



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA:

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA PAPELERÍA CON SERVICIOS PERSONALIZADOS EN DIBUJO ARTÍSTICO, DISEÑO Y CONFECCIÓN DE ARTÍCULOS EN FOAMY, EN EL SECTOR LA COCHA, CIUDAD DE LATACUNGA, PROVINCIA DE COTOPAXI.

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de Licenciada en Administración de Empresas

Autor(a)

Vivian Lizbeth Toscano Cangui

Tutor(a)

Econ. Tania Morales Molina, Msc.

AMBATO– ECUADOR

2021

**AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN
PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TRABAJO DE
TÍTULACIÓN**

Yo, Vivian Lizbeth Toscano Cangui, declaro ser autor del Trabajo de Titulación con el nombre “Plan de negocios para la implementación de una papelería con servicios personalizados en dibujo artístico, diseño y confección de artículos en foamy, en el sector La Cocha, ciudad de Latacunga, provincia de Cotopaxi”, como requisito para optar al grado de Licenciada de Administración de Empresas, autorizo al Sistema de Bibliotecas de la Universidad Tecnológica Indoamérica, para que con fines netamente académicos divulgue esta obra a través del Repositorio Digital Institucional (RDI-UTI).

Los usuarios del RDI-UTI podrán consultar el contenido de este trabajo en las redes de información del país y del exterior, con las cuales la Universidad tenga convenios. La Universidad Tecnológica Indoamérica no se hace responsable por el plagio o copia del contenido parcial o total de este trabajo.

Del mismo modo, acepto que los Derechos de Autor, Morales y Patrimoniales, sobre esta obra, serán compartidos entre mi persona y la Universidad Tecnológica Indoamérica, y que no tramitaré la publicación de esta obra en ningún otro medio, sin autorización expresa de la misma. En caso de que exista el potencial de generación de beneficios económicos o patentes, producto de este trabajo, acepto que se deberán firmar convenios específicos adicionales, donde se acuerden los términos de adjudicación de dichos beneficios.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Ambato, a los doce días del mes de febrero de 2021, firmo conforme:

Autor: Vivian Lizbeth Toscano Cangui

Firma: 

Número de Cédula: 050437309-3

Dirección: Cotopaxi, Latacunga, Juan Montalvo, La Cocha.

Correo Electrónico: viviantoscanocangui@gmail.com

Teléfono: 0999982761- 2103038

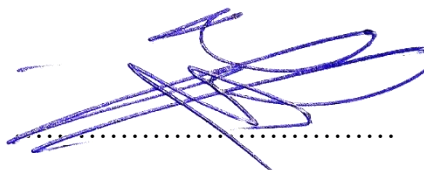
APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Titulación “PLAN DE NEGOCIO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA PAPELERÍA CON SERVICIOS PERSONALIZADOS EN DIBUJO ARTÍSTICO, DISEÑO Y CONFECCIÓN DE ARTÍCULOS EN FOAMY, EN EL SECTOR LA COCHA, CIUDAD DE LATACUNGA, PROVINCIA DE COTOPAXI” presentado por Vivian Lizbeth Toscano Cangui, para optar por el Título de Licenciada de Administración de Empresas.

CERTIFICO

Que dicho trabajo de investigación ha sido revisado en todas sus partes y considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del Tribunal Examinador que se designe.

Ambato, 3 de marzo de 2021

A handwritten signature in blue ink, consisting of several overlapping loops and lines, positioned above a horizontal dotted line.

Econ. Tania Morales Molina, Msc.

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Quien suscribe, declaro que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación, como requerimiento previo para la obtención del Título de Licenciada de Administración de Empresas, son absolutamente originales, auténticos y personales y de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor

Ambato, 3 de marzo de 2021



.....
Vivian Lizbeth Toscano Cangui
050437309-3

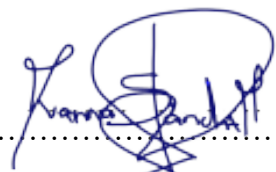
APROBACIÓN DE LECTORES

El trabajo de Titulación, ha sido revisado, aprobado y autorizada su impresión y empastado, sobre el Tema: PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA PAPELERÍA CON SERVICIOS PERSONALIZADOS EN DIBUJO ARTÍSTICO, DISEÑO Y CONFECCIÓN DE ARTÍCULOS EN FOAMY, EN EL SECTOR LA COCHA, CIUDAD DE LATACUNGA, PROVINCIA DE COTOPAXI, previo a la obtención del Título de Licenciada de Administración de Empresas, reúne los requisitos de fondo y forma para que el estudiante pueda presentarse a la sustentación del trabajo de titulación.



Ambato, 3 de marzo de 2021

.....
Ing. Juan Eduardo Salazar Mera, Msc.
LECTOR



.....
Ing. Ivanna Karina Sánchez Montero, Msc.
LECTORA

DEDICATORIA

Este proyecto está dedicado principalmente a Dios porque él siempre está acompañándome y guiándome. A mi madre Lucia Cangui y mi hermano Alexis Toscano quienes con su amor, paciencia y esfuerzo me han apoyado, gracias por inculcar en mí el ejemplo de esfuerzo y valentía, de no temer las adversidades porque Dios está conmigo siempre.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por bendecirme, guiarme a lo largo de nuestra existencia, ser el apoyo y fortaleza en aquellos momentos de dificultad y de debilidad. Gracias a mi madre: Martha Lucia Cangui Lasluisa, por ser la principal promotora de mis sueños, por confiar y creer en mí, por los consejos, valores y principios que me ha inculcado. Agradezco a nuestros docentes de la Universidad Tecnológica “Indoamérica”, por haber compartido sus conocimientos a lo largo de la carrera, a mis amigos quienes siempre me alentaron a seguir adelante.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR.....	II
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	III
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD.....	IV
APROBACIÓN DE LECTORES.....	V
DEDICATORIA.....	VI
AGRADECIMIENTO.....	VII
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	VIII
ÍNDICE DE TABLAS.....	XII
ÍNDICE DE FIGURAS.....	XVI
RESUMEN EJECUTIVO.....	XVIII
ABSTRACT.....	XIX
INTRODUCCIÓN.....	1

CAPITULO I

1	MERCADO Y COMERCIALIZACIÓN.....	3
1.1	<i>Objetivo del Capítulo.....</i>	3
1.2	<i>Antecedentes investigativos del servicio.....</i>	3
1.2.1	Fundamentación del Servicio.....	3
1.2.2	Tabla de características del servicio.....	4
1.3	<i>Mercado.....</i>	6
1.3.1	Público objetivo del servicio.....	6
1.3.1.1	Categorización de sujetos.....	6
1.3.1.2	Estudio de Segmentación.....	7
1.3.1.3	Plan de muestreo.....	8
1.3.1.4	Instrumentos para recopilar información.....	11
1.3.1.5	Diseño y recolección de información.....	12
1.3.1.5.1	Fuentes primarias.....	12

1.3.1.5.2 Fuentes secundarias	13
1.3.1.6 Análisis e Interpretación	23
1.3.2 Demanda Potencial	39
1.4 <i>Análisis del Macro y Micro Ambiente</i>	40
1.4.1 Análisis del micro ambiente	40
1.4.2 Análisis del macro ambiente.....	43
1.5 <i>Proyección de la oferta.</i>	46
1.6 <i>Demanda Potencial Insatisfecha</i>	50
1.7 <i>Diseño de marca (Brandign)</i>	52
1.8 <i>Estrategias de marketing</i>	55
1.9 <i>Publicidad que se realizará</i>	56
1.10 <i>Canales de Distribución</i>	58
1.11 <i>Seguimiento de Clientes</i>	59
1.12 <i>Especificar mercados alternativos</i>	60

CAPITULO II

2 OPERACIONES	61
2.1 <i>Objetivo del Capítulo</i>	61
2.2 <i>Descripción del proceso</i>	61
2.2.1 Descripción de proceso de transformación del bien o servicio.....	61
2.2.2 Descripción de instalaciones, equipos y personas.	71
2.2.3 Tecnología a aplicar	78
2.2.4 Factores que afectan las operaciones	80
2.3 <i>Capacidad de Producción</i>	81
2.3.1 Capacidad de Producción Futura.	81
2.4 <i>Definición de Recursos Necesarios para el Servicio</i>	83
2.4.1 Especificación de materias primas y grado de sustitución que pueden presentar. 83	
2.5 <i>Calidad</i>	84
2.5.1 Método de Control de Calidad.....	84
2.6 <i>Normativa y Permisos que afectan la Instalación del negocio</i>	88
2.6.1 Seguridad e higiene ocupacional	88

CAPITULO III

3	ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN.....	91
3.1	<i>Objetivo del capítulo.....</i>	91
3.2	<i>Análisis Estratégico y Definición de Objetivos.....</i>	91
3.2.1	Visión de la Empresa	91
3.2.2	Misión de la Empresa.....	91
3.2.3	Valores de la Empresa	91
3.2.4	Objetivos y estrategias	92
3.3	<i>Organización Funcional de la Empresa.....</i>	94
3.3.1	Organización Interna.....	94
3.3.2	Descripción de puestos.	95
3.4	<i>Control de Gestión.....</i>	100
3.4.1	Indicadores de gestión.....	100
3.5	<i>Necesidades De Personal</i>	101

CAPITULO IV

4	JURÍDICO LEGAL	102
4.1	<i>Objetivos del capítulo</i>	102
4.2	<i>Determinación de la forma jurídica.....</i>	102
4.3	<i>Registros de marcas.....</i>	104
4.4	<i>Licencias necesarias para funcionar y documentos legales.....</i>	105

CAPITULO V

5	EVALUACIÓN FINANCIERA	110
5.1	<i>Objetivos del capítulo</i>	110
5.2	<i>Plan de inversiones.....</i>	110
5.3	<i>Cálculo de Costos y Gastos</i>	115
5.3.1	Mano de Obra	115
5.3.2	Depreciación	117
5.3.3	Proyección de la depreciación	118
5.3.4	Detalle de Costos	118
5.3.5	Proyección de Costos.....	127
5.3.6	Detalle de Gastos	153
5.3.7	Proyección Gastos.....	155

5.4	<i>Plan de Financiamiento</i>	162
5.4.1	Forma de financiamiento	162
5.5	<i>Cálculo de Ingresos</i>	162
5.5.1	Proyección de Ingresos	167
5.6	<i>Punto de equilibrio</i>	173
5.7	<i>Estado de Resultados Proyectado</i>	175
5.8	<i>Flujo de Caja</i>	177
5.9	<i>Evaluación financiera</i>	179
5.9.1	Indicadores	179
5.9.1.1	Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR).....	179
5.9.1.2	Valor Actual Neto (VAN).....	180
5.9.1.3	Tasa Interna de Retorno (TIR)	181
5.9.1.4	Beneficio Costo.....	181
5.9.1.5	Período de Recuperación	182
	BIBLIOGRAFÍA.....	183
	ANEXOS.....	192

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Especificaciones de cada servicio</i>	4
Tabla 2 <i>Caracterización de sujetos</i>	6
Tabla 3 <i>Dimensión conductual</i>	7
Tabla 4 <i>Dimensión geográfica</i>	7
Tabla 5 <i>Dimensión demográfica del Sector</i>	8
Tabla 6 <i>Datos para el cálculo del universo</i>	9
Tabla 7 <i>Desglose de Sigma</i>	10
Tabla 8 <i>Cuadro de necesidades objetivo 1</i>	11
Tabla 9 <i>Cuadro de necesidades objetivo 2</i>	11
Tabla 10 <i>Cuadro de necesidades objetivo 3</i>	12
Tabla 11 <i>Tipos de útiles escolares utilizados de acuerdo al nivel de escolaridad</i>	13
Tabla 12 <i>Muebles y equipamiento tecnológico</i>	17
Tabla 13 <i>Información demográfica de la población del sector</i>	20
Tabla 14 <i>Papelerías más grandes de la ciudad</i>	21
Tabla 15 <i>Comparación de los precios de la competencia</i>	22
Tabla 16 <i>Nivel de escolaridad de los habitantes del sector La Cocha</i>	23
Tabla 17 <i>Miembros que trabajan de cada familia del sector La Cocha</i>	24
Tabla 18 <i>Frecuencia mensual en la que los habitantes del Sector La Cocha acuden a una papelería</i>	25
Tabla 19 <i>Tiempo requerido que necesitan los habitantes de La Cocha para llegar a una papelería cercana</i>	27
Tabla 20 <i>Motivos para regresar a una papelería</i>	28
Tabla 21 <i>Producto o servicio que adquieren más los habitantes del Sector La Cocha en una papelería</i>	29
Tabla 22 <i>Servicios que le gustaría a los habitantes del Sector La Cocha que implemente una papelería</i>	31
Tabla 23 <i>Preferencia en el servicio de una papelería de los habitantes del sector La Cocha</i>	33
Tabla 24 <i>Dinero que invierten en compra de útiles escolares, impresiones, copias, etc. al mes</i>	34

Tabla 25 <i>Ingreso mensual de las familias del Sector La Cocha</i>	35
Tabla 26 <i>El mes en que se invierte más dinero en útiles escolares</i>	36
Tabla 27 <i>Formas en la que los habitantes del Sector La Cocha se enteran de un nuevo negocio</i>	37
Tabla 28 <i>Demanda</i>	39
Tabla 29 <i>Matriz de evaluación de Factores Internos</i>	42
Tabla 30 <i>Matriz de evaluación de Factores Externos</i>	43
Tabla 31 <i>Matriz de Perfil Competitivo</i>	45
Tabla 32 <i>Oferta para el servicio de papelería</i>	46
Tabla 33 <i>Oferta proyectada del servicio de papelería</i>	47
Tabla 34 <i>Oferta del servicio de diseño y confección de Artículos en foami</i>	47
Tabla 35 <i>Oferta proyectada</i>	48
Tabla 36 <i>Oferta de dibujo artístico</i>	48
Tabla 37 <i>Resumen oferta de servicio de dibujo artístico</i>	49
Tabla 38 <i>Oferta proyectada de dibujo artístico</i>	49
Tabla 39 <i>Demanda Potencial Insatisfecha proyectada del servicio de papelería</i>	50
Tabla 40 <i>Demanda Potencial Insatisfecha proyectada del servicio de diseño y confección de artículos en foami</i>	51
Tabla 41 <i>Demanda Potencial Insatisfecha proyectada del servicio de dibujo artístico</i>	51
Tabla 42 <i>Paleta de color de la Marca</i>	55
Tabla 43 <i>Publicidad a realizar</i>	57
Tabla 44 <i>SIPOC de Gestión de Abastecimiento</i>	62
Tabla 45 <i>SIPOC de Gestión de Comercialización y Servicios</i>	63
Tabla 46 <i>Descripción de Equipos y Herramientas</i>	73
Tabla 47 <i>Muebles e insumos</i>	76
Tabla 48 <i>Tiempo requerido para las actividades</i>	78
Tabla 49 <i>Tecnología a aplicar</i>	79
Tabla 50 <i>Capacidad de prestación de servicio (jornada 8 horas)</i>	81
Tabla 51 <i>Capacidad de prestación de servicio por servicio</i>	82
Tabla 52 <i>Capacidad de prestación del servicio futuro</i>	82
Tabla 53 <i>Insumos a utilizar y grados de sustitución</i>	84
Tabla 54 <i>Check List de la calidad del Servicio</i>	85
Tabla 55 <i>Check List de Calidad del servicio de diseño y confección de artículos de foami</i>	86
Tabla 56 <i>Check List Calidad del servicio de dibujo artístico</i>	86

Tabla 57 <i>Check List Calidad del servicio de impresión, escaneo, copias, emplastado y anillado</i>	87
Tabla 58 <i>Descripción del puesto de Gerente</i>	96
Tabla 59 <i>Descripción del puesto de contador/a</i>	97
Tabla 60 <i>Descripción del puesto de vendedor</i>	98
Tabla 61 <i>Indicadores de gestión por áreas</i>	100
Tabla 62 <i>Necesidad de personal</i>	101
Tabla 63 <i>Requisitos Generales para Inscripción de RUC</i>	105
Tabla 64 <i>Plan de Inversión</i>	110
Tabla 65 <i>Cálculo de Mano de Obra del personal Administrativo</i>	115
Tabla 66 <i>Cálculo de sueldos del personal de comercialización y servicio</i>	116
Tabla 67 <i>Cálculo de depreciaciones</i>	117
Tabla 68 <i>Proyección de la depreciación</i>	118
Tabla 69 <i>Detalle de costos de comercialización</i>	119
Tabla 70 <i>Detalle de costos de los servicios</i>	124
Tabla 71 <i>Promedio de Inflación de los últimos cinco años</i>	128
Tabla 72 <i>Proyección de costos de comercialización año 1, 2 y 3</i>	129
Tabla 73 <i>Proyección de costos de comercialización año 4 y 5</i>	137
Tabla 74 <i>Proyección de costos de los servicios año 1, 2 y 3</i>	143
Tabla 75 <i>Proyección de costos de servicios años 4 y 5</i>	148
Tabla 76 <i>Detalle de Gastos Administrativos</i>	153
Tabla 77 <i>Detalle de gastos de ventas</i>	154
Tabla 78 <i>Detalle de gastos financieros</i>	155
Tabla 79 <i>Proyección de gastos administrativos año 1, 2 y 3</i>	156
Tabla 80 <i>Proyección de gastos administrativos año 4 y 5</i>	158
Tabla 81 <i>Proyección de gastos de ventas año 1, 2 y 3</i>	160
Tabla 82 <i>Proyección de gastos de ventas año 4 y 5</i>	160
Tabla 83 <i>Proyección de gastos financieros</i>	161
Tabla 84 <i>Plan de financiamiento</i>	162
Tabla 85 <i>Determinación del precio de venta unitario de los productos comercializados</i> 163	
Tabla 86 <i>Determinación del precio de venta unitario de los servicios ofertados</i>	165
Tabla 87 <i>Cálculo del ingreso anual de comercialización</i>	166
Tabla 88 <i>Cálculo del ingreso anual de servicios</i>	167
Tabla 89 <i>Proyección de ingresos por comercialización año 1, 2 y 3</i>	168

Tabla 90 <i>Proyección de ingresos por comercialización año 4 y 5</i>	169
Tabla 91 <i>Proyección de ingresos por servicios año 1, 2 y 3</i>	171
Tabla 92 <i>Proyección de ingresos por servicios año 4 y 5</i>	172
Tabla 93 <i>Fórmulas para el cálculo del punto de equilibrio</i>	173
Tabla 94 <i>Punto de Equilibrio del servicio de dibujo artístico</i>	174
Tabla 95 <i>Punto de Equilibrio del servicio de diseño y confección de artículos en foami</i>	175
Tabla 96 <i>Estado de Resultados Proyectado</i>	176
Tabla 97 <i>Flujo de caja</i>	177
Tabla 98 <i>Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR)</i>	180
Tabla 99 <i>Valor Actual Neto (VAN)</i>	180
Tabla 100 <i>Tasa Interna de Retorno (TIR)</i>	181
Tabla 101 <i>Beneficio Costo</i>	181
Tabla 102 <i>Periodo de Recuperación</i>	182

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Nivel de escolaridad de los habitantes del sector La Cocha	23
Figura 2 Miembros que trabajan de cada familia del sector La Cocha	25
Figura 3 Frecuencia mensual en la que los habitantes del Sector La Cocha acuden a una papelería	26
Figura 4 Tiempo requerido que necesitan los habitantes de La Cocha para llegar a una papelería cercana	27
Figura 5 Motivos para regresar a una papelería.....	28
Figura 6 Producto o servicio que adquieren más los habitantes del Sector La Cocha en una papelería	30
Figura 7 Servicios que le gustaría a los habitantes del Sector La Cocha que implemente una papelería	32
Figura 8 Preferencia en el servicio de una papelería de los habitantes del sector La Cocha	33
Figura 9 Dinero que invierten en compra de útiles escolares, impresiones, copias, etc. al mes	34
Figura 10 Ingreso mensual de las familias del Sector La Cocha.....	35
Figura 11 El mes en que se invierte más dinero en útiles escolares	37
Figura 12 Formas en la que los habitantes del Sector La Cocha se enteran de un nuevo negocio.....	38
Figura 13 Proyección de Demanda.....	40
Figura 14 Oferta proyectada del servicio de papelería	47
Figura 15 Oferta proyectada de servicio de diseño y confección de artículos	48
Figura 16 Oferta proyectada del servicio de dibujo artístico	49
Figura 17 Demanda Potencial Insatisfecha del servicio de papelería	50
Figura 18 Demanda Potencial Insatisfecha del servicio de diseño y confección de artículos en foami.....	51
Figura 19 Demanda Potencial Insatisfecha del servicio de dibujo artístico	52
Figura 20 Logotipo-opción vertical	53
Figura 21 Logotipo-opción horizontal	53
Figura 23 Opción 2 de cartel	58

Figura 22 <i>Opción 1 de cartel</i>	58
Figura 24 <i>Mapa satelital del Sector La Cocha</i>	58
Figura 25 <i>Interfaz CRM</i>	60
Figura 26 <i>Mapa de procesos</i>	61
Figura 27 <i>Flujograma de gestión de abastecimiento</i>	66
Figura 28 <i>Flujograma de la comercialización de útiles escolares, suministros de oficina y material de arte</i>	67
Figura 29 <i>Flujograma del servicio de diseño y confección de artículos de foami.</i>	68
Figura 30 <i>Flujograma del proceso del servicio de impresión, escaneo, copiado y emplastado</i>	69
Figura 31 <i>Flujograma del proceso del servicio de dibujo artístico</i>	70
Figura 32 <i>Plano de la Papelería "El Mentalista"</i>	72
Figura 33 <i>Mapa estratégico</i>	93
Figura 34 <i>Organigrama estructural</i>	94
Figura 35 <i>Organigrama Funcional</i>	95
Figura 36 <i>Logo y slogan de la papelería "El Mentalista"</i>	104
Figura 37 <i>Punto de Equilibrio del servicio de dibujo artístico</i>	174
Figura 38 <i>Punto de Equilibrio del servicio de diseño y confección de artículos en foami</i>	175

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA: PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA PAPELERÍA CON SERVICIOS PERSONALIZADOS EN DIBUJO ARTÍSTICO, DISEÑO Y CONFECCIÓN DE ARTÍCULOS EN FOAMY, EN EL SECTOR LA COCHA, CIUDAD DE LATACUNGA, PROVINCIA DE COTOPAXI

AUTOR: Vivian Lizbeth Toscano Cangui

TUTOR: Econ. Tania Morales Molina, Msc.

RESUMEN EJECUTIVO

El presente plan de negocios está proyectado a crear una papelería con servicios personalizados en dibujo artístico y diseño y confección de artículos en foami en el Sector La Cocha de la ciudad de Latacunga misma que nace de la ausencia de papelerías y del uso de recursos extras para llegar a un local cercano, se partió de una perspectiva bibliográfica documentada y de campo por medio de encuestas. A través de un estudio de mercado se determinó que el público objetivo es principalmente hombres y mujeres de 5 a 59 años, a más de ello se pudo conocer que existe demanda potencial insatisfecha por ende hay factibilidad comercial. Por otro lado, se definieron los procesos estratégicos, misionales y de soporte a través de los cuales se obtuvieron los flujogramas de cada servicio, posteriormente se determinó que la papelería poseerá una forma jurídica de empresa unipersonal de responsabilidad limitada, así como las licencias necesarias para el funcionamiento de una papelería en el Cantón Latacunga. Finalmente, mediante una evaluación financiera se obtuvo que el emprendimiento tiene viabilidad económica y rentabilidad, ya que los indicadores financieros arrojaron resultados favorables.

DESCRIPTORES: plan de negocio, papelería, emprendimiento, urbano, material escolar

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

THEME: BUSINESS PLAN TO IMPLEMENT A STATIONERY STORE WITH CUSTOMIZED SERVICES OF ARTISTIC DRAWING, DESIGN AND PRODUCTION OF FOAMY ITEMS, IN THE TOWN OF LA COCHA, LATACUNGA – COTOPAXI.

AUTHOR: Vivian Lizbeth Toscano Cangui

TUTOR: Econ. Tania Morales Molina, Msc.

ABSTRACT

This business plan is projected to create a stationery store with customized services of artistic drawing, design and production of foamy items in the town of La Cocha, Latacunga. This idea comes from the absence of stationery stores around the town and the use of extra resources to get to another store out of the town. We started from a documented bibliographic perspective through surveys in the field. A market research revealed that the target audience is mainly men and women between 5 and 59 years old. In addition, the research determined that there is an unsatisfied potential demand, which means there is commercial feasibility. Therefore, the flow charts for each service were created through the definition of the strategic process, mission and support. Then, it was determined that the stationery store will have a legal form of a sole proprietorship with limited liability, as well as the necessary licenses to operate in Latacunga. Finally, the financial evaluation showed that there is a profitable economic viability, since the financial indicators yielded favorable results.

KEYWORDS: business plan, stationary store, entrepreneurship, urban, school supplies



INTRODUCCIÓN

En el presente plan de negocios se busca implementar una papelería con servicios personalizados en dibujo artístico y diseño y confección de artículos en foami, en el Sector La Cocha. La idea de negocio nace tras vivir la necesidad de una papelería dentro del sector puesto que para conseguir productos propios de este negocio se tiende a incurrir en utilizar recursos extras como pasajes, tiempo y actualmente salud, ya que resulta riesgoso trasladarse por la presencia del virus Covid-19, a más de ello la papelería poseerá servicios diferenciadores de dibujo artístico y confección de artículos en foami con el objetivo de promover el valor del arte y brindar a los consumidores varios servicios en un solo lugar. Para establecer la factibilidad del emprendimiento se desarrolla un plan de negocio cuyo esquema está integrado de cinco capítulos:

En el capítulo uno denominado Mercado y Comercialización, se determina si el servicio tiene factibilidad comercial mediante la identificación de la existencia o no de demanda potencial insatisfecha, a más de ello se caracteriza los servicios a brindarse, se identifica el público objetivo a través de una tabla de categorización de sujetos y posteriormente obteniendo la muestra utilizando promedio simple, finalmente en este capítulo se realiza el Brandign como las estrategias de marketing.

En el capítulo dos, referente a operaciones, se determina el mapa de procesos que poseerá la papelería, se explica a través de flujogramas las actividades a cumplirse para dar un servicio efectivo, a más de ello se identifica la tecnología y equipos a utilizarse, capacidad de servucción y por último normativa y aspectos de seguridad e higiene ocupacional.

En el capítulo tres de organización y gestión, se aborda aspectos organizacionales como análisis estratégicos por medio de un mapa estratégico estructurado por misión, visión, valores, políticas y estrategias, organización interna, descripción de puestos, control de gestión por indicadores y necesidades de personal proyectadas.

En el capítulo cuarto denominado jurídico legal, se identifica la factibilidad legal del emprendimiento en donde se planteará la forma jurídica de la empresa, procesos de registros de marcas y licencias para el funcionamiento de una papelería en la ciudad de Latacunga.

Finalmente, en el capítulo cinco de evaluación financiera, se determina si existe viabilidad financiera y económica del emprendimiento a través de una evaluación en la que se identifica y calcula aspectos como costos, gastos administrativos, de ventas y financieros, se realiza un plan de financiamiento, punto de equilibrio de los servicios y se obtiene la viabilidad y rentabilidad por medio de indicares como: VAN, TIR y Beneficio Costo para posteriormente

conocer el periodo de recuperación de la inversión.

Objetivos del trabajo de titulación

Objetivo General

Implementar una papelería con servicios personalizados en dibujo artístico, diseño y confección de artículos en foamy, en el sector La Cocha, ciudad de Latacunga, provincia de Cotopaxi.

Objetivos Específicos

- Efectuar un análisis del mercado a partir de fuentes primarias y secundarias que permitan la determinación de los clientes potenciales de la papelería, fuerza de mercado, demanda satisfecha e insatisfecha y estrategias de servicio.
- Realizar un estudio operativo que permita fijar la capacidad, los recursos y procesos productivos para la ejecución del servicio de una papelería con servicios personalizados en dibujo artístico y diseño y confección de artículos de foami.
- Determinar el análisis estratégico, organización estructural y funcional de la papelería “El Mentalista” y definir el control de gestión a través de indicadores a ejecutarse en la papelería “El Mentalista”.
- Determinar el marco legal a la que estará sujeta la empresa, los aspectos jurídicos legales y normativos de la papelería “El Mentalista”, establecidos para su funcionamiento.
- Determinar la factibilidad económica y rentabilidad que podría obtenerse al implementar una papelería con servicios personalizados en dibujo artístico, diseño y confección de artículos en foamy.

CAPITULO I

1 Mercado y Comercialización

1.1 Objetivo del Capítulo

Efectuar un análisis del mercado a partir de fuentes primarias y secundarias que permitan la determinación de los clientes potenciales de la papelería, fuerza de mercado, demanda satisfecha e insatisfecha y estrategias de servicio.

1.2 Antecedentes investigativos del servicio

1.2.1 Fundamentación del Servicio

En la ciudad de Latacunga, en el sector La Cocha y sus alrededores no se cuenta con papelerías cercanas dentro de la localidad lo que ha ocasionado que los habitantes del sector recorran largas distancias para conseguir materiales escolares, al notar y vivir esta realidad se ha visto la necesidad de implementar una papelería que satisfaga las necesidades y requerimientos de sus habitantes, dado que tanto librerías como papelerías están presentes como fomento a la educación (Chica y Peña, 2016) además de obtener réditos económicos a través de un negocio propio.

La papelería estará ubicada en un punto estratégico y céntrico en el cual se unen barrios aledaños, agilizando y economizando el tiempo de compra en útiles escolares y suministros de oficina, además del ahorro en el pasaje del consumidor al dirigirse al centro de la ciudad a adquirir estos productos mismos que se ofertaran a un precio de mercado, igualmente dado que nos encontramos en época de pandemia el consumidor evitará exponerse al contagio del virus en el momento de su traslado a la ciudad.

La papelería cumplirá todos los permisos marcados en la ley , a más de ofrecer una gran variedad de útiles escolares y suministros de oficina para satisfacer la más mínima necesidad del cliente y dispondrá de un servicio personalizado en dibujo artístico para obsequios, tareas escolares, además de ello se ofrece servicios en diseño y confección de artículos en foamy para

tareas escolares, maquetas estudiantiles, adornos, recuerdos, obsequios, material didáctico, material para el desarrollo de la motricidad, escenografías, entre otros, también contará con servicio de anillado, scanner, impresiones y copias, asimismo poseerá una infraestructura llamativa, apta para el negocio y segura.

Para el desarrollo del proyecto se cuenta con un local propio en el cual se implementará con los materiales y servicios a ofertar, vitrinas, copiadora, impresora y muebles.

Para el proceso de investigación existe factibilidad de información a través de páginas oficiales, fuentes bibliográficas, disposición de tiempo, conjuntamente con recursos tecnológicos y económicos para la ejecución del proyecto.

1.2.2 Tabla de características del servicio

Tabla 1

Especificaciones de cada servicio

Servicios ofertados	Resumen explicativo
Venta de útiles escolares, suministros de oficina y material de arte	Se ofertará variedad de útiles escolares suministros de oficina y material de arte de diferentes marcas, los primeros tanto para niveles preescolares a niveles de educación superior, los siguientes a profesionales y los últimos para quienes tengan afición al arte o lo realicen profesionalmente, todos contarán con un precio accesible para el consumidor.
Servicio de impresión	Se proporcionará el servicio de impresión a blanco y negro y a color, este será con impresión laser.

Servicios ofertados	Resumen explicativo
Servicio de fotocopiado	Los usuarios podrán realizar fotocopias de diversos documentos ya sean a blanco y negro o a color, estos serán la cédula de ciudadanía, papeleta de votación, tareas, libros, etc.
Servicio de escaneado	Se ofrecerá un servicio de escaneado donde cliente pueda transportar su documento de forma física a digital y así poder dándole el uso que requiera.
Servicio de emplastado	Se dispondrá del servicio de plastificado de documentos como papeletas de votación, matrícula vehicular, trabajos estudiantiles, y su vez se podrán laminar con formatos desde A6 hasta el formato A4.
Servicio de anillado	El cliente tendrá el servicio de anillado de documentos de pasta delgada o pasta gruesa con diferentes motivos de portadas en donde el podrá elegir el color.
Servicios diferenciadores	
Servicio de dibujo artístico	El servicio dará como beneficio la adquisición de materiales y herramientas de uso artístico, además se ofrecerá un servicio personalizado en dibujo artístico. Se presentará una exhibición de arte en donde el visitante o cliente pueda visualizar manifestaciones de arte.

Servicios ofertados	Resumen explicativo
Servicio de diseño y confección de artículos foamy	Se proporcionará una variedad de diseños creativos y personalizados con foamy en donde el usuario tendrá un sin número de usos entre ellos: obsequios, decoraciones para eventos familiares, cumpleaños, decoración para hogares, etc.

1.3 Mercado

1.3.1 Público objetivo del servicio

El servicio de papelería está dirigido a los habitantes del Sector La Cocha, hombres y mujeres entre las edades de 5 a 59 años que estudien o trabajen, dado que la papelería dispondrá de varios servicios para satisfacer sus necesidades de compra de útiles escolares, suministros de oficina y material de arte, servicios de impresión, copiado, escaneado, anillado y emplastado de documentos y servicios de dibujo artístico, así como también diseño y confección de artículos en foami.

El servicio parte de la necesidad de la falta de una papelería cercana dentro de la localidad.

1.3.1.1 Categorización de sujetos

Se toma en consideración a los potenciales clientes dentro del sector La Cocha.

Tabla 2

Caracterización de sujetos

Categoría	Sujeto
¿Quién compra?	Hombres y Mujeres
¿Quién usa?	Hombres y Mujeres
¿Quién decide?	Hombres y Mujeres
¿Qué influye?	Hombres y Mujeres

Nota. En la tabla se categoriza sujetos que comprarán, usarán, decidirán e influirán en la adquisición de los servicios ofertados en la papelería.

1.3.1.2 Estudio de Segmentación

Se examinó la categoría: ¿Quién compra?, para el respectivo análisis:

Quienes adquieren el servicio: Hombres y Mujeres

Tabla 3

Dimensión conductual

Variable	Descripción
Tipo de necesidad	Seguridad
Tipo de compra	Compra por Comparación
Relación con la marca	Si
Actitud frente al servicio	Positiva

Nota. La tabla muestra la identificación del tipo de necesidad y compra que presentarán los sujetos a estudiarse: Hombres y Mujeres, así mismo indica la relación de la marca y actitud frente al servicio que es positiva, puesto que, el cliente ya ha interactuado con servicios similares.

Tabla 4

Dimensión geográfica

Variable	Descripción de la Variable	Habitantes (Censo 2010)	TCP	TCPA	Habitantes (Proyectado 2021)
País	Ecuador	14'483,499			17'412,680
Región	Sierra	6'449,355	1.84	20.24	7'754,704
Provincia	Cotopaxi	406,451	1.75	19.25	484,693
Ciudad					
Tamaño de la Ciudad	Latacunga	168,232	2.16	23.76	208,204
Zona	Urbana	63,842	2.16	23.76	79,011
Parroquia	Juan Montalvo	15,891	2.16	23.76	19,667
Sector	La Cocha	3,433	2.16	23.76	4,249

Nota. La tabla muestra los números de habitantes según el censo de 2010 y una proyección mediante el uso de la tasa de crecimiento acumulada de cada variable. Tomado del Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC, 2010), Municipio de Latacunga- Dirección de planificación (2020) y Redatam+SP Censo Poblacional y Vivienda 2010 (2010).

Tabla 5

Dimensión demográfica del Sector

Variable	Descripción de la Variable	Habitantes			Habitantes (Proyectado 2021)
		(Censo 2010)	TCP	TCPA	
Sector	La Cocha	3,433	2.16	23.76	4,249
Edad	5-59 Años	2,529	2.16	23.76	3,130
Sexo	Hombres	1,215	2.09	22.99	1,494
	Mujeres	1,314	2.23	24.53	1,636
Situación					
Socio-Económica	PEA parroquial	7,461	2.16	23.76	9,234
Escolaridad	Superior y				
	Postgrado a nivel parroquial	3,589	2.16	23.76	4,442

Nota. En la presente tabla se identificó la dimensión demográfica del Sector La Cocha con una proyección al año 2021 utilizando la tasa de crecimiento de 2,16%, misma que corresponde al crecimiento de la ciudad Latacunga. Tomado de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) (2020) y Municipio de Latacunga-Dirección de planificación (2020).

1.3.1.3 Plan de muestreo

Puesto que en la dimensión demográfica del Sector La Cocha se identificó variables no determinantes, se procede a realizar un muestreo no probabilístico, sin embargo, para obtener la muestra, primero se procederá a encontrar el universo, ya que se desconoce el mismo, para ello se aplicará la siguiente fórmula:

$$N = \frac{(\partial)^2 \times Z^2}{E^2}$$

Tabla 6

Datos para el cálculo del universo

Variab les	Datos
N= tamaño de la población	?
∂ =sigma	?
Z= nivel de confianza (95%)	1.96
E= error máximo admisible	0.05

Nota. El valor de sigma se obtendrá en base a la encuesta piloto mediante la aplicación de una escala ordinal.

La pregunta dentro de la encuesta fue:

¿Cuántas veces usted visita una papelería en un mes?

Todos los días (20 veces al mes)

Tres veces por semana (12 veces al mes)

Cada quince días (2 veces al mes)

Una vez al mes

Para obtener sigma se aplica la siguiente fórmula:

$$\partial = \frac{V. \text{máx} + V. \text{min}}{2}$$

Se procede el cálculo para obtener la sigma mensual:

$$\partial = \frac{20 + 1}{2}$$

$$\partial = \frac{21}{2}$$

$$\partial = 10.5$$

Para, la sigma anual se multiplicará el valor mensual por 12:

$$\partial = 10.5 * 12$$

$$\partial = 126$$

Puesto que ya se conoce sigma, se procede al cálculo del universo, dado que el estudio de segmentación no permitió obtener el valor de las variables determinantes.

$$N = \frac{(\partial)^2 \times Z^2}{E^2}$$

$$N = \frac{(10.5)^2 \times (1.96)^2}{(0.05)^2}$$

$$N = 16,941.46$$

Se determina que el universo corresponde a 16,941.46, seguidamente, se procede a calcular el muestreo no probabilístico, manteniendo la condición de que el valor se encuentre entre los 150 y 450, para lo que se procede a construir la siguiente tabla:

Tabla 7

Desglose de Sigma

Sigma (∂)	Muestra (n)	Tiempo (t)
10.5		1 mes
2.63	4,034	1 semana
0.38	576	1 día
0.02	24	1 hora
0.20	312	13 horas

Nota. Dado que la muestra superaba la condición dada por el muestreo no probabilístico, se procede a reducir el valor de la sigma utilizando el tiempo.

$$n = \frac{(\partial)^2 \times Z^2}{E^2}$$

$$n = \frac{0.20 \times 3.8416}{0.0025}$$

$$n = 312$$

Por lo tanto, la muestra para aplicar los instrumentos de obtención de información primaria es de 312.

1.3.1.4 Instrumentos para recopilar información

Para la identificación de necesidades de referenciación, se utilizará tres objetivos específicos:

1. Caracterizar el servicio ofertado y los recursos para su oferta.
2. Identificar la población objetivo del servicio.
3. Conocer a la posible competencia y las características diferenciadoras del servicio.

Objetivo específico 1: Caracterizar el servicio ofertado, identificar los productos para la venta y recursos para la implementación del servicio

Tabla 8

Cuadro de necesidades objetivo 1

Necesidades de información	Tipo de información	Fuente	Instrumentos/Herramientas
Tipos de útiles escolares utilizados de acuerdo al nivel de escolaridad que cursa el consumidor	Secundaria	Proveedores/ Sitios webs	Banco de datos de otras organizaciones
Muebles y equipamiento tecnológico	Secundaria	Proveedores/ Sitios webs	Banco de datos de otras organizaciones

Objetivo específico 2: Identificar los grupos objetivo del servicio

Tabla 9

Cuadro de necesidades objetivo 2

Necesidades de información	Tipo de información	Fuente	Instrumentos/Herramientas
Conocer la población total del sector y extractos	Secundaria	INEC	Base de Datos
Conocer los datos demográficos del sector	Secundaria	INEC	Base de Datos

Necesidades de información	Tipo de información	Fuente	Instrumentos/Herramientas
Conocer los miembros del hogar que estudian o trabajan dentro del sector	Primaria	Consumidores	Encuesta
	Secundaria	INEC	Base de Datos
Conocer qué tipo de producto o servicio adquiere más el consumidor en una papelería	Primaria	Consumidores	Encuesta

Objetivo específico 3: Reconocer la posible competencia

Tabla 10

Cuadro de necesidades objetivo 3

Necesidades de información	Tipo de información	Fuente	Instrumentos/Herramientas
Identificar papelerías más grandes dentro de la ciudad y características diferenciadoras	Secundaria	Sitios webs	Bases de datos/ registros en páginas webs
Conocer los precios de la competencia	Secundaria	Sitios webs	Bases de datos/ registros en páginas webs

1.3.1.5 Diseño y recolección de información.

1.3.1.5.1 Fuentes primarias

Para obtener información de relevancia que ayude a una adecuada toma de decisiones se utilizó una encuesta con el formato presentado en el Anexo 1, la misma que se fue realizando por la plataforma de Google Forms a 312 personas dentro del sector La Cocha, este número determinado con anterioridad por la muestra.

A más de ello, se realizó una entrevista a expertos del sector de papelerías dentro de la ciudad.

