

TECNOLOGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"

CARRERA ADMINISTRACION BANCARIA Y FINANCIERA

CONTRIBUIR AL SECTOR EMPRESARIAL IMPLEMENTANDO UNA MICROEMPRESA MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DEDICADA A LA ASESORÍA EN TEMAS DE SEGURIDAD SOCIAL Y MINISTERIO DE TRABAJO UBICADO EN EL SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL AÑO 2017

Proyecto de investigación previo a la obtención del Título de Tecnólogo en Administración Bancaria y Financiera

Autor: Leonardo Andrés Crespo Quituizaca

Tutor: Sr. Carlos Guzmán

Quito, octubre 2017

TECNOLÓGICO SUPERIOR "CORDILLERA"

ACTA DE APROBACIÓN DEL PROYECTO DE GRADO

Quito, 22 de Septiembre del 2017

El equipo asesor del trabajo de Titulación del Sr. (Srta.) **CRESPO QUITUIZACA LEONARDO ANDRES** de la carrera de Administración Bancaria y Financiera cuyo tema de investigación fue: **CONTRIBUIR AL SECTOR EMPRESARIAL IMPLEMENTANDO UNA MICROEMPRESA MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DEDICADA A LA ASESORÍA EN TEMAS DE SEGURIDAD SOCIAL Y MINISTERIO DE TRABAJO UBICADO EN EL SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL AÑO 2017.** Una vez considerados los objetivos del estudio, coherencia entre los temas y metodologías desarrolladas; adecuación de la redacción, sintaxis, ortografía y puntuación con las normas vigentes sobre la presentación del escrito, resuelve: APROBAR el proyecto de grado, certificando que cumple con todos los requisitos exigidos por la institución.

Ing. Carlos Guzman
Tutor del Proyecto

Ing. Angela Pimbo
Lector del Proyecto

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR "CORDILLERA"
DIRECCIÓN DE CARRERA
Adm. Bancaria y Producción

Ing. Galo Cisneros
Coordinador de la Unidad de Titulación

Ing. Fernando Buitrón
Director de Escuela

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR "CORDILLERA" DESARROLLO DE PROYECTOS

Matriz:
Av. de la Prensa N45-268 y Logroño
Teléfono: 2255460 / 2269900
E-mail: instituto@cordillera.edu.ec
Pág. Web.www.cordillera.edu.ec.
Quito - Ecuador

Campus 1:
Calle Logroño Oe 2-84 y
Av. de la Prensa (esq.)
Edif. Cordillera
Telfs.: 2430443 / Fax: 2433649

Campus 2:
Bracamoros N15-163 y
Yacuambi (esq.)
Telf.: 2262041

Campus 3:
Av. Brasil N46-45 y
Zamora
Telf.: 2246036

Campus 4:
Yacuambi
Oe2-36 y
Bracamoros

DECLARATORIA

Declaro que el presente proyecto fue elaborado por medio de una investigación, la misma que ha utilizado conceptos de otros autores para una mayor comprensión del tema, pero siempre respetando los derechos de originalidad citando su bibliografía cuando fueron utilizados; los análisis y conclusiones manifestados son de absoluta responsabilidad de su autor.



Leonardo Andrés Crespo Q.
CC: 171562441-5

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Yo, Leonardo Andrés Crespo Quituizaca portador de la cédula de ciudadanía signada con el No. 1715624415 de conformidad con lo establecido en el Artículo 110 del Código de Economía Social de los Conocimientos, la Creatividad y la Innovación (INGENIOS) que dice: "En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos. Sin perjuicio de los derechos reconocidos en el párrafo precedente, el establecimiento podrá realizar un uso comercial de la obra previa autorización a los titulares y notificación a los autores en caso de que se traten de distintas personas. En cuyo caso corresponderá a los autores un porcentaje no inferior al cuarenta por ciento de los beneficios económicos resultantes de esta explotación. El mismo beneficio se aplicará a los autores que hayan transferido sus derechos a instituciones de educación superior o centros educativos.", otorgo licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del proyecto denominado a CONTRIBUIR AL SECTOR EMPRESARIAL IMPLEMENTANDO UNA MICROEMPRESA MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DEDICADA A LA ASESORÍA EN TEMAS DE SEGURIDAD SOCIAL Y MINISTERIO DE TRABAJO UBICADO EN EL SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL AÑO 2017 con fines académicos al Instituto Tecnológico Superior Cordillera.

FIRMA _____

NOMBRE Leonardo Andrés Crespo Quituizaca

CEDULA C.C. 1715624415

Quito, a los 22 de septiembre del 2017

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por brindarme una familia estupenda e irremplazable mi esposa Patricia mi hija Viviana, que me han tenido mucho amor y por demostrarme su apoyo desinteresadamente en todas aquellas decisiones que me las he propuesto para el logro y culminación del proyecto en mención, mis padres Hugo, Mariana y mis hermanos Micaela y Javier+, que a pesar de las adversidades que se han ido presentado han estado ahí para irme apoyando en los caminos que se han presentado, a mis amigos que de alguna manera con su compañía en clase y su motivación han hecho que las metas sean más fáciles de lograr, a mis profesores siendo el pilar fundamental en la parte académica siendo sus clases un apoyo primordial para la aplicación de todos los componentes que lleva el proyecto, a mi tutor el Sr. Carlos Guzmán siendo la guía principal para la elaboración del mencionado proyecto que en el transcurso de la investigación y el desarrollo el señor se ha ido convirtiendo en un amigo más con sus explicaciones han hecho que el proyecto sea más fácil de realizar y al culminar estos seis meses de trabajo de tutorías han sido una experiencia más para el camino que aún queda por recorrer en el campo laboral.

DEDICATORIA

El presente proyecto lo dedico a Dios por haberme dado la vida y poder llegar a cumplir el proyecto y todas las metas que he venido cumpliendo hasta este momento.

A mi amada esposa Patricia que siempre ha estado ahí demostrándome el amor y cariño, por darme siempre ese aliento de que todo se puede en esta vida que nunca es tarde para empezar, por poner en primer lugar nuestro sacrificio en lograr las metas trazadas en la vida, ayudándome de alguna u otra manera en todo el camino de la carrera.

A mi querida hija Viviana por ser la motivación y fuente de inspiración para cumplir todas las metas trazadas, seguir luchando y velando por ella para con eso poderle brindar un futuro alentador que la vida nos depare.

A mis padres por enseñarme el camino del bien y tener su apoyo para seguir alcanzando más metas en el camino por sus consejos alentadores de que todo en la vida está hecho de sacrificios y tropiezos, que serán experiencias que se irán dando al pasar de los años.

A mi amado y recordado hermano Javier+ que por cosas del destino no está con nosotros pero que siempre me ha apoyado y ha estado junto a mí en todo momento, con el viví las mejores etapas de mi niñez y adolescencia, y este proyecto lo dedico en su memoria.

ÍNDICE GENERAL

DECLARATORIA....ii

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL iii

AGRADECIMIENTO iv

DEDICATORIA v

ÍNDICE GENERAL....vi

ÍNDICE DE TABLAS xiv

ÍNDICE DE FIGURAS....xix

ÍNDICE DE ANEXOS....xxi

RESÚMEN EJECUTIVO....xxii

ABSTRACT....xxv

INTRODUCCIÓN xxviii

CAPÍTULO I....1

1.1 Justificación....1

1.2 Antecedentes 3

CAPÍTULO II 6

2. ANÁLISIS SITUACIONAL....6

2.1 Ambiente externo....6

2.1.1 Factor económico 6

2.1.1.1 Producto interno bruto PIB 6

2.1.1.2 Inflación 9

2.1.1.3 Tasa de interés 12

2.1.1.3.1 Tasa de interés activa 12

2.1.1.3.2 Tasa de interés pasiva 14

2.1.1.4 Balanza comercial 16

2.1.1.5 Riesgo país 19

2.1.2 Factor social 20

2.1.2.1 Empleo 21

2.1.2.2 Población 21

2.1.2.3 Población económicamente activa PEA 21

2.1.2.3.1 Subempleo 23

2.1.2.3.2 Tasa de desempleo 24

2.1.2.3.2 Canasta básica 26

2.1.3 Factor legal 28

2.1.3.2 Registro único de contribuyentes RUC 28

2.1.3.3 Ilustre municipio de quito 29

2.1.3.3.1 Licencia única de actividades económicas LUAE 29

2.1.3.4 Patente 29

2.1.3.5 Permisos de bomberos 29

2.1.3.6 Afiliación al IESS como empleador.....30

2.1.3.7 Registro de afiliación IESS empleado 30

2.1.4 Factor tecnológico.....30

2.2 ENTORNO LOCAL 31

2.2.1 Clientes.....31

2.2.1.1 Clientes externos 31

2.2.1.2 Clientes internos.....31

2.2.2 Proveedores 31

2.2.3 Competencia.....33

2.2.3.1 Competencia directa.....33

2.2.3.2 Competencia indirecta.....33

2.3 ANÁLISIS INTERNO.....34

2.3.1 Propuesta estratégica.....34

2.3.1.1 Misión 35

2.3.1.2 Visión.....35

2.3.1.3 Objetivos 36

2.3.1.3.1 Objetivo general.....36

2.3.1.3.2 Objetivos específicos 36

2.3.1.4 Principios y/o valores.....37

2.3.2 Gestión administrativa 37

2.3.2.1 Organigrama funcional.....38

2.3.2.1.01 Perfil profesional 39

2.3.2.1.02 Manual de funciones 44

2.3.3 Gestión operativa 49

2.3.3.1 Flujograma de servicio 50

2.3.4 Gestión comercial las 4 p, plaza, precio, producto y promoción 51

2.3.5 Logotipo 54

2.3.5.1 Tarjeta de presentación 55

2.3.5.2 Slogan 55

2.4 Análisis foda 56

CAPÍTULO III 57

3 ESTUDIO DE MERCADO 57

3.1 Análisis del consumidor 57

3.1.1 Determinación de la población y la muestra 57

3.1.2 Técnica de la obtención de información 58

3.1.3 Análisis de la información 65

3.2 Oferta 84

3.2.1 Oferta histórica 84

3.2.2 Oferta actual 84

3.2.3 Oferta proyectada 84

3.2.4 Productos sustitutos 85

3.3 Demanda 86

3.3.1 Demanda histórica....86
3.3.2 Demanda actual....87
3.3.3 Demanda proyectada....87
3.5 Balance oferta – demanda....88
3.5.1 Balance proyectado....88
CAPÍTULO IV....89
4. ESTUDIO TÉCNICO....89
4.1 Tamaño del proyecto....89
4.1.1 Capacidad instalada....89
4.1.2 Capacidad óptima....92
4.2 Localización....94
4.2.1 Macro-localización....94
4.2.2 Micro-localización....95
4.2.3 Localización óptima....96
4.3 Ingeniería del producto....97
4.3.1 Definición del bien y servicio....97
4.3.2 Distribución de planta....97
4.3.2.1 Distribución de planta....98
4.3.2.2 Recepción....99
4.3.2.3 Area de asesoría....99
4.3.2.4 Gerencia general....100

4.3.2.5 Departamento de recursos humanos.....100

4.3.2.6 Oficina de capacitación.....101

4.3.2.7 Cafetería.....101

4.3.2.8 Área de copiado.....102

4.3.2.9 Baño.....102

4.3.2.10 Pasillo y parqueadero.....103

4.3.3 Matriz de importancia.....103

4.3.4 Proceso productivo.....103

4.3.5 Maquinaria.....108

4.3.6 Equipos.....108

4.3.7 Muebles y enseres.....109

4.3.8 Equipos de computación.....109

4.3.9 Equipos de oficina.....110

CAPÍTULO V.....111

5 ESTUDIO FINANCIERO.....111

5.1 Ingresos operacionales y no operacionales.....111

5.1.1 Ingresos operacionales.....111

5.1.2 Ingresos no operacionales.....112

5.2 Costos.....113

5.2.1 Costos directos.....113

5.2.1.1 Mano de obra directa M. O. D.....115

5.2.2 Costos indirectos de servicio....115

5.2.3 Gastos administrativos....116

5.2.4 Gastos de venta....116

5.2.5 Costos financieros....117

5.2.6 Costos fijos y variables....117

5.3 Inversiones....117

5.3.1 Inversión fija....118

5.3.1.1 Activos fijos....118

5.3.1.2 Activos nominales....119

5.3.2 Capital de trabajo....119

5.3.3 Fuentes de financiamiento y uso de fondos....119

5.3.4 Amortización de financiamiento (tabla de amortización)....120

5.3.5 Depreciaciones....122

5.3.6 Estado de situación inicial....122

5.3.7 Estado de resultados proyectado (5 años)....123

5.3.8 Flujo neto de efectivo....124

5.3.9 Flujo de caja proyectado....125

5.4 Evaluación....126

5.4.1 Tasa de descuento TMAR....126

5.4.2 Valor actual neto VAN....126

5.4.3 Tasa interna de retorno TIR....127

5.4.4 Periodo de recuperación de inversión PRI 128

5.4.5 Relación costo beneficio RBC 129

5.4.6 Punto de equilibrio 130

5.4.7 Rentabilidad del patrimonio ROE 135

5.4.7.1 Rentabilidad del activo ROA 135

5.4.7.2 Índice de liquidez 136

5.4.7.3 Índice de endeudamiento 136

5.4.7.4 Análisis financiero 137

CAPÍTULO VI 139

6 ANÁLISIS DE IMPACTO 139

6.1 Impacto ambiental 139

6.2 Impacto económico 140

6.3 Impacto de servicio 140

6.4 Impacto social 141

CAPÍTULO VII 142

7 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 142

7.1 Conclusiones 142

7.2 Recomendaciones 144

Bibliografías 145

ANEXOS 149

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 PIB General 6
Tabla 2 PIB Sectorial 8
Tabla 3 Inflación 9
Tabla 4 Inflación de la ciudad de Quito 10
Tabla 5 Tasa de interés activa 12
Tabla 6 Tasa de interés pasiva 14
Tabla 7 Balanza comercial 17
Tabla 8 Riesgo país 19
Tabla 9 Población económicamente activa 21
Tabla 10 Tasa de subempleo 23
Tabla 11 Tasa de desempleo 24
Tabla 12 Canasta básica y sueldos 26
Tabla 13 Proveedores 32
Tabla 14 Competencia directa 33
Tabla 15 Competencia directa 34
Tabla 16 Perfil profesional de un administrador 39
Tabla 17 Perfil profesional de un asesor 40
Tabla 18 Perfil profesional de una secretaria 41
Tabla 19 Perfil profesional de un administrador de recursos humanos 42
Tabla 20 Perfil profesional de un capacitador 43
Tabla 21 Perfil profesional de un administrador 44
Tabla 22 Perfil profesional de un asesor 45
Tabla 23 Perfil profesional de una secretaria 46

Tabla 24 Perfil profesional de un administrador de talento humano 47
Tabla 25 Perfil profesional de un capacitador.....48
Tabla 26 Matriz FODA 56
Tabla 27 Datos generales 65
Tabla 28 Pregunta 1 66
Tabla 29 Pregunta 2 67
Tabla 30 Pregunta 3 68
Tabla 31 Pregunta 4 69
Tabla 32 Pregunta 5 70
Tabla 33 Pregunta 6 71
Tabla 34 Pregunta 7 72
Tabla 35 Pregunta 8 73
Tabla 36 Pregunta 9 74
Tabla 37 Pregunta 10 75
Tabla 38 Pregunta 11 76
Tabla 39 Pregunta 12 77
Tabla 40 Pregunta 13 78
Tabla 41 Pregunta 14 79
Tabla 42 Pregunta 15 80
Tabla 43 Pregunta 16 81
Tabla 44 Pregunta 17 82
Tabla 45 Pregunta 18 83
Tabla 46 Oferta actual.....84
Tabla 47 Oferta proyectada.....85
Tabla 48 Productos sustitutos histórica.....85

Tabla 49 Productos sustitutos actual 86
Tabla 50 Productos sustitutos proyectada 86
Tabla 51 Demanda histórica 87
Tabla 52 Demanda actual 87
Tabla 53 Demanda proyectada 88
Tabla 54 Balance oferta – demanda 88
Tabla 55 Balance proyectado 88
Tabla 56 Claves personales 90
Tabla 57 Préstamos quirografarios e hipotecarios 90
Tabla 58 Cesantías 91
Tabla 59 Fondos de reserva 91
Tabla 60 Claves personales 92
Tabla 61 Préstamos quirografarios e hipotecarios 93
Tabla 62 Cesantías 93
Tabla 63 Fondos de reserva 94
Tabla 64 Macro-localización 95
Tabla 65 Localización óptima 97
Tabla 66 Distribución de planta 98
Tabla 67 Símbolos 108
Tabla 68 Muebles y enseres 109
Tabla 69 Equipos de computación 109
Tabla 70 Equipos de oficina 110
Tabla 71 Total de equipos y muebles 110
Tabla 72 Ingresos operacionales claves personales 111
Tabla 73 Ingresos operacionales préstamos quirografarios e hipotecarios 112

Tabla 74 Ingresos operacionales cesantías....112
Tabla 75 Ingresos operacionales fondos de reserva....112
Tabla 76 Costo de servicio claves personales....113
Tabla 77 Costo de servicio cesantías....114
Tabla 78 Costo de servicio préstamos quirografarios e hipotecarios....114
Tabla 79 Costo de servicio fondos de reserva....115
Tabla 80 Mano de obra directa servicio asesoría....115
Tabla 81 Gastos administrativos....116
Tabla 82 Gastos de venta....116
Tabla 83 Costos financieros....117
Tabla 84 Inversión fija....118
Tabla 85 Activos Fijos....118
Tabla 86 Capital de trabajo....119
Tabla 87 Fuentes de financiamiento y uso de fondos....120
Tabla 88 Amortización de financiamiento (tabla de amortización)....121
Tabla 89 Depreciaciones....122
Tabla 90 Estado de situación inicial....123
Tabla 91 Estado de resultados proyectado (5 años)....124
Tabla 92 Flujo neto de efectivo....125
Tabla 93 Flujo de caja proyectado....125
Tabla 94 Tasa de descuento....126
Tabla 95 Valor actual neto....127
Tabla 96 Tasa interna de retorno....128
Tabla 97 Periodo de recuperación....129
Tabla 98 Relación costo beneficio....130

Tabla 99 Punto de equilibrio claves personales 131
Tabla 100 Gráfico punto de equilibrio claves personales 131
Tabla 101 Punto de equilibrio préstamos quirografarios e hipotecarios 132
Tabla 102 Gráfico punto de equilibrio préstamos quirografarios e hipotecarios 132
Tabla 103 Punto de equilibrio cesantías 133
Tabla 104 Gráfico punto de equilibrio cesantías 133
Tabla 105 Punto de equilibrio fondos de reserva 134
Tabla 106 Gráfico punto de equilibrio fondos de reserva 134
Tabla 107 Rentabilidad patrimonial 135
Tabla 108 Rentabilidad de activos 136
Tabla 109 Índice de liquidez 136
Tabla 110 Índice de endeudamiento 137

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 PIB GENERAL 7
Figura 2 PIB Sectorial 8
Figura 3 Inflación 10
Figura 4 Inflación de la ciudad de Quito 11
Figura 5 Tasa de interés activa 13
Figura 6 Tasa de interés pasiva 15
Figura 7 Balanza comercial 18
Figura 8 Riesgo país 19
Figura 9 Población económicamente activa 22
Figura 10 Tasa de subempleo 23
Figura 11 Población económicamente activa 25
Figura 12 Canasta básica años 2012 - 2017 26
Figura 13 Sueldos, décimos y totales 27
Figura 14 Organigrama funcional 38
Figura 15 Flujograma de servicios 50
Figura 16 Facebook 53
Figura 17 Logotipo 54
Figura 18 Tarjeta de presentación 55
Figura 19 Slogan 55
Figura 20 Datos generales 65
Figura 21 Pregunta 1 66
Figura 22 Pregunta 2 67

Figura 23 Pregunta 3 68
Figura 24 Pregunta 4 69
Figura 25 Pregunta 5 70
Figura 26 Pregunta 6 71
Figura 27 Pregunta 7 72
Figura 28 Pregunta 8 73
Figura 29 Pregunta 9 74
Figura 30 Pregunta 10 75
Figura 31 Pregunta 11 76
Figura 32 Pregunta 12 77
Figura 33 Pregunta 13 78
Figura 34 Pregunta 14 79
Figura 35 Pregunta 15 80
Figura 36 Pregunta 16 81
Figura 37 Pregunta 17 82
Figura 38 Pregunta 18 83
Figura 39 Mapa de la ciudad de Quito 95
Figura 40 Micro localización 96
Figura 41 Distribución de planta 98
Figura 42 Recepción 99
Figura 43 Área de Asesoría 99
Figura 44 Gerencia General 100
Figura 45 Departamento de recurso humanos 100
Figura 46 Oficina de capacitación 101
Figura 47 Cafetería 101

Figura 48 Área de copiado 102

Figura 49 Baño 102

Figura 50 Pasillo y parqueadero 103

Figura 51 Claves personales 104

Figura 52 Cesantia 105

Figura 53 Préstamos quirografarios e hipotecarios 106

Figura 54 Fondos de reserva 107

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexos 1 Encuestas 150

Anexos 2 Formulario de inscripción para obtener el Ruc 156

Anexos 3 Requisitos para obtener la patente 157

Anexos 4 Formulario LUAE 159

Anexos 5 Ley Orgánica de Trannsparencia y Acceso a la Informacion Pública 160

RESÚMEN EJECUTIVO

El presente estudio de factibilidad busca la implementación de una microempresa de servicio, la misma que tendrá como función principal asesorar a las personas en temas laborales y de seguridad social, ubicada dentro del sector Rumipamba en el Distrito Metropolitano de Quito al norte de la ciudad.

El proyecto cuenta con el estudio necesario para probar la factibilidad del mismo y realizar la implementación de la microempresa que por cierto ayudara de cualquier manera en el desarrollo matriz productiva ya que brindara oportunidad laborar en distintas áreas a personas que cumplan con el perfil solicitado.

Para lograr al 100% la implementación de esta microempresa se tiene que realizar una serie de estudios que van de la mano con las leyes y la situación actual que acontece al país, verificar si su creación va a ser del agrado para el cliente?, ¿si su consumación será rentable?, ¿si su ejecución no afectara al medie ambiente?, y por ultimo si su culminación no destruirá a la competencia?, por esto el presente proyecto se dividirá en siete capítulos en los cuales iremos descubriendo las respuestas a todas nuestras incógnitas.

En el primer capítulo se refiere a la historia de la institución gubernamental IESS que lo tomaremos como nuestro punto de partida, además de saber acontecimientos y el historial de empresas que brindan el mismo servicio al que se va a dirigir el nuestro.

Como segundo capítulo se aprecia el estudio del análisis situacional conociendo factores económicos, ambiente externo, el PIB, la inflación, las tasas de interés, el Riesgo país, el factor social, el factor legal, el entorno local etc, puntos de suma importancia para saber la situación actual del país, para conocer los pasos a seguir para la correcta constitución de una empresa, este capítulo nos enseña a realizar estrategias para poder negociar con nuestros clientes, para saber cómo tratar con la competencia, aprendemos a descubrir cuál es la misión de nuestra labor y hacia donde pretendemos llegar, formulando objetivos generales y específicos, llevados siempre de los valores y principios que demanda nuestro ser, aquí conoceremos también en forma gráfica la gestión administrativa que no es más que los organigramas de la empresa acompañado de los flujogramas de los procesos a seguir, su forma de publicitar e insertar a la empresa en el mercado laboral local y nacional

En el tercer capítulo consta un estudio de mercado mediante técnicas escritas (encuestas); para determinar la aceptación de la empresa con la sociedad, analizaremos la oferta y la demanda y efectuaremos proyecciones de las mismas para determinar su rentabilidad.

Llegando al cuarto capítulo se enfoca en el estudio técnico, la capacidad instalada; que no es más que saber cómo se va a distribuir el espacio en el que se va a instalar la empresa, conoceremos mediante mapas la localización o ubicación de la empresa, también desarrollaremos tablas para conocer los costos y el presupuesto que necesitaremos para la compra de equipos de oficina, muebles y enseres, y útiles de oficina que necesitaremos para darle vida a este proyecto.

Ya en el capítulo cinco se aprecia un estudio financiero del proyecto mediremos los ingresos operacionales y no operacionales, sabremos de costos, materia prima, mano de obra, gastos administrativos, investigaremos sobre capital de trabajo, fuentes de financiamiento, y haremos una evaluación del VAN, el TIR, la ROE, y la ROA que nos ayudará a determinar un punto de equilibrio en el negocio.

Con respecto al capítulo seis se considera el análisis de impacto que causa la implantación de esta microempresa, considerando el impacto ambiental, económico, de servicio y social.

Y por último el capítulo siete contará las conclusiones y haremos recomendaciones para lograr el mejoramiento continuo de la empresa.

ABSTRACT

The present feasibility study seeks the implementation of a microenterprise service that will have as its main function to advise people on labor issues and social security, located within the sector Rumipamba in the Metropolitan District of Quito north of the city.

The present project has the necessary study to prove the feasibility of the same and to realize the implementation of the microenterprise that by the way will help in any way in the productive matrix development since it will provide opportunity to work in different areas to people that fulfill the requested profile.

To achieve 100%, the implementation of this microenterprise has to carry out a series of studies that go hand in hand with the laws and the current situation that happens to the country, verify if its creation will be to the liking for the client? If its consummation will be profitable? if its execution does not affect the environment, and finally if its culmination will not destroy the competition? for this the present project will be divided in seven chapters in which we will be discovering the answers to all Our unknowns.

In the first chapter will be all about the history of the governmental institution IESS that we will take as our starting point, as well as know events and the history of companies that provide the same service to which we are going to direct ours.

As a second chapter, the study of the situational analysis will be appreciated, knowing economic factors, external environment, GDP, inflation, interest rates, country risk, social factor, legal factor, local environment, etc. Know the current situation of the country, to know the steps to follow for the correct constitution of a company, this chapter teaches us to carry out strategies to negotiate with our clients, to know how to deal with the competition, we learn to discover the mission Of our work and where we intend to reach, formulating general and specific objectives, always taken from the values and principles that our being demands, here we will also know graphically the administrative management that is nothing more than the organization charts of the company accompanied by the flowcharts Of the processes to follow, how to advertise and insert the company in the local labor market and National

The third chapter will include a market study using written techniques (surveys); To determine the company's acceptance with the company, we will analyze the supply and the demand and we will make projections of the same ones to determine their profitability.

Coming to the fourth chapter will focus on technical study, installed capacity; Which is nothing more than knowing how to distribute the space in which the company is going to be installed, we will know through maps the location or location of the company, we will also develop tables to know the costs and the budget that we will need for the purchase of Office equipment, furniture and fixtures, and office supplies that we will need to bring this project to life.

Already in chapter five we will appreciate a financial study of the project we will measure operational and non-operational revenues, we will know costs, raw material, labor, administrative expenses, we will investigate working capital, sources of financing, TIR, ROE, and ROA that will help us determine a break-even point in the business.

With respect to chapter six, we consider the impact analysis that causes the implementation of this microenterprise, considering the environmental, economic, service and social impact.

And finally chapter seven will count the conclusions and we will make recommendations to achieve the continuous improvement of the company.

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto tiene como fin lograr la implementación de una microempresa dedicada a la asesoría en temas de seguridad social y ministerio de trabajo ubicado en el sector norte del Distrito Metropolitano de Quito.

Este proyecto cuenta con siete capítulos en los cuales se ha realizado un estudio de la economía y situación actual del país, la infraestructura, la parte administrativa,etc de los cuales se ha hecho un minuisioso análisis.

Tambien cuenta con una amplia investigación tomando de los libros de los diferentes autores los conceptos mas afines a este proyecto, respetando los derechos del autor; evitando plagio ya que está debidamente cifrado.

CAPÍTULO I

1.1 Justificación

Los servicios que ofrecerá el presente proyecto será el de una asesoría personalizada para que vean la importancia de pertenecer a estas instituciones que son el IESS y Ministerio ya que estas van de la mano, y así mostrarles los beneficios que estas aportan a nivel personal y familiar.

Existen dos beneficiarios al que se quiere llegar a cubrir esta necesidad que es a empleadores y colaboradores de las empresas ya sean estas Públicas o Privadas.

En los empleadores se busca que ellos se encuentren al día en los cambios que estas Instituciones presentan, para referirnos un poco más a los servicios que requieren es la falta de conocimiento al querer afiliar, en la realización de los Contratos de Trabajo, declaración de los Salarios Décimos Terceros, Décimos Cuartos, Utilidades y Actas de Finiquito etc. Para con esto poder cubrir las necesidades que se presenta a diario y conozcan como la Ley los ampara para que no caigan en sanciones que estas puedan ocasionarles ya sea en un corto o largo plazo en caso de hacer caso omiso a estas leyes que el Estado dispone y con esto brindar un servicio de calidad

Los servicios que más necesitan conocer por parte de los afiliados son los derechos que tienen a cualquier servicio que este brinda, cuales son las diferencias de

estar afiliados voluntariamente, bajo dependencia e Independiente, al momento de querer realizar préstamos sean estos quirografarios, hipotecarios etc.

Que tiempo debe transcurrir o cuales son los requisitos para obtener Prestaciones como las del Seguro Médico, Jubilaciones, Cesantías, Auxilios de Funerales, Montepíos, Mejoras de Jubilaciones y demás beneficios que la Institución brinda. Para lo cual es indispensable que tengan el conocimiento necesario y puedan cumplir con las normas establecidas en la misma, brindando a la sociedad un servicio de calidad, solucionando la problemática que presenta el sector. De esta manera podremos llenar las expectativas de la comunidad cubriendo las necesidades de los clientes.

A la implementación de la microempresa ayudara a que la comunidad mantenga un estado de alerta ante las consecuencias que esta puedan acarrear, poniendo en marcha la importancia de mantenerles informados y con esto llegar a que conozcan la mayor parte posible de la comunidad cubriendo diferentes sectores.

1.2 Antecedentes

El Seguro Social IESS es una institución que brinda servicios a la población cubriendo varios servicios.

Con el pasar de los años el Seguro Social y Ministerio de Trabajo ha ido teniendo una serie de cambios internos y externos, por lo que la gente en mayoría empleadores no ha visto la necesidad de afiliar el momento que ingresa a prestar servicios el personal que colabora bajo la empresa generando un problema ante las Instituciones antes mencionadas.

Los afiliados tanto del sector privado como del sector público desconocen varios beneficios que IESS brinda a sus afiliados, tales como: recibir una prestación y se encuentra con que no pertenece al IESS generando una incertidumbre y un descontento, la mayoría de la comunidad no tienen una cultura centrada de la Seguridad y lo laboral en querer poner un interés por recibir dichos beneficios.

La problemática existente en el sector son varios como el no tener un control de pagos en los aportes, falta de conocimiento en moras, responsabilidades patronales, un alto índice de descontento por no tener la completa asesoría que brinda el IESS por parte de los funcionarios, al momento de querer realizar un crédito, los requisitos para la realización de Convenios Administrativos, cálculo de pensiones jubilares, activaciones y registros de cuentas bancarias sean estas para empleadores o afiliados, cuando generan derechos para acogerse a los subsidios de enfermedad y maternidad, cuales son las causas de tener un accidente de riegos de trabajo al no estar afiliado que causas generan estas, como se debe hacer para resolver un juicio coactivo son

algunos de estos problemas que generan el no contar con el conocimiento necesario que la comunidad requiere, es por eso que existe una gran demanda por falta de lugares y personas capacitadas que ofrezcan soluciones a los clientes.

Según Afirma (Iess, 2001)

Decreto Ejecutivo Nº 018 publicado en el Registro Oficial Nº 591 del 13 de marzo de 1928. El gobierno del doctor Isidro Ayora Cueva, mediante Decreto Nº 018, del 8 de marzo de 1928, creó la Caja de Jubilaciones y Montepío Civil, Retiro y Montepío Militares, Ahorro y Cooperativa, institución de crédito con personería jurídica, organizada que de conformidad con la Ley se denominó Caja de Pensiones.

Sin embargo (Iess, 2001)

AÑO 1970: INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL

Mediante Decreto Supremo Nº 40 del 25 de julio de 1970 y publicado en el Registro Oficial Nº 15 del 10 de julio de 1970 se transformó la Caja Nacional del Seguro Social en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

El Congreso Nacional, en l987, integró el Consejo Superior en forma tripartita y paritaria, con representación del Ejecutivo, empleadores y asegurados; estableció la obligación de que consten en el Presupuesto General del Estado las partidas correspondientes al pago de las obligaciones del Estado.

La Asamblea Nacional, reunida en l998 para reformar la Constitución Política de la República, consagró la permanencia del IESS como única institución autónoma, responsable de la aplicación del Seguro General Obligatorio.

El IESS, según lo determina la vigente Ley del Seguro Social Obligatorio, se mantiene como entidad autónoma, con personería jurídica, recursos propios y distintos de los del Fisco.

La Caja del Seguro Social funciona como un sistema de reparto donde los pensionistas son aquellos que son financiados por los aportantes de hoy más no por el ahorro que han generado a lo largo de su vida laboral.

Cabe señalar que esta institución es aquella que está encargada de brindar beneficios a la sociedad y al encontrar fallas en los sistemas de control como los que hoy se han descubierto, han sido varios y han sido significativos evidenciándose un grave problema para los afiliados que son dueños y beneficiarios de la institución.

CAPÍTULO II

2. ANÁLISIS SITUACIONAL

2.1 Ambiente externo

Afirma que (Robbins P., Stephen y Coulter, Mary, 2010, pág. 44) ¨Es el conjunto de factores y fuerzas que operan fuera de la organización y que afectan el desempeño de la misma¨.

2.1.1 Factor económico

Según (Bach, Gestion Economica y Financiera de la empresa, 2014, pág. 28) "Claramente influyentes en la actividad de la empresa, factores como los tipos de interés, el crecimiento o decrecimiento de la demanda interna o externa, son decisivos en la evolución de la empresa"

2.1.1.1 Producto interno bruto PIB

Indica que (Mankiw, 2012, pág. 494) ¨El Producto Interior Bruto (PIB) es el valor de mercado de todos los bienes y servicios finales producidos dentro de un país, en un periodo determinado¨

Tabla 1 PIB General

AÑOS	CRECIMIENTO PIB (%)
2012	5,60
2013	4,60
2014	3,70
2015	-1.2
2016	-1,90

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Leonardo Crespo

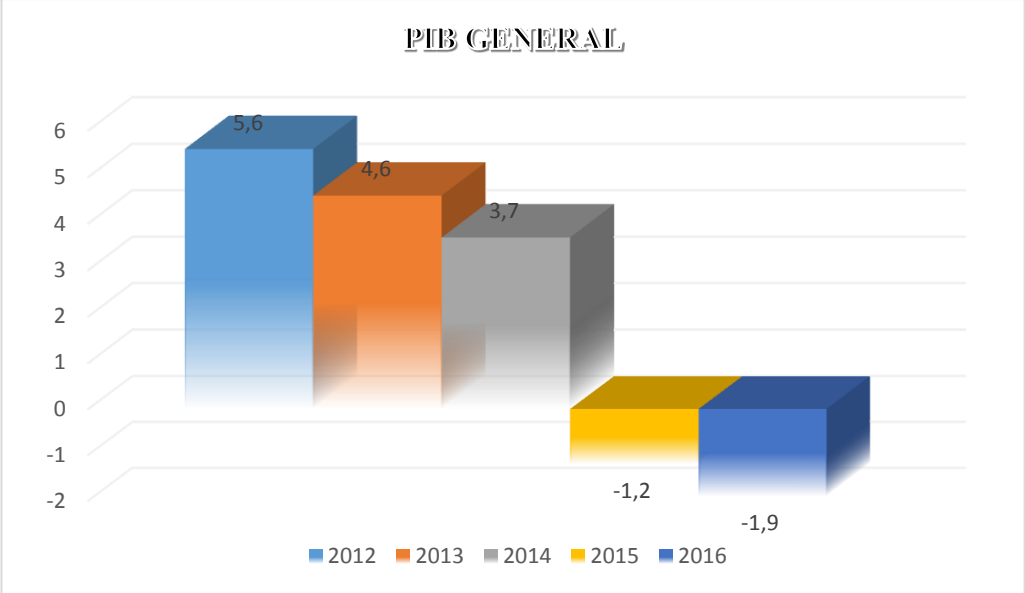


Figura 1 PIB GENERAL
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Leonardo Crespo

ANÁLISIS:

Sabiendo que el PIB es el valor monetario de los bienes y servicios, y que su crecimiento es primordial para el país, podemos apreciar que desde el año 2014 ha existido un considerable decrecimiento que ha afectado a la economía del país, y de acuerdo a los datos de los años 2015 y 2016, de -1.2 y -1.9 respectivamente, se puede observar una gran caída del PIB por sus cifras negativas y una fuerte desestabilización en la economía debido a la caída del petróleo y su no muy considerable precio de barril, a esto también podemos añadir el terremoto que se suscitó el 16 de abril del 2016, y para terminar a la poca competitividad de las empresas en cuestión de inversión.

Tabla 2 PIB Sectorial

Indicador	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**
Actividades profesionales, técnicas y administrativas	0,0	1,6	-0,4	-1,5	5,0

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Leonardo Crespo

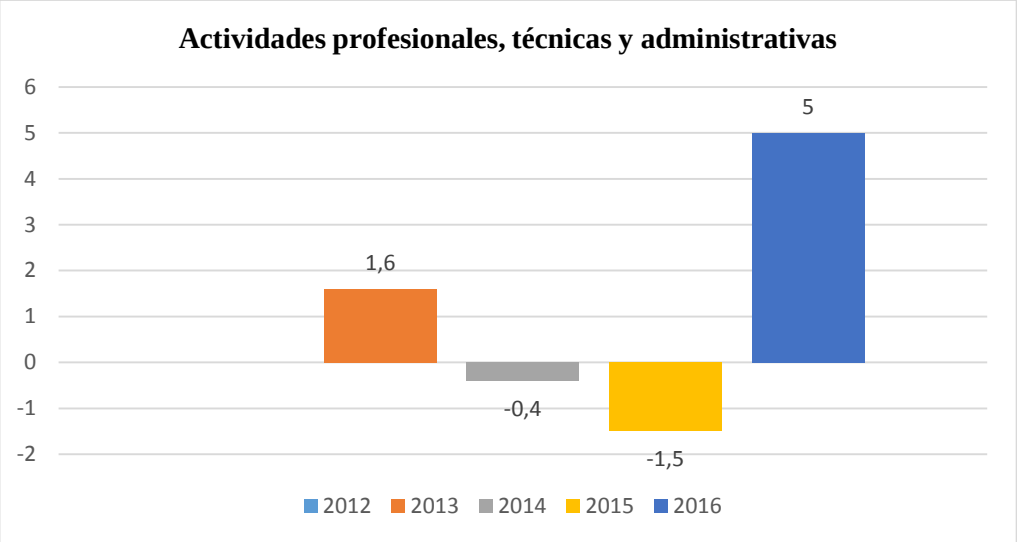


Figura 2 PIB Sectorial
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Leonardo Crespo

ANÁLISIS:

De acuerdo con datos proporcionados por el Banco Central del Ecuador de las actividades o sectores que ayudan al crecimiento del PIB, se aclara que estos no son los más significativos o los principales para poder generar un incremento del PIB en un país, se podría decir que todos estos indicadores son impulsados por los verdaderos factores que miden el incremento o decrecimiento que son el gasto del gobierno, la inversión privada, el consumo interno y las exportaciones.

Ahora bien, en base a las cifras del indicador de Actividades profesionales, técnicas y administrativas se observar que el año 2012 con un PIB de 0.0% significa

que el sector no presenta incremento o decrecimiento en su valor tomándolo como punto de partida, en el año 2013 tine un valor de 1.6% y con relación al año anterior existe un leve incremento, mientras que en los años 2014 y 2015 la caída del PIB va en aumento y por último en el año 2016 el sector se recupera considerablemente arrojando un valor significativo valor de 5.0%, esto se debe a que en el país existe mucha gente preparada académicamente ejerciendo su profesión y brindando servicios profesionales.

