.1. Objetivos del Estudio Financiero

Una vez que se ha determinado el mercado al que pretende enfocar con la asociación de pequeños productores, analizado el proceso de importación así como el proceso de distribución y toda su cadena de suministro, también se ha estudiado la ubicación ideal del proyecto, es necesario cuantificar los valores que se aplicarán al proyecto para establecer su factibilidad y rendimiento durante el ejercicio económico y su proyección a lo largo del tiempo.

Para lo cual el presente capítulo tendrá los siguientes objetivos:

- Identificar los costos y gastos que el proyecto presenta, cuantificando estos aspectos de la manera más real posible, para en el caso de poner el proyecto en marcha no tenga variación ni distorsión alguna, desde la identificación de los costos de la importación, comercialización, y los gastos que deriven de la gestión administrativa entre otros.
- Aplicar el mejor sentido de análisis de la proyección de estos costos y gastos en función al transcurso del tiempo y variables económico – financieras que pueden afectar el proyecto a nivel local en cuanto a la importación o comercial.
- Analizar la mejor alternativa de financiamiento de fuente pública o privada.
- Determinar estados proforma, balance de situación financiera, estado de resultados.
- Calcular indicadores financieros como el VAN, la TIR.
- Establecer el punto de equilibrio del proyecto.

6.2. La Inversión

“La inversión debemos entenderla como, las erogaciones que se realizan para obtener una utilidad o un beneficio.” (Hernández, 2001, pág. 101).

6.2.1. Inversión inicial

“Conjunto de elementos patrimoniales adscritos a la sociedad de forma imprescindible para la propia actividad de la misma, se denominan también activos tangibles” (Baca, 2010, pág. 132)

Para el presente proyecto se requiere invertir en los siguientes activos, para la gestión de la empresa y atención a sus clientes y actividades de nuestros trabajadores.

Tabla 34. Inversión Total Inicial

MUEBLES Y ENSERES				
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorio	Unid.	1	\$ 190,00	\$ 190,00
Modulares para oficina	Unid.	3	\$ 140,00	\$ 420,00
Sillas	Unid.	8	\$ 45,00	\$ 360,00
Mesa de Reuniones	Unid.	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Archivador Aéreo	Unid.	4	\$ 65,00	\$ 260,00
Archivador vertical	Unid.	2	\$ 60,00	\$ 120,00
Perchas Metálicas - bodega	Unid.	3	\$ 115,00	\$ 345,00
TOTAL				\$ 1.895,00

EQUIPO DE COMPUTO				
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadoras	Unid.	4	\$ 400,00	\$ 1.600,00
Servidor	Unid.	1	\$ 800,00	\$ 800,00
Impresora-Copiadora	Unid.	1	\$ 150,00	\$ 150,00
TOTAL				\$ 2.550,00

EQUIPO DE OFICINA				
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Teléfono	Unid.	4	\$ 23,00	\$ 92,00
Central Telefónica	Unid.	1	\$ 180,00	\$ 180,00
Etiquetadora	Unid.	1	\$ 12,00	\$ 12,00
TOTAL				\$ 284,00

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

Tabla 35. Inversión en Activos Fijos

INVERSION EN ACTIVOS FIJOS	
Muebles y Enseres	\$ 1.895,00
Equipos de Computación	\$ 2.550,00
Equipos de Oficina	\$ 284,00
TOTAL	\$ 4.729,00

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

La inversiones en activos diferidos o intangibles representan por aquellos rubros cuyo beneficio se obtienen en varios periodos, y se determinan por desembolsos de dinero en aspectos que no son tangibles, pero que sirven a la empresa para poder iniciar sus actividades, el derecho de producción de productos o servicios, marcas, patentes y aspectos que le representan enormemente a la empresa, para la gesta del presente proyecto la inversión de los activos intangibles se expone a continuación pero basado en la aplicación de normas NIIF:

Tabla 36. Inversión En Gastos Pre Operacionales

Gastos Pre operacionales	
Estudio y Diseño	\$ 350,00
Inscripción en el Registro mercantil	\$ 100,00
Registros y Licencias	\$ 900,00
Honorarios y Notarías	\$ 1.500,00
Imprevistos	\$ 1.500,00
TOTAL	\$ 4.350,00

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

6.3.Capital de Trabajo

“Es el conjunto de recursos necesarios en la forma de activos corrientes que deberá disponer el inversionista para la operación del proyecto” (Barreno, 2006, pág. 88).

Es el capital con el que el presente proyecto arranca sus operaciones y que se destina a la compra de mercadería o materia prima, sirve de base para poner en marcha el proyecto, es decir, el valor de importación de la mercadería, junto a este valor se ha pensado ingresar a la inversión inicial un rubro para imprevistos con el fin de dar tranquilidad a la administración durante la iniciación del proyecto, hasta que los productos puedan tener una venta considerable en el mercado se debe tener la fluidez económica para solventar las necesidades de empresa. El detalle del capital de trabajo es:

Tabla 37. Inversión en Capital De Trabajo

INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO		
ACTIVOS		
Mercadería Disponible Para la Venta		\$ 40.732,65
Inventario Inicial de Mercadería	\$ 40.732,65	
ACTIVO FIJO		\$ 4.729,00
Equipo de Computación	\$ 2.550,00	
Equipo de Oficina	\$ 284,00	
Muebles y Enseres	\$ 1.895,00	
ACTIVO INTANGIBLE		\$ 4.350,00
Inversión Pre Operacional	\$ 4.350,00	
TOTAL ACTIVOS		\$ 49.811,65
GASTOS		\$ 49.176,75
Gastos de Administración	\$ 31.462,38	
Gastos de Ventas	\$ 14.081,64	
Gastos financieros	\$ 3.632,74	
TOTAL ACTIVOS Y GASTOS		\$ 98.988,40

INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO			
GASTOS	MENSUAL	TRIMESTRAL	ANUAL
Gastos de Administración	\$ 2.621,86	\$ 7.865,59	\$ 31.462,38
Gastos de Ventas	\$ 1.173,47	\$ 3.520,41	\$ 14.081,64
Gastos Financieros	\$ 302,73	\$ 908,18	\$ 3.632,74
TOTAL ACTIVOS Y GASTOS	\$ 4.098,06	\$ 12.294,19	\$ 49.176,75

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

El capital de trabajo requerido se ha calculado para todo el año, considerando los gastos y desembolsos del proyecto.

Pero para poder suplir las necesidades de fluidez financiera, se ha considerado un monto que permita pagar los gastos del proyecto del primer mes de gestión, este valor se ha sumado al valor real del crédito a fin de no caer en iliquidez por falta de recursos, es decir en los valores de fuente ajena para inversión del proyecto incrementamos el valor obtenido para el capital de trabajo por un mes.

6.3.1. Gastos Administrativos

“Son todas las erogaciones que tienen como función, el sostenimiento de las actividades destinadas a mantener la dirección y la administración, de la empresa, que de un modo indirecto están relacionados con la operación de ventas.” (Hernández, 2001, pág. 99).

Los gastos administrativos para el presente proyecto son los siguientes:

Tabla 38. Gastos Administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS		
DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Sueldos y Salarios	\$ 1.367,83	\$ 16.413,90
Arriendos	\$ 700,00	\$ 8.400,00
Servicios Básicos	\$ 165,00	\$ 1.980,00
Suministros de Oficina	\$ 75,90	\$ 910,80
Seguro		\$ 141,87
Depreciaciones	\$ 63,57	\$ 762,81
Amortizaciones	\$ 36,25	\$ 435,00
Honorarios Contador Externo	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Compra Extintores	\$ 12,00	\$ 144,00
TOTAL	\$ 2.620,54	\$ 31.588,38

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

6.3.1.1. Sueldos y Salarios

“El salario es la remuneración que debe pagar el patrón (empresa) al trabajador, por su desempeño. Éste puede fijarse por unidad de tiempo, por unidad de obra, por comisión, a precio alzado, o de cualquier otra manera.” (Hernández, 2001, pág. 100).

Los valores por remuneración en el Ecuador se consideran los sueldos, y demás beneficio de orden social, que son regidos por el gobierno a través del Ministerio de Relaciones Laborales, los beneficios que se reciben son el décimo tercero, el décimo cuarto, seguro social, fondos de reserva.

En el siguiente cuadro se expone las tasas de incremento que se han dado en el Ecuador de los sueldos de los últimos 4 años, para poder aplicarlo al momento de hacer la proyección de los gastos.

Tabla 39. Incrementos Salariales Anuales

PROMEDIO DE INCREMENTO SALARIAL		
Año	En Dólares	En Tasa
2011 - 2012	28,00	5,43%
2012 - 2013	26,00	8,81%
2013 - 2014	22,00	3,20%
2014 - 2015	14,00	4,11%
TOTAL	22,50	5,39%

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

Tabla 40. Gasto Sueldo Administración y Ventas

GASTOS SUELDOS ADMINISTRATIVOS AÑO 1							
DETALLE	SUELDO MENSUAL	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	APORTE PATRONAL IESS 12.15%	VACACIONES	TOTAL MENSUAL	TOTAL AÑO 1
Administrador General	\$ 600,00	\$ 50,00	\$ 29,50	\$ 72,90	\$ 25,00	\$ 777,40	\$ 9.328,80
Asistente administrativa	\$ 450,00	\$ 37,50	\$ 29,50	\$ 54,68	\$ 18,75	\$ 590,43	\$ 7.085,10
TOTAL	\$ 1.050,00	\$ 87,50	\$ 59,00	\$ 127,58	\$ 43,75	\$ 1.367,83	\$ 16.413,90

GASTOS SUELDOS DE VENTAS AÑO 1							
DETALLE	SUELDO MENSUAL	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	APORTE PATRONAL IESS 12.15%	VACACIONES	TOTAL MENSUAL	TOTAL AÑO 1
Vendedor 1	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 29,50	\$ 48,60	\$ 16,67	\$ 528,10	\$ 6.337,20
Bodeguero	\$ 380,00	\$ 31,67	\$ 29,50	\$ 46,17	\$ 15,83	\$ 503,17	\$ 6.038,04
TOTAL	\$ 780,00	\$ 65,00	\$ 59,00	\$ 94,77	\$ 32,50	\$ 1.031,27	\$ 12.375,24

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

Tabla 41. Proyección de Gastos de Sueldos

PROYECCIÓN DE GASTOS DE SUELDOS ADMINISTRACIÓN					
DETALLE	Fondo de Reserva desde el año 2	VALOR AÑO 2	VALOR AÑO 3	VALOR AÑO 4	VALOR AÑO 5
Administrador General	\$ 600,00	\$ 10.355,51	\$ 10.913,41	\$ 11.501,37	\$ 12.121,01
Asistente administrativa	\$ 450,00	\$ 7.859,90	\$ 8.283,35	\$ 8.729,62	\$ 9.199,93
TOTAL	\$ 1.050,00	\$ 18.215,41	\$ 19.196,77	\$ 20.230,99	\$ 21.320,94

PROYECCIÓN DE GASTOS DE SUELDOS VENTAS					
DETALLE	Fondo de Reserva desde el año 2	VALOR AÑO 2	VALOR AÑO 3	VALOR AÑO 4	VALOR AÑO 5
Vendedor 1	\$ 400,00	\$ 7.028,03	\$ 7.406,67	\$ 7.805,70	\$ 8.226,23
Bodeguero	\$ 380,00	\$ 6.695,28	\$ 7.055,99	\$ 7.436,13	\$ 7.836,75
TOTAL	\$ 780,00	\$ 13.723,31	\$ 14.462,66	\$ 15.241,83	\$ 16.062,99

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

6.3.1.2. Arriendo de oficina

Una vez analizado en el estudio técnico la mejor ubicación de la empresa se debe considerar el valor de pago del arriendo mensual de la oficina o instalaciones donde se ubicará la empresa, se debe indicar que la ubicación de la empresa estratégicamente hablando es la que mejores atributos tiene, ya que la cercanía al mercado es ideal, así como los costos frente a la disponibilidad de espacio que la empresa requiere.

Tabla 42. Gasto Arriendo

ARRIENDOS			
DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Arriendo	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 8.400,00
TOTAL			\$ 8.400,00

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

6.3.1.3. Servicios Básicos

Son los gastos por la utilización de servicios que permiten la operación de la empresa y la realización de su gestión, en estos gastos se puede encontrar el servicio eléctrico, el suministro de agua potable, internet y teléfono.

Tabla 43. Gastos Servicios Básicos

Servicios Básicos		
DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Energía eléctrica	\$ 40,00	\$ 480,00
Teléfono	\$ 60,00	\$ 720,00
Internet	\$ 40,00	\$ 480,00
Agua potable	\$ 25,00	\$ 300,00
TOTAL	\$ 165,00	\$ 1.980,00

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

6.3.1.4. Suministros de oficina

Los gastos que se incurren por los suministros de oficina permiten a nuestros trabajadores desarrollar sus actividades diarias, debemos surtir a nuestros trabajadores útiles de oficina, papel de impresión entre otros.

Tabla 44. Suministros de Oficina

Útiles de Oficina					
Detalle	Unidad	Cantidad	Costo Uni.	Valor Mensual	Valor Annual
Papel Bond	Resma	6	\$ 3,25	\$ 19,50	\$ 234,00
Sobre Manila	Un	30	\$ 0,10	\$ 3,00	\$ 36,00
Sobres Oficio	Un	30	\$ 0,08	\$ 2,40	\$ 28,80
Esferos	Un	6	\$ 0,30	\$ 1,80	\$ 21,60
Lapiceros	Un	3	\$ 0,90	\$ 2,70	\$ 32,40
Minas	Caja	3	\$ 2,10	\$ 6,30	\$ 75,60
Estilete	Un	3	\$ 1,00	\$ 3,00	\$ 36,00
Grapadora	Un	3	\$ 4,10	\$ 4,10	\$ 49,20
Grapas	Caja	3	\$ 1,50	\$ 4,50	\$ 54,00
Perforadora	Un	3	\$ 4,10	\$ 4,10	\$ 49,20
Carpetas para archivador	Un	5	\$ 1,00	\$ 5,00	\$ 60,00
Cinta Adhesiva	Un	6	\$ 1,00	\$ 6,00	\$ 72,00
Dispensador Cinta	Un	3	\$ 1,50	\$ 4,50	\$ 54,00
Clips	Caja	6	\$ 1,00	\$ 6,00	\$ 72,00
Saca Grapas	Un	3	\$ 1,00	\$ 3,00	\$ 36,00
Total				\$ 75,90	\$ 910,80

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

6.3.2. Gastos de Ventas

Los gastos de venta del presente proyecto representan los valores en que se incurren desde la llegada de los productos del exterior hasta la entrega al cliente, se debe tomar en cuenta los valores que integran el trabajo, la oferta de los productos así como también los valores que se deben asumir de transporte si es que a futuro se piensa que estos deben ser considerados en la comercialización de los accesorios y repuestos a los clientes finales.