1.3.1.5.2 Fuentes secundarias

Se recabo información para el estudio mediante fuentes secundarias como: páginas webs, bases de datos, artículos científicos y libros, con el fin de obtener los datos veraces que cubran las ocho necesidades de información propuestas para el cumplimiento de los objetivos específicos del capítulo, las cuales se detallarán a continuación:

Necesidad 1: *Tipos de útiles escolares utilizados de acuerdo al nivel de escolaridad que cursa el consumidor*

Los útiles escolares que se incluyen en las listas dadas por el Ministerio de Educación, mismas que servirán para la realización de actividades durante el ciclo educativo del consumidor, a continuación, se presenta una lista básica de útiles escolares dependiendo del nivel académico que se esté cursando:

Tabla 11

Tipos de útiles escolares utilizados de acuerdo al nivel de escolaridad

Nivel de escolaridad	Artículo	Características	Cantidad
	Lápiz Grueso	Jumbo	1
	Barras de silicón	Gruesas y delgadas	De acuerdo a lo que solicite la maestra
	Caja de crayones	12 colores	1
	Caja de temperas	6 colores	1
	Carpeta con vincha	Cualquier color	1
	Cartulinas	A4 de colores	10
	Cartulinas	A4 negra	5
	Cartulinas	A4 roja	5
	Cordones largos	Cualquier color	2
	Frasco mediando de goma	Blanca	1
	Funda de papel brillante	Varios Colores	1

Nivel de escolaridad	Artículo	Características	Cantidad
Educación Inicial 1° año de educación básica	Hojas de papel bond	75 gr.	200
	Papel crepé	Amarillo, verde, azul, naranja, morado, rojo	2 c/u
	Marcador	De pizarra	1
	Marcador	Permanente	1
	Caja grande de plastilina	No tóxico, suave	1
	Pliego de cartulina	Bristol	1
	Pliego de cartulina	Esmaltada	1
	Pliego de papel seda	Cualquier color	1
	Tijera punta redonda		1
	Borrador de lápiz	Blanco PZ-20	1
	Caja de lápices de colores	12 colores	1
	Caja de temperas	6 colores	1
	Caja grande de plastilina	No tóxica, suave	11
	Carpeta con vincha	Tamaño oficio- tapa transparente	1
	Cartulinas	Bristol A4 de colores	25
	Cinta Masking		1
	Cuaderno	Parvulario	1
	Cuaderno	Parvulario 4 líneas	1
	Funda papel brillante	Varios colores	1
	Goma blanca	Mediana	1
Lápices	N°2	1	
Pliego de papel crepe	Cualquier color	1	
Sacapuntas	Doble servicio	1	
Tijera mediana	Punta redonda	1	

Nivel de escolaridad	Artículo	Características	Cantidad
De 2° a 3° año de educación básica	Borrador de lápiz	Blanco PZ-20	1
	Caja de lápices de colores	12 colores	1
	Caja de temperas	6 colores	1
	Caja grande de plastilina	12 colores	1
	Carpeta con vincha	Tamaño oficio-tapa transparente	2
	Funda de papel brillante	Varios colores	1
	Cuaderno	100 hojas grapado-cosido	5
	Hojas de carpeta	Cuadros	50
	Hojas de carpeta	4 líneas	50
	Lápices	HB	2
	Papel crepé	Varios colores	1
	Regla	20 cm	1
	Sacapuntas	1 servicio	1
	Tijera	Punta redonda	1
De 4° a 7° año de educación básica	Borrador	Blanco PZ-20	1
	Caja de marcadores	12 colores	1
	Caja de temperas	6 colores	1
	Caja grande de plastilina	6 colores	1
	Carpeta de plástico		1
	Cartulina	Bristol-varios colores	25
	Compás	Precisión o equivalente	1
	Cuadernos universitarios	Espiralados 100 hojas	6

Nivel de escolaridad	Artículo	Características	Cantidad
De 8° a 10° año de educación básica	Esferográficos	Azul, negro o rojo	2 c/u
	Juego geométrico	30 cm	1
	Tijera punta roma		1
	Borrador	De lápiz y tinta	1 c/u
	Goma grande	236 ml	1
	Lápices	HB y 6B	1 c/u
	Compas	Precisión o equivalente	1
	Cuadernos universitarios	Espiralado 100 hojas	5
	Carpetas de plástico		2
	Borrador	De tinta	1
De 1° a 3° de bachillerato	Carpeta	De cartulina o plástica	1
	Cuaderno universitario	60 hojas	7
	Cuaderno universitario	100 hojas	1
	Esferográfico	Azul, rojo y negro	1 c/u
	Hojas de carpeta	Cuadros	100
	Hojas de carpeta	1 línea	50
	Juego geométrico	30 cm	1
	Lápiz	HB	1

Nota. Tomado de Ministerio de Educación (2012).

Necesidad 2: Muebles y equipamiento tecnológico

Tabla 12

Muebles y equipamiento tecnológico

Tipo de maquinaria	Características	Precio
HP Computadora de Escritorio 22"	<ul style="list-style-type: none">• Marca HP• Computadora de escritorio	\$579
Copiadora Aficio MP 2851	<ul style="list-style-type: none">• Almacenamiento disco duro• 28 páginas por minuto• Imprime/copia/scanner• Tamaños A4/A5/A3• Toner rendidor• Perforadora anilladora manual white metálica	\$890,00
Anilladora Perforadora Profesional A4 Espiraladora Binder A4 A6	<ul style="list-style-type: none">• espiraladora material: plástico y metal• 46 orificios• Capacidad 12 hojas de 70 gramos trabaja con anillo metálico hasta 14 mm	\$159

Tipo de maquinaria	Características	Precio
Plastificadora A4 Profesional Suministros Oficina A4 Lancer	<ul style="list-style-type: none"> • De 125 a 200 micrones • Plastifica hasta 250 micrones • Sensor de temperatura • 2 rodillos de calentamiento • Protege sus documentos con un plastificado perfecto 	\$85
Vitrinas	<ul style="list-style-type: none"> • Con decorativo melamínico • Vidrio de 6 líneas • Luces dicroicas • 5 bandejas • Soporta el peso de 60 libras cada bandeja 	200
Estantería	<ul style="list-style-type: none"> • Resistente • Duradero • Ofrece comodidad • Mejor visibilidad de sus productos 	\$45

Tipo de maquinaria	Características	Precio
Caja Registradora	<ul style="list-style-type: none"> • Garantiza la mayor seguridad 	\$85
	<ul style="list-style-type: none"> • Comodidad 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Duración 	
	<ul style="list-style-type: none"> • permite manejar un gran volumen de monedas y billetes 	

Nota. Tomado de Altamax (2020), Artefacta (2020), Vitrinas Bueñaño (2020), Pipo´s Business (2020), Venta Facil (2020) y TecnoQuito (2020).

Necesidad 3: *Conocer la población total del sector y extractos*

La población objetivo del servicio de papelería se encuentra ubicada en la parroquia urbana Juan Montalvo que a su vez está compuesto por caseríos: San José, Colatoa, Pusuchisí, Yugsiloma y La Cocha (Plan de Desarrollo y Ordenamiento territorial 2016-2028, 2016) que en conjunto cuentan con 13,287 habitantes (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2010). La papelería cubrirá las necesidades de útiles escolares y suministros de oficina al sector La Cocha, el mismo que está conformado por: Isimbo, Cuipila y La Cocha (Al día, 2015).

Necesidad 4: *Conocer los datos demográficos de la población del sector.*

Es necesario identificar aspectos demográficos de la población objetivo como edad y género para una correcta segmentación del mercado.

Tabla 13*Información demográfica de la población del sector*

Grupos de edad	Sexo		Total
	Hombre	Mujer	
Menor de 1 año	46	60	106
De 1 a 4 años	116	128	244
De 5 a 9 años	189	205	394
De 10 a 14 años	180	186	366
De 15 a 19 años	114	140	254
De 20 a 24 años	107	113	220
De 25 a 29 años	96	102	198
De 30 a 34 años	93	103	196
De 35 a 39 años	99	102	201
De 40 a 44 años	81	93	174
De 45 a 49 años	84	89	173
De 50 a 54 años	88	92	180
De 55 a 59 años	84	89	173
De 60 a 64 años	63	77	140
De 65 a 69 años	66	72	138
De 70 a 74 años	57	64	121
De 75 a 79 años	38	42	80
De 80 a 84 años	18	15	33
De 85 a 89 años	16	14	30
De 90 a 94 años	7	5	12
De 95 a 99 años	0	0	0
De 100 años y mas	0	0	0
Total	1642	1791	3433

Nota. Tomado de la información otorgada por el Municipio de Latacunga, Dirección de Planificación (2020).

Necesidad 5: *Conocer los miembros del hogar que estudian o trabajan dentro del sector.*

En cuanto al nivel de educación del sector el 96,67% de habitantes del sector asisten a establecimientos educativos, en su mayoría a nivel de escolaridad primaria (Actualización del Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Juan Montalvo, 2015).

Necesidad 6: *Identificar las papelerías más grandes dentro de la ciudad y sus características diferenciadoras.*

Dentro de la ciudad de Latacunga hay 3 papelerías que con base en la investigación en sus páginas web oficiales se destacan entre las otras, por diversas razones que a continuación se mencionarán:

Tabla 14

Papelerías más grandes de la ciudad

Nombre	Características diferenciadoras
La Rebaja	<ul style="list-style-type: none">• Comercialización de productos de consumo masivo, belleza, útiles escolares y suministros de oficina.• 3 sucursales dentro de la ciudad
Super Paco	Empresa comercializadora de materiales de arte, oficina, útiles escolares y tecnología
Mega Popular	Mayorista y minorista de papelería y suministros de oficina Amplia gama de productos: <ul style="list-style-type: none">• Productos de aseo y limpieza• Confitería• Desechables• Adornos• Libros

Nota. Tomado de los sitios web oficiales de MEGAPOPULAR (2020) y Super Paco (2020) y de Borja y Jijón (2014).

Necesidad 7: Conocer los precios de la competencia

Dichos rubros son variados, para su comparación se utilizaron los útiles escolares y suministros de oficina más pedidos en base a la lista referencial otorgada por el Ministerio de Educación presentada en la Necesidad 1.

Tabla 15

Comparación de los precios de la competencia

Producto	La Rebaja	Super Paco	Mega Popular
Borradores de queso grande	0,15	0,49	0,15
Hojas de carpeta A4 cuadros	0,45	0,80	0,45
Cartulinas Bristol A4	0,05	0,06	0,05
Goma blanca líquida pequeña	0,20	-	0,25
Papel crepé	0,25	0,35	0,25
Papel brillante	0,14	0,45	0,15
Sacapuntas	0,15	0,45	0,15
Marcadores 12 colores	1,25	-	1,20
Cuadernos académicos 100 h	0,85	0,99	0,83
Cuaderno pequeño 4 líneas 50h	0,30	0,48	0,32
Bolígrafo BIC	0,25	0,48	0,25
Caja grande de crayones 12 colores	1,50	3,70	1,60
Caja de temperas 6 colores	1,45	4,00	1,20

Nota. Tomado de MEGAPOPULAR (2020), Super Paco (2020) y Facturas otorgadas por La Rebaja.

1.3.1.6 Análisis e Interpretación

La presente encuesta se realizó a 312 habitantes del Sector La Cocha de la ciudad de Latacunga, misma que está compuesta por 12 preguntas y tiene como objetivo de recabar información que será de ayuda para el plan de negocios.

Pregunta 1: ¿Cuántas personas en su hogar estudian y que nivel de escolaridad están cursando?

Tabla 16

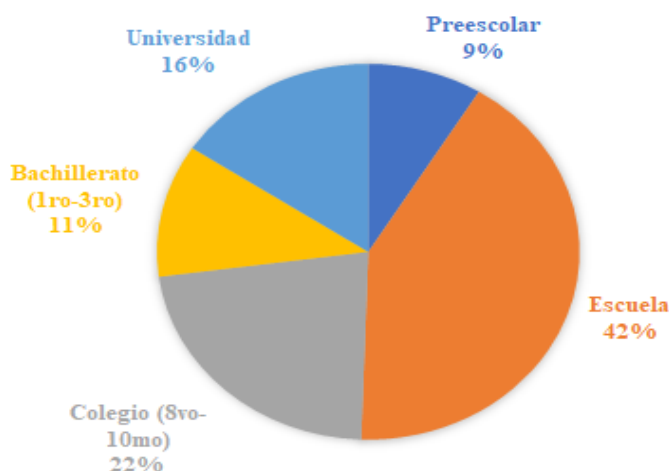
Nivel de escolaridad de los habitantes del sector La Cocha

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Preescolar	66	8.78%
Escuela	314	41.76%
Colegio (8vo-10mo)	168	22.34%
Bachillerato (1ro-3ro)	86	11.44%
Universidad	118	15.69%
Total	752	100%

Nota. En la siguiente tabla se muestra un total de 752 que difiere con la muestra, esto sucede porque con esta pregunta se buscaba encontrar dentro de cada familia cual es el nivel de escolaridad de los miembros.

Figura 1

Nivel de escolaridad de los habitantes del sector La Cocha



Interpretación

Los datos obtenidos en las encuestas efectuadas, el 8.78% se encuentran cursando un nivel preescolar, el 41.76% en la escuela, 22.34% se encuentra cursando el colegio en 8vo a 10mo, el 11.44% en bachillerato y el 15.69% la Universidad.

Análisis

El 41.76% menciona que dentro de su hogar existen familiares que están cursando la escuela, es decir, que la papelería podría proveer en su mayoría materiales relacionados a este nivel de escolaridad sin descuidar las necesidades de los otros niveles.

Pregunta 2: ¿Cuántas personas dentro de su hogar trabajan?

Tabla 17

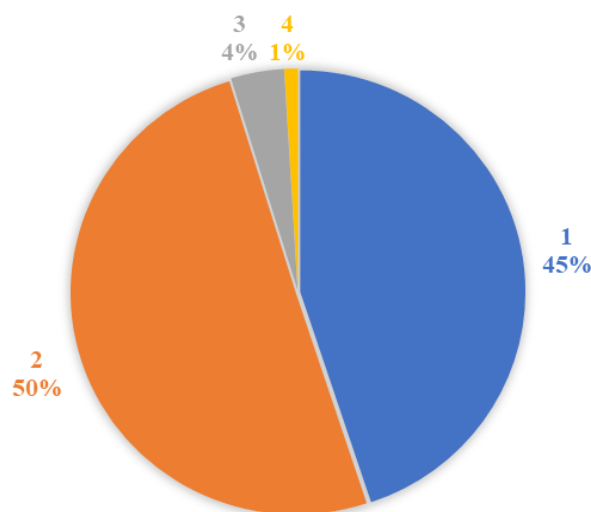
Miembros que trabajan de cada familia del sector La Cocha

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
1	141	44.90%
2	158	50.32%
3	12	3.82%%
4	3	0.96%%
5	0	0%
Más de 5	0	0%
Total	314	100%

Nota. De la misma forma que la pregunta anterior aquí se tiene un total de 314, mismas que corresponden a las personas que trabajan dentro del Sector en relación a la muestra sacada.

Figura 2

Miembros que trabajan de cada familia del sector La Cocha



Interpretación

De los encuestados, el 50.32% poseen 2 familiares dentro de su hogar que trabajan, el 44.90% tiene 1 familiar, 3.81% poseen 3 familiares que trabajan y finalmente, el 0.96% 4 familiares que laboran.

Análisis

Dentro de los hogares existen hasta 4 familiares trabajando por lo que se goza de los recursos económicos para adquirir los productos de la papelería, así como los servicios ofertados.

Pregunta 3: ¿Con qué frecuencia visita usted una papelería al mes?

Tabla 18

Frecuencia mensual en la que los habitantes del Sector La Cocha acuden a una papelería

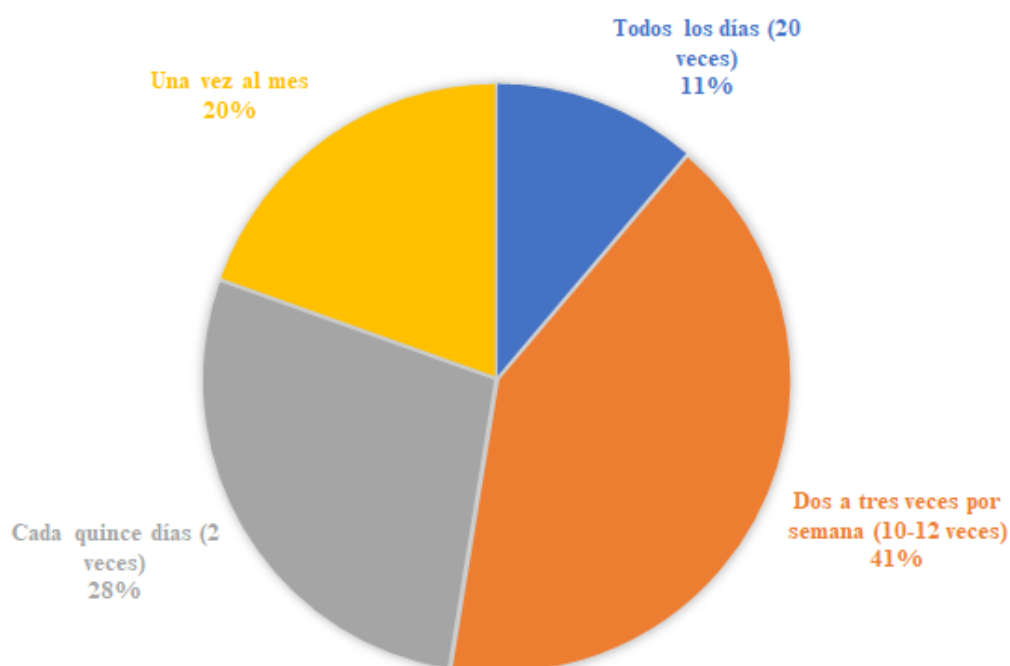
Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Todos los días (20 veces)	35	11.22%
Dos a tres veces por semana (10-12 veces)	129	41.35%
Cada quince días (2 veces)	87	27.88%

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Una vez al mes	61	19.55%
Nunca	0	0%
Total	312	100%

Nota. La pregunta presentada en esta tabla sirvió como referente para el cálculo de la muestra.

Figura 3

Frecuencia mensual en la que los habitantes del Sector La Cocha acuden a una papelería



Interpretación

De las 312 personas encuestadas, se obtuvo que el 41.35% acuden a una papelería 10 a 12 veces al mes, el 27.88% 2 veces al mes, 19.55% de los encuestados una vez al mes y, por último, el 11.22% acuden todos los días a la una papelería.

Análisis

Todas las personas encuestadas acuden a una papelería al menos una vez al mes, lo que implica que hay demanda dentro del Sector La Cocha.

Pregunta 4: Desde su hogar, ¿Cuánto es el tiempo que necesita para llegar a la papelería más cercana?

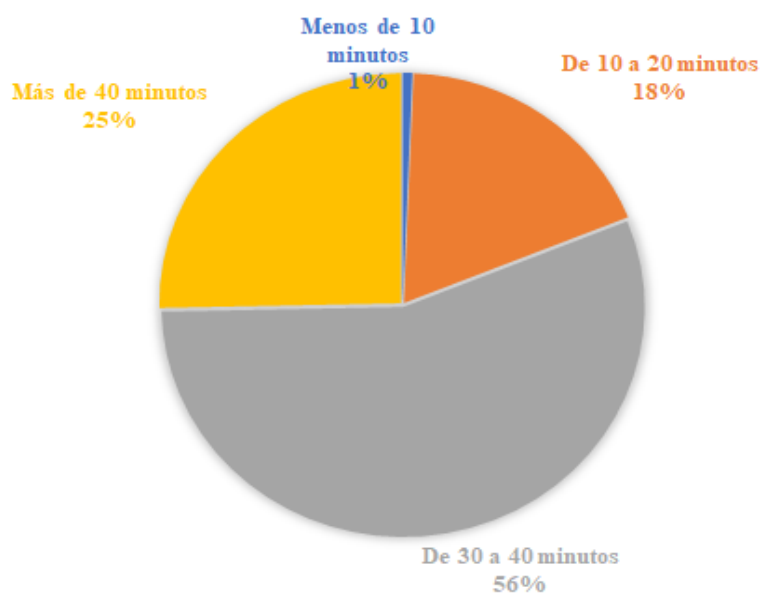
Tabla 19

Tiempo requerido que necesitan los habitantes de La Cocha para llegar a una papelería cercana

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Menos de 10 minutos	2	0.64%
De 10 a 20 minutos	57	18.27%
De 30 a 40 minutos	174	55.77%
Más de 40 minutos	79	25.32%
Total	312	100%

Figura 4

Tiempo requerido que necesitan los habitantes de La Cocha para llegar a una papelería cercana



Interpretación

De acuerdo a los datos obtenidos de las 312 encuestas, el 55.77% necesita de 30 a 40 minutos para llegar a la papelería más cercana, el 25.32% más de 40 minutos, el 18.27% de 10 a 20 minutos y el 0.67% menos de 10 minutos.

Análisis

Con la pregunta presentada se puede evidenciar la necesidad de una papelería dentro del sector, puesto que los habitantes tienden a incurrir en gastar recursos extras para llegar a las mismas como en pasajes y tiempo.

Pregunta 5: ¿Qué es lo que le motivaría regresar a una papelería?

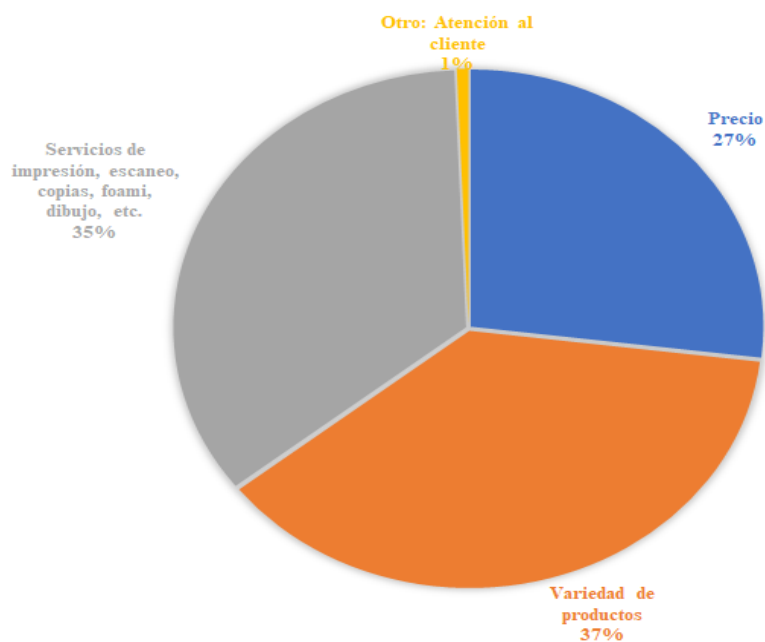
Tabla 20

Motivos para regresar a una papelería

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Precio	84	26.92%
Variedad de productos	117	37.50%
Servicios de impresión, escaneo, copias, foami, dibujo, etc.	109	34.94%
Otro: Atención al cliente	2	0.64%
Total	312	100%

Figura 5

Motivos para regresar a una papelería



Interpretación

Se puede observar que, de 312 encuestas realizadas, el 37.50% regresaría a una papelería por la variedad de productos, el 34.94% por los servicios de impresión, escaneo, copias, dibujo artístico y confección de artículos en foami, 26.92% por el precio y finalmente en la opción otros el 0.64% optó por la atención al cliente.

Análisis

La mayoría de los habitantes del sector La Cocha buscan variedad de productos y precios accesibles a estos, por lo que la papelería mantendrá precios competitivos, a más de ello les motivaría regresar el hecho de prestar varios servicios ya que, encontrarían todo en un mismo lugar reduciendo la necesidad de desplazarse al centro de la ciudad.

Pregunta 6: ¿Qué producto o servicio adquiere más en una papelería?

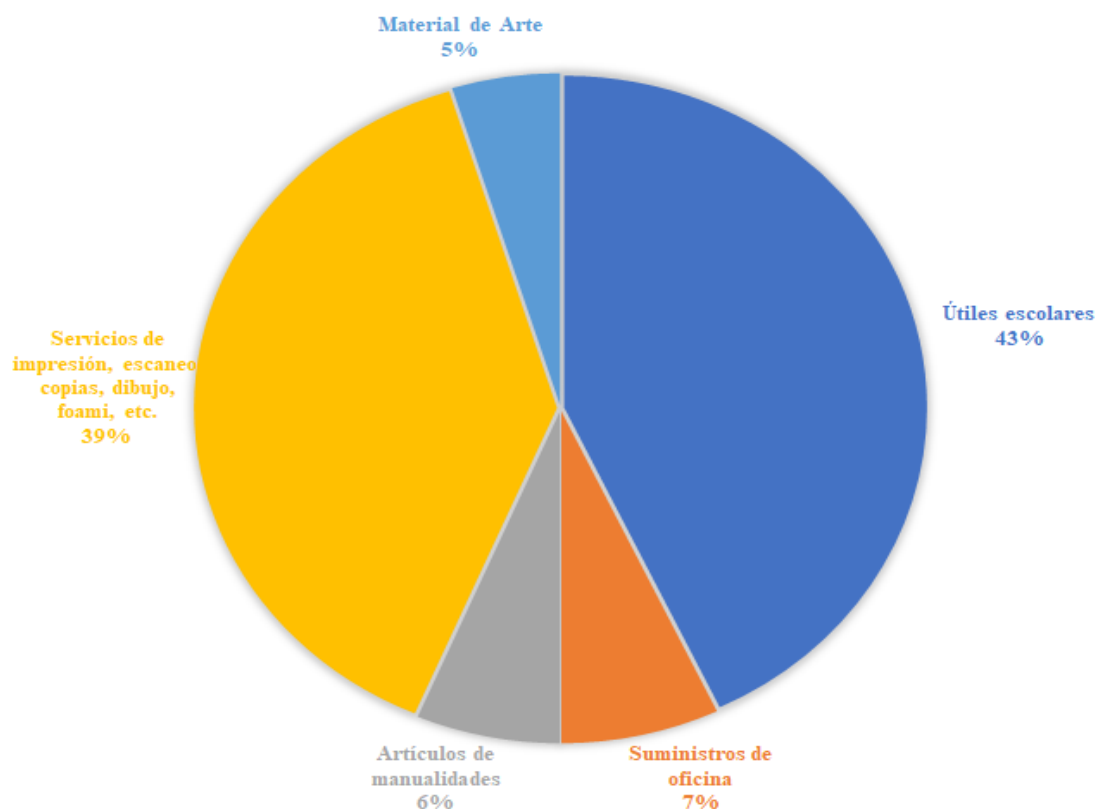
Tabla 21

Producto o servicio que adquieren más los habitantes del Sector La Cocha en una papelería

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Útiles escolares	134	42.95%
Suministros de oficina	22	7.05%
Artículos de manualidades	20	6.41%
Servicios de impresión, escaneo, copias, dibujo, foami, etc.	121	38.78%
Material de Arte	15	4.81%
Total	312	100%

Figura 6

Producto o servicio que adquieren más los habitantes del Sector La Cocha en una papelería



Interpretación

En el gráfico se puede observar que, del total de encuestados, el 42.95% adquieren útiles escolares, el 38.78% servicios de impresión, escaneo, copias, dibujo artístico y confección de artículos en foami, el 7,05% suministros de oficina, 6.41% artículos de manualidades y el 4.81% material de arte.

Análisis

Tanto útiles escolares como los servicios de impresión, escaneo, etc., son los más consumidos por los potenciales clientes de la papelería siendo este un dato relevante para el plan de negocios.

Pregunta 7: A más de lo que ofrece una papelería ¿Qué servicio adicional le gustaría que implemente?

Tabla 22

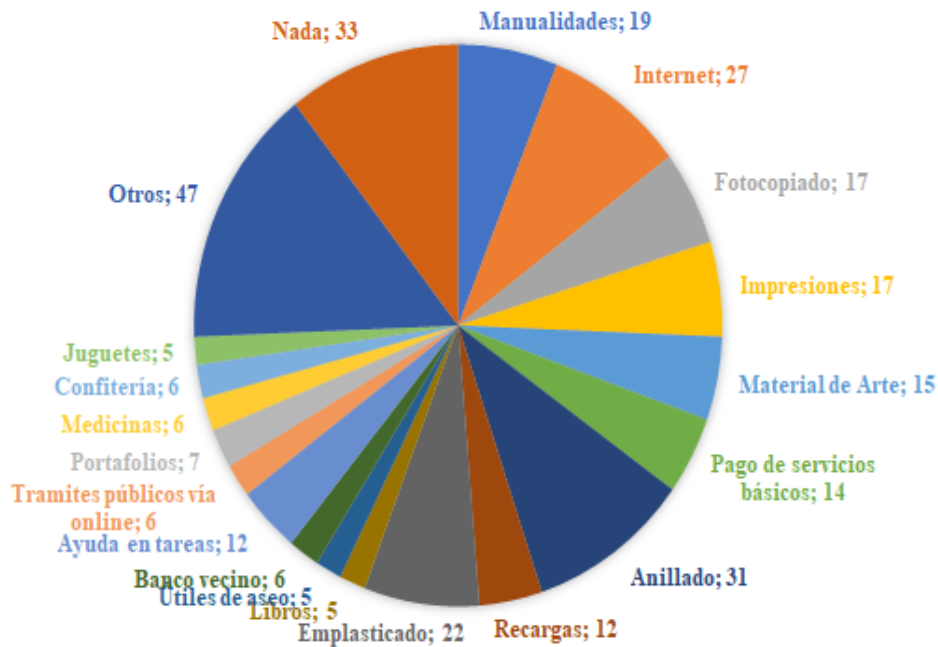
Servicios que le gustaría a los habitantes del Sector La Cocha que implemente una papelería

Respuestas colocadas por los encuestados	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Manualidades	19	6.09%
Internet	27	8.65%
Fotocopiado	17	5.45%
Impresiones	17	5.45%
Material de Arte	15	4.81%
Pago de servicios básicos	14	4.49%
Anillado	31	9.94%
Recargas	12	3.85%
Emplasticado	22	7.05%
Libros	5	1.60%
Útiles de aseo	5	1.60%
Banco vecino	6	1.92%
Ayuda en tareas	12	3.85%
Tramites públicos vía online	6	1.92%
Portafolios	7	2.24%
Medicinas	6	1.92%
Confitería	6	1.92%
Juguetes	5	1.60%
Otros		15.06%
Nada	33	10.58%
Total	312	100%

Nota. La categoría “otros” incluye respuestas de los encuestados repetidas una sola vez.

Figura 7

Servicios que le gustaría a los habitantes del Sector La Cocha que implemente una papelería



Interpretación

A los 312 encuestados se les realizó una pregunta abierta de la cuál las más repetidas fueron el servicio de anillado con el 9.94%, el internet con el 8.65%, el emplasticado con el 7.05%, manualidades con el 6.09% fotocopiado e impresiones con el 5.45% cada uno, material de arte con el 4.81% y pago de servicios con el 4.49%.

Análisis

Los habitantes del sector poseen muchas necesidades referentes a servicios puesto que es un sector descuidado comercialmente, la pregunta permitió identificar dichas necesidades que ayudarán en el plan de negocios tanto en el presente como en el futuro.

Pregunta 8: ¿Cómo prefiere el servicio dentro de la papelería?

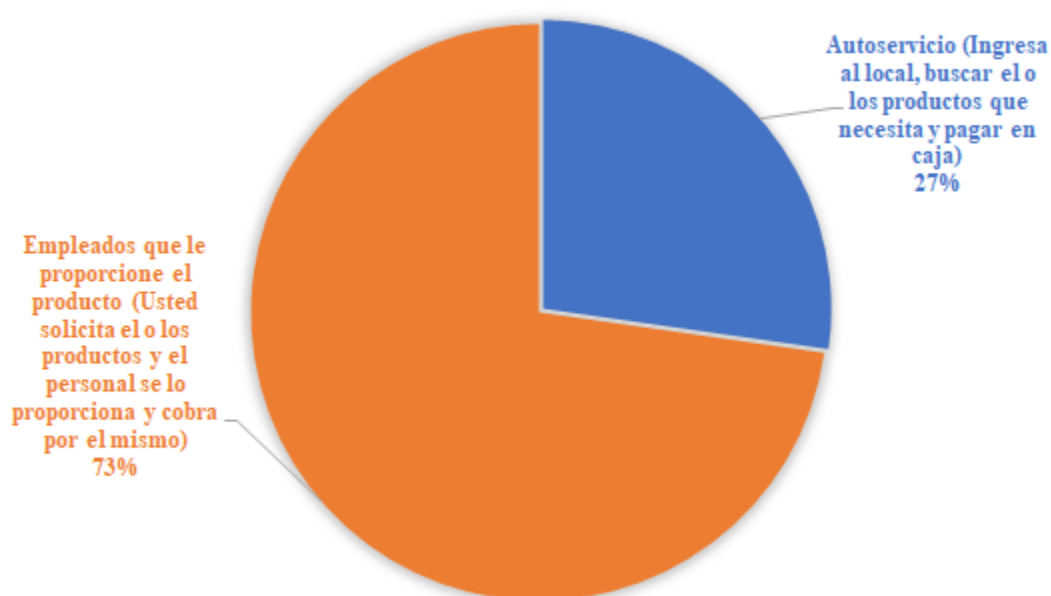
Tabla 23

Preferencia en el servicio de una papelería de los habitantes del sector La Cocha

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Autoservicio (Ingresa al local, buscar el o los productos que necesita y pagar en caja)	85	42.95%
Empleados que le proporcione el producto (Usted solicita el o los productos y el personal se lo proporciona y cobra por el mismo)	227	7.05%
Total	312	100%

Figura 8

Preferencia en el servicio de una papelería de los habitantes del sector La Cocha



Interpretación

De las 312 encuestas, el 73% prefiere que el servicio sea dado por empleados y el 27% autoservicio.

Análisis

Dicha pregunta permitirá conocer el tipo de servicio preferido por el público objetivo lo que facilitará la formulación del plano de la papelería.

Pregunta 9: ¿Cuánto dinero invierte en comprar útiles escolares, impresiones, copias, escaneos, etc., al mes?

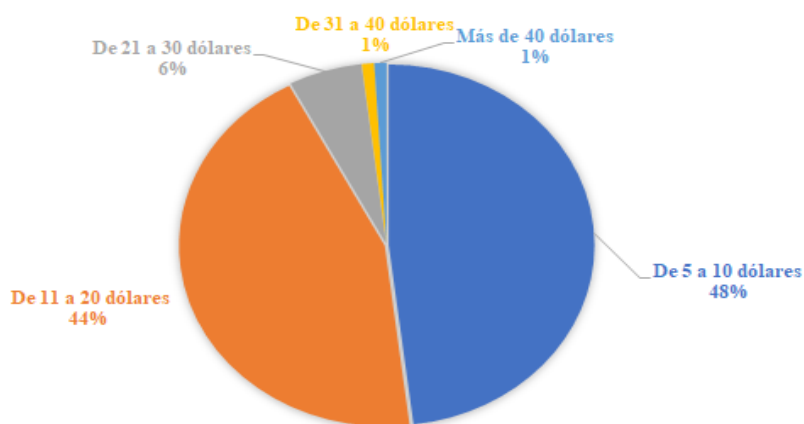
Tabla 24

Dinero que invierten en compra de útiles escolares, impresiones, copias, etc. al mes

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
De 5 a 10 dólares	150	48.08%
De 11 a 20 dólares	138	44.23%
De 21 a 30 dólares	18	5.77%
De 31 a 40 dólares	3	0.96%
Más de 40 dólares	3	0.96%
Total	312	100%

Figura 9

Dinero que invierten en compra de útiles escolares, impresiones, copias, etc. al mes



Interpretación

Se identificó por medio de las 312 encuestas que el 48.08% gasta de 5 a 10 dólares al mes en útiles escolares, impresiones, copias, etc., el 44.23% de 11 a 20 dólares, el 5.77% de 21 a 30 dólares, de 31 a 40 dólares y más de 40 dólares el 0.96% cada uno.

Análisis

La mayoría de encuestados gasta entre 5 a 20 dólares al mes en suministros y servicios ofertados por papelerías, esto exceptuando los meses de inicio de clases, así que en una población en la que no existe competencia es beneficioso.

Pregunta 10: ¿Cuánto es el ingreso mensual dentro de su hogar?

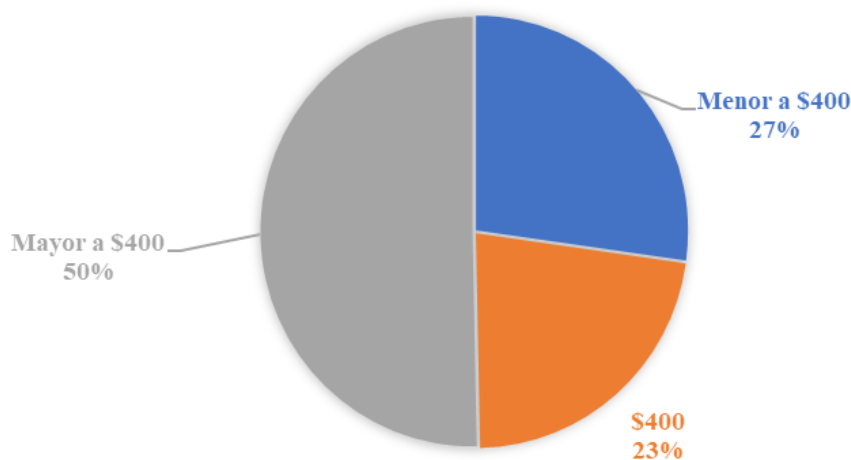
Tabla 25

Ingreso mensual de las familias del Sector La Cocha

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Menor a \$400	85	27.24%
\$400	70	22.44%
Mayor a \$400	157	50.32%
Total	312	100%

Figura 10

Ingreso mensual de las familias del Sector La Cocha



Interpretación

De acuerdo a los datos obtenidos de las 312 encuestas realizadas, el 50.32% de las familias perciben un ingreso mensual mayor a \$400.00, el 27.24% menor a \$400.00 y el 22.44% reciben \$400.00 al mes.

Análisis

Dicha pregunta permitirá conocer un estimado de ingresos mensuales de las familias del sector La Cocha, con el fin de verificar que las mismas poseen una situación económica buena para la inversión en productos y servicios ofertados en la papelería.

Pregunta 11: ¿En qué mes invierte más dinero en la compra de útiles escolares?

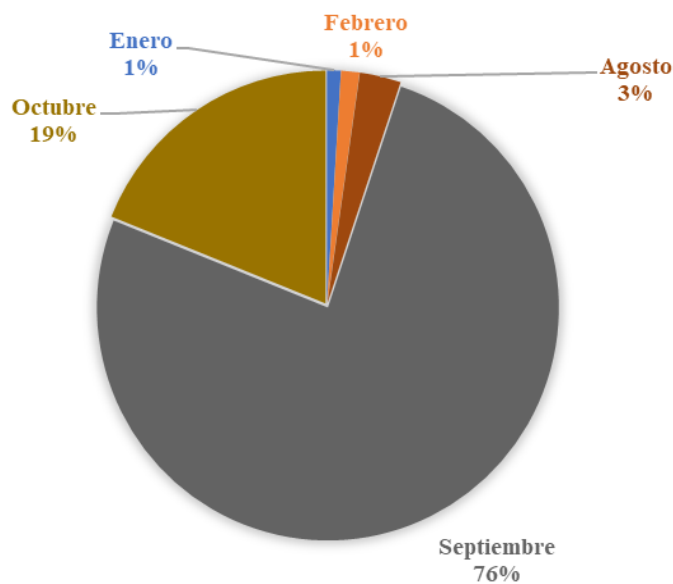
Tabla 26

El mes en que se invierte más dinero en útiles escolares

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Enero	3	0.96%
Febrero	4	1.28%
Marzo	0	0.00%
Abril	0	0.00%
Mayo	0	0.00%
Junio	0	0.00%
Julio	0	0.00%
Agosto	9	2.88%
Septiembre	237	75.96%
Octubre	59	18.91%
Noviembre	0	0.00%
Diciembre	0	0.00%
Total	312	100%

Figura 11

El mes en que se invierte más dinero en útiles escolares



Interpretación

Se logra identificar que de las 312 encuestas, el 75.96% invierten más dinero en útiles escolares en el mes de septiembre, el 18.91% en octubre, el 2.88% en agosto, el 1.28% en febrero y el 0.96% en enero.

Análisis

La pregunta permitió identificar dos aspectos, el primero la oferta deberá aumentar en el mes de septiembre y octubre pues son estos meses en los que se inicia el año lectivo en la región sierra y lo segundo es que los meses restantes deberá aumentar la oferta en útiles referentes a universidad.

Pregunta 12: ¿Cómo se entera usted que hay un nuevo negocio en el sector?

Tabla 27

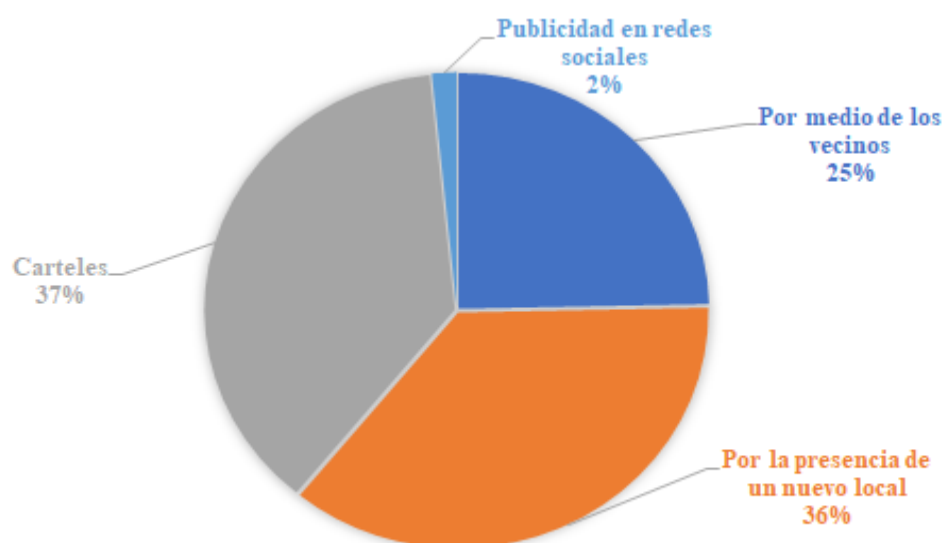
Formas en la que los habitantes del Sector La Cocha se enteran de un nuevo negocio

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Por medio de los vecinos	77	24.68%

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Por la presencia de un nuevo local	113	36.22%
Carteles	117	37.50%
Publicidad en Televisión	0	0.00%
Publicidad en redes sociales	5	1.60%
Total	312	100%

Figura 12

Formas en la que los habitantes del Sector La Cocha se enteran de un nuevo negocio



Interpretación

De las 312 encuestas, el 37.50% se enteran de un nuevo negocio en el Sector La Cocha mediante carteles, el 36.22% por la presencia de un nuevo local, el 24.68% por medio de los vecinos y el 1.60% por redes sociales.