2.1.1.2 Inflación

Según (Banco Central del Ecuador , 2017) ¨La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos ¨

Tabla 3 Inflación

AÑOS	PORCENTAJE
Abr-2012	5.42%
Abr-2013	3.03%
Abr-2014	3.23%
Abr-2015	4.32%
Abr-2016	1.78%
Abr-2017	1.09%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC)
Elaborado por: Leonardo Crespo

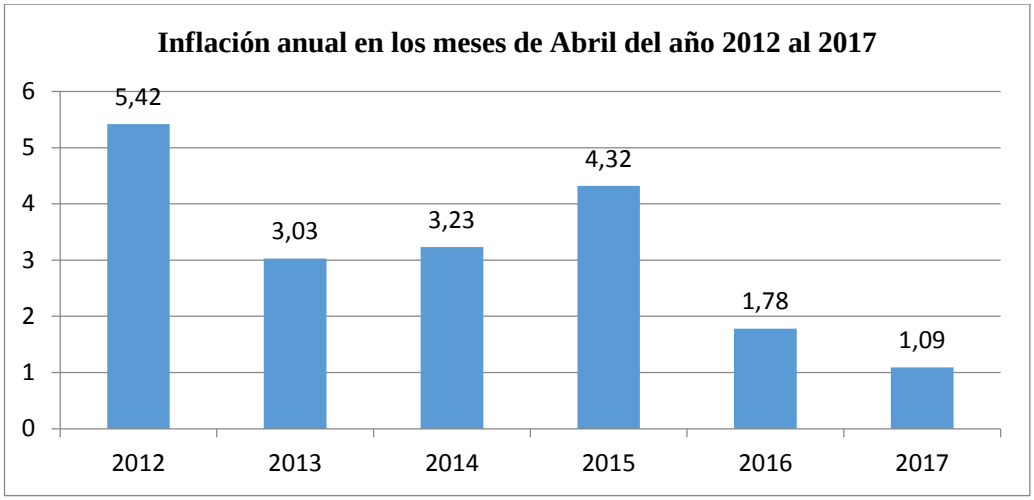


Figura 3 Inflación
Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC)
Elaborado por: Leonardo Crespo

ANÁLISIS

La inflación de 1.09% en abril del presente año (2017), con respecto al mes de abril del año (2016) con una cifra registrada de 1.78% es decir presento una decreción de 0.69%, esto representa que las empresas podrán generar más poder adquisitivo por lo general cuando existe una inflación baja hay más oportunidades de invertir y generar más fuentes de ingresos, y así la sociedad no se sienta alterada económicamente y las empresas puedan realizar sus proyectos a largo plazo.

Tabla 4 Inflación de la ciudad de Quito

AÑOS	PORCENTAJE
Abr-2012	0.01%
Abr-2013	-0.07%
Abr-2014	0.28%
Abr-2015	0.91%
Abr-2016	1.70%
Abr-2017	0.50%

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Leonardo Crespo

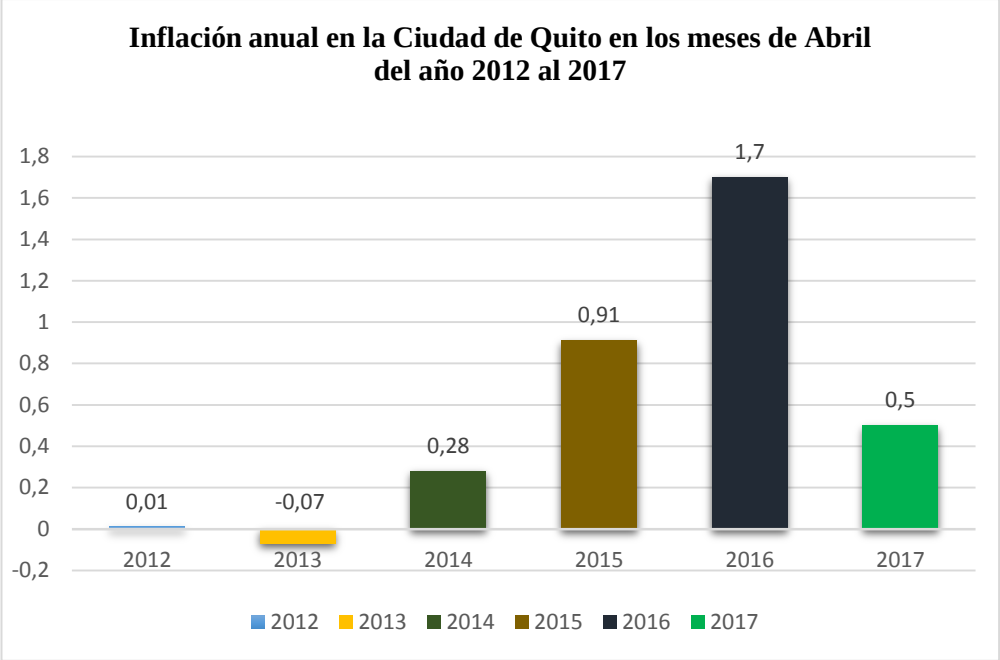


Figura 4 Inflación de la ciudad de Quito
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Leonardo Crespo

ANÁLISIS

La economía dentro de estos últimos 5 años ha variado significativamente y ha afectado en gran cantidad a la población, y estos cuadros estadísticos sin duda son una muestra de ello; como por ejemplo en la ciudad de Quito la tasa de inflación del mes de abril desde el año 2012 con una cifra de 0.01% ha sido muy cambiante, pero de cierta manera su variación no ha sido muy relevante hasta el año 2014.

En 2015 con una tasa de 0.91% la población demuestra desagrado ante el alza de precios, pero no más que en el año 2016 cuando la tasa de inflación sube a 1.7% y la clase asalariada no puede cumplir con la canasta básica, aunque en el año 2017 en el mes de abril la estadística empieza a tener una tendencia baja la cifra se muestra con un valor de 0.5% y parece estar estabilizándose la economía dentro de la ciudad, los precios vuelven a su normalidad y la gente consume nuevamente los productos de primera necesidad.

2.1.1.3 Tasa de interés

Según (Rodriguez Franco, Jesus; Rodriguez Jimenez, Elva Cristina; Pierdant Rodriguez, Alberto Isaac, 2014, pág. 46) ¨La tasa de interés es el pago por el uso del dinero ajeno que se hace durante un periodo determinado. También se conoce como el rendimiento que se tiene al invertir en forma productiva, al adquirir y otorgar un préstamo¨

2.1.1.3.1 Tasa de interés activa

Afirma (Gonzalo Bello R., 2007, pág. 257) ¨Es aquella que los bancos cobran por los créditos que conceden a los clientes; y los intereses que ella genera constituyen el principal renglón de ingresos para dichas instituciones¨

Tabla 5 Tasa de interés activa

TASA DE INTERÉS ACTIVA	
Abril del año 2012 - 2017	
TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES	
TASAS REFERENCIALES	
AÑO	**ACTIVIDAD - PRODUCTIVO PYMES**
2012	11.20
2013	11.20
2014	11.20
2015	11.16
2016	10.28
2017	11.04

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Leonardo Crespo

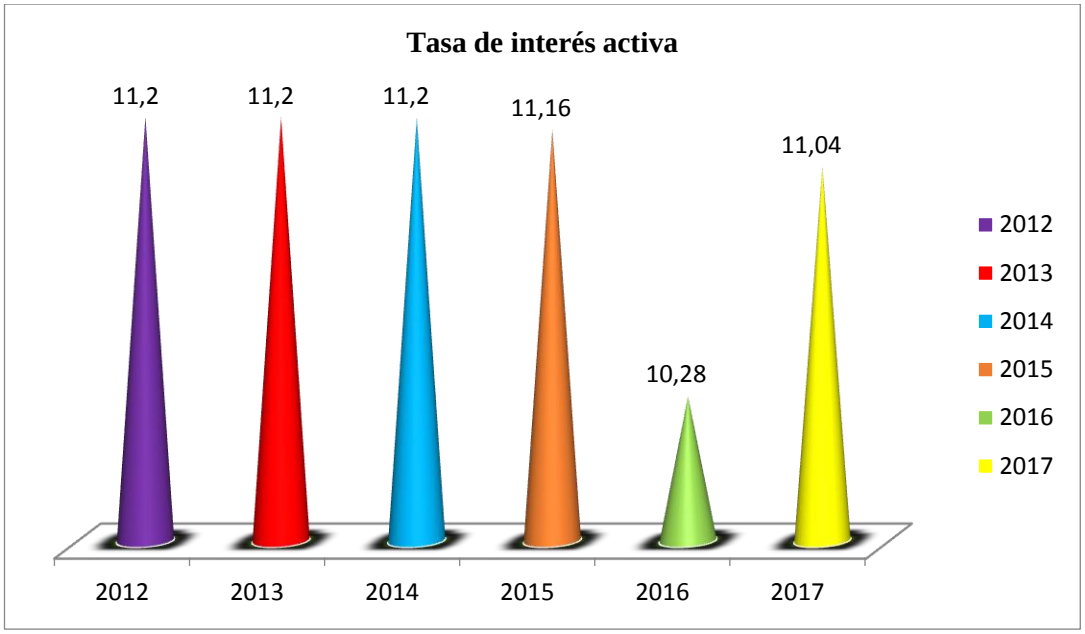


Figura 5 Tasa de interés activa
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Leonardo Crespo

ANÁLISIS

Las tasas de interés activas corresponden a un promedio ponderado en dólares es por esto que se han mantenido en un porcentaje de 11.20% desde el año 2012 hasta 2014, a partir del año 2015 la tasa referencial ha sido cambiante con un porcentaje de 11.16%, en 2016 nos presenta una cifra de 10,28% y por último en este año 2017 tiene un 11,04%, esto se debe a que el país establece a la institución encargada de la política económica a dar tasas referenciales a las diferentes entidades bancarias para operaciones crediticias.

Esto quiere decir que para la implementación de una microempresa se debe tener capital de trabajo o contar con un financiamiento si no se tiene capital propio, es por esto que los segmentos de microcrédito ofrecen financiamiento para PYMES, y apoyarse en la entidad financiera que brinde la tasa de interés más baja para así poder hacer realidad el proyecto.

2.1.1.3.2 Tasa de interés pasiva

Indica (Gonzalo Bello R., 2007, pág. 254) ¨Es aquella que los bancos pagan por los fondos que captan de los clientes en los mercados financieros; y los intereses que ella genera constituyen el principal renglón de gastos para dichas instituciones¨

Tabla 6 Tasa de interés pasiva

TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO 361 y mas	
AÑO	De abril del 2012 a 2017
2012	5.35
2013	5.35
2014	5.35
2015	7.51
2016	7.84
2017	7.38

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Leonardo Crespo

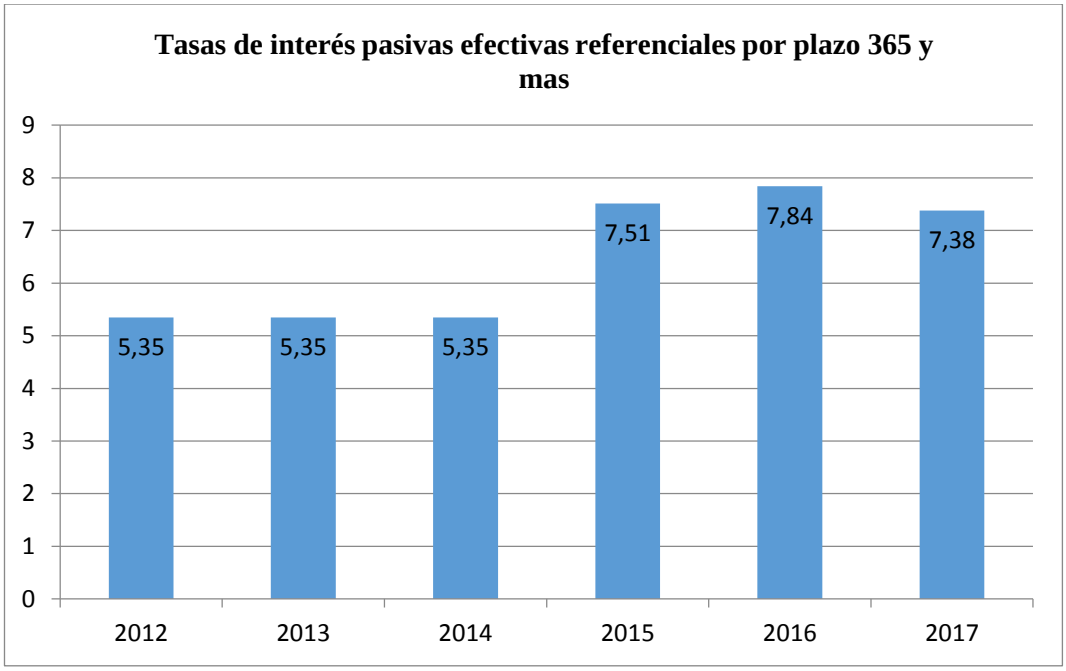


Figura 6 Tasa de interés pasiva
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Leonardo Crespo

ANÁLISIS

Con relación a los años anteriores se ve que la tasa de interés pasiva ha ido variando hasta llegar al 7.38 es por eso que es recomendable invertir los ingresos generados para llegar a la obtención de mejores ganancias y generar una rentabilidad considerable a largo plazo mediante inversiones establecidas en los bancos y a futuro llegar a incorporar o abrir nuevas sucursales para brindar un mejor servicio.

Esta tasa de interés si bien no es muy alta, pero cuando se amortiza un dinero por un largo tiempo, la entidad financiera paga por eso, esto quiere decir que la empresa dejará el dinero amortizado ésta ira creciendo a una tasa de interés moderada por cada periodo sea este mensual trimestral o anual y a su cumplimiento el valor habrá incrementado.

2.1.1.4 Balanza comercial

Según afirma (Lopez, 2009, pág. 35) ¨Registra la compra y venta de bienes entre residentes y no residentes, es decir son las importaciones y exportaciones de bienes. Pero debe tratarse de bienes muebles que pueden ser presentados físicamente en la aduana a la entrada o salida¨

Tabla 7 Balanza comercial

	Ene - Mar 2012		Ene - Mar 2013		Ene - Mar 2014		Ene - Mar 2015		Ene - Mar 2016		Ene - Mar 2017	
	a	b	a	b	a	b	a	b	a	B	a	b
		Valor		Valor		Valor		Valor		Valor		Valor
	TM	USD FOB	TM	USD FOB	TM	USD FOB	TM	USD FOB	TM	USD FOB	TM	USD FOB
Exportaciones totales	**7,185**	**6,126,578**	**7,272**	**6,187,468**	**7,528**	**6,603,94**	**8,317**	**4,892,1**	**7,697**	**3,627**	**7,996,3**	**4,721,1**
Petroleras	36,690	3,802,024	35,605	3,520,123	5,210	3,560,3	5,874,4	1,769,0	5,292,5	896,2	5,336,4	1,666,7
No petroleras	2,079	2,323,554	2,308	2,667,346	2,318	3,043,7	2,442,5	3,123,1	2,404,7	2,731,0	2,659,9	3,054,4
Importaciones totales	**3,460**	**5,722,951**	**3,835**	**6,271,936**	**4,077**	**6,166,2**	**3,935**	**5,791,4**	**3,413,4**	**3,690,5**	**3,827,7**	**4,247,9**
Bienes de consumo	283	1,188,536	204	1,120,701	280	1,056,8	241	1,157,2	174,4	761,3	199,0	837,6
Materias primas	1,915	1,824,739	2,041	1,941,178	1,1	53,4	0,6	27,5	0,7	28,3	0.9	35,6
Bienes de capital	133	1,550,477	143	1,648,507	1,985	1,795,3	1,873	1,873,3	1,643,1	1,364,4	2,090,3	1,594,9
Combustibles y lubricantes	1,129	1,147,201	1,446	1,524,349	138	1,587,5	157	1,612,2	94,4	1,364,4	96,6	1,007,6
Diversos	1	11,182	13	16,953	1,674	1,662,2	1,663	1,110,5	1,499,3	552,7	1,439,3	757,7
Ajustes * **		816		20,247	1,5	10,9	1,3	10,6	1,6	10,0	1,7	12,3
Balanza Comercial - Total	**403,627**		**-84,468**		**437,7**		**-899,3**		**-63,3**		**473,23**	
Balanza Comercial – Petrolera	2,654,823		1,995,773		1,898,1		658,5		348,8		905,63	
Balanza Comercial - No Petrolera	-2,251196		-2,080241		-1,4604		-1,5577		-412,1		-432,4	

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Banco Central del Ecuador

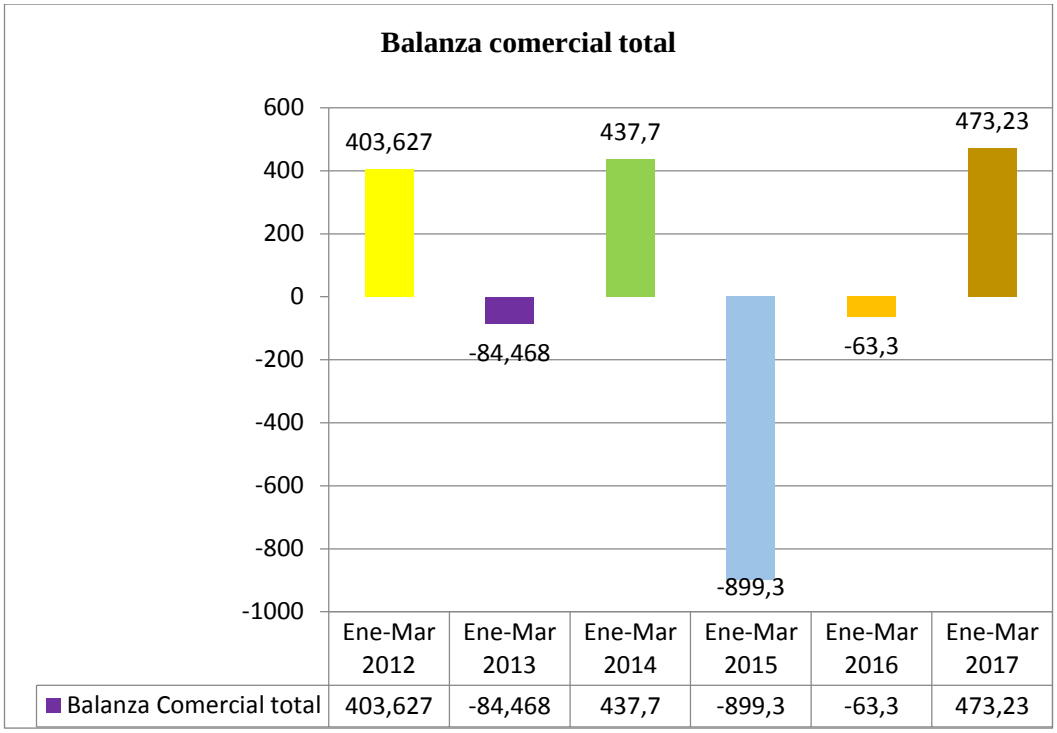


Figura 7 Balanza comercial
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Leonardo Crespo

ANÁLISIS

La Balanza Comercial total ha sido muy cambiante al igual que otros rubros dentro de esta investigación; ya que refleja en primer trimestre del año 2012 un valor de $ 403.627, en el mismo periodo del año 2013 tenemos $ - 84.468, en 2014 hay $ 437.7, en 2015 $ - 899.3, seguido del año 2016 con un valor de $ -63.3 millones de dólares y por último, tenemos en el periodo de Enero – Marzo del 2017 un valor $ 473.23 millones de dólares este notable incremento responde a las actividades Petroleras y No Petroleras los cuales han tenido un comportamiento muy similar, mostrando a las actividades petroleras siempre con un superávit, y a las no petroleras con un déficit.

2.1.1.5 Riesgo país

Según (Luna, 2011, pág. 180) ¨El riesgo país es el nivel general de incertidumbre política y económica en un país. Se trata del riesgo de prestarle al prestatario más solvente del país, es decir, invertir en valores emitidos por el gobierno nacional ¨

Tabla 8 Riesgo país

FECHA	VALOR
ABRIL 2012	792
ABRIL 2013	647
ABRIL 2014	361
ABRIL 2015	672
ABRIL 2016	941
ABRIL 2017	667

Fuente: www.ambito.com
Elaborado por: Leonardo Crespo

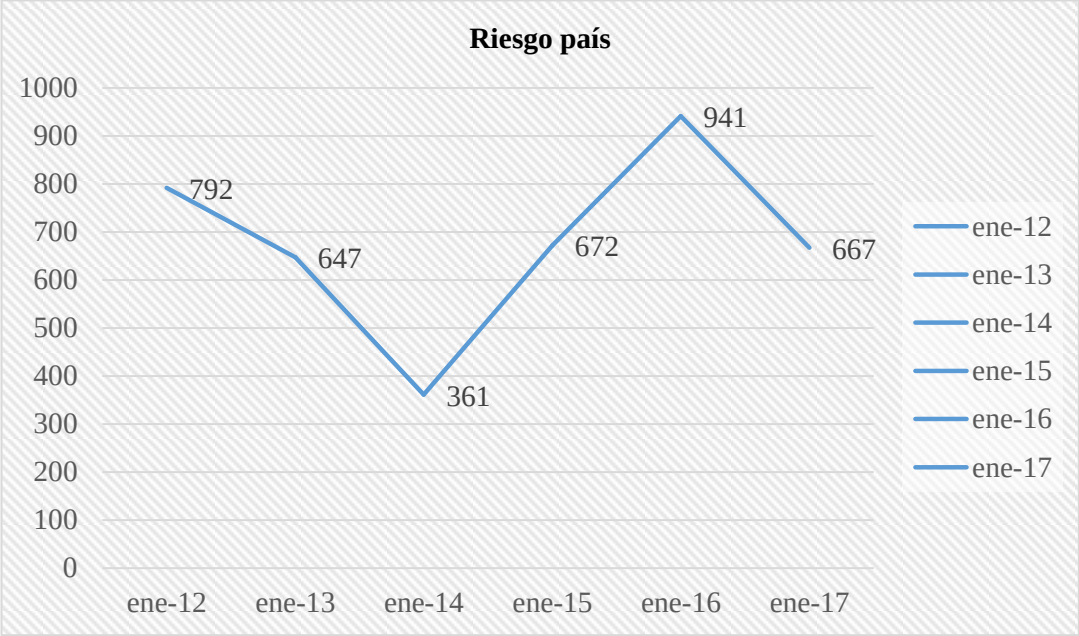


Figura 8 Riesgo país
Fuente: www.ambito.com
Elaborado por: Leonardo Crespo

ANÁLISIS

La estadística de Riesgo País en el año 2012 presenta una cifra de 792, mientras que el año 2013 una cifra de 647, en 2014 el valor más bajo en cifras de riesgo país con un valor de 361, en 2015 hay un notable incremento de 672 y según se observar en el mes de abril de los años 2016 y 2017 existe un valor de 941 y 667 respectivamente, en el año 2016 el valor indicado anteriormente se debe a la capacidad de cumplimiento del país ante sus deudas con el exterior ya que esta cifra es demasiado alta y pone en riesgo la economía del país, sin embargo, en al año 2017 y aunque el indicador sea menor al del año anterior se sabrá que mientras más alto sea el valor más riesgo y amenaza de incumpliendo existe en el país, con respecto al año 2017 el valor indica que se debe a la importante caída del petróleo debido al incremento de producción del mismo en Arabia Saudita.

2.1.2 Factor social

Según (Fontbona, 2012, pág. 238) El factor social ¨puede ser un factor estratégico que se integra como un elemento de competitividad y que incorpora la atención a recursos empresariales tan valiosos como la creatividad, el capital intelectual, los conocimientos o la capacidad de relación ¨

2.1.2.1 Empleo

Indica (INEC, ecuadorencifras, 2016, pág. 7) ¨ Personas de 15 años y más que, durante la semana de referencia, se dedicaban a alguna actividad para producir bienes o prestar servicios a cambio de remuneración o beneficios¨

2.1.2.2 Población

Población es aquel conjunto de personas que residen en un mismo territorio, conformadas estas por localidades de cualquier división política.

2.1.2.3 Población económicamente activa PEA

Afirma (INEC, ecuadorencifras, 2016, pág. 7) ¨Personas de 15 años y más que trabajaron al menos 1 hora en la semana de referencia o aunque no trabajaron, tuvieron trabajo (empleados); y personas que no tenían empleo pero estaban disponibles para trabajar y buscan empleo (desempleados)¨

Tabla 9 Población económicamente activa

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA (PEA)	
PEA 2012	93.81%
PEA 2013	93.42%
PEA 2014	94.05%
PEA 2015	95.23%
PEA 2016	94.80%
PEA 2017	95.60%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
Elaborado por: Leonardo Crespo

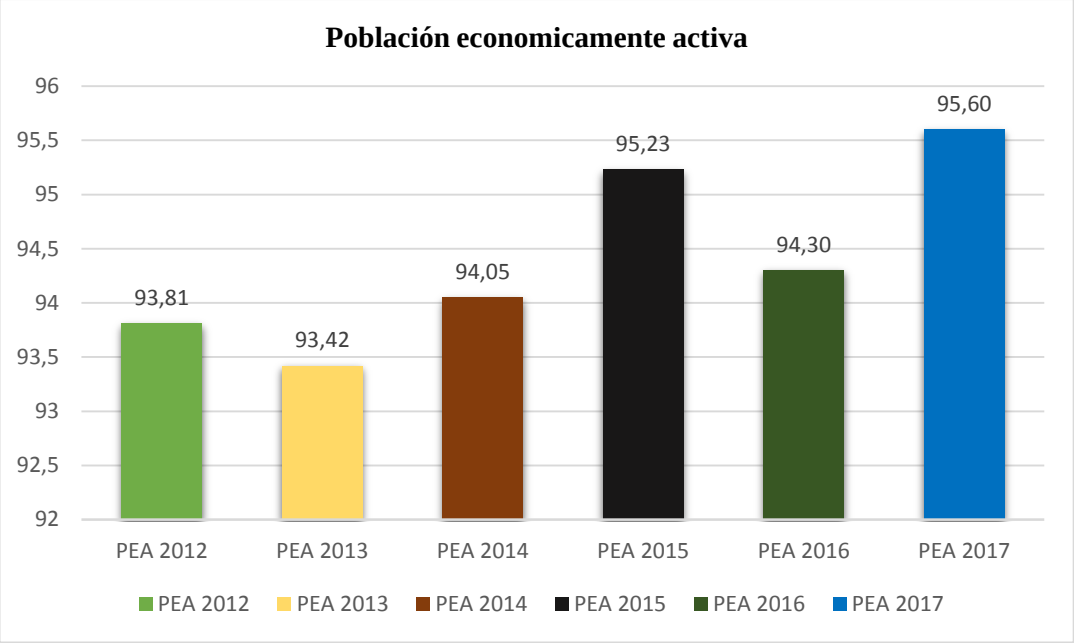


Figura 9 Población económicamente activa
Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
Elaborado por: Leonardo Crespo

ANÁLISIS

En el año 2016 el INEC proporciona una cifra de 94.3% , pero en el primer trimestre del año 2017 la cifra es de 95.6%, esto quiere decir que el país ha crecido en población económicamente activa, ya que son considerados dentro de este rango las personas mayores a 15 años que trabajan, los ciudadanos cesantes, los que disfrutan de vacaciones remuneradas y también los jóvenes que buscan trabajo por primera vez, cuando el país refleja un alto valor en PEA es un indicio de que las empresas están contribuyendo con la generación de empleo, así poco a poco se considera un país de oportunidades dentro del ámbito laboral.

Y termino acotando que, con la realización de este proyecto, también se brindara la oportunidad laboral.

2.1.2.3.1 Subempleo

Indica (Wells, 2007, pág. 146)¨El subempleo refleja el número de personas que trabajan durante una recesión pero que reciben salarios inferiores de los que recibirían en una época de expansión debido a recortes de producción, reducciones de jornada, trabajos peores pagados¨

Tabla 10 Tasa de subempleo

TASA DE SUBEMPLEO	
2012	**9.0%**
2013	**11.6%**
2014	**12.6%**
2015	**13.4%**
2016	**17.1%**
2017	**21.4%**

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
Elaborado por: Leonardo Crespo

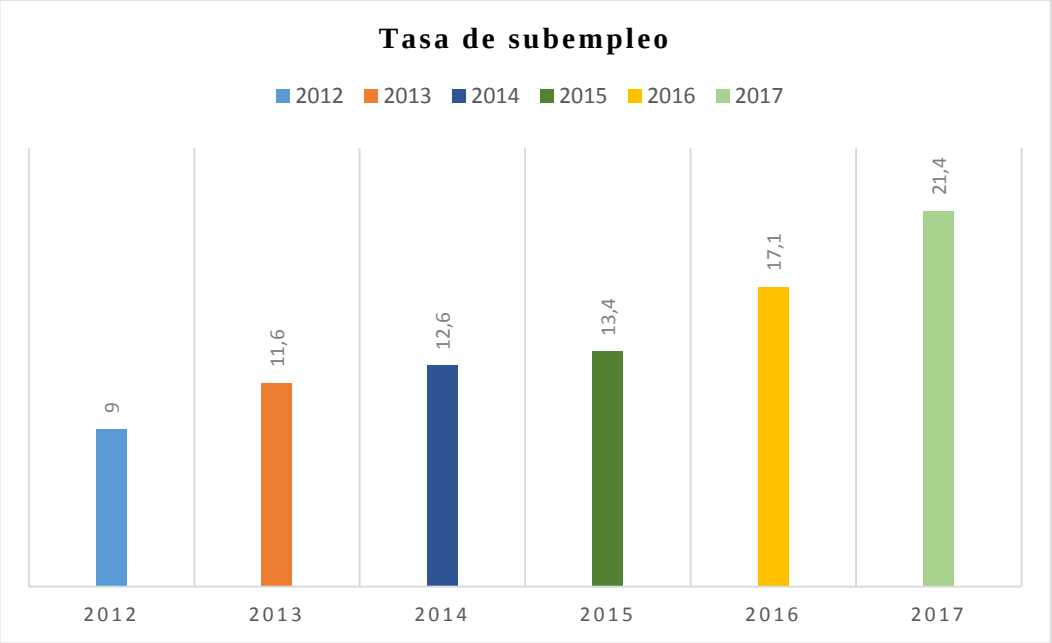


Figura 10 Tasa de subempleo
Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
Elaborado por: Leonardo Crespo

ANÁLISIS

Cuando la tasa de subempleo incrementa la situación laboral se complica, el Ecuador vivía una buena situación laboral en el año 2012 con un valor de 9 , o al menos existía gente laborando a tiempo completo, la situación se va complicando a raíz del año 2013 ya que existe un incremento de 11.6, en 2014 la cifra sigue en aumento con 12.6, en 2015 hay un valor de 13.4, en 2016 la situación se complica ya que las estadísticas nos presenta un valor de 17.1, y por último en el año 2017 con un valor de 21.4 esto indica que los empleadores no desean emplear a personas a tiempo completo si no por horas.

2.1.2.3.2 Tasa de desempleo

Confirma (Krugman, Wells, & Olney, 2008, pág. 384) ¨ La tasa de desempleo es un indicador del estado del mercado de trabajo, no una medición literal del porcentaje de trabajadores que no encuentran trabajo ¨

Tabla 11 Tasa de desempleo

TASA DE DESEMPLEO	
2012	**4.1%**
2013	**4.2%**
2014	**4.9%**
2015	**3.8%**
2016	**5.7%**
2017	**4.4%**

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
Elaborado por: Leonardo Crespo

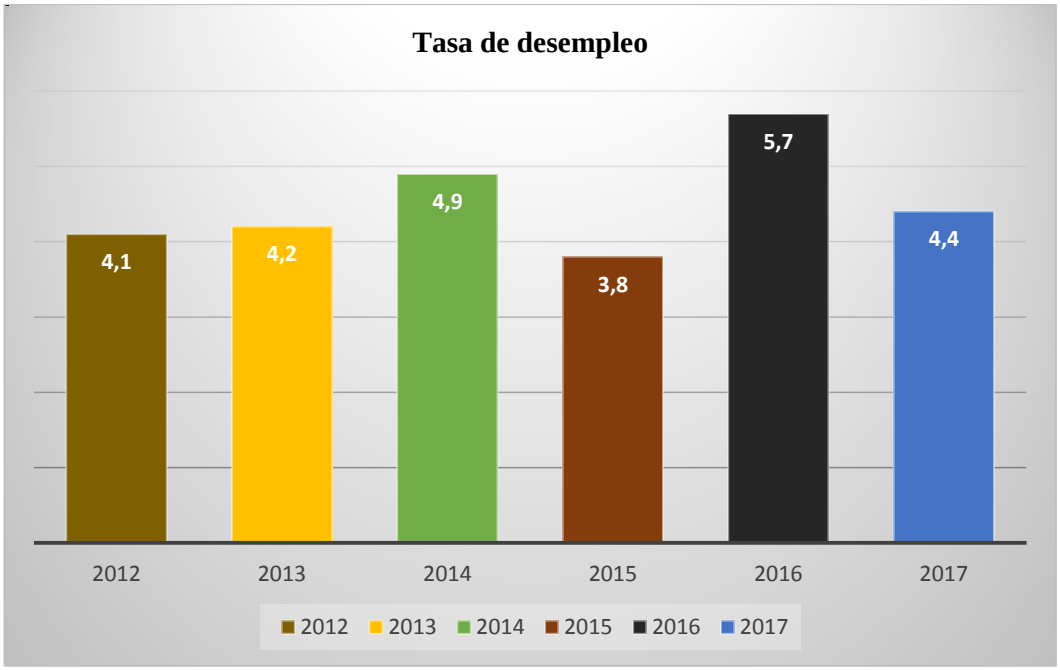


Figura 11 Población económicamente activa
Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
Elaborado por: Leonardo Crespo

ANÁLISIS

En el Ecuador; la tasa de desempleo en el primer trimestre del año 2016 es de 5.7%, a comparación del primer periodo del año 2017 que es de 4.4% con una variación significativa de decrecimiento de 1.3% a nivel nacional.

Mientras la tasa de desempleo crezca se disminuye la pobreza y se crea un país de oportunidades, con un mayor número de personas ocupadas y una gran cantidad de oferta laboral, y al tener esa mejora dentro de la ciudad, la población tiene una calidad de vida digna, y la delincuencia de cierta manera disminuye.

2.1.2.3.2 Canasta básica

Informa (INEC, www.ecuador en cifras.gob.ec, 2017)¨ La Canasta Familiar Básica (CFB) es un conjunto de bienes y servicios que son imprescindibles para satisfacer las necesidades básicas del hogar tipo compuesto por 4 miembros con 1,6 perceptores de ingresos, que ganan la remuneración básica unificada¨

Tabla 12 Canasta básica y sueldos

Información canasta Básica, sueldos básicos más décimos Años 2012 -2017				
AÑOS	CANASTA BÁSICA	SUELDO BÁSICO MAS DÉCIMOS		
		SUELDO	DECIMOS	TOTAL
2012	$ 545,07	$ 292,00	$ 48,67	$ 340,67
2013	$ 593,60	$ 318,00	$ 53,00	$ 371,00
2014	$ 634,67	$ 340,00	$ 56,67	$ 396,67
2015	$ 660,80	$ 354,00	$ 59,00	$ 413,00
2016	$ 683,20	$ 366,00	$ 61,00	$ 427,00
2017	$ 700,00	$ 375,00	$ 62,50	$ 437,50

Fuente: Instituto de Nacional de Estadísticas y Censos
Elaborado por: Leonardo Crespo

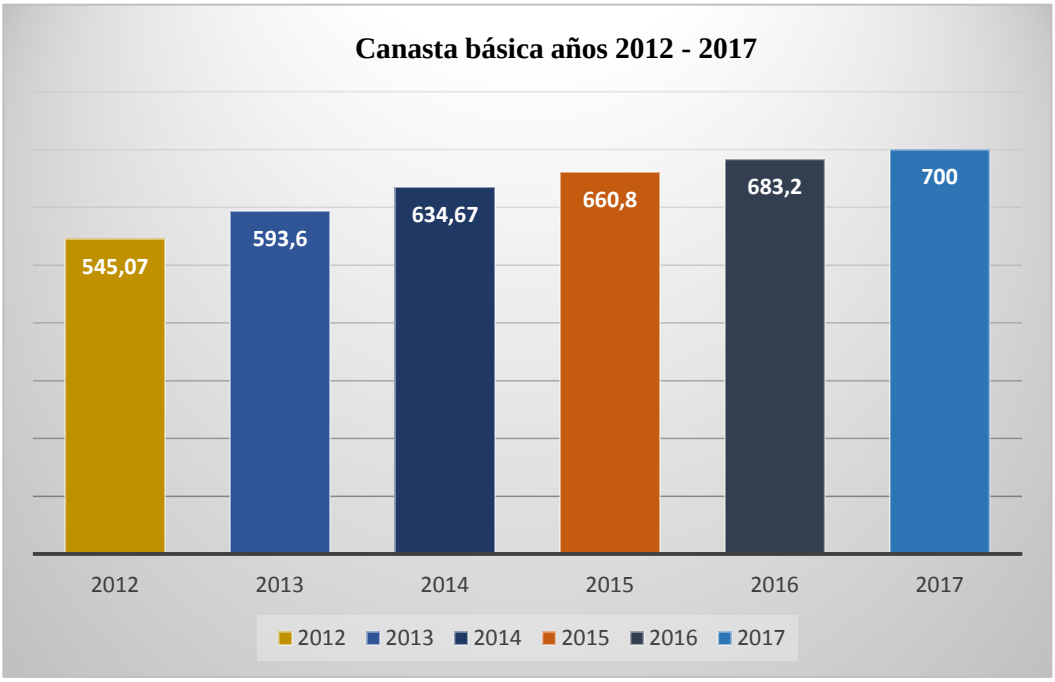


Figura 12 Canasta básica años 2012 - 2017
Fuente: Instituto de Nacional de Estadísticas y Censos
Elaborado por: Leonardo Crespo

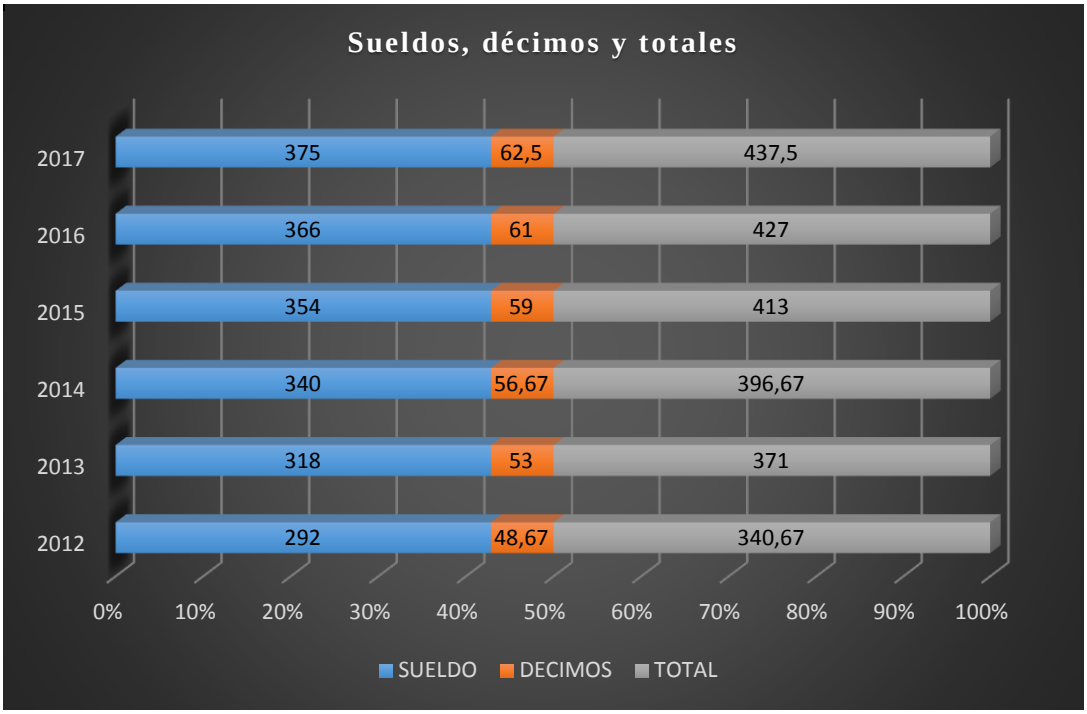


Figura 13 Sueldos, décimos y totales
Fuente: Instituto de Nacional de Estadísticas y Censos
Elaborado por: Leonardo Crespo

ANÁLISIS

La canasta básica es impredecible para satisfacer las necesidades del hogar por esto, según las estadísticas presentadas por el INEC desde el año 2012 el sueldo se ha incrementado al igual que el valor de la canasta básica, en el año 2016 el sueldo fue de $ 427 dólares incluido décimos y el valor de la canasta básica es $683.00 dólares, y en el año 2017 en valor del sueldo básico $ 437.5 y el valor de la canasta básica es de $ 700.0 dólares, por esto es muy ineludible tratar de cubrir con la canasta básica aunque según los reportes no es posible pero por lo menos se debería cubrir lo más básico.