Tabla 45. Gastos de Ventas

DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Sueldos y Salarios	\$ 1.023,47	\$ 12.281,64
Publicidad	\$ 150,00	\$ 1.800,00
TOTAL		\$ 14.081,64

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

6.3.2.1.Publicidad

Tabla 46. Gasto Publicidad

PUBLICIDAD			
DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Gasto publicidad		\$ 150,00	\$ 1.800,00
TOTAL			\$ 1.800,00

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

Se ha considerado que el valor de publicidad cubre gastos de colocar publicidad en revistas de tipo tecnológico así como en la elaboración de trípticos que serán entregados a los socios para que puedan acceder a nuestros productos.

6.3.3. Gastos Financieros

Son los intereses que se deben pagar en relación con capitales obtenidos en préstamo. Algunas veces estos costos se incluyen en los generales y de administración, pero lo correcto es registrarlos por separado, ya que un capital prestado puede tener usos muy diversos y no hay por qué cargarlo a un área específica. (Baca, 2010, pág. 143).

Una vez que se ha identificado los valores y desembolsos que el proyecto debe tener para la importación de los productos, la puesta a disposición de los socios

como clientes, y la gestión de la empresa es importante considerar que se debe tener en cuenta el origen y destino de los valores a invertirse en el proyecto para ello se ha determinado el siguiente cuadro de fuentes y usos:

Tabla 47. Fuentes y Usos

CUADRO DE FUENTES Y USOS					
DESCRIPCION	VALOR	PROPIOS		AJENOS	
		%	VALOR	%	VALOR
MERCADERIA	\$ 40.732,65	56%	\$ 22.810,28	44%	\$ 17.922,36
MUEBLES Y ENSERES	\$ 1.895,00	100%	\$ 1.895,00		
EQUIPOS DE COMPUTACION	\$ 2.550,00	100%	\$ 2.550,00		
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 284,00	100%	\$ 284,00		
ACTIVOS INTANGIBLES	\$ 4.350,00	100%	\$ 4.350,00		
TOTAL	\$ 49.811,65	64%	\$ 31.889,28	36%	\$ 17.922,36

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

Como se puede observar el valor que se requiere para el crédito llega al 60% de la inversión inicial del proyecto valor cuya fuente viene de un crédito que se solicitará en fuentes de inversión que puede ser de fuente pública o privada, dependiendo de la mejor opción de financiamiento y la entrega de fondos, el uso que se hará con este capital externo es exclusivamente para la adquisición de los productos o mercadería que se compre para la comercialización entre los socios de la asociación sin considerar el mercado detallista, pero al valor del crédito se ha agregado un valor de imprevistos el cual nos permita trabajar al inicio del proyecto, considerando un mes de sueldos, y gastos varios requeridos para normal gestión de la empresa.

De las fuentes de financiamiento existentes en el mercado la que más facilidades brinda para el sector empresarial es la Corporación Financiera Nacional, a través del fomento de créditos para proyectos de PYMES en donde la tasa de interés llega a 10.85 por ser un crédito de 3 a 5 años (Véase Anexos) vigente para el mes de marzo de 2015.

La información numérica del financiamiento se expone a continuación:

DATOS DEL CRÉDITO

MONTO DEL CRÉDITO	\$ 21.717,70
PLAZO-MESES	36
INTERES	10,85%
CUOTA	\$709,47

Se expone también un cuadro resumen de la tabla de amortización, en periodos trimestrales y anuales:

Tabla 48. Tabla de Amortización Trimestral

Tabla de Amortización Anual				
AÑO	TRIMESTRE	INTERES	CAPITAL	DIVIDENDO
AÑO 1	1ro	\$ 572,73	\$ 1.809,81	\$ 2.382,54
	2do	\$ 523,64	\$ 1.809,81	\$ 2.333,45
	3er	\$ 474,55	\$ 1.809,81	\$ 2.284,36
	4to	\$ 425,46	\$ 1.809,81	\$ 2.235,26
AÑO 2	1ro	\$ 376,36	\$ 1.809,81	\$ 2.186,17
	2do	\$ 327,27	\$ 1.809,81	\$ 2.137,08
	3er	\$ 278,18	\$ 1.809,81	\$ 2.087,99
	4to	\$ 229,09	\$ 1.809,81	\$ 2.038,90
AÑO 3	1ro	\$ 180,00	\$ 1.809,81	\$ 1.989,81
	2do	\$ 130,91	\$ 1.809,81	\$ 1.940,72
	3er	\$ 81,82	\$ 1.809,81	\$ 1.891,63
	4to	\$ 32,73	\$ 1.809,81	\$ 1.842,54

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

Como se puede ver ya se tienen definidos todos los gastos que se incurre en el proyecto por ello se determina el gasto total en la siguiente tabla:

Tabla 49. Determinación del Gasto Total

DETERMINACION DEL GASTO	
DETALLE	V/TOTAL
Gasto de Administración	\$ 31.462,38
Gasto de Ventas	\$ 14.081,64
Gastos financieros	\$ 3.632,74
TOTAL	\$ 49.176,75

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

Establecidos los gastos del proyecto ahora debemos establecer los costos del mismo, en el caso del presente proyecto al tratarse de un proyecto de comercialización el costo de ventas se establece por la compra de los productos, los costos de la importación y los costos que se debe incurrir en todo el proceso de la cadena de suministro.

En los costos de la importación se han considerado el número de productos a importarse, el valor que tienen los productos en el mercado externo, el valor que tendría cada uno en cuanto al transporte, el valor del Seguro que para el caso de este proyecto se ha tomado un 0.8%; también se ha agregado los respectivos porcentajes de las tasas de advalorem así como también de las salvaguardias que entraron en vigencia en el mes de marzo en nuestro país, y que en algunos casos si se aplica a los productos a importarse; también se ha agregado los valores de Fodinfra, valores de Desaduanización, honorarios del agente afianzador e impuestos.

Los costos de importación son los siguientes:

Tabla 50. Costos de Destino de la Importación

DETALLE	BASE IMP.	IVA	TOTAL
AGENTE DE ADUANA	\$ 330,00	\$ 39,60	\$ 369,60
ALMACENAJE	\$ 35,00	\$ 4,20	\$ 39,20
TRANSPORTE INTERNO	\$ 100,00		\$ 100,00
IMPUESTO SALIDA DIVISAS	\$ 1.614,55		\$ 1.614,55
GASTOS EN DESTINO AEROLINEA	\$ 50,00	\$ 6,00	\$ 56,00
GASTOS FINANCIEROS	\$ 10,00	\$ 1,20	\$ 11,20
Totales	\$ 2.139,55	\$ 51,00	\$ 2.190,55

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

Tabla 51. Costos de Importación

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR TOTAL FCA	Flete	Seguro	CIP	ADV	FODINFA 0,5% CIP	% SALVAGUARDIA	SALVAGUARDIA	GASTOS EN DESTINO	COSTO TOTAL
Chip Samsung	300	\$ 375,00	\$ 8,07	\$ 3,06	\$ 386,13	\$ 38,61	\$ 1,93	15%	\$ 57,92	\$ 25,38	\$ 509,98
Chip Lexmark	300	\$ 375,00	\$ 8,07	\$ 3,06	\$ 386,13	\$ 38,61	\$ 1,93	15%	\$ 57,92	\$ 25,38	\$ 509,98
Chip HP	300	\$ 375,00	\$ 8,07	\$ 3,06	\$ 386,13	\$ 38,61	\$ 1,93	15%	\$ 57,92	\$ 25,38	\$ 509,98
Dispositivo Samsung	75	\$ 300,00	\$ 6,45	\$ 2,45	\$ 308,91	\$ 30,89	\$ 1,54	15%	\$ 46,34	\$ 20,31	\$ 407,98
Cilindros (Drum) HP	150	\$ 750,00	\$ 16,13	\$ 6,13	\$ 772,26	\$ 77,23	\$ 3,86	15%	\$ 115,84	\$ 50,76	\$ 1.019,95
Cilindros (Drum) SAMSUNG	150	\$ 750,00	\$ 16,13	\$ 6,13	\$ 772,26	\$ 77,23	\$ 3,86	15%	\$ 115,84	\$ 50,76	\$ 1.019,95
Chip Integrador Samsung	150	\$ 825,00	\$ 17,75	\$ 6,74	\$ 849,49	\$ 84,95	\$ 4,25	15%	\$ 127,42	\$ 55,84	\$ 1.121,95
Chip Xerox	75	\$ 93,75	\$ 2,02	\$ 0,77	\$ 96,53	\$ 9,65	\$ 0,48	15%	\$ 14,48	\$ 6,35	\$ 127,49
KiloToner para Impresora	15	\$ 244,88	\$ 5,27	\$ 2,00	\$ 252,14	\$ 12,61	\$ 1,26	45%	\$ 113,46	\$ 16,57	\$ 396,05
Kit de Herramientas	300	\$ 4.200,00	\$ 90,35	\$ 34,32	\$ 4.324,67	\$ 216,23	\$ 21,62	0%	\$ 0,00	\$ 284,27	\$ 4.846,80
Aspiradora ATRIX VACCUM OMEGA	30	\$ 5.986,20	\$ 128,77	\$ 48,92	\$ 6.163,89	\$ 924,58	\$ 30,82	45%	\$ 2.773,75	\$ 405,17	\$ 10.298,21
CL 1000 Concentrado Destapador de Cabezales	75	\$ 7.500,00	\$ 161,34	\$ 61,29	\$ 7.722,63	\$ 0,00	\$ 38,61	0%	\$ 0,00	\$ 507,63	\$ 8.268,87
Cuchilla de Toner	150	\$ 277,50	\$ 5,97	\$ 2,27	\$ 285,74	\$ 14,29	\$ 1,43	0%	\$ 0,00	\$ 18,78	\$ 320,23
Máquina Ultrasonido	30	\$ 4.020,00	\$ 86,48	\$ 32,85	\$ 4.139,33	\$ 206,97	\$ 20,70	5%	\$ 206,97	\$ 272,09	\$ 4.846,05
Sopladora Eléctrica	30	\$ 2.670,00	\$ 57,44	\$ 21,82	\$ 2.749,26	\$ 137,46	\$ 13,75	5%	\$ 137,46	\$ 180,72	\$ 3.218,64
Perillas para Impresoras Epson	300	\$ 1.500,00	\$ 32,27	\$ 12,26	\$ 1.544,53	\$ 77,23	\$ 7,72	0%	\$ 0,00	\$ 101,53	\$ 1.731,00
Empaques para Cabezales	300	\$ 408,00	\$ 8,78	\$ 3,33	\$ 420,11	\$ 21,01	\$ 2,10	0%	\$ 0,00	\$ 27,61	\$ 470,83
Cabezales para Impresoras Epson	75	\$ 374,25	\$ 8,05	\$ 3,06	\$ 385,36	\$ 19,27	\$ 1,93	0%	\$ 0,00	\$ 25,33	\$ 431,88
Cabezales para Impresoras Canon	75	\$ 374,25	\$ 8,05	\$ 3,06	\$ 385,36	\$ 19,27	\$ 1,93	0%	\$ 0,00	\$ 25,33	\$ 431,88
Fuser Fusionador de Impresoras	75	\$ 149,25	\$ 3,21	\$ 1,22	\$ 153,68	\$ 7,68	\$ 0,77	0%	\$ 0,00	\$ 10,10	\$ 172,23
Engranajes de Impresoras HP, SAMSUNG, CANON	150	\$ 63,00	\$ 1,36	\$ 0,51	\$ 64,87	\$ 3,24	\$ 0,32	0%	\$ 0,00	\$ 4,26	\$ 72,70
Totales							\$ 162,75		\$ 3.825,32	\$ 2.139,55	\$ 40.732,65

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

6.3.4. Depreciación y Valor de Salvamento

6.3.4.1. Depreciación

Son operaciones mediante las cuales, y al paso del tiempo, las empresas recuperan el costo de su inversión, debido a que las provisiones para tal fin se aplican directamente a los gastos en que la empresa incurre, disminuyendo con esto las utilidades, y por lo tanto no existe la salida de dinero al pagar menos impuestos y dividendos. (Hernández, 2001, pág. 132)

Se ha considerado para el presente proyecto la utilización del método de línea recta en las depreciaciones de los activos tangibles en los que se debe invertir.

Tabla 52. Cálculo de Depreciación

DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES

DEPRECIACIÓN =	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: right;">Costo Histórico</td> <td style="width: 10%; text-align: center;">-</td> <td style="width: 40%; text-align: right;">Valor Residual</td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="border-top: 1px solid black; text-align: center;">Vida Útil</td> </tr> </table>	Costo Histórico	-	Valor Residual	Vida Útil		
Costo Histórico	-	Valor Residual					
Vida Útil							

DEPRECIACIÓN =	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: right;">1.895,00</td> <td style="width: 10%; text-align: center;">-</td> <td style="width: 40%; text-align: right;">189,50</td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="border-top: 1px solid black; text-align: center;">10</td> </tr> </table>	1.895,00	-	189,50	10		
1.895,00	-	189,50					
10							

DEPRECIACIÓN =	170,55
----------------	--------

DEPRECIACION EQUIPO DE OFICINA

DEPRECIACIÓN =	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: right;">Costo Histórico</td> <td style="width: 10%; text-align: center;">-</td> <td style="width: 40%; text-align: right;">Valor Residual</td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="border-top: 1px solid black; text-align: center;">Vida Útil</td> </tr> </table>	Costo Histórico	-	Valor Residual	Vida Útil		
Costo Histórico	-	Valor Residual					
Vida Útil							

DEPRECIACIÓN =	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: right;">284,00</td> <td style="width: 10%; text-align: center;">-</td> <td style="width: 40%; text-align: right;">28,40</td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="border-top: 1px solid black; text-align: center;">10</td> </tr> </table>	284,00	-	28,40	10		
284,00	-	28,40					
10							

DEPRECIACIÓN =	25,56
----------------	-------

DEPRECIACION EQUIPO DE COMPUTACION

DEPRECIACIÓN =	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: right;">Costo Histórico</td> <td style="width: 10%; text-align: center;">-</td> <td style="width: 40%; text-align: right;">Valor Residual</td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="border-top: 1px solid black; text-align: center;">Vida Útil</td> </tr> </table>	Costo Histórico	-	Valor Residual	Vida Útil		
Costo Histórico	-	Valor Residual					
Vida Útil							

DEPRECIACIÓN =	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: right;">2.550,00</td> <td style="width: 10%; text-align: center;">-</td> <td style="width: 40%; text-align: right;">849,92</td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="border-top: 1px solid black; text-align: center;">3</td> </tr> </table>	2.550,00	-	849,92	3		
2.550,00	-	849,92					
3							

DEPRECIACIÓN =	566,70
----------------	--------

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

Es importante considerar que conjuntamente con la determinación de los valores a depreciar se ha tomado el valor del seguro de los bienes, en el siguiente cuadro se presentan los valores tanto de la depresión, la vida útil el valor del salvamento así como también el valor del seguro por cada grupo de bienes de la empresa.