Análisis

La pregunta presentada permitirá conocer las maneras de publicitar la papelería dentro del sector, se identificaron 3 principales las cuales se tomará en cuenta en el momento de desarrollar las estrategias de marketing.

1.3.2 Demanda Potencial

Es definida como cuantía de consumidores que pueden y quieren adquirir insumos o servicios, la suma individual de estos es la demanda de mercado (Valenciano 2017, p.19), para el proyecto se calculará la demanda potencial a través del método promedio simple puesto que en el estudio de segmentación no se logró encontrar el dato referencial del universo, es decir las variables determinantes.

Para el cálculo de la misma se procederá a obtener la regresión lineal utilizando el valor del universo para el 2021 calculado a través de sigma que es de 16,941 utilizando la siguiente formula:

$$N = \frac{(\theta)^2 \times Z^2}{E^2}$$

$$N = \frac{(10.5)^2 \times (1.96)^2}{(0.05)^2}$$

$$N = 16,941.46$$

A más de ello, se utilizó la tasa de crecimiento de la ciudad de Latacunga que es de 2.6%, para la demanda potencial del año 2021 se realizó un promedio de los años anteriores.

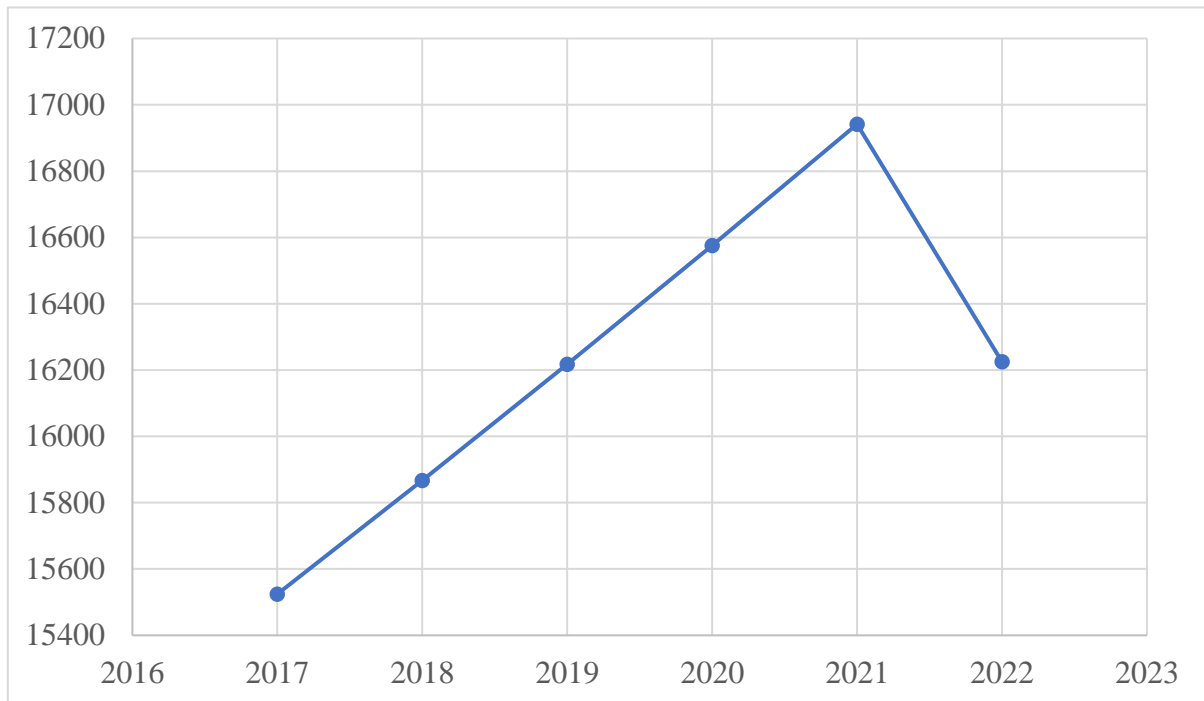
Tabla 28

Demanda

Año	Demanda
2017	15524
2018	15867
2019	16217
2020	16576
2021	16941
2022	16225

Figura 13

Proyección de Demanda



1.4 Análisis del Macro y Micro Ambiente

1.4.1 Análisis del micro ambiente

Para iniciar el análisis del servicio propuesto se identificó las 5 fuerzas propuestas por Michael Porter, posterior a ello se determinó las fortalezas y debilidades mismas que se resumirán y evaluarán en la matriz de evaluación de factores internos MEFI.

1. Cliente: Poder de Negociación de los clientes.

El servicio es sumamente importante para los consumidores puesto que dentro del sector al que esta direccionado no hay lugares similares para satisfacer su necesidad en útiles escolares, suministros de oficina y servicios de impresión, escaneo, copias, dibujo artístico y confección en artículos de foami, por lo que el cliente no incurrirá en gastos extras para satisfacer esta necesidad, por lo tanto, el poder de negociación de los clientes es bajo.

2. Competencia en el mercado: Rivalidad entre empresas.

Dentro del sector no hay competencia sin embargo en la ciudad ya existen papelerías con mayor experiencia y una amplia gama de productos ahora bien la competencia no ofrece servicios como: copias, impresiones, escaneado, servicios de dibujo artístico y confección en artículos de foami, es decir la competencia únicamente se ha centrado en la compra-venta de suministros de papelería y oficina, por lo tanto, la rivalidad entre empresas es alto.

3. Nuevos entrantes: Amenaza de los nuevos competidores.

Al momento de la apertura del servicio dentro del sector existe la probabilidad del ingreso de competidores sin embargo lo que diferenciará a la papelería de posibles competidores es que a más de ofrecer útiles escolares y suministros de oficina, proporcionará servicios de impresión, escaneo, copias, dibujo artístico y confección en artículos de foami, es decir el consumidor podrá encontrar en un solo lugar materiales y servicios que satisfagan inmediatamente su necesidad sin incurrir en gastos extras como pasajes y a la vez optimizar recursos como el tiempo, en tanto la amenaza de los nuevos competidores es alta.

4. Proveedores: Poder de la negociación de los proveedores.

Dentro del Sector papelería y suministro de oficina hay una gran cantidad de proveedores tanto a nivel cantonal incluso llegando a internacional, por lo tanto, el poder de negociación del proveedor es bajo.

5. Sustitutos: Amenaza de servicios sustitutos.

Al ingresar la papelería dentro del sector existe probabilidad que la tienda aledaña empiece a ofrecer productos como útiles escolares y suministros de oficina convirtiéndolo en una amenaza de servicio sustituto, sin embargo por lo anteriormente expuesto en el punto 3, la gran variedad de surtido que ofertará la

papelería y ya que el servicio se centrará en satisfacer la necesidad social, el consumidor encontrará en un solo lugar materiales y servicios para la educación y desarrollo de labores que requiera para mitigar la necesidad de los mismos por ello la amenaza de servicios sustitutos es bajo dentro del sector.

A continuación, se identificará las fortalezas y debilidades del servicio propuesto para la realización de una evaluación a partir de la Matriz EFI:

Tabla 29

Matriz de evaluación de Factores Internos

N°	Factores críticos	Peso	Calificación	Ponderación
Fortalezas				
1	Contar local propio ubicado en un lugar estratégico	0.15	4	0.6
2	Contar con maquinaria de papelería (impresora)	0.1	4	0.4
3	Conocimiento en dibujo artístico	0.12	4	0.48
4	Experiencia en el mercado, proceso de desarrollo y confección de artículos en foami	0.1	4	0.4
5	Conocimientos administrativos	0.1	4	0.4
6	Acceso a Financiamiento	0.12	4	0.48
Debilidades				
1	Falta de una Infraestructura adecuada y llamativa	0.08	2	0.16
2	Poca experiencia en el sector papelero	0.11	1	0.11

N°	Factores críticos	Peso	Calificación	Ponderación
3	Ausencia de personal	0.06	2	0.12
4	Un único canal de distribución	0.06	2	0.12
Total		1		3.27

Análisis:

El total de la suma de la matriz EFI es de 3.27 lo que significa que está por encima de la media (2.5), es decir la papelería tiene factores positivos fuertes, una de sus mayores fortalezas es contar con un local en una ubicación estratégica además de poseer experiencia en los servicios diferenciadores de la papelería; por otro lado, una de las mayores debilidades es la falta de una infraestructura adecuada y llamativa, sin embargo esta debilidad puede ser mejorada con un diseño interior y exterior del negocio haciéndolo atractivo y apto para la papelería.

1.4.2 Análisis del macro ambiente

Tabla 30

Matriz de evaluación de Factores Externos

N°	Factores críticos	Peso	Valor	Ponderación
Oportunidades				
1	Ausencias de papelerías cercanas al sector	0.20	4	0.8
2	Constante innovación en útiles escolares y suministros de oficina tanto en variedad como cuidado del medio ambiente	0.13	3	0.39

N°	Factores críticos	Peso	Valor	Ponderación
3	Constante innovación en maquinaria de papelería	0.13	3	0.39
4	Mayoristas de útiles escolares y suministros de oficina en el centro de la ciudad	0.15	4	0.6
Amenazas				
1	Competencia fuera del sector con mayor experiencia	0.13	1	0.13
2	Políticas económicas que encarezcan el precio de útiles escolares y suministros de oficina	0.08	2	0.16
3	Entrada de competidores dentro de la zona	0.18	1	0.18
Total		1		2.65

Análisis:

La Matriz EFE suma un total de 2.65 puntos de los cuales 2.18 pertenecen a oportunidades a diferencia de las amenazas con 0.47 por lo que se concluye que el contexto externo de la papelería es favorable.

Tabla 31

Matriz de Perfil Competitivo

N°	Factores clave del éxito	Ponderación	Papelería		La Rebaja		Mega Popular		Super Paco Latacunga	
			Calificación	Resultado ponderado	Calificación	Resultado ponderado	Calificación	Resultado ponderado	Calificación	Resultado ponderado
1	Variedad en productos	0.23	2	0.46	3	0.69	4	0.92	2	0.46
2	Servicios de escaneo, impresión, copias, confección de artículos de foami y dibujo artístico	0.22	4	0.88	1	0.22	1	0,22	1	0.22
3	Competitividad en precios	0.19	2	0.38	4	0.76	4	0.76	2	0.38
4	Atención y servicio al cliente	0.19	4	0.76	3	0.57	2	0.38	4	0.76
5	Publicidad	0.17	2	0.34	2	0.34	2	0.34	4	0.68
Total		1		2.82		2.58		2.62		2.50

Análisis

La papelería tiene como principal competencia a la papelería Mega Popular con dos comas sesenta y dos puntos, empresa que tiene mayor experiencia en el sector debido que ofrece una gran variedad de productos dirigido a minoristas y mayoristas, sin embargo, la empresa presenta falencias en ámbitos publicitarios y de atención y servicio al cliente, estos factores serán tomados en cuenta para el establecimiento de estrategias que permitan aumentar la competitividad de la papelería propuesta.

1.5 Proyección de la oferta.

La oferta es la cuantía de bienes y servicios que vendedores pueden y también desean vender a su público objetivo, siendo la suma de estos la oferta de mercado (Valenciano 2017, p.20), para realizar la proyección de la oferta se realizó un estudio de campo para conocer las ganancias mensuales de papelerías y stock, así como también la venta mensual de artículos de foami y dibujo artístico y su respectivo precio. Se proyectó la oferta utilizando el promedio del índice de precios de 0.43% de 2019 al 2020 presentados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) (2020).

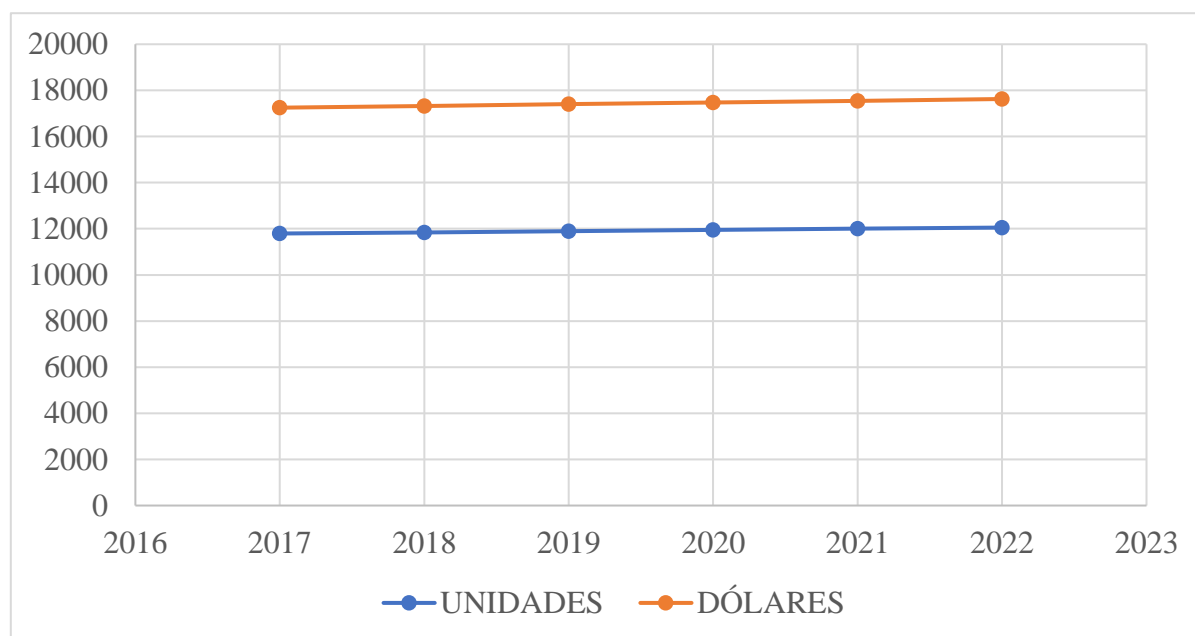
Tabla 32

Oferta para el servicio de papelería

Papelería	Stock Mensual	Stock Anual	Ganancia Mensual	Ganancia Anual
CARMITA	1000	12000	1000	12000
PC CITY	700	8400	850	10200
ESPAÑOLA	1100	13200	1700	20400
MY SHOP	1200	14400	2300	27600
Promedio	1000	12000	1462.5	17550

Tabla 33*Oferta proyectada del servicio de papelería*

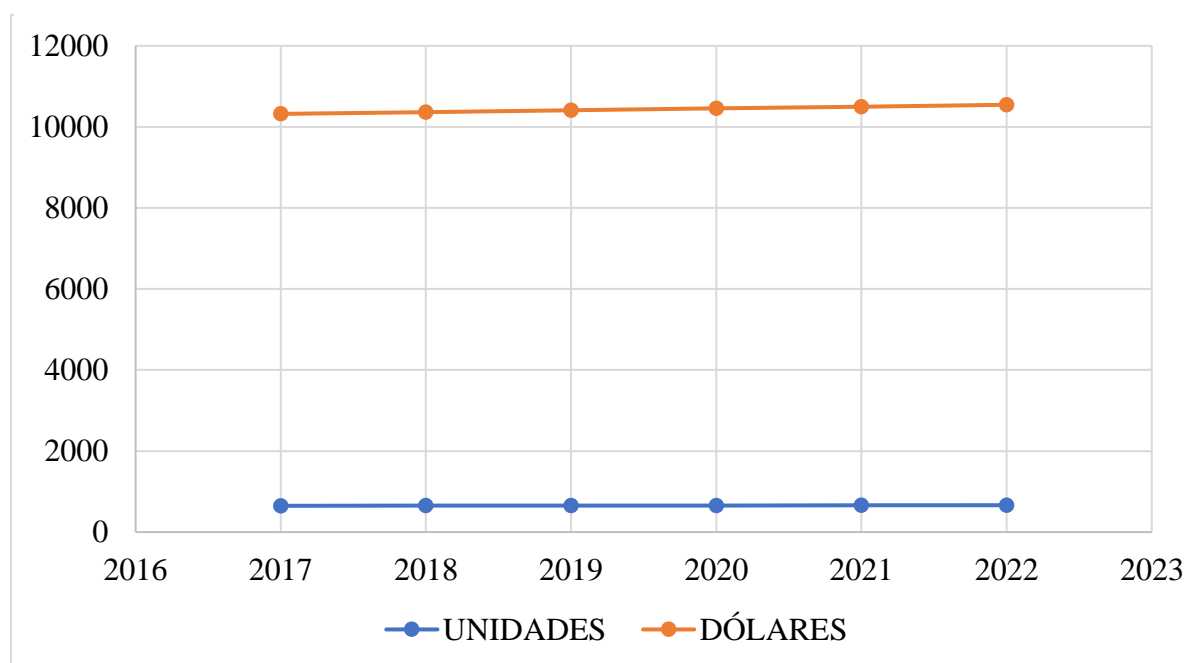
Año	Unidades	Dólares
2017	11795	17250.08
2018	11846	17324.58
2019	11897	17399.39
2020	11948	17474.54
2021	12000	17550.00
2022	12052	17625.47

Figura 14*Oferta proyectada del servicio de papelería***Tabla 34***Oferta del servicio de diseño y confección de Artículos en foami*

Locales venta de foami	Unidades mensuales	Unidades anuales	Ganancia mensual	Ganancia Anual
Fomi Art	70	840	950	11400
Fomi Salas	40	480	800	9600
Promedio	55	660	875.00	10500.00

Tabla 35*Oferta proyectada*

Año	Unidades	Dólares
2017	649	10320.56
2018	652	10365.13
2019	654	10409.89
2020	657	10454.85
2021	660	10500.00
2022	663	10545.15

Figura 15*Oferta proyectada de servicio de diseño y confección de artículos***Tabla 36***Oferta de dibujo artístico*

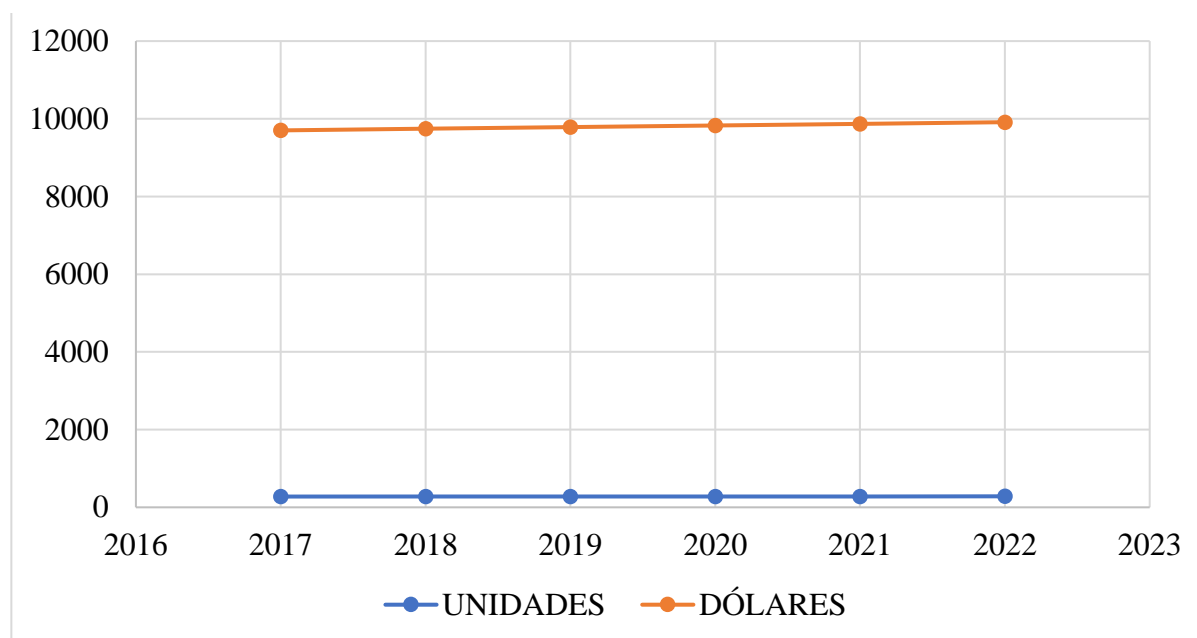
Servicios de dibujo artístico	Stock Mensual	Stock Anual	Precio
Laboratorio de Arte Obrist and Sweet	30	360	\$40.00
Dibujante Adrián Chicaiza	17	204	\$30.00
Promedio	24	282	\$35.00

Tabla 37*Resumen oferta de servicio de dibujo artístico*

Promedio	Valor
Promedio unidades	282
Promedio de precio	35.00
Total anual en dólares	9,870.00

Tabla 38*Oferta proyectada de dibujo artístico*

Año	Unidades	Dólares
2017	277	9701.33
2018	278	9743.22
2019	280	9785.30
2020	281	9827.56
2021	282	9870.00
2022	283	9912.44

Figura 16*Oferta proyectada del servicio de dibujo artístico*

1.6 Demanda Potencial Insatisfecha

La demanda potencial insatisfecha sucede cuando la demanda actual no cubre el total de satisfacción de la demanda o mucha de esta se encuentra desentendida, dicho cálculo se realiza entre la sustracción de oferta y demanda (Campoverde, 2017, p.14). Para obtener la DPI se utilizará los valores obtenidos en la proyección de demanda y oferta.

Tabla 39

Demanda Potencial Insatisfecha proyectada del servicio de papelería

Año	Demanda	Oferta	DPI/Año	DPI/Día
2017	15524	11795	3730	10
2018	15867	11846	4021	11
2019	16217	11897	4320	12
2020	16576	11948	4627	13
2021	16941	12000	4941	14
2022	16225	12052	4174	11

Figura 17

Demanda Potencial Insatisfecha del servicio de papelería

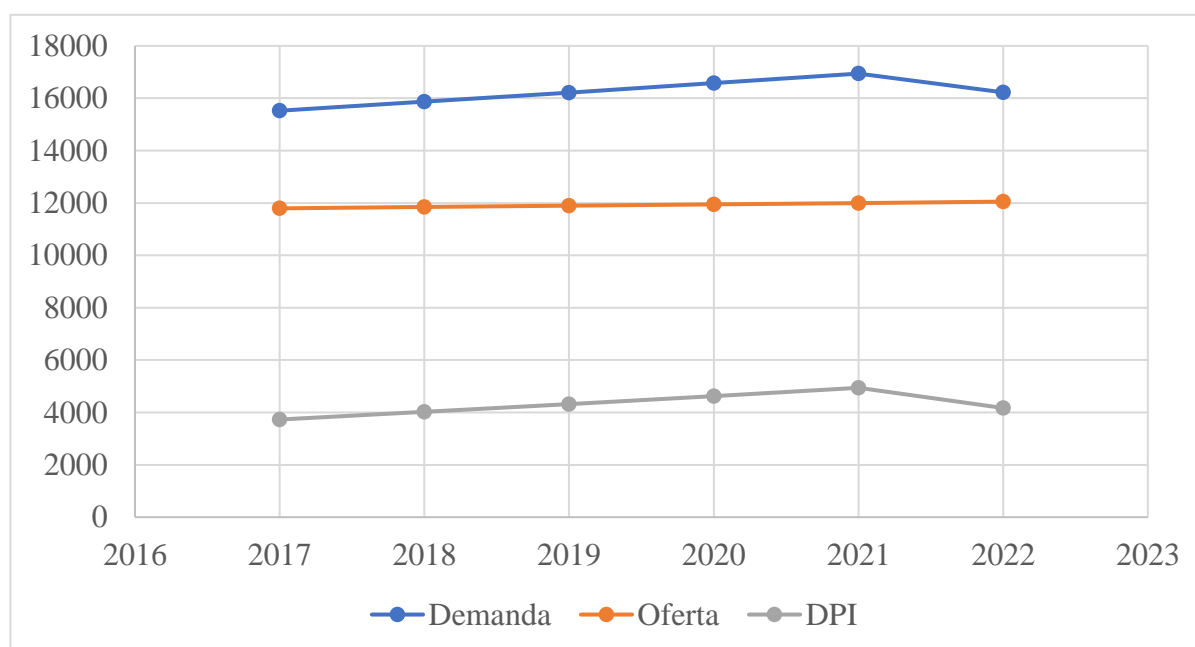


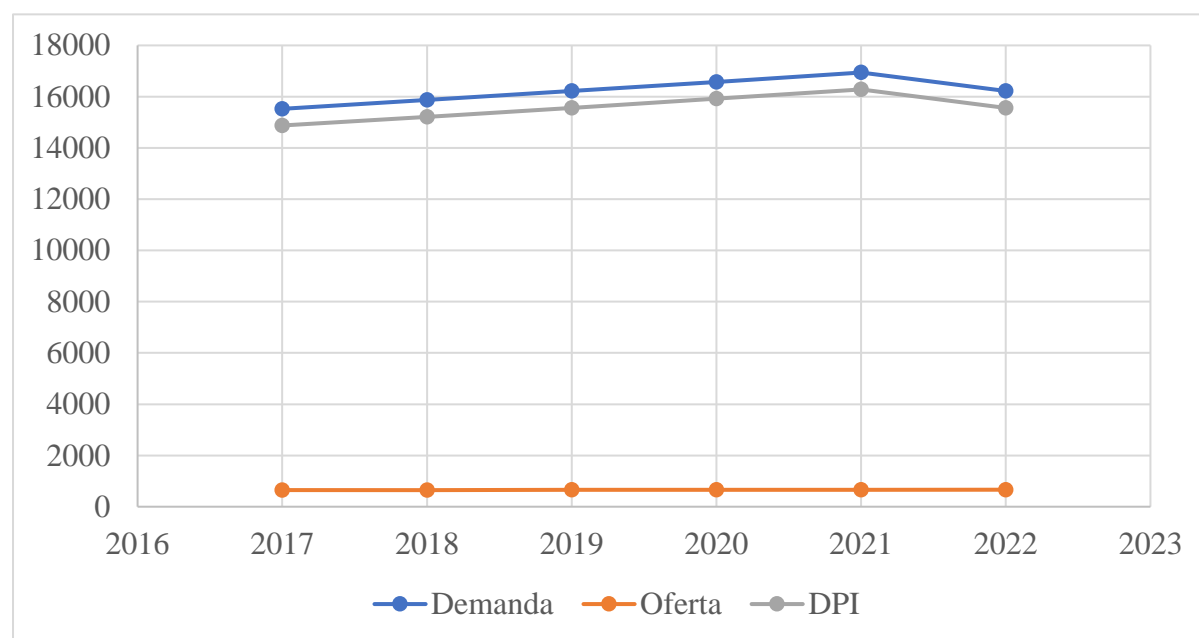
Tabla 40

Demanda Potencial Insatisfecha proyectada del servicio de diseño y confección de artículos en foami

Año	Demanda	Oferta	DPI	DPI/Día
2017	15524	649	14876	41
2018	15867	652	15216	42
2019	16217	654	15563	43
2020	16576	657	15918	44
2021	16941	660	16281	45
2022	16225	663	15562	43

Figura 18

Demanda Potencial Insatisfecha del servicio de diseño y confección de artículos en foami

**Tabla 41**

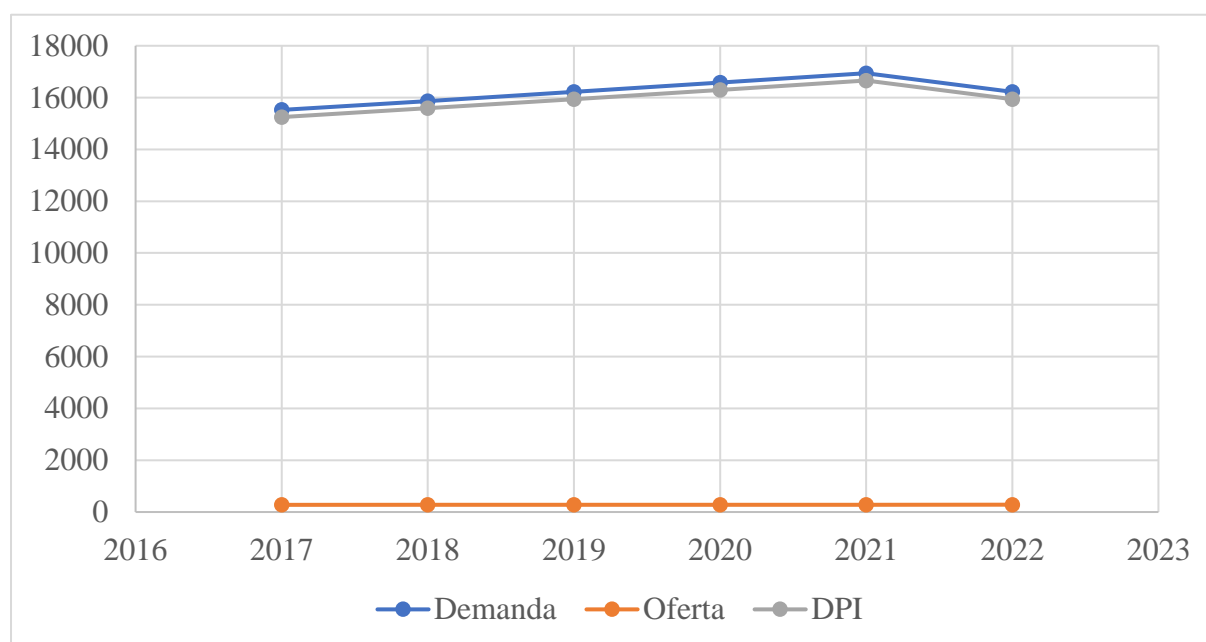
Demanda Potencial Insatisfecha proyectada del servicio de dibujo artístico

Año	Demanda	Oferta	DPI	DPI/Día
2017	15524	277	15247	42
2018	15867	278	15589	43

Año	Demanda	Oferta	DPI	DPI/Día
2019	16217	280	15938	44
2020	16576	281	16295	45
2021	16941	282	16659	46
2022	16225	283	15942	44

Figura 19

Demanda Potencial Insatisfecha del servicio de dibujo artístico



1.7 Diseño de marca (Brandign)

En base al análisis realizado la oportunidad de implementar una papelería con servicios de dibujo artístico y diseño y confección de artículos en foami son altas, debido que satisface una necesidad latente dentro del sector donde se va a ejecutar, a más de ofrecer servicios diferenciadores que la competencia no proporciona.

El servicio tendrá como nombre El Mentalista, se eligió este nombre porque hace alusión a mente y lista, es decir la mente estará lista para crear, en especial cuando estudiamos, trabajamos o cuando nuestra creatividad explota, así haciendo reticencia al público objetivo.

El eslogan del servicio será “Todo lo que tu imaginación necesita para crear”, puesto que

evoca que la papelería proveerá los productos y servicios necesarios para explotar su creatividad, realizar tareas y facilitar la elaboración de actividades educativas o laborales con herramientas aptas para ese uso.

El logotipo está representado de la siguiente manera:

Figura 20

Logotipo-opción vertical



Figura 21

Logotipo-opción horizontal



El logotipo está diseñado con un estilo de caricatura conformado por un cerebro con lentes, una tipografía simple de leer y un slogan.

Se optó por un cerebro puesto que aquí se encuentran propiedades fundamentales como la mente y la conciencia (Gavilán, 2012), además, está compuesto por dos hemisferios, el derecho que controla las facultades artísticas, la imaginación y emociones, por otro lado, el hemisferio

izquierdo que controla las funciones lógicas como habilidades numéricas, el lenguaje y el pensamiento racional (Cuervo, 2012). Ambos hemisferios relacionados con los productos que ofrece la papelería, tanto los analíticos como para los de uso creativo.

Los lentes como símbolo de intelectualidad y actitud analítica (Gómez, 2014).

Todos los símbolos utilizados en el logotipo hacen alusión a aspectos educativos e intelectuales dándoles un toque amigable dado que se usó el estilo de caricatura para representarlos.

La paleta de colores está representada por:

Dos tonalidades de rosa, puesto que cuando el cerebro está sano y tiene un adecuado flujo sanguíneo (American Heart Association , 2020) le da una tonalidad rosa.

Para la sombra del cerebro se utilizó el color violeta por su significado energético, dado que este color representa al séptimo chacra o chacra coronario, que se asocia a la glándula pineal y el cerebro a más de estar relacionado a una actitud creativa, a estudiar y aprender (Rockefeller, 2014).

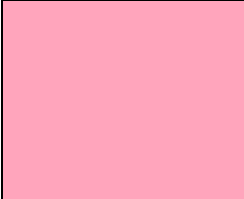




La palabra “el menta” utiliza un color naranja dado que este color está asociado a la creatividad, al aprendizaje y al liderazgo (Buitrago y Duque, 2016).

Finalmente, para la palabra “lista” se usa el color verde esmeralda puesto que este es un tipo de verde que el consumidor recuerda dado que es reconocible por una gran cantidad de personas en un tiempo de exposición breve (Yalán, 2019).

Por lo tanto, todos los colores de la marca hacen alusión a los productos que ofrece la papelería a más de utilizar colores que el cerebro del consumidor retendrá.

Tabla 42

Paleta de color de la Marca

				
#FFA5BC	#DD5F6E	#824485	#F49600	#17C98E

Nota. Aquí se muestran los códigos de colores de la Marca.

Para la Marca se optó por las siguientes tipografías:

Gill Sans Ultra Bold (Logotipo)

KaiTi (Eslogan)

Se utilizó dicha tipografía porque la primera es sencilla, fácil de leer y llama la atención del consumidor, la segunda opción es más sofisticada cuya escritura recta es más comúnmente utilizada en Hispanoamérica.

La diferenciación de la marca radica en que se usa un estilo de caricatura mismo que no se encuentra dentro de la competencia y que le da más vida a la marca, además utiliza colores alegres y con significancias relacionadas al intelecto, creatividad y mente, mismo que en conjunto se encuentran en los hemisferios del cerebro y por ende la utilización del mismo como representante de la marca.

1.8 Estrategias de marketing

Se utilizará dos estrategias de marketing con el fin de posicionar el negocio dentro del sector, Retail marketing basado en concepto de conveniencia y basado en las experiencias gratificantes e inolvidables y marketing tradicional, se optó por estas técnicas dado que ambas están

direccionadas a segmentos de mercado específicos y con base en las encuestas realizadas.

El Marketing tradicional aplicada a los servicios es la correlación entre empresa y consumo, es decir busca incidir positivamente para que el consumidor adquiriera el servicio y así lograr la venta (Soriano, 2016).

Por otro lado, el marketing retail con un concepto basado en la conveniencia nace de la demanda en tiempos modernos dada por tres aspectos: la ubicación del lugar, el tiempo que permanece abierto y la emergencia para satisfacer una necesidad, está dirigido a negocios orientados a potenciar la compra, a más de ello se utilizará Retail Marketing basado en las experiencias gratificantes e inolvidables este concepto lográndose por los sentidos y sensaciones como: lo visual escenográfico, el olor, el gusto, las sensaciones, los recuerdos, las evocaciones es decir el concepto y la imagen generará una experiencia para el consumidor (López, 2018).

Dentro del Marketing tradicional se plantea la colocación de carteles de la papelería que detallen los servicios que se ofertarán, se eligió esta alternativa, dado que, la encuesta realizada arrojó que los carteles son una forma en que los habitantes del sector La Cocha conocen la existencia de un nuevo negocio.

El Retail Marketing basado en la conveniencia se verá reflejado en el horario de atención y la ubicación dado que dentro del sector no existe competencia, con respecto al Retail Marketing basado en experiencias gratificantes e inolvidables será de la mano de una infraestructura llamativa puesto que esta apuntará a un tema escolar, es decir contará con una escenografía de útiles escolares que lo convertirá en un lugar imposible de olvidar y claramente diferenciado.

1.9 Publicidad que se realizará

Para la publicidad se optó por la utilización de dos técnicas de marketing: retail marketing basado en la conveniencia y basado en experiencias gratificantes e inolvidables y marketing tradicional, puesto que ambos están direccionados a segmentos de mercado específicos.

Tabla 43*Publicidad a realizar*

Objetivo	Estrategia	Medio publicitario	Presupuesto tiempo	Responsable	Indicador
Informar al cliente sobre la existencia del producto	Colocar carteles con la información de los servicios dados por la papelería, dentro del sector	Carteles	26\$ (por 100 unidades)	Vivian Toscano	Clientes que lleguen por la información del cartel
Influir al cliente a la compra	Adecuar la infraestructura del local para ser apto para una papelería a más de dar una experiencia	Infraestructura	6,240.45\$ (Adecuación del local, muebles y ampliación)	AFC Construcciones	Clientes que lleguen por la infraestructura del local

A continuación, se muestra las opciones de carteles mismos que mantienen los colores corporativos.

Figura 23

Opción 1 de cartel



Figura 22

Opción 2 de cartel



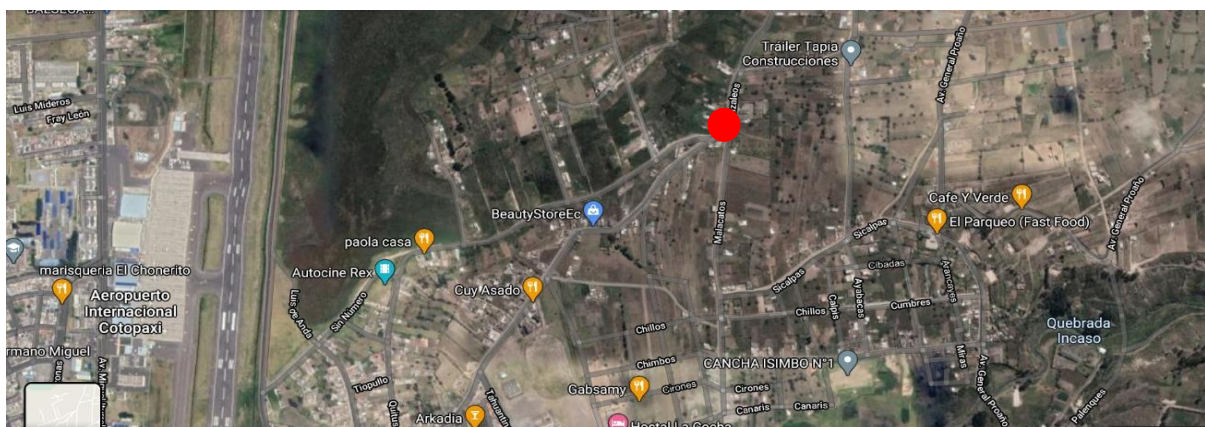
1.10 Canales de Distribución

La papelería El Mentalista contará con un canal directo de comercialización que es una tienda física ubicada en las calles Panzaleo y Malacatos de la ciudad de Latacunga, en donde los consumidores pueden adquirir los productos y servicios ofertados.

En la siguiente figura se muestra un mapa satelital del sector con la localización de la papelería.

Figura 24

Mapa satelital del Sector La Cocha



Nota. Tomado de Google (s.f)

1.11 Seguimiento de Clientes

Todo negocio necesita que exista una efectiva relación y comunicación con el cliente de esa premisa nace el Customer Relationship Management o CRM por sus siglas, que se ha hecho más conocido en el mundo empresarial, el CRM es definido como la mejora de procesos organizacionales y tecnológicos enfocados a la maximización del valor del consumidor mediante interacciones de la organización utilizando canales de comunicación (Fernández y Navarro, 2014).

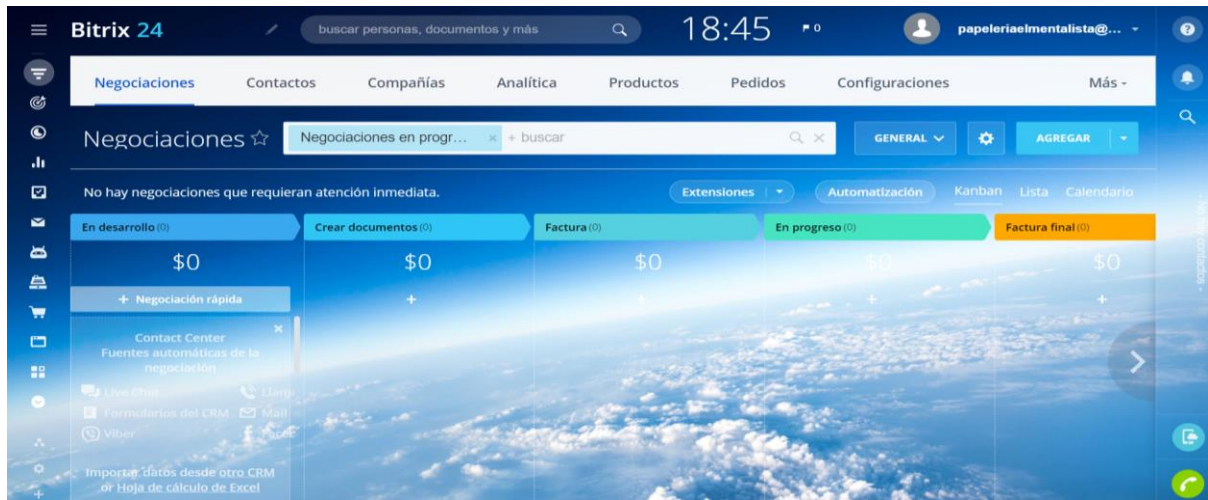
Dentro de la web existen varias opciones de CRM's gratuitos como: (Guajardo, 2020)

- HubSpot CRM
- Britix 24
- Sugar CRM
- Zoho CRM
- Freshsales
- Agile CRM
- Suite
- Insightly
- Steack
- Apptivo

De la lista presentada anteriormente se identificaron los 3 más aptos para el servicio propuesto: HubSpot, Britix 24 y Zoho puesto que los tres poseen un libre acceso y no únicamente un periodo de prueba gratuito, se escogió Britix 24 puesto que su versión gratuita cuenta con un conjunto de herramientas de negocios dirigido para principiantes, usuarios ilimitados, almacenamiento online hasta 5GB, facturas, catálogo de productos, perfil de clientes, 1000 correos electrónicos por mes, opción para exportar contactos desde Excel, CSV y Outlook, entre otros beneficios (Britix 24, 2020).