2.1.3 Factor legal

Según indica (Juan, Maria Iborra, Ángels Dasi Coscollar, Consuelo Dolz Dolz y Carmen Ferrer Ortega, 2014, pág. 97) ¨Los factores legales recogen el conjunto de factores que permiten definir el sistema institucional de na nación determinada. Es decir, las normas que rigen las relaciones económicas, jurídicas y sociales entre los diferentes participantes¨

2.1.3.2 Registro único de contribuyentes RUC

Según (SRI, pág. 2) ¨Es el número que idéntica a cada contribuyente, sean personas naturales o sociedades, que realizan una actividad económica¨

Requisitos para abrir el registro único de contribuyentes

- Planilla de servicios básicos (agua, luz o teléfono)
- Factura de telefonía fija o móvil, internet o televisión pagada
- Título registrado en la SENESCYT (Se verificará en la web)
- Predio urbano o rural (Si fuese el caso)
- Estado de cuenta bancaria o tarjeta de crédito
- Contrato o factura de arrendamiento.
- Escritura de compra venta del inmueble (Si fuese el caso)

2.1.3.3 Ilustre municipio de quito

Requisitos para la obtención de licencia de actividades económicas LUAE

2.1.3.3.1 Licencia única de actividades económicas LUAE

- Formulario Único de solicitud del LUAE
- Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- Copia y Original de la cédula y papeleta de votación del propietario

2.1.3.4 Patente

- Formulario de Inscripción de Patente Municipal
- Acuerdo de responsabilidad y uso de medios electrónicos
- Correo electrónico personal y número telefónico del contribuyente o representante legal en el caso de ser persona jurídica
- Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- Copia y Original de la cédula y papeleta de votación del propietario
- Licencia Metropolitana Única (LUAE) para el Ejercicio de Actividades Económicas

2.1.3.5 Permisos de bomberos

- Certificado del Cuerpo de Bomberos
- Solicitud de Inspección del local
- Informe de la Inspección
- Copia de cedula y papeleta de votación del propietario
- Copia del Registro Único de Contribuyente RUC

2.1.3.6 Afiliación al IESS como empleador

- Solicitud de Registro de Empleador
- Solicitud firmada para la Obtención de la Clave Patronal
- Copia y original de cédula y papeleta de votación del empleador
- Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- Copia de la última planilla de Servicio Básico (Luz, Agua o Teléfono)

2.1.3.7 Registro de afiliación IESS empleado

- Copia de cedula y papeleta de votación empleado
- Certificado de Antecedentes Penales emitido por la Policía Nacional
- Contrato de Trabajo Registrado en el MDT
- Aviso de Entrada registrado en la página del IESS

2.1.4 Factor tecnológico

> Afirma (Jerez Riesco & Garcia-Mendoza, 2010, pág. 71) ¨La tecnología es una variable estratégica de la empresa. Los factores tecnológicos mejoran tanto las prestaciones como la velocidad y el volumen de la producción y la innovación¨

La tecnología a implementarse en el local estará centrada en el área administrativa y operativa el cuál va a estar compuesto por:

- Computadoras con software especializado y sistema operativo Windows 10
- Impresoras multifunción con sistema de tinta continua
- Equipo de plastificación de documentos
- Red de Internet de fibra óptica con amplia cobertura

2.2 ENTORNO LOCAL

Indica que (Barquero, 2005, pág. 86) ¨Entorno local contiene procesos de aprendizaje colectivo que le permiten responder a los cambios del entorno a través de la movilidad del trabajo en el mercado local los intercambios de tecnologías de producto, proceso, organización, comercialización y estrategias¨

2.2.1 Clientes

Confirma (Serrano J. E., 2011, pág. 33) Los clientes ¨ Es la fuente de ingresos para todas las empresas y profesionales, pues si no hubiera demanda de bienes y servicios no existiría el comercio y la prestación de servicios¨

2.2.1.1 Clientes externos

Los clientes externos son las personas en general a las cuales se va a brindar el servicio quienes comprenden a partir de los 18 años en adelante, del sector Rumipamba del Distrito Metropolitano de Quito, teniendo un total poblacional de 2176, siendo un mercado amplio para la implementación de la microempresa.

2.2.1.2 Clientes internos

Los clientes internos serán todos los colaboradores que prestan los servicios a la microempresa, estarán altamente capacitados en las áreas encomendadas, cumpliendo las expectativas esperadas por los clientes que requieran de nuestros servicios.

2.2.2 Proveedores

Según (Sanchez, Administracion de Empresas, 2010, pág. 132) ¨Los proveedores proporcionan los recursos necesarios para la producción, los cuales

pueden adoptar la forma de persona. Estos proveedores son importantes para una organización por razones que van más allá de los recursos que suministran¨

Tabla 13 Proveedores

PROVEEDOR	UBICACIÓN	PRODUCTO	LOGO
ATU INTERNACIONAL	Av. 5 de Junio y Necochea	Muebles de Oficina	
LIBRERÍA Y PAPELERÍA POPULAR	García Moreno y Rocafuerte	Insumos de Oficina	
MEGATONNER	Av. Rumipamba y Av. América	• Carga de Tonner • Recarga de Tintas • Mantenimiento de Maquinas Impresoras	
QUI-PAL	Av. Alpahuasi	Insumos de Limpieza	
CLARO	Av. 10 de Agosto y San Gregorio	• Móvil • Telefonía Fija • Internet • Televisión	

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: Leonardo Crespo

ANÁLISIS

Considerando que ésta no es una empresa productora, ni comercializadora; si no de servicios, decir que los proveedores son intangibles, aunque muy necesarios para cumplir con la actividad.

2.2.3 Competencia

Afirman (Rodriguez Ardura, y otros, 2006, pág. 95) La competencia ¨está formado por el conjunto de empresas que tratan de satisfacer la misma necesidad o grupo de necesidades de los consumidores a los que se dirige la compañía, lo que permite conocer que efecto puedan tener sus decisiones¨

2.2.3.1 Competencia directa

Afirma (Franco, 2008, pág. 65) ¨Son competidores que prestan el mismo servicio a los mismos clientes, es decir, al mismo nicho de mercado¨

Tabla 14 Competencia directa

Establecimiento	Servicios
Kioscos	Zona de tramitadores informales

Fuente: Investigación personal
Elaborado por: Leonardo Crespo

2.2.3.2 Competencia indirecta

Según (Rivera Camino & López-Rua, Direccion de marketing Fundamentos y aplicaciones, 2012, pág. 66) ¨Competencia indirecta, que está formada por productos sustitutos o aquellos que actualmente no son competidores, pero que pueden serlo en el futuro porque satisfacen las mismas necesidades¨

Tabla 15 Competencia directa

Establecimiento	Servicios
Estudios Jurídicos	Asesoría temas legales
Asesores Contables	Declaración de Impuestos SRI

Fuente: Investigación personal
Elaborado por: Leonardo Crespo

ANÁLISIS

Los competidores son una amenaza para empresas que brindan el mismo servicio y más cuando están situados varios por el mismo sector, aunque la actividad sea realizada de diferente manera el servicio brindado va a ser el mismo, es por esto que se consideran amenazas para nuestra empresa.

2.3 ANÁLISIS INTERNO

Afirma (Ventura, 2008, pág. 316) ¨consiste en el estudio del papel que cumplen los recursos y capacidades en el análisis estratégico de la empresa. Frente a la visión tradicional del análisis económico, que visualiza a la empresa por medio de los productos que ofrece¨

2.3.1 Propuesta estratégica

Según (Martínez Pedrós & Milla Gutiérrez, Introduccion al Plan Estrategico, 2012, pág. 6) ¨El único propósito es permitir que la empresa obtenga, tan eficientemente como sea posible, una ventaja sostenible sobre sus competidores¨

- Elaborar estadísticas de valor de servicios hacia clientes y competidores
- Formalizar en documentos la descripción de los servicios que se van a brindar
- Definir los modelos de ingresos
- Conocer debilidades y fortalezas

- Realizar un diagnóstico preliminar del problema que tenga el cliente
- Plan de publicidad y mercadeo
- Comunicación con nuestro personal de trabajo

2.3.1.1 Misión

Confirma (Sanchez, Administracion de Empresas, 2010, pág. 64) ¨La misión proporciona descripciones generales de los productos que la empresa quiere fabricar y los mercados que pretender atender desplegando los recursos que posee o están a su alcance¨

Brindar un servicio de alta calidad dirigido a la satisfacción de las necesidades de nuestros clientes, a través de un programa de innovación y de mejoramiento continuo trabajando con un equipo profesional y altamente capacitado en temas de seguridad social y laboral, promoviendo siempre valores éticos y morales, capacitando y motivando a nuestros empleados para lograr la excelencia en el servicio.

2.3.1.2 Visión

Dice (Sanchez, Administracion de Empresas, 2010, pág. 62) ¨La visión es una imagen mental de un estado futuro posible y deseable de la empresa, que proporciona una guía para poder distinguir entre aquello que la organización debe preservar y los que es susceptible al cambio¨

Al 2020 ser una empresa líder en la presentación de servicio de asesoría, trabajando con un equipo laboral altamente capacitado, logrando así el reconocimiento por nuestra eficiencia y eficacia y sobre todo calidad en el servicio prestado entre familiares, amigos, y conocidos de nuestros clientes.

2.3.1.3 Objetivos

2.3.1.3.1 Objetivo general

Implementar una microempresa mediante un estudio de factibilidad dedicada a la asesoría en temas de Seguridad Social y Ministerio de Trabajo ubicado en el sector norte del Distrito Metropolitano de Quito en el año 2017.

2.3.1.3.2 Objetivos específicos

- Mejorar el conocimiento en las áreas de gestión y control.
- Obtener rentabilidad para la ampliación de nuevas sucursales.
- Generar empleo consiguiendo mejoras de resultados a corto plazo.
- Capacitar al área de talento humano haciendo sentir a nuestros empleados como parte de la organización y no como simples trabajadores.
- Captar clientes de instituciones educativas, financieras, y públicas a través de publicidad y buenas referencias del servicio ofrecido.
- Brindar 100% atención personalizada estudiando minuciosamente cada caso de nuestros clientes.
- Promover conciencia sobre manejo de los sistemas IESS Y MDT en instituciones que lo ameriten.
- Ayudar con auditorías a nuestros empresarios que así lo requieran.
- Lograr una buena coordinación entre las diferentes áreas de la empresa.
- Sustentar una relación de confianza y lealtad entre cliente y organización.

2.3.1.4 Principios y/o valores

Principios

- Ética
- Lealtad
- Competitividad
- Buena comunicación
- Secreto profesional

Valores

- Respeto
- Consideración
- Honestidad
- Calidad
- Puntualidad

2.3.2 Gestión administrativa

Indica (Cuartas, 2008, pág. 46) ¨es un proceso muy particular consiste en las actividades de planeación, organización, dirección, ejecución y control, desempeñadas para determinar y alcanzar los objetivos señalados con el uso de seres humanos y otros recursos ¨

2.3.2.1 Organigrama funcional

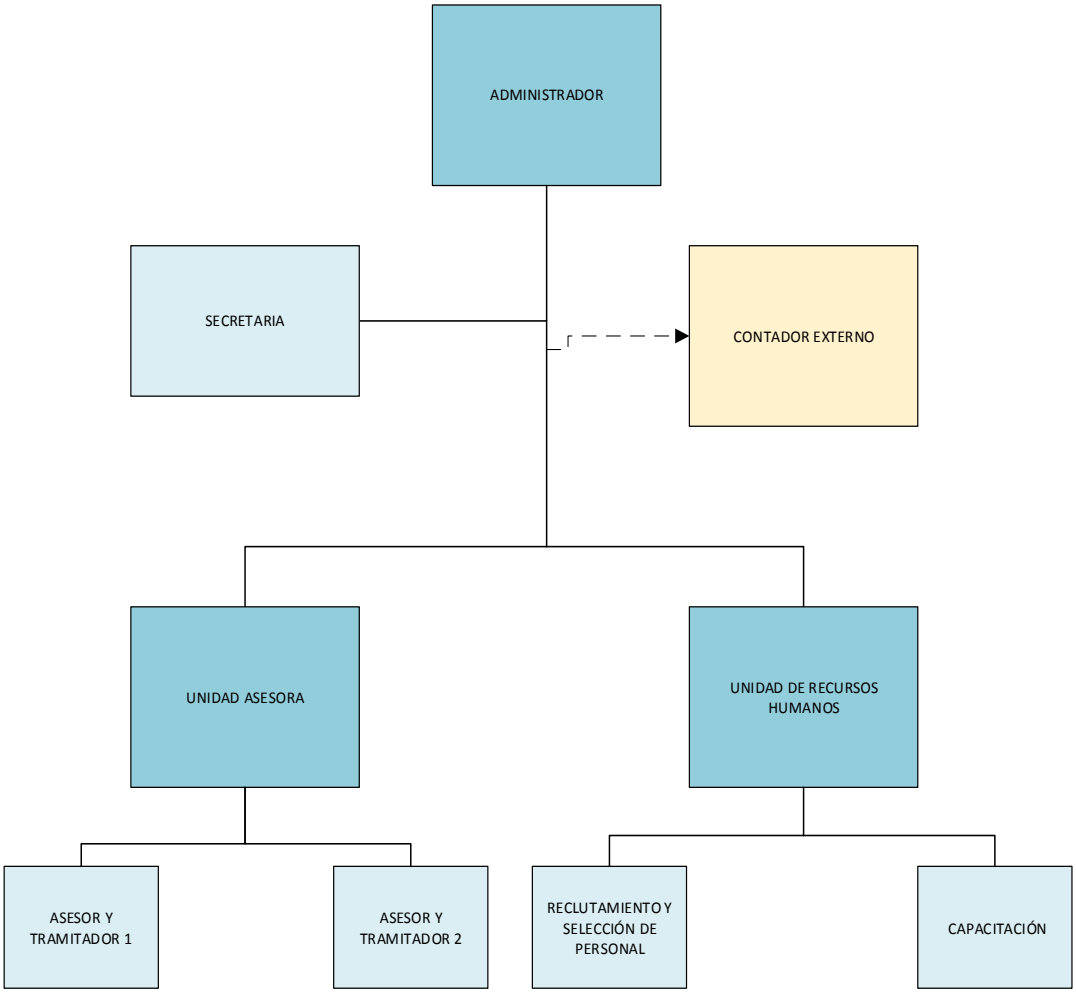


Figura 14 Organigrama funcional
Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

2.3.2.1.01 Perfil profesional

Tabla 16 Perfil profesional de un administrador

ADMINISTRADOR 
FORMACIÓN ACADÉMICA
Título de cuarto nivel
EXPERIENCIA
Mínimo 3 años como Administrador/a
CUALIFICACIONES
• **Capacidad para operar competentemente**
• **Facilidad para comunicarse**
• **Calidad humana**
• **Apto para realizar negocios hagan progresar a la organización**
• **Capacidad y disposición para desempeñarse en la organización**
• **Conocimientos suficientes para desempeño del cargo.**
CONOCIMIENTO
• **Organización de empresas**
• **Materia contable y financiera**
• **Liderazgo**
• **Talento humano**
• **Operaciones**
DESTREZAS
• **Trabajo en equipo**
• **Disposición para el trabajo**
• **Credibilidad**

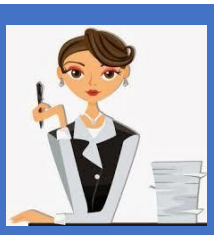
Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

Tabla 17 Perfil profesional de un asesor

ASESOR 
FORMACIÓN ACADÉMICA
Título de tercer nivel o tecnólogo
EXPERIENCIA
Mínimo 2 años en cargos similares
CUALIFICACIONES
• **Capacidad para operar competentemente**
• **Facilidad para comunicarse**
• **Calidad humana**
• **Toma de decisiones**
• **Conocimientos suficientes para desempeño del cargo.**
• **Atención al cliente**
CONOCIMIENTO
• **Saber manejo se sistemas**
• **Conocimiento de proceso de tramites**
• **Manejo de software**
DESTREZAS
• **Trabajo en equipo**
• **Disposición para el trabajo**
• **Puntualidad**
• **Credibilidad**

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

Tabla 18 Perfil profesional de una secretaria

SECRETARIA 
FORMACIÓN ACADÉMICA
Bachiller o Tecnología
EXPERIENCIA
Mínimo 1 año en cargos administrativos o similares
CUALIFICACIONES
• **Capacidad para operar competentemente**
• **Facilidad para comunicarse**
• **Facilidad para redactar**
• **Conocimientos suficientes para desempeño del cargo.**
• **Buena relaciones**
CONOCIMIENTO
• **Manejo de paquete office**
• **Atención al cliente**
• **Manejo de caja chica**
• **Buena redacción de cartas y oficios**
• **Facturación**
DESTREZAS
• **Trabajo en equipo**
• **Disposición para el trabajo**
• **Puntualidad**
• **Credibilidad**
• **Buen manejo de sistema operativo**

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

Tabla 19 Perfil profesional de un administrador de recursos humanos

ADMINISTRADOR DE RECURSOS HUMANOS 
FORMACIÓN ACADÉMICA
Título de cuarto nivel
EXPERIENCIA
Mínimo 3 años desempeñándose como Adminitrador/a de RRHH
CUALIFICACIONES
• **Capacidad para operar competentemente**
• **Facilidad para comunicarse**
• **Cálida humana**
• **Amplios conocimientos legales y administrativos**
• **Buena relaciones interpersonales**
CONOCIMIENTO
• **Manejo de software especializado para Talento Humano**
• **Atención al cliente**
• **Selección del personal idóneo para el puesto vacante**
• **Principios morales y éticos**
DESTREZAS
• **Trabajo en equipo**
• **Liderazgo personal**
• **Puntualidad**
• **Credibilidad**
• **Buen manejo de sistema operativo**

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

Tabla 20 Perfil profesional de un capacitador

CAPACITADOR	
FORMACIÓN ACADÉMICA	
Título de tercer nivel	
EXPERIENCIA	
Mínimo 1 años desempeñándose como Capacitador	
CUALIFICACIONES	
• **Capacidad para operar competentemente**	
• **Facilidad para comunicarse**	
• **Buscar distintos métodos de aprendizaje**	
• **Conocimientos suficientes para desempeño del cargo.**	
• **Buena relaciones**	
CONOCIMIENTO	
• **Integridad**	
• **Análisis y solución de problemas**	
• **Liderazgo**	
• **Administración del tiempo**	
DESTREZAS	
• **Trabajo en equipo**	
• **Empatía**	
• **Capacidad para escuchar y creatividad**	
• **Interacción**	

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

2.3.2.1.02 Manual de funciones

Tabla 21 Perfil profesional de un administrador

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
DENOMINACIÓN DEL CARGO:	Administrador
SUPERVISA A:	Todo el personal
REPORTA A:	----------
OBJETIVO GENERAL	
Poner en práctica las actividades de la administración como es Controlar, Planificar, dirigir y Organizar a sus empleados y estar siempre al pendiente de los estados de los tramites que se realizan en base al servicio que ofrece.	
MISIÓN DEL CARGO	
Crear un fuerte vínculo con los clientes brindando seriedad y confianza a cada uno de ellos, llevando a la empresa a otro nivel mediante esfuerzo y constancia mostrando a su clientela la calidad, eficiencia y eficacia del servicio con la optimización de recursos.	
FUNCIONES GENERALES	
• **Revisa y controla los movimientos contables** • **Supervisa labores de sus empleados** • **Lleva el control de cuentas por cobrar** • **Emite y firma documentos contables como cheques** • **Realiza transferencias a proveedores** • **Lleva el control de los pagos a empleados** • **Lleva el control de los fondos de la empresa** • **Se encarga de la negociación** • **Se encarga de mejoramiento de la empresa** • **Participa en mejoramiento de sistemas operativos especializados**	
FUNCIONES ESPECIFICAS	
• **Controlar** • **Planificar** • **Dirigir** • **Organizar** • **Mantiene el orden dentro de la organización**	
RELACIONES INTERNAS	
• **Relación con la unidad de Talento Humano** • **Relación con la unidad de Asesoría**	
RELACIONES EXTERNAS	
• **Clientes** • **Proveedores** • **Competencia**	

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

Tabla 22 Perfil profesional de un asesor

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
DENOMINACIÓN DEL CARGO:	Asesor
SUPERVISA A:	Secretaria
REPORTA A:	Administrador
OBJETIVO GENERAL	
Cumplir con las expectativas del cliente satisfaciendo sus necesidades.	
MISIÓN DEL CARGO	
Brindar a nuestros clientes un servicio de calidad siempre dirigido al mejoramiento y al logro de metas y objetivos, realizando estrategias organizacionales para el control interno de sus subordinados.	
FUNCIONES GENERALES	
• **Realizar el cumplimiento de leyes, normas, políticas y procedimientos del Estado y la organización** • **Mantener permanentemente informado a su superior** • **Toma de decisiones** • **Manejo de software especializados** • **Realiza el seguimiento de tramites** • **Controla y dirige a sus subordinados** • **Mantiene buena relación con los clientes**	
FUNCIONES ESPECIFICAS	
• **Realiza el seguimiento de tramites** • **Verifica el pago al final del tramite** • **Realiza llamadas a los clientes para informar sobre estado del tramite**	
RELACIONES INTERNAS	
• **Secretaria** • **Administración**	
RELACIONES EXTERNAS	
• **Clientes**	

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

Tabla 23 Perfil profesional de una secretaria

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
DENOMINACIÓN DEL CARGO:	Secretaria
SUPERVISA A:	- - - - - - - - - - - - - - - - - - - -
REPORTA A:	Administrador y Asesor
OBJETIVO GENERAL	
Realiza tareas de secretariado, se encarga de la atención al público y su tarea principal es realizar actividades ejecutivas relacionadas con el puesto más alto en la empresa como una administración o gerencia general.	
MISIÓN DEL CARGO	
Brindar a su jefe un apoyo categórico e ilimitado sobre las tareas que le han sido asignadas, además ayuda a la supervisión de los procesos.	
FUNCIONES GENERALES	
• **Redacta cartas y oficios** • **Está pendiente de la correspondencia de sus jefes** • **Informa a su jefe sobre compromisos sociales o laborales que este tenga** • **Realiza informes de viatico** • **Controla las claves personales del jefe y de la empresa**	
FUNCIONES ESPECIFICAS	
• **Atención al cliente** • **Contesta llamadas telefónicas** • **Realiza depósitos de cheques** • **Lleva un registro básico contable** • **Tiene el control de la agenda personal del jefe** • **Controla el envío de correspondencia**	
RELACIONES INTERNAS	
• **Unidad administrativa** • **Unidad asesora**	
RELACIONES EXTERNAS	
• **Clientes** • **Agencias de turismo** • **Agencias de transporte interprovincial** • **Agencias de envió – SERVIENTREGA** • **Instituciones Financieras**	

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

Tabla 24 Perfil profesional de un administrador de talento humano

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
DENOMINACIÓN DEL CARGO:	Administrador de Talento Humano
SUPERVISA A:	Capacitador
REPORTA A:	Administración General
OBJETIVO GENERAL	
Tratar de mantener a los empleados dentro de un entorno organizacional adecuado fortaleciendo las capacidades, aptitudes y destrezas de cada uno de ellos, además debe cuidar el recurso humano de la organización.	
MISIÓN DEL CARGO	
Ejecutar actividades de apoyo para los empleados, creando un ambiente laboral seguro y estable, fomentando los valores institucionales que ayudan con el cumplimiento de la misión de la organización.	
FUNCIONES GENERALES	
• **Realizar Plan Operativo Anual (POA)** • **Realizar Programa de Aprendizaje Cruzado (PAC)** • **Actualiza el manual de organización** • **Se encarga de la atención al cliente externo e interno**	
FUNCIONES ESPECIFICAS	
• **Manejo de software especializado para Recursos Humanos** • **Realizar seguimiento a los empleados de la empresa** • **Velar por los intereses de la organización** • **Fomentar buenas relaciones entre clientes y empleados** • **Crear un buen ambiente laboral** • **Manejar hábilmente y con eficacia los conflictos presentados en su entorno laboral**	
RELACIONES INTERNAS	
• **Todas las áreas de subgerencia** • **Área de dirección** • **Miembros de la Junta**	
RELACIONES EXTERNAS	
• **Clientes**	

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

Tabla 25 Perfil profesional de un capacitador

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
DENOMINACIÓN DEL CARGO:	Capacitador
SUPERVISA A:	Secretaria de la Unidad
REPORTA A:	Administrador de Talento Humano - Administración General
OBJETIVO GENERAL	
Es el encargado de planificar, controlar, organizar y dirigir a los empleados del lugar fomentando en cada uno de ellos el conocimiento, capacitando con temas actualizados y descubriendo aptitudes y destrezas en ellos.	
MISIÓN DEL CARGO	
Evaluar, asesorar y certificar a los empleados de la organización en base a los conocimientos adquiridos y al logro de metas cumplidas con las constantes capacitaciones brindadas.	
FUNCIONES GENERALES	
• **Encargado de la capacitación de los empleados** • **Planifica, controla, organiza y dirige a su grupo de trabajo** • **Se encarga de hacer saber al personal sobre actualizaciones dentro de la organización** • **Brinda informes sobre avances en el personal a sus superiores** • **Fomenta las relaciones interpersonales** • **Tiene carisma y sabe motivar al personal**	
FUNCIONES ESPECIFICAS	
• **Coordinar las actividades entre los coordinadores de una manera integrada** • **Dar seguimiento a los procesos de capacitación** • **Supervisa el presupuesto anual para capacitaciones** • **Mantiene un registro actualizado sobre las evaluaciones al personal**	
RELACIONES INTERNAS	
• **Unidad de Talento Humano** • **Unidad de Administración**	
RELACIONES EXTERNAS	
• **Clientes** • **Proveedores**	

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

2.3.3 Gestión operativa

Asegura (Martínez Pedrós & Milla Gutierrez, LA ELABORACION DEL PLAN ESTRATEGICO Y SU IMPLANTACION A TRAVES DEL CUADRO DE MANDO INTEGRAL, 2005, pág. 280) ¨Gestión operativa son aquellos procesos primarios por los cuales las empresas producen sus productos y servicios y los entregan a los clientes¨

2.3.3.1 Flujograma de servicio

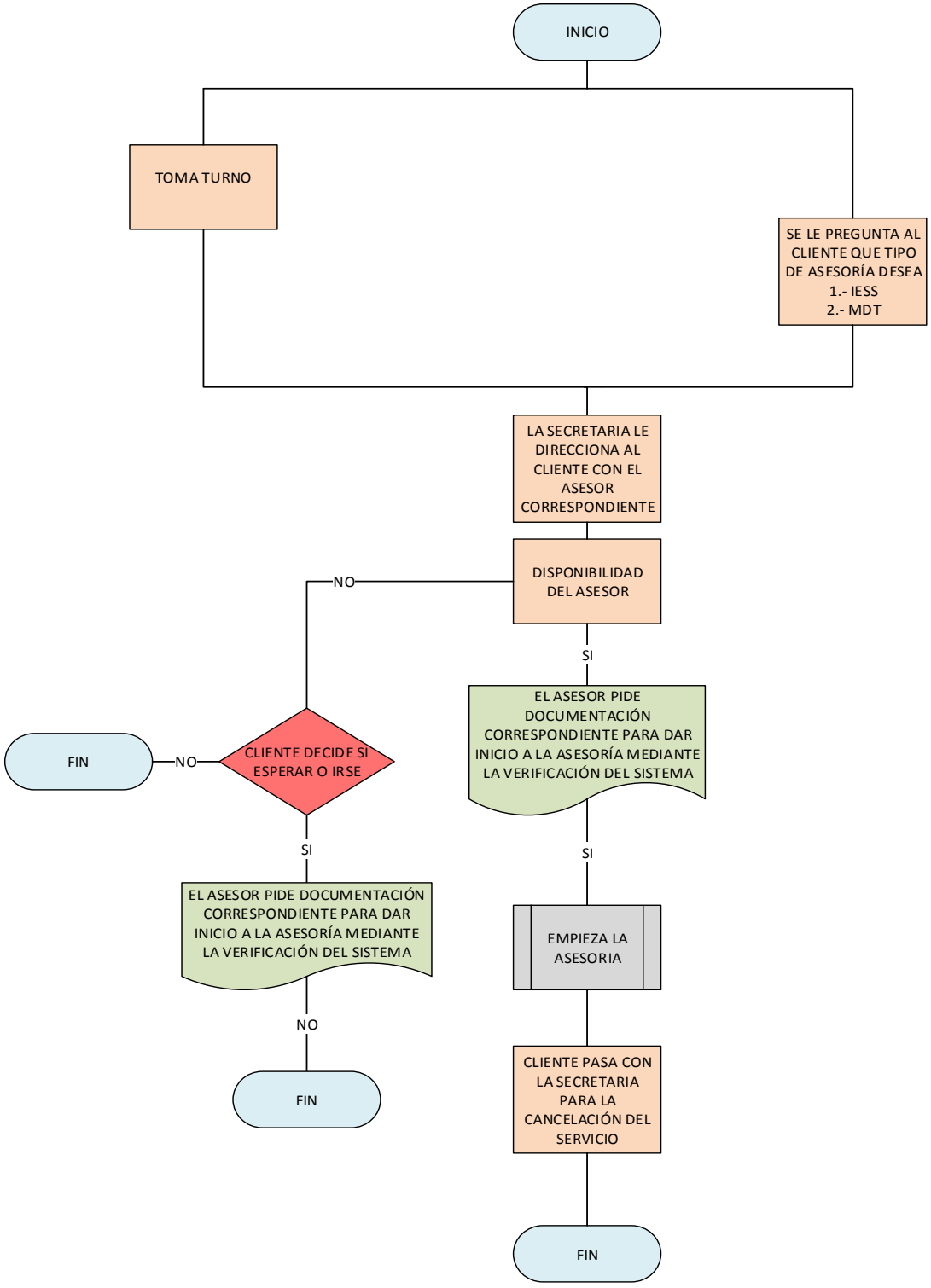


Figura 15 Flujograma de servicios
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

2.3.4 Gestión comercial las 4 p, plaza, precio, producto y promoción

Gestión comercial

Afirma (Arca, 2005, pág. 1)

> ¨Los mercados en los que operan las empresas, en la actualidad, son mercados maduros, mayoritariamente saturados y con clientes informados y exigente. Por ello, las empresas deben orientarse al mercado. Las estrategias de cartera y de segmentación y posicionamiento se convierten en cuestiones claves; la competencia se intensifica y cada vez es más agresiva y la innovación tecnológica se acelera¨

Plaza

Es aquel lugar donde se piensa ubicar el establecimiento, en la distribución de los productos o servicios que se quiere implementar por lo que es de suma importancia el área geográfica y los distintos tipos de lugares en donde se puedan adquirir los productos o servicios para el consumidor.

Dirección: Av. Rumipamba y Antonio de Ulloa

Precio

Confirma (Diez de Castro & Rosa Díaz, 2008, pág. 37) ¨El precio puede definirse como la cantidad de dinero (también cabe la posibilidad de utilizar productos y servicios) que el comprador intercambia por productos y/o servicios recibidos del vendedor¨

El precio será tomado en cuenta de acuerdo:

- Al tiempo
- Al tipo de asesoría a brindar
- A la complejidad de cada caso

Producto

Ratifica (Vértice, 2010, pág. 48) ¨Producto como conjunto de atributos físicos y psicológicos que el consumidor considera que tiene un determinado bien o servicio para satisfacer sus deseos o necesidades ¨

- Asesoría en temas de Seguridad Social
- Asesoría en temas Laborales
- Realización de trámites como: Jubilaciones, Montepíos, claves personales y patronales, afiliaciones, decimos terceros, decimos cuartos, avisos de entrada y salida, fondos de reserva, retiros de cesantía, retiro de fondos, citas médicas, subsidios por embarazo y enfermedad, generación de comprobantes, préstamos quirografarios e hipotecarios, pago de planillas atrasadas, etc.
- Seguimiento de trámites
- Asesoría a Instituciones Educativas, Financieras, entre otros.
- Asesoría Banco del IESS (BIESS)

Promoción

Dice (Estrella Ramón & Segovia López, 2016, pág. 26)¨Denominado promoción de ventas. Son un conjunto de ventas e incentivos a corto plazo que se ofrecerán al consumidor para fomentar la prueba o la compra de un producto o servicio¨

La forma de promocionar nuestra empresa será mediante:

- Tarjetas de Presentación
- Redes Sociales

Facebook



Figura 16 Facebook
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

2.3.5 Logotipo



Figura 17 Logotipo
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

Significado de los colores:

Verde:

- Simboliza la Responsabilidad con el medio ambiente generando en nuestros clientes el cuidado por la naturaleza.
- Transfiere armonía.
- Transmite el color del dinero a la obtención de la rentabilidad que se genere en el mismo

Azul:

- Simboliza la fidelidad hacia nuestros clientes.
- Genera simpatía.
- Brinda la confianza que la comunidad busca en toda empresa.

2.3.5.1 Tarjeta de presentación



Figura 18 Tarjeta de presentación
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

2.3.5.2 Slogan

"Satisfacer su necesidad es nuestra misión, por eso somos su mejor opción"

Figura 19 Slogan
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

El slogan esta conformado en base a la necesidad que tiene la gente en cumplir con las leyes y obligaciones que impone el estado, y en planificar una vejez digna mediante toda una vida de trabajo, es por esto que nuestra empresa está diseñada para ayudar y asesorar a las personas que deseen hacer las cosas bien.

2.4 Análisis foda

Tabla 26 Matriz FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
• Conocimiento a fondo sobre los temas IESS y MDT • Capacitados para promover respuestas rápidamente • Ubicación del lugar • Precios accesibles • Administración comprometida con el proyecto	• Propuestas únicas • Nuevos mercados para expansión de sucursales • Software especializado
DEBILIDADES	**AMENAZAS**
• Inconsistencias de los sistemas IESS Y MDT • Cliente insatisfecho • Mala reputación • Poca experiencia dentro del sector en donde se realizará la implementación	• Competencia • Cambio climático • Problemas en las instituciones IESS Y MDT • Factor Político

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

ANÁLISIS

El FODA representa las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de una organización, se divide en dos factores, los externos que se consideran las Amenazas y Oportunidades son las situaciones que no podemos controlar y por otro lado tenemos a las Fortalezas y Debilidades que representa al factor interno de la empresa son situaciones que se pueden controlar e indicios de que no se debe quedar estático si no que hay que estar en mejoramiento continuo e innovación de nuestro servicio.

CAPÍTULO III

3 ESTUDIO DE MERCADO

Afirma ¨ (Casado Diaz & Sellers Rubio, 2006, pág. 95)

> ¨El estudio de mercado es determinar al objetivo (target de mercado) al que se rige la empresa, así como la capacidad o potencial de compra, para lo que habrá de determinar: cuantas personas componen el mercado; que ingresos tienen; cual es el nivel de vida; como gastan sus recursos; donde se localizan los potenciales de compra; índices de capacidad de compra etc.¨

3.1 Análisis del consumidor

Dice (Talaya, y otros, 2008, pág. 114) El análisis ¨Del comportamiento del consumidor utiliza los conocimientos multidisciplinarios aportados por las Ciencias de la Conducta, como la Economía, la Sociología y la Psicología, que permiten entender mejor por qué y cómo se compra¨

3.1.1 Determinación de la población y la muestra

El presente proyecto de servicio de asesoría en temas de Seguridad Social IESS y Ministerio de Trabajo que brindará al Distrito Metropolitano de Quito enfocado al sector de Rumipamba con una población de 2176 habitantes con edades comprendidas de 18 años en adelante, para lo cual se realizará un estudio de investigación para determinar la muestra mediante la aplicación de encuestas y saber los requerimientos de la población de dicho sector.

Nomenclatura:

n= Tamaño de la muestra

N= Población o universo

P= Posibilidad de éxito (50%)

Q= Posibilidad de Fracaso (50%)

E^2= Margen de error $(0.5\%)^2$

Z^2= Nivel de confianza $(1.96)^2$

Desarrollo de la muestra

$$n = \frac{N * P * Q * Z^2}{(N-1)E^2 + P * Q * Z^2}$$

$$\boldsymbol{n = \frac{2176 * 0.50 * 0.50 * (1.96)^2}{(2176-1)(0.05^2) + (0.50)(0.50)(1.96)^2}}$$

$$\boldsymbol{n = \frac{2089,83}{6,3979}}$$

$$\boldsymbol{n = 327}$$

3.1.2 Técnica de la obtención de información

Verbales

(Flores, 2013, pág. 7) ¨Se trata de un proceso interactivo que incluye al menos un emisor y un receptor, y cuya finalidad es el intercambio de mensajes entre ambos.

Oculares

(Ministerio de Finanzas de la provincia de Cordoba , 2015, pág. 328) ¨Consiste en la verificación ocular de operaciones y procedimientos durante la ejecución de las actividades. Se la considera complemento de relevamiento¨

Documentales

(Serrano M. M., 2009, pág. 129) ¨Se persigue encontrar información socialmente cristalizada, ya sea cuantitativa o cualitativa, elaborada por otros estudios e investigaciones¨

Escritas

(Fernnadez, 2013, pág. 77) ¨En el ámbito profesional se concede cada vez mayor importancia al dominio de la comunicación escrita, se fundamenta en la utilización de las palabras como vehículo para la transmisión de los mensajes¨

3.1.2.1 Formato de la encuesta

La presente encuesta la realizo con el fin de investigación para la obtención del título de Tecnólogo en Administración Bancaria y Financiera, es de mucha utilidad que pueda contestar este breve cuestionario respecto a sus preferencias. Estas respuestas se mantendrán en el más absoluto anonimato, utilizándolo sólo para fines del proyecto.