Tabla 53. Detalle de Depreciación y Seguros de los Bienes

DETALLE	VALOR	DEP ANUAL	VALOR RESIDUAL	SEGURO 3%
MUEBLES Y ENSERES	\$ 1.895,00	\$ 170,55	\$ 1.724,45	\$ 56,85
Vida Útil	10	\$ 170,55	\$ 1.553,90	\$ 51,73
Porcentaje	10%	\$ 170,55	\$ 1.383,35	\$ 46,62
		\$ 170,55	\$ 1.212,80	\$ 41,50
		\$ 170,55	\$ 1.042,25	\$ 36,38
		\$ 170,55	\$ 871,70	\$ 31,27
		\$ 170,55	\$ 701,15	\$ 26,15
		\$ 170,55	\$ 530,60	\$ 21,03
		\$ 170,55	\$ 360,05	\$ 15,92
		\$ 170,55	\$ 189,50	\$ 10,80
TOTAL		\$ 1.705,50		\$ 338,26

DETALLE	VALOR	DEP ANUAL	VALOR RESIDUAL	SEGURO 3%
EQUIPO DE OFICINA	\$ 284,00	\$ 25,56	\$ 258,44	\$ 8,52
Vida Útil	10	\$ 25,56	\$ 232,88	\$ 7,75
Porcentaje	20%	\$ 25,56	\$ 207,32	\$ 6,99
		\$ 25,56	\$ 181,76	\$ 6,22
		\$ 25,56	\$ 156,20	\$ 5,45
		\$ 25,56	\$ 130,64	\$ 4,69
		\$ 25,56	\$ 105,08	\$ 3,92
		\$ 25,56	\$ 79,52	\$ 3,15
		\$ 25,56	\$ 53,96	\$ 2,39
		\$ 25,56	\$ 28,40	\$ 1,62
TOTAL		\$ 255,60		\$ 50,69

DETALLE	VALOR	DEP ANUAL	VALOR RESIDUAL	SEGURO 3%
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 2.550,00	\$ 566,70	\$ 1.983,31	\$ 76,50
Vida Útil	3	\$ 566,70	\$ 1.416,61	\$ 59,50
Porcentaje	33%	\$ 566,70	\$ 849,92	\$ 42,50
TOTAL		\$ 1.700,09		\$ 178,50

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

6.3.4.2. Valor de Salvamento

“Es la cantidad, expresada en términos monetarios, que se puede obtener por un bien al final de su vida, cuando ya no tiene un uso alternativo y se estima por el valor de sus elementos de construcción. El valor de desecho es similar el valor de chatarra o salvamento” (Bravo, 2008, pág. 204)

El valor de salvamento al finalizar el proyecto será el siguiente:

Tabla 54. Valor de Salvamento

VALOR DE SALVAMENTO	
DETALLE	VALOR
Muebles y enseres	\$ 189,50
Equipo de Oficina	\$ 28,40
Equipo de Computación	\$ 849,92

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

6.4. Ingresos del proyecto

“En un proyecto los ingresos están representados por el dinero recibido por concepto de las ventas del producto o la prestación del servicio” (Miranda, 2005, pág. 191)

Los ingresos que el proyecto entregue serán los recibidos por la comercialización de los productos a nuestros asociados, se debe tener una buena estrategia de ventas para poder surtir todas las necesidades de abastecimiento, se pretende con el presente proyecto tener un stock alineado a la demanda de los clientes a fin de siempre disponer de un stock adecuado para la comercialización.

6.4.1. Precio de venta

El precio de venta en el presente proyecto varía, debido a que se tienen varios productos, al no tener la comercialización de un producto único se dispone de precios para cada uno de los productos, pero lo que se puede indicar en este punto es que la tasa de rentabilidad que se ha determinado se ha hecho en base a la investigación del mercado en donde se han visto los valores de los precios existentes e incluso los precios que se pondrán serán inferiores a los visualizados para poder ingresar en el mercado y tener una buena permanencia en el mismo.

Tabla 55. Precios Promedio de Mercado

DESCRIPCIÓN	Precio de Mercado	Descuento a Socios	Precio de Venta
Chip Samsung	14,66	20%	11,73
Chip Lexmark	14,66	20%	11,73
Chip HP	14,66	20%	11,73
Dispositivo Samsung	14,66	20%	11,73
Cilindros (Drum) HP	12,17	18%	10,00
Cilindros (Drum) SAMSUNG	12,17	18%	10,00
Chip Integrador Samsung	14,66	20%	11,73
Chip Xerox	14,66	20%	11,73
KiloToner para Impresora	34,67	16%	29,17
Kit de Herramientas	25,00	16%	21,00
Aspiradora ATRIX VACCUM OMEGA	460,00	15%	390,00
CL 1000 Concentrado Destapador de Cabezales	250,00	20%	200,00
Cuchilla de Toner	9,00	22%	7,00
Máquina Ultrasonido	250,00	16%	210,00
Sopladora Eléctrica	180,00	17%	150,00
Perillas para Impresoras Epson	11,00	18%	9,00
Empaques para Cabezales	5,75	22%	4,50
Cabezales para Impresoras Epson	13,27	17%	11,00
Cabezales para Impresoras Canon	13,27	17%	11,00
Fuser Fusionador de Impresoras	10,50	19%	8,50
Engranajes de Impresoras HP, SAMSUNG, CANON	1,85	23%	1,42

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

Tabla 56. Precios de los Productos Para el Proyecto

DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Año 1	Incremento en los Precios de Venta			
			10%	10%	10%	10%
			Precio Año 2	Precio Año 3	Precio Año 4	Precio Año 5
Chip Samsung	1,70	11,73	12,90	14,19	15,61	17,17
Chip Lexmark	1,70	11,73	12,90	14,19	15,61	17,17
Chip HP	1,70	11,73	12,90	14,19	15,61	17,17
Dispositivo Samsung	5,44	11,73	12,90	14,19	15,61	17,17
Cilindros (Drum) HP	6,80	10,00	11,00	12,10	13,31	14,64
Cilindros (Drum) SAMSUNG	6,80	10,00	11,00	12,10	13,31	14,64
Chip Integrador Samsung	7,48	11,73	12,90	14,19	15,61	17,17
Chip Xerox	1,70	11,73	12,90	14,19	15,61	17,17
KiloToner para Impresora	26,40	29,17	32,08	35,29	38,82	42,70
Kit de Herramientas	16,16	21,00	23,10	25,41	27,95	30,75
Aspiradora ATRIX VACCUM OMEGA	343,27	390,00	429,00	471,90	519,09	571,00
CL 1000 Concentrado Destapador de Cabezales	110,25	200,00	220,00	242,00	266,20	292,82
Cuchilla de Toner	2,13	7,00	7,70	8,47	9,32	10,25
Máquina Ultrasonido	161,53	210,00	231,00	254,10	279,51	307,46
Sopladora Eléctrica	107,29	150,00	165,00	181,50	199,65	219,62
Perillas para Impresoras Epson	5,77	9,00	9,90	10,89	11,98	13,18
Empaques para Cabezales	1,57	4,50	4,95	5,45	5,99	6,59
Cabezales para Impresoras Epson	5,76	11,00	12,10	13,31	14,64	16,11
Cabezales para Impresoras Canon	5,76	11,00	12,10	13,31	14,64	16,11
Fuser Fusionador de Impresoras	2,30	8,50	9,35	10,29	11,31	12,44
Engranajes de Impresoras HP, SAMSUNG, CANON	0,48	1,42	1,56	1,72	1,89	2,08

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

6.4.2. Ingresos Anuales

Los ingresos anuales del proyecto son los siguientes:

Tabla 57. Presupuesto de Ingresos

Presupuesto de Ingresos del Proyecto					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	\$ 206.741,82	\$ 227.416,00	\$ 250.157,60	\$ 366.897,82	\$ 403.587,60
Costo de Ventas	\$ 122.197,94	\$ 122.197,94	\$ 122.197,94	\$ 162.930,59	\$ 162.930,59
Utilidad Bruta en Ventas	\$ 84.543,88	\$ 105.218,06	\$ 127.959,66	\$ 203.967,23	\$ 240.657,01

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

6.5. Estado de Resultados

El estado de resultados llamado también el estado de pérdidas y ganancias “...presenta el resultado de las operaciones provenientes del uso de los recursos en un periodo determinado (un año)” (Meneses Álvarez, 2000, pág. 95)

En el estado de resultados se determinan los ingresos que el proyecto tendrá, así como también los gastos que demande el proyecto, se deducen los desembolsos que se efectúan por ley como son la participación a los trabajadores y se paga el impuesto a la renta que es una exigencia del Gobierno central a través del Servicio de Rentas Internas, y finalmente se obtiene el valor de utilidad de la empresa, este valor se debe poner a disposición de los socios con el propósito de que se decida entre ellos la distribución o reinversión de estos valores; todo esto si el proyecto tiene al final del ejercicio económico superiores sus ingresos frente a sus costos y gastos.

El Estado de Resultados del proyecto es el siguiente:

Tabla 58. Estado de Resultados proyectado

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	\$ 206.741,82	\$ 227.416,00	\$ 250.157,60	\$ 366.897,82	\$ 403.587,60
Costo de Ventas	\$ 122.197,94	\$ 122.197,94	\$ 122.197,94	\$ 162.930,59	\$ 162.930,59
GASTOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES	\$ 45.544,02	\$ 50.704,33	\$ 50.849,22	\$ 52.041,92	\$ 54.235,06
Gasto Administrativo	\$ 31.462,38	\$ 34.311,02	\$ 34.402,07	\$ 34.716,37	\$ 35.984,16
Gasto de Ventas	\$ 14.081,64	\$ 16.393,31	\$ 16.447,16	\$ 17.325,56	\$ 18.250,90
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 38.999,87	\$ 54.513,73	\$ 77.110,44	\$ 151.925,31	\$ 186.421,96
Gastos Financieros	\$ 1.996,37	\$ 1.210,91	\$ 425,46	\$ -	\$ -
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN Y DE IMPUESTO	\$ 37.003,50	\$ 53.302,82	\$ 76.684,98	\$ 151.925,31	\$ 186.421,96
15% Participación de Utilidades Empleados	\$ 5.550,52	\$ 7.995,42	\$ 11.502,75	\$ 22.788,80	\$ 27.963,29
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	\$ 31.452,97	\$ 45.307,40	\$ 65.182,24	\$ 129.136,51	\$ 158.458,66
22% Impuesto a la Renta	\$ 6.919,65	\$ 9.967,63	\$ 14.340,09	\$ 28.410,03	\$ 34.860,91
UTILIDAD NETA	\$ 24.533,32	\$ 35.339,77	\$ 50.842,14	\$ 100.726,48	\$ 123.597,76

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

6.6. Balance General

Activo, para una empresa, significa cualquier pertenencia material o inmaterial; pasivo significa cualquier tipo de obligación o deuda que se tenga con terceros. Capital significa los activos, representados en dinero o en títulos, que son propiedad de los accionistas o propietarios directos de la empresa. (Baca, 2010, pág. 156)

El Balance General es la representación numérica de la situación de la empresa, se describen los activos que el proyecto ha comprado para el desarrollo de las actividades, se exponen también el grupo de los pasivos, que es el valor que la empresa debe a terceros, en este caso el crédito efectuado en la institución financiera.

Finalmente se presentan el grupo de los pasivos que son los valores que son propiedad de los socios de la asociación, y han realizado el proyecto.

Tabla 59. Balance Proforma

BALANCE PROFORMA		
Año 1		
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		\$ 44.527,98
Caja Bancos	\$ 3.795,33	
Inventario de Mercadería	\$ 40.732,65	
ACTIVO NO CORRIENTE		\$ 9.079,00
Muebles y Enseres	\$ 1.895,00	
Equipos de Cómputo	\$ 2.550,00	
Equipos de Oficina	\$ 284,00	
Gastos de Constitución	\$ 4.350,00	
TOTAL ACTIVO		\$ 53.606,98
PASIVO Y PATRIMONIO		
PASIVO A LARGO PLAZO		\$ 21.717,70
Préstamo	\$ 21.717,70	
TOTAL PASIVO		\$ 21.717,70
PATRIMONIO		\$ 31.889,28
Capital	\$ 31.889,28	
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		\$ 53.606,98

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

6.6.1. Presupuesto de ventas

6.7. Financiamiento

Para que el inversionista proponga una estructura de financiamiento adecuada deberá analizar cuál es el volumen de la inversión total, la cual deberá relacionar con los recursos propios disponibles para a base de ello proponer una estructura de financiamiento que le permita viabilizar las inversiones del proyecto (Barreno, 2006, pág. 162)

Como se ha indicado en el punto del gasto financiero analizado anteriormente, se puede indicar que el financiamiento está dirigido a la compra de mercadería exclusivamente, también es importante apalancar la inversión en fuentes externas, para ello se ha considerado un valor importante de inversión a través del crédito para servirnos de apoyo con la fuente de capital y poder crear empresa con este crédito y desarrollar economía a través del proyecto.

Nuestro financiamiento se desarrolla de la siguiente manera:

Tabla 60. Monto del Crédito

MONTO DEL CREDITO	
DETALLE	VALOR
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 3.795,33
COMPRA DE MERCADERIA	\$ 17.922,36
TOTAL DEL MONTO	\$ 21.717,70

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo,
por: A. Barros & M. Suárez

Tabla 61 Determinación de Pagos de Interés y Capital del Crédito

CALCULO ANUAL		
PAGOS	CAPITAL	INTERES
AÑO 1	\$ 7.239,23	\$ 1.996,37
AÑO 2	\$ 7.239,23	\$ 1.210,91
AÑO 3	\$ 7.239,23	\$ 425,46
TOTAL	\$ 21.717,70	\$ 3.632,74

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo,
por: A. Barros & M. Suárez

6.8.Elaboración del Flujo de caja

El "flujo neto de caja" es un esquema que presenta en forma orgánica y sistemática cada una de las erogaciones e ingresos líquidos registrados período por período. El principio básico de la evaluación es que el proyecto resulta recomendable en la medida que los beneficios superen a los costos. Las complicaciones se derivan normalmente de la dificultad de identificar adecuadamente los beneficios y los costos. Algunas parecen deliberadamente ocultos; otros que parecen importantes y relevantes, y de hecho, pueden no serlos. (Miranda, 2005, pág. 257)

Para los proyectos el flujo de caja representa los movimientos de dinero que se efectúan con las ventas y otras inversiones que se decide efectuar por medio de los socios.