Figura 25

Interfaz CRM



Nota. Tomado de Britix 24 (2020)

1.12 Especificar mercados alternativos.

En caso de que el servicio no logre cumplir con el plan de ventas se puede direccionar a mercados de confección y elaboración de productos en foami en conjunto con dibujo artístico puesto que se cuenta con la maquinaria, la materia prima y la habilidad para desarrollarlo otro mercado es la implementación de únicamente el servicio de la impresión, escaneo, copiado, etc., dado que se cuenta con la capacidad instalada.

CAPITULO II

2 Operaciones

2.1 Objetivo del Capítulo

Realizar un estudio operativo que permita fijar la capacidad, los recursos y procesos productivos para la ejecución del servicio de una papelería con servicios personalizados en dibujo artístico y diseño y confección de artículos de foami.

2.2 Descripción del proceso

2.2.1 Descripción de proceso de transformación del bien o servicio.

La papelería El mentalista contará con procesos estratégicos, misionales y de soporte, estos últimos a su vez subdivididos en apoyo y asesoría. En los procesos estratégicos se ubica la gestión gerencial, por otra parte en los procesos misionales se encuentran inmersos la gestión de abastecimiento que abarca los insumos a comercializar en la papelería; y la gestión de comercialización y servicio, aquí se encuentran el proceso de venta, marketing y publicidad a ejecutarse, en el proceso de soporte en la parte de apoyo se encuentra la gestión administrativa financiera misma que comprende la contabilidad y demás aspectos financieros; gestión de mantenimiento dirigido a los equipos tecnológicos a utilizarse en la papelería y gestión de talento humano; por último la asesoría está conformada por la gestión jurídica encargada de permisos de funcionamiento y todos los aspectos legales.

Figura 26

Mapa de Procesos



El SIPOC es una herramienta que permite visualizar un proceso de forma clara, sencilla y generalizada por medio de un diagrama, mismo que puede ser aplicado a procesos de todo tamaño y nivel (Tovar y Mota, 2017, p.38). Se realiza dos SIPOC de los macro procesos de gestión de abastecimiento y gestión de comercialización y servicios para entender su funcionamiento con mayor facilidad; en el primer SIPOC describimos los proveedores de útiles escolares, suministros de oficina, foami y material de arte, así como, el proceso a seguir para el surtido de los productos a comercializar, de la misma manera en el SIPOC de gestión de comercialización y servicio, se detalla las secuencia de las actividades del proceso a seguir para el cumplimiento eficiente de todos los servicios ofertados: venta de útiles escolares, suministros de oficina y material de arte, servicio de impresión, escaneado, copiado, anillado y emplastado, servicio de dibujo artístico y confección de artículos en foami con la finalidad de entregar una salida que satisfaga la necesidad del consumidor final.

1) Gestión de Abastecimiento

Tabla 44

SIPOC de Gestión de Abastecimiento

S	I	P	O	C
Proveedores	Entradas	Procesos	Salidas	Clientes
La Rebaja	Útiles Escolares	Orden de Compra	Útiles Escolares	Área de comercialización
	Suministros de Oficina		Suministros de Oficina	
Megapopular	Útiles Escolares	Orden de Compra	Útiles Escolares	Área de comercialización
	Suministros de Oficina Material de Arte		Suministros de Oficina Material de Arte	

S	I	P	O	C
Proveedores	Entradas	Procesos	Salidas	Clientes
Bazar y Manualidades María Alicia	Foami Funda de figuras en Foami	Orden de Compra	Foami Funda de figuras en foami	Área de servicios
Manualidad y costura	Material de Arte	Orden de Compra	Material de Arte	Área de servicios

2) Gestión de Comercialización y Servicios

Tabla 45

SIPOC de Gestión de Comercialización y Servicios

S	I	P	O	C
Proveedores	Entradas	Procesos	Salidas	Clientes
		1. Organizar y ordenar el catálogo de productos en el sector correspondiente en el local comercial	Útiles Escolares Suministros de Oficina	
Área de abastecimiento	Foami Funda de figuras en foami Material de Arte	2. El cliente realiza el pedido de lo que requiere 3. Se ofrece opciones de su requerimiento 4. El cliente elige 5. Se factura 6. Se entrega el producto	Foami Funda de figura en foami Material de Arte	Consumidor Final

S	I	P	O	C
Proveedores	Entradas	Procesos	Salidas	Clientes
Área de abastecimiento	Foami Funda de Figuras en Foami	1. El cliente realiza el pedido del modelo que requiere		
		2. Ofrecer opciones		
		3. Cliente elige y aprueba el modelo	Artículos en foami solicitado por el cliente	Consumidor Final
		4. Seleccionar el material a utilizar		
		5. Sacar moldes		
		6. Cortar el foami		
		7. Unir las piezas		
		8. Se realiza los acabados		
MegaCopy	Impresora Copiadora Anilladora Guillotina Emplasticad o	1. El cliente solicita (impresión, copias, anillados y emplastado)	Impresión tamaño A3 Y A4 en blanco y Negro y a color	
		2. Se ejecuta (impresión, copias, anillados y emplastado)	Copias en blanco y negro y a color	Consumidor Final
		3. Se factura	Anillados hasta formato A3	
		4. Se le entrega al cliente	Emplastado hasta formato A3	

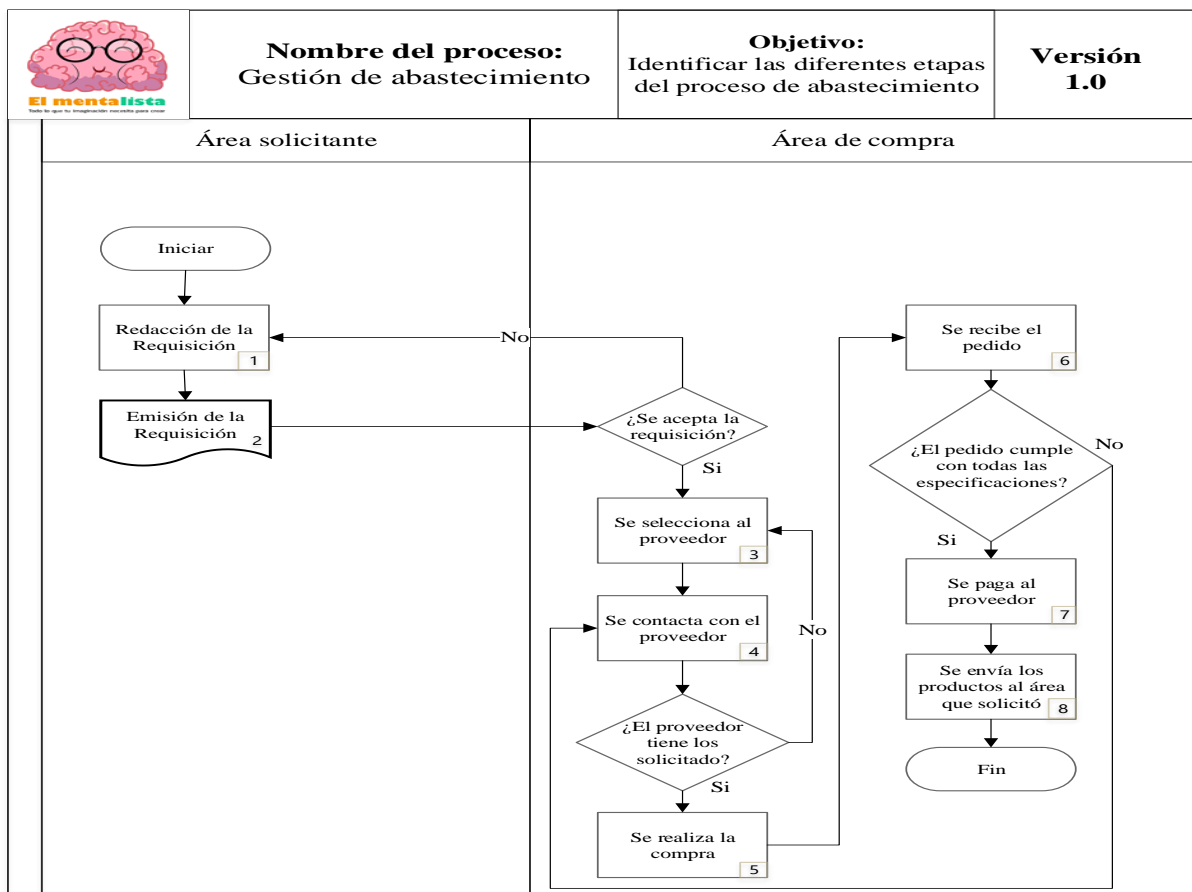
S Proveedores	I Entradas	P Procesos	O Salidas	C Clientes
Área de Abastecimiento	Material de Arte	<ol style="list-style-type: none"> 1. El cliente realiza el pedido del diseño, el estilo y técnica 2. Se toma el pedido de acuerdo a las especificaciones que requiere el cliente 3. Solicitar un abono del 75% 4. El cliente realiza el pago del abono 5. Se emite una orden de trabajo 6. Se procede a dibujar de acuerdo a la orden de pedido 7. Se contacta con el cliente para informarle que su pedido está listo 8. El cliente realiza el pago de la diferencia 9. Se entrega el pedido 	Retratos Paisajes Bodegones Ilustraciones Caricaturas	Consumidor Final

Un flujograma o también llamado diagrama de flujo, consiste en una representación gráfica de hechos, situaciones, movimientos o relaciones por medio de símbolos con el fin de expresar las distintas operaciones de manera cronológica que componen un procedimiento (Acosta, Arellano, y Barrios, 2009). Se elaboraron 4 flujogramas que describen los procesos inmersos dentro de la gestión de abastecimiento y la gestión de comercialización y servicios este último describiendo los cuatro servicios ofertados por la papelería, con el fin de indicar y entender el proceso en cuestión.

El diagrama de flujo de la gestión de abastecimiento comienza con la redacción de una requisición por parte del área solicitante con el material faltante necesario para la ejecución eficiente de los servicios ofertados en la organización, posterior a ello el área de compra ejecuta la acción de contacto con los proveedores y adquisición de los materiales.

Figura 27

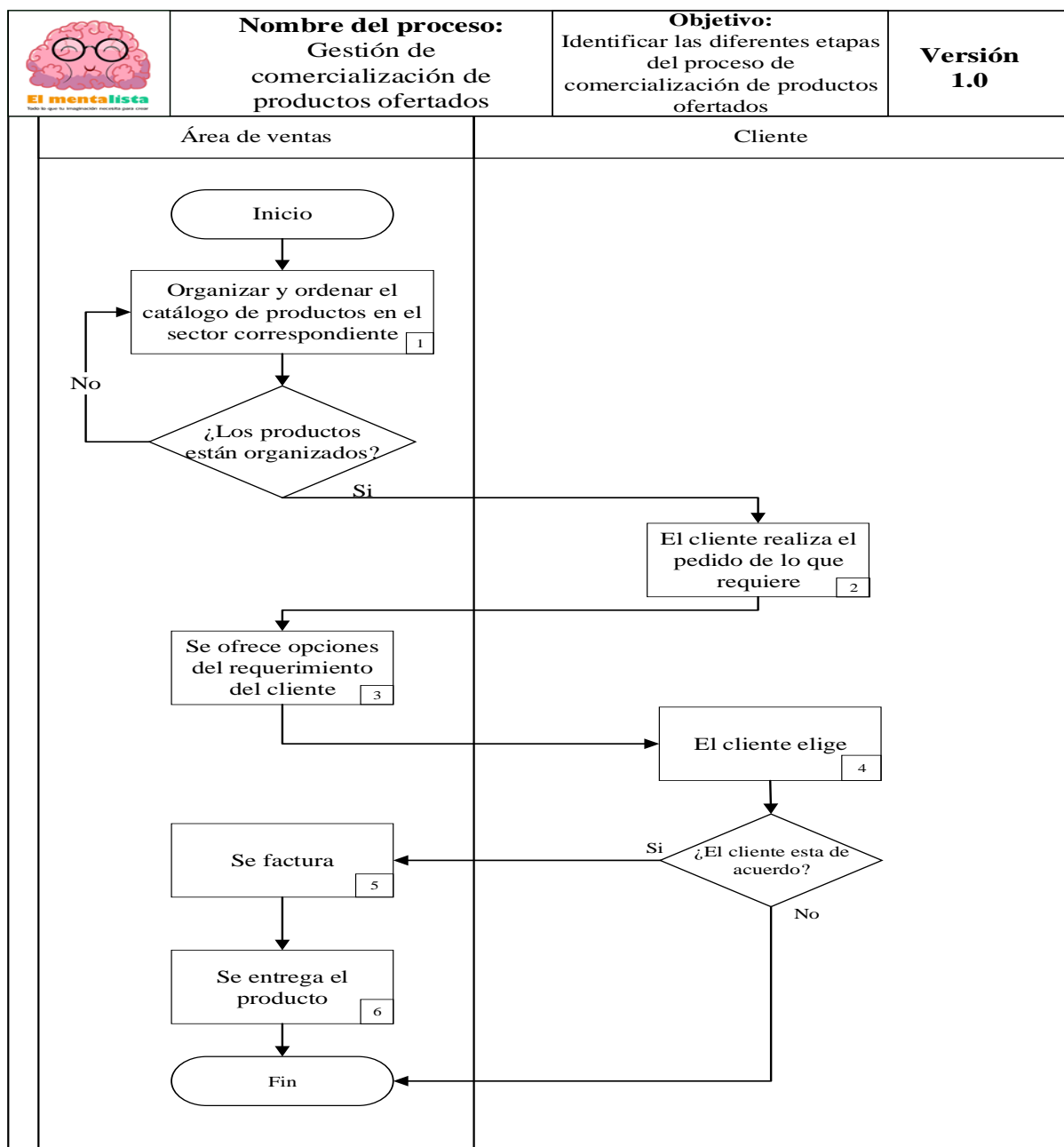
Flujograma de gestión de abastecimiento



Para el proceso de compra de útiles escolares, suministros de oficina, material de arte y foami, parte de la organización de todos los insumos en los sectores correspondientes dentro del local, posterior a ello se inicia la venta con el pedido del cliente, aquí se le ofrece alternativas, el cliente escoge acorde a sus gustos y requerimientos, y finaliza con la facturación y se despacha.

Figura 28

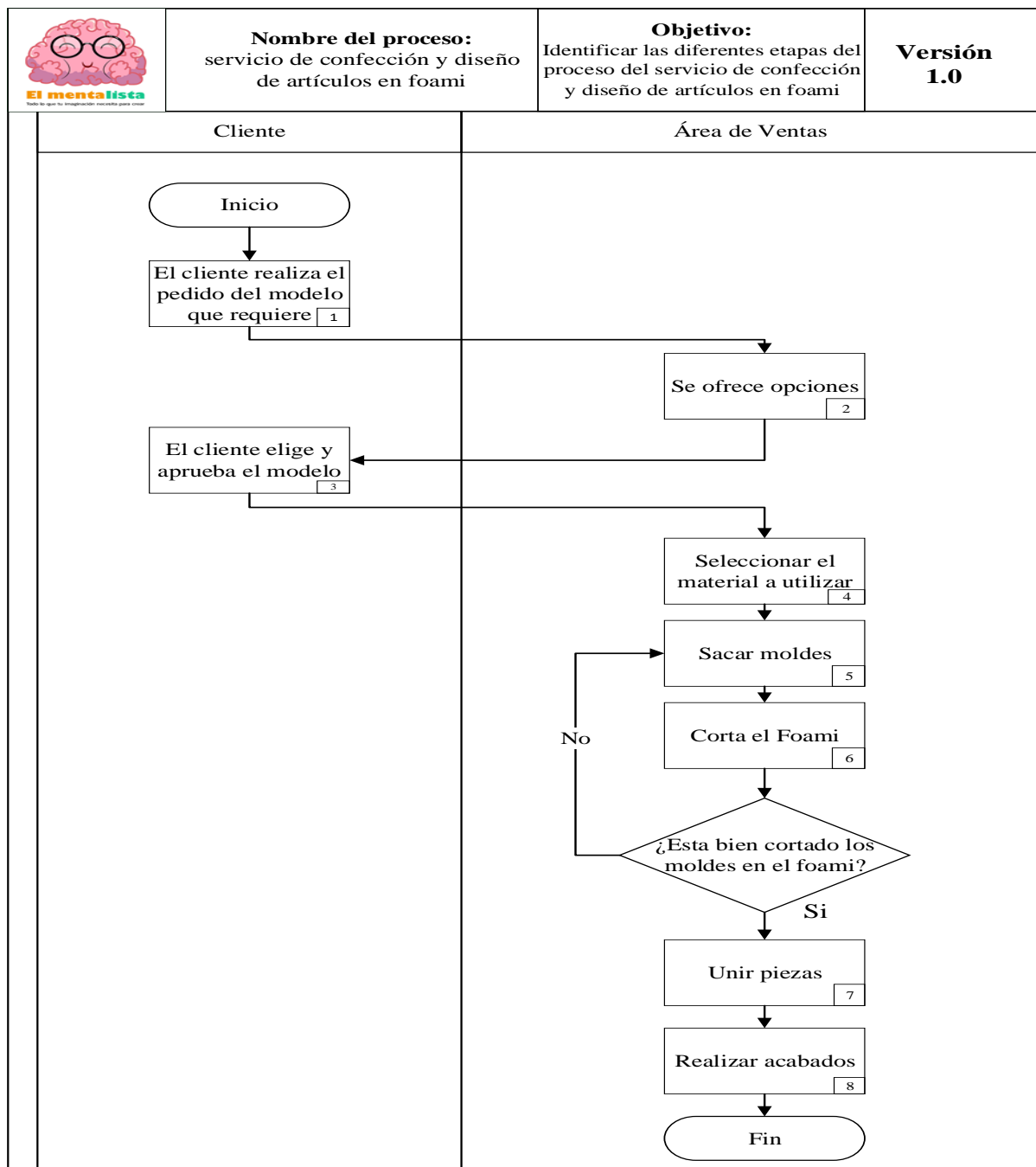
Flujograma de la comercialización de útiles escolares, suministros de oficina y material de arte



El proceso del servicio de diseño y confección de artículos en foami, inicia cuando el cliente realiza su pedido, posterior a ello se le ofrece opciones, el cliente lo aprueba y se continua con la elección del material a utilizar, esto incluye tipo de foami, tipo de adornos y pinturas, se procede a sacar moldes, imprimirlos y cortarlos en el foami, se verifica que este bien cortado, se une las piezas y finalmente se realiza los acabados.

Figura 29

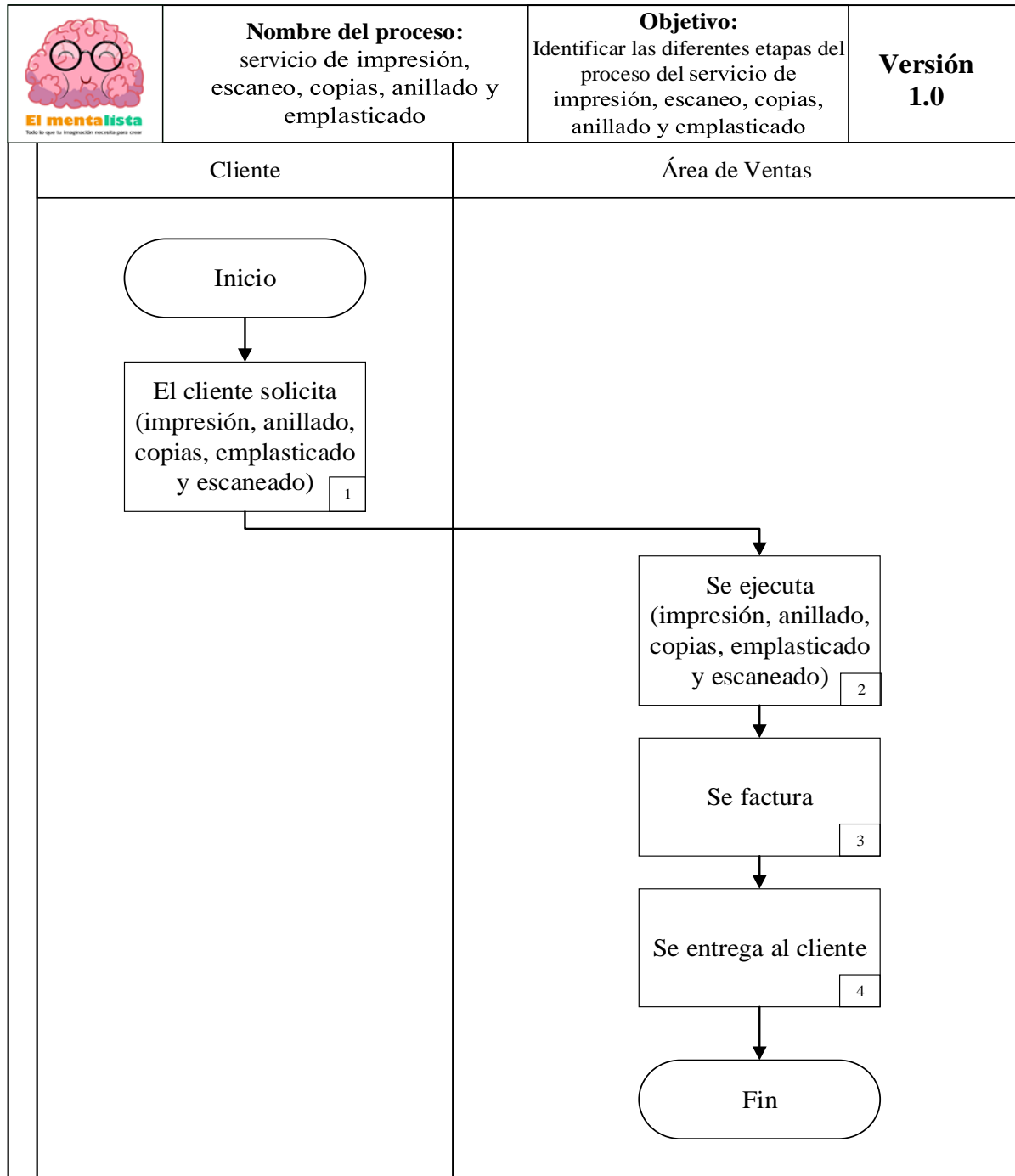
Flujograma del servicio de diseño y confección de artículos de foami.



Con respecto al servicio de impresión, escaneo, copias, anillado y emplastificados, el proceso inicia con el pedido del cliente, a continuación, se ejecuta la acción y se entrega el pedido, cabe mencionar que tanto las impresiones, anillados, escaneados y emplastificados se realizan hasta el formato de hoja A3.

Figura 30

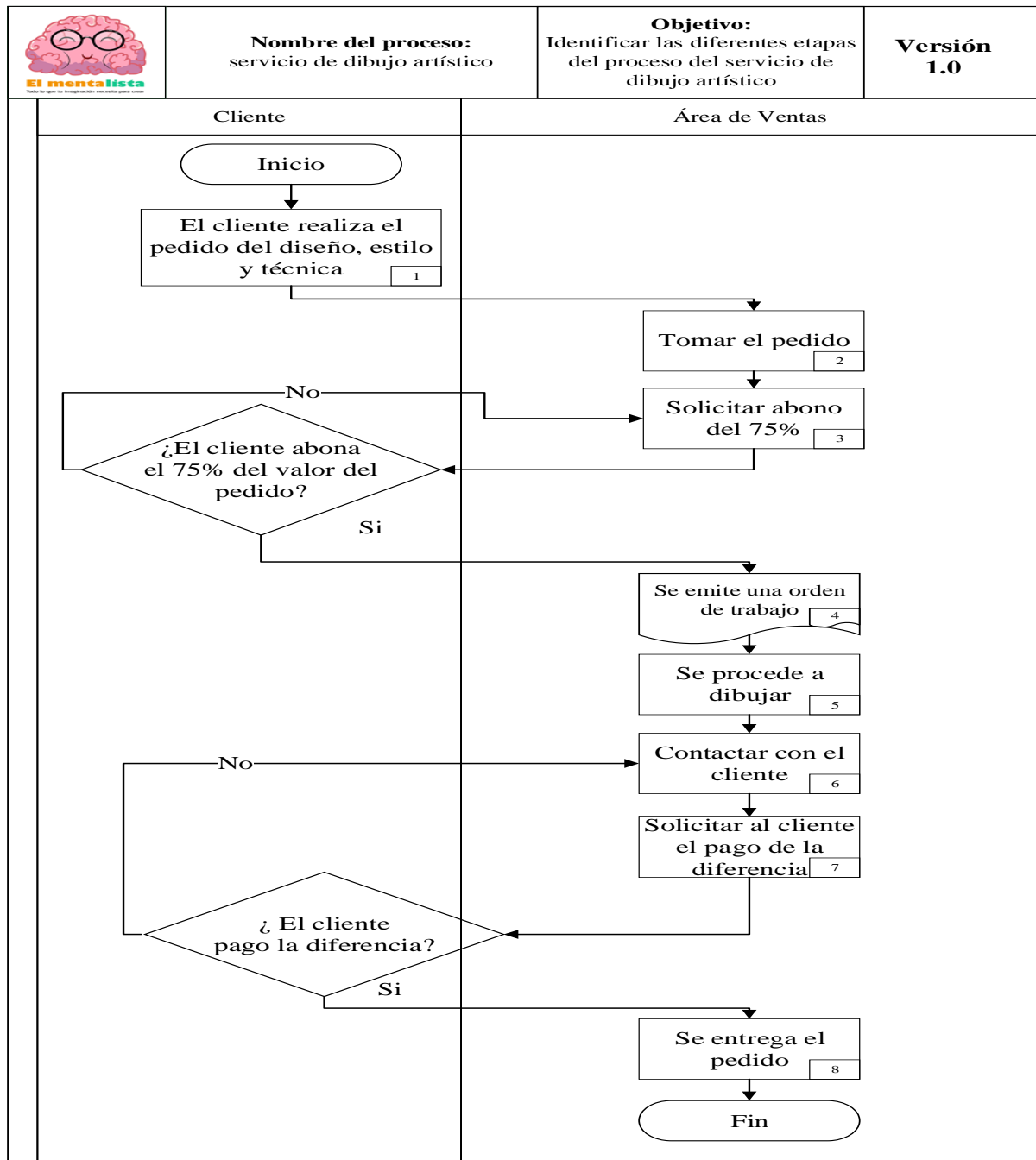
Flujograma del proceso del servicio de impresión, escaneo, copiado y emplastificado



Finalmente, el proceso del servicio de dibujo artístico inicia con el pedido del diseño, estilo y técnica del dibujo por parte del cliente, se procede a tomar el pedido con todas sus especificaciones, para empezar con la realización se solicita el abono del 75% del valor, cuando este rubro es cancelado se comienza la elaboración del dibujo, al finalizar esto, se comunica al cliente a la vez que se le solicita el 25% restante, al ya realizar este pago se le entrega el pedido.

Figura 31

Flujograma del proceso del servicio de dibujo artístico



2.2.2 Descripción de instalaciones, equipos y personas.

La papelería ejecutará sus actividades en el Sector La Cocha, en un local propio ya existente, el mismo que se adaptará para el cumplimiento de sus actividades correspondientes eficientemente, el espacio disponible tiene forma irregular de 89,33 metros cuadrados, distribuidos de la siguiente manera:

- En la parte frontal está ubicada la papelería de 5,16m x 5,54m:
 - El ingreso con una medida de 1,20 metros que permite el paso de 2 personas a la vez.
 - La papelería contará con muebles mostradores de 0,61 cm de ancho, caja y zona de entrega.
 - Vitrinas en la parte posterior.
 - Un escaparate de 1,72 metros de ancho, en la parte frontal.
 - Zona de copiado, impresión y escáner.
 - Zona de corte y anillado
 - Zona de escritorio con computador.

- En la parte posterior está ubicada:
 - El área administrativa de 3,46 metros de largo por 2,50 metros de ancho, la misma conectada con la papelería mediante una puerta.
 - La bodega de 3,55 metros de ancho por 4,10 metros de largo, la misma dispondrá de un mueble en forma de L de 60 centímetros de ancho, un mueble de 50 cm y otro de 60cm, la bodega está conectada con la papelería mediante una puerta.

A más de ello, se contará con un garaje de 2,70 metros de ancho por 3,86 metros de largo, donde los proveedores podrán acceder para despachar los pedidos.

Dado que el espacio ya existe, los baños están ubicados en la parte trasera de la casa.


Figura 32





Plano de la Papelería "El Mentalista"





Tabla 46

Descripción de Equipos y Herramientas

Actividad (etapa de producción)	Equipo	Características	Precio	Imagen
Se ejecuta (impresión, copias, escaneado, anillado y emplasticado)	Fotocopiadora Ricoh MP C 3004ex	<ul style="list-style-type: none"> • Copiadora e Impresora <ul style="list-style-type: none"> • Scanner dúplex clasificador automático • Tamaño super A3 • Imprime papel hasta 300g • Panel de control 10,1” Smart Operation Panel • 30 copias e impresiones por minuto <ul style="list-style-type: none"> • Tiempo de calentamiento: 25 segundos • Tiempo de recuperación desde el modo de suspensión: 6,9 segundos • Resolución: 600 dpi • Rango de zoom: 25% a 400% • Volumen mensual máximo: 20,000 copias • típico de electricidad: 1,2 kWh/ semana • Peso: 101 kg (223 lbs) • Juego de tóner incluido 	\$2,200.00	

Actividad (etapa de producción)	Equipo	Características	Precio	Imagen
Se envía a imprimir Se factura Ofrecer opciones en foami y dibujo artístico	Anilladora Perforadora A3 Espiraladora Pro	<ul style="list-style-type: none"> • 46 orificio • Metálica • Para trabajar pastas y espirales Capacidad: 12 hojas 70 gramos • Ancho de entrada: 48mm • Velocidad: 360 min/mm • Amperaje: 2A 	\$129.00	
	Plastificadora A3 Profesional Lancer	<ul style="list-style-type: none"> • Sensor temperatura cold • Calentamiento vía PWA • Función reversible anti atasco • Documentos de todo tamaño hasta A3 Grosor máximo de 200 micrones • Metálica 	\$94.80	
	Guillotine Lancer A3	<ul style="list-style-type: none"> • Todo formato de hoja • Esmaltada Alta Calidad 	\$27	
	PC All in One HP	<ul style="list-style-type: none"> • Altura: 39,07 cm • Ancho: 49,03 cm • Peso: 5,39kg • Pantalla ancha de 22' • Antirreflejo • Retroiluminación 	\$659	

Actividad (etapa de producción)	Equipo	Características	Precio	Imagen
Cortar el Foami	Tijera Merletto ergonómica	<p>WLED 1920x1080</p> <ul style="list-style-type: none"> • Intel core i3 • Velocidad 2,2 GHz, máx. turbo boost: 3,4 GHz • Memoria: 8GB • Gráficos Intel UHD 620 • Audio Integrado • Altavoces incorporados • Disco duro: 1TB • Lectura y grabación CD y DVD • Lector de tarjeta de memoria 3 en 1 <ul style="list-style-type: none"> • Hp webcam • Unidad óptica • Fuente de alimentación: externa 65W (100V-240V) • Teclado USB • Mouse óptico USB • Multipropósito • Mango plástico • Tijera para diestros • Material resistente <ul style="list-style-type: none"> • 7.75" • Hojas de acero inoxidable <p>Calidad profesional</p>	\$4.50	

Actividad (etapa de producción)	Equipo	Características	Precio	Imagen
Unir las pizas de Foami	Pistola de Silicon XUNLEI XL-E 20	<ul style="list-style-type: none"> • Boquilla de Aluminio • Peso 150gr • Voltaje nominal: 100V-240V • Material de Nylon Indicador LED 	\$7,30	

Nota. Tomado de Pipo's Business (2020), HP Development Company (2020), POINT (2019), Pipo's Business (2020), Ricoh (2020), MegaCopy (2020), Pipo's Business (2020), Artec (2020) y Alibaba (2020).

Tabla 47

Muebles e insumos

Actividad (etapa de producción)	Equipo	Características	Cantidad	Precio	Total
Organizar y ordenar el catálogo de productos en el sector correspondiente en el local comercial y Bodega	Vitrinas	<ul style="list-style-type: none"> • Metálicas • Sección de pago (caja) incluido 	4	\$150.00	\$600.00
	Estanterías	<ul style="list-style-type: none"> • Metalices y de madera 	5	\$100.00	\$500.00
Ejecutar (impresión, escaneo y copiado)	Juego de Tóner Ricoh MP C3004ex	<ul style="list-style-type: none"> • 4 colores: <ul style="list-style-type: none"> ○ Negro ○ Cian ○ Magenta ○ Amarillo 	1	\$240.00	\$240.00

Actividad (etapa de producción)	Equipo	• Características	Cantidad	Precio	Total
Ejecutar (impresión, escaneo, copiado, emplasticado y anillado)	Mesa de madera	<ul style="list-style-type: none"> • Madera • Cajón 	3	\$20.00	\$60.00
	Escritorio de oficina	<ul style="list-style-type: none"> • Diseño moderno • Cubierta de melanina • Convertible • Extensible • De madera • Ajustable • Cubierta extraíble 	1	\$130	\$130
	Área administrativa Silla ergonómica de oficina	<ul style="list-style-type: none"> • Base de Nylon • Material de plástico • Estilo moderno 	1	\$60.00	\$60.00
	Silla plegable	<ul style="list-style-type: none"> • Extensible • Impermeable • Plástico y metal 	2	\$7,73	\$15.46

Nota. Tomado de proforma entregada MegaCopy (2020) y en el sitio web Alibaba (2020).

El personal que se requerirá para la efectiva atención y ejecución de los servicios de la Papelería El Mentalista es de una persona, se cuantificará el tiempo de acuerdo a las actividades que realizarán. Por otro lado, dado que, el servicio propuesto es variable, es decir, no se conoce con certeza el momento en el que llegará el cliente ni el servicio que requerirá, el cuadro anterior está desarrollado a nivel macro, y en la actividad de atender al cliente y facturación

abarca todos los servicios de venta de útiles escolares, suministros de oficina y material de arte, servicios de impresión, escaneo, copias, anillado y escaneado, servicio de diseño y confección de artículos en foami y servicio de dibujo artístico.

Tabla 48

Tiempo requerido para las actividades

Actividad	Tiempo (por actividad)	No. Personas	Horas- hombre
Organizar y ordenar el catálogo de productos en el sector correspondiente en el local comercial y Bodega	60 minutos	1	60 minutos o 1 horas
Atender al cliente y facturación	360 minutos	1	360 minutos o 6 horas
Limpieza y cerrando caja	60 minutos	1	60 minutos o 1 horas
Total			480 minutos u 8 horas

Nota. Las actividades justifican las ocho horas de trabajo del colaborador, para obtener las horas-hombre se multiplica el valor invertido en cada actividad por el número de personas requeridas.


2.2.3 Tecnología a aplicar

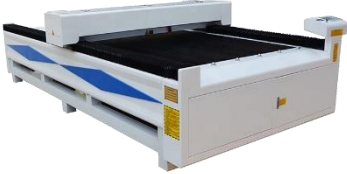
La tecnología a aplicarse a largo plazo es la Copiadora MP W6700SP una tecnología que permitirá el escaneo, copiado e impresión de planos, esto con el fin de mejorar el servicio de impresión y a la vez que se aumentará diferenciadores a la papelería permitiendo llegar a mayor

personas que requieran el servicio, a más de ello se busca implementar la máquina de corte por láser para desarrollar con mayor rapidez el servicio de diseño y confección de artículos de foami, esta última también permitirá el cortado de MDF, acrílico y tela, mismo que beneficiará en un futuro, dado que, consentirá el desarrollo de nuevos servicios.

Tabla 49

Tecnología a aplicar

Tecnología	Especificaciones Técnicas	Imagen	Precio
Copiadora MP W6700SP	<ul style="list-style-type: none"> • Copiado, Impresión y Escaneado de Planos • Impresión electrofotográfica • Alimentador de papel con capacidad para dos rollos • Tiempo de calentamiento: 120 segundos • Primera copia 19 segundos • Escaneo en escala de grises de 256 niveles • 25 a 400% en incrementos de 0,1% • Disco duro de 320 GB 		\$3,500.00

Tecnología	Especificaciones Técnicas	Imagen	Precio
Máquina de corte por láser YQ-L 1325	<ul style="list-style-type: none"> • 2 vías de salida • Peso de papel hasta 28lb • Peso de 230 kg • 6 copias/minuto • 6 impresiones/minuto. • Uso: Cortadora de MDF, Fomis, Acrílico y Tela • Software compatible: AutoCAD, Photoshop, entre otros • Velocidad de corte: 500 mm/s • Peso: 950 kg • Garantía: 1 año. 		\$3,980.00

Nota. Tomado del sitio web oficial de RICOH (2020) y Alibaba (2020)

2.2.4 Factores que afectan las operaciones

Uno de los factores que afectan al plan de negocios propuesto, es la competencia en la ciudad con mayor experiencia en el sector. Actualmente, la pandemia Covid-19 ha sido un factor no programado que afecta directamente a los útiles escolares, dado que, las instituciones educativas con el fin de mantener la integridad y seguridad de su personal y alumnado, optaron por dictar clases vía online, lo que redujo exponencialmente la venta de útiles escolares y suministros de oficina. Finalmente, otro factor que reduce la adquisición de útiles, es la época

vacacional puesto que, los principales consumidores del producto no generan la necesidad de adquirirlo.

2.3 Capacidad de Producción

2.3.1 Capacidad de Producción Futura.

De acuerdo a la Clasificación Nacional de Actividades Económicas, la papelería se encuentra categorizada por la Clasificación Internacional Industrial Uniforme con el código G4761.03 que hace referencia a la venta por menor de artículos de oficina y papelería, en establecimientos especializados, el mismo ha presentado un crecimiento del 2,9% del año 2019.

Para la ejecución de todos los servicios (venta de útiles escolares, suministros de oficina y material de arte, servicio de impresión, escaneo, emplastado, anillado y copias, servicio de dibujo artístico y servicio de diseño y confección de artículos en foami) se requiere un promedio de 47 minutos.

A más de ello, se conoce que el IPC de consumo de estos servicios has noviembre de 2020 es de, \$106,97, es decir \$5,35 al mes. Se procede a calcular la capacidad futura, conociendo que el tiempo promedio de atención de los servicios es de 47 minutos, se laborarán 8 horas diarias, 5 días a la semana.

Tabla 50

Capacidad de prestación de servicio (jornada 8 horas)

	Diario	Semanal	Mensual	Anual
Capacidad de prestación del servicio	10	50	200	2400

Nota. La siguiente tabla muestra la capacidad de servicios que se proveerán en la papelería El Mentalista.

Tabla 51*Capacidad de prestación de servicio por servicio*

N°	Servicios	Servicios vendidos al mes	Servicios vendidos al año
1	Venta de útiles escolares, suministros de ofician y material de arte	97	1,164
2	Servicios de impresión	30	360
3	Servicios de escaneo	20	240
4	Servicio de copiado	25	300
5	Servicio de emplastado	10	120
6	Servicio de anillado	8	96
7	Servicio de dibujo artístico	4	48
8	Servicio de diseño y confección de artículos en foami	6	72
Total		200	2400

Nota. En la siguiente tabla se muestra la capacidad de servicios por mes de cada servicio, el valor de servicios al año se obtiene al multiplicar el valor por mes por doce.

Con la tasa de crecimiento del 2,9% que corresponde al crecimiento de venta al por menor de artículos de oficina y papelería, en establecimientos especializados, se procede a calcular la capacidad de prestar el servicio en los próximos cinco años como se detalla en la siguiente tabla.

Tabla 52*Capacidad de prestación del servicio futuro*

Año	Proyección mensual de servicios a ofertar	Tasa de crecimiento del sector	Proyección anual
2020	200	2,9	2400

Año	Proyección mensual de servicios a ofertar	Tasa de crecimiento del sector	Proyección anual
2021	209	2,9	2506
2022	218	2,9	2616
2023	228	2,9	2731
2024	238	2,9	2851

Nota. La tasa de crecimiento del sector se utilizará para la proyección anual de los servicios.

2.4 Definición de Recursos Necesarios para el Servicio

2.4.1 Especificación de materias primas y grado de sustitución que pueden presentar.

En la siguiente tabla se especificará cuáles son los insumos indispensables y necesarios para generar el servicio. La papelería El Mentalista contará con ocho insumos ineludibles para la ejecución eficiente de los servicios propuestos; en el caso de la comercialización de útiles escolares, se utiliza en la actualidad como sustituto la tecnología con un porcentaje del 70%, puesto que, nos encontramos en pandemia por el virus Covid-19 las clases virtuales por ende, la mayoría de funciones que cumplían los útiles escolares se las encuentra en un computador, seguidamente, los suministro de oficina no poseen un sustituto directo, por otra parte, el material de arte cuenta con un sustituto con un porcentaje del 90%, los útiles escolares, dado que, estos cumplen la misma función que los materiales direccionados al arte, sin embargo, con menor calidad en el acabado pero esto no influye en el talento del artista, el foami tiene un sustituto directo, la Goma Eva, misma que se diferencia por un mayor grosor, de la misma forma, la copiadora tiene un sustituto con un porcentaje del 100%, la impresora, ya que, esta cumple la misma función con la diferencia que la acción de imprimir, escanear y copiar es más lenta; no existe sustituto para la emplastadora, finalmente, para cumplir las acciones de la guillotina y anilladora, se utilizarán herramientas como tijeras y perforadora individual,

respectivamente. Cabe mencionar que para el abastecimiento de todos los insumos mencionados se cuenta con dos proveedores, reduciendo el poder de negociación de los mismos.