Datos Generales

Edad: _____ Sexo: M____ F_____ Fecha: _____

Marque con una X a las siguientes preguntas

1. **¿Es usted empleado privado o público?**

☐ Privado

☐ Publico

2. **¿Qué relación lo asocia a usted al IESS?, si su respuesta es de afiliado en cualquier categoría continúe a la pregunta Nª 4.**

☐ Empleador

☐ Afiliado bajo relación de dependencia

☐ Afiliado voluntario

3. **¿Conoce usted sus obligaciones como empleador para llevar a cabo el cumplimiento de la ley?**

☐ Si

☐ No

☐ Tal vez

4. **¿Conoce usted sobre sus beneficios de ley como empleado?**

☐ Sí

☐ No

☐ Tal vez

5. **¿Sabe usted que es un servicio personalizado?**

☐ Sí

☐ No

6. **De 1 a 5 (siendo 5 el más importante y 1 el menos significativo). ¿Qué tan importante seria para usted recibir un servicio de asesoría personalizado, confiable y de calidad?**

☐ 1

☐ 2

☐ 3

☐ 4

☐ 5

7. **Cuando usted va en busca de un servicio ¿Cuál es el factor más influyente en la toma de su decisión?**

☐ Precio

☐ Calidad

☐ Ubicación

☐ Horario de atención

☐ Ninguno

8. **¿Le agradaría que la empresa se encargue de la generación de sus comprobantes de pago mensuales, y del seguimiento de trámites mediante la verificación del sistema bajo su autorización?**

☐ Sí

☐ No

☐ Tal vez

9. **¿Con que frecuencia cree usted que necesitaría recibir un servicio de asesoría?**

☐ Mensual

☐ Trimestral

☐ Semestral

☐ Anual

☐ Cuantas veces lo necesite

10. **¿Usted para recibir asesoría en que temas cree que tiene mayor desconocimiento?**

☐ IESS

☐ Ministerio de Trabajo

☐ Ambos

11. ¿Qué necesidades frecuentemente tiene usted con los servicios que el IESS brinda?

☐ Claves personales

☐ Préstamos Quirografarios e Hipotecarios

☐ Cesantía

☐ Fondos de Reserva

Otros (Especifique) _____

12. ¿Le gustaría contar con un servicio asesor de seguridad social y laboral en otro lugar que no sea la oficina?

☐ Sí

☐ No

☐ Tal vez

13. ¿En qué lugar desearía que sea brindado el servicio?

☐ Domicilio

☐ Lugar de Trabajo

Otro (Especifique) _____

14. ¿Conoce usted alguna otra empresa de la misma categoría que brinde este servicio?

☐ Sí

☐ No

15. ¿Conoce usted hasta que fecha deben ser pagaderos los décimos tercero y cuarto?

☐ Sí

☐ No

16. ¿Sabe usted la diferencia entre los valores a recibir de los décimos Tercero y cuarto?

☐ Sí

☐ No

17. ¿Está usted de acuerdo en que el precio que se cobre por servicio sea de acuerdo al tiempo y a la complejidad de cada caso?

☐ Sí

☐ No

18. ¿Qué precio estaría usted dispuesto a cancelar por tramites simples que sean de poco tiempo y mínima complejidad?

☐ $5

☐ $7

☐ $10

3.1.3 Análisis de la información

DATOS GENERALES

Tabla 27 Datos generales

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Hombres	179	55%
Mujeres	148	45%
TOTAL	**327**	**100%**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

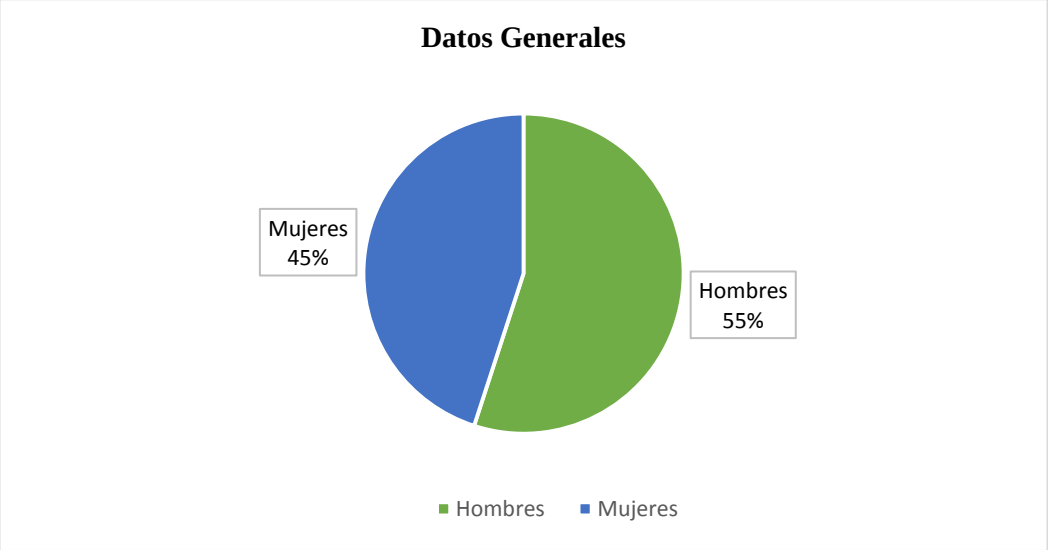


Figura 20 Datos generales
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

ANÁLISIS

En el presente proyecto tiene una muestra poblacional de 327 encuestados, dentro del sector Rumipamba en el Distrito Metropolitano de Quito, obteniendo un resultado final de 179 personas de género masculino y 148 de género femenino dando un porcentaje de 55% en hombres, y 45% en mujeres.

1. **¿Es usted empleado privado o público?**

Tabla 28 Pregunta 1

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Publico	231	71%
Privado	96	29%
TOTAL	**327**	**100%**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

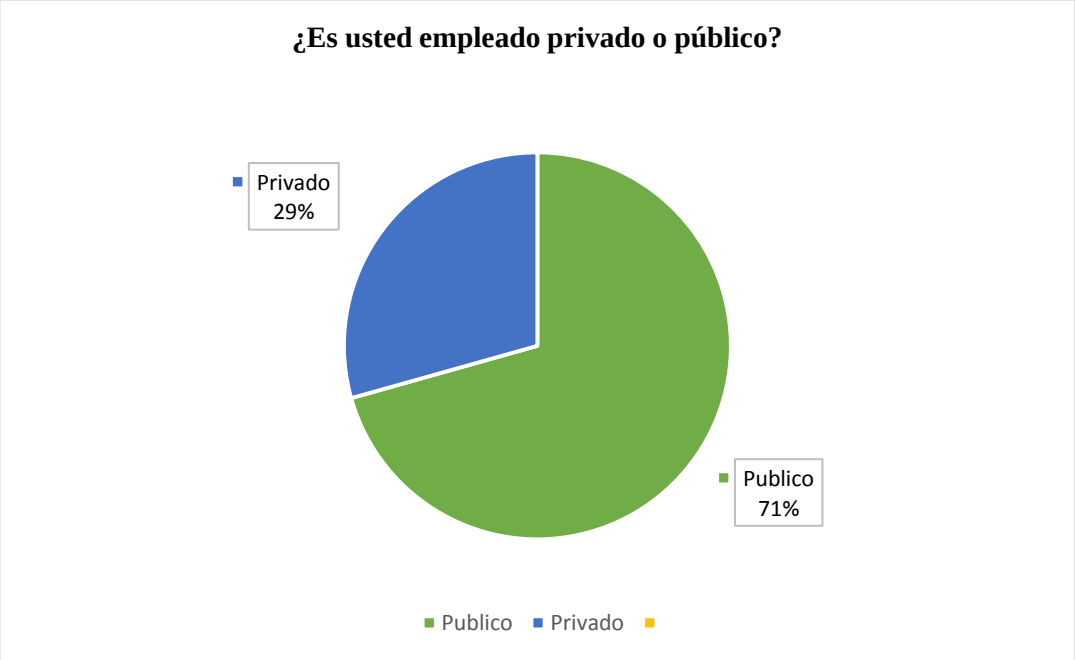


Figura 21 Pregunta 1
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

ANÁLISIS

Con respecto a los resultados obtenidos en la pregunta N° 1, el sector privado arroja un porcentaje de 29% de personas que son empleadores y empleados que laboran dentro del sector; este valor es muy bajo a comparación del sector público debido a las altas tasas tributarias, salvaguardas y de más impuestos que han obligado a las empresas al cierre y al despido masivo de empleados, y un 71% de empleados que laboran dentro del sector público esto debido a la creación de nuevos ministerios y las oportunidades que brinda el gobierno dentro de los concursos de méritos y oposición.

2. **¿Qué relación lo asocia a usted al IESS?, si su respuesta es de afiliado en cualquier categoría continúe a la pregunta Nª 4.**

Tabla 29 Pregunta 2

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Empleador	52	16%
Afiliado bajo relación de dependencia	256	78%
Afiliado Voluntario	19	6%
TOTAL	**327**	**100%**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

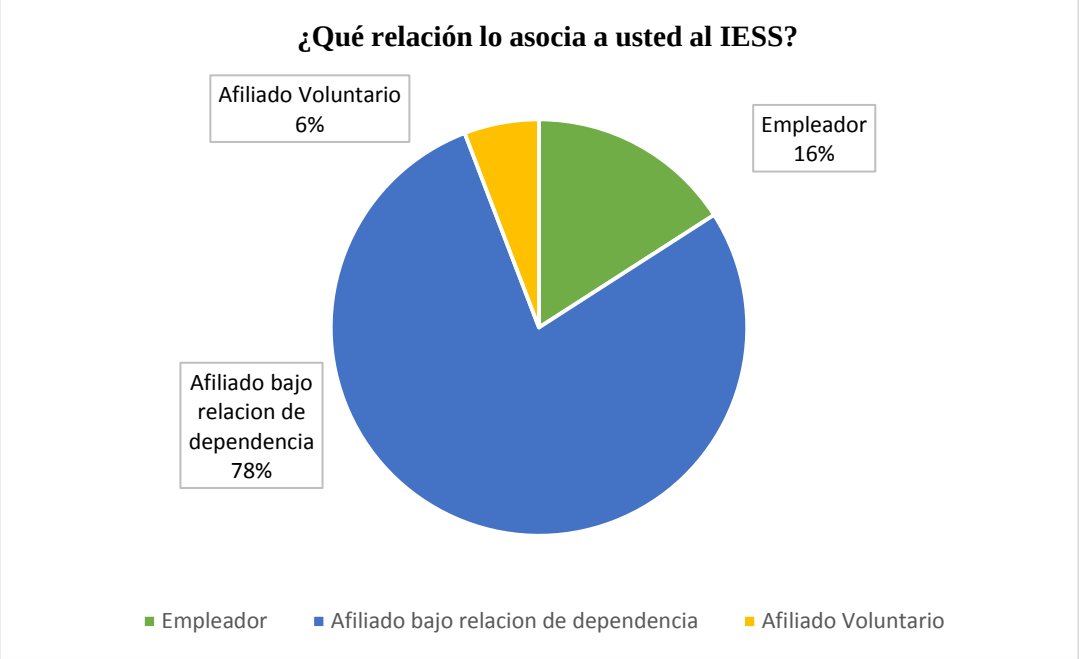


Figura 22 Pregunta 2
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

ANÁLISIS

Según los resultados que hemos obtenido en la pregunta N°2, refleja que el mayor porcentaje corresponde a la afiliación bajo relación de dependencia con un 78% de personas que laboran bajo esta condición, también a los empleadores que suman un porcentaje de 16%, y por ultimo con un mínimo valor de 6% bajo afiliación voluntaria que son estudiantes por lo general acompañado de personas que no laboran y no forman parte de una organización.

3. **¿Conoce usted sus obligaciones como empleador para llevar a cabo el cumplimiento de la ley?**

Tabla 30 Pregunta 3

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	76	23%
No	219	67%
Tal vez	32	10%
TOTAL	**327**	**100%**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

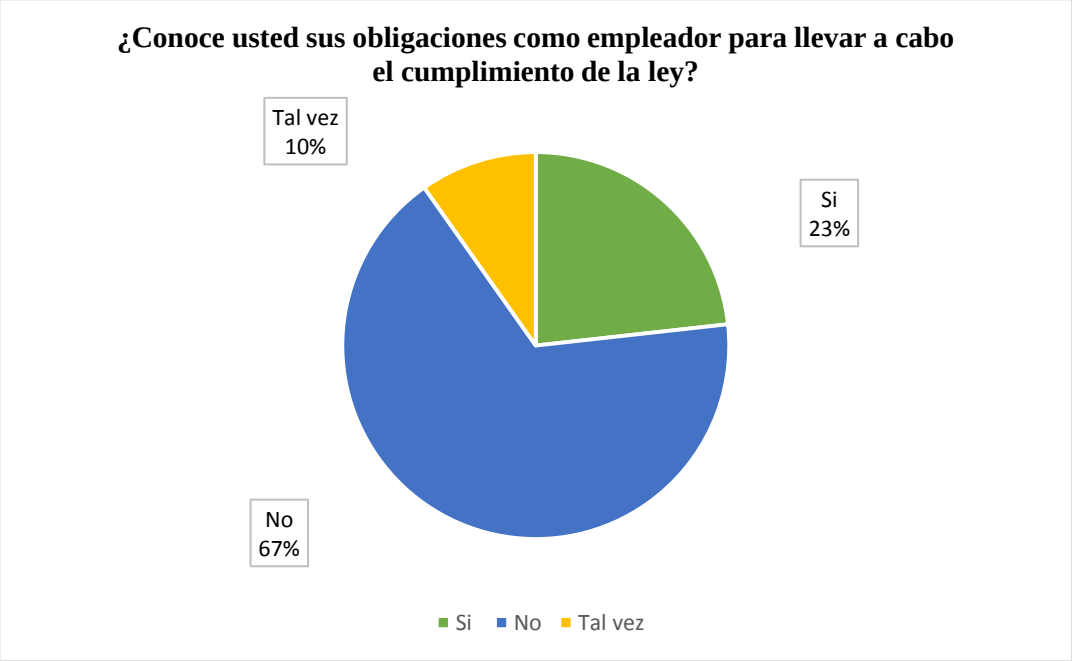


Figura 23 Pregunta 3
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

ANÁLISIS

La pregunta N°3 indica que la mayoría de personas que son empleadores siendo específicos un 67% no conocen sobre sus obligaciones como tal para llevar a cabo el cumplimiento de la ley, mientras que el 23%de la población muestral si conoce de sus obligaciones esto se debe a la capacitación previa de cada de uno de ellos para estar al día, y también existe un 10% de personas que no están seguros de sus conocimientos sobre el tema citado.

4. ¿Conoce usted sobre sus beneficios de ley como empleado?

Tabla 31 Pregunta 4

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	176	54%
No	99	30%
Tal vez	52	16%
TOTAL	**327**	**100%**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

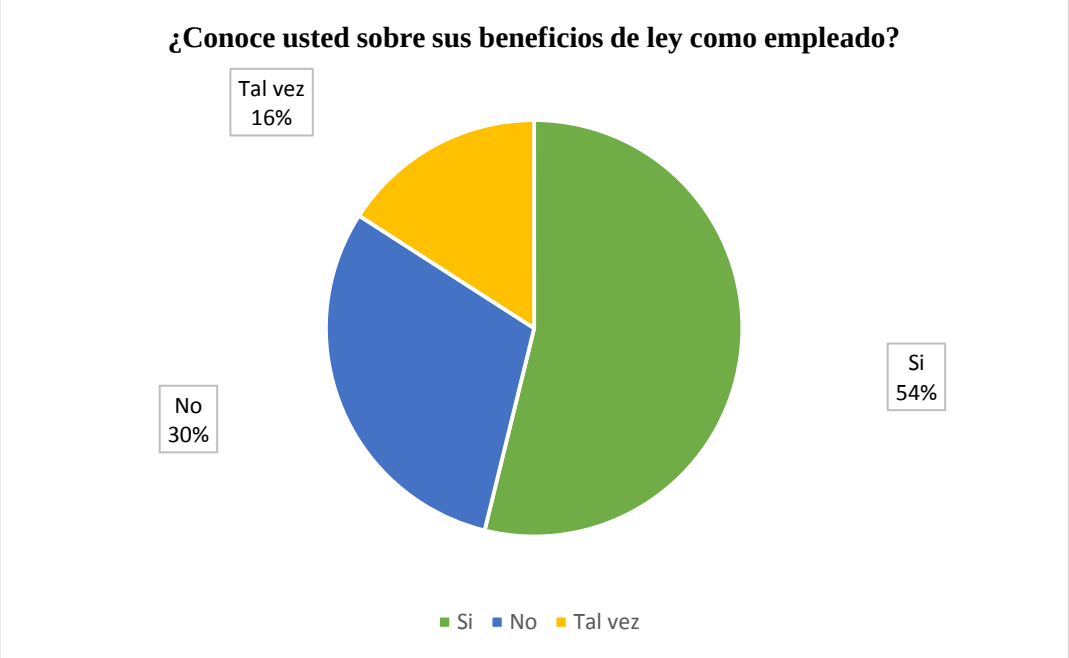


Figura 24 Pregunta 4
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

ANÁLISIS

En la pregunta N°4 esta estadística se ve que en el sector laboral en condición de empleado ya sea este público o privado existe un 54% de personas que, si conocen de sus beneficios como tal, siguiéndole con un 30% de personas que no conocen de los beneficios que tienen al ser afiliados al IESS y legalmente contratado en el Mdt, y por ultimo existe un 16% de personas que no conocen bien de sus beneficios.

5. **¿Sabe usted que es un servicio personalizado?**

Tabla 32 Pregunta 5

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	184	56%
No	143	44%
TOTAL	**327**	**100%**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

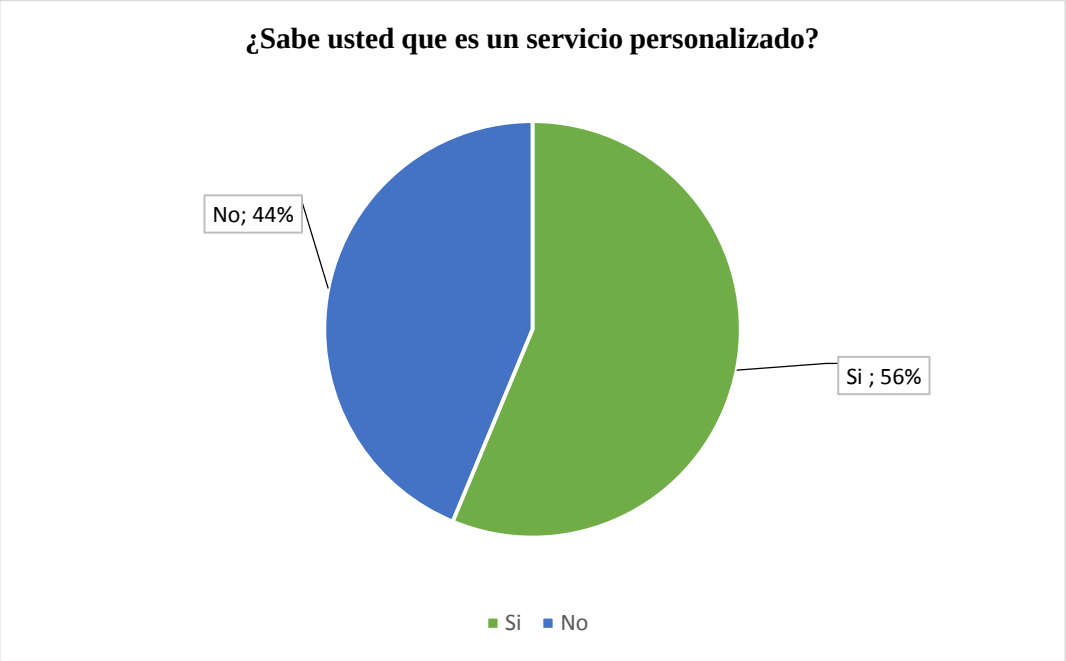


Figura 25 Pregunta 5
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

ANÁLISIS

Con respecto a la pregunta N°5 existe un porcentaje de 56% de personas que, si saben que significa un servicio personalizado, y un 44% de personas que no conocen sobre su significado; esto generalmente se debe a la falta de información y a las pocas empresas que se dedican a esta actividad, añadiendo también a la población que no busca ayuda profesional antes de realizar una diligencia que requiera de la misma.

6. **De 1 a 5 (siendo 5 el más importante y 1 el menos significativo). ¿Qué tan importante seria para usted recibir un servicio de asesoría personalizado, confiable y de calidad?**

Tabla 33 Pregunta 6

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	5	2%
2	10	3%
3	26	8%
4	167	51%
5	119	36%
TOTAL	**327**	**100%**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

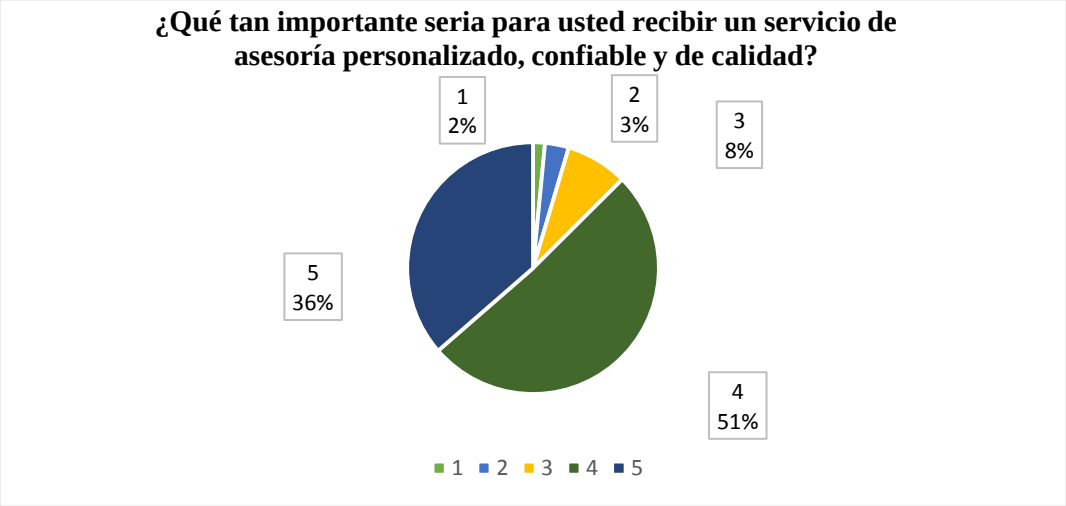


Figura 26 Pregunta 6
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

ANÁLISIS

Referente a la pregunta N° 6 se considera al número 4 como la mejor alternativa escogida por los encuestados ya que esta es la que representa un valor de 167 personas que estarían de acuerdo en recibir un servicio de asesoría personalizado, confiable y de calidad dándonos un porcentaje de 51%, seguido de la opción número 5 que representa un valor de 119 personas dándonos un porcentaje de 36%, lo cual se considera optimista para la realización del presente proyecto.

7. **Cuando usted va en busca de un servicio ¿Cuál es el factor más influyente en la toma de su decisión?**

Tabla 34 Pregunta 7

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Precio	80	29%
Calidad	150	41%
Ubicación	22	9%
Horario de atención	60	18%
Ninguno	15	4%
TOTAL	**327**	**100%**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

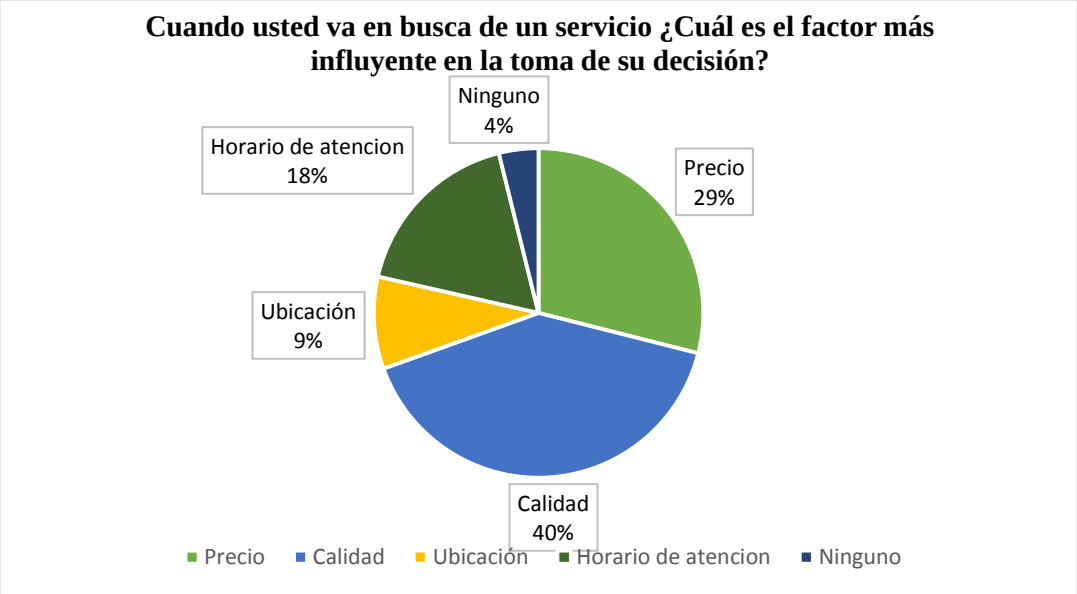


Figura 27 Pregunta 7
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

ANÁLISIS

Según los resultados extraídos de la pregunta N° 7, se puede decir que el 40% de las personas cuando va en busca de un servicio el factor que más influye en la toma de su decisión es que la empresa brinde un servicio de calidad, seguido del precio con un porcentaje de 29% en este ítem, también indica que un 18% de personas buscan una empresa que ofrezca horarios de atención extendidos.

8. **¿Le agradaría que la empresa se encargue de la generación de sus comprobantes de pago mensuales, y del seguimiento de trámites mediante la verificación del sistema bajo su autorización?**

Tabla 35 Pregunta 8

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	137	42%
No	77	23%
Tal vez	113	35%
TOTAL	**327%**	**100%**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

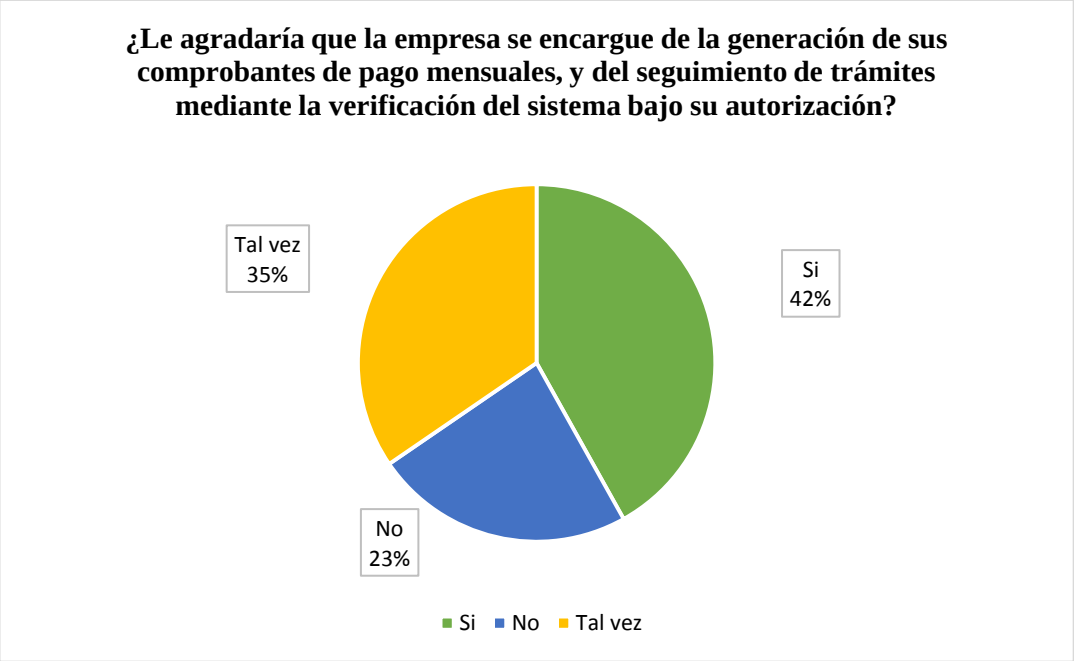


Figura 28 Pregunta 8
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

ANÁLISIS

Según los datos mostrados en la pregunta N°8 se tiene un porcentaje de 42% de personas que le agradaría que la empresa se encargue del seguimiento de sus trámites todo bajo autorización de del cliente, seguido de un 35% de personas bajo la opción de tal vez, y un 23% de personas que no les gustaría que la empresa se encargue de este tipo servicio.

9. ¿Con que frecuencia cree usted que necesitaría recibir un servicio de asesoría?

Tabla 36 Pregunta 9

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mensual	76	23%
Trimestral	90	28%
Semestral	36	11%
Anual	39	12%
Cuantas veces lo necesite	86	26%
TOTAL	**327**	**100%**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

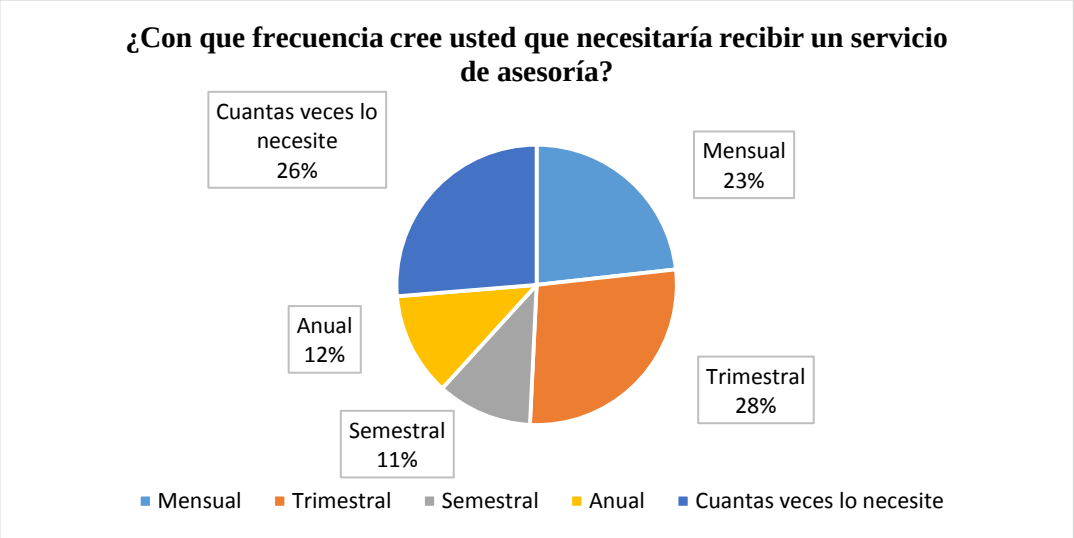


Figura 29 Pregunta 9
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

ANÁLISIS

Correspondiente a la pregunta N°9 habla sobre la frecuencia con la cual el cliente necesitaría recibir un servicio de asesoría contamos con los siguientes resultados; en la alternativa Trimestral se tiene un porcentaje de 28%, mientras que en la alternativa Cuantas veces lo necesite con un porcentaje de 26%, que serían datos más relevantes, lo cual permite atender al cliente de manera esporádica y llevar un control en una base de datos de clientes fijos que serían los que requieren el servicio trimestral y mensual.

10. ¿Usted para recibir asesoría en que temas cree que tiene mayor desconocimiento?

Tabla 37 Pregunta 10

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
IESS	124	37%
Ministerio de Trabajo	77	23%
Ambos	130	39%
TOTAL	**331**	**100%**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

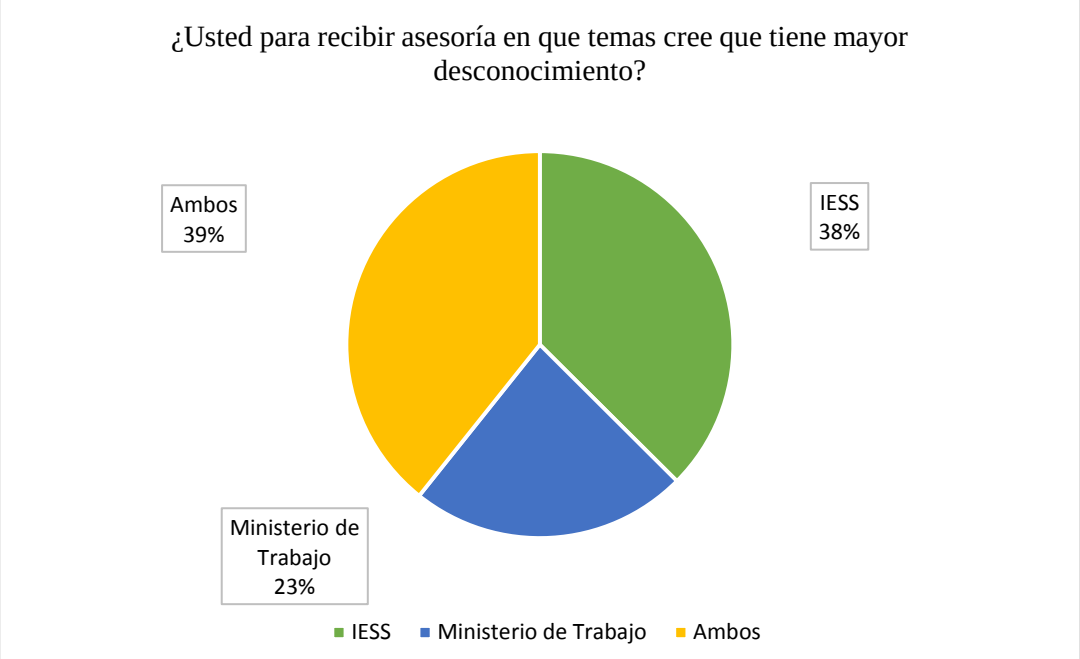


Figura 30 Pregunta 10
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

ANÁLISIS

En la pregunta N°10 la figura estadística muestra un resultado de 39% en personas que posee un desconocimiento en ambos temas, mientras que sobre temas del IESS tenemos un porcentaje de 38% de desconocimiento y un 23% en temas del Ministerio de trabajo.

11. ¿Qué necesidades frecuentemente tiene usted con los servicios que el IESS brinda?

Tabla 38 Pregunta 11

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Claves personales	131	32%
Préstamos quirografarios e hipotecarios	122	29%
Cesantía	89	21%
Fondos de reserva	69	17%
Otros	4	1%
TOTAL	**414**	**100%**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

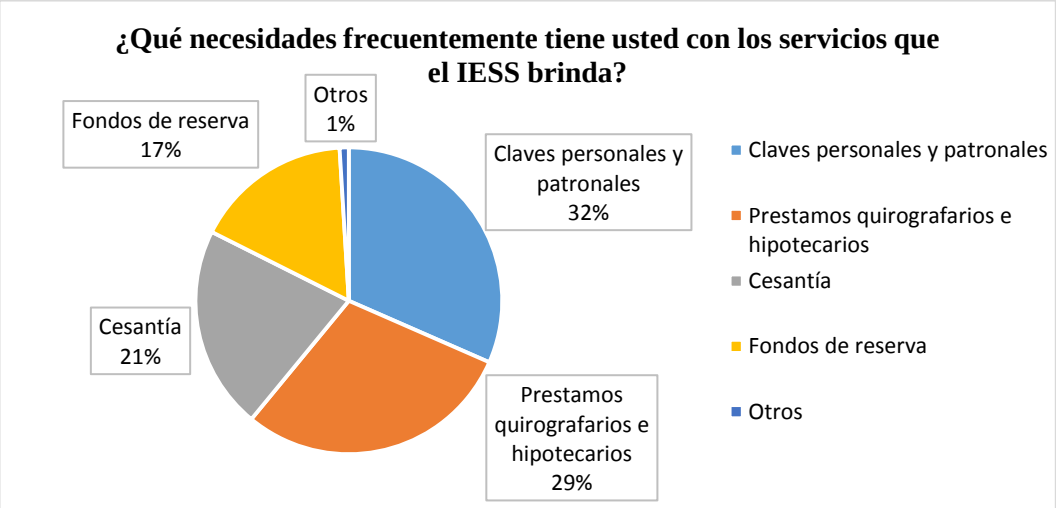


Figura 31 Pregunta 11
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

ANÁLISIS

Con respecto a la pregunta N° 11, indica un resultado de 31% en claves personales y patronales según los datos estadísticos este ítem es la necesidad más frecuente que tienen las personas con los servicios que brinda el IESS, seguido tenemos un 29% en Préstamos quirografarios e hipotecarios; esta sería la segunda necesidad del usuario, con un resultado de 22% en servicios de cesantía, un 17% en servicios de fondos de reserva, y un 1% en otros de los muchos servicios que brinda esta institución.

12. ¿Le gustaría contar con un servicio asesor de seguridad social y laboral en otro lugar que no sea la oficina?

Tabla 39 Pregunta 12

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	155	47%
No	43	13%
Tal vez	129	40%
TOTAL	**327**	**100%**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

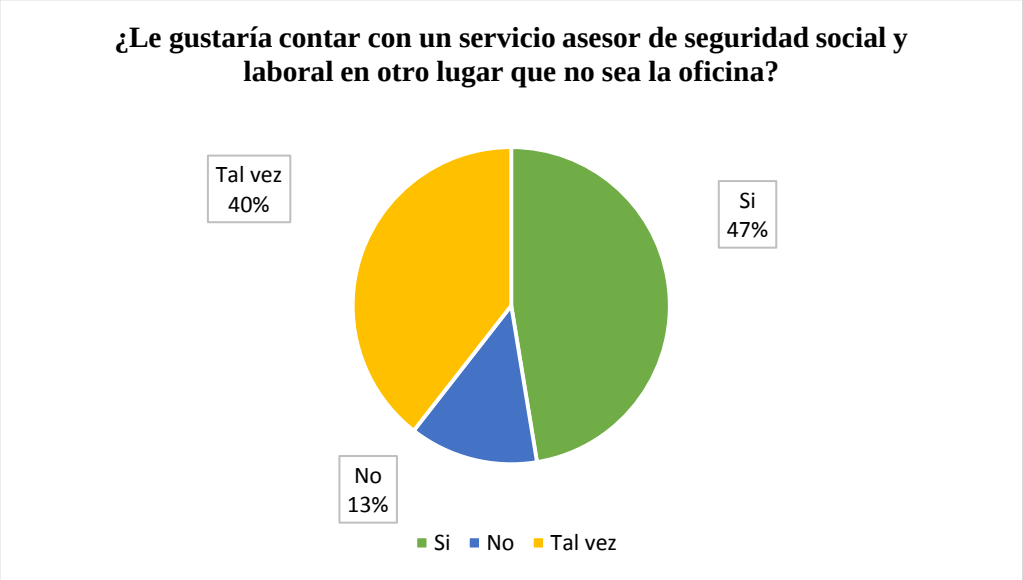


Figura 32 Pregunta 12
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

ANÁLISIS

En la pregunta N° 12 se observar que existe un porcentaje de 47% de encuestados que si desearían recibir un servicio asesor de seguridad social y laboral en otro lugar que no sea sus instalaciones, este es uno de los ítems que dan valor agregado a la empresa porque hoy en día las personas están más ocupadas y requieren de poco tiempo para completar sus actividades diarias, y así la empresa podría ayudar a la gente que lo requiera, con un porcentaje de 40% de personas que tal vez se anotarían a esta nueva modalidad.

13. ¿En qué lugar desearía que sea brindado el servicio?