También se presentan los desembolsos por las compras y el manejo de dinero a través del transcurso del tiempo, considerando pagos, gastos, pagos de impuestos, etc., las depreciaciones al ser un valor que no representa salida de capital debe considerarse un flujo de salida y el mismo valor de ingreso para la empresa, en el caso de esta empresa el Flujo de Caja se expresa de la siguiente manera:

Tabla 62. Flujo de Caja con Financiamiento

FLUJO DE CAJA CON FINANCIAMIENTO						
DETALLE	AÑOS					
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas		\$ 206.741,82	\$ 227.416,00	\$ 250.157,60	\$ 366.897,82	\$ 403.587,60
Costo de ventas		\$ 122.197,94	\$ 122.197,94	\$ 122.197,94	\$ 162.930,59	\$ 162.930,59
Gastos Administrativos		\$ 31.462,38	\$ 34.311,02	\$ 34.402,07	\$ 34.716,37	\$ 35.984,16
Gastos de Ventas		\$ 14.081,64	\$ 16.393,31	\$ 16.447,16	\$ 17.325,56	\$ 18.250,90
Gastos Financieros		\$ 1.996,37	\$ 1.210,91	\$ 425,46	\$ -	\$ -
Total Gastos		\$ 47.540,38	\$ 51.915,24	\$ 51.274,68	\$ 52.041,92	\$ 54.235,06
UTILIDAD ANTES DE DEDUCCIONES		\$ 37.003,50	\$ 53.302,82	\$ 76.684,98	\$ 151.925,31	\$ 186.421,96
15% Participación de Utilidades Empleados		\$ 5.550,52	\$ 7.995,42	\$ 11.502,75	\$ 22.788,80	\$ 27.963,29
22% Impuesto a la Renta		\$ 6.919,65	\$ 9.967,63	\$ 14.340,09	\$ 28.410,03	\$ 34.860,91
UTILIDAD NETA		\$ 24.533,32	\$ 35.339,77	\$ 50.842,14	\$ 100.726,48	\$ 123.597,76
(+) Depreciación		\$ 762,81	\$ 762,81	\$ 762,81	\$ 196,11	\$ 196,11
(+) Préstamo	\$ 21.717,70	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO EFECTIVO OPERATIVO	\$ 21.717,70	\$ 25.296,12	\$ 36.102,57	\$ 51.604,95	\$ 100.922,59	\$ 123.793,87
Inversión de los socios	\$ 31.889,28	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pago préstamo		\$ 7.239,23	\$ 7.239,23	\$ 7.239,23	\$ -	\$ -
Recuperación de los socios		\$ 6.377,86	\$ 6.377,86	\$ 6.377,86	\$ 6.377,86	\$ 6.377,86
SALDO FINAL DE CAJA	\$ (31.889,28)	\$ 11.679,03	\$ 22.485,48	\$ 37.987,86	\$ 94.544,73	\$ 117.416,01
FLUJO DE CAJA ACUMULADO		\$ 11.679,03	\$ 34.164,52	\$ 72.152,38	\$ 166.697,11	\$ 284.113,12

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

6.9. Evaluación Financiera

La evaluación de proyectos es precisamente la metodología escogida para determinar las ventajas y desventajas que se pueden esperar de asignar o no recursos hacia objetivos determinados; y toma como punto de partida la organización, estudio y análisis de los diferentes factores de orden económico, técnico, financiero, administrativo e institucional considerados en la formulación del proyecto. (Miranda, 2005, pág. 254)

Una vez definido nuestro mercado, la oferta y demanda existente, las estrategias de ingreso al mercado de partes y piezas para el mantenimiento de impresoras, de igual manera se ha definido la ubicación de nuestra empresa que será al norte de la ciudad de Quito, se ha determinado los valores de ingresos y gastos que se requieren para la puesta en marcha del proyecto, finalizado estos procesos es necesario considerar la evaluación financiera que tendrá el proyecto.

6.10. Métodos de evaluación

En este momento surge el problema sobre el método de análisis que se empleará para comprobarla rentabilidad económica del proyecto. Se sabe que el dinero disminuye su valor real con el paso del tiempo, a una tasa aproximadamente igual al nivel de inflación vigente. Esto implica que el método de análisis empleado deberá tomar en cuenta este cambio de valor real del dinero a través del tiempo. (Baca, 2010, pág. 181).

En el presente proyecto se ha considerado las siguientes alternativas para la evaluación del proyecto:

- Rentabilidad sobre la Inversión.
- Periodo de Recuperación de la Inversión

6.11. Rentabilidad sobre la Inversión

Esta relación expresa en porcentaje la utilidad neta que se obtiene al por medio de la inversión del proyecto por cada dólar invertido.

Tabla 63. Rentabilidad Sobre la Inversión

Rentabilidad sobre la Inversión =	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$
-----------------------------------	---

Rentabilidad sobre la Inversión =	$\frac{\$ 24.533,32}{\$ 131.276,94}$
-----------------------------------	--------------------------------------

Rentabilidad sobre la Inversión =	19%
-----------------------------------	-----

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

La RSI, es una herramienta que permite analizar el rendimiento que el proyecto tendrá desde una perspectiva financiera. El presente proyecto ofrece un rendimiento del 19% por cada dólar invertido, es necesario indicar que este rendimiento es superior a cada uno de los indicadores que en el proyecto han servido de base para la determinación de la Tasa de Descuento, indicadores que en este caso son: la tasa de inflación que se ubica en el 3,57%; tasa de riesgo país que se encuentra en 5,69% y finalmente la tasa pasiva que una institución financiera ofrece como rentabilidad sobre la inversión ubicándose actualmente en 5,18% lo que deja prever que el proyecto tiene una rentabilidad superior y presenta un mayor nivel de atracción para los inversionistas.

6.12. Periodo de Recuperación de la Inversión

“El periodo de recuperación se define como el número esperado de años que se requieren para que se recupere una inversión original.” (Weston, 2000, pág. 652)

Para el proyecto el retorno de la inversión es acelerada ya que se recupera esta inversión dentro del primer año de actividades, considerando un mercado asegurado y una rotación de los repuestos y accesorios para el mantenimiento de impresoras bastante rotativo, pues el estudio de mercado que se ha efectuado determina una fidelidad de los clientes.

La recuperación de la inversión se expone a continuación:

Tabla 64. Periodo de Recuperación de la Inversión

RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	
Flujo año 0	Suma de los 2 primeros años
-31.889,28	11.679,03
	22.485,48
	34.164,52
	-31.889,28 < 34.164,52

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

Visto de otra manera se indica en la siguiente fórmula:

$$PRC = \frac{-Inversión Inicial + Suma de los primeros FNE que cubran la inversión inicial}{FNE del periodo que cubre la Inversión}$$

Esta fórmula proporciona la información exacta de cuando se puede efectuar la recuperación del capital, aplicando la fórmula se tiene:

$$PRC = \frac{-31889,28 + 34164,52}{34164,52}$$

$$PRC = \frac{\$ 2.275,24}{\$ 34.164,52}$$

PRC =	0,07
Meses	
0,07*12 meses	0,80
Meses =	-
Días	
0,80 * 30 días	23,97
Días =	27

Entendiéndose por este resultado que la inversión se recuperaría en 1 año y 27 días.

Pues si consideramos que en el primer año de actividades del proyecto, el flujo de neto de efectivo casi ha llegado a cubrir la inversión inicial, por ello se puede apreciar que el periodo de recuperación de la inversión se hace muy ágilmente, casi a los 13 meses.

6.13. Métodos de Evaluación Compleja

En los proyectos se suponen ingresos en diferentes periodos de tiempo, cuando esto sucede, es conveniente analizar sus ingresos y sus gastos dentro de cada periodo y posteriormente, compararlos sobre una misma base de tiempo, esto significa que se tiene que descontar a un factor “x” esas cantidades para determinar un valor neto en el momento de tomar la decisión es decir, en el año cero, es decir, actualizar el valor del dinero. (Barreno, 2006, pág. 121)

La evaluación compleja que se realizará en el proyecto será por medio de indicadores como son:

- Valor Actual Neto.
- Tasa Interna de Retorno.
- Relación Beneficio Costo.

Después de esta evaluación se efectuará la determinación del punto de equilibrio para el proyecto.

6.14. Valor Actual Neto o Valor Presente Neto

El costo de capital es la tasa de descuento que debe utilizarse para actualizar los flujos de caja del proyecto, tasa que corresponderá a la rentabilidad que el inversionista exige a la inversión por renunciar a un uso alternativo de esos recursos, proyectos con niveles de riesgos similares. (Barreno, 2006, pág. 113)

El Valor Actual Neto representa los flujos futuros de efectivo traídos a valor presente, es decir el valor final que cada año el proyecto y la gestión de la comercialización de los productos deje, con el fin de traerlos a valor presente.

Para la determinación del VAN primero debemos establecer las tasas de descuento o TMAR que es la tasa mínima aceptable de rendimiento, para el presente proyecto esta tasa la compone la sumatoria de la inflación, la tasa pasiva existente en el sistema financiero local, y la tasa de riesgo país.

El proyecto de comercialización de partes y piezas para el mantenimiento de impresoras, debe tener una tasa de rendimiento superior a la Tasa de Descuento o la TMAR, dicho esto nuestra primera tasa de descuento es la siguiente:

Tabla 65. Tasa de Descuento 1

CÁLCULO DE LA TASA DE DESCUENTO 1	
dic-14	
Tasa pasiva	5,18%
Inflación	3,67%
% Riesgo País	5,69%
TASA DE DESCUENTO	14,54%

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo,
por: A. Barros & M. Suárez

Si se considera que para la obtención del TIR debemos establecer 2 tasas para hacer la comparación de la una con la otra la segunda tasa de descuento será:

Tabla 66 Tasa de Descuento 2

CÁLCULO DE LA TASA DE DESCUENTO No 2	
31/02/2015	
Tasa pasiva	5,32%
Inflación	3,55%
% Riesgo País	5,69%
TASA DE DESCUENTO	14,56%

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

El valor del Van es el siguiente:

CALCULO VAN 1

$$\text{VAN 1} = -\$ 31.889,28 + \frac{\$ 11.679,03}{1 + 0,14540^1} + \frac{\$ 22.485,48}{1 + 0,14540^2} + \frac{\$ 37.987,86}{1 + 0,14540^3} + \frac{\$ 94.544,73}{1 + 0,14540^4} + \frac{\$ 117.416,01}{1 + 0,14540^5}$$

$$\text{VAN 1} = -\$ 31.889,28 + \frac{\$ 11.679,03}{1,14540^1} + \frac{\$ 22.485,48}{1,14540^2} + \frac{37987,86}{1,14540^3} + \frac{94544,73}{1,14540^4} + \frac{117416,01}{1,14540^5}$$

$$\text{VAN 1} = -\$ 31.889,28 + \frac{\$ 11.679,03}{1,14540} + \frac{22485,48}{1,31194} + \frac{37987,86}{1,50270} + \frac{94544,73}{1,72119} + \frac{117416,01}{1,97145}$$

$$\text{VAN 1} = -\$ 31.889,28 + \$ 10.196,47 + \$ 17.139,10 + \$ 25.279,78 + \$ 54.929,88 + \$ 59.558,18$$

$$\text{VAN 1} = \$ 135.214,12$$

CALCULO VAN 2

$$\text{VAN 2} = -31.889,28 + \frac{11679,03}{1 + 0,14560^1} + \frac{22485,48}{1 + 0,14560^2} + \frac{37987,86}{1 + 0,14560^3} + \frac{94544,73}{1 + 0,14560^4} + \frac{117416,01}{1 + 0,14560^5}$$

$$\text{VAN 2} = -31.889,28 + \frac{11679,03}{1,14560^1} + \frac{22485,48}{1,14560^2} + \frac{37987,86}{1,14560^3} + \frac{94544,73}{1,14560^4} + \frac{117416,01}{1,14560^5}$$

$$\text{VAN 2} = -31.889,28 + \frac{11679,03}{1,14560} + \frac{22485,48}{1,31240} + \frac{37987,86}{1,50348} + \frac{94544,73}{1,72239} + \frac{117416,01}{1,97317}$$

$$\text{VAN 1} = -31.889,28 + 10194,69 + 17133,11 + 25266,54 + 54891,53 + 59506,21$$

$$\text{VAN 2} = 135.102,80$$

Tabla 67. Cálculo del Valor Actual Neto

CÁLCULO DEL VALOR ACTUAL NETO (VAN)

	Desembolso Inicial	Flujo de caja Año 1	Flujo de caja Año 2	Flujo de caja Año 3	Flujo de caja Año 4	Flujo de caja Año 5
14,54%	\$ (31.889,28)	\$ 11.679,03	\$ 22.485,48	\$ 37.987,86	\$ 94.544,73	\$ 117.416,01
Valor actual Neto VAN =			\$ 135.214,12			

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

El VAN puede dar como resultado 3 alternativas, ser mayor, igual o menor que 0; cuando se obtiene un VAN mayor que 0, representa que el proyecto es viable, si el VAN entrega un resultado de = 0 quiere decir que hacer o no hacer el proyecto es indiferente, y queda al criterio del inversionista efectuar o no el proyecto, y si el VAN da como resultado un valor inferior a 0 quiere indicar que el proyecto no tendría viabilidad. En el caso del presente proyecto se obtiene un VAN muy superior a 0 lo que quiere decir que el proyecto presenta una adecuada viabilidad y es alentador para la inversión en el proyecto.

6.15. Tasa Interna de Retorno

Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. Se llama Tasa Interna de Retorno porque supone que el dinero que se gana año con año se reinvierte en su totalidad. Es decir, se trata de la tasa de rendimiento generada en su totalidad en el interior de la empresa por medio de la inversión. (Baca, 2010, pág. 216)

La fórmula que se aplicará para el cálculo de la TIR es:

$$TIR = d_2 - VAN_2 \left\{ \frac{d_2 - d_1}{VAN_2 - VAN_1} \right\}$$

Dónde:

TIR. Tasa Interna de Retorno

d1. Tasa de Descuento 1

VAN1. Valor Actual Neto resultante con la tasa d1

d2. Tasa de Descuento 2

VAN2. Valor Actual Neto resultante con la tasa d2

La Tasa Interna de Retorno del proyecto es la siguiente:

$$0,1456 - \$ 135.102,80 \frac{0,1456}{\$ 135.102,80} - \frac{0,1454}{\$ 135.214,12}$$

$$\text{TIR} = -\$ 135.102,65 \frac{0,0002}{-\$ 111,32}$$

$$\text{TIR} = -\$ 135.102,65 - \$ 0,000001797$$

$$\text{TIR} = 0,2427263$$

TIR =	24,27%
-------	--------

De igual manera que en el caso del VAN se puede indicar que:

TIR ≥ 0	Proyecto Viable
TIR < 0	Proyecto no Viable

Al tener una TIR mayor o igual a 0 se puede decir que el proyecto es aceptable ya que supera la tasa mínima aceptable de rentabilidad, en cambio si el resultado es inferior a 0 quiere decir que el proyecto no es aceptable ya que se obtiene una rentabilidad por debajo a la mínima aceptable del proyecto.

En el presente proyecto se presenta una TIR elevada debido a que los flujos netos de efectivo a partir del primer año tienen un valor alto al finalizar cada periodo, y frente a la inversión inicial del proyecto se supera desde el primer año de actividades, como se puede visualizar incluso en el periodo de recuperación de capital la inversión se recupera en menos de un año.

6.16. Relación Beneficio Costo

Es la relación que existe entre los beneficios obtenidos a lo largo del proyecto, frente a los costos que intervienen el proceso de obtener estos beneficios.

Tabla 68. Relación Beneficio Costo

$$\text{Relación Beneficio Costo} = \frac{\text{Beneficio}}{\text{Costo}}$$

$$\text{Relación Beneficio Costo} = \frac{\$ 1.454.800,84}{\$ 692.454,99}$$

$$\text{Relación Beneficio Costo} = 2,10$$

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

Este valor implica que el proyecto es atractivo para el inversionista pues, es muy superior a 1.

6.17. Punto de Equilibrio

El análisis del punto de equilibrio es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los ingresos. Si los costos de una empresa sólo fueran variables, no existiría problema para calcular el punto de equilibrio. (Baca, 2010, pág. 148)

El punto de equilibrio es el punto donde confluye en un plano cartesiano las rectas de las unidades que se comercializarán a través del presente proyecto y las unidades que una vez comercializadas permiten pagar los costos y gastos que el proyecto requiere, a su vez permite ver el punto en donde las ventas representadas en dinero, para el presente caso en dólares permite pagar los gastos y costos del proyecto, todos los

valores que están por encima de este punto representan los ingresos netos de la asociación.