Tabla 53

Insumos a utilizar y grados de sustitución

Orden	Insumos	Sustituto	Porcentaje de Sustitución	Proveedor 1	Proveedor 2
1	Útiles escolares	Tecnología	70%	La Rebaja	Megapopular
2	Suministros de oficina	N/E	0%	La Rebaja	Megapopular
3	Material de Arte	Útiles escolares	90%	Megapopular	Manualidad y Costura
4	Foami	Goma Eva	100%	Bazar y Manualidades María Alicia	Plasticaucho
5	Copiadora	Impresora	100%	MegaCopy	Portal Tecnológico
6	Emplasticadora	N/E	0%	MegaCopy	Portal Tecnológico
7	Guillotina	Tijera-Estilete	60%	MegaCopy	Portal Tecnológico
8	Anilladora	Perforadora individual	60%	MegaCopy	Portal Tecnológico

Nota. Mientras existan productos sustitutos para los insumos requeridos el giro de negocio puede proseguir, caso contrario está presente el riesgo de desaparecer.

2.5 Calidad

2.5.1 Método de Control de Calidad.

Un check list es una herramienta que puede utilizarse de diferentes formas para cumplir las

expectativas de las partes investigadas, la función de dicha herramienta es fácil de comprender, ya que proporciona un avistamiento generalizado del estado de las actividades, es decir, permite mejorar tanto la eficacia de la tarea como la optimización de los procesos de la empresa (Cruz del Catillo, 2018).

Se elaboraron cuatro check list, que permitirán evaluar diversos aspectos sobre los servicios de comercialización de insumos de papelería, oficina y material de arte, servicios de impresión, escaneo, copias, emplastado y anillado, servicio de diseño y confección de artículos en foami y servicio de dibujo artístico.

Tabla 54

Check List de la calidad del Servicio


			
CHECK LIST Satisfacción de la calidad del servicio al cliente			
¿Cómo se enteró usted de la papelería?			
Vecinos		Carteles	
Presencia del local		Otro	
Califique la calidad del servicio al cliente brindado por parte de los empleados			
Excelente		Regular	
Muy Buena		Pobre	
Buena			
¿La papelería satisface sus necesidades con respecto a útiles escolares, suministros de oficina y material de arte?			
Si		No	
¿Cuál es la probabilidad que recomiende la papelería a otras personas?			
Muy Probable			
Nada Probable		¿Por qué?	

Tabla 55

Check List de Calidad del servicio de diseño y confección de artículos de foami

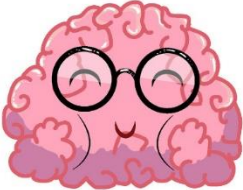
 El mentalista Todo lo que tu imaginación necesita para crear			
CHECK LIST Satisfacción en el Servicio de diseño y confección de artículos en Foami			
Califique la calidad de los diseños en foami			
Excelente		Regular	
Muy Buena		Pobre	
¿El servicio de foami cumplió con sus expectativas?			
Si			
No		¿Por qué?	
Califique nuestros diseños en foami en comparación con el costo			
Excelente valor		Valor Regular	
¿Los acabados del artículo de foami cumplieron sus expectativas?			
Si			
No		¿Por qué?	
¿Cuál es la probabilidad que adquiera el servicio de foami de nuevo?			
Muy Probable			
Nada Probable		¿Por qué?	
¿Cuál es la probabilidad que recomiende el servicio de foami a otras personas?			
Muy Probable			
Nada Probable		¿Por qué?	

Tabla 56


Check List Calidad del servicio de dibujo artístico

 El mentalista Todo lo que tu imaginación necesita para crear			
--	--	--	--

CHECK LIST Satisfacción en el Servicio de dibujo artístico			
Califique la calidad del dibujo			
Excelente		Regular	
Muy Buena		Pobre	
¿El servicio de dibujo artístico cumplió con sus expectativas?			
Si			
No		¿Por qué?	
Califique el dibujo en comparación con el costo			
Excelente valor		Valor Regular	
¿Los acabados del dibujo cumplieron sus expectativas?			
Si			
No		¿Por qué?	
¿Cuál es la probabilidad que adquiera el servicio de dibujo artístico de nuevo?			
Muy Probable			
Nada Probable		¿Por qué?	
¿Cuál es la probabilidad que recomiende el servicio de dibujo artístico a otras personas?			
Muy Probable			
Nada Probable		¿Por qué?	

Tabla 57

Check List Calidad del servicio de impresión, escaneo, copias, emplastado y anillado

			
CHECK LIST Satisfacción en el Servicio de impresión, escaneo y copias			
Califique la agilidad del servicio de copias, impresión, escáner, etc.			
Excelente		Regular	
Muy Buena		Pobre	

¿Considera que el precio de las impresiones, copias, escáner, etc., es?			
Accesible		Costoso	
Califique la calidad del servicio de copias, impresión, escáner, etc.			
Excelente		Regular	
Muy Buena		Pobre	
¿Cuál es la probabilidad que adquiera el servicio de impresión, escaneo, copias, etc., de nuevo?			
Muy Probable			
Nada Probable		¿Por qué?	
¿Cuál es la probabilidad que recomiende el servicio de impresión, copias, escaneo, etc., a otras personas?			
Muy Probable			
Nada Probable		¿Por qué?	

2.6 Normativa y Permisos que afectan la Instalación del negocio

2.6.1 Seguridad e higiene ocupacional

De acuerdo al Reglamento de Seguridad y Salud de los trabajadores y mejoramiento del medio ambiente de trabajo Decreto Ejecutivo 2393 (2018), se deben cumplir las siguientes disposiciones:

Normativa de Seguridad

- El Art. 21 denominado Seguridad Estructural menciona que todos los edificios serán de construcción sólida para evitar riesgos de desplome.
- Según el Art. 22 del Capítulo II Edificaciones y locales, los locales comerciales tendrán tres metros de altura del piso al techo como mínimo y dos metros cuadrados de superficie por cada trabajador.
- En el Art. 24 Pasillos, se indica que los pasillos y corredores se mantendrán en todo momento libre de obstáculos.
- Con respecto a las puertas, la normativa en el Art.33 Puertas y salidas, numeral

cuatro menciona que el ancho mínimo de las puertas será de 1,20 metros.

- En el capítulo III denominado Instalación de extinción de incendios, Art.156. numeral 4 se señala que los extintores se situarán donde exista mayor probabilidad de originarse un incendio, próximos a las salidas del local, en lugar de fácil visibilidad y acceso y con altura no superior a 1,70 metros contados desde la base del extintor.
- En el Art.161 de la misma ley, numeral 2 y 4 se indica que, las puertas de cierre de salidas se abrirán hacia el exterior y en ningún caso podrán ser corredizas o enrollables, además están deben tener un ancho mínimo de 1,20 metros.
- En el capítulo IV, Art. 164 se establece que, la señalización de seguridad se establecerá en orden a indicar la existencia de riesgos, los elementos componentes de la señalización de seguridad se mantendrán en buen estado de utilización y conservación.
- Dado que, dentro de la Papelería se utilizará la guillotina y al ser este un aparato corto punzante, el empleado está expuesto a cortes, se seguirá la disposición del Art. 181 en el que se menciona que, la protección de extremidades superiores se realizará, principalmente, por medio de dediles, guantes, mitones, manoplas y mangas, cuando el trabajo implique el riesgo cortes.

Normativa de Salud e Higiene

- De acuerdo al Art. 46, todos los centros de trabajo dispondrán de un botiquín de emergencia para la prestación de primeros auxilios a los trabajadores durante la jornada laboral.
- A más de ello, en el Art. 45, numeral 1 y 2, se señala que los suelos, paredes y techos de los lugares de aseo serán lisos y de tonalidades claras, lavabos y excusados con materiales que permitan su limpieza con líquidos desinfectantes y en perfecto estado

de funcionamiento.

- En el Art. 52 se menciona que se facilitará a todos los trabajadores agua potable en los lugares que sea posible.

Normativa Ambiental

- En el capítulo IV, Art. 53, numeral 1 se manifiesta que, en todo local de trabajo, ya sea por medios naturales o artificiales, se procure condiciones atmosféricas que aseguren un ambiente saludable para el trabajador.
- En el caso de una papelería la iluminación mínima será de 200 luxes, según lo mencionado en el Art. 56 con nombre Iluminación, niveles mínimos.

CAPITULO III

3 Organización y Gestión

3.1 Objetivo del capítulo

- Determinar el análisis estratégico, organización estructural y funcional de la papelería “El Mentalista”.
- Definir el control de gestión a través de indicadores a ejecutarse en la papelería “El Mentalista”.

3.2 Análisis Estratégico y Definición de Objetivos

3.2.1 Visión de la Empresa

La visión es la imagen mental que construye la empresa para mirar más allá del presente, la misma implica una consideración hacia el futuro y permite marcar el rumbo de las estrategias, planes y objetivos (Callejas y Máñez, 2018, p.11).

La visión de la papelería “El mentalista” es:

Lideramos el mercado papelerero cotopaxense ofreciendo innovación en suministros de papelería y perfeccionando continuamente nuestros servicios.

3.2.2 Misión de la Empresa

La misión corresponde al propósito que la empresa desenvuelve en la sociedad, es decir, manifiesta cuál es el giro de negocio, a quienes servir y lo que le distingue de otros negocios, cuenta con organismos y criterios de evaluación (Gonzáles y Rodríguez, 2020, p.21).

La misión de la papelería “El Mentalista” es:

Satisfacemos las necesidades de aprovisionamiento de artículos de papelería y oficina y servicios, garantizando la calidad y precio justo.

3.2.3 Valores de la Empresa

Los valores de la empresa tienen que ver en el ¿cómo?, es decir, expresa la manera en la que cada colaborador debe trabajar puesto que conformarán un parámetro para el desarrollo del

plan estratégico (Ramos , 2020).

La papelería El Mentalista para la ejecución de sus servicios, mantendrá los valores de:

- **Efectividad:** es la unificación de ser eficiente y eficaz para el cumplimiento de los objetivos organizacionales (Arrogante, 2018, p.96).
- **Amabilidad:** es el acto de conciencia de las necesidades que rodean al contexto y proceder cortésmente a lo que se puede y debe hacer al respecto (Bryson, 2020, p.34).
- **Respeto:** Es la noción de que cada ser humano tiene valor e ideas de los mismos tienen la factibilidad de ser compartidas y tomadas en cuenta (Turner, 2020, p.4).
- **Trabajo en equipo:** es un trabajo hecho por un conjunto de individuos que son capaces de interactuar entre sí con sus aspectos positivos y negativos, a más de percibirse a sí mismo y a otros como una unidad (Durán, 2018).
- **Amor:** es felicidad en todo lo que colma, es una confluencia entre el gozo y la alabanza (Herbert, 2017).

3.2.4 Objetivos y estrategias

Una estrategia se asocia a la determinación de metas, objetivos y políticas a largo plazo, es decir tiene relación con las decisiones más importantes de una empresa, con el fin de seguir un cierto plan (Tarziján, 2018).

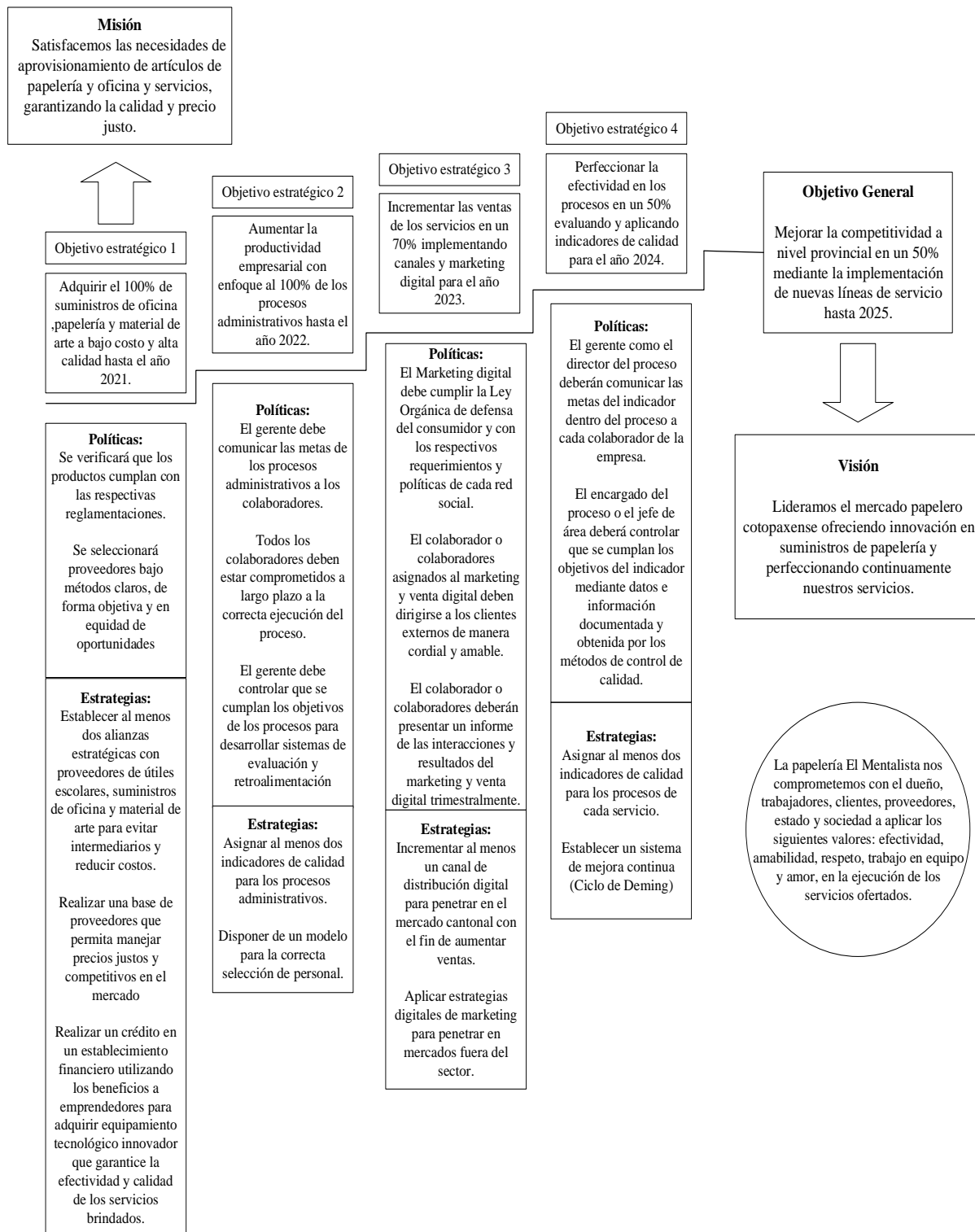
Para el desarrollo de las estrategias se procedió con la realización de la matriz FODA que es una herramienta importante dentro de la empresa para la evaluación de la situación actual tanto interna como externamente, es decir debilidades, fortalezas y oportunidades y amenazas (Sánchez, 2020).

Para la elaboración de la matriz FODA se tomó en consideración las matrices MEFI y MEFE, y encuestas realizadas a los habitantes del sector La Cocha, que fueron desarrolladas en el capítulo uno, dichas matrices proporcionaron la información necesaria para el desarrollo

del mapa estratégico.

Figura 33

Mapa estratégico



Nota. La figura representa los objetivos estratégicos para los siguientes 5 años, cada uno con estrategias y políticas.

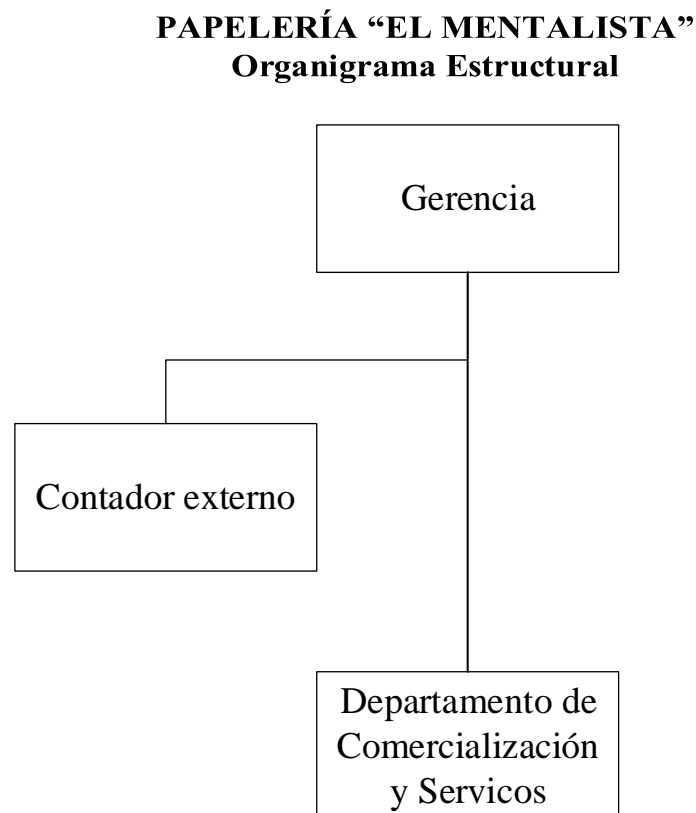
3.3 Organización Funcional de la Empresa

3.3.1 Organización Interna

Para formalizar la estructura organizativa y exista una correcta comprensión de las líneas de mando y definición de puesto, se desarrolla un organigrama estructural cuya función es representar de forma gráfica la estructura de una organización en términos de unidades, sectores o puestos de trabajo esto representado por un rectángulo y líneas horizontales o verticales que indican la relación existente entre ellos (Gili, 2017).

Figura 34

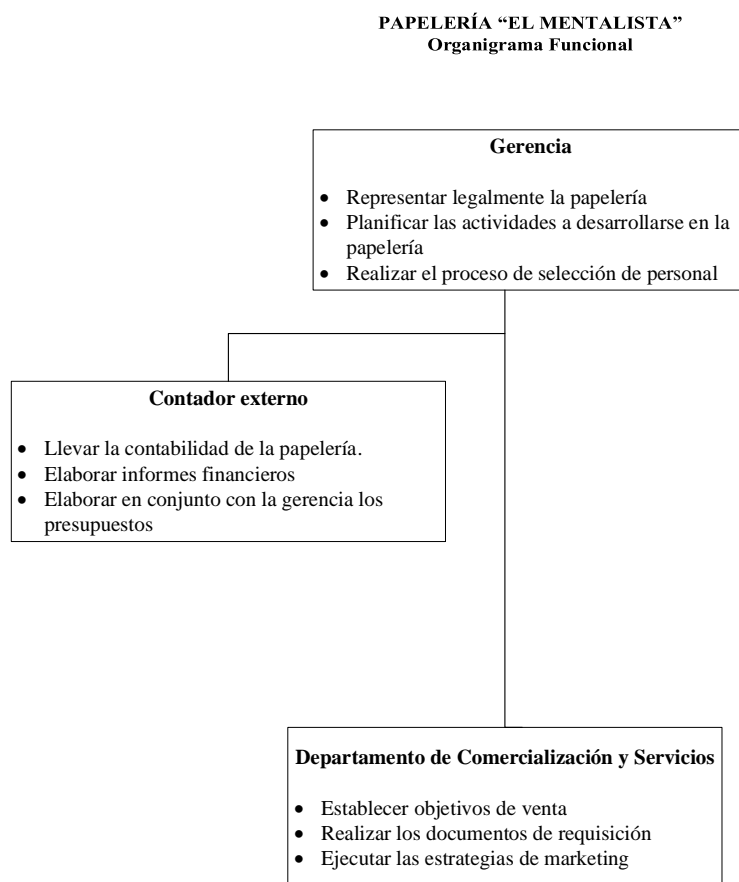
Organigrama estructural



De la misma manera, se plantea el organigrama funcional de la papelería, puesto que, se refiere a las diferentes funciones que cada profesional debe ejecutar en relación de la estructura jerárquica, para que exista el cumplimiento efectivo es necesario que los colaboradores acaten sus funciones de manera adecuada (López y Villalobos, 2018).

Figura 35

Organigrama Funcional



3.3.2 Descripción de puestos.

La descripción de puestos de trabajo se realiza por medio de una descripción sistematizada en la que se detalla las actividades que hacen los trabajadores dentro de una empresa, siendo este con carácter metodológico con el objetivo de obtener información referente del puesto de trabajo (Fernández, 2017, p.44).

A continuación, se describirá la información básica, la naturaleza, las funciones y requerimientos de los puestos de trabajo que se encuentran en cada una de las unidades administrativas diagramadas en el organigrama.

Tabla 58*Descripción del puesto de Gerente*

I. Información Básica	
Puesto	Gerente
Jefe Inmediato Superior	Ninguno
Supervisa A	Todos los departamentos
II. Naturaleza del Puesto	
Administrar las actividades de la empresa para alcanzar los objetivos organizacionales planteados	
III. Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Representar legalmente la papelería • Planificar estratégicamente las actividades a desarrollarse en la papelería • Realizar el proceso de selección de personal • Negociar con proveedores • Fijar los indicadores y métodos para el control de la calidad del servicio • Tomar decisiones • Motivar, supervisar, liderar y mediar con el equipo de trabajo • Administrar efectivamente los recursos de la empresa • Elaborar presupuestos en conjunto con el departamento financiero 	
IV. Requisitos mínimos para el puesto	
Título profesional	Licenciado o Ingeniero en Administración de empresas y negocios
Experiencia	Mínimo un año en el cargo
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Habilidades técnicas • Habilidades interpersonales • Habilidades decisionales • Liderazgo • Capacidad de resolución de conflictos • Creatividad

-
- Pensamiento crítico
 - Honestidad
 - Iniciativa
 - Capacidad de negociación
 - Escucha activa
 - Inteligencia emocional
-
- Conocimientos en Excel y demás paquetes de Office
 - Manejo de promociones
 - Conocimientos sobre Marketing y Ventas
 - Conocimientos sobre Planificación estratégica
 - Conocimientos sobre contabilidad
 - Manejo y negociación con proveedores

Formación

Tabla 59

Descripción del puesto de contador/a

I. Información Básica	
Puesto	Contador/a
Jefe Inmediato Superior	Gerente
Supervisa A	Departamento Financiero
II. Naturaleza del Puesto	
Administrar los aspectos financieros de la empresa para la efectiva toma de decisiones	
III. Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Llevar la contabilidad de la papelería. • Elaborar informes financieros • Elaborar en conjunto con la gerencia los presupuestos • Declarar impuestos • Elaborar, analizar e interpretar los estados financieros • Planificar los recursos económicos necesarios para el abastecimiento 	

IV. Requisitos mínimos para el puesto

Título profesional	Ingeniero en Contabilidad y Finanzas
Experiencia	De 2 a 3 años de experiencia
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Habilidades técnicas • Habilidades interpersonales • Habilidades decisionales • Pensamiento crítico • Honestidad • Iniciativa • Escucha activa • Inteligencia emocional • Destreza para los números • Honradez • Trabajar bajo presión • Conocimientos en Excel y demás paquetes de Office • Conocimientos sobre finanzas
Formación	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento sobre auditoría • Manejo de sistemas contables

Tabla 60

Descripción del puesto de vendedor

I. Información Básica	
Puesto	Vendedor
Jefe Inmediato Superior	Gerente
Supervisa A	Departamento de Comercialización y Servicio
II. Naturaleza del Puesto	
Comercializar, promocionar y ejecutar los servicios ofertados por la papelería “El Mentalista”.	

III. Funciones

- Atender con cordialidad a los clientes
- Cobrar y facturar la venta de los servicios
- Establecer objetivos de venta
- Conocer los productos y servicios ofertados
- Aplicar los métodos de control de calidad
- Realizar Kardex
- Realizar los documentos de requisición
- Organizar y ordenar el catálogo de productos en el sector correspondiente en el local comercial y bodega
- Ejecutar las estrategias de marketing
- Captar clientes nuevos

IV. Requisitos mínimos para el puesto

Título profesional	Estudios de bachillerato culminados
Experiencia	Mínimo 1 año en cargos similares
Habilidades	<ul style="list-style-type: none">• Habilidades técnicas• Habilidades interpersonales• Honestidad• Iniciativa• Inteligencia emocional• Trabajo en equipo• Trabajar bajo presión• Puntualidad• Paciencia• Facilidad de comunicación• Conocimientos sobre facturación
Formación	<ul style="list-style-type: none">• Conocimientos sobre elaboración de Kardex y documentos de requisición• Conocimientos básicos sobre marketing

3.4 Control de Gestión

3.4.1 Indicadores de gestión

Los indicadores de gestión son aquellos que permiten la correcta medición de cada uno de los aspectos que influyen en el desempeño de las tareas realizadas por los colaboradores, logrando así una evaluación continua de resultados (Franklin, 2017).

La papelería “El Mentalista” aplicará los siguientes indicadores por área:

Tabla 61

Indicadores de gestión por áreas

Áreas	Indicadores
Administrativa	<ul style="list-style-type: none">• Porcentaje anual de avance de la planificación estratégica con respecto a los objetivos estratégicos.• Número de clientes que llegan al local por las estrategias de marketing ejecutadas.• Porcentaje de cumplimiento de las metas por área
Financiera	<ul style="list-style-type: none">• Porcentaje de ventas registradas con respecto a las ventas realizadas.• Porcentaje de cumplimiento del presupuesto planteado.• Porcentaje de cartera vencida• Número de declaraciones realizadas con respecto a las requeridas por la ley

Áreas	• Indicadores
Comercialización y servicio	<ul style="list-style-type: none"> • Número de servicios vendidos al mes con respecto a las metas de venta. • Número de quejas recibidas con respecto al número de servicios brindados al mes. • Porcentaje de satisfacción obtenida con respecto a la satisfacción esperada.

3.5 Necesidades De Personal

La papelería “El Mentalista” iniciará sus actividades con el personal necesario para la ejecución óptima de sus actividades, en la siguiente tabla se detalla los requerimientos de personal para el cumplimiento de los objetivos estratégicos planteados para los próximos 5 años.

Tabla 62

Necesidad de personal

Personal	Años				
	2021	2022	2023	2024	2025
Gerente	1	1	1	1	1
Contador/a	1	1	1	1	1
Vendedor	1	1	2	3	4

Durante los 2 primeros años se mantendrá la misma cantidad de personal, sin embargo, en el tercer año se estima incorporar un vendedor dado que, en el año 2023 se plantea comenzar con el marketing en línea, para años posteriores se incrementará vendedores ya que, se iniciará con la venta digital y agregación de nuevas líneas de servicio.

CAPITULO IV

4 Jurídico Legal

4.1 Objetivos del capítulo

Determinar el marco legal a la que estará sujeta la empresa, los aspectos jurídicos legales y normativos de la papelería “El Mentalista”, establecidos para su funcionamiento.

4.2 Determinación de la forma jurídica

La papelería “El Mentalista” será constituida como una empresa unipersonal de responsabilidad limitada, la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada (2006) define en el Artículo 2 a esta forma jurídica como “una persona jurídica distinta e independiente de la persona natural a quien pertenezca”, dentro de la misma ley en el Artículo 7 se menciona que “la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, tiene siempre carácter mercantil cualquiera que sea su objeto empresarial, considerando como comerciante a su gerente-propietario”.

En la sección sexta, artículo 20 se menciona que “el capital inicial de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, no podrá ser inferior al producto de la multiplicación de la remuneración básica unificada del trabajador en general, por diez” (Ley de empresas unipersonales de responsabilidad limitada, 2006).

A más de ello, en el artículo 29 se indica que “el gerente-propietario hará su aporte de dinero, mediante depósito en una cuenta especial (...) bajo la designación de Cuenta de Integración de Capital” (Ley de empresas unipersonales de responsabilidad limitada, 2006), en este sentido, la empresa cuenta con beneficios aportados por la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación puesto que, en el Capítulo V, artículo 24 se menciona que “quienes consten en el Registro Nacional de Emprendimiento tendrán acceso inmediato a los servicios financieros” (Asamblea Nacional, 2020, p.10), para constar en el RNE la persona natural o jurídica tendrá menos de 49 trabajadores y menos de un millón de dólares en ventas (Asamblea Nacional,

2020, p.8).

Para la constitución, aprobación e inscripción de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada el artículo 30 manifiesta que se constituirá mediante escritura pública otorgada por el gerente-propietario, que contendrá: (Ley de empresas unipersonales de responsabilidad limitada, 2006)

- El nombre, apellido, nacionalidad, domicilio y estado civil del gerente propietario;
- La denominación específica de la empresa;
- El domicilio fijado como sede de la empresa y las sucursales que la misma tuviere;
- El objeto al que se dedicará la empresa;
- El plazo de duración de la misma;
- El monto de capital asignado a la empresa por el gerente-propietario, de conformidad en el artículo 1 de esta ley;
- La determinación del aporte del gerente-propietario;
- La determinación de la asignación mensual que habrá de percibir de la empresa el gerente-propietario por el desempeño de sus labores dentro de la misma; y,
- Cualquier otra disposición lícita que el gerente-propietario de la empresa desee incluir.

Dentro de la misma ley, en el artículo 38 se hace énfasis que la empresa unipersonal de responsabilidad limitada “será administrada por su gerente-propietario, quien, a su vez, será su representante legal” (Ley de empresas unipersonales de responsabilidad limitada, 2006).

La empresa unipersonal de personal limitada llevará su contabilidad de conformidad con la ley y los reglamentos respectivos al giro de negocio, además se manifiesta en el artículo 47 que “anualmente, dentro de los noventa días posteriores a la terminación del ejercicio económico, la empresa deberá cerrar sus cuentas y preparar su balance general y su cuenta de pérdidas y ganancias, siguiendo las normas establecidas en la Ley de compañías” (Ley de empresas

unipersonales de responsabilidad limitada, 2006).

4.3 Registros de marcas

La marca es un signo que permitirá que se distinga un producto o servicio de otros inmersos en su misma rama, puede estar representada por un logotipo, símbolo, olor, textura, entre otros (Servicio Nacional de Derechos Intelectuales (SENADI), 2020).

En la sección III, el artículo 216 de la Ley de Propiedad Intelectual menciona que “el derecho de uso exclusivo de una marca se adquirirá por su registro ante la Dirección Nacional de Propiedad Intelectual” (Congreso Nacional, 2015, p.50).

La papelería registrará el siguiente logo y eslogan:

Figura 36

Logo y slogan de la papelería “El Mentalista”



En Ecuador se realizará una búsqueda fonética con un costo de \$16.00, para verificar la existencia de marcas idénticas o similares a la que se desea registrar o si la misma ya se encuentra registrada, a más de ello se incurrirá en el pago de \$208.00 para llevar a cabo los trámites de la solicitud de registro de inscripción o concepción de marca y protección de la misma por 10 años siendo renovable indefinidamente, esta renovación se puede realizar seis meses antes o después de la fecha de vencimiento, todos estos pagos se realizarán en el Banco del Pacífico (SENADI, 2020).

En el artículo 201 de la Ley de Propiedad Intelectual, se indica que “la solicitud de registro

de marca deberá presentarse ante la Dirección Nacional de Propiedad Intelectual” (Congreso Nacional, 2015) misma solicitud que será acompañado, según el artículo 202 por: “el comprobante de pago de la tasa correspondiente, copia de la primera solicitud de registro de marca presentada en el exterior, cuando se reivindique prioridad y los demás documentos que establezca el reglamento” (Congreso Nacional, 2015, pp.47-48).

4.4 Licencias necesarias para funcionar y documentos legales

La Papelería “El Mentalista” funcionará dentro del cantón Latacunga, es por ello que debe cumplir con licencias y permisos para funcionar legalmente como son:

- Registro Único de Contribuyente;
- Permiso Ambiental;
- Permiso de Uso de Suelos;
- Permiso de funcionamiento por el cuerpo de bomberos y;
- Licencia de Publicidad Exterior.

Dado que la papelería poseerá la forma jurídica de empresa unipersonal de responsabilidad limitada debe cumplir, según el Servicio de Rentas Internas (SRI) (2020) con los siguientes requisitos para la inscripción del RUC:

Tabla 63

Requisitos Generales para Inscripción de RUC

Formulario	Descripción
Identificación de la sociedad	Original y copia simple de la escritura pública o del contrato social otorgado ante notario

Formulario	Descripción
Representación	Original y copia simple de nombramiento del representante legal con reconocimiento de firmas o protocolizado
Documento de Identificación del Representante Legal y documento de ubicación de la sociedad	Identificación del representante legal y la ubicación de la sociedad

Nota. Para la obtención del RUC la empresa debe generar más de 60 mil dólares dentro de un periodo fiscal. Tomado del Servicio de Rentas Internas (SRI). (2020). *Requisitos Generales para la Inscripción y Actualización de RUC Sociedades.*

En conformidad al Reglamento a la Ley de Registro Único de Contribuyente, en el artículo 8, literal a, las Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada para la inscripción del RUC se realizará el siguiente proceso: (Servicio de Rentas Internas, 2006, p.7)

- Llenar el Formulario RUC 01-A, que corresponde a la inscripción de la información del RUC;
- Llenar el Formulario RUC 01-B, que corresponde a la inscripción de los establecimientos de las sociedades;
- Presentar original o copia certificada del documento de constitución debidamente legalizado por el organismo de control respectivo y entregar copia simple del mismo;
- Presentar original o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil o aprobado por el organismo de control respectivo;
- Copia de la cédula de identidad del representante legal y, de ser el caso, el original del certificado de votación del último proceso electoral;
- Nombre y apellidos completos y el número del RUC del contador.

El permiso Ambiental es emitido por el Consejo Provincial de Cotopaxi, de acuerdo al

reglamento 35, artículo 18 “documento que, a base de la demostración del cumplimiento con los niveles máximo permisibles establecidos por la Ordenanza (...) autoriza a un sujeto de control a desarrollar su actividad”, en el inciso 2 del mismo artículo se indica que “el permiso ambiental debe ser renovado cada año” (Municipalidad de Latacunga, 2004, p.12), dicho permiso tiene un costo de \$60 dólares.

La Dirección de Planificación del Desarrollo y Ordenamiento Territorial, es la entidad que otorga el permiso de suelo en la ciudad de Latacunga, para adquirir dicho permiso se deben cumplir con los requisitos detallados en el Check List N°117 Informe de Compatibilidad de Usos (ICUS), estos son: (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal, 2020)

- Solicitud del Informe de Compatibilidad de Usos (ICUS) en hoja valorada dirigida al señor Director de Planificación;
- Copia legible del impuesto predial vigente;
- Copia legible del certificado de no adeudar al Municipio;
- Copia legible de la cédula y papeleta de votación;
- Copia legible del RUC;
- Copia legible del Permiso Ambiental;
- Ubicación específica realizado en un Croquis georreferenciado en formato INEN A3, tomando del Geo portal del GAD Municipal de Latacunga con un costo de \$150.00;
- Levantamiento fotográfico interno y externo.

Para obtener el permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos, se debe cumplir con los siguientes requisitos: (Cuerpo de Bomberos de Latacunga, 2020)

- Copia RUC o RISE;
- Copia de la cédula de identidad y papeleta de votación (dueño o representante legal);

- Copia del impuesto predial;
- Copia de contribución de Bomberos; y
- Informe de inspección por parte de los bomberos (INSP. Bomberos)

Finalmente, dado que, la papelería ubicará un rotula fuera del local debe poseer la licencia de publicidad exterior, la misma que será otorgada por la Dirección de Planificación del Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Municipio de Latacunga tras cumplir los requisitos presentados en el Check List N° 119: (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal, 2020)

- Solicitud en especie dirigida al Directo de Planificación del Desarrollo y Ordenamiento Territorial;
- Cédula de identidad;
- Autorización del propietario del predio;
- Memoria descriptiva que identifique: el tipo de publicidad y la ubicación detallada del sitio de implantación; y
- Estudio estructural del soporte, cuando la rotulación necesita una estructura de soporte metálica.

Con respecto a la afiliación y seguridad social, se debe realizar el registro de nuevo empleador en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), realizando los siguientes pasos: (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, 2019)

- Ingresar a la página web del IESS;
- Escoger la opción empleador-registro nuevo empleador;
- Ingresar el número de RUC o cédula de ciudadanía y escoger el sector al que pertenece;
- Terminar con el registro patronal, imprimir la solicitud de clave y el acuerdo de uso de información; y

- Acercarse a las agencias del IESS, portando los documentos que han sido solicitados, para obtener la clave patronal.

“Están obligados a la afiliación del Seguro Social todas las personas que perciben ingresos por la ejecución de una obra o la prestación de un servicio físico o intelectual, con relación laboral o sin ella” (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social , 2020), en base a esta premisa, la papelería “El Mentalista” tiene la obligación de afiliar a sus empleados, para ello se necesita los siguientes requisitos:

- Contrato del trabajador;
- RUC;
- Copia de cédula de identidad del patrono y del trabajador; y
- Planilla del pago de un servicio básico del trabajador.

CAPITULO V

5 Evaluación Financiera

5.1 Objetivos del capítulo

Determinar la factibilidad económica y rentabilidad que podría obtenerse al implementar una papelería con servicios personalizados en dibujo artístico, diseño y confección de artículos en foamy.

5.2 Plan de inversiones

El plan de inversión es una herramienta primordial para las organizaciones puesto que, esta permite determinar aspectos financieros que ayudan al análisis e interpretación de información, con el fin de reducir riesgos, ya que detalla lo que la empresa invierte en recursos (Murillo, Erazo, Quevedo y Narváez, 2019).

Para la puesta en marcha de la papelería “El Mentalista”, se define a través del plan de inversión la cantidad de \$13,090.49 como monto inicial, a continuación, se detallará las necesidades materiales y capital de trabajo para las actividades de la papelería “El Mentalista”.

Tabla 64

Plan de Inversión

Cantidad	Descripción	Unidad de Medida	Valor Unitario	Total (USD)
	Instalaciones y remodelaciones			6,240.45
1	Derrocamiento de pared existente	Unidad	20.00	20.00
29.17	LOSA DE H° SIMPLE F'c=210 kg/cm ² ; e=20 cm (Inc. Alivianam.)	M2.	25.85	754.04
29.17	Masillado e impermeabilización de Losa; m 1:3; e=2 cm	M2.	6.46	188.44
17.56	Alisado de pisos	M2.	10.50	184.38

Cantidad	Descripción	Unidad de Medida	Valor Unitario	Total (USD)
15.29	Mampostería de Bloque de 15 cm	M2.	12.50	191.13
78.07	Enlucidos verticales	M2.	10.50	819.74
29.17	Enlucidos horizontales	M2.	10.50	306.29
18.3	Empaste interior horizontal	M2.	2.77	50.69
2	Puerta de madera color blanco y lacada (0,90 x 2,1) con cerradura	Unidad	184.54	369.08
49.48	Cerámica de piso (Dureza 7)	M2.	22.46	1,111.32
9.51	Ventanas de aluminio	M2.	76.98	732.08
78.07	Pintura de caucho (satinada)	M2.	6.16	480.91
28.02	Limpieza general de la obra	M2.	1.16	32.36
1	Dirección técnica de la Obra	CG	1000.00	1,000.00
	Instalaciones eléctricas			625.00
7	Iluminación	Pto.	35.00	245.00
8	Tomacorrientes de 110 V.	Pto.	28.00	224.00
1	Tomas telefónicas	Pto.	25.00	25.00
8	Acometida eléctrica	M.	8.00	64.00
1	Subtablero de distribución 6 ptos.	Unidad	50.00	50.00
1	Breakers SQD 15 Amp.	Unidad	8.50	8.50
1	Breakers SQD 20 Amp.	Unidad	8.50	8.50
	Muebles y Enseres			863.19
3	Vitrinas con vidrio	Unidad	110.00	330.00
1	Escritorio de oficina	Unidad	130.00	130.00
1	Silla ergonómica de oficina	Unidad	60.00	60.00
4	Estanterías	Unidad	70.00	280.00
2	Mesa de madera	Unidad	20.00	40.00
3	Sillas	Unidad	7.73	23.19
	Herramientas			14.30
2	Tijera metálica ergonómica	Unidad	4.50	9.00

Cantidad	Descripción	Unidad de Medida	Valor Unitario	Total (USD)
1	Pistola de Silicon XUNLEI XL-E 20	Unidad	5.30	5.30
	Maquinaria y equipo			2,999.00
1	Fotocopiadora Ricoh MP C 3004ex	Unidad	2200.00	2,200.00
1	Anilladora Perforadora A3 Espiraladora Pro	Unidad	50.00	50.00
1	Plastificadora A3 Profesional Lancer	Unidad	63.00	63.00
1	PC All in One HP	Unidad	659.00	659.00
1	Guillotina Lancer A3	Unidad	27.00	27.00
	Equipo de computación			659.00
1	PC All in One HP	Unidad	659.00	659.00
	Equipo de oficina			40.00
1	Teléfono inalámbrico	Unidad	40.00	40.00
	Inventarios			526.10
150	Borrador blanco	Unidad	0.12	18.00
75	Caja de lápices de colores	Unidad	0.60	45.00
75	Caja de plastilina 6 colores	Unidad	0.25	18.75
250	Cartulina A4	Unidad	0.02	5.00
75	Funda papel brillante 10 colores	Unidad	0.08	6.00
75	Gomas líquidas medianas	Unidad	0.25	18.75
75	Lápiz Mongol	Unidad	0.17	12.75
75	Pliego de papel crepé	Unidad	0.15	11.25
75	Sacapuntas	Unidad	0.15	11.25
75	Marcador de tiza líquida	Unidad	0.25	18.75
75	Tijera estudiantil punta redonda	Unidad	0.23	17.25
75	Cuaderno académico a cuadros 100 hojas	Unidad	0.73	54.75
75	Cuaderno pequeño 4 líneas 100 hojas	Unidad	0.45	33.75

Cantidad	Descripción	Unidad de Medida	Valor Unitario	Total (USD)
75	Hojas de carpeta a cuadros	Unidad	0.30	22.50
75	Hojas de carpeta 4 líneas	Unidad	0.30	22.50
75	Reglas 30 cm	Unidad	0.21	15.75
85	Esferográfico color azul	Unidad	0.20	17.00
85	Esferográfico color rojo	Unidad	0.20	17.00
85	Esferográfico color negro	Unidad	0.20	17.00
45	Juegos geométricos	Unidad	0.55	24.75
55	Papelotes	Unidad	0.12	6.60
50	Resaltadores	Unidad	0.25	12.50
50	Estilete	Unidad	0.30	15.00
45	Correctores	Unidad	0.75	33.75
15	Carpetas de archivo	Unidad	2.20	33.00
100	Foami sencillo varios colores	Unidad	0.10	10.00
50	Carpetas de cartón	Unidad	0.15	7.50
	Insumos de servicio			127.86
12	Bolitas de espuma flex #7	Unidad	0.15	1.80
12	Bolitas de espuma flex #4	Unidad	0.10	1.20
12	Bolitas de espuma flex #3	Unidad	0.08	0.96
12	Canvas	Unidad	1.9	22.80
12	Carboncillo	Unidad	0.60	7.20
5	Lápices grafito diversas numeraciones	Unidad	0.65	3.25
15	Durita	Unidad	0.15	2.25
50	Barra de Silicon	Unidad	0.07	3.50
3	Borrador maleable	Unidad	0.9	2.70
1	Difuminadores	Unidad	1.5	1.50
1	Lápices de colores Prismacolor	Unidad	26	26.00
1	Carbonato de Calcio	Unidad	2.2	2.20
1	Acuarela	Unidad	1.1	1.10
2	Pinturas pasteles	Unidad	4.1	8.20

Cantidad	Descripción	Unidad de Medida	Valor Unitario	Total (USD)
24	Pinturas acrílicas franco	Unidad	1.1	26.40
1	Paleta de pintura	Unidad	1.3	1.30
2	Bastidores A3	Unidad	4.5	9.00
1	Borrador de precisión	Unidad	0.6	0.60
1	Pinceles diferentes numeraciones	Paquete	5.6	5.60
1	Afilador de puntas	Unidad	0.3	0.30
	Costos de Constitución			494.00
1	Registro de marca	Unidad	208.00	208.00
1	Búsqueda fonética	Unidad	16.00	16.00
1	Uso de suelos	Unidad	150.00	150.00
1	Permiso Ambiental	Unidad	60.00	60.00
1	Permiso de Funcionamiento por el cuerpo de Bomberos de Latacunga	Unidad	20.00	20.00
1	Patente Municipal	Unidad	40.00	40.00
	Capital de trabajo			629.45
1	Capital de trabajo		629.45	629.45
	Total			13,090.49

Nota. El capital de trabajo se obtiene del 5% de la suma de los totales de: instalaciones y remodelaciones, instalaciones eléctricas, herramientas, maquinaria y equipos, equipos de computación, equipos de oficina, inventario, insumos de servicio y costo de constitución; puesto que este rubro en efectivo puede ser usado al principio del emprendimiento para cubrir gastos que no se tomaron en cuenta en el plan de inversión. Tomado de MEGAPOPULAR (2020), Pipo's Business (2020), HP Development Company (2020), POINT (2019), Pipo's Business (2020), Ricoh (2020), MegaCopy (2020), Pipo's Business (2020), Artec (2020), Alibaba (2020).