Tabla 40 Pregunta 13

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Domicilio	126	39%
Lugar de trabajo	197	60%
Otro	4	1%
TOTAL	**327**	**100%**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

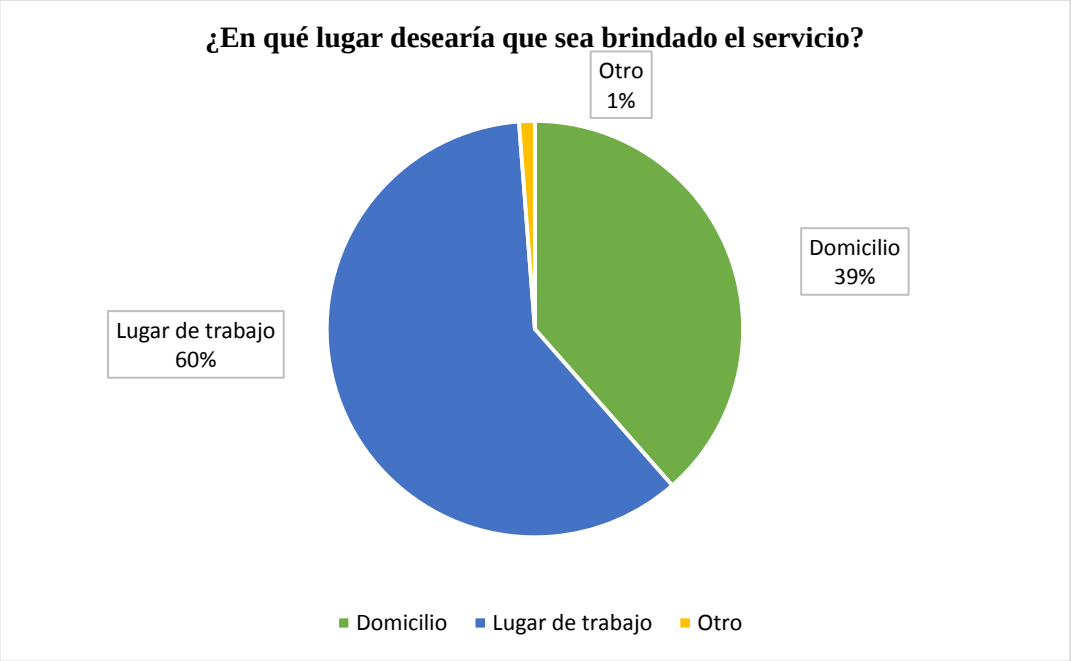


Figura 33 Pregunta 13
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

ANÁLISIS

La pregunta N°13 es muy optimista para el proyecto, porque cuenta con un 60% de la población muestral que aceptaría una asesoría en otro lugar que no sea sus instalaciones y este es en el lugar de trabajo del cliente, aunque por otro lado el 39% de personas que les agradaría recibir la asesoría en la comodidad de sus domicilios.

14. ¿Conoce usted alguna otra empresa de la misma categoría que brinde este servicio?

Tabla 41 Pregunta 14

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	77	24%
No	250	76%
TOTAL	**327**	**100%**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

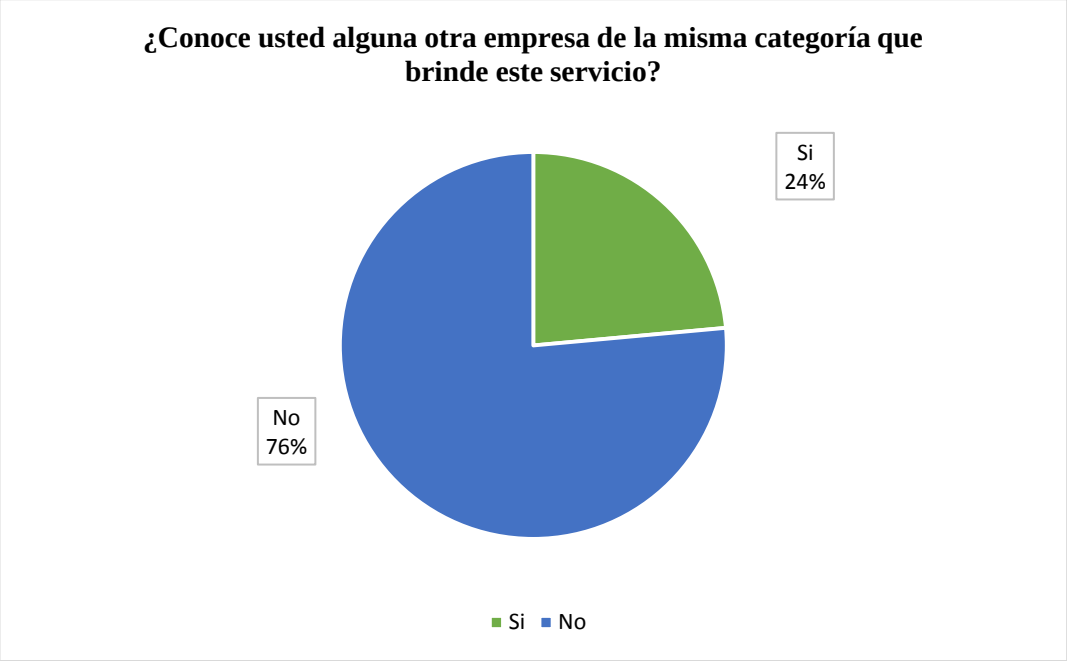


Figura 34 Pregunta 14
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

ANÁLISIS

Al igual que la pregunta anterior esta muy satisfecha porque refleja un porcentaje de 76% de personas que no conocen de empresas de la misma categoría que brinden este tipo de servicio lo cual para el proyecto es muy bueno porque en ese sentido no tendría la empresa competencia y estará un paso más adelante del resto de similares dentro del sector.

15. ¿Conoce usted hasta que fecha deben ser pagaderos los décimos tercero y cuarto?

Tabla 42 Pregunta 15

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	230	70%
No	97	30%
TOTAL	**327**	**100%**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

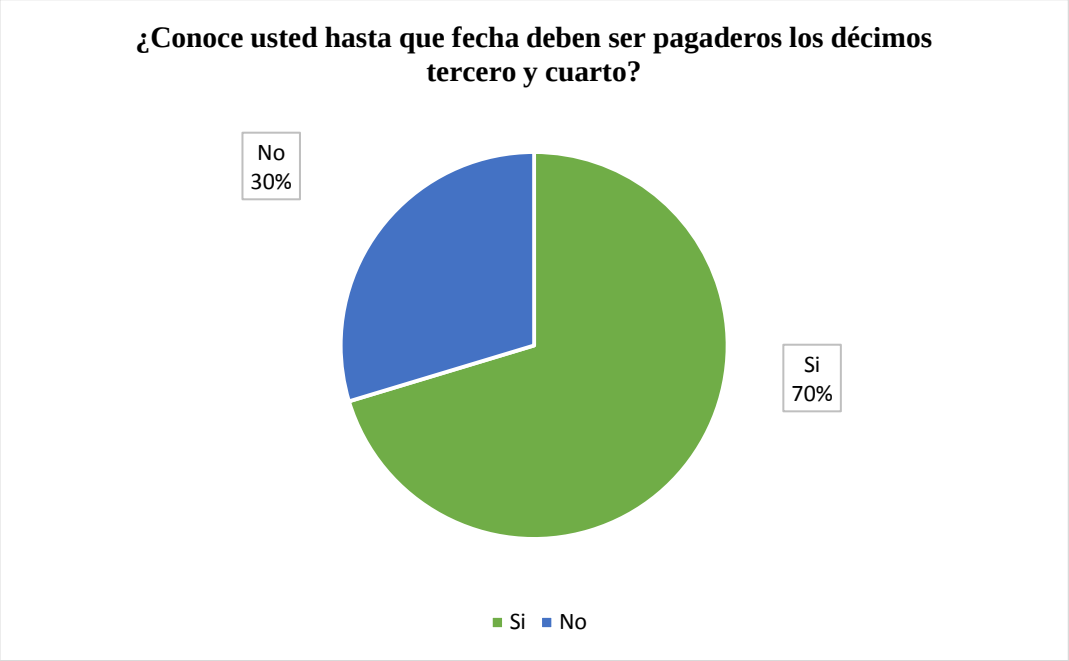


Figura 35 Pregunta 15
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

ANÁLISIS

Según la pregunta N° 15 la mayoría de personas que laboran dentro del sector público y privado conocen sobre las fechas en las cuales deben ser pagaderos los décimos tercero y cuarto obtenido un porcentaje de 70% en sí y un 30% en no, lo cual disminuiría el servicio para trabajo conjunto con el Ministerio de Trabajo.

16. ¿Sabe usted la diferencia entre los valores a recibir de los décimos Tercero y cuarto?

Tabla 43 Pregunta 16

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	222	68%
No	105	32%
TOTAL	**327**	**100%**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

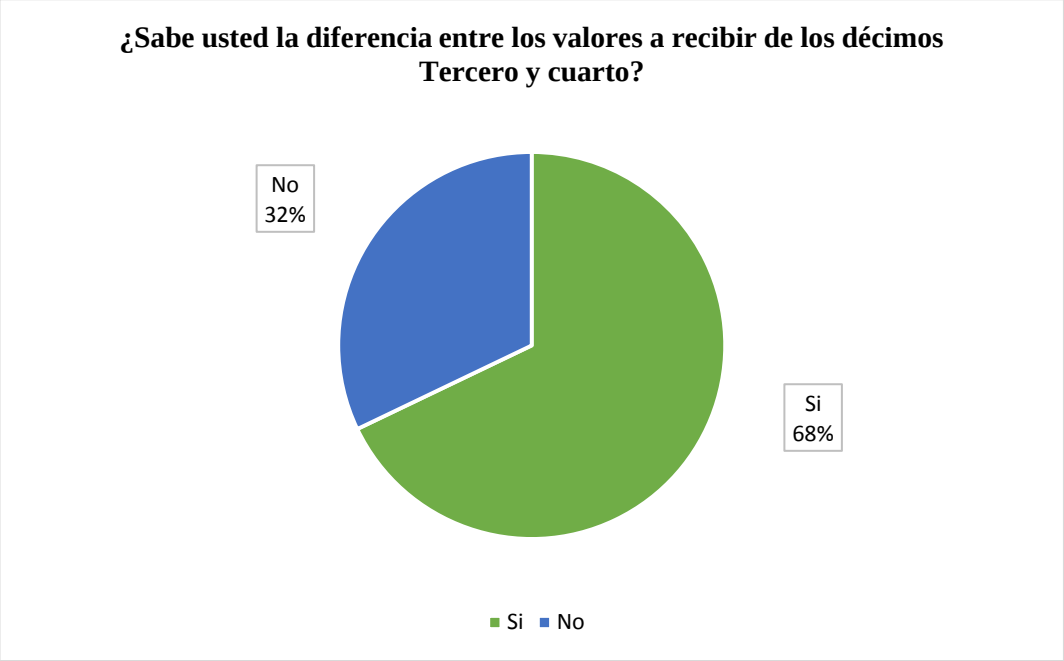


Figura 36 Pregunta 16
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

ANÁLISIS

Al igual que la pregunta anterior nos indica un gran porcentaje de personas que están más al tanto de la fecha y del valor a recibir de sus beneficios ya que existe un porcentaje de 68% de personas que si saben la diferencia entre estos rubros y un 32% de personas que no saben sobre este tema.

17. ¿Está usted de acuerdo en que el precio que se cobre por servicio sea de acuerdo al tiempo y a la complejidad de cada caso?

Tabla 44 Pregunta 17

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	252	77%
No	75	23%
TOTAL	**327**	**100%**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

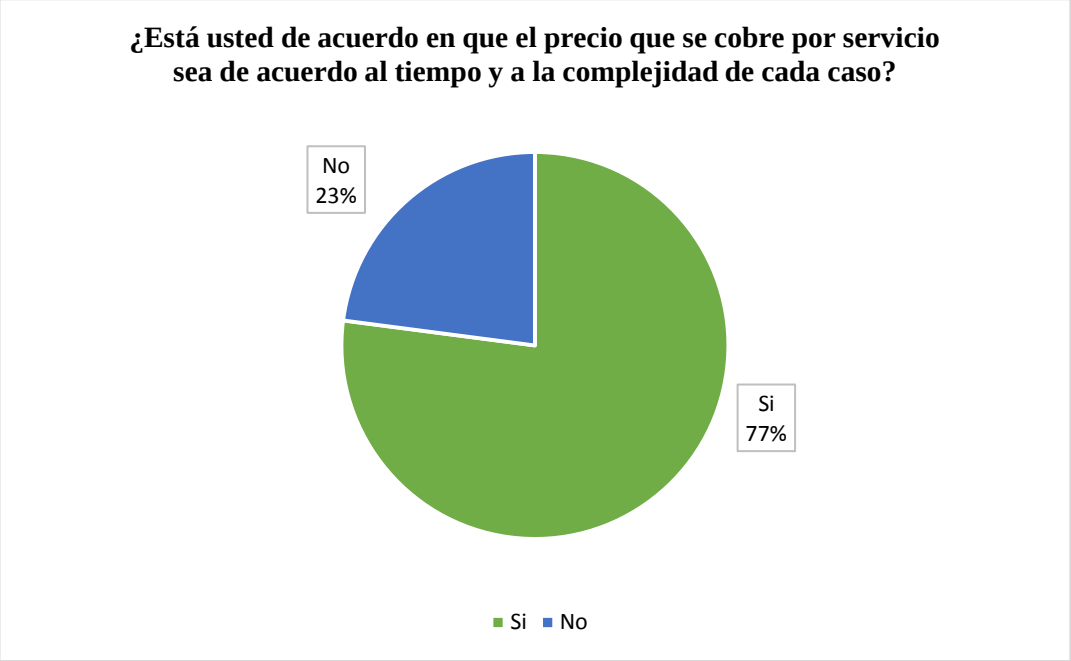


Figura 37 Pregunta 17
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

ANÁLISIS

Según la pregunta N° 17 se ve claramente un gran apoyo por parte de la gente, lo que da un porcentaje de 77% de personas que, si estarían dispuestos a cancelar el servicio de acuerdo al tiempo y a complejidad de cada caso, aunque existe un porcentaje de 23% de personas que no estarían de acuerdo con esta modalidad de cobro.

18. ¿Qué precio estaría usted dispuesto a cancelar por tramites simples que sean de poco tiempo y mínima complejidad?

Tabla 45 Pregunta 18

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
$5	232	71%
$7	70	21%
$10	25	8%
TOTAL	**327**	**100%**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

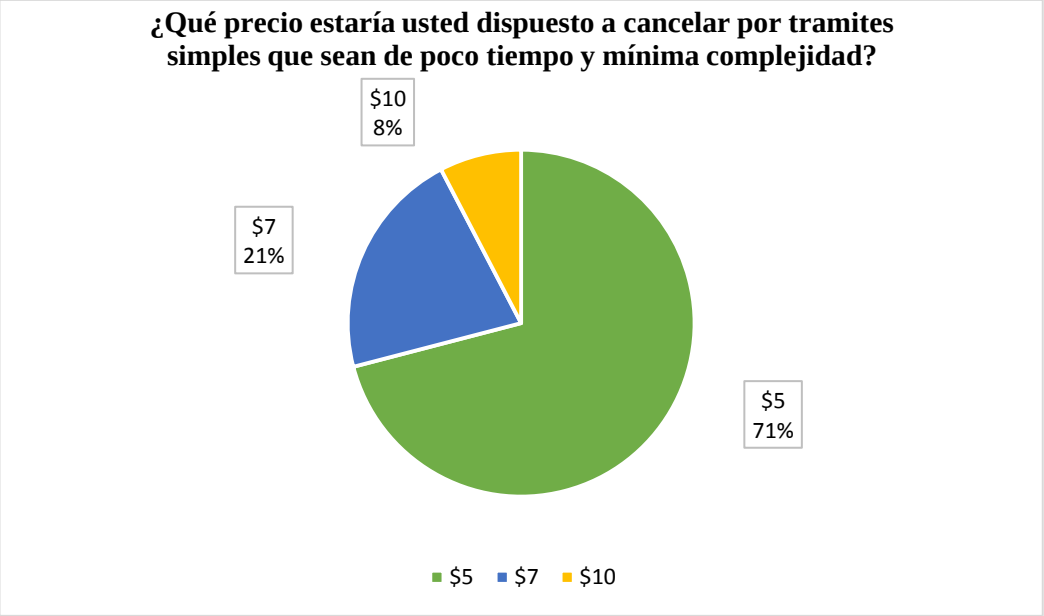


Figura 38 Pregunta 18
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

ANÁLISIS

Con respecto a la pregunta N°18 presenta a los encuestados tres valores que estarían dispuestos a cancelar en trámites que requieran de poco tiempo y sean de mínima complejidad, y tiene como resultado $5 que arroja un porcentaje de 71%, seguido de un 21% de personas que estarían dispuestas a cancelar $7 dólares por el servicio y un 8% de personas que pagarán $10.

3.2 Oferta

Según (Fischer de la Vega & Espejo Callado, MERCADOTECNIA, 2011, pág. 148) ¨ Se refiere a las cantidades de un producto que los fabricantes están dispuestos a producir a los posibles precios del mercado¨

3.2.1 Oferta histórica

(Williamsom, 2012, pág. 93) La oferta histórica ¨permite al crecimiento económico tanto a su tasa en general de crecimiento como por su afecto sobre la estructura de las edades ¨

3.2.2 Oferta actual

(Longenecker & Palich, 2012, pág. 395) ¨El proceso de oferta es una de las experiencias más estimulantes en la vida, de forma periódica tome el tiempo necesario para considerar su empresa como si usted fuera un prospecto de comprador¨

Tabla 46 Oferta actual

AÑO	Población	Aceptación %	Oferta Actual
2017	2176	0,54	**1.175,04**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

3.2.3 Oferta proyectada

(Griffin, 2011, pág. 442)

> ¨Pronosticar la oferta de mano de obra implica en realidad dos tareas: pronosticar la oferta interna (el número y tipo de empleados que estarán en la empresa) y pronosticar la oferta externa (el número y tipo de personas que estarán disponibles para contratar en el mercado de trabajo en general) ¨

Tabla 47 Oferta proyectada

AÑO	Oferta Actual	Tasa de crecimiento al Sector que pertenece	Oferta Proyectada
2018	1.175,04	0,05%	**1.233,79**
2019	1.233,79	0,05%	**1.295,48**
2020	1.295,48	0,05%	**1.360,25**
2021	1.360,25	0,05%	**1.428,27**
2022	1.428,27	0,05%	**1.499,68**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

3.2.4 Productos sustitutos

(Rivera Camino & Hernandez, Marketing Financiero, 2015, pág. 214) ¨Los productos sustitutos son aquellos que desempeñan una misma función para el mismo grupo de consumidores, pero se basa en tecnologías diferentes¨

Tabla 48 Productos sustitutos histórica

AÑO	Actividades de contabilidad, teneduría de libros y auditoria; consultoría fiscal
2012	48.464,65
2013	45.435,67
2014	37.490,28
2015	39.298,39
2016	36.820,75

Fuente: INEC
Elaborado por: Leonardo Crespo

Tabla 49 Productos sustitutos actual

AÑO	Actividades de contabilidad, teneduría de libros y auditoria; consultoría fiscal
2017	34.499,31

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

Tabla 50 Productos sustitutos proyectada

AÑO	Crecimiento Anual -0,06	Oferta Proyectada
2018	-0.06	34.499,31
2019	-0.06	30.286,28
2020	-0.06	28.376,82
2021	-0.06	26.587,75
2022	-0.06	24.911,47

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

3.3 Demanda

Según (Fischer de la Vega & Espejo Callado, MERCADOTECNIA, 2011, pág. 146) ¨ Se refiere a la cantidad de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado¨

3.3.1 Demanda histórica

(Fernandez, 2010, pág. 137) ¨El precio de los productos consumidores y sustitutos: Si el precio de los productos que cumplen una misma función sube, parte de la demanda de estos productos se desviará hacia el producto estudiado¨

Tabla 51 Demanda histórica

AÑO	TASA DE CRECIMIENTO%	Demanda Histórica
2012	-0.50%	**2.258**
2013	-0.50%	**2.247**
2014	-0.50%	**2.236**
2015	-0.50%	**2.225**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

3.3.2 Demanda actual

(Castaño Tamayo & González González , 2011) La demanda actual ¨ocurre con la publicidad y las ventas a plazo, que al comprometer los ingresos futuros de los consumidores en el pago de cuotas para la compra de bienes de mera comodidad u ornato¨

Tabla 52 Demanda actual

Población	Aceptación	Demanda Actual
2176	0,87%	**1.893,12**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

3.3.3 Demanda proyectada

(Rendón O. H., 2014, pág. 145) Demanda proyectada ¨significa conocer la cantidad de bienes y servicios que podría vender a ciertos precios determinados. Para esto, es necesario conocer fuerzas y determinantes que influyen en el proceso de compra de los consumidores¨

Tabla 53 Demanda proyectada

Año	Tasa de crecimiento poblacional	Demanda Proyectada
2018	-1,10%	**2.152**
2019	-1,10%	**2.128**
2020	-1,10%	**2.105**
2021	-1,80%	**2.067**
2022	-1,80%	**2.030**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

3.5 Balance oferta – demanda

Tabla 54 Balance oferta – demanda

Año	Demanda Actual	Oferta Actual	Demanda Insatisfecha
2017	1.893,12	1.175,04	**718,08**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

3.5.1 Balance proyectado

Tabla 55 Balance proyectado

AÑO	Demanda Proyectada	Oferta Proyectada	Demanda Insatisfecha
2018	2.152	1.233,79	**918,21**
2019	2.128	1.295,48	**832,52**
2020	2.105	1.360,25	**744,75**
2021	2.067	1.428,27	**638,73**
2022	2.030	1.499,68	**530,32**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

(Prado, 2014, pág. 80) ¨El estudio técnico es el documento mediante el que se expone la capacidad productiva de la que dispone la empresa (maquinas, equipamiento, personal, propiedad industrial, instalaciones), los que están siendo utilizados para el desarrollo de la actividad productiva¨

4.1 Tamaño del proyecto

(Empresas, 2008, pág. 26) ¨Podemos definir como el proceso de planeación y manejo de tareas y recursos con el fin de cumplir con los objetivos definidos para la implementación de un proyecto nuevo en la empresa¨

4.1.1 Capacidad instalada

(Huertas Garcia & Domínguez Galcerán, 2008, pág. 174) ¨Capacidad instalada está relacionada con la localización y la distribución de planta. No hay que olvidar que la capacidad depende de la demanda y que esta puede ser frecuentemente influida por la localización¨

Tabla 56 Claves personales

Claves Personales	
N° Trabajador	**1**
Horas laborada diariamente por persona	**3**
Producción diaria por persona	**15**
Producción total por personas	**15**
Días a la semana	**5**
Producción semanal por persona	**75**
Semanal	**52**
Producción Anual	**3600**
Precio	5
Total	**18000**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

Tabla 57 Préstamos quirografarios e hipotecarios

Préstamos Quirografarios e Hipotecarios	
N° Trabajador	**1**
Horas laborada diariamente por persona	**2**
Producción diaria por persona	**5**
Producción total por personas	**5**
Días a la semana	**5**
Producción semanal por persona	**25**
Semanal	**52**
Producción Anual	**1200**
Precio	5
Total	**6000**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

Tabla 58 Cesantías

Cesantías	
N° Trabajador	**1**
Horas laborada diariamente por persona	**2**
Producción diaria por persona	**8**
Producción total por personas	**8**
Días a la semana	**5**
Producción semanal por persona	**40**
Semanal	**52**
Producción Anual	**1920**
Precio	5
Total	**9600**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

Tabla 59 Fondos de reserva

Fondos de Reserva	
N° Trabajador	**1**
Horas laborada diariamente por persona	**1**
Producción diaria por persona	**7**
Producción total por personas	**7**
Días a la semana	**5**
Producción semanal por persona	**35**
Semanal	**52**
Producción Anual	**1680**
Precio	5
Total	**8400**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

ANÁLISIS

Como releja en la capacidad instalada a la realización del análisis de los servicios más concurridos que busca la gente dentro del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. Con respecto a las claves personales tomando en cuenta 1 solo trabajador cuenta con una producción anual de 960 claves dejándo una utilidad al final del periodo de 4800 dólares, al igual que en los préstamos quirografarios e hipotecarios una producción anual de 1440 con una utilidad de $7200, sin embargo en lo que se refiere a cesantías se tiene una producción anual de 2880 con una utilidad de $14400 y para finalizar los fondos de reserva con una producción anual de 960 y una utilidad de $4800.

4.1.2 Capacidad óptima

(Aguer Hortal & Pérez Gorostegui, 2010, pág. 260) ¨Podemos asociar la dimensión de la empresa con la magnitud de la misma, o con su capacidad de producción, o con la cantidad de obreros que tenga¨

Tabla 60 Claves personales

Claves Personales	
N° Trabajador	**1**
Horas laborada diariamente por persona	**3**
Producción diaria por persona	**15**
Producción total por personas	**15**
Días a la semana	**5**
Producción semanal por persona	**75**
Semanas	**52**
Producción Anual	**3600**
Aceptación del Proyecto	87%
Total Aceptación	**3132**
Precio	5
Total Ingresos	**15660**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

Tabla 61 Préstamos quirografarios e hipotecarios

Préstamos Quirografarios e Hipotecarios	
N° Trabajador	**1**
Horas laborada diariamente por persona	**2**
Producción diaria por persona	**5**
Producción total por personas	**5**
Días a la semana	**5**
Producción semanal por persona	**25**
Semanas	**52**
Producción Anual	**1200**
Aceptación del Proyecto	87%
Total Aceptación	**1044**
Precio	5
Total Ingresos	**5220**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

Tabla 62 Cesantías

Cesantías	
N° Trabajador	**1**
Horas laborada diariamente por persona	**2**
Producción diaria por persona	**8**
Producción total por personas	**8**
Días a la semana	**5**
Producción semanal por persona	**40**
Semanas	**52**
Producción Anual	**1920**
Aceptación del Proyecto	87%
Total Aceptación	**1670,40**
Precio	5
Total Ingresos	**8352**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

Tabla 63 Fondos de reserva

Fondos de Reserva	
N° Trabajador	**1**
Horas laborada diariamente por persona	**1**
Producción diaria por persona	**7**
Producción total por personas	**7**
Días a la semana	**5**
Producción semanal por persona	**35**
Semanas	**52**
Producción Anual	**1680**
Aceptación del Proyecto	87%
Total Aceptación	**1461.6**
Precio	5
Total Ingresos	**7308**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

4.2 Localización

(Montoro Sánchez, Martin de Castro, & Díez Vial, 2014, pág. 113) ¨La localización se define como el lugar físico de los diferentes establecimientos que tiene la empresa y que pueden ser, a su vez, fábricas, almacenes, puntos de venta, centros administrativos, etc.¨

4.2.1 Macro-localización

(Rendón Ó. H., Modelo del plan de negocios, 2014, pág. 64) ¨Es el estudio que se hace para determinar la región o el territorio en los que el negocio puede operar en condiciones favorables. Se analizan las variables de funcionamiento según su alcance territorial¨

Tabla 64 Macro-localización

Macro localización	
País	Ecuador
Provincia	Pichincha
Cantón	Quito
Parroquia	Rumipamba
Sector	San Gabriel

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo



Figura 39 Mapa de la ciudad de Quito
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Google maps

4.2.2 Micro-localización

(Rendón Ó. H., Plan de negocios, 2014, pág. 64) ¨Es el estudio que se hace para elegir la comunidad y el lugar exactos para ubicar el negocio, se busca el lugar más favorable para alcanzar la rentabilidad más alta o producir al mínimo costo unitario ¨

Como indica en el gráfico la ubicación del presente proyecto donde estará situada la empresa será en la parroquia de Rumipamba Calle Rumipamba N45-108 y Antonio de Ulloa Sector San Gabriel, se encuentran sitios cercanos como la Universidad Tecnológica Equinoccial, Colegio San Gabriel y Instituto Superior Tecnológico Cruz Roja.

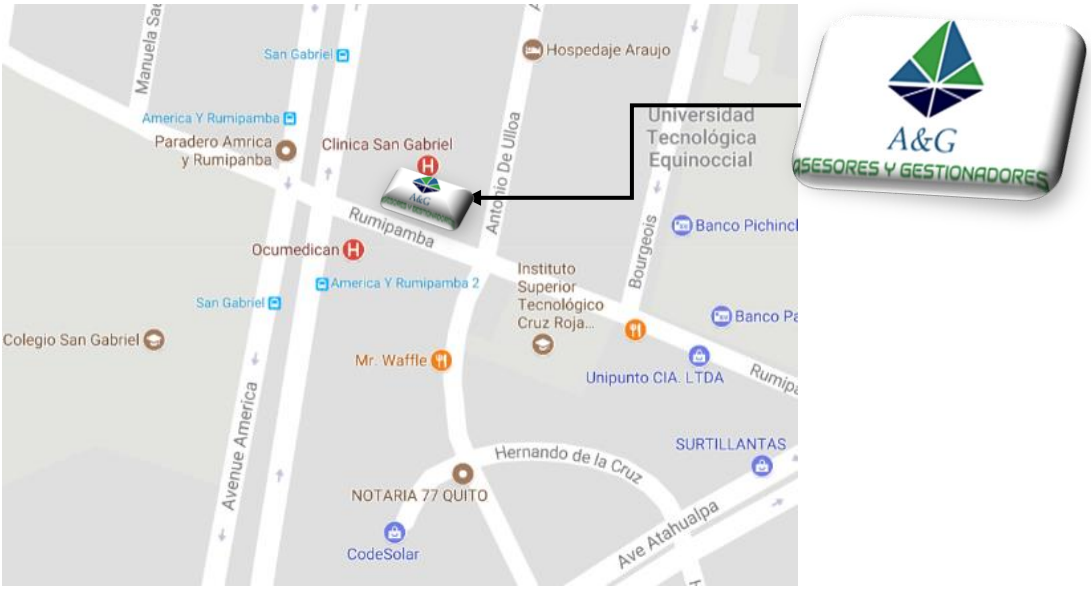


Figura 40 Micro localización
Fuente: Google maps
Elaborado por: Google maps

4.2.3 Localización óptima

(Serrano M. J., 2013, pág. 10) ¨El fabricante persigue la venta del producto en el máximo número de establecimientos para alcanzar la máxima cobertura del mercado¨

Tabla 65 Localización óptima

Factores	Ponderación	Calificación	Total
Cercanía del mercado	0,1	9	0,9
Costo de renta	0,1	8	0,8
Estacionamiento	0,1	8	0,8
Infraestructura	0,1	9	0,9
Medio de transporte	0,1	8	0,8
Seguridad	0,1	9	0,9
Servicios básicos	0,1	9	0,9
Vías de acceso	0,1	9	0,9
Total	**0.8**	**69**	**6,9**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

4.3 Ingeniería del producto

(Arbós, Organizacion de la produccion y direccion de operaciones, 2012, pág. 31) ¨El diseño y desarrollo del producto supone la obtención del mismo con la tecnología idónea a través de los estudios y ejecución de prototipos que convenga, a lo que seguirán las fases de pruebas y mejoras/modificaciones¨

4.3.1 Definición del bien y servicio

(Tercero, 2011, pág. 4) ¨Se entiende por bien o servicio todo aquello que satisface, directa o indirectamente, los deseos o necesidades de los seres humanos¨

4.3.2 Distribución de planta

(Gorostegui, 2014, pág. 418) ¨El tipo de proceso de producción condiciona la distribución de la planta de producción. Así la denominada disposición por procesos, en la que las diversas funciones (ensamblaje de piezas, soldadura, pintura, etc.) se realizan físicamente en lugares diferentes e inalterables¨

Tabla 66 Distribución de planta

ÁREAS	LONGITUD	TOTAL
Recepción	1x10m²	10m²
Área de Asesoría	1x22m²	22m²
Gerencia General	1x20m²	20m²
Recursos humanos	1x14m²	14m²
Oficina de Capacitación	1x11m²	11m²
Cafetería	1x24m²	24m²
Área de Copiado	1x10m²	10m²
Baño	1x6m²	6m²
Pasillo	1x1.5m²	1.5m²
Parqueadero	1x10m²	10m²
TOTAL		**128.5m²**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

4.3.2.1 Distribución de planta

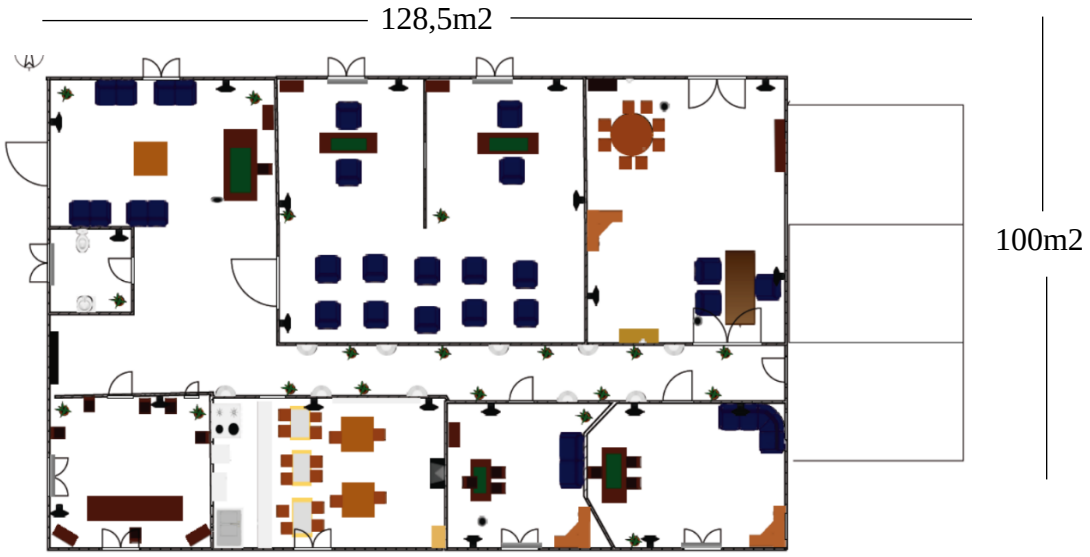


Figura 41 Distribución de planta
Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

La distribución de la planta ilustrada en la figura estará compuesta por un área total de 128.5 m² contando con un amplio espacio para una mejor atención a la ciudadanía.

4.3.2.2 Recepción

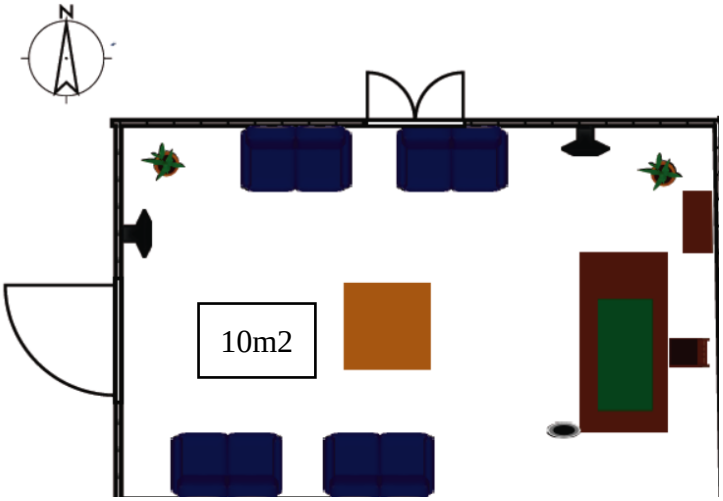


Figura 42 Recepción
Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

El área de recepción tendrá una dimensión de 10m² la cual estará compuesta por 4 sillas de espera y un counter para la atención de los clientes.

4.3.2.3 Area de asesoría

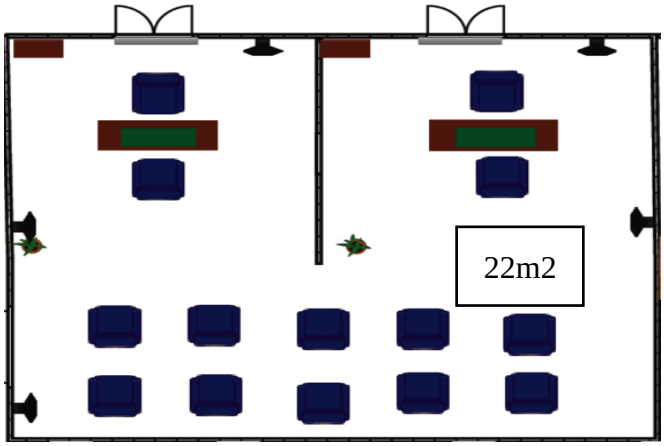


Figura 43 Área de Asesoría
Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

En la figura ilustrada el área de asesoría contara con 22m², comprendida por 2 escritorios con 2 sillas para los asesores adicional 12 sillas para la espera de los clientes y atención de los mismos.

4.3.2.4 Gerencia general

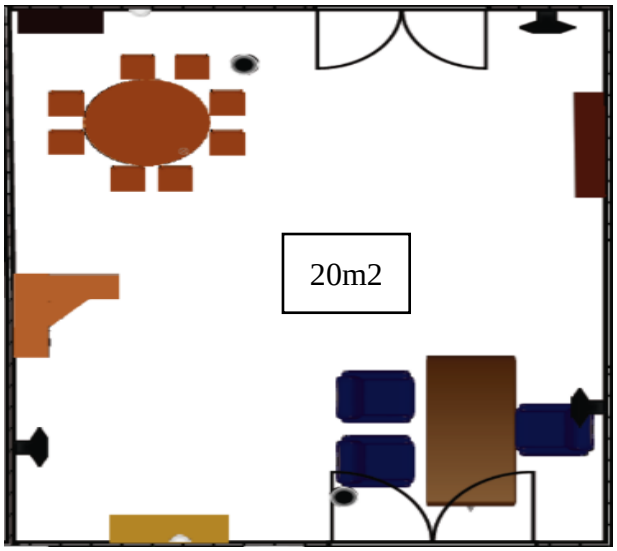


Figura 44 Gerencia General
Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

El departamento de Gerencia General estará compuesto por 20m² el cual contará con un escritorio para el gerente con 3 sillas, con una mesa redonda para reuniones con los colaboradores con 8 sillas para la toma de decisiones empresariales.

4.3.2.5 Departamento de recursos humanos

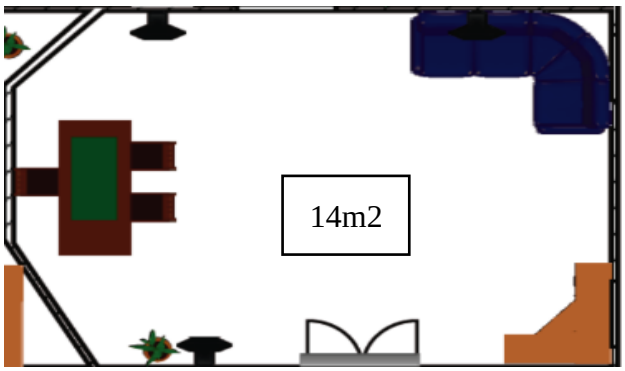


Figura 45 Departamento de recurso humanos
Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

El área de Recursos Humanos tendrá una dimensión de 14m² comprendida por un escritorio para el gerente de recursos humanos con 1 silla y 6 sillas adicionales para sus colaboradores.

4.3.2.6 Oficina de capacitación

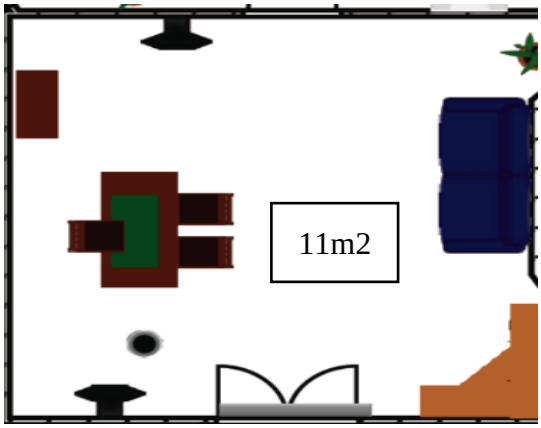


Figura 46 Oficina de capacitación
Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

La oficina de Capacitación tendrá un área de 11m², la cual contará con un escritorio para el capacitador con 1 silla, un archivero y 4 sillas adicionales para la correcta capacitación del personal a contratar y de sus colaboradores.