Para la determinación del Punto de Equilibrio se debe establecer los gastos, costos e ingreso que el proyecto tendrá para poder realizar la gráfica, en el presente proyecto esta información es:

Tabla 69. Costos Fijos y Variables para el Punto de Equilibrio

COSTOS FIJOS Y VARIABLES			
GASTOS	FIJOS	VARIABLES	TOTALES
COSTO FIJO	\$ 122.197,94		\$ 122.197,94
Gastos de Administración	\$ 26.027,58	\$ 3.034,80	\$ 29.062,38
Gastos de Ventas	\$ 14.081,64	\$ -	\$ 14.081,64
Gastos Financieros	\$ 1.996,37	\$ -	\$ 1.996,37
TOTAL	\$ 164.303,52	\$ 3.034,80	\$ 167.338,32

Nota: Adaptado a la investigación. Fuente: Investigación de campo, por: A. Barros & M. Suárez

Con esta información se realiza el siguiente cálculo:

$$PE = \frac{\text{CostoFijoTotal}}{1 - \frac{\text{CostoVariable}}{\text{Ventas}}}$$

$$PE = \frac{164.303,52}{0,99}$$

$$PE = \$ 166.751,30$$

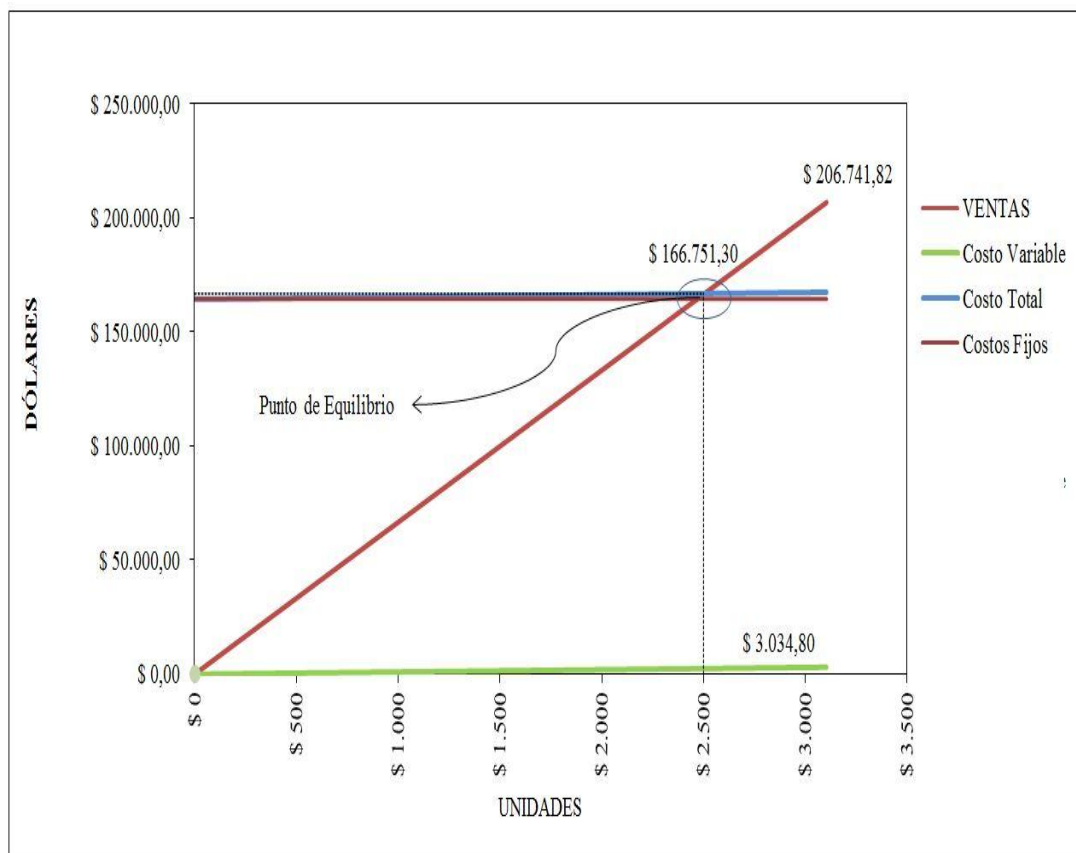
El punto de equilibrio del proyecto se presenta a continuación:

PUNTO DE EQUILIBRIO

DATOS GRÁFICO

Unidades De Venta	9.315
Costos Fijos	\$ 164.303,52
Costos Variables	\$ 3.034,80
COSTO TOTAL	\$ 167.338,32
Punto Equilibrio Ventas	\$ 166.751,30
Ventas	\$ 206.741,82

Tabla 70. Punto de Equilibrio



CAPÍTULO 7

ESTUDIO DE IMPACTO

7.1. Objetivos Estudio de Impacto

El propósito de este capítulo es identificar los principales impactos sociales, económicos y ecológicos que podrían resultar al ejecutar este proyecto. La finalidad de este estudio justifica el cumplir con normas que generen acciones positivas para los involucrados en las distintas áreas de estudio, ya que si fuera el caso y sin importar que el proyecto fuere viable en el sentido financiero y de estudio de mercado, no implica que sea viable para el bienestar de la sociedad, la economía o del campo a estudiarse.

En este estudio también se establecerán los tipos de controles y monitoreos que se llevan a cabo desde la etapa de ejecución del proyecto hasta cuando esté en funcionamiento, para poder evitar de esta manera que existan inconvenientes y desperdicios que a la larga ocasionarían un perjuicio al proyecto.

Si el impacto es positivo, el proyecto es viable y si es negativo el proyecto debe ser analizado en cada ámbito: social, económico y ecológico, para evitar los posibles efectos.

7.2. Impacto Social

Uno de los principales impactos sociales que la generación de los proyectos de inversión brinda a la sociedad constituye la gestación de nuevas fuentes de empleo, la satisfacción de una necesidad existe poco o realmente no atendida, como se ha determinado en el cálculo de la demanda insatisfecha.

Si bien es cierto el establecimiento de nuevas salvaguardias para alentar el desarrollo productivo a nivel local, se puede observar que los proveedores internacionales tienen un gran freno de inversión o de internacionalización de sus productos. Localmente no se cuenta con una empresa que pueda generar la producción de equipos tecnológicos, lo que obliga a tener una fuente de abastecimiento internacional, se ha podido demostrar que pese a que las salvaguardias impuestas actualmente el proyecto tiene una viabilidad que estimula la implantación de la empresa y con ello la generación de fuentes de empleo, la circulación de inversión, generación de riqueza, comercialización de productos que ciertamente serán altamente demandados por los clientes y con ello generar satisfacción social.

Otro factor que debemos tener en cuenta dentro del Impacto Social radica en la conformación de una asociación que tendrá beneficios a corto mediano y largo plazo para sus socios, como es la disminución de costos, el manejo de un centro de abastecimiento eficiente y con óptimas herramientas de stock para reducir costos y buscar el beneficio común de sus afiliados.

7.3. Impacto Económico

Como se ha determinado en el estudio financiero, y sobre todo dentro de la evaluación del proyecto se puede indicar que el proyecto entrega a sus asociados una tasa de Valor Actual Neto que supera la tasa mínima aceptable de rendimiento, de igual manera la TIR, también se observa que el retorno de la inversión es de bajo tiempo de recuperación, se puede decir que al finalizar el primer año de actividades la inversión ha sido recuperada, y otros indicadores que se han utilizado para la evaluación financiera como son los rendimientos sobre la inversión, Relación beneficio costo y en todos estos indicadores se ha obtenido resultados alentadores, lo que nos da una clara muestra de ser un proyecto altamente atractivo para los socios, se privilegia el sentido de beneficio común ya que los precios en los que se ofertan los productos son inferiores a los existentes en el mercado actual.

Una vez en marcha el proyecto, se debe evaluar constantemente los beneficios y los presupuestos de ventas para poder tomar las acciones correctivas que sean necesarias para el replanteo de las estrategias empresariales y de comercialización a fin de dar los mejores cumplimientos de los objetivos.

7.4. Impacto Ambiental

Un factor altamente importante y que es considerado como vital en la actualidad es la generación de proyectos o productos con un bajo impacto ambiental, justamente es un valor agregado implícito que este proyecto genera, la reutilización de insumos para impresión es la gran oportunidad del proyecto.

La tendencia del sector productivo será la invención de productos que permita su reutilización; abaratar los costos producción es un resultado de muchos esfuerzos de los directivos, estudiando la posibilidad de utilizar materiales reciclados, o insumos que después de utilizados se los pueda recuperar, por ello la invención de impresoras con tinta suministrada a través de insumos que se pueden llenar una vez agotados permite que el impacto ambiental sea bajo.

El impacto ambiental del proyecto es relativamente es bajo, ya que no se comercia productos nocivos o contaminantes, lo que se ha puede realizar a un futuro es el planteamiento de recuperación de los insumos por medio de todos los asociados a fin de no dejar productos desechados en el mercado o en su defecto reducir al máximo estos desechos.

CONCLUSIONES

1. El proyecto presenta en su evaluación financiera resultados positivos al utilizar indicadores como VAN, TIR, y otros indicadores de evaluación, de igual manera el periodo de la recuperación de la inversión es corto demostrando que el proyecto es atractivo para inversionistas.
2. Se puede ver que en el mercado la oferta existente no satisface las necesidades del mercado, ya que la demanda sigue y seguirá aumentando, al tratarse con productos de tecnología el crecimiento del consumo es cada vez más alto, y al encontrarnos en un país en vías de desarrollo es imprescindible la utilización de mercados internacionales para poder satisfacer la demanda del mercado.
3. La ubicación del proyecto juega un papel crucial al momento de atender al cliente, si bien es cierto que el proyecto pretende asociar a varios pequeños proveedores de insumos para el mantenimiento de impresoras, se debe tener en cuenta que es preponderante el costo que implicaría por el transporte desde la ubicación del proyecto hacia los locales de los socios.
4. Es importante considerar que un efecto de las salvaguardias que el estado ha aplicado será la merma de los productos a un inicio de la aplicación de esta medida, pero se puede considerar que el mercado irá retomando su consumo pese a tener precios más elevados de los productos, pues no pueden dejar de utilizar sus equipos de impresión dentro de sus actividades cotidianas.
5. El establecimiento del proyecto ha demostrado que es factible la creación de la asociación de pequeños comerciantes dedicada a la importación y distribución de Equipos e Insumos para el mantenimiento de impresoras en el norte de la ciudad de Quito.

RECOMENDACIONES

1. Es necesario considerar la realización de la menor cantidad de importaciones posibles al año, ya que los costos fijos de la importación como tal son elevados.
2. Es necesario que si el proyecto entra en ejecución se analice un adecuado esquema de capacitación y motivación al personal, con el fin de elevar sus cualidades, habilidades, destrezas y también sus competencias.
3. Será oportuno que se planifique un valor destinado a generar responsabilidad social en el cual la empresa pueda ofrecer a la sociedad una empresa comprometida con la sociedad y el desarrollo de sus colaboradores.
4. Identificar la mejor utilización y diseño de la cadena de suministro.
5. Establecer presupuestos de ventas idóneos, alcanzables pero que pueda tenerse un reto de cumplimiento a fin de llegar a los objetivos corporativos de la organización.
6. Incursionar otros mercados locales así como también la diversificación de los productos importados.

LISTA DE REFERENCIAS

- Abraham, H. (2001). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. México D.F.: Thompson Learning.
- Abraham, H. (2009). *Formulacion y Evaluación de Proyectos de Inversión*. Barcelona: Thompson Learning.
- Asamblea Nacional, 4. (2011). *LEY ORGANICA DE ECONOMIA POPULAR Y SOLIDARIA Y DEL SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO. LEY DE ECONOMIA POPULAR Y SOLIDARIA*, (pág. 8). QUITO.
- Baca, G. (2010). *Evaluación de Proyectos*. México: Mc Graw Hill.
- Barreno, L. (2006). *Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos*. Quito: Cámara Ecuatoriana del Libro.
- Bravo, M. (2008). *Contabilidad General*. Quito: Nuevo Día.
- Chain, N. (2008). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. Colombia: Mc Graw Hill.
- 1997Conceptos de Administración EstratégicaMexicoPearson
- Enrique, F. (2004). *Organizacion de Empresas (2 ed.)*. México D.F.: Mc Graw Hill.
- Gabriel, B. (2010). *Evaluación de Proyectos*. México D.F.: Mc Graw Hill.
- Hernández, A. (2001). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. México: Thomson Editores.
- Jack, F. (2000). *Negocios Exitosos*. México D.F.: Mc Graw Hill.
- Mario, T. (1997). *El proceso de la investigación Científica*. México D.F.: Limusa.
- Meneses Álvarez, E. (2000). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. Quito: Cámara Ecuatoriana del Libro.
- Metodologia de la Investigación, 2da Edición.2006MexicoPearson
- Miranda, J. J. (2005). *Gestión de Proyectos*. Bogotá: MM Editores.
- POOL, J. (2002). *Cómo Comprender los Conceptos Básicos de Economía*. Bogotá: Norma.
- Rubin, L. (2004). *Estadística para Administración y Economía*. México D.F.: Prentice Hall.
- SÁNCHEZ, A. (2008). *El Plan de Negocios del Emprendedor*. México: McGraw Hill.

SAPAC CHAIN, N. (2008). Preparación y Evaluación de Poryectos. México: Mc Graw Hill.

Scheler, R. (1997). La Gestion de Recursos Humanos. México D.F.: Prentice Hall.

Weston, F. (2000). Fundamentos de Administración Financiera. México: Mc Graw Hill.

ANEXOS

Anexo 1. Diseño de la Encuesta

ENCUESTA APLICADA A LOS CENTROS DE SERVICIO DE MANTENIMIENTO Y SUMINISTROS DE IMPRESIÓN EN LA CIUDAD DE QUITO.

Ubicación del Local.....

1. Su empresa se dedica a:

Venta de Impresoras.....

Mantenimiento de Impresoras.....

Venta de insumos y repuestos para impresoras.....

2. Dentro de las siguientes marcas, señale cuales son las más requeridas en cuanto a:

2.1. EQUIPO:

HP.....

EPSON.....

CANON.....

LEXMARK.....

SAMSUNG.....

OTROS (XEROX, BROTHER, RICOH, SHARP, KYOCERA, KONICA
MINOLTA, PANASONIC, MITA, OKI).....

2.2. INSUMOS:

HP.....

EPSON.....

CANON.....

LEXMARK.....

SAMSUNG.....

OTROS (XEROX, BROTHER, RICOH, SHARP, KYOCERA, KONICA
MINOLTA, PANASONIC, MITA, OKI).....

2.3. REPUESTOS:

HP.....

EPSON.....

CANON.....

LEXMARK.....

SAMSUNG.....

OTROS (XEROX, BROTHER, RICOH, SHARP, KYOCERA, KONICA
MINOLTA, PANASONIC, MITA, OKI).....

3. En el mantenimiento de impresoras ¿Cuáles son los daños más comunes?

Atasco de papel.....

Inyectores tapados.....