5.3 Cálculo de Costos y Gastos

5.3.1 Mano de Obra

La mano de obra es el esfuerzo tanto intelectual como físico que se aplica en la elaboración de un producto, el mismo se divide en directa e indirecta (Rincón y Villarreal, 2018). En el caso del presente plan de negocios, se incurrirá en el cálculo de mano de obra del gerente y del trabajador en el área de comercialización y servicios.

Tabla 65

Cálculo de Mano de Obra del personal Administrativo

Ord.	Apellidos y Nombres	Cargo	Código	Ingresos			Descuentos			Valor a pagar
				SBU	Otros	Total	Varios	9,45%	Total	
1	NN	Gerente	1918200000101	400.00	0.00	400.00	0.00	37.80	37.80	362.20
Totales				400.00	0.00	400.00	0.00	37.80	37.80	362.20
	Provisiones	Patronal (11.15%)	SECAP (0.50%)	IECE (0.50%)	XIII	XIV	Fondo Reserva	Vacac.	Total Provisiones	Costo MO
1		44.60	2.00	2.00	33.33	33.33	0.00	16.67	131.93	494.13
Totales		44.60	2.00	2.00	33.33	33.33	0.00	16.67	131.93	494.13
Costo mensual personal administrativo =										494.13

Tabla 66

Cálculo de sueldos del personal de comercialización y servicio

Ord.	Apellidos y Nombres	Cargo	Código	Ingresos			Descuentos			Valor a pagar
				SBU	Otros	Total	Varios	9,45%	Total	
1	NN	Vendedor	19300000000020	400.00	0.00	400.00	0.00	37.80	37.80	362.20
Totales				400.00	0.00	400.00	0.00	37.80	37.80	362.20
Provisiones		Patronal (11.15%)	SECAP (0.50%)	IECE (0.50%)	XIII	XIV	Fondo Reserva	Vacac.	Total Provisiones	Costo MO
1		44.60	2.00	2.00	33.33	33.33	0.00	16.67	131.93	494.13
Totales		44.60	2.00	2.00	33.33	33.33	0.00	16.67	131.93	494.13
Costo mensual personal de comercialización y servicio =										494.13

Nota. El valor de Fondo de Reserva no consta en el rol de pagos puesto que, este rubro aparece cuando el trabajador cumple un año laborando con el mismo empleador.

La papelería “El Mentalista” incurrirá a pagar mensualmente el valor de \$988.26 en lo que respecta al personal tanto administrativo como el de comercialización y servicio, cumpliendo a la vez el pago del aporte al IESS por la afiliación de un nuevo empleado como lo menciona el Art. 2 literal a) de la Ley de Seguridad Social. A más de ello, de acuerdo al Código de Trabajo (2020) en su Art. 111 y 113, se cumple el pago del XII y XIV sueldo, mismo que puede ser un pago acumulado o mensual según disponga el empleado.

5.3.2 Depreciación

La depreciación es la pérdida o deterioro físico o funcional de un bien del activo fijo, es decir la obsolescencia del mismo a través del tiempo que provoca la pérdida de su valor inicial (Ponce, Morejón, Salazar, y Baque, 2019, p.37).

A continuación, se detallará las depreciaciones en las que incurrirá la papelería “El Mentalista”, utilizando el método lineal que consiste “en dividir el valor del activo entre la vida útil del mismo” (Castro, Forero y Rodriguez, 2017, p.19) siendo el total de las mismas \$646.57.

Tabla 67

Cálculo de depreciaciones

Detalle del bien	Vida útil	Valor	Porcentaje de depreciación	Depreciación anual
Muebles y Enseres	10	1,103.19	10%	110.32
Herramientas	10	16.30	10%	1.63
Maquinaria y equipo	10	3,109.80	10%	310.98
Equipo de computación	3	659.00	33%	219.64
Equipo de oficina	10	40.00	10%	4.00
Total		4,928.29		646.57

Nota. La vida útil de cada activo fijo se da en base al Reglamento para la Aplicación Ley de Regimen Tributario Interno (LRTI) (2020), en su Art.28, numeral 6.

5.3.3 Proyección de la depreciación

El valor obtenido del cálculo de las depreciaciones dio como resultado \$4,928.29, el mismo que será proyectado para los primeros 5 años de funcionamiento de la papelería “El Mentalista”.

Tabla 68

Proyección de la depreciación

Detalle del bien	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Muebles y Enseres	110.32	110.32	110.32	110.32	110.32
Herramientas	1.63	1.63	1.63	1.63	1.63
Maquinaria y equipo	310.98	310.98	310.98	310.98	310.98
Equipo de computación	219.64	219.64	219.64	0.00	0.00
Equipo de oficina	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00
Total	646.57	646.57	646.57	426.93	426.93

Nota. Hasta el año 3 se mantiene el mismo valor de depreciación, sin embargo, para el año 4 y 5 el valor se reduce a \$426.93, esto se da porque la vida útil de los equipos de cómputo es de 3 años.

5.3.4 Detalle de Costos

El costo es la valuación monetaria de recursos utilizados para la elaboración de un producto, prestación de un servicio, para que el consumidor adquiera el bien o servicio con un precio obtenido a través del costo (Alvarado 2016, p.8).

En la siguiente tabla se detallarán los costos de cada bien, mano de obra y costos indirectos para la comercialización de productos y servicios que ofertará la papelería “El Mentalista”.

Tabla 69*Detalle de costos de comercialización*

Descripción del producto	Unidad de medida	Cantidad mensual requerida	Costo Unitario	Costo mensual	Costo anual
Borrador blanco				18.00	216.00
Materiales y suministros				18.00	216.00
Borrador blanco	Unidad	150	0.12	18.00	216.00
Caja de lápices de colores				45.00	540.00
Materiales y suministros				45.00	540.00
Caja de lápices de colores	Unidad	75	0.60	45.00	540.00
Caja de plastilina 6 colores				18.75	225.00
Materiales y suministros				18.75	225.00
Caja de plastilina 6 colores	Unidad	75	0.25	18.75	225.00
Cartulina A4				6.90	82.80
Materiales y suministros				5.00	60.00
Cartulina A4	Unidad	250	0.02	5.00	60.00
Costos Indirectos				1.90	22.80
Funda transparente	Unidad	200	0.01	1.90	22.80
Funda papel brillante 10 colores				6.00	72.00
Materiales y suministros				6.00	72.00

Descripción del producto	Unidad de medida	Cantidad mensual requerida	Costo Unitario	Costo mensual	Costo anual
Funda papel brillante 10 colores	Unidad	75	0.08	6.00	72.00
Gomas líquidas medianas				18.75	225.00
Materiales y suministros				18.75	225.00
Gomas líquidas medianas	Unidad	75	0.25	18.75	225.00
Lápiz Mongol				12.75	153.00
Materiales y suministros				12.75	153.00
Lápiz Mongol	Unidad	75	0.17	12.75	153.00
Pliego de papel crepé				11.25	135.00
Materiales y suministros				11.25	135.00
Pliego de papel crepé	Unidad	75	0.15	11.25	135.00
Sacapuntas				11.25	135.00
Materiales y suministros				11.25	135.00
Sacapuntas	Unidad	75	0.15	11.25	135.00
Marcador de tiza líquida				18.75	225.00
Materiales y suministros				18.75	225.00
Marcador de tiza líquida	Unidad	75	0.25	18.75	225.00
Tijera estudiantil punta redonda				17.25	207.00
Materiales y suministros				17.25	207.00

Descripción del producto	Unidad de medida	Cantidad mensual requerida	Costo Unitario	Costo mensual	Costo anual
Tijera estudiantil punta redonda	Unidad	75	0.23	17.25	207.00
Cuaderno académico a cuadros 100 hojas				54.75	657.00
Materiales y suministros				54.75	657.00
Cuaderno académico a cuadros 100 hojas	Unidad	75	0.73	54.75	657.00
Cuaderno pequeño 4 líneas 100 hojas				33.75	405.00
Materiales y suministros				33.75	405.00
Cuaderno pequeño 4 líneas 100 hojas	Unidad	75	0.45	33.75	405.00
Hojas de carpeta a cuadros				22.50	270.00
Materiales y suministros				22.50	270.00
Hojas de carpeta a cuadros	Unidad	75	0.30	22.50	270.00
Hojas de carpeta 4 líneas				22.50	270.00
Materiales y suministros				22.50	270.00
Hojas de carpeta 4 líneas	Unidad	75	0.30	22.50	270.00
Reglas 30 cm				15.75	189.00
Materiales y suministros				15.75	189.00
Reglas 30 cm	Unidad	75	0.21	15.75	189.00

Descripción del producto	Unidad de medida	Cantidad mensual requerida	Costo Unitario	Costo mensual	Costo anual
Esferográfico color azul				17.00	204.00
Materiales y suministros				17.00	204.00
Esferográfico color azul	Unidad	85	0.20	17.00	204.00
Esferográfico color rojo				17.00	204.00
Materiales y suministros				17.00	204.00
Esferográfico color rojo	Unidad	85	0.20	17.00	204.00
Esferográfico color negro				17.00	204.00
Materiales y suministros				17.00	204.00
Esferográfico color negro	Unidad	85	0.20	17.00	204.00
Juegos geométricos				24.75	297.00
Materiales y suministros				24.75	297.00
Juegos geométricos	Unidad	45	0.55	24.75	297.00
Papelotes				6.60	79.20
Materiales y suministros				6.60	79.20
Papelotes	Unidad	55	0.12	6.60	79.20
Resaltadores				12.50	150.00
Materiales y suministros				12.50	150.00
Resaltadores	Unidad	50	0.25	12.50	150.00
Estilete				15.00	180.00

Descripción del producto	Unidad de medida	Cantidad mensual requerida	Costo Unitario	Costo mensual	Costo anual
Material y suministros				15.00	180.00
Estilete	Unidad	50	0.30	15.00	180.00
Corrector				33.75	405.00
Material y suministros				33.75	405.00
Correctores	Unidad	45	0.75	33.75	405.00
Foami sencillo				10.95	131.40
Material y suministros				10.00	120.00
Foami sencillo	Unidad	100	0.10	10.00	120.00
Costos Indirectos				0.95	11.40
Funda transparente	Unidad	100	0.01	0.95	11.40
Carpetas de archivo				18.75	225.00
Material y suministros				18.75	225.00
Carpetas de archivo	Unidad	15	1.25	18.75	225.00
Carpetas de cartón				6.48	77.70
Material y suministros				6.00	72.00
Carpetas de cartón	Unidad	50	0.12	6.00	72.00
Costos Indirectos				0.48	5.70
Funda transparente	Unidad	50	0.01	0.48	5.70
Totales				513.68	6,164.10

Nota. Puesto que la venta de cada producto es muy variable, se realiza una aproximación de las unidades requeridas al mes, en base a la demanda potencial insatisfecha calculada en el primer capítulo.

Tabla 70*Detalle de costos de los servicios*

Descripción del producto	Unidad de medida	Cantidad mensual requerida	Costo Unitario	Costo mensual	Costo anual
Servicio de impresión-copias				49.20	590.37
Materiales y suministros				5.02	60.20
Hojas de papel boom INEN A4	Unidad	500	0.01	5.00	60.00
Juego de Tóner Ricoh MP C3004ex (1436 gr)	Gramos	8.39	0.002	0.02	0.20
Mano de Obra				2.53	30.36
Sueldo personal				2.53	30.36
Costos Indirectos				41.65	499.80
Funda transparente	Paquete/200 unidades	2.5	1.90	4.75	57.00
Electricidad	kWh	4.8	0.0926	0.44	5.33
Depreciaciones				36.46	437.47
Servicio de anillado				21.20	254.42
Materiales y suministros				14.10	169.20
Espirales	Unidad	35	0.06	2.10	25.20
Pastas	Unidad	100	0.12	12.00	144.00
Mano de Obra				6.37	76.44
Sueldo personal				6.37	76.44
Costos Indirectos				0.73	8.78
Funda transparente	Unidad	35	0.01	0.32	3.78
Depreciaciones				0.42	5.00
Servicio de emplasticado				5.88	70.53

Descripción del producto	Unidad de medida	Cantidad mensual requerida	Costo Unitario	Costo mensual	Costo anual
Emplastificado A7				0.93	11.13
Materiales y suministros				0.48	5.70
Mica para emplastificar pequeña	Unidad	25	0.02	0.48	5.70
Mano de Obra				0.05	0.60
Sueldo personal				0.15	1.80
Costos Indirectos				0.40	4.83
Electricidad	kWh	1.50	0.09	0.14	1.67
Depreciaciones				0.26	3.16
Emplastificado A4				2.85	34.17
Materiales y suministros				2.50	30.00
Mica para emplastificar A4	Unidad	10	0.25	2.50	30.00
Mano de Obra				0.07	0.84
Sueldo personal				0.07	0.84
Costos Indirectos				0.28	3.33
Electricidad	kWh	0.15	0.0926	0.01	0.17
Depreciaciones				0.26	3.16
Emplastificado A3				2.10	25.24
Materiales y suministros				1.75	21.00
Mica para emplastificar A3	Unidad	5	0.35	1.75	21.00
Mano de Obra				0.08	0.91
Sueldo personal				0.08	0.91
Costos Indirectos				0.28	3.33
Electricidad	kWh	0.15	0.0926	0.01	0.17
Depreciaciones				0.26	3.16

Descripción del producto	Unidad de medida	Cantidad mensual requerida	Costo Unitario	Costo mensual	Costo anual
Servicio de dibujo artístico				366.32	4,395.80
Materiales y suministros				29.72	356.60
Canva	Unidad	15	1.90	28.50	342.00
Lápices grafito diversas numeraciones	Unidad	1.00	0.65	0.65	7.80
Borrador maleable	Unidad	0.17	0.90	0.15	1.80
Difuminadores	Unidad	0.08	0.50	0.04	0.50
Afilador de puntas	Unidad	0.08	0.30	0.03	0.30
Borrador de precisión	Unidad	0.17	0.60	0.10	1.20
Estilete	Unidad	0.17	1.50	0.25	3.00
Mano de Obra				327.60	3,931.20
Sueldo personal				327.60	3,931.20
Costos Indirectos				9.00	108.00
Electricidad	horas	90	0.10	9.00	108.00
Servicio de diseño y confección de artículos en foami				169.12	2,029.47
Materiales y suministros				1.70	20.44
Foami	unidad	2	0.1	0.2	2.4
Durita	unidad	2	0.2	0.4	4.8
Hojas de papel boom INEN A4	Unidad	10	0.02	0.20	2.40
Tijera	Unidad	0.083	4.5	0.37	4.50
Estilete	Unidad	0.0833	1.2	0.10	1.20
Barra de silicón	Unidad	0.5	0.1	0.05	0.6
Pinceles diferentes numeraciones	Unidad	3	1.95	0.33	4.00

Descripción del producto	Unidad de medida	Cantidad mensual requerida	Costo Unitario	Costo mensual	Costo anual
Pinturas acrílicas franco	Unidad	0.04125	1.10	0.05	0.54
Mano de Obra				163.80	1,965.60
Sueldo personal				163.80	1,965.60
Costos Indirectos				3.62	43.43
Electricidad	kWh/horas	5	0.10	0.50	6.00
Depreciaciones				0.12	1.43
Fundas plásticas	Unidad	15	0.2	3.00	36.00
Totales		1,371.87		611.72	7,340.59

Nota. Para el cálculo de la mano de obra se tomó como referencia el tiempo que incurre el empleado en realizar dicha acción, a más de ello la electricidad por kWh/hora en Ecuador es de aproximadamente 0.10 ctvs.

Después de la realización de los detalles de costos comerciales y de servicios, se determina que la papelería “El mentalista” incurrirá a \$13,504.69 en costos anuales el mismo que incluye tanto costos de la comercialización de productos: útiles escolares, suministros de oficina y material de arte, así como también de servicios: de impresión, copiado, anillado, emplastado, dibujo artístico y diseño y confección de artículos en foami.

5.3.5 Proyección de Costos

La proyección de costos se realizará para los próximos 5 años, dado que el plan de negocios es un proyecto de inversión; de los datos obtenidos en las tablas de detalle de costos de comercialización y servicios se realizará la proyección anual, considerando la tasa promedio de inflación de los últimos 5 años, es decir del 2016 a 2020, como se presenta a continuación:

Tabla 71*Promedio de Inflación de los últimos cinco años*

Año	Promedio de Inflación Anual
2016	1.12
2017	-0.20
2018	0.27
2019	-0.07
2020	-0.30
Promedio Inflación 5 años (Valor absoluto)	0.164
Promedio Inflación 5 años (Valor relativo)	16.40%

Nota. Para el cálculo de la proyección de costos se usará el promedio de inflación de los 5 años en valor absoluto. Tomado del Banco Central del Ecuador (2021).

A continuación, se desarrollará la proyección de costos de los productos y servicios ofertados por la papelería “El Mentalista”:

Tabla 72

Proyección de costos de comercialización año 1, 2 y 3

Descripción	Costo mensual	Costos		Total año 1	Costos		Total año 2	Costos		Total año 3
		Fijos	Variables		Fijos	Variables		Fijos	Variables	
Borrador blanco	18.0			216.0			251.4			292.7
Materiales	18.0		216.0	216.0		251.4	251.4		292.7	292.7
Borrador blanco	18.0		216.0	216.0		251.4	251.4		292.7	292.7
Caja de lápices de colores	45.0			540.0			628.6			731.6
Materiales	45.0		540.0	540.0		628.6	628.6		731.6	731.6
Caja de lápices de colores	45.0		540.0	540.0		628.6	628.6		731.6	731.6
Caja de plastilina 6 colores	18.8			225.0			261.9			304.9
Materiales	18.8		225.0	225.0		261.9	261.9		304.9	304.9
Caja de plastilina 6 colores	18.8		225.0	225.0		261.9	261.9		304.9	304.9
Cartulina A4	6.90			82.8			96.4			112.2
Materiales	5.0		60.0	60.0		69.8	69.8		81.3	81.3

Descripción	Costo mensual	Costos		Total año 1	Costos		Total año 2	Costos		Total año 3
		Fijos	Variables		Fijos	Variables		Fijos	Variables	
Cartulina A4	5.0		60.0	60.0		69.8	69.8		81.3	81.3
Costos Indirectos	1.9		22.8	22.8		26.4	26.4		30.7	30.7
Funda transparente	1.9		22.8	22.8		26.4	26.4		30.7	30.7
Funda papel brillante	6.0			72.0			83.8			97.6
Materiales	6.0		72.0	72.0		83.8	83.8		97.6	97.6
Funda papel brillante	6.0		72.0	72.0		83.8	83.8		97.6	97.6
Gomas líquidas medianas	18.8			225.0			261.9			304.9
Materiales	18.8		225.0	225.0		261.9	261.9		304.9	304.9
Gomas líquidas medianas	18.8		225.0	225.0		261.9	261.9		304.9	304.9
Lápiz Mongol	12.8			153.0			178.1			207.3
Materiales	12.8		153.0	153.0		178.1	178.1		207.3	207.3
Lápiz Mongol	12.8		153.0	153.0		178.1	178.1		207.3	207.3

Descripción	Costo mensual	Costos		Total año 1	Costos		Total año 2	Costos		Total año 3
		Fijos	Variables		Fijos	Variables		Fijos	Variables	
Pliego de papel crepé	11.3			135.0			157.1			182.9
 Materiales	11.3		135.0	135.0		157.1	157.1		182.9	182.9
Pliego de papel crepé	11.3		135.0	135.0		157.1	157.1		182.9	182.9
 Sacapuntas	11.3			135.0			157.1			182.9
 Materiales	11.3		135.0	135.0		157.1	157.1		182.9	182.9
Sacapuntas	11.3		135.0	135.0		157.1	157.1		182.9	182.9
Marcador de tiza líquida	18.8			225.0			261.9			304.9
 Materiales	18.8		225.0	225.0		261.9	261.9		304.9	304.9
Marcador de tiza líquida	18.8		225.0	225.0		261.9	261.9		304.9	304.9
 Tijera estudiantil punta redonda	17.3			207.0			240.9			280.5
 Materiales	17.3		207.0	207.0		240.9	240.9		280.5	280.5
Tijera estudiantil	17.3		207.0	207.0		240.9	240.9		280.5	280.5

Descripción	Costo	Costos		Total año	Costos		Total año	Costos		Total año
	mensual	Fijos	Variables	1	Fijos	Variables	2	Fijos	Variables	3
punta redonda										
Cuaderno académico a cuadros 100 hojas	54.8			657.0			764.7			890.2
Materiales	54.8		657.0	657.0		764.7	764.7		890.2	890.2
Cuaderno académico a cuadros 100 hojas	54.8		657.0	657.0		764.7	764.7		890.2	890.2
Cuaderno pequeño 4 líneas 100 hojas	33.8			405.0			471.4			548.7
Materiales	33.8		405.0	405.0		471.4	471.4		548.7	548.7
Cuaderno pequeño 4 líneas 100 hojas	33.8		405.0	405.0		471.4	471.4		548.7	548.7
Hojas de	22.5			270.0			314.3			365.8

Descripción	Costo mensual	Costos		Total año 1	Costos		Total año 2	Costos		Total año 3
		Fijos	Variables		Fijos	Variables		Fijos	Variables	
carpeta a cuadros										
Materiales	22.5		270.0	270.0	314.3		314.3	365.8		365.8
Hojas de carpeta a cuadros	22.5		270.0	270.0	314.3		314.3	365.8		365.8
Hojas de carpeta 4 líneas	22.5			270.0			314.3			365.8
Materiales	22.5		270.0	270.0	314.3		314.3	365.8		365.8
Hojas de carpeta 4 líneas	22.5		270.0	270.0	314.3		314.3	365.8		365.8
Reglas 30 cm	15.8			189.0			220.0			256.1
Materiales	15.8		189.0	189.0	220.0		220.0	256.1		256.1
Reglas 30 cm	15.8		189.0	189.0	220.0		220.0	256.1		256.1
Esferográfico color azul	17.0			204.0			237.5			276.4
Materiales	17.0		204.0	204.0	237.5		237.5	276.4		276.4
Esferográfico color azul	17.0		204.0	204.0	237.5		237.5	276.4		276.4

Descripción	Costo mensual	Costos		Total año 1	Costos		Total año 2	Costos		Total año 3
		Fijos	Variables		Fijos	Variables		Fijos	Variables	
Esferográfico color rojo	17.0			204.0			237.5			276.4
Materiales	17.0		204.0	204.0		237.5	237.5		276.4	276.4
Esferográfico color rojo	17.0		204.0	204.0		237.5	237.5		276.4	276.4
Esferográfico color negro	17.0			204.0			237.5			276.4
Materiales	17.0		204.0	204.0		237.5	237.5		276.4	276.4
Esferográfico color negro	17.0		204.0	204.0		237.5	237.5		276.4	276.4
Juegos geométricos	24.8			297.0			345.7			402.4
Materiales	24.8		297.0	297.0		345.7	345.7		402.4	402.4
Juegos geométricos	24.8		297.0	297.0		345.7	345.7		402.4	402.4
Papelotes	6.6			79.2			92.2			107.3
Materiales	6.6		79.2	79.2		92.2	92.2		107.3	107.3
Papelotes	6.6		79.2	79.2		92.2	92.2		107.3	107.3

Descripción	Costo mensual	Costos		Total año 1	Costos		Total año 2	Costos		Total año 3
		Fijos	Variables		Fijos	Variables		Fijos	Variables	
Resaltadores	12.5			150.0			174.6			203.2
Materiales	12.5		150.0	150.0		174.6	174.6		203.2	203.2
Resaltadores	12.5		150.0	150.0		174.6	174.6		203.2	203.2
Estilete	15.0			180.0			209.5			243.9
Materiales	15.0		180.0	180.0		209.5	209.5		243.9	243.9
Estilete	15.0		180.0	180.0		209.5	209.5		243.9	243.9
Correctores	33.8			405.0			471.4			548.7
Materiales	33.8		405.0	405.0		471.4	471.4		548.7	548.7
Correctores	33.8		405.0	405.0		471.4	471.4		548.7	548.7
Foami sencillo	11.0			131.4			152.9			178.0
Materiales	10.0		120.0	120.0		139.7	139.7		162.6	162.6
Foami sencillo	10.0		120.0	120.0		139.7	139.7		162.6	162.6
Costos Indirectos	1.0		11.4	11.4		13.3	13.3		15.4	15.4
Funda transparente	1.0		11.4	11.4		13.3	13.3		15.4	15.4
Carpetas de archivo	18.8			225.0			261.9			304.9

Descripción	Costo mensual	Costos		Total año 1	Costos		Total año 2	Costos		Total año 3
		Fijos	Variables		Fijos	Variables		Fijos	Variables	
Materiales	18.8		225.0	225.0		261.9	261.9		304.9	304.9
Carpetas de archivo	18.8		225.0	225.0		261.9	261.9		304.9	304.9
Carpetas de cartón	6.5			77.7			90.4			105.3
Materiales	6.0		72.0	72.0		83.8	83.8		97.6	97.6
Carpetas de cartón	6.0		72.0	72.0		83.8	83.8		97.6	97.6
Costos Indirectos	0.5		5.7	5.7		6.6	6.6		7.7	7.7
Funda transparente	0.5		5.7	5.7		6.6	6.6		7.7	7.7
Totales	513.7		6,164.1	6,164.10		7,174.9	7,175.0		8,351.5	8,351.7

Tabla 73*Proyección de costos de comercialización año 4 y 5*

Descripción	Costos		Total año 4	Costos		Total año 5
	Fijos	Variables		Fijos	Variables	
Borrador blanco			340.7			396.5
Materiales y suministros		340.7	340.7		396.5	396.5
Borrador blanco		340.7	340.7		396.5	396.5
Caja de lápices de colores			851.6			991.3
Materiales y suministros		851.6	851.6		991.3	991.3
Caja de lápices de colores		851.6	851.6		991.3	991.3
Caja de plastilina 6 colores			354.8			413.0
Materiales y suministros		354.8	354.8		413.0	413.0
Caja de plastilina 6 colores		354.8	354.8		413.0	413.0
Cartulina A4			130.6			152.0
Materiales y suministros		94.6	94.6		110.1	110.1
Cartulina A4		94.6	94.6		110.1	110.1
Costos Indirectos		35.6	35.6		41.3	41.3
Funda transparente		35.6	35.6		41.3	41.3

Descripción	Costos		Total año 4	Costos		Total año 5
	Fijos	Variables		Fijos	Variables	
Funda papel brillante			113.6			132.2
Materiales y suministros		113.6	113.6		132.2	132.2
Funda papel brillante		113.6	113.6		132.2	132.2
Gomas líquidas medianas			354.8			413.0
Materiales y suministros		354.8	354.8		413.0	413.0
Gomas líquidas medianas		354.8	354.8		413.0	413.0
Lápiz Mongol			241.3			280.9
Materiales y suministros		241.3	241.3		280.9	280.9
Lápiz Mongol		241.3	241.3		280.9	280.9
Pliego de papel crepé			212.9			247.8
Materiales y suministros		212.9	212.9		247.8	247.8
Pliego de papel crepé		212.9	212.9		247.8	247.8
Sacapuntas			212.9			247.8
Materiales y suministros		212.9	212.9		247.8	247.8
Sacapuntas		212.9	212.9		247.8	247.8
Marcador de tiza líquida			354.8			413.0

Descripción	Costos		Total año 4	Costos		Total año 5
	Fijos	Variables		Fijos	Variables	
Materiales y suministros		354.8	354.8		413.0	413.0
Marcador de tiza líquida		354.8	354.8		413.0	413.0
Tijera estudiantil punta redonda			326.5			380.0
Materiales y suministros		326.5	326.5		380.0	380.0
Tijera estudiantil punta redonda		326.5	326.5		380.0	380.0
Cuaderno academice a cuadros 100 hojas			1,036.2			1,206.1
Materiales y suministros		1,036.2	1,036.2		1,206.1	1,206.1
Cuaderno académico a cuadros 100 hojas		1,036.2	1,036.2		1,206.1	1,206.1
Cuaderno pequeño 4 líneas 100 hojas			638.7			743.5
Materiales y suministros		638.7	638.7		743.5	743.5
Cuaderno pequeño 4 líneas 100 hojas		638.7	638.7		743.5	743.5
Hojas de carpeta a cuadros			425.8			495.7

Descripción	Costos		Total año 4	Costos		Total año 5
	Fijos	Variables		Fijos	Variables	
Materiales y suministros		425.8	425.8		495.7	495.7
Hojas de carpeta a cuadros		425.8	425.8		495.7	495.7
Hojas de carpeta 4 líneas			425.8			495.7
Materiales y suministros		425.8	425.8		495.7	495.7
Hojas de carpeta 4 líneas		425.8	425.8		495.7	495.7
Reglas 30 cm			298.1			347.0
Materiales y suministros		298.1	298.1		347.0	347.0
Reglas 30 cm		298.1	298.1		347.0	347.0
Esferográfico color azul			321.7			374.5
Materiales y suministros		321.7	321.7		374.5	374.5
Esferográfico color azul		321.7	321.7		374.5	374.5
Esferográfico color rojo			321.7			374.5
Materiales y suministros		321.7	321.7		374.5	374.5
Esferográfico color rojo		321.7	321.7		374.5	374.5
Esferográfico color negro			321.7			374.5
Materiales y suministros		321.7	321.7		374.5	374.5

Descripción	Costos		Total año 4	Costos		Total año 5
	Fijos	Variables		Fijos	Variables	
Esferográfico color negro		321.7	321.7		374.5	374.5
Juegos geométricos			468.4			545.2
Materiales y suministros		468.4	468.4		545.2	545.2
Juegos geométricos		468.4	468.4		545.2	545.2
Papelotes			124.9			145.4
Materiales y suministros		124.9	124.9		145.4	145.4
Papelotes		124.9	124.9		145.4	145.4
Resaltadores			236.6			275.4
Materiales y suministros		236.6	236.6		275.4	275.4
Resaltadores		236.6	236.6		275.4	275.4
Estilete			283.9			330.4
Materiales y suministros		283.9	283.9		330.4	330.4
Estilete		283.9	283.9		330.4	330.4
Correctores			638.7			743.5
Materiales y suministros		638.7	638.7		743.5	743.5
Correctores		638.7	638.7		743.5	743.5
Foami sencillo			207.2			241.2

Descripción	Costos		Total año 4	Costos		Total año 5
	Fijos	Variables		Fijos	Variables	
Materiales y suministros		189.3	189.3		220.3	220.3
Foami sencillo		189.3	189.3		220.3	220.3
Costos Indirectos		18.0	18.0		20.9	20.9
Funda transparente		18.0	18.0		20.9	20.9
Carpetas de archivo			354.8			413.0
Materiales y suministros		354.8	354.8		413.0	413.0
Carpetas de archivo		354.8	354.8		413.0	413.0
Carpetas de cartón			122.5			142.6
Materiales y suministros		113.6	113.6		132.2	132.2
Carpetas de cartón		113.6	113.6		132.2	132.2
Costos Indirectos		9.0	9.0		10.5	10.5
Funda transparente		9.0	9.0		10.5	10.5
Totales		9,721.0	9,721.4		11,315.1	11,315.70

Tabla 74*Proyección de costos de los servicios año 1, 2 y 3*

Descripción	Costo mensual	Costos		Total año 1	Costos		Total año 2	Costos		Total año 3
		Fijos	Variables		Fijos	Variables		Fijos	Variables	
Servicio de impresión-copias	49.2			590.4			687.2			799.9
Materiales y suministros	5.0		60.2	60.2		70.1	70.1		81.6	81.6
Hojas de papel boom INEN A4	5.0		60.0	60.0		69.8	69.8		81.3	81.3
Juego de Tóner Ricoh MP C3004ex (1436 gr)	0.0		0.2	0.2		0.2	0.2		0.3	0.3
Mano de Obra	2.5	30.4		30.4	35.3		35.3	41.1		41.1
Sueldo personal	2.5	30.4		30.4	35.3		35.3	41.1		41.1
Costos Indirectos	41.7	437.5	62.3	499.8	509.2	72.6	581.8	592.7	84.5	677.2
Funda transparente	4.8		57.0	57.0		66.3	66.3		77.2	77.2
Electricidad	0.4		5.3	5.3		6.2	6.2		7.2	7.2
Depreciaciones	18.3	220.0		220.0	256.1		256.1	298.1		298.1
Depre. Equip computo	18.1	217.5		217.5	253.1		253.1	294.6		294.6
Servicio de anillado	21.2			254.4			296.1			344.7
Materiales y suministros	14.1		169.2	169.2		196.9	196.9		229.2	229.2
Espirales	2.1		25.2	25.2		29.3	29.3		34.1	34.1
Pastas	12.0		144.0	144.0		167.6	167.6		195.1	195.1

Descripción	Costo mensual	Costos		Total año 1	Costos		Total año 2	Costos		Total año 3
		Fijos	Variables		Fijos	Variables		Fijos	Variables	
Mano de Obra	6.4	76.4		76.4	89.0		89.0	103.6		103.6
Sueldo personal	6.4	76.4		76.4	89.0		89.0	103.6		103.6
Costos Indirectos	0.7	5.0	3.8	8.8	5.8	4.4	10.2	6.7	5.1	11.8
Funda transparente	0.3		3.8	3.8		4.4	4.4		5.1	5.1
Depreciaciones	0.4	5.0		5.0	5.8		5.8	6.7		6.7
Servicio de emplastado	5.9			70.5			82.1			95.6
Emplastado A7	0.9			11.1			13.0			15.1
Materiales y suministros	0.5		5.7	5.7		6.6	6.6		7.7	7.7
Mica para emplastar pequeña	0.5		5.7	5.7		6.6	6.6		7.7	7.7
Mano de Obra	0.2	0.6		0.6	0.7		0.7	0.8		0.8
Sueldo personal	0.2	1.8		1.8	2.1		2.1	2.4		2.4
Costos Indirectos	0.4	3.2	1.7	4.8	3.7	1.9	5.6	4.3	2.3	6.5
Electricidad	0.1		1.7	1.7		1.9	1.9		2.3	2.3
Depreciaciones	0.3	3.2		3.2	3.7		3.7	4.3		4.3
Emplastado A4	2.8			34.2			39.8			46.3
Materiales y suministros	2.5		30.0	30.0		34.9	34.9		40.6	40.6
Mica para emplastar A4	2.5		30.0	30.0		34.9	34.9		40.6	40.6
Mano de Obra	0.1	0.8		0.8	1.0		1.0	1.1		1.1
Sueldo personal	0.1	0.8		0.8	1.0		1.0	1.1		1.1

Descripción	Costo mensual	Costos		Total año 1	Costos		Total año 2	Costos		Total año 3
		Fijos	Variables		Fijos	Variables		Fijos	Variables	
Costos Indirectos	0.4	3.2	0.2	3.3	3.7	0.2	3.9	4.3	0.2	4.5
Electricidad	0.1		0.2	0.2		0.2	0.2		0.2	0.2
Depreciaciones	0.3	3.2		3.2	3.7		3.7	4.3		4.3
Emplasticado A3	2.1			25.2			29.4			34.2
Materiales y suministros	1.8		21.0	21.0		24.4	24.4		28.5	28.5
Mica para emplasticar A3	1.8		21.0	21.0		24.4	24.4		28.5	28.5
Mano de Obra	0.1	0.9		0.9	1.1		1.1	1.2		1.2
Sueldo personal	0.1	0.9		0.9	1.1		1.1	1.2		1.2
Costos Indirectos	0.3	3.2	0.2	3.3	3.7	0.2	3.9	4.3	0.2	4.5
Electricidad	0.0		0.2	0.2		0.2	0.2		0.2	0.2
Depreciaciones	0.3	3.2		3.2	3.7		3.7	4.3		4.3
Servicio de dibujo artístico	366.3			4,395			5,116			5,955
Materiales y suministros	29.7		356.6	356.6		415.1	415.1		483.2	483.2
Canva	28.5		342.0	342.0		398.1	398.1		463.4	463.4
Lápices grafito diversas numeraciones	0.6		7.8	7.8		9.1	9.1		10.6	10.6
Borrador maleable	0.1		1.8	1.8		2.1	2.1		2.4	2.4
Difuminadores	0.0		0.5	0.5		0.6	0.6		0.7	0.7
Afilador de puntas	0.0		0.3	0.3		0.4	0.4		0.4	0.4

Descripción	Costo mensual	Costos		Total año 1	Costos		Total año 2	Costos		Total año 3
		Fijos	Variables		Fijos	Variables		Fijos	Variables	
Borrador de precisión	0.1		1.2	1.2		1.4	1.4		1.6	1.6
Estilete	0.3		3.0	3.0		3.5	3.5		4.1	4.1
Mano de Obra	327.6		3,931.2	3,931		4,575.9	4,575		5,326.4	5,326
Sueldo personal	327.6		3,931.2	3,931		4,575.9	4,575		5,326.4	5,326
Costos Indirectos	9.0		108.0	108.0		125.7	125.7		146.3	146.3
Electricidad	9.0		108.0	108.0		125.7	125.7		146.3	146.3
Servicio de diseño y confección de artículos en foami	169.1			2,029.			3,298.			5,375.
				5			6			1
Materiales y suministros	1.7		20.4	20.4		23.8	23.8		27.7	27.7
Foami	0.2		2.4	2.4		2.8	2.8		3.3	3.3
Durita	0.4		4.8	4.8		5.6	5.6		6.5	6.5
Hojas de papel boom INEN A4	0.2		2.4	2.4		2.8	2.8		3.3	3.3
Tijera	0.4		4.5	4.5		5.2	5.2		6.1	6.1
Estilete	0.1		1.2	1.2		1.4	1.4		1.6	1.6
Barra de silicón	0.1		0.6	0.6		0.7	0.7		0.8	0.8
Pinceles diferentes numeraciones	0.3		4.0	4.0		4.7	4.7		5.4	5.4
Pinturas acrílicas franco	0.0		0.5	0.5		0.6	0.6		0.7	0.7
Mano de Obra	163.8	1,965		1,965	3,223		3,223	5,286		5,286
Sueldo personal	163.8	1,965		1,965	3,223		3,223	5,286		5,286

Descripción	Costo mensual	Costos		Total año 1	Costos		Total año 2	Costos		Total año 3
		Fijos	Variables		Fijos	Variables		Fijos	Variables	
Costos Indirectos	3.6	1.4	42.0	43.4	2.3	48.9	51.2	3.8	56.9	60.8
Electricidad	0.5		6.0	6.0		7.0	7.0		8.1	8.1
Depreciaciones	0.1	1.4		1.4	2.3		2.3	3.8		3.8
Fundas plásticas	3.0		36.0	36.0		41.9	41.9		48.8	48.8
Totales	612	2,528	4,812	7,340	3,879	5,602	9,481	6,051	6,520	12,571

Nota. Con respecto a la proyección del servicio de impresión y copias, la depreciación del equipo de cómputo únicamente se realiza por 3 años puesto que la vida útil de esta corresponde a dichos años.