4.3.2.7 Cafetería

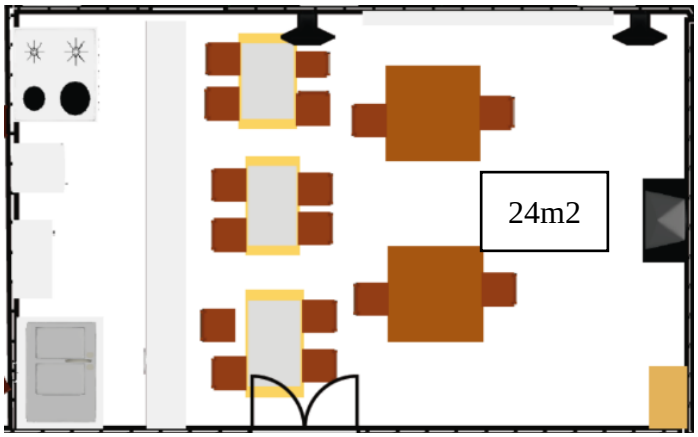


Figura 47 Cafetería
Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

El área de Cafetería tendrá una dimensión de 24m² con la que contará con 5 mesas, 16 sillas, una pequeña cocina con mueble bajo esto será para que el personal tenga su área para el momento del break.

4.3.2.8 Área de copiado

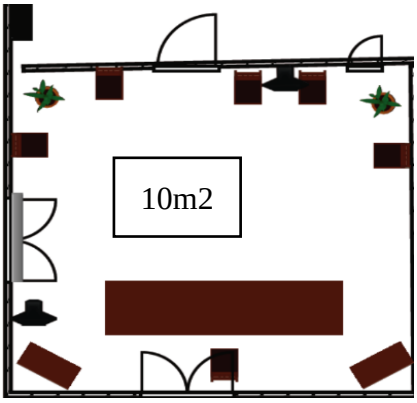


Figura 48 Área de copiado
Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

El área de copiado comprenderá con 10m² el cual tendrá un escritorio, una copiadora, una impresora de tinta continua para la obtención de copias e impresiones a blanco-negro y color de los tramites que se los realizaran.

4.3.2.9 Baño

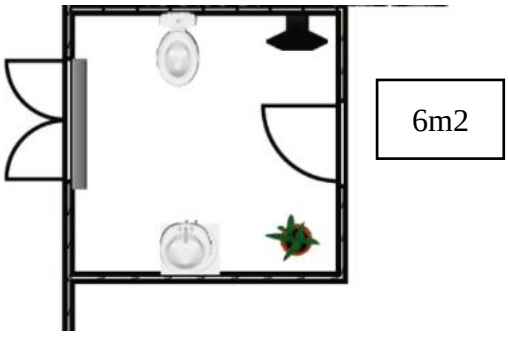


Figura 49 Baño
Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

Existirá un baño el cual estará comprendido con un área de 6m² contará con un inodoro, un lavabo, dispensadores higiénicos y toalla para la utilización de los clientes y colaboradores de la empresa.

4.3.2.10 Pasillo y parqueadero

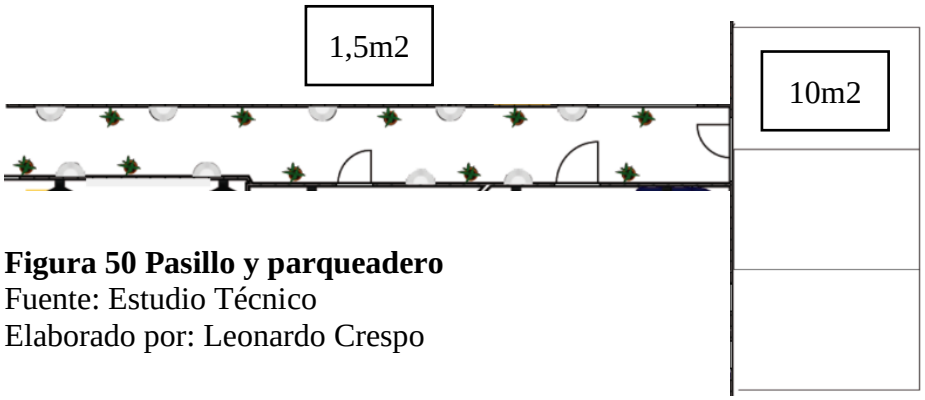


Figura 50 Pasillo y parqueadero
Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

El pasillo tendrá un ancho de 1.5m² para que los clientes y colaboradores pueden desplazarse de un departamento a otro, también contará con una dimensión de 10m² de parqueadero para que nuestros clientes puedan estacionar sus vehículos.

4.3.3 Matriz de importancia

(Martínez Pedrós & Milla Gutiérrez, La elaboracion del plan estrategico y su implantacion a traves del cuadro de mando integral, 2012, pág. 125) ¨Es una herramienta muy útil como elemento de reflexión sobre aspectos de gran trascendencia en la estrategia corporativa¨

4.3.4 Proceso productivo

(Leiceaga & Hernández, 2012, pág. 81) ¨Podemos definir el proceso productivo como aquel en el que se transforman las materias primas en productos terminados mediante la aplicación de una determinada tecnología¨

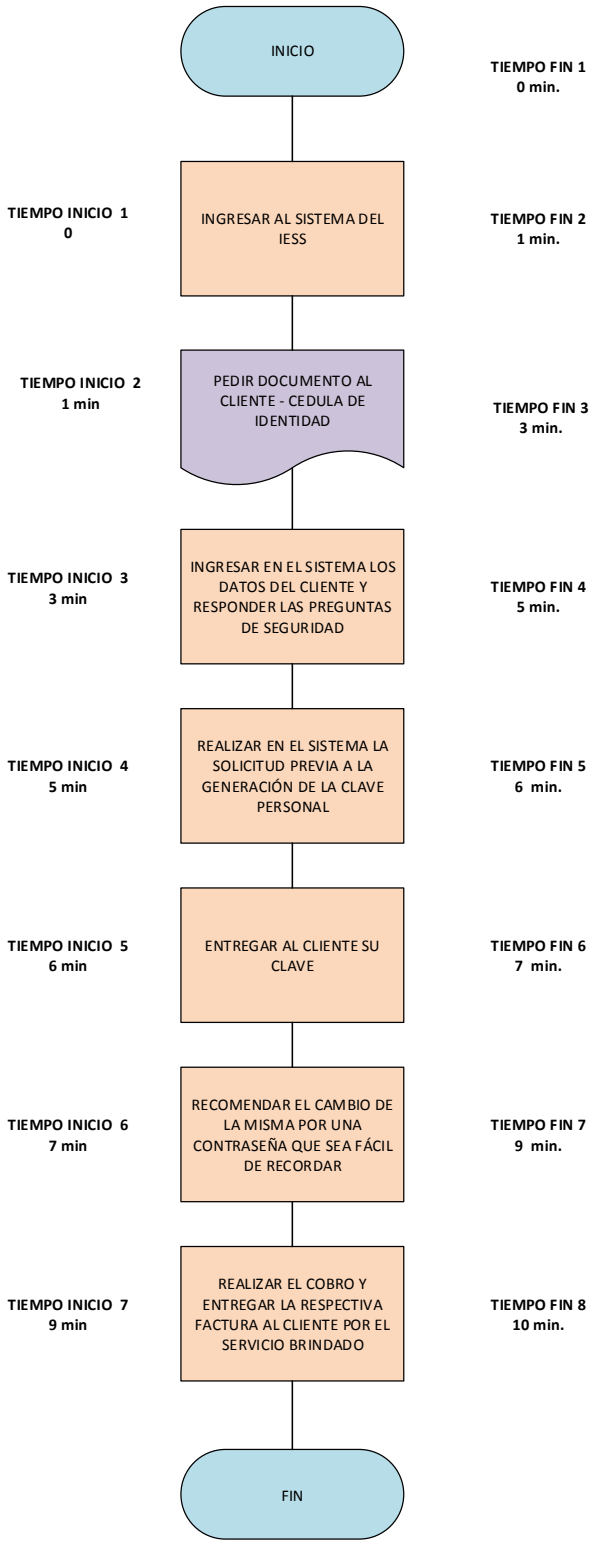


Figura 51 Claves personales
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonado Crespo

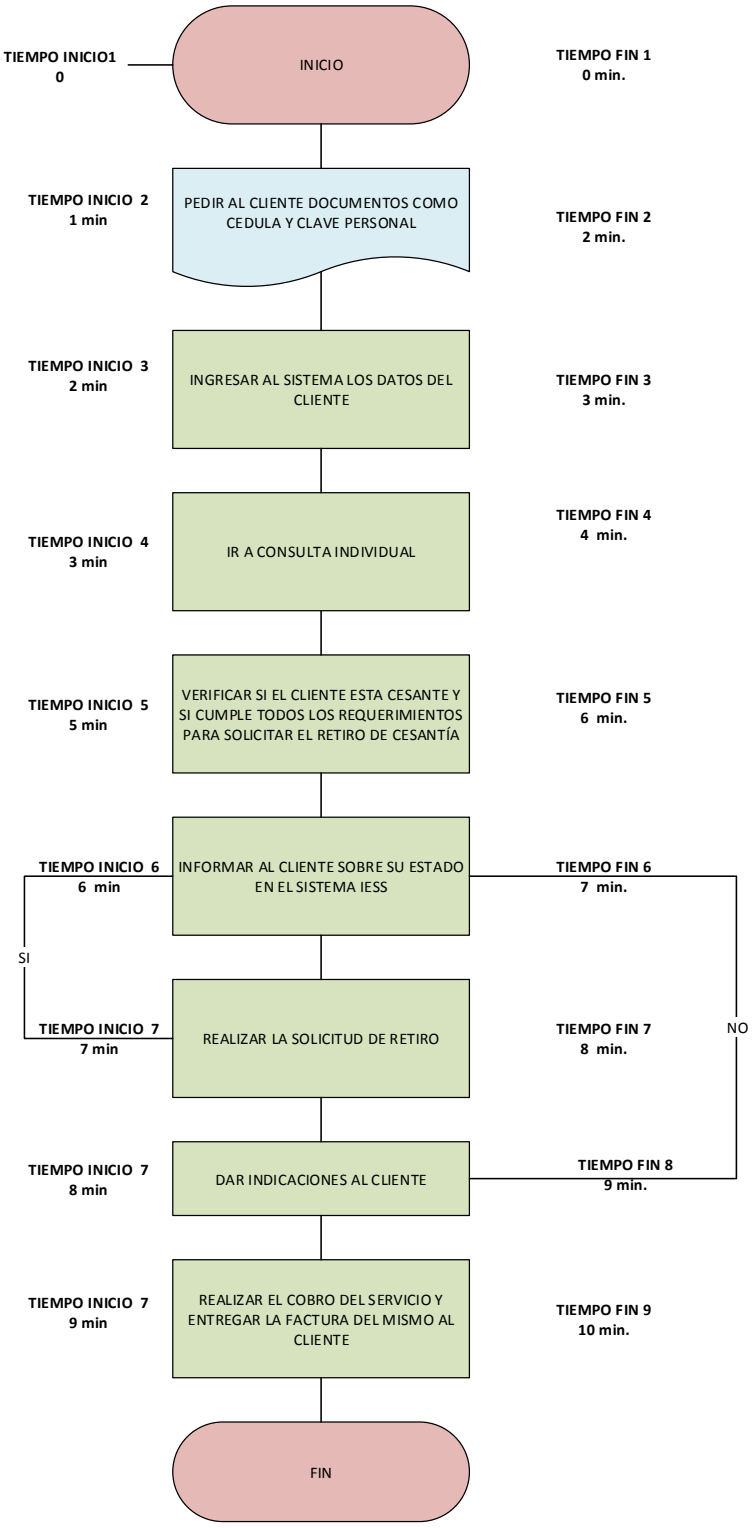


Figura 52 Cesantia
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonado Crespo

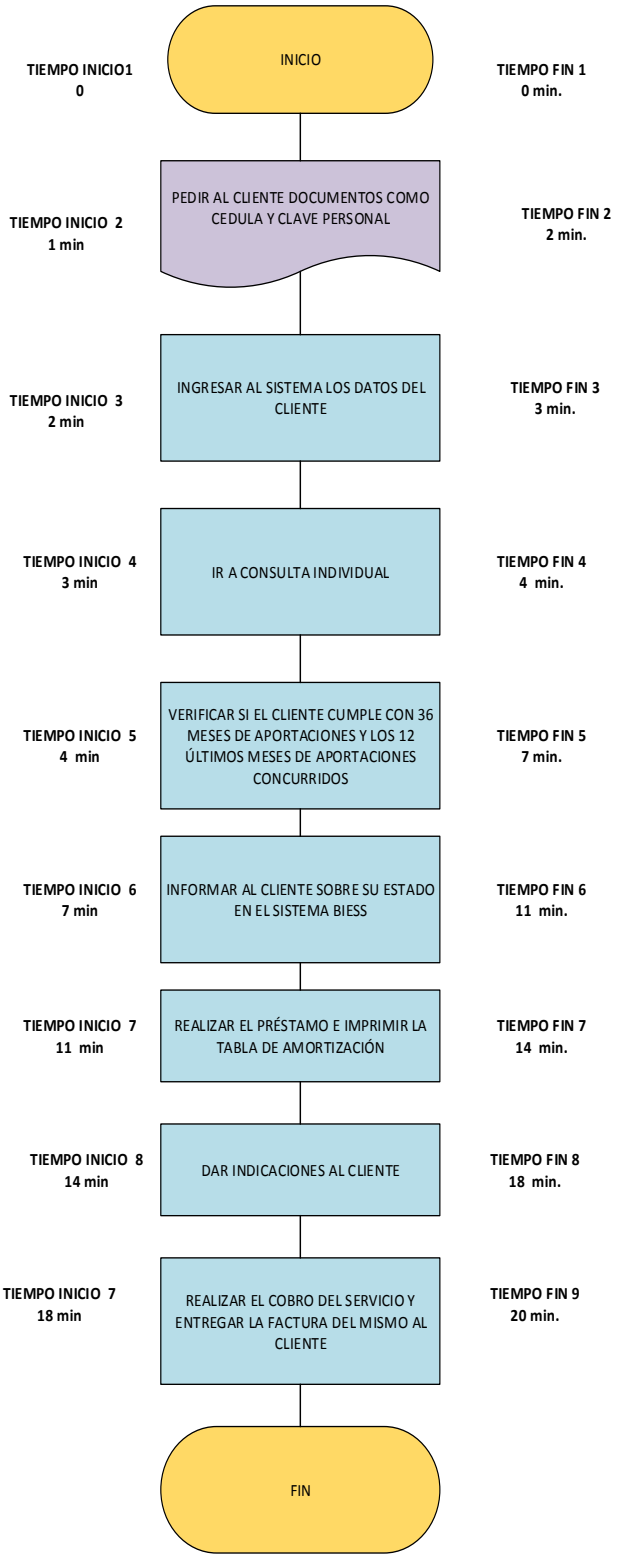


Figura 53 Préstamos quirografarios e hipotecarios
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonado Crespo

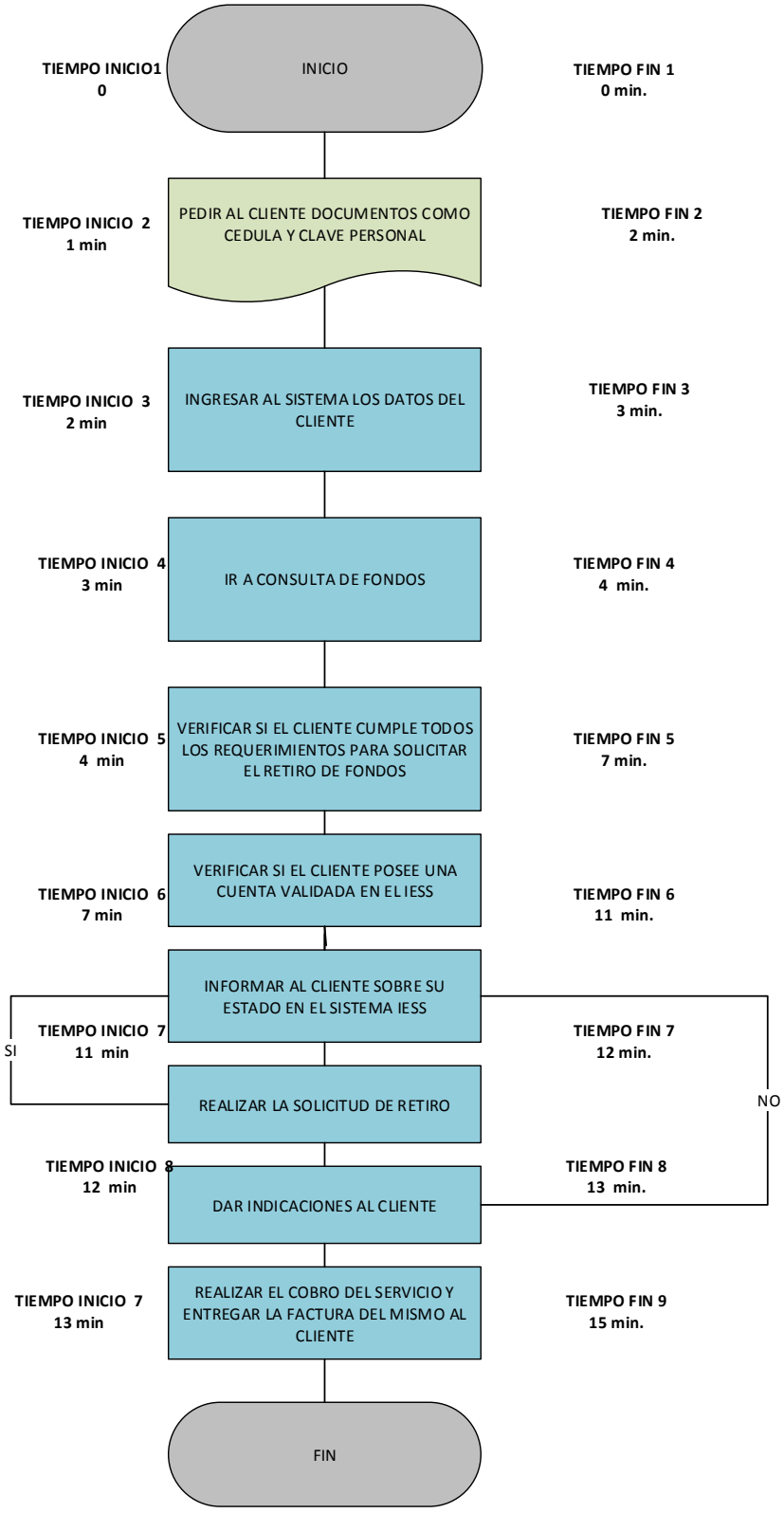


Figura 54 Fondos de reserva
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonado Crespo

Tabla 67 Símbolos

	INICIO	Representa los puntos de inicio, los puntos finales, y los posibles resultados de un camino.
	DOCUMENTO	El símbolo de documento representa la entrada o salida de un documento. Ejemplos de entrada son recibir un informe, correo electrónico o pedido**.**
	PROCESO	El símbolo de proceso representa un proceso, acción o función. Es el símbolo más ampliamente usado en los diagramas de flujo.
	CONECTOR	Línea conectora, sirve de unión entre dos símbolos

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonado Crespo

4.3.5 Maquinaria

(Castillo Castevllí, González Navarro, & Astorga Sánchez, 2008, pág. 58) ¨Conjunto de máquinas mediante las cuales se realiza la extracción o elaboración de productos¨

4.3.6 Equipos

(Fernández J. A., 2014, pág. 269) ¨Es un término genérico que representa en la información financiera las inversiones permanentes en bienes tangibles de trabajo; también es conocido como activo fijo en las empresas comerciales e industriales. Incluyendo los bienes tangibles de consumo sujetos a agotamiento¨

4.3.7 Muebles y enseres

(Rajadell, Trullás, & Simo, 2014, pág. 32) ¨Todo tipo de muebles y enseres, incluidos los equipos de oficina y el material fungible, es decir, que no se consume con el uso¨

Tabla 68 Muebles y enseres

ARTICULO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorios	7	$70.00	$490.00
Sillas Patra	7	$50.00	$350.00
Sillas Pull	13	$25.00	$325.00
Sillas Tandem	6	$35.00	$210.00
Mesa Ice	1	$55.00	$55.00
Mueble de TV	1	$68.00	$68.00
Mueble de cocina bajo	1	$85.00	$85.00
Mueble de baño	1	$15.00	$15.00
Mesas de café	5	$22.00	$110.00
Mesas de centro	1	$30.00	$30.00
Sillas Gabby	8	$35.00	$280.00
TOTAL MUEBLES Y ENSERES		**$490,00**	**$2018,00**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

4.3.8 Equipos de computación

(Guerrero Reyes & Galindo Alvarado, Contabilidad para administradores, 2014, pág. 117) ¨Presenta la inversión que la entidad invierte en este tipo de equipos incluyendo los periféricos al inicio del ejercicio. Su saldo es deudor y al finalizar el ejercicio refleja la inversión en este tipo de bien tangible¨

Tabla 69 Equipos de computación

ARTICULO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computador de escritorio	4	$350	$1400
Laptop	1	$500	$500
Impresora de tinta continua	1	$120	$120
Impresora de tóner	1	$400	$400
Televisión	1	$500	$500
TOTAL EQUIPOS DE COMPUTACIÓN		**$1870,00**	**$2920,00**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

4.3.9 Equipos de oficina

(Guerrero Reyes & Galindo Alvarado, Contabilidad para administradores, 2014, pág. 117) ¨Registra el importe que invierte la entidad en este tipo de bien tangible al inicio del ejercicio. Aumenta por nuevas compras durante el año. Disminuye por la venta y por bajas por obsolencia¨

Tabla 70 Equipos de oficina

ARTICULO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Perforadora	4	$2.00	$8.00
Grapadora	4	$2.40	$9.60
Bandejas de papel	4	$3.75	$15.00
Teléfonos inalámbricos	4	$50,00	$200.00
Archivadores	4	$60,00	$240,00
TOTAL EQUIPOS DE COMPUTACIÓN		**$118,15**	**$472,60**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

Tabla 71 Total de equipos y muebles

DESCRIPCIÓN	TOTAL UNITARIO	VALOR TOTAL
Muebles y Enseres	$490.00	$2018.00
Equipos de computación	$1870.00	$2920.00
Equipos de Oficina	$118.15	$472.60
TOTAL DE EQUIPOS Y MUEBLES	**$2478.15**	**$5410.60**

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Leonardo Crespo

CAPÍTULO V

5 ESTUDIO FINANCIERO

(Morales Castro & Morales Castro, 2014, pág. 190) ¨Dada la cuantificación de la demanda y la especificación de las características de los productos se identifican los activos necesarios para la producción del producto o servicio, como es el caso de la localización de la planta de producción¨

Al poner en el marcha el presente proyecto se determinará varios recursos económicos que se van necesitando para la finalización del mismo, con esto llegar a identificar todos quellos ingresos que se va a obtener en cada uno de los periodos asi obtener una rentabilidad favorable.

5.1 Ingresos operacionales y no operacionales

5.1.1 Ingresos operacionales

(Irarrázabal, 2010, pág. 79) ¨Los ingresos operacionales más frecuentes son los provenientes de venta de bienes y servicios, la cobranza de dividendos, etc.¨

Tabla 72 Ingresos operacionales claves personales

AÑO	CANTIDAD	PRECIO DE VENTA	TOTAL INGRESOS
Año 1	3.132	$ 4,00	**$ 12.528,00**
Año 2	3.134	$ 4,04	**$ 12.672,14**
Año 3	3.135	$ 4,09	**$ 12.817,94**
Año 4	3.137	$ 4,13	**$ 12.965,42**
Año 5	3.138	$ 4,18	**$ 13.114,59**

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

Tabla 73 Ingresos operacionales préstamos quirografarios e hipotecarios

AÑO	CANTIDAD	PRECIO DE VENTA	TOTAL INGRESOS
Año 1	1.044	$ 4,00	**$ 4.176,00**
Año 2	1.045	$ 4,04	**$ 4.224,05**
Año 3	1.045	$ 4,09	**$ 4.272,65**
Año 4	1.046	$ 4,13	**$ 4.321,81**
Año 5	1.046	$ 4,18	**$ 4.371,53**

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

Tabla 74 Ingresos operacionales cesantías

AÑO	CANTIDAD	PRECIO DE VENTA	TOTAL INGRESOS
Año 1	1.670	$ 4,00	**$ 6.681,60**
Año 2	1.671	$ 4,04	**$ 6.758,48**
Año 3	1.672	$ 4,09	**$ 6.836,23**
Año 4	1.673	$ 4,13	**$ 6.914,89**
Año 5	1.674	$ 4,18	**$ 6.994,45**

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

Tabla 75 Ingresos operacionales fondos de reserva

AÑO	CANTIDAD	PRECIO DE VENTA	TOTAL INGRESOS
Año 1	1.462	$ 4,00	$ **5846,40**
Año 2	1.462	$ 4,04	$ **5913,67**
Año 3	1.463	$ 4,09	$ **5981,71**
Año 4	1.464	$ 4,13	$ **6050,53**
Año 5	1.465	$ 4,18	$ **6120,14**

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

5.1.2 Ingresos no operacionales

(Borrero Páez & Ortiz Tovar, 2016, pág. 106) ¨comprende todos aquellos ingresos provenientes de transacciones diferentes a la actividad ordinaria de la compañía; también estos incluyen las cuentas relacionadas con operaciones de carácter financiero en moneda nacional o extranjera¨ Por lo tanto en este proyecto no se podría aun identificar los ingresos no operacionales

5.2 Costos

(Gonzalez, 2015, pág. 8) ¨El costo hace referencia al conjunto de erogaciones incurridas para producir un bien o prestar un servicio. Son aquellos susceptibles de ser inventariados, como es la materia prima, la mano de obra y los costos indirectos fabricar un artículo¨

5.2.1 Costos directos

(Ahmad H Juma´h. Ph. D., Introduccion a la información contable, estimación y aplicación para la toma de decisiones, 2015, pág. 30) ¨Los costos directos son aquellos costos que pueden estar directamente relacionados con la producción (es decir, pueden ser fácilmente identificados y medios a una obra o trabajo específico) ¨

Tabla 76 Costo de servicio claves personales

COSTO DE SERVICIO UNITARIO	MINUTOS	MINUTOS UTILIZADOS
Ingresar al Sistema del IESS	1	0,04
Pedir Documento Cliente - Cedula de Identidad	2	0,08
Ingresar en el sistema los datos y responder preguntas de seguridad	2	0,08
Realizar en el Sistema la solicitud previa a la generación de la clave personal	1	0,04
Entregar al Cliente su Clave	1	0,04
Recomendar el cambio de la misma por una contraseña que sea fácil de recordar	2	0,08
Realizar el cobro y entregar la respectiva factura al cliente	1	0,04
COSTO TOTAL DE MANO DE OBRA		**0,41**

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

Tabla 77 Costo de servicio cesantías

COSTO DE SERVICIO UNITARIO	MINUTOS	MINUTOS UTILIZADOS
Pedir al cliente documentos como cedula y clave personal	2	0,08
Ingresar al sistema los datos del cliente	1	0,04
Ir a consulta Individual	1	0,04
Verificar si el cliente esta cesante para solicitar la cesantía	2	0,08
Informar al cliente sobre su estado en el sistema IESS	1	0,04
Realizar la solicitud de retiro	1	0,04
Dar indicaciones al cliente	1	0,04
Realizar el cobro del servicio y entregar la factura al cliente	1	0,04
COSTO TOTAL DE MANO DE OBRA		**0,42**

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

Tabla 78 Costo de servicio préstamos quirografarios e hipotecarios

COSTO DE SERVICIO UNITARIO	MINUTOS	MINUTOS UTILIZADOS
Pedir al cliente documentos como cedula y clave personal	2	0,08
Ingresar al sistema los datos del cliente	1	0,04
Ir a consulta Individual	1	0,04
Verificar si el cliente cumple con las 36 meses de aportaciones	3	0,12
Informar al cliente sobre su estado en el sistema BIESS	4	0,17
Realizar el préstamo e imprimir la tabla de amortización	3	0,12
Dar indicaciones al cliente	4	0,17
Realizar el cobro del servicio y entregar la factura del mismo al cliente	2	0,08
COSTO TOTAL DE MANO DE OBRA		**0,83**

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

Tabla 79 Costo de servicio fondos de reserva

COSTO DE SERVICIO UNITARIO	MINUTOS	MINUTOS UTILIZADOS
Pedir al cliente documentos cedula y clave personal	2	0,08
Ingresar al sistema los datos del cliente	1	0,04
Ir a consulta de Fondos	1	0,04
Verificar si el cliente cumple para el retiro de fondos	3	0,12
Verificar si el cliente posee una cuenta validada en el IESS	4	0,16
Informar al cliente sobre su estado en el sistema IESS	1	0,04
Realizar la solicitud de retiro	1	0,04
Dar indicaciones al cliente	1	0,04
Realizar el cobro del servicio y entregar factura al cliente	1	0,04
COSTO TOTAL DE MANO DE OBRA		**0,62**

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

5.2.1.1 Mano de obra directa M. O. D

(Eslava, 2015, pág. 58) ¨es aquella que se relaciona de una manera clara con un determinado objeto de coste (entendiendo por tal el producto o servicio, o cualquier fase del mismo) ¨

Tabla 80 Mano de obra directa servicio asesoría

MANO DE OBRA DIRECTA									
Descripción	Cantidad	Sueldo Nominal	Decimo Tercero	Vacaciones	Decimo Cuarto	Fondos de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Mensual	Año 1
Asesor	1	$ 450,00	$ 37,50	$ 18,75	$ 31,25	$ 37,49	$ 54,68	$ 592,18	$ 7.106,10
TOTAL	1	$ 450,00	$ 37,50	$ 18,75	$ 31,25	$ 37,49	$ 54,68	$ 592,18	$ 7.106,10

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

5.2.2 Costos indirectos de servicio

(Ahmad H Juma´h. Ph. D., Introducción a la información contable estimación y aplicación para la toma de decisiones, 2015, pág. 31) ¨No todos los costos medidos se pueden remontar a un producto o una obra. Estos costos que pueden identificar fácilmente dentro de empleo o trabajo específico se consideran costos indirectos. Estos incluyen material indirecto, labor indirecta y otros costos indirectos¨

5.2.3 Gastos administrativos

(Fernández J. A., Contabilidad Básica, 2014, pág. 53) ¨En esta cuenta se registran todos aquellos gastos originados directamente con la administración del negocio¨

Tabla 81 Gastos administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS				
Descripción	**Cantidad**	**Valor Unitario**	**TOTAL MENSUAL**	**TOTAL ANUAL1**
Sueldo Personal Administración	**1**	**592,18**	**592,18**	**7.106,10**
Administrador	**1**	592,18	592,18	7.106,10
Depreciación de Activos Fijos		**8,49**	**101,87**	**1.222,39**
Equipos de oficina	**1**	3,94	3,94	47,26
Muebles y Enseres	**1**	16,82	16,82	201,80
Equipos de Computación	**1**	81,11	81,11	973,33
Servicios Básicos	**1**	**643,40**	**643,40**	**7.720,80**
Útiles de oficina	**1**	**133,40**	**133,40**	**1600,80**
TOTAL			**1.341,38**	**17.697,35**

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

5.2.4 Gastos de venta

(Fernández J. A., Contabilidad Básica, 2014, pág. 53) ¨En aquella cuenta se registran todos aquellos gastos originados directamente por la función de vender¨

Tabla 82 Gastos de venta

Gastos de Ventas				
Descripción	**Cantidad**	**Valor Unitario**	**TOTAL MENSUAL**	**Año 1**
Flyers	500	$ 0,05	$ 25,00	$ 300,00
Tarjetas de presentación	500	$ 0,04	$ 20,00	$ 240,00
TOTAL			**$ 45,00**	**$ 540,00**

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

5.2.5 Costos financieros

(Haro de Rosario & Rosario Díaz, 2017, pág. 96) ¨comprendidos al final del ejercicio inmediatamente anterior al que se planifica. Normalmente esta primera estimación se corrige después una vez determinada la necesidad financiera y definida la estrategia de su cobertura¨

Tabla 83 Costos financieros

COSTOS FINANCIEROS			
Inversión:	**100%**	**$ 8.972,12**	
Cap. Propio:	50%	$ 4.486,06	
Financiamiento:	50%	$ 4.486,06	
Plazo:		24	Meses
Interés:		12%	0,49%
Pagos:	$ 198,62	**Mensual**	

VALOR DE INTERÉS ANUAL		
Año 1	**Año 2**	**TOTAL**
$ 206,43	$ 74,46	**$ 280,89**

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

5.2.6 Costos fijos y variables

(Bach, Gestión económica y financiera de la empresa, 2014, pág. 267) ¨Gastos fijos son aquellos que forman parte de la empresa y que, por lo tanto, son independientes de los ingresos que genere. Gastos variables, por el contrario, son aquellos relacionados y que guardan proporción de los ingresos por ventas¨

5.3 Inversiones

(Peters, 2013, pág. 129) ¨Desde una perspectiva teórica, histórica y empírica, la inversión ha sido una variable crucial para explicar el crecimiento y el desarrollo económico de los países. ¨

5.3.1 Inversión fija

(Uribe, Proyectos de Inversión para las PYME, 2015, pág. cap. I) ¨ En la solicitud de crédito es indispensable cuantificar la necesidad de recursos para las inversiones fijas, para el capital de trabajo y para gastos pre operativos, si del caso teniendo en cuenta los criterios que utilizan los intermediarios financieros para tal fin¨

Tabla 84 Inversión fija

INVERSIÓN FIJA						
Descripción	**Año 0**	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Muebles y Enseres	$-2.018,00	$ -	$ -	$ -	$ -	$1.009,00
Equipos de Computación	$-2.920,00	$ -	$ -	$-2.920,00	$ -	$ 973,33
Equipos de oficina	$ -472,60	$ -	$ -	$ -	$ -	$ 157,53
Útiles de Oficina	$ -109,40	$ -	$ -	$ -	$ -	$ 54,70
TOTAL	**$-5.410,60**	**$ -**	**$ -**	**$-2.920,00**	**$ -**	**$2.139,87**

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

5.3.1.1 Activos fijos

(Aguirre, 2012, pág. 574) ¨Son los bienes sujetos al desgaste, a las descomposturas y a los cambios en la tecnología como los edificios, maquinaria, equipo de cómputo, mobiliario de oficina. ¨

Tabla 85 Activos Fijos

ACTIVOS FIJOS	
Descripción	**TOTAL**
Útiles de Oficina	$ 109,40
Muebles y Enseres	$ 2.018,00
Equipos de Computación	$ 2.920,00
Equipos de oficina	$ 472,60
TOTAL	$ **5.047,40**

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

5.3.1.2 Activos nominales

(Piketty, 2014)¨Los activos nominales se caracterizan se caracterizan por estar sometidos a fuerte riesgo inflacionario¨

5.3.2 Capital de trabajo

(Carlos A. Zúniga Gonzáles, 2011, pág. 109)¨El capital de trabajo deberá ser tal que cubra con los costos mínimos de funcionamiento durante los primeros durante los primeros meses de funcionamiento de la unidad productiva ¨

Tabla 86 Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO			
Descripción	**1 Mes**	**2 Mes**	**TOTAL**
Sueldo Personal Administración	$ 592,18	$ 592,18	$ 1.184,35
Servicios Básicos	$ 643,40	$ 643,40	$ 1.286,80
Gastos de Ventas	$ 45,00	$ 45,00	$ 90,00
Útiles de Oficina	$ 109,40	$ 109,40	$ 218,80
Costos de Servicio	$ 390,78	$ 390,78	$ 781,57
TOTAL	**$ 1.780,76**	**$ 1.780,76**	**$ 3.561,52**

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

5.3.3 Fuentes de financiamiento y uso de fondos

(Fierro Martinez, Fierro Celis, & Fierro, 2016, pág. 1) ¨Son los pasivos de una empresa o proyecto de inversión. Estos generan un costo de oportunidad o una tasa de interés por el uso de ese capital, el cual se recupera con el desarrollo eficiente del objetivo social y se genera un excedente para distribuir como beneficio a sus dueños. ¨

Tabla 87 Fuentes de financiamiento y uso de fondos

FUENTE DE USOS Y FONDOS				
Descripción	**Inversión**	**Recursos Propios**	**Financiamiento**	**TOTAL**
Útiles de Oficina	$ 109,40	$ 54,70	$ 54,70	$ 109,40
Muebles y Enseres	$ 2.018,00	$ 1.009,00	$ 1.009,00	$ 2.018,00
Equipos de Computación	$ 2.920,00	$ 1.460,00	$ 1.460,00	$ 2.920,00
Útiles de Oficina	$ 109,40	$ 54,70	$ 54,70	$ 109,40
Sueldo Personal Administración	$ 1.184,35	$ 592,18	$ 592,18	$ 1.184,35
Servicios Básicos	$ 1.286,80	$ 643,40	$ 643,40	$ 1.286,80
Gastos de Ventas	$ 90,00	$ 45,00	$ 45,00	$ 90,00
Costos de Servicio	$ 781,57	$ 390,78	$ 390,78	$ 781,57
TOTAL	**$ 8.499,52**	**$ 4.249,76**	**$ 4.249,76**	**$ 8.499,52**

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

5.3.4 Amortización de financiamiento (tabla de amortización)

(Rajadell, Trullás , & Simo, 2014, pág. 73) ¨Es la representación contable de la depreciación monetaria que en el transcurso del tiempo sufren los activos inmovilizados (material e inmaterial) por aplicación al proceso productivo, que tengan para la empresa una vida útil superior a un periodo contable, siendo esta la condición necesaria para que se pueda amortizar. ¨

Tabla 88 Amortización de financiamiento (tabla de amortización)

TABLA DE AMORTIZACIÓN		
Inversión	100%	$ 8.972,12
Cap. Propio	50%	$ 4.486,06
Financiamiento	50%	$ 4.486,06
Plazo	24	MESES
Interés	12%	0,49%
Pagos	MENSUAL	$ 198,62

Periodo	Saldo	Interés	Cuota Fija	Capital	Saldo Insoluto
0	$ 4.486,06	$ -	$ -	$ -	$4.486,06
1	$ 4.486,06	$ 22,06	$ 198,62	$176,57	$4.309,49
2	$ 4.309,49	$ 21,19	$ 198,62	$177,43	$4.132,06
3	$ 4.132,06	$ 20,32	$ 198,62	$178,31	$3.953,75
4	$ 3.953,75	$ 19,44	$ 198,62	$179,18	$3.774,57
5	$ 3.774,57	$ 18,56	$ 198,62	$180,06	$3.594,50
6	$ 3.594,50	$ 17,67	$ 198,62	$180,95	$3.413,55
7	$ 3.413,55	$ 16,78	$ 198,62	$181,84	$3.231,71
8	$ 3.231,71	$ 15,89	$ 198,62	$182,73	$3.048,98
9	$ 3.048,98	$ 14,99	$ 198,62	$183,63	$2.865,35
10	$ 2.865,35	$ 14,09	$ 198,62	$184,53	$2.680,81
11	$ 2.680,81	$ 13,18	$ 198,62	$185,44	$2.495,37
12	$ 2.495,37	$ 12,27	$ 198,62	$186,35	$2.309,02
13	$ 2.309,02	$ 11,35	$ 198,62	$187,27	$2.121,75
14	$ 2.121,75	$ 10,43	$ 198,62	$188,19	$1.933,56
15	$ 1.933,56	$ 9,51	$ 198,62	$189,12	$1.744,44
16	$ 1.744,44	$ 8,58	$ 198,62	$190,05	$1.554,39
17	$ 1.554,39	$ 7,64	$ 198,62	$190,98	$1.363,41
18	$ 1.363,41	$ 6,70	$ 198,62	$191,92	$1.171,49
19	$ 1.171,49	$ 5,76	$ 198,62	$192,86	$ 978,63
20	$ 978,63	$ 4,81	$ 198,62	$193,81	$ 784,82
21	$ 784,82	$ 3,86	$ 198,62	$194,76	$ 590,06
22	$ 590,06	$ 2,90	$ 198,62	$195,72	$ 394,33
23	$ 394,33	$ 1,94	$ 198,62	$196,68	$ 197,65
24	$ 197,65	$ 0,97	$ 198,62	$197,65	$ 0,00