Bus de datos quemado.....

Reseteo de máquina.....

Daño en la unidad de imagen.....

4. Señale los repuestos e insumos que usted más utiliza para la venta o mantenimiento de impresoras:

Chips.....

Cartuchos.....

Tóner.....

Tinta.....

Rodillos.....

Cilindro.....

Bus de datos.....

Unidad de imagen.....

Otros (cabezal para impresora).....

5. Cómo se abastece usted de los equipos e insumos para la realización del mantenimiento de impresoras:

Importación Directa.....

Almacenes.....

Distribuidores mayoristas.....

6. Con qué frecuencia presta servicios de mantenimiento en la semana?

De una a cinco veces.....

De cinco a diez veces.....

De diez a veinte veces.....

Más de veinte veces.....

7. ¿Le gustaría formar parte de una asociación de pequeños comerciantes dedicada a la importación y distribución de equipos e insumos para el mantenimiento de impresoras, que le brinde: precios bajos, stock permanente, calidad y garantía de los productos, agilidad en la distribución de los productos y capacitación?

Si.....

No.....

8. ¿Considera usted que la formación de una asociación de pequeños comerciantes dedicada a la importación y distribución de equipos e insumos para el mantenimiento de impresoras fortalecería el giro de su negocio?

Si.....

No.....

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo 2. Tabulación de la Encuesta

PREGUNTA	OPCIONES	# De Respuestas	TASA
1era Pregunta	Venta de Impresoras	61	32,37%
	Mantenimiento de Impresoras	48	25,90%
	Venta de Insumos y repuestos para impresoras	78	41,73%
	TOTAL	187	100,00%
2da Pregunta	EQUIPO		
	HP	44	23,49%
	EPSON	35	18,67%
	CANON	41	21,69%
	LEXMARK	30	16,27%
	SAMSUNG	25	13,25%
	OTROS	12	6,63%
	TOTAL	187	100%
	INSUMOS		
	HP	45	24,26%
	EPSON	34	18,32%
	CANON	39	20,79%
	LEXMARK	30	15,84%
	SAMSUNG	26	13,86%
	OTROS	13	6,93%
	TOTAL	187	100%
	REPUESTOS		
	HP	39	20,97%
	EPSON	41	21,77%
	CANON	36	19,35%
	LEXMARK	29	15,32%
	SAMSUNG	38	20,16%
	OTROS	5	2,42%
	TOTAL	187	100,00%
	MANTENIMIENTO		
	HP	43	22,75%
	EPSON	42	22,22%
	CANON	44	23,28%
LEXMARK	27	14,29%	
SAMSUNG	24	12,70%	
OTROS	9	4,76%	
TOTAL	187	100%	

Elaborado por: Ana Barros y Cristina Suárez

PREGUNTA	OPCIONES	# De Respuestas	TASA
3era Pregunta	Atasco de papel	52	28,00%
	Inyectores tapados	36	19,43%
	Quemado bus datos	28	14,86%
	Reseteo maquina	37	20,00%
	Daño unidad de imagen	33	17,71%
	TOTAL	187	100%

4ta Pregunta	CHIPS	20	10,53%
	CARTUCHOS	30	15,79%
	TONER	30	15,79%
	TINTA	17	9,06%
	RODILLOS	19	10,23%
	CILINDROS	19	10,23%
	BUS DATOS	17	9,06%
	UNIDAD DE IMAGEN	20	10,53%
	OTROS (CABEZAL PARA IMPRESORA)	16	8,77%
TOTAL	187	100%	

5ta Pregunta	IMPORTACION DIRECTA	77	41,07%
	ALMACENES	40	21,43%
	DISTRIBUIDOR MAYORISTA	70	37,50%
	TOTAL	187	100,00%

6ta Pregunta	de 1 a 5	3	1,52%
	de 5 a 10	40	21,21%
	de 10 a 20	43	22,73%
	de 20 o más	102	54,55%
	TOTAL	187	100,00%

7ma Pregunta	SI	119	63,64%
	NO	68	36,36%
	TOTAL	187	100,00%

8va Pregunta	SI	116	62,12%
	NO	71	37,88%
	TOTAL	187	100,00%

Anexo 3. Información de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

NORMATIVA DE LA CFN

LIBRO I: NORMATIVA SOBRE OPERACIONES

ANEXO 8b

REQUISITOS PERSONAS JURIDICAS			
No.	DESCRIPCIÓN	RECIBIDO	
1.	Solicitud de financiamiento		
2.	Copia del RUC o RISE		
3.	Copias legibles a color de cédula ciudadanía o pasaporte a color de representante legal, de los accionistas que posean más del 20% de acciones, y carta de autorización para revisión por parte de CFN. Carnet del Conadis, de ser el caso.		
4.	Certificado de Superintendencia de Compañías sobre la conformación de accionistas. En caso de accionistas extranjeros: Certificado de autoridad competente de: existencia, detalle de accionista y porcentajes de participación; Certificado de Buro de crédito de país de origen; declaración juramentada de licitud y procedencia de fondos. (Documentos en español y protocolizados)		
5.	Copia de nombramientos vigentes del o los representantes legales inscrito en el Registro Mercantil. Poderes especiales, de ser el caso.		
6.	Referencias del deudor principal, (3 comerciales, bancarias) originales y actualizadas, con números de contacto para verificación.		
7.	Información financiera ¹ (No aplica para proyectos nuevos): a. Declaración Impuesto a la Renta de los 3 últimos años; o pagos del RISE. b. Estados financieros (balances y P&G) de los tres últimos ejercicios fiscales de la actividad y balance con corte a la fecha, los mismos que sirvieron de base para la presentación de las declaraciones de impuestos. c. Declaraciones IVA tres últimos meses (semestral) 12 últimas declaraciones (mensual). d. Estados de cuenta de las tarjetas de crédito del deudor de al menos los últimos 3 meses. e. Flujo de caja de un año calendario y proyectado. (Anexo 11 de este manual)		
8.	Hoja de vida detallando la experiencia en la actividad, del deudor, garante, codeudor y administradores del negocio para evidenciar la experiencia sobre el manejo del negocio y operador forestal para proyectos forestales.		
9.	Fotocopia de documentos que acrediten que el solicitante posee bienes (E. matrícula de vehículo, matrícula de la nave, carta de pago del Impuesto predial), de ser el caso.		
10.	Detalle y propuesta de garantías (carta explicativa de garantías) y copias simples de escritura o título de propiedad del bien a hipotecar o preñar, de ser el caso.		
11.			
REQUISITOS POR TIPO DE PROYECTO O PROGRAMA			
	PROYECTO / PROGRAMA	DESCRIPCIÓN	RECIBIDO
1.	Proyectos nuevos	Perfil de proyecto o proyecto	
2.	Proyectos nuevos y de ampliación	Categorización ambiental emitida por el MAE	
3.	Para obras de construcción e infraestructura	Cronograma valorado de ejecución de obra RPPO – 04 del Proceso de Producto Combinado, donde se establezcan aportes del cliente y aportes CFN y planos arquitectónico	
4.	Para actividades relacionadas con la explotación de minas y canchales	Planos de construcción aprobados, de ser el caso	
5.	Programa forestal	Concesión actualizada otorgada por el Ministerio de Recursos Naturales No Renovables y/o Organismo competente, para operar en dicho sector	
6.	Programa forestal	a. Ficha técnica para proyectos forestales RPPO- 03 del Proceso de Producto Combinado	
7.	Para financiamiento de obligaciones (apoyo productivo y financiero):	Certificado de liquidación de la obligación a la fecha y tabla de amortización de la misma.	
8.	Programa de emprendedores	Certificado emitido por autoridad competente	

¹ / Es exigible balances auditados para clientes con un total de activos igual o mayor a USD 1 millón.
Se exigirá la información financiera en función a lo determinado por SBS para los diferentes segmentos, lo constante en el presente numeral podrá modificarse en función de dicha disposición.

ANEXO 9b

CONDICIONES POSTERIORES A LA APROBACIÓN, PREVIAS A LA INSTRUMENTACIÓN PERSONAS JURÍDICAS		
No.	DESCRIPCIÓN	RECIBIDO
1.	Certificado del SRI	
2.	Certificado de cumplimiento de obligaciones con el IESS.	
3.	Patente municipal, permiso de operación; pago de regalías.	
4.	Certificados de cumplimiento de obligaciones con: Superintendencia de Compañías	
5.	Documento ambiental otorgado por la autoridad competente.	
6.	Concesión actualizada otorgada por el Ministerio de Recursos Naturales No Renovables y/o organismo competente para operar en dicho sector.	
7.	Certificado de no intersección emitido por el Ministerio del Ambiente u Organismo Competente sobre el predio donde se planea desarrollar el negocio	
8.	Demostración de recursos (aporte), de ser el caso.	
9.	Pólizas de seguro endosadas a satisfacción de CFN	
	Documentos que permitan la constitución de la garantía	
	<p>Garantía hipotecaria:</p> <ol style="list-style-type: none"> Copia certificada del título de propiedad. Original del Certificado de gravámenes del bien con historial de 15 años. Comprobante de pago de impuestos predial del bien a hipotecar del año en curso. Documentación de soporte para evidenciar la inscripción de las garantías. <p>En caso de predios rurales: Certificado de No Afectación: Reversión de la adjudicación, Oposición y Expropiación, según sea el caso, del bien a hipotecar otorgado por la Subsecretaría Nacional de Tierras si está ubicado en área rural.</p> <p>En caso de hipoteca de un bien de una tercera persona natural o jurídica: Adjuntar carta de autorización suscrita por el propietario con la copia de cédula y en caso de hipoteca de un bien de una tercera persona jurídica, adjuntar: acta de junta de accionistas en donde se autorice la suscripción de gravámenes, nombramiento del representante de la Cia, propietaria del bien a hipotecar; copia de cédula, y/o pasaporte de los firmantes de la acta, constitución de la compañía, reforma de estatutos y certificado de cumplimiento de obligaciones con el IESS, Superintendencia de compañías y SRI.</p> <p>En caso de bienes Inmuebles ubicados en Puertos y Bahías: Certificado de Marina Mercante en el que conste que el bien Inmueble es susceptible de hipoteca</p> <p>En caso de barcos: Matrícula, permiso de tráfico de la Marina Mercante referente a: nacionalidad, condiciones de seguridad, operación en puertos y mares; patente de navegación con características técnicas inscritas en Puerto.</p> <p>En caso de aviones: Matrícula, permiso de tráfico de la Dirección Nacional de Aviación Civil, patente de navegación.</p> <p>Garantías prendaria (Industrial o comercial):</p> <ol style="list-style-type: none"> Documentación de soporte para evidenciar la inscripción de las garantías. Vehículos: copia de matrícula, certificado de gravámenes de la Jefatura o Comisión de Tránsito (aplica vehículos usados) Certificado vigente del Registro Mercantil u Organismo Competente. Título de propiedad o declaración juramentada notariada o matricula Factura o nota de venta, conforme normativa tributaria vigente. Para prenda comercial se deberá nombrar obligatoriamente como depositario judicial representante legal y al contado de la empresa <p>Nota: La CFN podrá recomendar la constitución de fideicomisos de administración de flujos, para priorizar el pago de la obligación, para el caso de financiamientos de actividades de alta inversión (sector eléctrico, entre otros).</p>	
11.	Constancia del ingreso de la respectiva escritura pública de aumento de capital a la Superintendencia de Compañías, cuando se haya considerado en el análisis un incremento a futuro del activo con el otorgamiento del crédito.	

ANEXO 10b

**CONDICIONES POSTERIORES A LA INSTRUMENTACION
Y DURANTE LA VIGENCIA DEL FINANCIAMIENTO
PERSONAS JURÍDICAS**

1. El cliente deberá mantener un sistema de contabilidad adecuado de la actividad y proporcionar durante la vigencia del crédito los estados financieros trimestrales y anuales a la CFN, 60 días luego del cierre del período trimestral y 90 días posteriores al cierre del ejercicio económico anual. En el caso que los activos totales del cliente sean iguales o mayores a un millón de dólares, el cliente deberá presentar los balances anuales auditados hasta 120 días posteriores al cierre del ejercicio anual.
2. El cliente deberá presentar anualmente a la CFN, durante la vigencia del crédito: a) certificación de cumplimiento de obligaciones patronales al IESS; b) copias de las declaraciones del Impuesto a la Renta e IVA realizadas al SRI; certificado de cumplimiento de obligaciones con la Superintendencia de Compañías; y d) certificados del Registrador de la Propiedad de los bienes que constituyen la garantía de la operación de crédito y del Registro Mercantil para el caso de la garantía prendaria.
3. El cliente deberá cubrir el costo de actualización del avalúo de garantías, así como de las pólizas de seguro de los bienes constituidos en garantía, las mismas que deberán tener endoso de beneficiario acreedor a favor de la CFN, durante la vigencia del crédito, de acuerdo a lo establecido por la Superintendencia de Bancos y Seguros.
4. Si el cliente no actualiza el avalúo y las pólizas de seguro, la CFN se reserva el derecho de contratarlos directamente, cuyos costos se cargarán a la deuda que mantiene con la institución.
5. El cliente, durante la vigencia del crédito, mantendrá una relación PATRIMONIO / ACTIVO TOTAL, mínima del 20%.
6. La CFN durante la vigencia del crédito, realizará actividades de supervisión, solicitará cualquier tipo de información, podrá verificar las inversiones realizadas, las garantías, el cronograma de actividades de plantación (en caso de proyectos forestales) y revisar los libros contables, con el propósito de evaluar la gestión realizada y el cumplimiento de las condiciones establecidas en la resolución de aprobación del crédito.
7. El cliente deberá mantener durante la vigencia del crédito una cobertura de garantía mínima exigible en relación al monto de la operación de crédito, a satisfacción de la CFN.
8. En caso de existir cambio de accionistas, socios y administradores de la empresa, deberá informar a la CFN en un plazo de hasta 30 días posteriores en que haya sido aprobado por las instancias respectivas.
9. En caso de que el cliente incumpla una o parte de las condiciones o términos establecidos en este documento, la CFN podrá declarar de plazo vencido la operación e iniciar el cobro por la vía coactiva.
10. El cliente deberá notificar de inmediato a la CFN cualquier cambio de domicilio o teléfono, a fin de mantener actualizados sus datos.
11. El cliente tiene la obligación de informar de manera inmediata si algunos de sus accionistas que superen el 25% de participación se ha convertido en Persona Expuesta Políticamente durante la vigencia del crédito.

Persona Políticamente Expuesta:

Es la persona que desempeña o ha desempeñado funciones públicas destacadas en el país o en el exterior, que por su perfil pueda exponer en mayor grado a la entidad al riesgo de lavado de activos y financiamiento de delitos, por ejemplo, jefe de Estado o de un Gobierno, político de alta jerarquía, funcionario gubernamental, judicial o militar de alto rango, ejecutivo estatal de alto nivel, funcionario importante de partidos políticos. Las relaciones comerciales con, los parientes dentro del segundo grado de consanguinidad o primero de afinidad y los colaboradores cercanos de una persona políticamente expuesta.