Tabla 75*Proyección de costos de servicios años 4 y 5*

Descripción	Costos		Total año	Costos		Total año 5
	Fijos	Variables	4	Fijos	Variables	
Servicio de impresión-copias			588.1			684.5
Materiales y suministros		94.9	94.9		110.5	110.5
Hojas de papel boom INEN A4		94.6	94.6		110.1	110.1
Juego de Tóner Ricoh MP C3004ex (1436 gr)		0.3	0.3		0.4	0.4
Mano de Obra	47.9		47.9	55.7		55.7
Sueldo personal	47.9		47.9	55.7		55.7
Costos Indirectos	347.0	98.3	445.3	403.9	114.4	518.3
Funda transparente		89.9	89.9		104.6	104.6
Electricidad		8.4	8.4		9.8	9.8
Depreciaciones	347.0		347.0	403.9		403.9
Depre. Equip computo			0.0			0.0
Servicio de anillado			401.2			466.9
Materiales y suministros		266.8	266.8		310.6	310.6
Espirales		39.7	39.7		46.3	46.3
Pastas		227.1	227.1		264.3	264.3
Mano de Obra	120.6		120.6	140.3		140.3

Descripción	Costos		Total año	Costos		Total año 5
	Fijos	Variables	4	Fijos	Variables	
Sueldo personal	120.6		120.6	140.3		140.3
Costos Indirectos	7.8	6.0	13.8	9.1	6.9	16.0
Funda transparente		6.0	6.0		6.9	6.9
Depreciaciones	7.8		7.8	9.1		9.1
Servicio de emplastado			111.2			129.5
Emplastado A7			17.5			20.4
Materiales y suministros		9.0	9.0		10.5	10.5
Mica para emplastar pequeña		9.0	9.0		10.5	10.5
Mano de Obra	0.9		0.9	1.1		1.1
Sueldo personal	2.8		2.8	3.3		3.3
Costos Indirectos	5.0	2.6	7.6	5.8	3.1	8.9
Electricidad		2.6	2.6		3.1	3.1
Depreciaciones	5.0		5.0	5.8		5.8
Emplastado A4			53.9			62.7
Materiales y suministros		47.3	47.3		55.1	55.1
Mica para emplastar A4		47.3	47.3		55.1	55.1
Mano de Obra	1.3		1.3	1.5		1.5
Sueldo personal	1.3		1.3	1.5		1.5
Costos Indirectos	5.0	0.3	5.2	5.8	0.3	6.1

Descripción	Costos		Total año	Costos		Total año 5
	Fijos	VARIABLES	4	Fijos	VARIABLES	
Electricidad		0.3	0.3		0.3	0.3
Depreciaciones	5.0		5.0	5.8		5.8
Emplasticado A3			39.8			46.3
Materiales y suministros		33.1	33.1		38.6	38.6
Mica para emplasticar A3		33.1	33.1		38.6	38.6
Mano de Obra	1.4		1.4	1.7		1.7
Sueldo personal	1.4		1.4	1.7		1.7
Costos Indirectos	5.0	0.3	5.2	5.8	0.3	6.1
Electricidad		0.3	0.3		0.3	0.3
Depreciaciones	5.0		5.0	5.8		5.8
Servicio de dibujo artístico			6,932.6			8,069.6
Materiales y suministros		562.4	562.4		654.6	654.6
Canva		539.4	539.4		627.8	627.8
Lápices grafito diversas numeraciones		12.3	12.3		14.3	14.3
Borrador maleable		2.8	2.8		3.3	3.3
Difuminadores		0.8	0.8		0.9	0.9
Afilador de puntas		0.5	0.5		0.6	0.6
Borrador de precisión		1.9	1.9		2.2	2.2
Estilete		4.7	4.7		5.5	5.5

Descripción	Costos		Total año	Costos		Total año 5
	Fijos	Variables	4	Fijos	Variables	
Mano de Obra		6,199.9	6,199.9		7,216.7	7,216.7
Sueldo personal		6,199.9	6,199.9		7,216.7	7,216.7
Costos Indirectos		170.3	170.3		198.3	198.3
Electricidad		170.3	170.3		198.3	198.3
Servicio de diseño y confección de artículos en foami			8,774.9			14,344.0
Materiales y suministros		32.2	32.2		37.5	37.5
Foami		3.8	3.8		4.4	4.4
Durita		7.6	7.6		8.8	8.8
Hojas de papel boom INEN A4		3.8	3.8		4.4	4.4
Tijera		7.1	7.1		8.3	8.3
Estilete		1.9	1.9		2.2	2.2
Barra de silicón		0.9	0.9		1.1	1.1
Pinceles diferentes numeraciones		6.3	6.3		7.3	7.3
Pinturas acrílicas franco		0.9	0.9		1.0	1.0
Mano de Obra	8,670.2		8,670.2	14,219.0		14,219.0
Sueldo personal	8,670.2		8,670.2	14,219.0		14,219.0
Costos Indirectos	6.3	66.2	72.5	10.3	77.1	87.4
Electricidad		9.5	9.5		11.0	11.0

Descripción	Costos		Total año	Costos		Total año 5
	Fijos	Variables	4	Fijos	Variables	
Depreciaciones	6.3		6.3	10.3		10.3
Fundas plásticas		56.8	56.8		66.1	66.1
Totales	9,218	7,590	16,808	14,860	8,834	23,694.52

Se determinó que para el primer año de funcionamiento se incurrirá a \$6,164.10 en los costos de comercialización y \$7,340.59 en costos de los servicios ofertados, al cabo de cinco años los costos llegarán a \$11,315.70 en comercialización y \$23,694.52 en servicios.

5.3.6 Detalle de Gastos

Un gasto es aquel que consume en un período largo de tiempo y no representa ni inversión y no se vende, su objeto es el de mermar la utilidad operacional y por ende el patrimonio organizacional (Sinisterra 2017, p.24).

En seguida, se detallarán los gastos administrativos, de ventas y financieros en los que incurrirá la papelería “El Mentalista”.

Tabla 76

Detalle de Gastos Administrativos

Detalle	Unidad de medida	Valor Unitario	Frecuencia mensual del gasto	Valor mensual	Valor anual
Sueldos del personal				494.13	5,939.60
Sueldo de personal				494.13	5,929.60
Honorarios del contador					10.00
Suministros de Oficina				3.04	36.45
Resma de Papel	Resma	2.60	0.5	1.30	15.60
Esferos	Unidad	0.30	1	0.23	2.70
Grapadora	Unidad	5.70	0.08	0.47	5.70
Caja de grapas	Caja	0.20	0.08	0.02	0.20
Carpetas de archivo	Unidad	1.95	0.25	0.49	5.85
Perforadora	Unidad	1.70	0.08	0.14	1.70
Saca Grapa	Unidad	0.50	0.08	0.04	0.50
Resaltador	Unidad	0.70	0.5	0.35	4.20
Útiles de aseo y limpieza				4.26	51.14
Escobas	Unidad	2.90	0.08	0.24	2.90
Pala	Unidad	0.90	0.08	0.07	0.90

Detalle	Unidad de medida	Valor Unitario	Frecuencia mensual del gasto	Valor mensual	Valor anual
Desinfectantes	Unidad	4.30	0.33	1.43	17.20
Papel higiénico	Unidad	1.50	0.25	0.38	4.50
Jabón líquido	Unidad	2.50	0.13	0.31	3.75
Trapeador	Unidad	2.90	0.1	0.24	2.90
Dispensador jabón	Unidad	6.50	0.08	0.54	6.50
Dispensador de papel	Unidad	12.50	0.08	1.04	12.50
Servicios básicos				48.00	576.00
Energía eléctrica	Dólares	20.00	1	20.00	240.00
Teléfono	Dólares	8.00	1	8.00	96.00
Internet	Dólares	20.00	1	20.00	240.00
Depreciaciones				25.83	309.96
Muebles y Enseres				7.19	86.32
Equipo de computación				18.30	219.64
Equipo de oficina				0.33	4.00
Total gastos administrativos		95.65	6.46	575.26	6,913.15

Tabla 77

Detalle de gastos de ventas

Detalle	Unidad de medida	Valor Unitario	Frecuencia mensual del gasto	Valor mensual	Valor anual
Sueldo del personal de ventas				237.43	2,849.17
Sueldo del personal	Dólares			237.43	2,849.17
Publicidad y propaganda					26.00
Afiches Papel Couche 115gr	Unidad	0.26			26.00
Total gastos de venta		0.26		237.43	2,875.17

Nota. En el primer año la papelería incurrirá al pago de un empleado a tiempo parcial, en el segundo año se contratará a tiempo completo.

Tabla 78*Detalle de gastos financieros*

Detalle	Unidad de medida	Valor Unitario	Frecuencia mensual del gasto	Valor mensual	Valor anual
Intereses pagados					865.80
Total gastos financieros	Dólares				865.80

Nota. Los intereses pagados son aquellos que se deberá pagar al banco por el préstamo de 10,000.00 dólares americanos que solicitará la papelería, mismos que van variando cada mes hasta cumplir los dos años.

El valor mensual de gastos administrativos en los que se incidirá es de \$575.26 y \$237.43 en lo referente a ventas, en lo que respecta al valor anual de los gastos financieros es de \$865.80, lo que da un total de \$10,654.12 en gastos del primer año de funcionamiento de la papelería “El Mentalista”.

5.3.7 Proyección Gastos

De la misma forma, se realizará la proyección de gastos para los próximos cinco años, puesto que su sub división entre fijos y variables, ayudará a obtener el punto de equilibrio, se utilizará el valor de 1,16 puesto que la misma es el promedio de los últimos 5 años de inflación.

Tabla 79*Proyección de gastos administrativos año 1, 2 y 3*

Descripción	Gasto	Gastos		Total	Gastos		Total	Gastos		Total
	Mensual	Fijos	Variables	año 1	Fijos	Variables	año 2	Fijos	Variables	año 3
Sueldos del personal	494.1			5,939			6,913			8,047
Sueldo de personal	494.1	5,929		5,929	6,902		6,902	8,034.0		8,034
Honorarios del contador	0.0	10.0		10.0	10.0		10.0	11.6		11.6
Suministros de Oficina	3.0			36.4			42.4			49.4
Resma de Papel	1.3		15.6	15.6		18.2	18.2		21.1	21.1
Esferos	0.2		2.7	2.7		3.1	3.1		3.7	3.7
Grapadora	0.5		5.7	5.7		6.6	6.6		7.7	7.7
Caja de grapas	0.0		0.2	0.2		0.2	0.2		0.3	0.3
Carpetas de archivo	0.5		5.9	5.9		6.8	6.8		7.9	7.9
Perforadora	0.1		1.7	1.7		2.0	2.0		2.3	2.3
Saca Grapa	0.0		0.5	0.5		0.6	0.6		0.7	0.7
Resaltador	0.4		4.2	4.2		4.9	4.9		5.7	5.7
Útiles de aseo y limpieza	4.3			51.1			59.5			69.3
Escobas	0.2		2.9	2.9		3.4	3.4		3.9	3.9
Pala	0.1		0.9	0.9		1.0	1.0		1.2	1.2
Desinfectantes	1.4		17.2	17.2		20.0	20.0		23.3	23.3
Papel higiénico	0.4		4.5	4.5		5.2	5.2		6.1	6.1

Descripción	Gasto	Gastos		Total	Gastos		Total	Gastos		Total
	Mensual	Fijos	Variables	año 1	Fijos	Variables	año 2	Fijos	Variables	año 3
Jabón líquido	0.3		3.8	3.8		4.4	4.4		5.1	5.1
Trapeador	0.2		2.9	2.9		3.4	3.4		3.9	3.9
Dispensador jabón	0.5		6.5	6.5		7.6	7.6		8.8	8.8
Dispensador de papel	1.0		12.5	12.5		14.6	14.6		16.9	16.9
Servicios básicos	48.0			576.0			670.5			780.4
Energía eléctrica	20.0		240.0	240.0		279.4	279.4		325.2	325.2
Teléfono	8.0		96.0	96.0		111.7	111.7		130.1	130.1
Internet	20.0	240.0		240.0	279.4		279.4	325.2		325.2
Depreciaciones	25.8			310.0			360.8			420.0
Muebles y Enseres	7.2	86.3		86.3	100.5		100.5	117.0		117.0
Equipo de computación	18.3	219.6		219.6	255.7		255.7	297.6		297.6
Equipo de oficina	0.3	4.0		4.0	4.7		4.7	5.4		5.4
Total	575	6,490	424	6,913	7,552	493	8,047	8,791	574	9,367

Tabla 80*Proyección de gastos administrativos año 4 y 5*

Descripción	Gastos		Total año 4	Gastos		Total año 5
	Fijos	Variables		Fijos	Variables	
Sueldos del personal			9,367.3			10,903.6
Sueldo de personal	9,351.6		9,351.6	10,885.2		10,885.2
Honorarios del contador	11.6		11.6	13.5		13.5
Suministros de Oficina			57.5			66.9
Resma de Papel		24.6	24.6		28.6	28.6
Esferos		4.3	4.3		5.0	5.0
Grapadora		9.0	9.0		10.5	10.5
Caja de grapas		0.3	0.3		0.4	0.4
Carpetas de archivo		9.2	9.2		10.7	10.7
Perforadora		2.7	2.7		3.1	3.1
Saca Grapa		0.8	0.8		0.9	0.9
Resaltador		6.6	6.6		7.7	7.7
Útiles de aseo y limpieza			80.7			93.9
Escobas		4.6	4.6		5.3	5.3
Pala		1.4	1.4		1.7	1.7
Desinfectantes		27.1	27.1		31.6	31.6
Papel higiénico		7.1	7.1		8.3	8.3

Descripción	Gastos		Total año 4	Gastos		Total año 5
	Fijos	Variables		Fijos	Variables	
Jabón líquido		5.9	5.9		6.9	6.9
Trapeador		4.6	4.6		5.3	5.3
Dispensador jabón		10.3	10.3		11.9	11.9
Dispensador de papel		19.7	19.7		22.9	22.9
Servicios básicos			908.4			1,057.4
Energía eléctrica		378.5	378.5		440.6	440.6
Teléfono		151.4	151.4		176.2	176.2
Internet	378.5		378.5	440.6		440.6
Depreciaciones			488.8			569.0
Muebles y Enseres	136.1		136.1	158.5		158.5
Equipo de computación			346.4			403.2
Equipo de oficina	6.3		6.3	7.3		7.3
Total	9,884	668	10,903	11,505	778	12,691

Tabla 81*Proyección de gastos de ventas año 1, 2 y 3*

Descripción	Gasto mensual	Gastos		Total año 1	Gastos		Total año 2	Gastos		Total año 3
		Fijos	Variables		Fijos	Variables		Fijos	Variables	
Sueldo del personal de ventas	237			2,849			5,930			6,902
Sueldo del personal de ventas	237	2,849		2,849	5,930		5,930	6,902		6,902
Publicidad y propaganda				26			30			35
Afiches Papel Couche 115gr			26	26		30	30		35	35
Total	237	2,849	26	2,875	5,930	30	5,960	6,902	35	6,937

Tabla 82*Proyección de gastos de ventas año 4 y 5*

Descripción	Gastos		Total año 4	Gastos		Total año 5
	Fijos	Variables		Fijos	Variables	
Sueldo del personal de ventas			8,034			9,352
Sueldo del personal de ventas	8,034				9,352	
Publicidad y propaganda			41			48
Afiches Papel Couche 115gr		41	41		48	48
Total	8,034	41	8,075	9,352	48	9,399

Tabla 83*Proyección de gastos financieros*

Descripción	Gastos		Total año 1	Gastos		Total año 2
	Fijos	Variables		Fijos	Variables	
Intereses pagados		866	866		304	304
Total		866	866		304	304

Nota. La proyección de los intereses se realiza para dos años puesto que en ese tiempo culmina el pago del préstamo.

5.4 Plan de Financiamiento

Un plan de financiamiento se entiende como la forma en la que acreedores o inversionistas buscan flujo de efectivo sobre el cual alcanzar un rendimiento (Luna, 2016, p.174).

5.4.1 Forma de financiamiento

El 23.61% de la necesidad financiera será cubierta por recursos propios y el 76.39% restante por un préstamo bancario en el Banco del Pacífico con una tasa del 11,23% a 24 meses.

Tabla 84

Plan de financiamiento

Descripción	Total (USD)	Parcial (%)	Total (%)
Recursos Propios	3,090.49	100.00	23.61
Efectivo	3,090.49	100.00	23.61
Recursos de terceros	10,000.00	100.00	76.39
Préstamo bancario	10,000.00	100.00	76.39
Total	13,090.49		100.00

5.5 Cálculo de Ingresos

Un ingreso son todos los recursos provenientes de la venta de productos o servicios que incrementen el patrimonio neto del sector (Secretaría de Administración y Finanzas, 2016).

En la siguiente tabla, se muestra los márgenes de utilidad y el precio de venta unitario de cada producto y servicio ofertado en la papelería “El Mentalista”.

Tabla 85*Determinación del precio de venta unitario de los productos comercializados*

Productos	Materiales	Mano de Obra	Costos Indirectos	Costo mensual	Unidades Mensuales	Margen de utilidad		Precio de venta unitario
						%	\$	
Borrador blanco	18.00			18.00	150	95	11.40	0.20
Caja de lápices de colores	45.00			45.00	75	63	37.80	1.10
Caja de plastilina 6 colores	18.75			18.75	75	75	18.75	0.50
Cartulina A4	5.00		1.90	6.90	250	180	4.97	0.05
Funda papel brillante 10 colores	6.00			6.00	75	110	8.80	0.20
Gomas líquidas medianas	18.75			18.75	75	75	18.75	0.50
Lápiz Mongol	12.75			12.75	75	56	9.52	0.30
Pliego de papel crepé	11.25			11.25	75	75	11.25	0.30
Sacapuntas	11.25			11.25	75	75	11.25	0.30
Marcador de tiza líquida	18.75			18.75	75	75	18.75	0.50
Tijera estudiantil punta redonda	17.25			17.25	75	55	12.65	0.40
Cuaderno académico a cuadros 100 hojas	54.75			54.75	75	53	38.69	1.25
Cuaderno pequeño 4 líneas 100 hojas	33.75			33.75	75	9	4.05	0.50
Hojas de carpeta a cuadros	22.50			22.50	75	49	14.70	0.50
Hojas de carpeta 4 líneas	22.50			22.50	75	49	14.70	0.50
Reglas 30 cm	15.75			15.75	75	67	14.07	0.40

Productos	Materiales	Mano de Obra	Costos Indirectos	Costo mensual	Unidades Mensuales	Margen de utilidad		Precio de venta unitario
						%	\$	
Esferográfico color azul	17.00			17.00	85	44	8.80	0.30
Esferográfico color rojo	17.00			17.00	85	44	8.80	0.30
Esferográfico color negro	17.00			17.00	85	44	8.80	0.30
Juegos geométricos	24.75			24.75	45	37	20.35	1.00
Papelotes	6.60			6.60	55	58	6.96	0.25
Resaltadores	12.50			12.50	50	70	17.50	0.60
Estilete	15.00			15.00	50	50	15.00	0.60
Paquetes de correctores	33.75			33.75	45	21	15.75	1.10
Foami sencillo varios colores	10.00		0.95	10.95	100	40	4.38	0.15
Carpetas de archivo	18.75			18.75	15	15	18.75	2.50
Carpetas de cartón	6.00		0.48	6.48	50	65	8.42	0.30
Totales	510.35		3.33	513.68	2,115		383.61	14.89

Tabla 86*Determinación del precio de venta unitario de los servicios ofertados*

Productos	Materiales	Mano de Obra	Costos Indirectos	Costo mensual	Unidades	Margen de utilidad		Precio de venta unitario
					Mensuales	%	\$	
Impresión-copias	5.02	2.53	41.65	49.20	500	30	2.95	0.10
Anillado	14.10	76.44	0.73	91.27	70	10	13.04	1.49
Emplasticado A7	0.48	0.60	0.40	1.48	25	80	4.73	0.25
Emplasticado A4	2.50	0.84	0.28	3.62	10	11	3.83	0.75
Emplasticado A3	1.75	0.91	0.28	2.94	5	12	7.05	2.00
Servicio de dibujo artístico	29.72	327.60	9.00	366.32	15	10	233.71	40.00
Servicio de diseño y confección de artículos en foami	1.70	163.80	3.62	169.12	15	18	205.77	24.99
Totales	55.26	572.72	55.96	683.94	640		471.08	69.58

Tabla 87*Cálculo del ingreso anual de comercialización*

Productos	Precio de venta unitario	Unidades comercializadas anuales	Ingresos del primer año
Borrador blanco	0.20	1800	352.80
Caja de lápices de colores	1.10	900	993.60
Caja de plastilina 6 colores	0.50	900	450.00
Cartulina A4	0.05	3000	142.42
Funda papel brillante 10 colores	0.20	900	177.60
Gomas líquidas medianas	0.50	900	450.00
Lápiz Mongol	0.30	900	267.24
Pliego de papel crepé	0.30	900	270.00
Sacapuntas	0.30	900	270.00
Marcador de tiza líquida	0.50	900	450.00
Tijera estudiantil punta redonda	0.40	900	358.80
Cuaderno académico a cuadros 100 hojas	1.25	900	1121.28
Cuaderno pequeño 4 líneas 100 hojas	0.50	900	453.60
Hojas de carpeta a cuadros	0.50	900	446.40
Hojas de carpeta 4 líneas	0.50	900	446.40
Reglas 30 cm	0.40	900	357.84
Esferográfico color azul	0.30	1020	309.60
Esferográfico color rojo	0.30	1020	309.60
Esferográfico color negro	0.30	1020	309.60
Juegos geométricos	1.00	540	541.20
Papelotes	0.25	660	162.72
Resaltadores	0.60	600	360.00
Estilete	0.60	600	360.00
Paquetes de correctores	1.10	540	594.00
Foami sencillo varios colores	0.15	1200	183.96

Productos	Precio de venta unitario	Unidades comercializadas anuales	Ingresos del primer año
Carpetas de archivo	2.50	180	450.00
Carpetas de cartón	0.30	600	178.71
Totales		25,380.00	10,767.37

Tabla 88

Cálculo del ingreso anual de servicios

Servicios	Precio de venta unitario	Unidades comercializadas anuales	Ingresos del primer año
Impresión-copias	0.10	6000	625.79
Anillado	1.49	840	1251.73
Emplasticado A7	0.25	300	74.45
Emplasticado A4	0.75	120	89.42
Emplasticado A3	2.00	60	119.92
Servicio de dibujo artístico	40.00	180	7200.32
Servicio de diseño y confección de artículos en foami	24.99	180	4498.66
Totales		7,680.00	13,860.29

En el primer año, la papelería “El Mentalista” ganará \$10,767.37 en la comercialización de útiles escolares, material de arte y suministros de oficina y \$13,860.29 en los servicios prestados.

5.5.1 Proyección de Ingresos

De esta manera, obtenido el precio de venta unitario de los productos a comercializar y servicios a ofertar, se proyectará para los próximos 5 años las ganancias, para considerar dicha proyección se utilizará el promedio de la inflación de los 5 años anteriores.

Tabla 89*Proyección de ingresos por comercialización año 1, 2 y 3*

Productos	Can	Precio Unit.	Total año 1	Can	Precio Unit.	Total año 2	Can	Precio Unit.	Total año 3
Borrador blanco	1800	0.20	353	2095	0.23	478	2439	0.27	648
Caja de lápices de colores	900	1.10	994	1048	1.29	1,346	1219	1.50	1,824
Caja de plastilina 6 colores	900	0.50	450	1048	0.58	610	1219	0.68	826
Cartulina A4	3000	0.05	142	3492	0.06	193	4065	0.06	261
Funda papel brillante 10 colores	900	0.20	178	1048	0.23	241	1219	0.27	326
Gomas líquidas medianas	900	0.50	450	1048	0.58	610	1219	0.68	826
Lápiz Mongol	900	0.30	267	1048	0.35	362	1219	0.40	491
Pliego de papel crepé	900	0.30	270	1048	0.35	366	1219	0.41	496
Sacapuntas	900	0.30	270	1048	0.35	366	1219	0.41	496
Marcador de tiza líquida	900	0.50	450	1048	0.58	610	1219	0.68	826
Tijera estudiantil punta redonda	900	0.40	359	1048	0.46	486	1219	0.54	659
Cuaderno académico a cuadros 100 hojas	900	1.25	1,121	1048	1.45	1,519	1219	1.69	2,058
Cuaderno pequeño 4 líneas 100 hojas	900	0.50	454	1048	0.59	615	1219	0.68	833
Hojas de carpeta a cuadros	900	0.50	446	1048	0.58	605	1219	0.67	819
Hojas de carpeta 4 líneas	900	0.50	446	1048	0.58	605	1219	0.67	819
Reglas 30 cm	900	0.40	358	1048	0.46	485	1219	0.54	657
Esferográfico color azul	1020	0.30	310	1187	0.35	419	1382	0.41	568

Productos	Can	Precio Unit.	Total año 1	Can	Precio Unit.	Total año 2	Can	Precio Unit.	Total año 3
Esferográfico color rojo	1020	0.30	310	1187	0.35	419	1382	0.41	568
Esferográfico color negro	1020	0.30	310	1187	0.35	419	1382	0.41	568
Juegos geométricos	540	1.00	541	629	1.17	733	732	1.36	994
Papelotes	660	0.25	163	768	0.29	220	894	0.33	299
Resaltadores	600	0.60	360	698	0.70	488	813	0.81	661
Estilete	600	0.60	360	698	0.70	488	813	0.81	661
Paquetes de correctores	540	1.10	594	629	1.28	805	732	1.49	1,090
Foami sencillo varios colores	1200	0.15	184	1397	0.18	249	1626	0.21	338
Carpetas de archivo	180	2.50	450	210	2.91	610	244	3.39	826
Carpetas de cartón	600	0.30	179	698	0.35	242	813	0.40	328
Total ingresos			10,767			14,589			19,766

Tabla 90

Proyección de ingresos por comercialización año 4 y 5

Productos	Can	Precio Unit.	Total año 4	Can	Precio Unit.	Total año 5
Borrador blanco	2839	0.31	877	3304	0.36	1,189
Caja de lápices de colores	1419	1.74	2,471	1652	2.03	3,348
Caja de plastilina 6 colores	1419	0.79	1,119	1652	0.92	1,516

Productos	Can	Precio Unit.	Total año 4	Can	Precio Unit.	Total año 5
Cartulina A4	4731	0.07	354	5507	0.09	480
Funda papel brillante 10 colores	1419	0.31	442	1652	0.36	599
Gomas líquidas medianas	1419	0.79	1,119	1652	0.92	1,516
Lápiz Mongol	1419	0.47	665	1652	0.55	901
Pliego de papel crepé	1419	0.47	672	1652	0.55	910
Sacapuntas	1419	0.47	672	1652	0.55	910
Marcador de tiza líquida	1419	0.79	1,119	1652	0.92	1,516
Tijera estudiantil punta redonda	1419	0.63	892	1652	0.73	1,209
Cuaderno académico a cuadros 100 hojas	1419	1.96	2,789	1652	2.29	3,779
Cuaderno pequeño 4 líneas 100 hojas	1419	0.79	1,128	1652	0.93	1,529
Hojas de carpeta a cuadros	1419	0.78	1,110	1652	0.91	1,504
Hojas de carpeta 4 líneas	1419	0.78	1,110	1652	0.91	1,504
Reglas 30 cm	1419	0.63	890	1652	0.73	1,206
Esferográfico color azul	1609	0.48	770	1872	0.56	1,043
Esferográfico color rojo	1609	0.48	770	1872	0.56	1,043
Esferográfico color negro	1609	0.48	770	1872	0.56	1,043
Juegos geométricos	852	1.58	1,346	991	1.84	1,824
Papelotes	1041	0.39	405	1212	0.45	548
Resaltadores	946	0.95	895	1101	1.10	1,213

Productos	Can	Precio Unit.	Total año 4	Can	Precio Unit.	Total año 5
Estilete	946	0.95	895	1101	1.10	1,213
Paquetes de correctores	852	1.73	1,477	991	2.02	2,002
Foami sencillo varios colores	1893	0.24	458	2203	0.28	620
Carpetas de archivo	284	3.94	1,119	330	4.59	1,516
Carpetas de cartón	946	0.47	444	1101	0.55	602
Total ingresos			26,781			36,286

Tabla 91

Proyección de ingresos por servicios año 1, 2 y 3

Servicios	Can	Precio Unit.	Total año 1	Can	Precio Unit.	Total año 2	Can	Precio Unit.	Total año 3
Impresión-copias	6000	0.10	626	6984	0.12	848	8129	0.14	1,149
Anillado	840	1.49	1,252	978	1.73	1,696	1138	2.02	2,298
Emplasticado A7	300	0.25	74	349	0.29	101	406	0.34	137
Emplasticado A4	120	0.75	89	140	0.87	121	163	1.01	164
Emplasticado A3	60	2.00	120	70	2.33	162	81	2.71	220
Servicio de dibujo artístico	180	40.00	7,200	210	46.56	9,756	244	54.20	13,218

Servicios	Can	Precio Unit.	Total año 1	Can	Precio Unit.	Total año 2	Can	Precio Unit.	Total año 3
Servicio de diseño y confección de artículos en foami	180	24.99	4,499	210	29.09	6,095	244	33.86	8,258
Total ingresos			13,860			18,779			25,444

Tabla 92

Proyección de ingresos por servicios año 4 y 5

Servicios	Can	Precio Unit.	Total año 4	Can	Precio Unit.	Total año 5
Impresión-copias	9463	0.16	1,556	11014	0.19	2,109
Anillado	1325	2.35	3,113	1542	2.74	4,218
Emplasticado A7	473	0.39	185	551	0.46	251
Emplasticado A4	189	1.18	222	220	1.37	301
Emplasticado A3	95	3.15	298	110	3.67	404
Servicio de dibujo artístico	284	63.09	17,909	330	73.43	24,265
Servicio de diseño y confección de artículos en foami	284	39.42	11,189	330	45.88	15,160
Total ingresos			34,474			46,709

5.6 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio en finanzas hace alusión a cuando el nivel de ventas logra cubrir los costos fijos y los costos variables implicados en la elaboración de un producto, comercialización o prestación de un servicio, una empresa consigue su punto de equilibrio cuando el beneficio es igual a cero, aquí la empresa no pierde ni gana dinero (Arenal, 2018, p.36).

Dentro del análisis que ya se ha realizado sobre costos, gastos e ingresos, se podrá conocer el punto de equilibrio en unidades físicas, en unidades monetarias y valores porcentuales de aquellos servicios diferenciadores de la papelería “El Mentalista”, utilizando las siguientes fórmulas:

Tabla 93

Fórmulas para el cálculo del punto de equilibrio

Siglas	Significado	Fórmulas
CV	Costos Variables	$PE\$ = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{IT}}$
CF	Costos Fijos	
CT	Costos Totales	$PEu = \frac{CF}{PVU - CVU}$
IT	Ingresos Totales	
UV	Número de unidades vendidas	$PE\% = \frac{PE\$}{IT} 100$
PVU	Precio de Venta Unitario	
CVU	Costo Variable Unitario	

Los resultados de la aplicación de las fórmulas para el cálculo del punto de equilibrio del servicio de dibujo artístico, arrojaron los siguientes resultados:

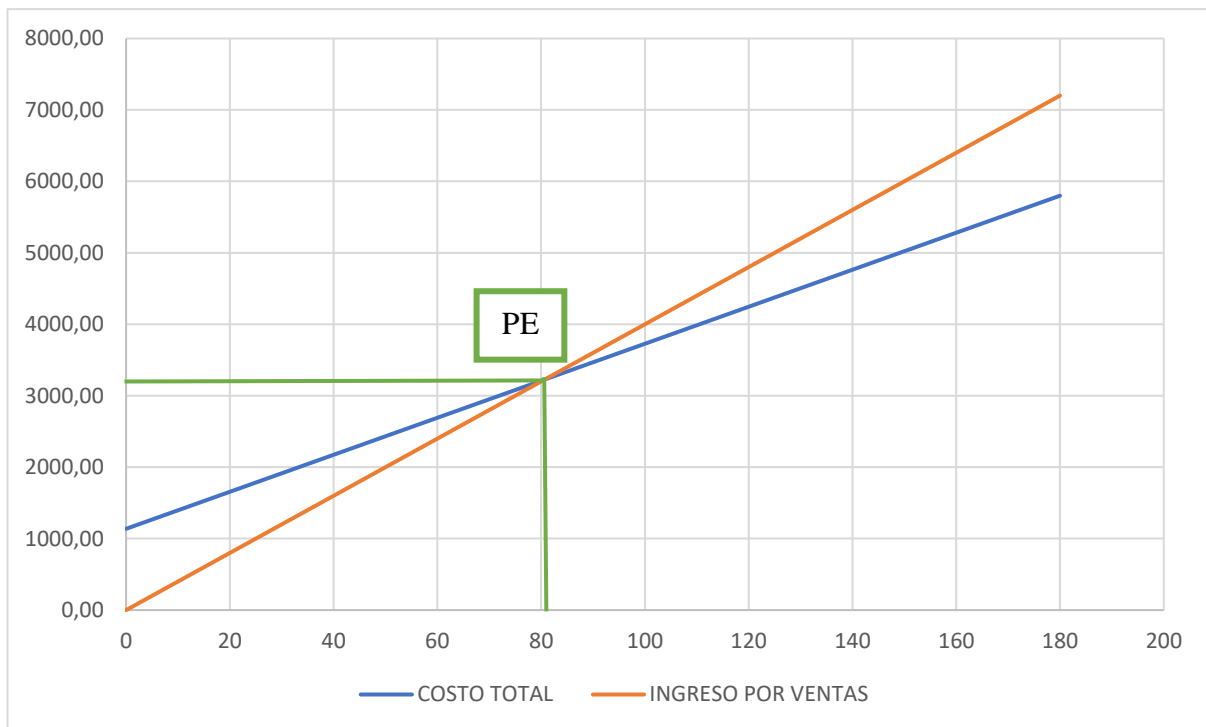
Tabla 94

Punto de Equilibrio del servicio de dibujo artístico

Fórmula	Resultado
$PE\$ = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{IT}}$	\$3,226.87 USD en ventas al año
$PEu = \frac{CF}{PVU - CVU}$	81 unidades vendidas al año
$PE\% = \frac{PE\$}{IT} 100$	44.82%

Figura 37

Punto de Equilibrio del servicio de dibujo artístico



Nota. En el gráfico 37 se representa el punto de equilibrio, la línea azul son los costos fijos y variables necesarios para la venta del servicio y la línea naranja son los ingresos por la venta de cierta cantidad de dibujos, desde 0 hasta los 180 que se aspira vender en el año.

A continuación, se presentará el punto de equilibrio del servicio de diseño y confección de artículos en foami:

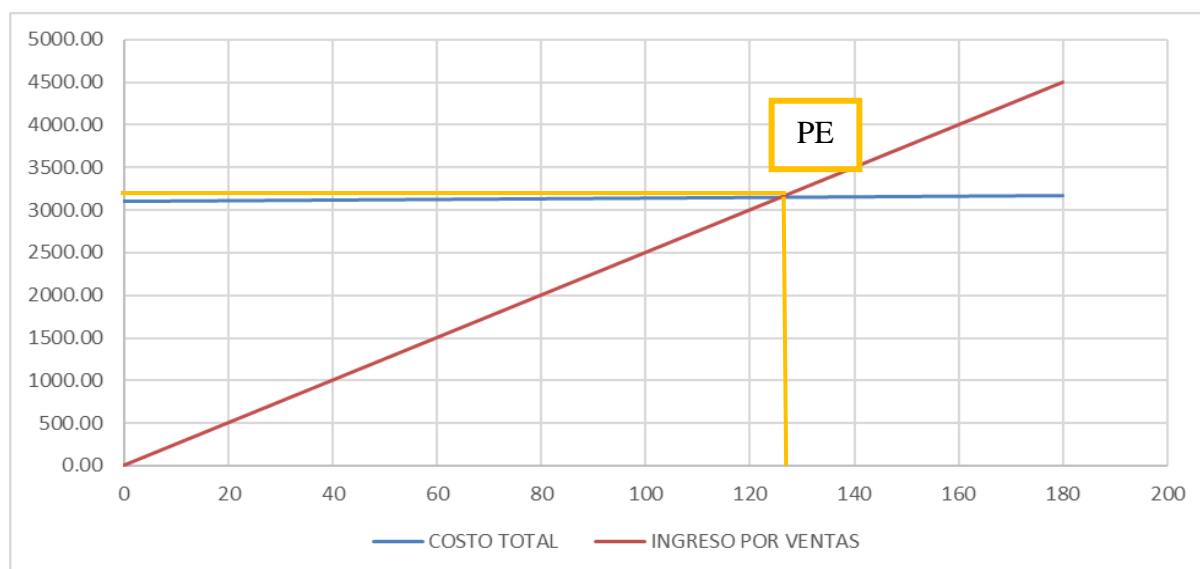
Tabla 95

Punto de Equilibrio del servicio de diseño y confección de artículos en foami

Fórmula	Resultado
$PE\$ = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{IT}}$	\$3,163.69 USD en ventas al año
$PEu = \frac{CF}{PVU - CVU}$	127 unidades vendidas al año
$PE\% = \frac{PE\$}{IT} 100$	70.33%

Figura 38

Punto de Equilibrio del servicio de diseño y confección de artículos en foami



5.7 Estado de Resultados Proyectado

El estado de resultados es un instrumento dinámico, puesto que, detalla lo que ha sucedido en una empresa dentro de un periodo, es decir permite visualizar ingresos, costos, gastos y

perdida o utilidad resultante en un periodo dado (Calleja y Calleja, 2017, pp. 9-10).

A continuación, se presenta el Estado de Resultados de los próximos cinco años con la finalidad de conocer si el plan de negocio es rentable o no a largo plazo.

Tabla 96

Estado de Resultados Proyectado

	Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Ingresos por ventas	24,628	33,368	45,210	61,255	82,994
(-)	Costo de Ventas	13,505	16,656	20,923	26,529	35,010
(=)	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	11,123	16,712	24,287	34,725	47,984
(-)	Gastos de venta	2,875	5,960	6,937	8,075	9,399
(=)	UTILIDAD NETA EN VENTAS	8,248	10,752	17,350	26,650	38,585
(-)	Gastos Administrativos	6,913	8,047	9,367	11,505	12,691
(=)	UTILIDAD OPERACIONAL	1,335	2,705	7,983	15,145	25,894
(-)	Gastos Financieros	866	304	0	0	0
(+)	Otros Ingresos	0	0	0	0	0
(-)	Otros Egresos	0	0	0	0	0
(=)	UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES	469	2,401	7,983	15,145	25,894
(-)	15% Participación trabajadores	70	360	1,198	2,272	3,884
(=)	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	399	2,041	6,786	12,874	22,010
(-)	Impuesto a la renta	222	334	486	83	1,026
(=)	UTILIDAD O PÉRDIDA DEL EJERCICIO	176	1,707	6,300	12,791	20,984

Nota. Se utilizó el 2% sobre las ventas para el cálculo del Impuesto a la Renta mismo porcentaje que fue dispuesto por el nuevo régimen de microempresas vigente desde el 01 de enero de 2020.

En el estado de resultados se muestra que desde el año 1 se tendrá utilidad llegando al año

5 con una proyección de \$21.050, desde el primer año se empieza el pago del Impuesto a la Renta con una fracción del 2% sobre las utilidad bruta en ventas como está planteado en el nuevo régimen de microempresas que registrará durante 5 años en entidades que posean de 1 a 9 empleados o ventas brutas de \$1 a \$30,000.00, desde el año 4 al 5 al superar el límite mencionado en utilidad bruta en ventas se comienza a pagar el Impuesto a la Renta de acuerdo al cuadro de pagos otorgado por el SRI para el régimen general sobre la utilidad antes de impuestos.

5.8 Flujo de Caja

El flujo de caja es un estado financiero también llamado estado de flujo de efectivo, mismo que detalla el movimiento de entradas y salidas de efectivo en un determinado tiempo de una organización ,logrando así obtener la situación final de dinero en dicho período (Ortiz y Ortiz, 2018, p. 25)

Se presenta el Flujo de caja proyectado a cinco años de la papelería “El Mentalista”:

Tabla 97

Flujo de caja

	Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
A.	INGRESOS OPERACIONALES	13,090	24,628	33,368	45,210	61,255	82,994
	Recursos propios	3,090					
	Recursos de terceros	10,000					
	Ingresos por ventas		24,628	33,368	45,210	61,255	82,994
B.	EGRESOS OPERACIONALES		35,882	30,663	37,227	45,507	57,100
	Instalaciones y remodelaciones		6,240				
	Instalaciones eléctricas		625				
	Herramientas		14				
	Maquinaria y equipo		2,999				

	Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Muebles y enseres		863				
	Equipo de computación		659				
	Equipo de oficina		40				
	Inventarios		526				
	Insumo de servicio		128				
	Costos de Constitución		494				
	Costos por comercialización		6,164	7,175	8,352	9,721	11,316
	Costos por servicio		7,341	9,481	12,571	16,808	23,695
	Gastos Administrativos		6,913	8,047	9,367	10,903	12,691
	Gastos de Ventas		2,875	5,960	6,937	8,075	9,399
C.	FLUJO OPERACIONAL (A - B)	13,090	-11,254	2,705	7,983	15,748	25,894
D.	INGRESOS NO OPERACIONALES						
	Créditos a contratarse a corto plazo						
	Otros ingresos						
E.	EGRESOS NO OPERACIONALES		5,216	4,997	5,531	3,934	4,910
	Gastos financieros		813	304	0		
	Pago de créditos a largo plazo		4,333	4,333			
	Pago de participación de utilidades		70	360	1,198	2,272	3,884
	Pago de impuestos				0	1,662	1,026
	Otros egresos						
F.	FLUJO NO OPERACIONAL (D - E)		-5,216	-4,997	-1,198	-3,934	-4,910

	Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
G	FLUJO NETO GENERADO (C - F)	13,090	-6,038	7,703	9,181	19,682	30,804
H	SALDO INICIAL DE CAJA		13,090	7,053	14,755	23,936	43,618
I	SALDO FINAL DE CAJA (G + H)	13,090	7,053	14,755	23,936	43,618	74,422

En el año 0 se comienza con un flujo de caja de \$13,090 que es el valor del plan de inversión, mismo que será financiado por recursos propios y de terceros, para el año 5 se proyecta llegar a un saldo final de caja de \$74,422.