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

5.3.5 Depreciaciones

(Gaitán, 2012, pág. 21) ¨Distribución sistemática del valor depreciable de un activo entre su vida útil. Se inicia cuando un activo fijo está disponible para su uso, por ejemplo, cuando se encuentra en el sitio designado y en las condiciones necesarias para ser capaz de operar en la amanera que la administración quiso. ¨

Tabla 89 Depreciaciones

CUADRO DE DEPRECIACIONES							
Descripción	**Año 0**	**Vida Útil**	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Equipos de oficina	$ 472,60	10	$ 47,26	$ 47,26	$ 47,26	$ 47,26	$ 47,26
Muebles y Enseres	$ 2.018,00	10	$ 201,80	$ 201,80	$ 201,80	$ 201,80	$ 201,80
Equipos de Computación	$ 2.920,00	3	$ 973,33	$ 973,33	$ 973,33	$ 973,33	$ 973,33
TOTAL	**$5.410,60**		**1.222,39**	**$1.222,39**	**$1.222,39**	**$1.222,39**	**$1.222,39**

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

5.3.6 Estado de situación inicial

(Fuentes, Estados Financieros Basicos , 2017, pág. 62) ¨Llamado también balance general, que muestra información relativa a una fecha determinada sobre los recursos y obligaciones financieros de la entidad. ¨

Tabla 90 Estado de situación inicial

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERO INICIAL		
ACTIVOS		
Activo Corriente		$ 1.671,36
Caja	$ 1.671,36	
ACTIVO FIJO		$ 5.047,40
Útiles de Oficina	$ 109,40	
Muebles y Enseres	$ 2.018,00	
Equipos de Computación	$ 2.920,00	
TOTAL ACTIVOS		**$ 6.718,76**
PASIVOS		
Pasivos no Corrientes		**$ 4.486,06**
Préstamo Bancario por pagar	$ 4.486,06	
PATRIMONIO		**$ 2.232,70**
Capital	$ 2.232,70	
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		**$ 6.718,76**
_____ **Firma de Gerente**	_____ **Firma de Contador**	

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

5.3.7 Estado de resultados proyectado (5 años)

(Urbina, 2015, pág. 258) ¨Un estado de resultados de proforma o proyectado, se estará haciendo referencia a un proyecto de inversión, en el cual todas las cifras son pronósticos hechos con cierta base metodológica, por lo que se concluye que es para un proyecto. ¨

Tabla 91 Estado de resultados proyectado (5 años)

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO						
	Descripción	**Año**	**Año**	**Año**	**Año**	**Año**
		2018	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**
	VENTAS	$29.232,00	$29.568,33	$29.908,53	$30.252,64	$30.600,71
	Claves Personales	$12.528,00	$12.672,14	$12.817,94	$12.965,42	$13.114,59
	Préstamos Quirografarios e H	$ 4.176,00	$ 4.224,05	$ 4.272,65	$ 4.321,81	$ 4.371,53
	Cesantías	$ 6.681,60	$ 6.758,48	$ 6.836,23	$ 6.914,89	$ 6.994,45
	Fondos de Reserva	$ 5.846,40	$ 5.913,67	$ 5.981,71	$ 6.050,53	$ 6.120,14
(-)	Costo de Servicio	$ 4.689,40	$ 4.786,67	$ 4.863,69	$ 4.942,14	$ 5.022,07
	Claves Personales	$ 1.475,90	$ 1.528,91	$ 1.560,93	$ 1.593,62	$ 1.627,02
	Préstamos Quirografarios e H	$ 1.013,88	$ 1.036,30	$ 1.059,23	$ 1.082,66	$ 1.106,61
	Cesantías	$ 1.063,33	$ 1.072,09	$ 1.080,95	$ 1.089,90	$ 1.098,95
	Fondos de Reserva	$ 1.136,29	$ 1.149,36	$ 1.162,58	$ 1.175,96	$ 1.189,49
(=)	**Utilidad Bruta en Ventas**	**$24.542,60**	**$24.781,66**	**$25.044,84**	**$25.310,50**	**$25.578,64**
(-)	Gastos Operacionales					
	Gastos Administrativos	$17.697,35	$18.332,83	$18.520,52	$18.710,28	$18.821,39
	Gastos de Ventas	$ 540,00	$ 545,94	$ 551,95	$ 558,02	$ 564,15
	Gastos Financieros	$ 206,43	$ 74,46	$ -	$ -	$ -
(=)	**Utilidad Operacional**	**$ 6.098,82**	**$ 5.828,44**	**$ 5.972,37**	**$ 6.042,20**	**$ 6.193,10**
(+)	Otros Ingresos	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(-)	Otros Egresos	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(=)	**Utilidad A.P.E.I.**	**$ 6.098,82**	**$ 5.828,44**	**$ 5.972,37**	**$ 6.042,20**	**$ 6.193,10**
(-)	15 % Participación Laboral	$ 914,82	$ 874,27	$ 895,86	$ 906,33	$ 928,96
(=)	**Utilidad Antes de I.R.**	**$ 5.184,00**	**$ 4.954,17**	**$ 5.076,52**	**$ 5.135,87**	**$ 5.264,13**
(-)	Impuesto a la Renta	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(=)	**Utilidad Neta**	**$ 5.184,00**	**$ 4.954,17**	**$ 5.076,52**	**$ 5.135,87**	**$ 5.264,13**
(+)	Depreciaciones	$ 1.222,39	$ 1.222,39	$ 1.222,39	$ 1.222,39	$ 1.222,39
(+)	Amortizaciones	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(=)	**Excedente Operacional**	**$ 6.406,39**	**$ 6.176,56**	**$ 6.298,91**	**$ 6.358,26**	**$ 6.486,53**

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

5.3.8 Flujo neto de efectivo

(Fuentes, Estados Financieros Basicos , 2017, pág. 62) ¨Indica información acerca de los cambios en los recursos y las fuentes de financiamiento de la entidad en el periodo, clasificados por actividades de operaciones, de inversión y financiamiento. ¨

Tabla 92 Flujo neto de efectivo

FLUJOS NETOS DE EFECTIVO						
Descripción	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**
Inversión Total	$ -8.972,12			$-2.920,00		$2.139,87
Excedente Operacional		$ 7.846,49	$3.519,42	$ 5.972,37	$3.122,20	$6.193,10
FLUJOS DE EFECTIVO	**$ -8.972,12**	**$ 7.846,49**	**$3.519,42**	**$ 3.052,37**	**$3.122,20**	**$ 8.332,97**

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

5.3.9 Flujo de caja proyectado

(Ramos, 2013, pág. cap. 8) ¨Este reporte nos indica y da a conocer que tanto entra y sale de dinero en una empresa. Generalmente se hace este flujo de efectivo cada mes y el proyectado del año, así con eso se dará idea de la liquidez. ¨

Tabla 93 Flujo de caja proyectado

FLUJO DE CAJA					
DESCRIPCIÓN	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
SALDO INICIAL	**$ 8.972,12**	**$ -**	**$ -**	**$ -**	**$ -**
VENTAS					
Claves Personales	$12.528,00	$12.672,14	$ 12.817,94	$ 12.965,42	$ 13.114,59
Préstamos Quirografarios e H.	$ 4.176,00	$ 4.224,05	$ 4.272,65	$ 4.321,81	$ 4.371,53
Cesantías	$ 6.681,60	$ 6.758,48	$ 6.836,23	$ 6.914,89	$ 6.994,45
Fondos de Reserva	$ 5.846,40	$ 5.913,67	$ 5.981,71	$ 6.050,53	$ 6.120,14
TOTAL INGRESOS	**$38.204,12**	**$29.568,33**	**$ 29.908,53**	**$ 30.252,64**	**$ 30.600,71**
EGRESOS					
Gastos Administrativos	$17.697,35	$18.332,83	$ 18.520,52	$ 18.710,28	$ 18.821,39
Gastos de Ventas	$ 540,00	$ 545,94	$ 551,95	$ 558,02	$ 564,15
Cuota Préstamo	$ 2.383,47	$ 2.383,47	$ -	$ -	$ -
Costo de Servicio	$ 4.689,40	$ 4.786,67	$ 4.863,69	$ 4.942,14	$ 5.022,07
Útiles de Oficina	$ 109,40	$ -	$ -	$ -	$ -
Muebles y Enseres	$ 2.018,00	$ -	$ -	$ -	$ -
Equipos de Computación	$ 2.920,00	$ -	$ -	$ 2.920,00	$ -
TOTAL EGRESOS	**$30.357,62**	**$26.048,91**	**$ 23.936,15**	**$ 27.130,44**	**$ 24.407,61**
SALDO FINAL	**$ 7.846,49**	**$ 3.519,42**	**$ 5.972,37**	**$ 3.122,20**	**$ 6.193,10**

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

5.4 Evaluación

Con respecto al estudio financiero se realizará una evaluación y análisis para conocer si el proyecto es rentable con respecto a los indicadores financieros.

5.4.1 Tasa de descuento TMAR

(Cuenca, 2015) ¨Iguala exactamente los flujos de efectivo por cobrar o por pagar estimados a lo largo de la vida esperada del instrumento financiero, o cuando sea adecuado, en un periodo más corto con el valor neto en libros del activo financiero. ¨

Tabla 94 Tasa de descuento

TASA DE DESCUENTO								
TMAR =	i + f + (i x f)							
i = inflación								
f = costo de oportunidad								
Inflación =	1,10%							
Costo de Oportunidad =	7,51%							
TMAR =	0,011	+	0,0751	+	(	0,011	x	0,0751)
TMAR =	0,0861	+	0,0008261					
TMAR =	**0,0869261**							
TMAR =	**8,69%**							

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

5.4.2 Valor actual neto VAN

(Lacarte, 2012, pág. cap. 1) ¨La idea básica del método consiste en equiparar cantidades de dinero en distintos momentos temporales a base de considerar el interés que puede obtenerse sobre el dinero. ¨

Tabla 95 Valor actual neto

FLUJOS NETOS DE EFECTIVO						
Descripción	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**
Inversión Total	$ -8.972,12			$-2.920,00		$2.139,87
Excedente Operacional		$ 7.846,49	$3.519,42	$ 5.972,37	$3.122,20	$6.193,10
FLUJOS DE EFECTIVO	**$ -8.972,12**	**$ 7.846,49**	**$3.519,42**	**$ 3.052,37**	**$3.122,20**	**$ 8.332,97**

VAN = $- P + \frac{FNE\ 1}{(1+i)^1} + \frac{FNE\ 2}{(1+i)^2} + \frac{FNE\ 3}{(1+i)^3} + \frac{FNE\ 4}{(1+i)^4} + \frac{FNE\ 5}{(1+i)^5}$

VAN = $-8.972,12 + \frac{7.846,49}{1,0869261} + \frac{3.519,42}{1,181408347} + \frac{3.052,37}{1,284103567} + \frac{3.122,20}{1,395725682} + \frac{8.332,97}{1,517050672}$

VAN = $ 6.684,65

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

5.4.3 Tasa interna de retorno TIR

(Uribe, Proyectos de inversiones para las PYME, 2015) ¨Permite calcular el rendimiento esperado del plan de negocio antes de iniciar cualquier inversión. Si esta tasa llena las expectativas del inversionista, hará que el plan de negocio sea haga realidad, pero si, por el contrario, este no colma las expectativas financieras del inversionista, no invertirá en el plan de negocio. ¨

Tabla 96 Tasa interna de retorno

FLUJOS NETOS DE EFECTIVO						
Descripción	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**
Inversión Total	$ -8.972,12			$-2.920,00		$2.139,87
Excedente Operacional		$ 7.846,49	$3.519,42	$ 5.972,37	$3.122,20	$6.193,10
FLUJOS DE EFECTIVO	**$ -8.972,12**	**$ 7.846,49**	**$3.519,42**	**$ 3.052,37**	**$3.122,20**	**$ 8.332,97**

TIR	-8.972,12	+	7.218,98	+	2.979,00	+	2.377,05	+	2.236,97	+	5.492,87
TIR	-8.972,12	+	20.304,87									
TIR =	**41%**											

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

5.4.4 Periodo de recuperación de inversión PRI

(Ayala Brito & Becerril Sanchez, 2016, pág. 3.3.1 tecnicas no sofisticadas)

¨Tiene como objetivo determinar el tiempo necesario, en número de años, para recuperar la inversión. ¨

Tabla 97 Periodo de recuperación

PERIODO DE RECUPERACIÓN					
Periodo	**FNE**	**Acumulado**	**Factor**	**FNE Actualizado**	**Acumulado**
0	$ -8.972,12	$ -8.972,12	$ 1,00	$ -8.972,12	$ -8.972,12
1	$ 7.846,49	$ -1.125,62	$ 0,92	$ 7.218,98	$ -1.753,14
2	$ 3.519,42	$ 2.393,80	$ 0,85	$ 2.979,00	$ 1.225,86
3	$ 3.052,37	$ 5.446,17	$ 0,78	$ 2.377,05	$ 3.602,91
4	$ 3.122,20	$ 8.568,37	$ 0,72	$ 2.236,97	$ 5.839,88
5	$ 8.332,97	$ 16.901,33	$ 0,66	$ 5.492,87	$ 11.332,75

PERIODO DE RECUPERACIÓN A VALORES CONSTANTES		
	Ingresos	**Inversión a Recuperar**
AÑO 2	$ 3.052,37	$ 2.393,80
1 mes	$ 254,36	$ 2.648,16
2 mes	$ 254,36	$ 2.902,52
3 mes	$ 254,36	$ 3.156,89
4 mes	$ 254,36	$ 3.411,25
5 mes	$ 254,36	$ 3.665,62
6 mes	$ 254,36	$ 3.919,98
7 mes	$ 254,36	$ 4.174,35
8 mes	$ 254,36	$ 4.428,71
9 mes	$ 254,36	$ 4.683,08
10 mes	$ 254,36	$ 4.937,44
11 mes	$ 254,36	$ 5.191,80
12 mes	$ 254,36	$ 5.446,17

PERIODO DE RECUPERACIÓN A VALORES ACTUALIZADOS		
	Ingresos	**Inversión a Recuperar**
AÑO 3	$ 2.236,97	$ 3.602,91
1 mes	$ 186,41	$ 3.789,32
2 mes	$ 186,41	$ 3.975,74
3 mes	$ 186,41	$ 4.162,15
4 mes	$ 186,41	$ 4.348,57
5 mes	$ 186,41	$ 4.534,98
6 mes	$ 186,41	$ 4.721,39
7 mes	$ 186,41	$ 4.907,81
8 mes	$ 186,41	$ 5.094,22
9 mes	$ 186,41	$ 5.280,64
10 mes	$ 186,41	$ 5.467,05
11 mes	$ 186,41	$ 5.653,47
12 mes	$ 186,41	$ 5.839,88

PERIODO DE RECUPERACIÓN:	**1 AÑO Y 0 MESES**	**PRVC**
PERIODO DE RECUPERACIÓN:	**2 AÑOS Y 0 MESES**	**PRVA**

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

5.4.5 Relación costo beneficio RBC

(Rus, 2008, pág. 20) ¨Consiste básicamente en la comparación de los ingresos y los costes generados durante la vida del proyecto. ¨

Tabla 98 Relación costo beneficio

RELACIÓN COSTO BENEFICIO	
RC/B FLUJOS ACTUALIZADOS	
RC/B =	$3.519,42
	$8.972,12
RC/B =	**0,39**

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

5.4.6 Punto de equilibrio

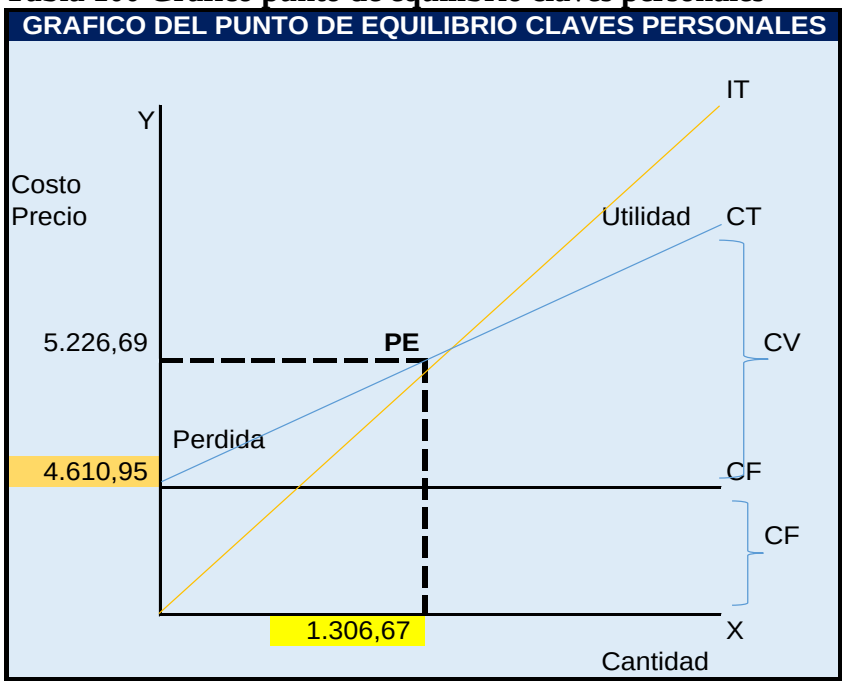
(Baca Urbina, Cruz Valderrama, & Romero Vallejo , 2014, pág. 120) ¨Busca calcular la ganancia marginal en la venta de cada uno de los distintos artículos producidos. La técnica no muestra una rentabilidad de la inversión, solo muestra la ganancia obtenida a cierto nivel de producción, luego de haber recuperado los costos de producción. ¨

Tabla 99 Punto de equilibrio claves personales

PUNTO DE EQUILIBRIO CLAVES PERSONALES		
P.E. =	CF / p - Cvu	
Costos Fijos:	Valor	
Gastos Administrativos	$4.424,34	
Gastos de Ventas	$ 135,00	
Gastos Financieros	$ 51,61	
TOTAL COSTOS FIJOS	**$4.610,95**	
Costo Variable unitario	$ 0,47	
Precio	$ 4,00	
PE =	CF / p - Cvu	
PE =	$ 4.610,95 / $ 4,00 - 0,47	
PE =	$4.610,95 / $ 3,53 = 1.306,67 u	
DEMOSTRACIÓN		
VENTAS	$5.226,69	
(-) Costo Variable	$ 615,75	
(=) Margen Contribución	$4.610,95	
(-) Costo Fijos	$4.610,95	
(=) Utilidad Operacional	$ -	

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

Tabla 100 Gráfico punto de equilibrio claves personales



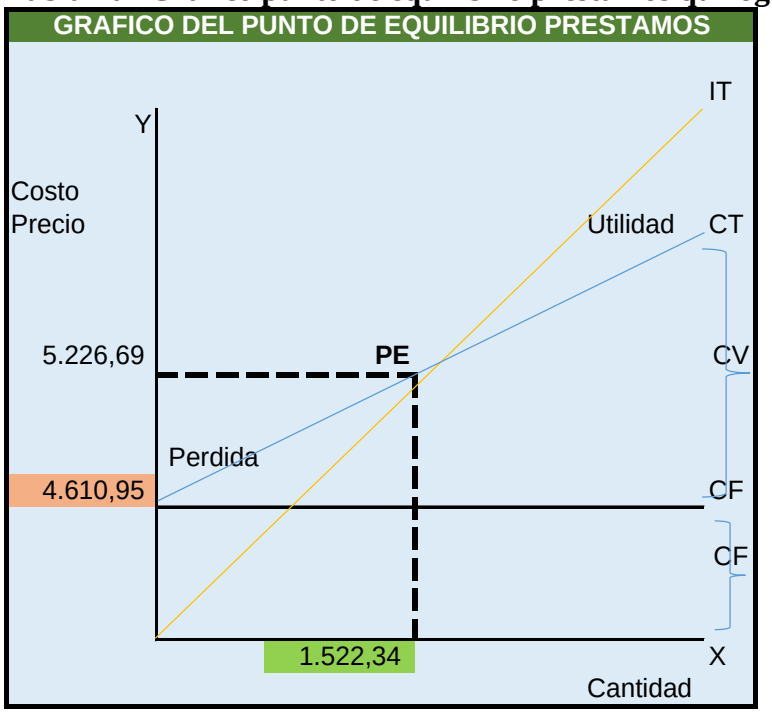
Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

Tabla 101 Punto de equilibrio préstamos quirografarios e hipotecarios

Punto de equilibrio préstamos				
P.E. =	CF / p - Cvu			
Costos Fijos:	Valor			
Gastos Administrativos	$4.424,34			
Gastos de Ventas	$ 135,00			
Gastos Financieros	$ 51,61			
TOTAL COSTOS FIJOS	**$4.610,95**			
Costo Variable unitario	$ 0,97			
Precio	$ 4,00			
PE =	CF / p - Cvu			
PE =	$ 4.610,95 / $ 4,00 - $ 0,97			
PE =	$4.610,95 / $ 3,03 = $1.522,34 u			
DEMOSTRACIÓN				
VENTAS	$6.089,36			
(-) Costo Variable	$1.478,41			
(=) Margen Contribución	$4.610,95			
(-) Costo Fijos	$4.610,95			
(=) Utilidad Operacional	$ -			

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

Tabla 102 Gráfico punto de equilibrio préstamos quirografarios e hipotecarios



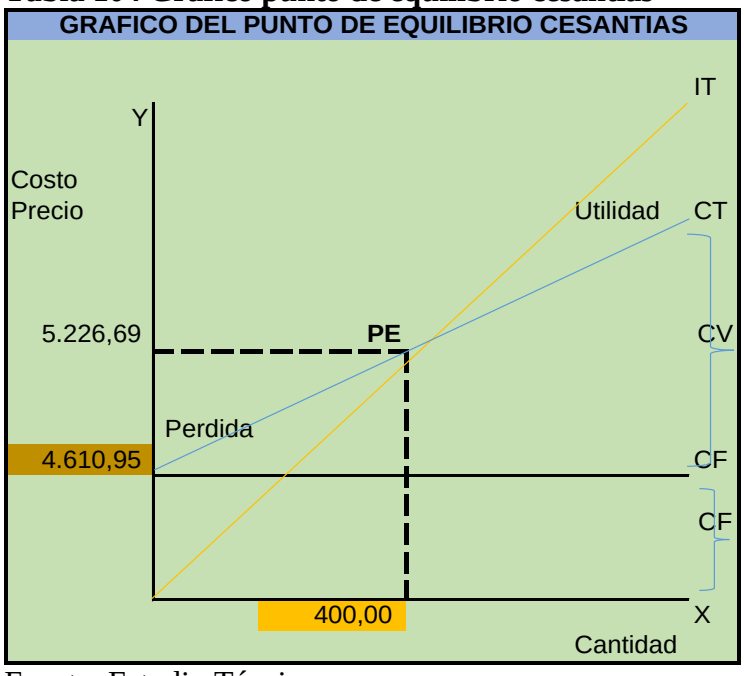
Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

Tabla 103 Punto de equilibrio cesantías

PUNTO DE EQUILIBRIO CESANTÍAS	
P.E. =	CF / p - Cvu
Costos Fijos:	Valor
Gastos Administrativos	$ 4.424,34
Gastos de Ventas	$ 135,00
Gastos Financieros	$ 51,61
TOTAL COSTOS FIJOS	**$ 4.610,95**
Costo Variable unitario	$ 0,64
Precio	$ 4,00
PE =	CF / p - Cvu
PE =	$ 4.610,95 / $ 4,00 - $ 0,64
PE =	$ 4.610,95 / $ 3,36 = $400,00 u
DEMOSTRACIÓN	
VENTAS	$ 1.600,00
(-) Costo Variable	$ 254,63
(=) Margen Contribución	$ 1.345,37
(-) Costo Fijos	$ 4.610,95
(=) Utilidad Operacional	$-3.265,58

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

Tabla 104 Gráfico punto de equilibrio cesantías



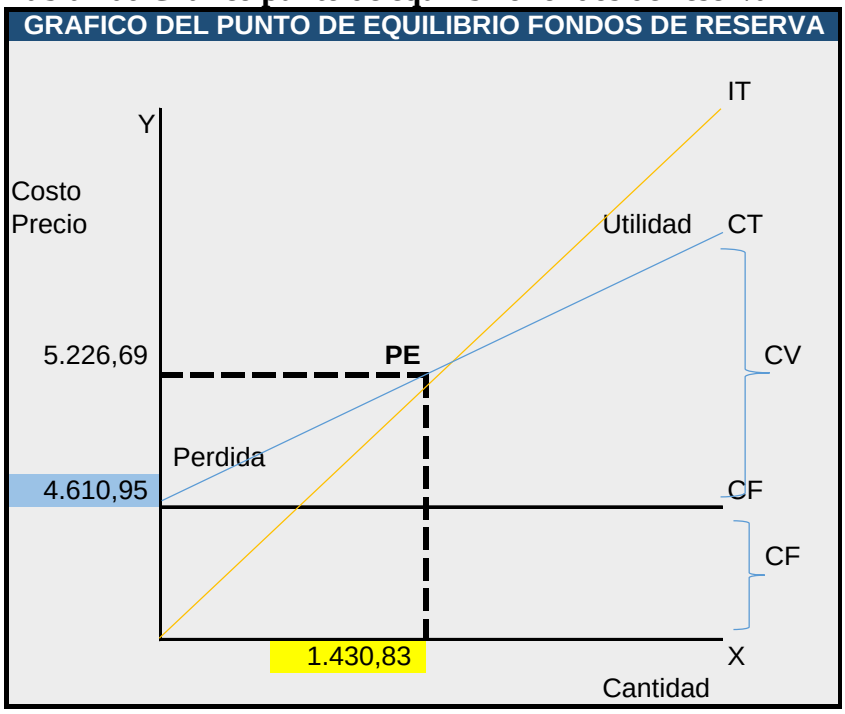
Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

Tabla 105 Punto de equilibrio fondos de reserva

PUNTO DE EQUILIBRIO FONDOS DE RESERVA		
P.E. =	CF / p - Cvu	
Costos Fijos:	Valor	
Gastos Administrativos	$4.424,34	
Gastos de Ventas	$ 135,00	
Gastos Financieros	$ 51,61	
TOTAL COSTOS FIJOS	**$4.610,95**	
Costo Variable unitario	$ 0,78	
Precio	$ 4,00	
PE =	CF / p - Cvu	
PE =	$ 4.610,95 / $ 4,00 - $ 0,78	
PE =	$4.610,95 / $ 3,22 = $1.430,83 u	
DEMOSTRACIÓN		
VENTAS	$5.723,31	
(-) Costo Variable	$1.112,36	
(=) Margen Contribución	$4.610,95	
(-) Costo Fijos	$4.610,95	
(=) Utilidad Operacional	$ -	

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

Tabla 106 Gráfico punto de equilibrio fondos de reserva



Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

5.4.7 Rentabilidad del patrimonio ROE

(Mendoza Roca & Ortiz Tobar, Contabilidad Financiera para Contaduria y Administracion, 2016, pág. 563) ¨Conocida también como rentabilidad financiera, muestra la rentabilidad que está generando la inversión que han realizado los propietarios. ¨

Tabla 107 Rentabilidad patrimonial

ANÁLISIS DE INDICADORES		
R.O.E	=	Utilidad Neta / Patrimonio
R.O.E	=	5.184,00 / 4.486,06
R.O.E	=	1,16

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

5.4.7.1 Rentabilidad del activo ROA

(Mendoza Roca & Ortiz Tovar, Contabilidad Financiera para Contaduria y Administracion, 2016, pág. 562) ¨Este índice se conoce también con el nombre de rentabilidad económica, y muestra la capacidad del activo total (sin descontar el valor de las depreciaciones y las provisiones) para producir utilidades¨

Tabla 108 Rentabilidad de activos

ANÁLISIS DE INDICADORES		
R.A.	=	Utilidad Neta / Activo Total
R.A.	=	5.184,00 / 6.718,76
R.A.	=	0,77

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

5.4.7.2 Índice de liquidez

(Soto, 2011, pág. 142) ¨Los indicadores de liquidez son importantes para las empresas. La búsqueda de una madurez económica organizacional, tiene que ver con la búsqueda de un buen indicador de liquidez que apoye las necesidades futuras de la organización ¨

Tabla 109 Índice de liquidez

ÍNDICE DE LIQUIDEZ	
Liquidez	ACTIVO CORRIENTE / PASIVO CORRIENTE
Liquidez	$ 1.671,36 / $ 4.486,06
% Liquidez	37%

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

5.4.7.3 Índice de endeudamiento

(Sastre, 2013) ¨Relacionan recursos y compromisos ¨

Tabla 110 Índice de endeudamiento

ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO	
Endeudamiento	TOTAL PASIVO / TOTAL ACTIVO
Endeudamiento	$ 4.486,06 / $ 6.718,76
% Endeudamiento	67%

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Leonardo Crespo

5.4.7.4 Análisis financiero

- **VAN:** Como presenta la Tabla 95 del valor actual neto se obtendrá en el plazo de 5 años $ 6.684,65 / 100 = 66,85% (es decir por cada 0,67 dólar invertido en el transcurso del período), demuestra claramente que el proyecto es rentable.
- **TIR:** Indica en la Tabla 96 de la Tasa interna de retorno que existe el 41% de rentabilidad por lo que el proyecto está con buenas expectativas para ser ejecutado en el mercado.
- **ROE:** Como se apreciar la Tabla 107 de la rentabilidad patrimonial se ve que por cada cien dólares invertidos en el patrimonio se obtendría $ 1,16 indica una ganancia favorable para la empresa.
- **ROA:** Al apreciar la Tabla 108 de rentabilidad de activos se evidencia que se obtendría $ 0,77 para el aprovechamiento de todos los recursos de la empresa, con respecto al beneficio hay una ganancia promedio a favor.
- **Índice de Liquidez:** Como se denota en la Tabla 109 de índice de liquidez existe un 37% de liquidez para llegar a cubrir todas las obligaciones adquiridas a corto plazo, es un índice bueno para la empresa al querer emprender en el mercado laboral.

- **Índice de endeudamiento:** Como refleja en la tabla 110 del índice de endeudamiento vemos que, el 67% es un índice manejable para contraer obligaciones a corto plazo, indica que por cada cien dólares que tiene la empresa en los activos se adeuda $ 67,00 siendo este un indicador que se puede conllevar para el pago de dichas obligaciones adquiridas.

CAPÍTULO VI

6 ANÁLISIS DE IMPACTO

6.1 Impacto ambiental

(García, 2012, pág. 173) ¨es un procedimiento jurídico-administrativo de recogida de información, análisis y predicción, destinado a anticipar, corregir y prevenir los posibles directos e indirectos que la ejecución de una determinada obra o proyecto causa sobre el medio ambiente¨

A&G Asesores y Gestionadores es una empresa que posee un impacto ambiental positivo - bajo para el medio ambiente.

Esto se logra determinar mediante una serie de indicadores que contienen una medición de valoración cuantitativa.

- ✓ La empresa al estar ubicada en una calle secundaria disminuye el efecto del ruido y el smog.
- ✓ Además, para la realización de la actividad para la que se constituirá esta empresa el impacto de ruido es de 50dB considerado normal ya que se trata de una conversación estándar con el cliente.
- ✓ En cuanto a los desechos derivados por la empresa no son de tipo orgánico, lo que nos ayuda a reciclar el papel.
- ✓ Con respecto a los camiones de basura, por el lugar en el que está ubicado la empresa, la recolección se realiza todos los días.

6.2 Impacto económico

(Katz, 2009, pág. 142) ¨el impacto económico se centra en la administración de los recursos económicos en las empresas, promover el mantenimiento de la confidencialidad y privacidad de la información, y la propiedad intelectual¨

La empresa generará un impacto económico bueno, empezando con el aporte a la matriz productiva por la generación de empleo que se brindará y que estará dirigido a diversos tipos de profesionales, lo cual ayudara a cada uno de ellos a mejorar su calidad de vida y la de sus familias, también contribuirá al país por el pago de impuestos que se realizaran ya que por medio de los estudios financieros antes realizados sabemos que contamos con rentabilidad para poder lograrlo.

6.3 Impacto de servicio

(S.L., 2010, pág. 10) ¨La actitud del cliente respecto a la calidad del servicio cambia a medida que va conociendomejor el producto y mejora su nivel de vida. En un principio, suele contentarse con el producto base, sin servicios y por lo tanto, mas barato¨

El impacto de servicio que se generará, será a través de la plena satisfacción del cliente; ya que nuestra empresa está destinada a ayudar a solucionar los problemas e inconvenientes que cada de uno de ellos presente, mediante un servicio personalizado y un seguimiento continuo hasta que se logre la solución de la dificultad presentada, para de esta manera lograr que nuestra mayor publicidad sean nuestros propios clientes que recomienden a la empresa como eficaz, eficiente y que brinda un servicio de calidad.

6.4 Impacto social

Con el presente proyecto se genera un impacto social beneficioso para la sociedad ya que se presenta la oportunidad de trabajo a varias personas en diferentes áreas de la empresa para su respectivo desenvolvimiento, también se realizará estudios para lograr una mayor inserción con la comunidad, anhelando que posterior a la realización del proyecto este no cause afección a empresas aledañas, se desea una competencia limpia para potenciar los impactos positivos y controlar los negativos.

CAPÍTULO VII

7 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 Conclusiones

- Después de realizado el proyecto por medio de un estudio de factibilidad, se ha podido llegar a la conclusión de que la implementación de esta microempresa tendrá mucha acogida por parte del cliente y cumplirá con las perspectivas del mismo.

- Esta microempresa cuenta con un sistema minuciosamente estructurado y un personal altamente capacitado para poder brindar un servicio de calidad, siempre enfocado en la plena satisfacción del cliente, además de esto contamos con un ambiente infraestructural y diseño de interiores fresco y cómodo para que la espera del cliente sea agradable y des estresante.

- También dentro de este estudio se logrará determinar que al momento de implementar la microempresa contaríamos con una rentabilidad agradable para el sustento de quienes formaríamos parte de esta organización.

- En cuanto a la parte tecnológica la microempresa cuenta con un software y una velocidad de internet alta para poder servir de mejor manera y no hacer que la línea de espera sea interminable, además de tener equipos de computación de muy buenas características para el soporte de los sistemas,

también contamos con sistemas de información que sean de apoyo para la toma de decisiones y sirvan para el mejoramiento continuo de la empresa.

- La empresa también brinda un plus inmejorable dentro del sector, que es el de ofrecer asesoría a nuestros clientes en lugares que no sean nuestras instalaciones esto se debe a que en este tiempo las personas que laboran y son padres de familia tienen muchas actividades durante el día y les queda poco tiempo para resolver asuntos personales, los cuales nuestra empresa los aprovecha para ser un apoyo y ayudar a resolver los inconvenientes que por desconocimiento o por falta de tiempo las personas no lo pueden realizar, brindando el servicio en la comodidad de sus hogares o en un tiempo libre en sus lugares de trabajo, contando con un precio bajo y proporcionando calidad, trabajando con eficiencia y eficacia, ya que esta es nuestra principal carta de presentación saber que nuestros clientes van satisfechos después de recibir el servicio.

- En cuanto al personal dentro del plan de estrategias contará con un capacitador, el cual pondrá al tanto a los trabajadores de nuevas implementaciones dentro de la empresa ya sean estas actualizaciones de sistemas o nuevos procesos, también los empleados de toda la empresa tendrán charlas de motivación y juegos para lograr una mejor integración entre todos.

7.2 Recomendaciones

- La empresa deberá ser legalmente constituida acatando todas las reglas y normas que el Municipio y el Gobierno exigen.
- Deberá contar con todos sus documentos al día como actas, nombramientos, certificados etc.
- Deberá contratar a sus empleados con salarios dignos y realizar contratos de trabajo debidamente legalizados en el Ministerio del Trabajo.
- Deberá afiliar a sus trabajadores al Instituto de Seguridad Social y cumplir con pagos como Fondos de Reserva, horas extras etc, siguiendo con las normas de la institución gubernamental.
- Aunque la empresa sea de servicio deberá realizar estrategia para bajar los costos con nuestros proveedores.
- Realizar estrategias publicitarias para dar a conocer en diferentes sectores de la ciudad nuestro servicio y de esta manera poder potenciar mucho más a la empresa.
- Contar con un proceso continuo de toda la información financiera y económica.
- Realizar trimestralmente revisiones de estados financieros para medir la rentabilidad de la empresa.
- Revisar continuamente los procesos para lograr un mejoramiento continuo y resolver ciertas falencias que se presenten.

Bibliografías

Aguer Hortal, M., & Pérez Gorostegui, E. (2010). *Manual de administración y dirección de empresas.* Madrid: Editorial Universitaria Ramón Areces.

Aguirre, H. M. (2012). *Matemáticas financieras.* Mexico, D.F.: Cengage Learning.

Ahmad H Juma´h. Ph. D., C. (2015). *Introducción a la información contable estimación y aplicación para la toma de decisiones.* Alcoy (Alicante): Editorial Área de Innovación y Desarrollo, S.L.

Ahmad H Juma´h. Ph. D., C. (2015). *Introduccion a la información contable, estimación y aplicación para la toma de decisiones.* Alcoy (Alicante): Editorial Área de Innovación y Desarrollo, S.L.

Antonio, F. U. (2015). *Proyectos de Inversion para las PYME.* Bogotá: Ecoe-Ediciones.

Arbós, L. C. (2012). *Organizacion de la produccion y direccion de operaciones.* Madrid: Diaz de Santos, S.A.

Arbós, L. C. (2012). *Organización de la producción y dirección de operaciones.* Madrid: Ediciones Díaz de Santos, S.A.

Arca, F. G. (2005). *Getsion Comercial de la PYME.* España: Ideaspropias.

Ayala Brito, G., & Becerril Sanchez, B. (2016). *Finanzas Bursátiles.* Mexico: Novedades Editores.

Baca Urbina, G., Cruz Valderrama, M., & Romero Vallejo , J. S. (2014). *Proyectos Ambientales en la Industria.* Mexico: Patria S.A.

Bach, A. R. (2014). *Gestion Economica y Financiera de la empresa.* Madrid, España: Paraninfo, S.A. 1.ª edicion.

Bach, A. R. (2014). *Gestión económica y financiera de la empresa.* Madrid, ESPAÑA: Paraninfo.

Banco Central del Ecuador . (abril de 2017). *BCE*. Obtenido de https://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion

Barquero, A. V. (2005). *Las nuevas fuerzas del desarrollo.* Barcelona: Antoni Bosch.

Borrero Páez, A., & Ortiz Tovar, O. (2016). *PYMES Implementación de normas de información financiera internacional.* Barranquilla: UNIVERSIDAD DEL NORTE.

Carlos A. Zúniga Gonzáles, P. (2011). *Texto Basico de Economía Agrícola su importancia para el Desarrollo Local Sostenible* . Nicaragua: UNAN.

Casado Diaz, A., & Sellers Rubio, R. (2006). *Direccion de Marketing.* San Vicente - España: ECU.

Castaño Tamayo, R. A., & González González , H. (2011). *Ideas economicas minimas.* Bogota: ECOE.

Castillo Castevllí, A., González Navarro, A. M., & Astorga Sánchez, J. A. (2008). *Contabilidad Financiera.* Barcelona: Ariel S.A.

Cuartas, D. H. (2008). *Pricipios de Administracion.* Medellin: Fondo Editorial ITM.

Cuenca, H. C. (2015). *Contabilidad de entidades de economia solidaria bajo NIIF para PyME.* Bogotá: ECOE Ediciones.

Diez de Castro, E. C., & Rosa Díaz, I. M. (2008). *Gestion de precios.* Madrid: ESIC.