ANEXO 11b

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
	PREOP.	4	5	6	7	8
A. INGRESOS OPERACIONALES Recuperaciones por ventas Parcial						
B. EGRESOS OPERACIONALES Pago a proveedores Mano de obra directa e imprevistos Mano de obra indirecta Gastos de ventas Gastos de administración Costos de fabricación Corpei Parcial						
C. FLUJO OPERACIONAL (A - B)						
D. INGRESOS NO OPERACIONALES <ul style="list-style-type: none"> • Créd. de proveedores de activos fijos • Créditos a contratarse a corto plazo • Créditos Instituciones Financieras 1 • Créditos Instituciones Financieras 2 • Créditos Instituciones Financieras 3 • Aportes de capital • Aporte de capital (recuperación Inv. tempor. histórico) • Aporte de capital (recup. otras ctas. y doc. x cobrar hist.) • Aporte de capital (venta inventario pto. terminados hist.) Parcial						
E. EGRESOS NO OPERACIONALES <ul style="list-style-type: none"> • Pago de Intereses • Pago de créditos de corto plazo • Pago de principal (capital) de los pasivos • Pago de cuentas y documentos histórico • Pago participación de trabajadores • Pago de impuesto a la renta • Reparto de dividendos • Reposición y nuevas Inversiones • ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS • Terreno • Fomento Agrícola • X • X • ACTIVOS FIJOS ADMINISTRACION Y VENTAS • X • X • Activos diferidos • Otros activos Parcial						
F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)						
G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)						
H. SALDO INICIAL DE CAJA						
I. SALDO FINAL DE CAJA (G+H)						
REQUERIMIENTOS DE CAJA						
NECESIDADES EFECTIVO (CREDITO CORTO PLAZO)						

SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO PERSONA JURÍDICA RPPO-01 B							
Lugar y Fecha:							
Nueva Operación / línea <input type="checkbox"/>		Financiamientos adicionales <input type="checkbox"/>		Incremento de cupo de línea <input type="checkbox"/>		Renovación de línea <input type="checkbox"/>	
I. DATOS DEL DEUDOR							
Razón social/nombre de la empresa							
Ruc		Fecha de constitución		Nacionalidad		Estructura (anónima, Ltda.)	
Actividad del negocio:				Años en la actividad:			
Ingresos mensuales:		Activos USD:		Pasivos USD:		Patrimonio USD:	
Capital social suscrito:				Capital social pagado:			
Dirección administrativa (Provincia, cantón, parroquia, calles, número):							
Teléfono 1:		Teléfono 2:		Celular:		Email	
Fax		Dirección Planta (Provincia, cantón, parroquia, calles, números)					
Teléfono 1:		Teléfono 2:		Celular:		Email	
Fax		Dirección planta <input type="checkbox"/>					
Envío correspondencia		Dirección administrativa <input type="checkbox"/>			Dirección planta <input type="checkbox"/>		
Lugar de desarrollo de actividad							
Propio sin hipoteca <input type="checkbox"/>		Propio con hipoteca <input type="checkbox"/>		Arrendado <input type="checkbox"/>		Prestada <input type="checkbox"/>	
Con familiares <input type="checkbox"/>							
N° de clientes:		N° de proveedores:					
Número de empleados							
Existentes			Por generar (de ser el caso)				
Fijos		Temporales					
PROPIEDADES							
Descripción / Tipo		Dirección		Avaluó referencial	Metros Cuadrados	Hipotecado	
						SI NO	
						<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
						<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
						<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
						<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
Vehículos/ maquinarias/ equipos		Marca		Tipo	Año	Prendado	
						SI NO	
						<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
						<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
						<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
DETALLE DE BANCOS - PRESTAMOS							
Banco		N° de cuenta	Monto préstamo (LP)	Monto préstamo (MP)	Fecha vencimiento préstamo		
II. DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL							
Apellidos y Nombres:							
CC:		Pasaporte:		Nacionalidad:		Fecha de Nacimiento:	
Sexo		Estado Civil			Formación académica		Profesión
F <input type="checkbox"/>	M <input type="checkbox"/>	Soltero <input type="checkbox"/>	Casado <input type="checkbox"/>	Divorciado <input type="checkbox"/>	Viudo <input type="checkbox"/>	Unión Libre <input type="checkbox"/>	
Superior <input type="checkbox"/>		Secundaria <input type="checkbox"/>		Primaria <input type="checkbox"/>		Sin Instrucción Académica <input type="checkbox"/>	
Dirección domicilio (provincia, cantón, parroquia, calles, número):							
Telf. 1:		Telf. 2:		Celular:		Email	
Cargo:				Antigüedad:			
Trabajo anterior:		Cargo:		Antigüedad:		Actividad:	
						Teléfono	
III. ESTRUCTURA ACCIONARIA							
(Incluir a todos los accionistas con participación accionaria igual o superior al 20%)							
Nombres completos (Accionistas o Socios)		CC / PASP/ RUC	Acciones (Monto)	Acciones (Porcentaje)	Nacionalidad	Cargos desempeñados	
						SI NO <input type="checkbox"/>	
						SI NO <input type="checkbox"/>	
						SI NO <input type="checkbox"/>	
						SI NO <input type="checkbox"/>	
						SI NO <input type="checkbox"/>	

SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO - PERSONA JURÍDICA GARANTE/CODEUDOR RPP0-01 D							
Lugar y Fecha:							
I. DATOS DEL GARANTE							
Razón social/nombre de la empresa							
Ruc	Fecha de constitución		Nacionalidad	Estructura (anónima, Ltda.)			
Actividad del negocio:			Años en la actividad:				
Ingresos mensuales:	Activos USD:		Pasivos USD:	Patrimonio USD:			
Capital social suscrito:			Capital social pagado:				
Dirección administrativa (Provincia, cantón, parroquia, calles, números):							
Teléfono 1:	Teléfono 2:	Celular:	Email	Fax			
Dirección Planta (Provincia, cantón, parroquia, calles, números)							
Teléfono 1:	Teléfono 2:	Celular:	Email	Fax			
Lugar de desarrollo de actividad							
Propio sin hipoteca <input type="checkbox"/>		Propio con hipoteca <input type="checkbox"/>		Arrendado <input type="checkbox"/>		Prestada <input type="checkbox"/>	
N° de clientes:			N° de proveedores:				
Número de empleados							
Existentes			Por generar (de ser el caso)				
Fijos		Temporales					
PROPIEDADES							
Descripción / Tipo		Dirección		Avaluó referencial	Metros cuadrados	Hipotecado SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	
						<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
						<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
						<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
Vehículos/ maquinarias/ equipos		Marca		Tipo	Año	Prendado SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	
						<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
						<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
DETALLE DE BANCOS - PRESTAMOS							
Banco	N° de cuenta	Monto préstamo (LP)	Monto préstamo (MP)	Fecha vencimiento préstamo			
II. DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL							
Apellidos y Nombres:							
CC:		Pasaporte:		Nacionalidad:		Fecha de Nacimiento:	
Sexo		Estado Civil			Formación académica		Profesión
F <input type="checkbox"/>	M <input type="checkbox"/>	Soltero <input type="checkbox"/>	Casado <input type="checkbox"/>	Divorciado <input type="checkbox"/>	Viudo <input type="checkbox"/>	Unión Libre <input type="checkbox"/>	Superior <input type="checkbox"/>
							Secundaria <input type="checkbox"/>
							Primaria <input type="checkbox"/>
							Sin Instrucción Académica <input type="checkbox"/>
Dirección domicilio (provincia, cantón, parroquia, calles, número):							
Telf. 1:		Telf. 2:		Celular:			
Cargo Trabajo actual:			Antigüedad:				
Cargo Trabajo anterior:		Nombre Empresa:		Antigüedad:	Actividad:	Teléfono	
III. ESTRUCTURA ACCIONARIA (Incluir a todos los accionistas con participación accionaria igual o superior al 20%)							
Nombres completos (Accionistas o Socios)	CC / PASP/ RUC	Acciones (Monto)	Acciones (Porcentaje)	Nacionalidad	Politicamente expuesto	Cargo desempeñado	
					SI <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>		
					SI <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>		
					SI <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>		
					SI <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>		
					SI <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>		
IV. PRINCIPALES DIRECTIVOS							
Nombres Completos	Cargo/Administradores	C.C.	Experiencia años	Nacionalidad	Edad		

Anexo 4. Matriz de tasas de Interés CFN

MATRIZ DE TASAS DE INTERÉS DEL 01 AL 31 MARZO 2015



CRÉDITO DIRECTO SEGMENTO: PYMES

TODOS LOS SECTORES CLIENTES A Y B CALIFICACIÓN/PLAZO (HASTA)	0-1	1-2	3-5	6	7-10
TASA BASE DE REAJUSTE	5.31%	5.31%	5.31%	5.31%	5.31%
TASA ANUAL	9.7500%	10.5000%	10.8500%	11.1500%	11.5500%
NOMINAL SEMESTRAL	9.5233%	10.2380%	10.5707%	10.8554%	11.2091%
NOMINAL TRIMESTRAL	9.4125%	10.1102%	10.4346%	10.7120%	11.1731%
NOMINAL MENSUAL	9.3396%	10.0262%	10.3451%	10.6177%	11.0706%

LA TASA BASE PARA REAJUSTE ES LA TASA PASIVA REFERENCIAL Y TIENE VIGENCIA MENSUAL.

SEGMENTO: EMPRESARIAL

TODOS LOS SECTORES CLIENTES A Y B CALIFICACIÓN/PLAZO (HASTA)	0-1	0-2	3-5	6	7-10
TASA BASE DE REAJUSTE	5.31%	5.31%	5.31%	5.31%	5.31%
TASA ANUAL	9.0000%	9.2500%	9.4500%	9.5000%	10.0000%
NOMINAL SEMESTRAL	8.8051%	9.0454%	9.2367%	9.2845%	9.7618%
NOMINAL TRIMESTRAL	8.7113%	8.9454%	9.1325%	9.1792%	9.6455%
NOMINAL MENSUAL	8.6488%	8.8796%	9.0638%	9.1098%	9.5690%

LA TASA BASE PARA REAJUSTE ES LA TASA PASIVA REFERENCIAL Y TIENE VIGENCIA MENSUAL.

1 PROGRAMAS QUE APLICAN ESTA TASA:

- Crédito directo para el desarrollo
- Programa de apoyo productivo y financiero
- Programa de inversión de inversiones para diversificación de inversiones
- Programa para empresas con participación o recursos públicos
- Fondo de fomento de capital
- Programa de apoyo para el emprendimiento
- Programa de apoyo financiero: Inversión pública a través de bancos
- Programa Plan Tierra
- Programa para inversiones inmobiliarias y servicios de servicios urbanos
- Programa productivo para pequeñas y medianas empresas
- Programa de Incentivos del 10% de Ingresos adicionales con CPE
- Programa para el desarrollo de la agricultura familiar
- Programa de inversión a corto
- Programa de inversión para el sector privado

SEGMENTO: CORPORATIVO

TODOS LOS SECTORES CLIENTES A Y B CALIFICACIÓN/PLAZO (HASTA)	0-1	0-2	3-5	6	7-10
TASA BASE DE REAJUSTE	5.31%	5.31%	5.31%	5.31%	5.31%
TASA ANUAL	8.0000%	8.0500%	8.1000%	8.1500%	8.6500%
NOMINAL SEMESTRAL	7.8461%	7.8942%	7.9423%	7.9904%	8.4706%
NOMINAL TRIMESTRAL	7.7705%	7.8178%	7.8650%	7.9121%	8.3828%
NOMINAL MENSUAL	7.7208%	7.7674%	7.8140%	7.8605%	8.3249%



LA TASA BASE PARA REAJUSTE ES LA TASA PASIVA REFERENCIAL Y TIENE VIGENCIA MENSUAL.

FORESTAL

TASAS DE INTERÉS	1-5	6-10	11-15	16-20
TASA BASE DE REAJUSTE	5.31%	5.31%	5.31%	5.31%
TASA ANUAL	7.5000%	8.0000%	8.2500%	8.5000%
NOMINAL SEMESTRAL	7.3644%	7.8461%	8.0865%	8.3377%
NOMINAL TRIMESTRAL	7.2978%	7.7705%	8.0064%	8.2484%
NOMINAL MENSUAL	7.2539%	7.7208%	7.9536%	8.1858%

LA TASA BASE PARA REAJUSTE ES LA TASA PASIVA REFERENCIAL Y TIENE VIGENCIA MENSUAL.

Anexo 5. Aranceles y Salvaguardias de Importaciones

ARANCEL DE IMPORTACIONES DEL ECUADOR				
PUDELECO Editores S.A.				
27/03/2015				
REPORTE DE SUBPARTIDA				
Partida NANDINA	Unidad física	Ad valorem	Salva-guardia	
3707.90.00	Programas	0.00%		3707.90.00-1 Partida NANDINA con código verificador para el año 2015
Correlación Naladisa: 3707.90.10				
Descripción Arancelaria:				
3707	Preparaciones químicas para uso fotográfico, excepto los barnices, culas, adhesivos y preparaciones similares; películas sin mezclar para uso fotográfico; desinfectados o amarillados			
3707.90.00	- Los demás			
Autorizaciones y Restricciones				
Con Subpartida		Impuesto al Valor Agregado		
No requiere ningún Documento de Control Previo		Producto gravado con tarifa 025% IVA		
Requisitos y Condiciones Adicionales				
No existen otras condiciones ni requisitos para importar este producto		Normas INEN		
		No requiere ninguna Norma INEN		
Códigos Suplementarios				
Sin Código Especificando Aspectos Usos o Condiciones				
PUDELECO - INFOLEG... ¡ La información confiable... ! infoleg@pudeleco.com				
				Página 1

ARANCEL DE IMPORTACIONES DEL ECUADOR
PUDELECO Editores S.A.

27/07/2018



IMPORTE DE SUBPARTIDA

Partida NANDINA	Unidad física	Ad valorem	Salva-guardia
8422.20.00	Unidades	5.00%	

8422.20.00-4
 Partida NANDINA con dígito varificación de 3 dígitos del ECU

Correlación Nomenclatura: 8422.20.00

Descripción Arancelaria:

8422	Máquinas para lavar vajilla; máquinas y aparatos para limpiar o secar botellas o demás recipientes; máquinas y aparatos para llenar, cerrar, tapar, imponer o etiquetar botellas, botes o
8422.20.00	Máquinas y aparatos para limpiar o secar botellas y demás recipientes

Autorizaciones y Restricciones

Clasificación: No requiere ningún Documento de Control Previo

Impuesto al Valor Agregado

Producto gravado con tarifa del 2% de IVA

Requisitos y Condiciones Adicionales

No existen otras condiciones ni requisitos para importar este producto

Normas INEN

No requiere ninguna Norma INEN

Códigos Suplementarios

Sin Código Suplementario registrado. Usar el Código 0000

PUDELECO - INFOLEG... ¡ La información confiable...!
 infoleg@pudeleco.com



Página 7

ARANCEL DE IMPORTACIONES DEL ECUADOR
PUDELECO Editores S.A.