Empresas, D. y. (2008). *GESTION DE PROYECTOS.* España: Vertice.

Eslava, J. d. (2015). *Pricing: Nuevas estrategias de precios.* Pozuelo de Alarcon (Madrid): ESIC.

Estrella Ramón, A., & Segovia López, C. (2016). *Comunicacion integrada de marketing.* Madrid: ESIC.

Fernández, J. A. (2014). *Contabilidad Básica.* Mexico: Patria.
Fernández, J. A. (2014). *Contabilidad Básica.* Mexico: Patria.
Fernández, J. A. (2014). *Contabilidad de la estructura financiera de la empresa.* Mexico: Patria.
Fernandez, R. L. (2010). *Logistica Comercial.* Madrid: Paraninfo.
Fernnadez, S. C. (2013). *Técnicas de información y atención al cliente/consumidor.* España: Paraninfo S.A.
Fierro Martinez, A. M., Fierro Celis, F. A., & Fierro, C. F. (2016). *Contabilidad de pasivos con estandares internacionales para pymes.* Bogotá: ECOE Ediciones.
Fischer de la Vega, L. E., & Espejo Callado, J. (2011). *MERCADOTECNIA.* México: Mc Graw Hill.
Fischer de la Vega, L. E., & Espejo Callado, J. (2011). *MERCADOTECNIA.* México: Mc Graw Hill.
Flores, J. A. (2013). *Tecnicas de comunicacion personal y grupal.* San Vicente : ECU.
Fontbona, J. C. (2012). *Las auditorias de relaciones publicas.* Barcelona: UOC.
Franco, N. T. (2008). *Marketing Jurídico sus relaciones con la responsabilidad profesional.* Bogota: Editorial Universidad del Rosario.
Fuentes, C. J. (2017). *Estados Financieros Basicos* . Mexico: ISEF.
Fuentes, C. J. (2017). *Estados Financieros Basicos* . Mexico: ISEF .
Gaitán, R. E. (2012). *Estados Financieros Basicos bajo NIC/NIIF*.* Bogotá, D.C.: ECOE Ediciones.
García, R. F. (2012). *Principales obligaciones medioambientales para la pequeña y mediana empresa.* Aicante España: ECU.
Gonzalez, M. M. (2015). *Contabilidad y analisis de costos.* Monterrey Mexico: GRUPO EDITORIAL PATRIA.
Gonzalo Bello R. (2007). *Operaciones Bancarias en Venezuela.* Caracas, Venezuela: Editorial Texto C.A.
Gonzalo Bello R. (2007). *Operaciones Bancarias en Venezuela: teoria y practica.* Caracas, Venezuela: Editorial Texto, C.A.
Gorostegui, E. P. (2014). *FUNDAMENTOS DE ECONOMIA DE LA EMPRESA.* Madrid: Editorial Universitaria Ramon Areces.
Griffin, R. W. (2011). *Administracion.* Mexico: Cengage Learning.
Guerrero Reyes, J. C., & Galindo Alvarado, J. F. (2014). *Contabilidad para administradores.* Mexico D.F.: Grupo editorial Patria.
Guerrero Reyes, J. C., & Galindo Alvarado, J. F. (2014). *Contabilidad para administradores.* Mexixo D.F.: Patria.
Haro de Rosario, A., & Rosario Díaz, J. F. (2017). *Gestion Financiera.* Almeria - España: edual.
Huertas Garcia, R., & Domínguez Galcerán, R. (2008). *Decisiones estrategicas para la direccion de operaciones en emoresas de servicios y turisticas.* Barcelona: UBe.
Iess. (30 de Noviembre de 2001). *Iess Institucion*. Obtenido de https://www.iess.gob.ec/es/inst-quienes-somos
INEC. (01 de Marzo de 2016). *ecuadorencifras.* Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2016/Marzo-2016/Presentacion%20Empleo_0316.pdf

INEC. (01 de Marzo de 2016). *ecuadorencifras.* Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2016/Marzo-2016/Presentacion%20Empleo_0316.pdf

INEC. (01 de 04 de 2017). *www.ecuador en cifras.gob.ec*. Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/canasta/

Irarrázabal, A. (2010). *Contabilidad fundamentos y usos.* Santiago, Chile: Ediciones UC.

Jerez Riesco, J. L., & Garcia-Mendoza, A. (2010). *Marketing Internacional para la expansion de la empresa.* Madrid: Esic EDITORIAL.

Juan, Maria Iborra, Ángels Dasi Coscollar, Consuelo Dolz Dolz y Carmen Ferrer Ortega. (2014). *Fundamentos de direccion de empresas.* Madrid: Paraninfo S.A 2ª Edicion.

Katz, R. (2009). *El papel de las tic en el desarrollo.* Madrid España: Ariel.

Krugman, P., Wells, R., & Olney, M. (2008). *Fundamentos de Economia.* Barcelona: EDITORIAL REVERTÉ S.A.

Lacarte, J. (2012). *Finanzas Corporativas Aplicadas Cuánto vale uan empresa?* Digital edition.

Leiceaga, C., & Hernández, Á. L. (2012). *Economía de la empresa.* España: DONOSTIARRA, S.A.

Longenecker, J., & Palich, L. (2012). *Administracion de pequeñas empresas.* Mexico: Cengage Learning.

Lopez, I. G. (2009). *Gestion del Comercio Exterior.* Madrid España: Esic.

Luna, O. F. (2011). *Sistemas de Contro Interno para Organizaciones.* Lima Peru: Instituto de Investigacion en Accountabillity y Control - IICO.

Mankiw, N. G. (2012). *Principios de Economía Sexta edicion* . Mexico, D.F.: Cengage Learning Editores, S.A. de C.V.

Martínez Pedrós, D., & Milla Gutierrez, A. (2005). *LA ELABORACION DEL PLAN ESTRATEGICO Y SU IMPLANTACION A TRAVES DEL CUADRO DE MANDO INTEGRAL.* España: Diaz de Santos.

Martínez Pedrós, D., & Milla Gutiérrez, A. (2012). *Introduccion al Plan Estrategico.* Madrid: Ediciones Díaz de Santos.

Martínez Pedrós, D., & Milla Gutiérrez, A. (2012). *La elaboracion del plan estrategico y su implantacion a traves del cuadro de mando integral.* Madrid: Diaz de Santos, S.A.

Mendoza Roca, C., & Ortiz Tobar, O. (2016). *Contabilidad Financiera para Contaduria y Administracion.* Bogotá: ECOE Ediciones.

Mendoza Roca, C., & Ortiz Tovar, O. (2016). *Contabilidad Financiera para Contaduria y Administracion.* Bogotá: ECOE EDICIONES.

Ministerio de Finanzas de la provincia de Cordoba . (2015). *ADMINISTRACION FINANCIERA GUBERNAMENTAL.* Cordoba: EDITORIAL COPIAR.

Montoro Sánchez, M., Martin de Castro, G., & Díez Vial, I. (2014). *Economia de la empresa.* Madrid: Paraninfo S.A.

Morales Castro, A., & Morales Castro, J. A. (2014). *FINANZAS.* México: Patria.

Peters, E. D. (2013). *Union de Universidades de America Latina y el Caribe.* Mexico,D.F.: Editores Buena Onda, S.A. de C.V.

Piketty, T. (2014). *El Capital en el siglo XXI.* Mexico: Fondo de Cultura economica.

Prado, E. G. (2014). *Marketing y plan de negocio de la microempresa.* España: Paraninfo S.A.

Rajadell, M., Trullás , O., & Simo, P. (2014). *Contabilidad para todos. Introduccion al Registro Contable.* OmniaScience.

Rajadell, M., Trullás, O., & Simo, P. (2014). *Contabilidad para todos.* Barcelona: Omnia Science.
Ramos, O. R. (2013). *Nuevas tendencias en el Negocio Electronico.* EE.UU: Copyright.
Rendón, O. H. (2014). *Modelo del plan de negocios.* Mexico: Patria.
Rendón, Ó. H. (2014). *Modelo del plan de negocios.* Mexico: Patria.
Rendón, Ó. H. (2014). *Plan de negocios.* Mexico: Patria.
Rivera Camino, J., & Hernandez, C. (2015). *Marketing Financiero.* Madrid: ESIC.
Rivera Camino, J., & López-Rua, M. (2012). *Direccion de marketing Fundamentos y aplicaciones.* Madrid: ESIC.
Robbins P., Stephen y Coulter, Mary. (2010). *ADMINISTRACION 10 Edicion.* Mexico D.F.: Pearson.
Rodriguez Ardura, I., Montes, G. A., López Prieto, Ó., Maraver Tarifa, G., Martínez Arguelles, M. J., Jimenez Zarco, A. I., . . . Martinez López, F. J. (2006). *Principios y estrategias de marketing.* Barcelona: UOC.
Rodriguez Franco, Jesus; Rodriguez Jimenez, Elva Cristina; Pierdant Rodriguez, Alberto Isaac. (2014). *Matematicas Financieras.* Mexico: Grupo Editorial Patria.
Rus, G. d. (2008). *Analisis Coste-Beneficio Evaluacion economca de pliticas y proyectos de inversión* . España: Ariel S.A.
S.L., P. V. (2010). *Atencion al Cliente.* España: Vertice.
Sanchez, E. F. (2010). *Administracion de Empresas.* Madrid: Paraninfo.
Sanchez, E. F. (2010). *Administracion de Empresas.* Madrid: Paraninfo.
Sanchez, E. F. (2010). *Administracion de Empresas.* Madrid: Paraninfo S.A.
Sastre, R. (2013). *La Direccion de las Organizaciones: de la Teoria a la Practica.* Buenos Aires: Universitaria de Buenos Aires.
Serrano, J. E. (2011). *Gestion Comercial y servicio de atencion al cliente.* Madrid: Paraninfo, S.A.
Serrano, M. J. (2013). *GESTIÓN LOGÍSTICA Y COMERCIAL.* España: Paraninfo S.A.
Serrano, M. M. (2009). *Metodología y técnica participativa.* Barcelona: UOC.
Soto, C. A. (2011). *Costos para PyME.* Bogotá D.C.: ECOE.
SRI. (s.f.). *SRI.* Obtenido de http://www.sri.gob.ec/DocumentosAlfrescoPortlet/descargar/ab30edb5-4e52-4623-a550-19f19480f295/Guia+basica+RUC+final.pdf.
Talaya, A. E., Garcia de Madariaga Miranda, J., Narros González , M. J., Olarte Pascual, C., Reinares Lara, E. M., & Saco Vásquez, M. (2008). *Principios de Marketing.* Madrid: ESIC.
Tercero, D. J. (2011). *Manual de Macroeconomía.* España: Lulu.com.
Urbina, G. B. (2015). *Proyectos de sistemas de informacion.* Mexico: Grupo Patria.
Uribe, J. A. (2015). *Proyectos de Inversión para las PYME.* Bogotá: Ecoe-Ediciones.
Uribe, J. A. (2015). *Proyectos de inversiones para las PYME.* Bogotá: ECOE.
Ventura, J. (2008). *Analisis estrategico de la Empresa.* Madrid: Paraninfo S.A.
Vértice, E. (2010). *DIRECCION DE MARKETING.* España: VÉRTICE.
Wells, P. K. (2007). *Introduccion a la Economia Macroeconomia.* Barcelona: EDITORIAL REVERTÉ S.A.
Williamsom, J. G. (2012). *El desarrollo economico mundial.* Zaragoza: UNE.

ANEXOS

Anexos 1 Encuestas

La presente encuesta la realizo con el fin de investigación para la obtención del título de Tecnólogo en Administración Bancaria y Financiera, es de mucha utilidad que pueda contestar este breve cuestionario respecto a sus preferencias. Estas respuestas se mantendrán en el más absoluto anonimato, utilizándolo sólo para fines del proyecto.

Datos Generales

Edad: 24 Sexo: M____ F X Fecha: 22/06/2017

Marque con una X a las siguientes preguntas:

1. **¿Es usted empleado privado o público?**

☑ Privado

☐ Publico

2. **¿Qué relación lo asocia a usted al IESS?, si su respuesta es de afiliado en cualquier categoría continúe a la pregunta Nª 4.**

☐ Empleador

☑ Afiliado bajo relación de dependencia

☐ Afiliado voluntario

3. **¿Conoce usted sus obligaciones como empleador para llevar a cabo el cumplimiento de la ley?**

☐ Si

☑ No

☐ Tal vez

4. **¿Conoce usted sobre sus beneficios de ley como empleado?**

☑ Sí

☐ No

☐ Tal vez

5. **¿Sabe usted que es un servicio personalizado?**

☐ Sí

☑ No

6. **De 1 a 5 (siendo 5 el más importante y 1 el menos significativo). ¿Qué tan importante seria para usted recibir un servicio de asesoría personalizado, confiable y de calidad?**

☐ 1

☐ 2

☐ 3

☐ 4

☑ 5

7. **Cuando usted va en busca de un servicio ¿Cuál es el factor más influyente en la toma de su decisión?**

- [x] Precio
- [x] Calidad
- [ ] Ubicación
- [ ] Horario de atención
- [ ] Ninguno

8. **¿Le agradaría que la empresa se encargue de la generación de sus comprobantes de pago mensuales, y del seguimiento de trámites mediante la verificación del sistema bajo su autorización?**

- [x] Sí
- [ ] No
- [ ] Tal vez

9. **¿Con que frecuencia cree usted que necesitaría recibir un servicio de asesoría?**

- [ ] Mensual
- [x] Trimestral
- [ ] Semestral
- [ ] Anual
- [ ] Cuantas veces lo necesite

10. **¿Usted para recibir asesoría en que temas cree que tiene mayor desconocimiento?**

- [ ] IESS
- [ ] Ministerio de Trabajo
- [x] Ambos

11. **¿Qué necesidades frecuentemente tiene usted con los servicios que el IESS brinda?**

- [ ] Claves personales
- [x] Préstamos Quirografarios e Hipotecarios
- [ ] Cesantía
- [ ] Fondos de Reserva

Otros (Especifique) _____

12. ¿Le gustaría contar con un servicio asesor de seguridad social y laboral en otro lugar que no sea la oficina?

- [x] Sí
- [ ] No
- [ ] Tal vez

13. ¿En qué lugar desearía que sea brindado el servicio?

- [x] Domicilio
- [ ] Lugar de Trabajo

Otro (Especifique) _____

14. ¿Conoce usted alguna otra empresa de la misma categoría que brinde este servicio?

- [ ] Sí
- [x] No

15. ¿Conoce usted hasta que fecha deben ser pagaderos los décimos tercero y cuarto?

- [x] Sí
- [ ] No

16. ¿Sabe usted la diferencia entre los valores a recibir de los décimos Tercero y cuarto?

- [x] Sí
- [ ] No

17. ¿Está usted de acuerdo en que el precio que se cobre por servicio sea de acuerdo al tiempo y a la complejidad de cada caso?

- [x] Sí
- [ ] No

18. ¿Qué precio estaría usted dispuesto a cancelar por tramites simples que sean de poco tiempo y mínima complejidad?

- [ ] $5
- [ ] $7
- [x] $10

La presente encuesta la realizo con el fin de investigación para la obtención del título de Tecnólogo en Administración Bancaria y Financiera, es de mucha utilidad que pueda contestar este breve cuestionario respecto a sus preferencias. Estas respuestas se mantendrán en el más absoluto anonimato, utilizándolo sólo para fines del proyecto.

Datos Generales

Edad: 35 Sexo: M___ F_X_ Fecha: _____

Marque con una X a las siguientes preguntas:

1. **¿Es usted empleado privado o público?**

☐ Privado

☒ Publico

2. **¿Qué relación lo asocia a usted al IESS?, si su respuesta es de afiliado en cualquier categoría continúe a la pregunta Nª 4.**

☐ Empleador

☒ Afiliado bajo relación de dependencia

☐ Afiliado voluntario

3. **¿Conoce usted sus obligaciones como empleador para llevar a cabo el cumplimiento de la ley?**

☐ Si

☒ No

☐ Tal vez

4. **¿Conoce usted sobre sus beneficios de ley como empleado?**

☐ Sí

☒ No

☐ Tal vez

5. **¿Sabe usted que es un servicio personalizado?**

☐ Sí

☒ No

6. **De 1 a 5 (siendo 5 el más importante y 1 el menos significativo). ¿Qué tan importante seria para usted recibir un servicio de asesoría personalizado, confiable y de calidad?**

☐ 1

☐ 2

☒ 3

☐ 4

☐ 5

7. **Cuando usted va en busca de un servicio ¿Cuál es el factor más influyente en la toma de su decisión?**

- ☐ Precio
- ☐ Calidad
- ☐ Ubicación
- ☒ Horario de atención
- ☐ Ninguno

8. **¿Le agradaría que la empresa se encargue de la generación de sus comprobantes de pago mensuales, y del seguimiento de trámites mediante la verificación del sistema bajo su autorización?**

- ☐ Sí
- ☒ No
- ☐ Tal vez

9. **¿Con que frecuencia cree usted que necesitaría recibir un servicio de asesoría?**

- ☐ Mensual
- ☐ Trimestral
- ☒ Semestral
- ☐ Anual
- ☐ Cuantas veces lo necesite

10. **¿Usted para recibir asesoría en que temas cree que tiene mayor desconocimiento?**

- ☒ IESS
- ☐ Ministerio de Trabajo
- ☐ Ambos

11. **¿Qué necesidades frecuentemente tiene usted con los servicios que el IESS brinda?**

- ☒ Claves personales
- ☐ Préstamos Quirografarios e Hipotecarios
- ☐ Cesantía
- ☐ Fondos de Reserva

Otros (Especifique) _____

12. **¿Le gustaría contar con un servicio asesor de seguridad social y laboral en otro lugar que no sea la oficina?**

- [ ] Sí
- [ ] No
- [x] Tal vez

13. **¿En qué lugar desearía que sea brindado el servicio?**

- [ ] Domicilio
- [x] Lugar de Trabajo

Otro (Especifique) _____

14. **¿Conoce usted alguna otra empresa de la misma categoría que brinde este servicio?**

- [ ] Sí
- [x] No

15. **¿Conoce usted hasta que fecha deben ser pagaderos los décimos tercero y cuarto?**

- [x] Sí
- [ ] No

16. **¿Sabe usted la diferencia entre los valores a recibir de los décimos Tercero y cuarto?**

- [x] Sí
- [ ] No

17. **¿Está usted de acuerdo en que el precio que se cobre por servicio sea de acuerdo al tiempo y a la complejidad de cada caso?**

- [x] Sí
- [ ] No

18. **¿Qué precio estaría usted dispuesto a cancelar por tramites simples que sean de poco tiempo y mínima complejidad?**

- [x] $5
- [ ] $7
- [ ] $10

Anexos 2 Formulario de inscripción para obtener el Ruc

SRI ...le hace bien al país! REPÚBLICA DEL ECUADOR SERVICIO DE RENTAS INTERNAS FORMULARIO RUC 01-A	INSCRIPCIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN GENERAL DEL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES - RUC SOCIEDADES SECTOR PRIVADO Y PÚBLICO	ORIGINAL: SRI www.sri.gob.ec

A.- IDENTIFICACIÓN

01	RUC
02	RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL
03	NOMBRE DE FANTASÍA O COMERCIAL

Estimado Contribuyente, seleccione el trámite que va a realizar:

☐ INSCRIPCIÓN	☐ ACTUALIZACIÓN
* Si el trámite corresponde a Inscripción deberá marcar con una X y llenar todo el formulario. * No es necesario marcar con una X todas las secciones	* Si el trámite corresponde a Actualización, deberá marcar con una X adicionalmente en cada sección cuya información requiera actualizar y llenar todos los campos de dicha sección.

☐ **B.- RAZÓN SOCIAL - NOMBRE DE FANTASÍA O COMERCIAL (De conformidad a lo señalado en la sección A.- IDENTIFICACIÓN**
Sólo marcar en caso de ACTUALIZACIÓN

☐ **C.- DATOS DE CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD**

	FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES		
04	día	mes	año

☐ **D.- ORIGEN DE LA SOCIEDAD (distinto a Constitución, cuando corresponda)**

ORIGEN (Escoja una opción)					
05	FUSIÓN		06	ESCISIÓN	

☐ **E.- DATOS DEL CONTADOR**

07	RUC CONTADOR	08	NOMBRE DEL CONTADOR

☐ **F.- IDENTIFICACIÓN Y UBICACIÓN DEL DOMICILIO DEL REPRESENTANTE LEGAL**

09	APELLIDOS Y NOMBRES O RAZÓN SOCIAL				
10	NACIONALIDAD	11	C.I., RUC O PASAPORTE	12	TIPO DE VISA (EXTRANJERO)
13	PROVINCIA	14	CANTÓN		
15	PARROQUIA	16	CALLE		
17	NÚMERO	18	INTERSECCIÓN		
19	REFERENCIA				
20	TELÉFONO (CELULAR O CONVENCIONAL)	21	CORREO ELECTRÓNICO		

☐ **G. - UBICACIÓN DE LA SOCIEDAD (MATRIZ)**

22	PROVINCIA	23	CANTÓN	24	PARROQUIA		
25	CIUDADELA	26	BARRIO	27	CALLE	28	NÚMERO
29	INTERSECCIÓN	30	MANZANA	31	CONJUNTO	32	BLOQUE
33	EDIFICIO O CENTRO COMERCIAL			34	No. DE OFICINA	35	No. PISO	36	KM
37	CAMINO	38	CARRETERO	39	REFERENCIA UBICACIÓN		

☐ **H. - MEDIOS DE CONTACTO DE LA SOCIEDAD (MATRIZ)**

40	TELÉFONO 1	41	TELÉFONO 2	42	TELÉFONO 3	43	FAX
44	CELULAR	45	APARTADO POSTAL	46	CORREO ELECTRÓNICO	47	SITIO WEB

☐ **I.- ACCIONISTAS, SOCIOS, PARTICIPES O BENEFICIARIOS**

	CÉDULA / RUC / PASAPORTE	TIPO DE VISA	Apellidos y Nombres / Razón o Denominación Social	NACIONALIDAD	DOMICILIO TRIBUTARIO (PAÍS O CIUDAD)	% PARTICIPACION
48						
49						
50						
51						
52						

☐ **J.- ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL (De conformidad con los documentos de creación presentado por el contribuyente)**

☐ **K.- ACTIVIDADES ECONÓMICAS ADICIONALES (MATRIZ) (De conformidad con los documentos de creación presentado por el contribuyente)**

El presente documento no puede ser presentado con tachones o enmendaduras, caso contrario debe ser reemplazado por un formulario nuevo		FIRMAS DE RESPONSABILIDAD
Nota: Declaro que los datos contenidos en este formulario son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se deriven (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).	*AUTORIZACIÓN: Autorizo al señor/a _____ con cédula de identidad o ciudadanía, o pasaporte No. _____, para que realice la inscripción o actualización del RUC registrado en este formulario.*	FIRMA REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO

Anexos 3 Requisitos para obtener la patente

INSTRUCTIVO FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN O ACTUALIZACIÓN
REGISTRO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS TRIBUTARIAS – RAET (PATENTE)
PERSONAS NATURALES NO OBLIGADAS A LLEVAR CONTABILIDAD

El formulario deberá ser llenado con letra imprenta, sin borrones, tachones o enmendaduras conforme las siguientes instrucciones:

Fecha: Fecha de presentación del formulario de Inscripción o Actualización en las ventanillas

A. IDENTIFICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE

APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS:	Apellidos y nombres completos como constan en su cédula de Identidad.
NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN:	Número de identificación o pasaporte del Contribuyente.
FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES:	Fecha de inicio de actividades económicas en el Cantón, que consta en el RUC o en el Reporte de Actualización de datos de Contribuyentes proporcionado por el SRI.
FECHA DE REINICIO DE ACTIVIDADES:	Fecha de reinicio de actividades económicas en el Cantón y que consta en el RUC o en el Reporte de Actualización de datos de Contribuyentes proporcionado por el SRI.

Inscripción/ Actualización: Marcar con una X el casillero correspondiente.

En caso de Inscripción llenar todos los campos del formulario, en caso de Actualización, llenar solo los campos que se requiera actualizar información.

B. DATOS DE UBICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE

PROVINCIA:	No:		La información que se registre en las casillas deberá contener todos los datos necesarios para la ubicación del Contribuyente.
CANTÓN:	CALLE SECUNDARIA:		
PARROQUIA:	REFERENCIA DE UBICACIÓN:		
BARRIO:	CORREO ELECTRÓNICO:		
CALLE PRINCIPAL:	TELÉFONO:	CEL:	

C. DATOS DEL DOMICILIO TRIBUTARIO DEL CONTRIBUYENTE (ESTABLECIMIENTO MATRIZ)

Nº ESTABLECIMIENTO:	EDIFICIO:		Se deberá detallar los datos de localización del domicilio tributario del establecimiento matriz conforme las casillas presentadas, si es necesario especificar de forma más detallada utilice la casilla Referencia de Ubicación.
PROVINCIA:	PISO:		
CANTÓN:	MANZANA:		
PARROQUIA:	VÍA:		
BARRIO:	KM:		
CALLE PRINCIPAL:	REFERENCIA DE UBICACIÓN:		
NO.:	CORREO ELECTRÓNICO:		
CALLE SECUNDARIA:	TELÉFONOS:		
CONJUNTO:	1	2	

D. ESTABLECIMIENTOS EN EL CANTÓN QUITO

Nº ESTABLECIMIENTO:	PISO:		Información que consta en el Registro Único de Contribuyentes
PARROQUIA:	MANZANA:		La información que se registre en estas casillas deberá mantener perfecta correlación con la información de ubicación que conste en la factura o planilla de los servicios básicos del lugar donde ejecuta la actividad económica.
BARRIO:	VÍA:		
CALLE PRINCIPAL:	KM:		
NO.:	REFERENCIA DE UBICACIÓN:		
CALLE SECUNDARIA:	TELÉFONOS:		
CONJUNTO:	1	2	
EDIFICIO:	CORREO ELECTRÓNICO:		Dirección de correo electrónico a la cual se enviarán las claves respectivas. **(Campo Obligatorio)**

E. EN CASO DE ARTESANOS CALIFICADOS POR LA JUNTA NACIONAL DE DEFENSA DEL ARTESANO

NO. DE CALIFICACIÓN ARTESANAL:	La Información debe tener concordancia con la calificación artesanal vigente, emitida por la Junta Nacional de Defensa del Artesano.
FECHA DE CALIFICACIÓN ARTESANAL:	
FECHA DE EXPEDICIÓN DE LA CALIFICACIÓN:	
FECHA DE CADUCIDAD DE LA CALIFICACIÓN:	

F. EN CASO DE PERSONAS CON CAPACIDADES ESPECIALES IGUAL O MAYOR AL 30%

NO. DE CARNÉ DE CONADIS O MINISTERIO DE SALUD:	La información que se registre en estas casillas deberá ser la misma que conste en el carné otorgado por el CONADIS o Ministerio de Salud.
FECHA DE CADUCIDAD:	
PORCENTAJE DE DISCAPACIDAD:	

G. AUTORIZACIÓN TERCERAS PERSONAS

Está información deberá ser completada solo cuando se autorice a una tercera persona a presentar el formulario de Inscripción o Actualización. La persona autorizada no debe firmar.

QUITO ALCALDÍA

MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO
FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN O ACTUALIZACIÓN
DEL REGISTRO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS TRIBUTARIAS – RAET (PATENTE)
PERSONAS NATURALES NO OBLIGADAS A LLEVAR CONTABILIDAD

DD/MM/AAAA
Fecha:

A. IDENTIFICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE	
APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS:	
NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN:	
FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES:	
FECHA DE REINICIO DE ACTIVIDADES:	

INSCRIPCIÓN:		**ACTUALIZACIÓN:**	

En caso de Inscripción llenar todos los campos del formulario, en caso de Actualización, llenar solo los campos que se requiera actualizar información.

B. DATOS DE UBICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE					
PROVINCIA:		CANTÓN:			
PARROQUIA:		BARRIO:			
CALLE PRINCIPAL:				No:	
CALLE SECUNDARIA:					
REFERENCIA DE UBICACIÓN:					
CORREO ELECTRÓNICO:		TELÉFONO:		CEL:	

C. DATOS DEL DOMICILIO TRIBUTARIO DEL CONTRIBUYENTE (ESTABLECIMIENTO MATRIZ)							
NO. ESTABLECIMIENTO:		PROVINCIA:					
CANTÓN:		PARROQUIA:					
BARRIO:							
CALLE PRINCIPAL:						No:	
CALLE SECUNDARIA:							
CONJUNTO:		EDIFICIO:				PISO:	
MANZANA:		VÍA:				KM:	
REFERENCIA DE UBICACIÓN:							
CORREO ELECTRÓNICO:		TELÉFONOS:	1		2		

D. ESTABLECIMIENTOS EN EL CANTÓN QUITO							
NO. ESTABLECIMIENTO:		PARROQUIA:					
BARRIO:							
CALLE PRINCIPAL:						No:	
CALLE SECUNDARIA:							
CONJUNTO:		EDIFICIO:				PISO:	
MANZANA:		VÍA:				KM:	
REFERENCIA DE UBICACIÓN:							
CORREO ELECTRÓNICO:		TELÉFONOS:	1		2		

Llenar la información de al menos uno de los establecimientos ubicados en el Cantón Quito.

E. EN CASO DE ARTESANOS CALIFICADOS POR LA JUNTA NACIONAL DE DEFENSA DEL ARTESANO	
No. DE CALIFICACIÓN ARTESANAL:	
FECHA DE CALIFICACIÓN ARTESANAL:	
FECHA DE EXPEDICIÓN DE LA CALIFICACIÓN ARTESANAL:	
FECHA DE CADUCIDAD DE LA CALIFICACIÓN ARTESANAL:	

F. EN CASO DE PERSONAS CON CAPACIDADES ESPECIALES CON UN PORCENTAJE IGUAL O MAYOR AL 30%	
No. DE CARNÉ DE CONADIS O MINISTERIO DE SALUD:	
FECHA DE CADUCIDAD:	
PORCENTAJE DE DISCAPACIDAD:	

G. AUTORIZACIÓN TERCERAS PERSONAS
Autorizo al señor/a _____ con cédula de identidad o ciudadanía, o pasaporte No. _____, para que realice la Inscripción o Actualización registrado en este formulario.

DECLARO QUE LA INFORMACIÓN PROPORCIONADA EN ESTE DOCUMENTO ES EXACTA Y VERDADERA, POR LO QUE ASUMO LA RESPONSABILIDAD LEGAL QUE DE ELLA SE DERIVE. (Art. 97 del Código Tributario.)

Firma del Contribuyente / Apoderado

Nombres y Apellidos: .....

Cédula / Pasaporte: .....

Anexos 4 Formulario LUAE

FORMULARIO DE SOLICITUD DE LICENCIA METROPOLITANA ÚNICA PARA EL EJERCICIO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS (LUAE) EN EL D.M.Q.

QUITO ALCALDÍA

INFORMACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO

RUC / RISE: | Nombre Comercial:
Establecimiento No.: | Principal: | Sucursal: | Patente / RAET: | Predio No.: | Área útil del establecimiento (m2)
Actividad Económica:

PERSONA NATURAL

C.C. / Pasaporte: | Nombres y Apellidos:

PERSONA JURÍDICA

C.C. / Pasaporte Repr. Legal: | Nombres y Apellidos Repr. Legal
Fecha Nombramiento Repr. Legal: | Razón Social:

IDENTIFICACION DE ACTIVIDAD ECONÓMICA (ROTULACIÓN)

(Cuyo fin exclusivo es la divulgación y/o promoción de la identificación del establecimiento).

Texto del Rótulo

Largo | Ancho | Altura sobre el nivel de la acera | Tipo de material

Ubicación del rótulo — Local
Tamaño de la fachada ____ m² ☐ Propio
Adosado a la fachada frontal ____ m² ☐ Arrendado
Adosado a la pared medianera ____ m²
Adosado a la pared lateral ____ m²

DIRECCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO

Parroquia | Calle principal | Número | Calle secundaria
Sector o Referencia para ubicación | Piso | Oficina / Departamento | Edificio
Teléfono 1 | Teléfono 2 | e-mail | Horario de atención

INSTRUCTIVO FORMULARIO DE SOLICITUD DE LICENCIA METROPOLITANA ÚNICA PARA EL EJERCICIO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS (LUAE) EN EL D.M.Q.

INFORMACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO

Esta sección solicita información general para identificar al establecimiento y será utilizada por las diferentes instancias del Municipio involucradas en el proceso de emisión de la Licencia Metropolitana Única de Funcionamiento: Bomberos, Turismo, y Rotulación.

RUC / RISE No: Corresponde al número de Registro Único de Contribuyente del SRI.
Nombre Establecimiento: Corresponde al nombre con el que los clientes ubican al establecimiento, que puede ser la misma razón social u otro.
Establecimiento No.: Para el caso de tener varios establecimientos bajo el mismo RUC, favor colocar el número de establecimiento descrito en el RUC / RISE e indentificar con una X el casillero correspondiente.
Patente / RAET: Corresponde al número de registro de la Patente o RAET
Predio No: Corresponde al número de predio en el cual se ubica el establecimiento de la actividad económica, independientemente de tratarse de un local propio o arrendado.
Área útil del establecimiento: Registre en metros cuadrados el área del establecimiento donde usted ejerce la actividad económica.
Actividad Económica: Registre la descripción de cada una las actividades económicas que se realiza en el mismo establecimiento, esta descripción debe ser la misma que consta en el Registro Único de Contribuyentes.

TIPO DE CONTRIBUYENTE

PERSONA NATURAL:
Cédula de ciudadanía o Pasaporte: Anotar el número de cédula del propietario del negocio o en caso de ser extranjero, el número del pasaporte.
Nombres y Apellidos: Escribir nombres y apellidos completos del propietario del negocio.

PERSONA JURÍDICA:
C.C. / Pasaporte Repr. Legal: Colocar el número de cédula o pasaporte del representante legal.
Nombres y Apellidos Repr. Legal: Indicar los nombres y apellidos completos del representante legal.
Fecha Nombramiento Repr. Legal: Registrar el día, mes y año en el que fue nombrado el representante legal. / Vigencia: fecha en la que caduca el nombramiento del representante legal.
Razón Social: Registrar nombre de la persona jurídica, empresa o compañía.

INFORMACIÓN PARA CATEGORIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

TURISMO:
En esta sección de ser el caso, deberá registrar claramente la información solicitada. En concordancia con el Decreto Presidencial Nro. 873 está prohibido el funcionamiento de establecimientos dedicados a juegos de azar practicadas en salas de juegos. Toda actividad económica relacionada con el sector del Turismo debe contar con Registro Turístico.

IDENTIFICACIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA (ROTULACIÓN):
En ésta sección deberá registrar claramente la información solicitada en metros cuadrados, siempre y cuando corresponda al rotulo que tiene por fin exclusivo la divulgación, difusión y/o promoción de la identificación o localización del establecimiento.

DIRECCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO:
En estos campos se deberá completar claramente la información solicitada correspondiente a la dirección del establecimiento, es importante que registre al menos un número telefónico y correo electrónico.

CROQUIS DE UBICACIÓN:
Dibujar el croquis de ubicación del establecimiento con el fin de facilitar su localización para la fase de inspección y control.

DECLARACIÓN JURADA Y FIRMA:
El titular de la LUAE es responsable exclusivo del contenido de las declaraciones que, bajo juramento, ha efectuado en el formulario de solicitud.

Anexos 5 Ley Orgánica de Trannsparencia y Acceso a la Informacion Pública

Art. 7 de la Ley Orgánica de Transparencia y Acceso a la Información Pública - LOTAIP			
Literal a2) Base legal que la rige			
Tipo de la Norma	**Norma Jurídica**	**Publicación Registro Oficial (Número y fecha)**	**Link para descargar la norma jurídica**
Carta Suprema	Constitución de la República del Ecuador	R.O. No. 449 20 de octubre de 2008	Constitución de la República
Carta Suprema	Enmiendas a la Constitución de la República del Ecuador	R.O. No. 653 21 de diciembre de 2015	Enmiendas a la Constitución de la República del Ecuador
Código	Código del Trabajo	R.O. Suplemento No. 167 16 de diciembre de 2005	Código del Trabajo
Ley Orgánica	Ley Orgánica para la Justicia Laboral y Reconocimiento del Trabajo en el Hogar	R.o. No. 483 20 de abril de 2015	Ley Orgánica para la Justicia Laboral y Reconocimiento del Trabajo en el Hogar
	Ley Orgánica de Transparencia y Acceso a la Información Pública (LOTAIP)	R. O. No. 337 18 de mayo de 2004	LOTAIP
	Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública (LOSNCP)	R. O. No. 395 4 de agosto de 2008	LOSNCP
	Ley Orgánica de Garantías Jurisdiccionales y Control Constitucional (LOGJCC)	R. O. No. 52 22 de octubre de 2009	LOGJCC
	Ley Orgánica de Servicio Público (LOSEP)	R. O. No. 294 6 de octubre de 2010	LOSEP
	Ley Orgánica de la Contraloría General del Estado	R. O. No. 595 12 de junio de 2002	Contraloría General
	Ley Orgánica del Consejo de Participación Ciudadana y Control Social (CPCCS)	R. O. No. 22 9 de septiembre de 2009	CPCCS
Leyes Ordinarias	Ley de Seguridad Social	R. O. No. 465 30 de noviembre de 2001	Ley de Seguridad Social
Reglamentos de Leyes	Reglamento General a la Ley Orgánica de Transparencia y Acceso a la Información Pública (LOTAIP)	R. O. No. 507 19 de enero de 2005	Reglamento General a la LOTAIP
	Reglamento General a la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública (LOSNCP)	R. O. No. 588 12 de mayo de 2009	Reglamento General a la LOSNCP
	Reglamento a la Ley Orgánica de Garantías Jurisdiccionales y Control Constitucional (LOGJCC)	R. O. No. 127 10 de febrero de 2010	Reglamento a la LOGJCC
	Reglamento a la Ley Orgánica de Servicio Público (LOSEP)	R. O. No. 418 1 de abril de 2011	Reglamento a la LOSEP
Decreto Ejecutivo	Estatuto de Régimen Jurídico de la Administración de la Función Ejecutiva	R. O. No. 536 18 de marzo de 2002	ERJAFE
FECHA ACTUALIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN:		31/07/2017	
PERIODICIDAD DE ACTUALIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN:		MENSUAL	
UNIDAD POSEEDORA DE LA INFORMACIÓN - LITERAL a2):		PROCURADURÍA GENERAL DEL IESS	
RESPONSABLE DE LA UNIDAD POSEEDORA DE LA INFORMACIÓN DEL LITERAL a2):		CRISTIAN DAVID HIDALGO OROZCO	
CORREO ELECTRÓNICO DEL O LA RESPONSABLE DE LA UNIDAD POSEEDORA DE LA INFORMACIÓN:		chidalgo@iess.gob.ec	
NÚMERO TELEFÓNICO DEL O LA RESPONSABLE DE LA UNIDAD POSEEDORA DE LA INFORMACIÓN:		(02) 3969300 EXTENSIÓN 1062	

URKUND

Urkund Analysis Result

Analysed Document: LEONARDO CRESPO.pdf (D30287125)
Submitted: 2017-08-30 07:25:00
Submitted By: leopic20@hotmail.com
Significance: 6 %

Sources included in the report:

urkund_tuquerres_angela_banca_2016.docx (D23321124)
urkund_yance_angel_produccion_2016.docx (D23217433)
THALIA ELIZABETH PINCAY ZAMBRANO.pdf (D30285825)
Joan Gabriel Lara Ramos.docx (D19716090)
PROYECTO FINAL 2015.docx (D15702190)
urkund_quisilema_marisol_banca_2017.docx (D26803934)
ERIK RINCÓN.pdf (D30284351)
https://www.iess.gob.ec/es/inst-quienes-somos
http://www.ecuadorencifras.gob.ec/canasta/

Instances where selected sources appear:

40