274.72015



REPORTE DE SUBPARTIDA

Partida NANDINA	Unidad física	Ad valorem	Salva-guardia
8443.99.00	Unidades	5.00%	

8443.99.00-9
 Partida NANDINA con el fin verificador
 para el país de origen

Correlación Matadisa: 3443.60.00

Descripción Arancelaria:

8443	Máquinas y aparatos para imprimir mediante catadores de imprenta, disños, planchas, cilindros y demás elementos impresores de la partida 84.42; máquinas para imprimir por chorros de tinta, partes y accesorios.
8443.99.00	Los demás

Autorizaciones y Restricciones

Clas. Exp. 0000
 No requiere ningún Documento de Comercio Exterior

Impuesto al Valor Agregado

Producto gravado con tarifa 12% de IVA

Requisitos y Condiciones Adicionales

No existen otras condiciones o requisitos para importar este producto

Normas INEN

No requiere ninguna Norma INEN

Códigos Suplementarios

Sin Código Suplementario adicional. Use el Código 0000

ARANCEL DE IMPORTACIONES DEL ECUADOR
PUDELECO Editores S.A.

21/02/2016



REPORTE DE SU PARTIDA

Partida NANDINA	Unidad física	Ad valorem	Salva guardia
8508.60.00	Unidades	15.00%	

8508.60.00-1
 Partida NANDINA con el que se fabrica el producto del D.J.I

Correlación Naladisa:

Descripción Arancelaria:	
8508	Aspiradoras
8508.60.00	- Las demás aspiradoras

Autorizaciones y Restricciones

Cód. Sup:0000
 No requiere ningún documento de Comercio Exterior

Impuesto al Valor Agregado

Producto gravado con tarifa 12% de IVA

Requisitos y Condiciones Adicionales

No existen otras condiciones o requisitos para importar este producto

Normas INFN

No requiere ninguna Norma INFN

Códigos Suplementarios

Sin Código Suplementario específico para el Código ECCO

Anexo 6. Formas de Organización según La Constitución de la República del Ecuador



Capítulo sexto

Trabajo y producción

Sección primera

Formas de organización de la producción y su gestión

Art. 319.- Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.

El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional.

Art. 320.- En las diversas formas de organización de los procesos de producción se estimulará una gestión participativa, transparente y eficiente.

La producción, en cualquiera de sus formas, se sujetará a principios y normas de calidad, sostenibilidad, productividad sistémica, valoración del trabajo y eficiencia económica y social.

Sección segunda

Tipos de propiedad

Art. 321.- El Estado reconoce y garantiza el derecho a la propiedad en sus formas pública, privada, comunitaria, estatal, asociativa, cooperativa, mixta, y que deberá cumplir su función social y ambiental.

Art. 322.- Se reconoce la propiedad intelectual de acuerdo con las condiciones que señale la ley. Se prohíbe toda forma de apropiación de conocimientos colectivos, en el ámbito de las ciencias, tecnologías y saberes ancestrales. Se prohíbe también la apropiación sobre los recursos genéticos que contienen la diversidad biológica y la agrobiodiversidad.

Art. 323.- Con el objeto de ejecutar planes de desarrollo social, manejo sustentable del ambiente y de bienestar colectivo, las instituciones del Estado, por razones de utilidad pública o interés social y nacional, podrán declarar la expropiación de bienes, previa justa valoración, indemnización y pago de conformidad con la ley. Se prohíbe toda forma de confiscación.

Art. 324.- El Estado garantizará la igualdad de derechos y oportunidades de mujeres y hombres en el acceso a la propiedad y en la toma de decisiones para la administración de la sociedad conyugal.

Sección tercera

Formas de trabajo y su retribución

Art. 325.- El Estado garantizará el derecho al trabajo. Se reconocen todas las modalidades de trabajo, en relación de dependencia o autónomas, con inclusión de labores de autosustento y cuidado humano; y como actores sociales productivos, a todas las trabajadoras y trabajadores.

Art. 326.- El derecho al trabajo se sustenta en los siguientes principios:

1. El Estado impulsará el pleno empleo y la eliminación del subempleo y del desempleo.
2. Los derechos laborales son irrenunciables e intangibles. Será nula toda estipulación en contrario.
3. En caso de duda sobre el alcance de las disposiciones legales, reglamentarias o contractuales en materia laboral, estas se aplicarán en el sentido más favorable a las personas trabajadoras.
4. A trabajo de igual valor corresponderá igual remuneración.
5. Toda persona tendrá derecho a desarrollar sus labores en un ambiente adecuado y propicio, que garantice su salud, integridad, seguridad, higiene y bienestar.
6. Toda persona rehabilitada después de un accidente de trabajo o enfermedad, tendrá derecho a ser reintegrada al trabajo y a mantener la relación laboral, de acuerdo con la ley.
7. Se garantizará el derecho y la libertad de organización de las personas trabajadoras, sin autorización previa. Este derecho comprende el de formar sindicatos, gremios, asociaciones y otras formas de organización, afiliarse a las de su elección y desafiliarse libremente. De igual forma, se garantizará la organización de los empleadores.
8. El Estado estimulará la creación de organizaciones de las trabajadoras y trabajadores, y empleadoras y empleadores, de acuerdo con la ley; y promoverá su funcionamiento democrático, participativo y transparente con alternabilidad en la dirección.
9. Para todos los efectos de la relación laboral en las instituciones del Estado, el sector laboral estará representado por una sola organización.
10. Se adoptará el diálogo social para la solución de conflictos de trabajo y formulación de acuerdos.
11. Será válida la transacción en materia laboral siempre que no implique renuncia de derechos y se celebre ante autoridad administrativa o juez competente.
12. Los conflictos colectivos de trabajo, en todas sus instancias, serán sometidos a tribunales de conciliación y arbitraje.
13. Se garantizará la contratación colectiva entre personas trabajadoras y empleadoras, con las excepciones que establezca la ley.
14. Se reconocerá el derecho de las personas trabajadoras y sus organizaciones sindicales a la huelga. Los representantes gremiales gozarán de las garantías necesarias en estos casos. Las personas empleadoras tendrán derecho al paro de acuerdo con la ley.
15. Se prohíbe la paralización de los servicios públicos de salud y saneamiento ambiental, educación, justicia, bomberos, seguridad social, energía eléctrica, agua potable y alcantarillado, producción hidrocarburífera, procesamiento, transporte y distribución de combustibles, transportación pública, correos y telecomunicaciones. La ley establecerá límites que aseguren el funcionamiento de dichos servicios.

16. En las instituciones del Estado y en las entidades de derecho privado en las que haya participación mayoritaria de recursos públicos, quienes cumplan actividades de representación, directivas, administrativas o profesionales, se sujetarán a las leyes que regulan la administración pública. Aquellos que no se incluyen en esta categorización estarán amparados por el Código del Trabajo.

Art. 327.- La relación laboral entre personas trabajadoras y empleadoras será bilateral y directa.

Se prohíbe toda forma de precarización, como la intermediación laboral y la tercerización en las actividades propias y habituales de la empresa o persona empleadora, la contratación laboral por horas, o cualquiera otra que afecte los derechos de las personas trabajadoras en forma individual o colectiva. El incumplimiento de obligaciones, el fraude, la simulación, y el enriquecimiento injusto en materia laboral se penalizarán y sancionarán de acuerdo con la ley.

Art. 328.- La remuneración será justa, con un salario digno que cubra al menos las necesidades básicas de la persona trabajadora, así como las de su familia; será inembargable, salvo para el pago de pensiones por alimentos.

El Estado fijará y revisará anualmente el salario básico establecido en la ley, de aplicación general y obligatoria.

El pago de remuneraciones se dará en los plazos convenidos y no podrá ser disminuido ni descontado, salvo con autorización expresa de la persona trabajadora y de acuerdo con la ley.

Lo que el empleador deba a las trabajadoras y trabajadores, por cualquier concepto, constituye crédito privilegiado de primera clase, con preferencia aun a los hipotecarios.

Para el pago de indemnizaciones, la remuneración comprende todo lo que perciba la persona trabajadora en dinero, en servicios o en especies, inclusive lo que reciba por los trabajos extraordinarios y suplementarios, a destajo, comisiones, participación en beneficios o cualquier otra retribución que tenga carácter normal. Se exceptuarán el porcentaje legal de utilidades, los viáticos o subsidios ocasionales y las remuneraciones adicionales.

Las personas trabajadoras del sector privado tienen derecho a participar de las utilidades liquidadas de las empresas, de acuerdo con la ley. La ley fijará los límites de esa participación en las empresas de explotación de recursos no renovables. En las empresas en las cuales el Estado tenga participación mayoritaria, no habrá pago de utilidades. Todo fraude o falsedad en la declaración de utilidades que perjudique este derecho se sancionará por la ley.

Art. 329.- Las jóvenes y los jóvenes tendrán el derecho de ser sujetos activos en la producción, así como en las labores de autosustento, cuidado familiar e iniciativas comunitarias. Se impulsarán condiciones y oportunidades con este fin.

Para el cumplimiento del derecho al trabajo de las comunidades, pueblos y nacionalidades, el Estado adoptará medidas específicas a fin de eliminar

Anexo 7. Formatos y Solicitudes para Constitución de Asociaciones en el Ecuador según la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria



SOLICITUD DE CONSTITUCIÓN DE COOPERATIVAS / ASOCIACIONES

(Lugar), (Fecha)

Señor
Superintendente de Economía Popular y Solidaria
Presente.-

De mi consideración:

Yo, portador de la cédula de identidad
No , en mi calidad de Presidente Provisional, comparezco ante usted y
solicito iniciar el trámite de constitución de la COOPERATIVA / ASOCIACIÓN

denominada:

que operará en la Parroquia de , del Cantón
de la Provincia ; según consta en el Acta de Constitución y
demás documentos que se adjuntan.

Para futuras notificaciones registro como domicilio la siguiente información:

Dirección:

Teléfono convencional:

Teléfono celular

Correo electrónico:

Atentamente,

Firma
Nombres y Apellidos Completos:

Ci

FORMATO PARA ASOCIACIONES EPS

MODELO DE SOLICITUD DE REGISTRO DE DIRECTIVA

Ciudad y fecha:

Señor Doctor
Hugo Jácome Estrella
SUPERINTENDENTE DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA
Presente.-

De mis consideraciones

Yo, (NOMBRE DEL SOLICITANTE)....., con cédula de ciudadanía No., mayor de edad, en mi calidad de PRESIDENTE de la ASOCIACIÓN....., con domicilio principal en (DETALLAR LA DIRECCIÓN)....., respetuosamente solicito:

Que, previa revisión de la certificación requerida por la Superintendencia, que adjunto a la presente, se digne REGISTRAR en los archivos que tiene a su cargo a la Directiva elegida.

Firma y sello
PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN

FORMATO PARA ASOCIACIONES EPS

DECLARACIÓN Y CERTIFICACIÓN DEL SECRETARIO DE LA ASOCIACIÓN SOBRE LA ELECCIÓN DE VOCALES DE LAS JUNTAS DIRECTIVA Y DE VIGILANCIA, PRESIDENTE, ADMINISTRADOR Y SECRETARIO

Yo,

en mi calidad de SECRETARIO de la Asociación

, con Registro Único de Contribuyentes (RUC) No.

, domiciliada en la ciudad de

, en forma libre y voluntaria, en cumplimiento de mis funciones de acreditar la veracidad de los actos y documentos que reposan en el archivo de la asociación, que se encuentra a mi cargo, DECLARO Y CERTIFICO:

1.- Que la convocatoria para la Junta General realizada el (fecha)

, incluyó en el orden del día, un punto específico relacionado con la elección de los vocales de la Junta Directiva y de la junta de vigilancia, y que dicha convocatoria, se efectuó con días de anticipación.

2.- Que la Junta General reunida el (fecha)

, contó con la asistencia de

asociados. En dicha sesión de la Junta General, luego de las elecciones y el conteo de votos correspondiente, fueron elegidos, por un período de años, en calidad de vocales, los siguientes asociados:

JUNTA DIRECTIVA

CARGO	NOMBRE	VOTOS		
		A favor	En contra	Abstenciones
PRIMER VOCAL PRINCIPAL	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
SEGUNDO VOCAL PRINCIPAL	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

TERCER VOCAL PRINCIPAL		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CUARTO VOCAL PRINCIPAL		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
QUINTO VOCAL PRINCIPAL		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
PRIMER VOCAL SUPLENTE		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SEGUNDO VOCAL SUPLENTE		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
TERCER VOCAL SUPLENTE		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CUARTO VOCAL SUPLENTE		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
QUINTO VOCAL SUPLENTE		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

JUNTA DE VIGILANCIA

CARGO	NOMBRE	VOTOS		
		A favor	En contra	Abstenciones
PRIMER VOCAL PRINCIPAL		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SEGUNDO VOCAL PRINCIPAL		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
TERCER VOCAL PRINCIPAL		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
PRIMER VOCAL SUPLENTE		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SEGUNDO VOCAL SUPLENTE		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
TERCER VOCAL SUPLENTE		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3.- Que en sesión de la Junta General, efectuada el (fecha) y con la asistencia de asociados, fue nombrado (nombre)
en calidad de ADMINISTRADOR, con votos a favor, votos en contra y abstenciones, por un período de año(s).

4.- Que en sesión de la Junta General, efectuada el (fecha) y con la asistencia de vocales, fue elegido (nombre)

, en calidad de PRESIDENTE, con votos a favor, votos en contra y abstenciones, por un período de año(s).

5.- Que en sesión de la Junta General, efectuada el (fecha) y con la asistencia de vocales, fue elegido (nombre)

, en calidad de SECRETARIO, con votos a favor, votos en contra y abstenciones, por un período de año(s).

6.- Que todos quienes hemos sido elegidos o designados, cumplimos con los requisitos previstos en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, su Reglamento General y el estatuto social de la asociación y no nos encontramos inmersos en ninguna prohibición.

7.- Que, en las actas de las sesiones correspondientes, en las que consta la designación de la Directiva respecto de la cual se certifica, se establece el resultado del proceso eleccionario, nombres, apellidos, números de cédula y firmas de los asociados, y la aceptación de los cargos por parte de las dignidades elegidas.

8.- Que el listado de asociados remitido en medio magnético a la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, dentro del proceso de adecuación de estatutos, así como toda la información consignada en dicho documento, corresponden a la información y respaldos documentales que reposan en los archivos de la organización.

9.- Que el listado de oficinas y locales remitido a través del portal de servicios electrónicos de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, dentro del proceso de adecuación de estatutos, así como toda la información consignada en dicho documento, corresponden a la información y respaldos documentales que reposan en los archivos de la organización, a mi cargo.

10.- Que conozco que la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, en cualquier tiempo, verificará el cumplimiento de los requisitos legales, reglamentarios y estatutarios, y en caso de incumplimiento, aplicará las sanciones previstas en la Ley.

11.- Que tengo pleno conocimiento de la responsabilidad civil y penal en que puedo incurrir en caso de comprobarse falsedad en mis declaraciones, por inconsistencias con los documentos que reposan en el archivo a mi cargo, o por inexistencia de dichos documentos.

Ratificándome en el contenido de la presente DECLARACIÓN, la suscribo con la firma y rúbrica que uso en todos mis actos públicos y privados, que me comprometo a reconocer, en caso necesario o a requerimiento de autoridad.

LO DECLARO Y CERTIFICO, en la ciudad de

a los días del mes de del año

(Nombres y apellidos)

CC:

FIRMA DEL SECRETARIO Y SELLO DE LA ASOCIACIÓN