5.9 Evaluación financiera

La evaluación financiera tiene como objetivo principal medir la rentabilidad de un proyecto de inversión esto una vez identificado el rubro necesario para que el proyecto entre en ejecución (inversión inicial) y los beneficios netos anhelados (Meza, 2017, p.14).

Para poder determinar si la papelería “El Mentalista” podrá sustentarse financieramente a lo largo de su ejecución se aplicarán los siguientes indicadores.

5.9.1 Indicadores

Los indicadores financieros son predictivos, puesto que, ayudan a evidenciar posibles escenarios, en base a determinadas situaciones de producción, ventas y costos, a la vez que permiten comunicar el contexto en el que se encuentran los bienes y recursos de la organización (Rincón y Narvárez, 2017, p.13).

5.9.1.1 Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR)

La evaluación comienza determinado el indicador TMAR mismo que es un porcentaje que se usa como referencia para conocer si el proyecto de inversión generará ganancias o caso contrario pérdidas, dicha tasa ayuda al inversor ya que, si dicho proyecto no posee una tasa de rendimiento superior a la TMAR, el inversor no aprobará el proyecto (Mori 2020, p.89).

A continuación, se presentará la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento constituida por el porcentaje de participación presentado anteriormente en el plan de financiamiento, la tasa de rentabilidad y el promedio ponderado:

Tabla 98

Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR)

Tasa de descuento	Valor	% participación	Tasa de rentabilidad	Promedio ponderado
Capital propio	3,090.49	23.61	4.28	1%
Capital de terceros	10,000.00	76.39	11.23	9%
Total de la inversión	13,090.49	100.00	15.51	10%

Nota. La tasa de rentabilidad utilizada en el capital propio es el valor de tasa pasiva dada por el Banco Central.

Como se evidencia en la tabla 77 la TMAR obtenida es del 10% como porcentaje de capital del costo oportunidad requerido.

5.9.1.2 Valor Actual Neto (VAN)

El Valor Actual Neto se define como la suma entre valores actuales del flujo de caja relacionados al desembolso y suprimiéndole la inversión inicial (Rico y Sacristán, 2017).

Con base en los datos obtenidos en el flujo de caja se calculará el VAN en términos monetarios los beneficios del plan de negocios.

Tabla 99

Valor Actual Neto (VAN)

Fórmula
$VAN = \sum_{t=0}^n \frac{FNC_t}{(1+i_t)^t} = C_0 - P_0 + \frac{C_1 - P_1}{1+i_1} + \frac{C_2 - P_2}{(1+i_2)^2} + \dots + \frac{C_n - P_n}{(1+i_n)^n}$
Resultado
VAN= \$25,479.46

Entonces, el VAN obtenido es de \$ 25, 479.46, es decir que el proyecto es viable pues se cumple la premisa de $VAN > 0$.

5.9.1.3 Tasa Interna de Retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno o TIR es aquella que permite medir la rentabilidad relativa que posee una inversión, por lo que, si el TIR es menor que el TMAR el proyecto de inversión no es rentable, pero si el TIR es mayor que el TMAR el proyecto de inversión es rentable (Bahillo, Pérez, y Escribano, 2019).

En lo que respecta al plan de negocios se obtuvo lo siguiente:

Tabla 100

Tasa Interna de Retorno (TIR)

Fórmula	Resultado
$TIR = \sum_{T=0}^n \frac{Fn}{(1+i)^n} = 0$	TIR= 42%

La TIR calculada es del 42% cuyo valor es superior al TMAR de 10%, por lo que al compararse el proyecto se entiende como rentable.

5.9.1.4 Beneficio Costo

La relación beneficio costo es un indicador financiero que permite encontrar la correlación entre el valor actual de flujos venideros y el valor actual de la inversión de un proyecto (Arroyo y Vásquez, 2016, p.24). A continuación, se detalla el beneficio-costo del plan de negocio:

Tabla 101

Beneficio Costo

Fórmula	Resultado
$B/C = \frac{VAI}{VAC}$	$B/C = \$3.13$

Se determina que el beneficio costo es de \$3.13, lo que significa que el proyecto va a tener

rentabilidad ya que, por cada \$3 dólares invertidos se obtendrá una ganancia de \$0.13.

5.9.1.5 Período de Recuperación

El período de recuperación es un índice que permite alinear el ciclo de vida del proyecto en un cierto tiempo para amortizar la inversión (Pacheco y Pérez, 2018).

Se aplica el siguiente indicador:

Tabla 102

Periodo de Recuperación

Fórmula	Descripción	Valor	Tiempo
$Payback = \frac{I_0}{F}$	Año	1	1 año
	Meses	6.5	7 meses
	Días	16	16 días

Del cálculo anterior, se evidencia que el periodo de recuperación de la inversión de \$13.090 es de 1 año 7 meses y 16 días.

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, R., Arellano, M., & Barrios, F. (2009). *Flujograma*. El Cid Editor.
- Al día. (22 de Agosto de 2015). *CAPACITACIÓN EN PARROQUIAS DEL CANTÓN LATACUNGA PARA ZONZAS SEGURAS*. Obtenido de <https://aldiaonline.com/?p=38274>
- Altamax. (2020). *Altamax*. Obtenido de <https://altamaxquito.com/precios-estanterias-metalicas-quito-norte/>
- Alvarado, V. M. (2016). *Ingeniería de costos*. México D.F: Grupo Editorial Patria.
- American Heart Association . (2020). *Go Red por tu corazón* . Obtenido de ¿Qué es la salud del cerebro?: <https://www.goredforwomen.org/es/health-topics/brain-health/brain-health-resources/faqs-about-brain-health>
- Arenal, C. (2018). *Gestión económico-financiera básica de la actividad comercial de ventas e intermediación comercial*. Logroño: Editorial Tutor Formación.
- Arrogante, A. B. (2018). *Organización de eventos empresariales*. Madrid: Paraninfo.
- Arroyo, P., & Vásquez, R. (2016). *Ingeniería económica: ¿Cómo medir la rentabilidad de un proyecto?* Lima: Universidad de Lima fondo editorial.
- Artefacta. (2020). *Artefacta*. Obtenido de https://www.artefacta.com/hp-computadora-escritorio-22-22-dd0013la-amd-athlon.html?gclid=Cj0KCQjwreT8BRDTARIsAJLI0KIYXktR8Iau3P7fOJKhksd4d_1DXyTxflW4GYjT8qajQZXqIhcCr3AaAkGXEALw_wcB
- Asamblea Nacional. (21 de Febrero de 2020). *LEY ORGÁNICA DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN*. 10. Obtenido de https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-03/Documento_LEY-ORGANICA-EMPRENDIMIENTO-INNOVACION.pdf
- Bahíllo, E., Pérez, C., & Escribano, G. (2019). *Gestión Financiera*. Madrid: Paraninfo.

- Banco Central del Ecuador. (2021). *INFLACIÓN MENSUAL NACIONAL*. Obtenido de <https://sintesis.bce.fin.ec/BOE/OpenDocument/2011010922/OpenDocument/opendoc/openDocument.faces?logonSuccessful=true&shareId=0>
- Borja, S., & Jijón, J. (Julio de 2014). *PROPUESTA DE UN MODELO DE GESTIÓN EN CALIDAD DE SERVICIO, BASADO EN LA NORMA INTERNACIONAL ISO 9001: 2008, EN EMPRESAS, DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DE CONSUMO MASIVO, CASO: ALMACENES LA REBAJA*. Obtenido de <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/535/1/T-UIDE-0499.pdf>
- Britix 24. (2020). *Britix 24*. Obtenido de <https://www.bitrix24.es/prices/>
- Bryson, D. (2020). *Sabidura para mujeres: 365 devocionales del libro de proverbios*. Estados Unidos: Tyndale House Publisher.
- Buitrago, F., & Duque, I. (2013). *La Economía Naranja: Una oportunidad infinita*. Bogotá: .Puntoaparte Bookvertising.
- Calleja, F. J., & Calleja, F. (2017). *Análisis de Estados Financieros*. México: PEARSON.
- Callejas, E., & Máñez, M. (2018). *Liderando retos: Estrategias para afrontar los conflictos interpersonales en el mundo empresarial*. Planeta de Libros.
- Campoverde, V. A. (3 de Febrero de 2017). *ANALISIS DE MERCADO PARA CALCULAR LA DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA DE YOGURT DE ALMENDRAS EN EL MERCADO DE MACHALA*. Obtenido de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/9994/1/ECUACE-2017-AE-DE00117.pdf>
- Castro, C., Forero, O., & Rodriguez, S. (2017). *Manual para la elaboración de proyecciones financieras en un plan de negocios*. Obtenido de <https://intellectum.unisabana.edu.co/bitstream/handle/10818/2724/Olga%20Forero%20Burgos.pdf;sequence=1>

- Chica, C., & Peña, B. (2011). *Universidad del Valle*. Obtenido de Creación de una papelería en el municipio de la Union: <https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/bitstream/handle/10893/10941/0475360.pdf;jsessionid=8134681E7C381C6FFE93695B16283169?sequence=1>
- Código de Trabajo. (22 de Junio de 2020). Ecuador. Obtenido de http://www.silec.com.ec/indoamerica.idm.oclc.org/Webtools/LexisFinder/DocumentVisualizer/DocumentVisualizer.aspx?id=LABORAL-CODIGO_DEL_TRABAJO&query=codigo%20de%20trabajo#I_DXDataRow124
- Congreso Nacional. (Mayo de 2015). *Ley de Propiedad Intelectual*. Obtenido de https://www.correosdeecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/05/LEY_DE_PROPIEDAD_INTELECTUAL.pdf
- Cruz del Catillo, C. (2018). *Metodología de la Investigación*. Buenos Aires: Grupo Editorial Patria.
- Cuerpo de Bomberos de Latacunga. (2020). *REQUISITOS PARA OBTENER EL PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DEL CUERPO DE BOMBEROS LATACUNGA*. Obtenido de <http://www.bomberoslatacunga.gob.ec/site/index.php/ct-menu-item-37/ct-menu-item-39/114-permisos-de-funcionamiento>
- Cuervo, S. (2012). *EL PODER DEL COLOR: LA INFLUENCIA DE LOS COLORES EN EL CONSUMIDOR*. León: Universidad de León.
- Durán, A. (2018). *Trabajo en equipo*. España Elearning: Editorial .
- Fernández, F. (2017). *Apoyo administrativo a la gestión de recursos humanos*. UF0345. Logroño: Editorial Tutor Formación.
- Fernández, M., & Navarro, M. (2014). *Sistema de Relaciones con los clientes en las empresas (CRM)*. Alcalá: Universidad de UAH.
- Franklin, E. (2017). *Organización de Empresas*. México: McGrawHil.

- Gavilán, J. (2012). *Cerebro, mente y conciencia*. Madrid: Editorial Biblioteca Nueva.
- Gili, J. J. (2017). *Claves de la estructura organizativa*. Buenos Aires: Granica.
- Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal. (2020). *INFORME DE COMPATIBILIDAD DE USOS(ICUS-USO DE SUELO) CHECK LIST No. RR 117 CG*. Obtenido de <http://www.planificacion.latacunga.gob.ec/>
- Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal. (2020). *LICENCIA DE PUBLICIDAD EXTERIOR CHECK LIST No. RR 119 CG*. Obtenido de <http://www.planificacion.latacunga.gob.ec/>
- Gómez, F. (27 de Abril de 2014). *Universidad Simón Bolívar*. Obtenido de El simbolismo de los anteojos en el lenguaje corporal: <http://ts-4717.blogspot.com/2014/04/el-simbolismo-de-los-anteojos-en-el.html>
- González, J. J., & Rodríguez, M. T. (2020). *Manual práctico de planeación estratégica*. México: Diaz Santos.
- Guajardo, P. (13 de Abril de 2020). *Rockcontent*. Obtenido de Elige uno entre estos 10 sistemas de CRM gratuitos para subirle el nivel a tu gestión de clientes: <https://rockcontent.com/es/blog/crm-gratuitos/>
- Herbert, D. (2017). *El amor es la felicidad del mundo*. Siruela.
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social . (2020). *Afiliación Obligatoria*. Obtenido de <https://www.iess.gob.ec/es/web/afiliado/afiliado>
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. (2019). *Registro de Nuevo Empleador*. Obtenido de <https://www.iess.gob.ec/es/web/empleador/registro-de-empleador>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). (6 de Agosto de 2020). *Indices de Precios al Consumidor*. Obtenido de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/2020/Julio-2020/Boletin_tecnico_07-2020-IPC.pdf
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2010). *Ecuador en Cifras*. Obtenido de

POBLACIÓN POR SEXO, SEGÚN PROVINCIA, PARROQUIA Y CANTÓN DE
EMPADRONAMIENTO:

[https://www.ecuadorencifras.gob.ec/search/POBLACION+POR+SEXO,+SE
G+AN+PROVINCIA,+PARROQUIA+Y+CANTON+DE+EMPADR
ONAMIENTO/](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/search/POBLACION+POR+SEXO,+SE
G+AN+PROVINCIA,+PARROQUIA+Y+CANTON+DE+EMPADR
ONAMIENTO/)

Ley de Compañías. (20 de Mayo de 2014). Ecuador. Obtenido de
<https://portal.supercias.gob.ec/wps/wcm/connect/77091929-52ad-4c36-9b16-64c2d8dc1318/LEY+DE+COMPA%C3%91IAS+act.+Mayo+20+2014.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=77091929-52ad-4c36-9b16-64c2d8dc1318>

Ley de empresas unipersonales de responsabilidad limitada. (26 de enero de 2006). Ecuador.
Obtenido de <https://vlex.ec/vid/ley-27-ley-empresas-643461593>

López, A., & Villalobos, D. (2018). *Emergencias sanitarias y dispositivos de riesgo previsible*.
Madrid: Paraninfo.

López, M. (2018). *Locales comerciales: imagen y marca, estrategias de marketing para crearlos, retail marketing*. Bueno Aires: Editorial Nobuko.

Luna, A. (2016). *Plan estratégico de negocios*. México: Grupo Editorial Patria.

MEGAPOPULAR. (2020). *QUIENES SOMOS*. Obtenido de
<https://megapopular.com.ec/tienda/quienes-somos/>

MEGAPOPULAR. (2020). *TIENDA*. Obtenido de <https://megapopular.com.ec/tienda/tienda/>

Meza, J. d. (2017). *Evaluación financiera de proyectos*. ECOE Ediciones.

Ministerio de Educación. (2012). *LISTA BÁSICA DE ÚTILES ESCOLARES PARA ESTABLECIMIENTOS DE EDUCACIÓN FISCAL*. Obtenido de
https://educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/Listado_Utiles_Escolares1.pdf

Mori, J. G. (2020). *PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA HOSTERÍA ECO-*

AGROTURÍSTICA EN MILAGRO, GUAYAS. Obtenido de <https://cia.uagraria.edu.ec/Archivos/MORI%20PEREZ%20JORGE%20GERMAN.pdf>

Municipalidad de Latacunga. (15 de Diciembre de 2004). REGLAMENTO 35 INSTRUCTIVO DE APLICACIÓN A LA ORDENANZA PARA LA PREVENCIÓN Y CONTROL DE LA CONTAMINACIÓN POR DESECHOS INDUSTRIALES, AGROINDUSTRIALES, DE SERVICIOS Y OTROS DE CARÁCTER TÓXICO PELIGROSO, GENERADOS POR FUENTES FIJAS DEL CANTÓN LATACUNGA. 12. Latacunga, Cotopaxi, Ecuador. Obtenido de https://www.latacunga.gob.ec/images/pdf/Reglamentos/reglamento_35.pdf

Murillo, C., Erazo, J., Quevedo, J., & Narváez, C. (30 de Agosto de 2019). Plan de inversión como herramienta de la gestión del capital intelectual. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria KOINONIA*, 4(1), 245-273. Obtenido de <file:///C:/Users/MAMAGO/Downloads/Dialnet-PlanDeInversionComoHerramientaDeLaGestionDelCapita-7440802.pdf>

Ortiz, H., & Ortiz, D. A. (2018). *Flujo de Caja y proyecciones financieras con análisis de riesgo 3A*. ED. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

Pacheco, C. E., & Pérez, G. J. (2018). *El proyecto de inversión como estrategia gerencial*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

Pipo's Business. (2020). *Pipo's Business*. Obtenido de <https://pipo'sbusiness.com/inventario/articulos-de-oficina/anilladora-perforadora-profesional-a4-espinaladora-binder-a4-a6/>

Plan de Desarrollo y Ordenamiento territorial 2016-2028. (2016). Obtenido de http://latacunga.gob.ec/images/pdf/PDyOT/PDyOT_Latacunga_2016-2028.pdf

Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial. (2016). *Municipio de Latacunga*. Obtenido de

- http://latacunga.gob.ec/images/pdf/PDyOT/PDyOT_Latacunga_2016-2028.pdf
- Ponce, O. S., Morejón, M. E., Salazar, G. E., & Baque, E. R. (2019). *Introducción a las finanzas*. Alicante: Editorial Área de Innovación y Desarrollo, S.L.
- Ramos, M. (2020). *Planeamiento estratégico: Un enfoque aplicado*. Lima: Saxo.
- Reglamento de Seguridad y Salud de los trabajadores y mejoramiento del medio ambiente de trabajo Decreto Ejecutivo 2393 . (Abril de 2018). *Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social*. Obtenido de Seguro General de Riesgo del Trabajo.
- Reglamento para la Aplicación Ley de Regimen Tributario Interno (LRTI). (5 de Octubre de 2020). Obtenido de http://www.silec.com.ec/indoamerica.idm.oclc.org/Webtools/LexisFinder/DocumentVisualizer/DocumentVisualizer.aspx?id=TRIBUTAR-REGLAMENTO_PARA_APLICACION_LEY_DE_REGIMEN_TRIBUTARIO_INTERNO_LRTI&query=regimen%20tributario%20interno#I_DXDataRow57
- Rico, M. d., & Sacristán, M. (2017). *Fundamentos empresariales*. Madrid: ESIC Editorial.
- Rincón, C. A., & Narváez, J. A. (2017). *Presupuestos: Bajo normas internacionales de información financiera y taxonomía XBRL*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Rincón, C. A., & Villarreal, F. (2018). *Costos: Decisiones empresariales*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- Rockefeller, J. D. (2014). *Chakras: Guía Sencilla Para Principiantes: Meditaciones, Maestría y Equilibrio de los 7 Chakras*. Smashwords Edition .
- Sánchez, D. (2020). *ANÁLISIS FODA O DAFO*. Madrid: Bubok Publishing.
- Secretaría de Administración y Finanzas. (31 de Diciembre de 2016). *Clasificación Económica de Los Ingresos, de los Gastos y del Financiamiento de los Entes Públicos*. Obtenido de <https://colaboracion.uv.mx/rept/files/2014-02/044/CONAC-UV/19-UV.pdf>
- Servicio de Rentas Internas (SRI). (2020). *REQUISITOS GENERALES PARA INSCRIPCIÓN*

Y ACTUALIZACIÓN DE RUC SOCIEDADES. Obtenido de file:///C:/Users/MAMAGO/Downloads/REQUISITOS%20PARA%20INSCRIPCI%C3%93N%20O%20ACTUALIZACI%C3%93N%20SOCIEDADES%20RUC.pdf

Servicio de Rentas Internas. (29 de Diciembre de 2006). *REGLAMENTO A LA LEY DE REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES, RUC*. Obtenido de Decreto Ejecutivo 2167:
file:///C:/Users/MAMAGO/Downloads/REGLAMENTO%20A%20LA%20LEY%20DE%20REGISTRO%20UNICO%20DE%20CONTRIBUYENTES,%20RUC.pdf

Servicio Nacional de Derechos Intelectuales (SENADI). (2020). *¿Cómo registro una marca?* Obtenido de <https://www.derechosintelectuales.gob.ec/como-registro-una-marca/>

Sinisterra, G. (2017). *Contabilidad de costos: Con aproximación a las NIC-NIIF*. Bogotá: ECOE.

Soriano, C. (2016). *Las Tres dimensiones del márketing de servicios*. Madrid: Ediciones Díaz Santos.

Super Paco. (2020). Obtenido de <https://www.superpaco.com/>

Tarziján, J. (2018). *Fundamentos de estrategia empresarial: Quinta edición*. Santiago de Chile: Ediciones UC.

TecnoQuito. (2020). *TecnoQuito*. Obtenido de <http://www.tecnoquito.amawebs.com/>

Tovar, A., & Mota, A. (2007). *CPIMC un modelo de administracion por procesos*. México D.F: Panorama Editorial.

Turner, J. (2020). *¿Qué es el respeto? (What Is Respect?)*. New York: PowerKids press.

Valenciano, J. d. (2017). *Cuestiones prácticas de fundamentos de economía*. Almería: Universidad de Almería.

Venta Facil. (2020). *Venta Facil*. Obtenido de <http://venta-facil.com/productos/caja-registradora-organizador-billetes/>

Vitrinas Bueñaño. (2020). *Vitrinas Bueñaño*. Obtenido de https://www.artefacta.com/hp-computadora-escritorio-22-22-dd0013la-amd-athlon.html?gclid=Cj0KCQjwreT8BRDTARIsAJLI0KIYXktR8Iau3P7fOJKhksd4d_1DXyTxfIW4GYjT8qajQZXqlhcCr3AaAkGXEALw_wcB

Yalán, E. (2019). *Semiótica del consumo. Una aproximación a la publicidad desde sus signos*. Bogotá: Editorial UPC.

ANEXOS

Anexo 1. Formato de encuesta aplicada al público objetivo

ENCUESTA DE ESTUDIO DE MERCADO

Trabajo de clase para validar estudio de mercado dentro del sector La Cocha

Objetivo:

- o Determinar la cantidad estimada de estudiantes y trabajadores dentro del sector,
- o Conocer las necesidades dentro del sector

*Obligatorio

1. ¿Cuántas personas en su hogar estudian y qué nivel de escolaridad están cursando?

Selecciona todos los que correspondan.

	1	2	3	4	5	más de 5
Preescolar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Escuela	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Colegio (8vo-10mo)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bachillerato (1ro a 3ro)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Universidad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2. ¿Cuántas personas dentro de su hogar trabajan? *

Marca solo un óvalo.

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- más de 5

3. ¿ Con qué frecuencia visita usted una papelería al mes? *

Marca solo un óvalo.

- Todos los días (20 veces)
- Dos a Tres veces por semana (10-12 veces)
- Cada quince días (2 veces)
- Una vez al mes

4. Desde su hogar, ¿Cuánto es el tiempo que necesita para llegar a la papelería más cercana? *

Marca solo un óvalo.

- menos de 10 minutos
- De 10 a 20 minutos
- De 30 a 40 minutos
- más de 40 minutos

5. ¿Qué es lo que le motivaría a regresar a una papelería? *

Marca solo un óvalo.

- Precio
- Variedad de productos
- Servicios de impresión, escaneo, copias, foami, dibujo, etc.
- Otro:

6. ¿Qué producto o servicio adquiere más en una papelería? *

Marca solo un óvalo.

- Útiles escolares
- Suministros de oficina
- Artículos de manualidades
- Servicios de impresión, escaneo, copias, etc.
- Otro: _____

7. A más de lo que ofrece una papelería ¿Qué servicio adicional le gustaría que implemente? *

8. ¿Cómo prefiere el servicio dentro de una papelería? *

Marca solo un óvalo.

- Autoservicio (Ingresa al local, buscar el o los productos que necesite y pagar en caja)
- Empleados que le proporcionen el producto (Usted solicita el o los productos y el personal se lo proporciona y cobra por el mismo)

9. ¿Cuánto dinero invierte en comprar útiles escolares, impresiones, copias, escaneos, etc., al mes? *

Marca solo un óvalo.

- De 5 a 10 dólares
- De 11 a 20 dólares
- De 21 a 30 dólares
- De 31 a 40 dólares
- más de 40 dólares

10. ¿Cuánto es el ingreso mensual dentro de su hogar? *

Marca solo un óvalo.

- menor a \$400
- \$400
- mayor a \$400

11. ¿ En qué mes invierte más dinero en la compra de útiles escolares? *

Marca solo un óvalo.

- Enero
- Febrero
- Marzo
- Abril
- Mayo
- Junio
- Julio
- Agosto
- Septiembre
- Octubre
- Noviembre
- Diciembre

12. ¿Cómo se entera usted que hay un nuevo negocio en el sector? *

Marca solo un óvalo.

- Por medio de los vecinos
- Por la presencia de un nuevo local
- Carteles
- Publicidad en televisión
- Publicidad en redes sociales
- Otro: _____

Anexo 2. Población de Ecuador Censo 2010 obtenida de la página del INEC-REDATAM

Grupos de edad	Sexo		Total
	Hombre	Mujer	
Menor de 1 año	132,183	127,774	259,957
De 1 a 4 años	612,122	590,198	1,202,320
De 5 a 9 años	773,890	752,916	1,526,806
De 10 a 14 años	782,977	756,365	1,539,342
De 15 a 19 años	713,548	705,989	1,419,537
De 20 a 24 años	639,140	652,986	1,292,126
De 25 a 29 años	586,950	613,614	1,200,564
De 30 a 34 años	520,891	546,398	1,067,289
De 35 a 39 años	456,202	482,524	938,726
De 40 a 44 años	399,230	419,772	819,002
De 45 a 49 años	366,448	383,693	750,141
De 50 a 54 años	298,728	311,404	610,132
De 55 a 59 años	253,106	262,787	515,893
De 60 a 64 años	196,414	204,345	400,759
De 65 a 69 años	156,804	167,013	323,817
De 70 a 74 años	116,203	123,888	240,091
De 75 a 79 años	78,602	86,616	165,218
De 80 a 84 años	53,157	62,395	115,552
De 85 a 89 años	26,734	34,001	60,735
De 90 a 94 años	10,523	14,977	25,500
De 95 a 99 años	3,133	4,906	8,039
De 100 años y mas	698	1,255	1,953
Total	7,177,683	7,305,816	14,483,499

Procesado con Redatam+SP

CENSO DE POBLACION Y VIVIENDA 2010

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS - INEC, ECUADOR

Anexo 3. Población de Cotopaxi Censo 2010 obtenido de INCE-REDATAM

AREA # 05	COTOPAXI			
	Grupos de edad	Sexo		Total
		Hombre	Mujer	
	Menor de 1 año	3,813	3,795	7,608
	De 1 a 4 años	17,665	17,170	34,835
	De 5 a 9 años	23,784	23,504	47,288
	De 10 a 14 años	23,464	22,783	46,247
	De 15 a 19 años	20,832	21,120	41,952
	De 20 a 24 años	17,088	18,141	35,229
	De 25 a 29 años	14,635	16,894	31,529
	De 30 a 34 años	12,350	14,453	26,803
	De 35 a 39 años	11,180	12,794	23,974
	De 40 a 44 años	9,516	10,788	20,304
	De 45 a 49 años	8,765	9,750	18,515
	De 50 a 54 años	7,024	8,141	15,165
	De 55 a 59 años	6,332	7,237	13,569
	De 60 a 64 años	5,413	6,248	11,661
	De 65 a 69 años	5,104	5,684	10,788
	De 70 a 74 años	3,781	4,300	8,081
	De 75 a 79 años	2,718	3,103	5,821
	De 80 a 84 años	1,817	2,218	4,035
	De 85 a 89 años	952	1,123	2,075
	De 90 a 94 años	301	431	732
	De 95 a 99 años	76	121	197
	De 100 años y mas	12	31	43
	Total	196,622	209,829	406,451

Anexo 4. Población de Latacunga Censo 2010 obtenido de INEC-REDATAM

AREA # 0501	LATACUNGA		
	Grupos de edad	Sexo	
	Hombre	Mujer	Total
Menor de 1 año	1,568	1,529	3,097
De 1 a 4 años	6,877	6,577	13,454
De 5 a 9 años	9,222	9,000	18,222
De 10 a 14 años	8,889	8,711	17,600
De 15 a 19 años	8,492	8,452	16,944
De 20 a 24 años	7,345	7,927	15,272
De 25 a 29 años	6,455	7,504	13,959
De 30 a 34 años	5,549	6,559	12,108
De 35 a 39 años	4,935	5,838	10,773
De 40 a 44 años	4,211	4,868	9,079
De 45 a 49 años	3,662	4,199	7,861
De 50 a 54 años	2,920	3,605	6,525
De 55 a 59 años	2,570	3,023	5,593
De 60 a 64 años	2,079	2,605	4,684
De 65 a 69 años	1,941	2,386	4,327
De 70 a 74 años	1,456	1,736	3,192
De 75 a 79 años	1,075	1,393	2,468
De 80 a 84 años	762	980	1,742
De 85 a 89 años	407	515	922
De 90 a 94 años	134	171	305
De 95 a 99 años	31	57	88
De 100 años y mas	3	14	17
Total	80,583	87,649	168,232

Anexo 5. Población de Latacunga Urbana Censo 2010 obtenido INEC-REDATAM

AREA # 0501	LATACUNGA			
	Grupos de edad	Sexo		Total
		Hombre	Mujer	
	Menor de 1 año	546	496	1,042
	De 1 a 4 años	2,322	2,231	4,553
	De 5 a 9 años	3,092	3,015	6,107
	De 10 a 14 años	3,002	2,975	5,977
	De 15 a 19 años	3,129	3,147	6,276
	De 20 a 24 años	3,024	3,186	6,210
	De 25 a 29 años	2,700	3,015	5,715
	De 30 a 34 años	2,257	2,704	4,961
	De 35 a 39 años	2,173	2,479	4,652
	De 40 a 44 años	1,874	2,200	4,074
	De 45 a 49 años	1,683	1,921	3,604
	De 50 a 54 años	1,279	1,544	2,823
	De 55 a 59 años	1,068	1,240	2,308
	De 60 a 64 años	741	890	1,631
	De 65 a 69 años	619	730	1,349
	De 70 a 74 años	397	527	924
	De 75 a 79 años	295	411	706
	De 80 a 84 años	216	294	510
	De 85 a 89 años	102	158	260
	De 90 a 94 años	50	74	124
	De 95 a 99 años	12	18	30
	De 100 años y mas	1	5	6
	Total	30,582	33,260	63,842

Anexo 6. Población de la parroquia Juan Montalvo

Población de la parroquia urbana Juan Montalvo(San Sebastián) de la ciudad de Latacunga por Grupos de Edad.

Grupos de edad	Sexo		Total	Sexo		Total
	Hombre	Mujer		Hombre	Mujer	
Menor de 1 año	130	115	245	1,70%	1,39%	1,54%
De 1 a 4 años	594	567	1.161	7,79%	6,86%	7,31%
De 5 a 9 años	771	774	1.545	10,11%	9,37%	9,72%
De 10 a 14 años	728	733	1.461	9,55%	8,87%	9,19%
De 15 a 19 años	743	755	1.498	9,74%	9,14%	9,43%
De 20 a 24 años	678	731	1.409	8,89%	8,85%	8,87%
De 25 a 29 años	732	764	1.496	9,60%	9,24%	9,41%
De 30 a 34 años	588	692	1.280	7,71%	8,37%	8,05%
De 35 a 39 años	575	624	1.199	7,54%	7,55%	7,55%
De 40 a 44 años	498	577	1.075	6,53%	6,98%	6,76%
De 45 a 49 años	414	456	870	5,43%	5,52%	5,47%
De 50 a 54 años	317	370	687	4,16%	4,48%	4,32%
De 55 a 59 años	262	293	555	3,44%	3,55%	3,49%
De 60 a 64 años	176	240	416	2,31%	2,90%	2,62%
De 65 a 69 años	163	203	366	2,14%	2,46%	2,30%
De 70 a 74 años	94	127	221	1,23%	1,54%	1,39%
De 75 a 79 años	64	93	157	0,84%	1,13%	0,99%
De 80 a 84 años	56	76	132	0,73%	0,92%	0,83%
De 85 a 89 años	29	36	65	0,38%	0,44%	0,41%
De 90 a 94 años	12	29	41	0,16%	0,35%	0,26%
De 95 a 99 años	3	7	10	0,04%	0,08%	0,06%
De 100 años y mas	-	2	2	-	0,02%	0,01%
Total	7.627	8.264	15.891	100,00%	100,00%	100,00%

FUENTE: CENSO DE POBLACIÓN Y VIVIENDA (CPV-2010)
 INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS (INEC)

Anexo 7. Población Sector La Cocha por género y edad Censo 2010

Grupos de edad	Sexo		Total
	Hombre	Mujer	
Menor de 1 año	46	60	106
De 1 a 4 años	116	128	244
De 5 a 9 años	189	205	394
De 10 a 14 años	180	186	366
De 15 a 19 años	114	140	254
De 20 a 24 años	107	113	220
De 25 a 29 años	96	102	198
De 30 a 34 años	93	103	196
De 35 a 39 años	99	102	201
De 40 a 44 años	81	93	174
De 45 a 49 años	84	89	173
De 50 a 54 años	88	92	180
De 55 a 59 años	84	89	173
De 60 a 64 años	63	77	140
De 65 a 69 años	66	72	138
De 70 a 74 años	57	64	121
De 75 a 79 años	38	42	80
De 80 a 84 años	18	15	33
De 85 a 89 años	16	14	30
De 90 a 94 años	7	5	12
De 95 a 99 años	0	0	0
De 100 años y mas	0	0	0
Total	1642	1791	3433

Anexo 8. Población Económicamente Activa de la parroquia Juan Montalvo

Población Económicamente Activa (PEA) e Inactiva(PEI) (mayor de 10 años) de la parroquia urbana Juan Montalvo(San Sebastián) de la ciudad de Latacunga.

DESAGREGACION PET	Sexo		Total	Sexo		Total
	Hombre	Mujer		Hombre	Mujer	
PEA	4.123	3.328	7.451	67,24%	48,88%	57,58%
PEI	2.009	3.480	5.489	32,76%	51,12%	42,42%
Total	6.132	6.808	12.940	100,00%	100,00%	100,00%

FUENTE: CENSO DE POBLACIÓN Y VIVIENDA (CPV-2010)
INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS (INEC)

Anexo 9. Nivel de instrucción de los habitantes de la parroquia Juan Montalvo

Población de la parroquia urbana Juan Montalvo(San Sebastián) de la ciudad de Latacunga por Nivel de Instrucción

Nivel de instrucción al que asiste o asistió	Sexo		Total	Sexo		Total
	Hombre	Mujer		Hombre	Mujer	
Ninguno	94	271	365	1,36%	3,57%	2,52%
Centro de Alfabetización/(EBA)	15	36	51	0,22%	0,47%	0,35%
Preescolar	60	54	114	0,87%	0,71%	0,79%
Primario	1.793	1.968	3.761	25,97%	25,96%	25,96%
Secundario	1.547	1.657	3.204	22,41%	21,85%	22,12%
Educación Básica	696	817	1.513	10,08%	10,78%	10,45%
Educación Media	629	621	1.250	9,11%	8,19%	8,63%
Ciclo Postbachillerato	89	99	188	1,29%	1,31%	1,30%
Superior	1.740	1.849	3.589	25,21%	24,39%	24,78%
Postgrado	182	144	326	2,64%	1,90%	2,25%
Se ignora	58	66	124	0,84%	0,87%	0,86%
Total	6.903	7.582	14.485	100,00%	100,00%	100,00%

FUENTE: CENSO DE POBLACIÓN Y VIVIENDA (CPV-2010)

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS (INEC)

Anexo 10. Población y Tasa de crecimiento de la Región Sierra Censo 2010 obtenido del

INEC

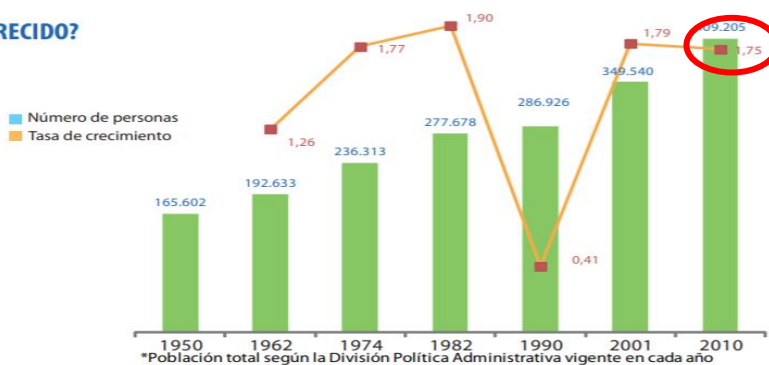
Regiones naturales	2001 *	2010	Tasa de crecimiento
Costa	6.098.086	7.236.822	1,90%
Sierra	5.463.907	6.449.355	1,84%
Amazonía	548.419	739.814	3,33%
Insular	18.640	25.124	3,32%
Zonas no delimitadas	27.556	32.384	1,79%
Total	12.156.608	14.483.499	1,95%

Anexo 11. Tasa de crecimiento de la provincia de Cotopaxi

¿CUÁNTOS SOMOS Y CUÁNTO HEMOS CRECIDO?



*Mujeres de 15 a 49 años de edad.



En Cotopaxi existen más mujeres que...

La agricultura es la principal actividad...

Sabías que en Cotopaxi...

Anexo 12. Tasa de crecimiento del Cantón Latacunga

POBLACIÓN Y TASAS DE CRECIMIENTO INTERCENSAL DE 2010-2001-1990 POR SEXO

Año/Tasas	Sexo	Nacional	Latacunga
2.010	Hombre	7.177.683	47.143
	Mujer	7.305.816	51.212
	Total	14.483.499	98.355
2.001	Hombre	6.018.353	39.057
	Mujer	6.138.255	41.907
	Total	12.156.608	80.964
1.990	Hombre	4.796.412	31.534
	Mujer	4.851.777	33.622
	Total	9.648.189	65.156
Tasa de Crecimiento Anual 2001-2010	Hombre	1,96%	2,09%
	Mujer	1,93%	2,23%
	Total	1,95%	2,16%
Tasa de Crecimiento Anual 1990 - 2001	Hombre	2,06%	1,95%
	Mujer	2,14%	2,00%
	Total	2,10%	1,97%

FUENTE: CENSO DE POBLACIÓN Y VIVIENDA (CPV-2010)
INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS (INEC)

Anexo 13. Presupuesto carteles publicitarios

PROYECTO: PAPELERÍA EL MENTALISTA
 UBICACION: AV. PANZALEO Y MALACATOS
 ELABORADO:

TABLA DE DESCRIPCIÓN DE RUBROS, UNIDADES, CANTIDADES Y PRECIOS

RUBRO	DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	P.UNITARIO	P.TOTAL
1	PANELES EN CORTE LASER DE LOGO EL MENTALISTA (EN MADERA MDF 60X60 cm DE 9 mm)	U	2,00	6,00	12,00
2	PINTADO DE LOGO EL MENTALISTA DE MADERA DE 60X60 cm	U	1,00	10,00	10,00
3	VINIL ADESIVO DE LOGO EL MENTALISTA	U	1,00	5,00	5,00
4	100 AFICHES EN PAPEL COUCHE DE 115 GR.	U	1,00	26,00	26,00
5	LETRAS CON MARCO DE ALUMINIO Y GIGANTOGRAFÍA	M2	4,50	49,60	223,20
8					
9					
10					
				TOTAL:	276,20

SON : DOSIENTOS SETENTA Y SEIS, 20/100 DÓLARES



ELABORADO

FECHA: 30 DE ENERO DEL 2021

Anexo 14. FODA

	Fortalezas (F)	Debilidades (D)
	<ol style="list-style-type: none">1. Contar local propio ubicado en un lugar estratégico2. Conocimiento en dibujo artístico3. Experiencia en el mercado del proceso de desarrollo y confección de artículos en foami4. Conocimientos administrativos5. Acceso a Financiamiento6. Estrategias publicitarias económicas	<ol style="list-style-type: none">1. Falta de una Infraestructura adecuada y llamativa2. Poca experiencia en el sector papelerero3. Único canal de distribución
Oportunidades (O)	<p>Realizar un crédito en un establecimiento financiero utilizando los beneficios a emprendedores para adquirir maquinaria innovadora que garantice la efectividad y calidad de los servicios brindados.</p> <p>Establecer al menos dos alianzas estratégicas con proveedores de útiles escolares, suministros de oficina y material de arte para evitar intermediarios y reducir costos.</p>	<p>Incrementar al menos un canal de distribución digital para penetrar en el mercado cantonal con el fin de aumentar ventas.</p> <p>Adecuar la infraestructura del local para ofrecer una atención adecuada a nuestros clientes.</p> <p>Implementar un plan de mejoramiento de los procesos administrativos.</p>
<ol style="list-style-type: none">1. Ausencias de papelerías cercanas al sector2. Constante innovación en útiles escolares y suministros de oficina tanto en variedad como orientadas al cuidado del medio ambiente3. Facilidad en la adquisición de la maquinaria4. Constante innovación en maquinaria de papelería5. Mayoristas de útiles escolares y suministros de oficina en el centro de la ciudad		
Amenazas (A)	<p>Aplicar estrategias digitales de marketing para penetrar en mercados fuera del sector.</p>	<p>Ofrecer a nuestros clientes un servicio de calidad y mantener estrategias de</p>

<p>1. Competencia fuera del sector con mayor experiencia</p>	<p>Realizar una base de proveedores que permita manejar precios justos y competitivos en el mercado</p>	<p>marketing dentro del Sector para posicionar el negocio.</p>
<p>2. Políticas económicas que encarezcan el precio de útiles escolares y suministros de oficina</p>	<p></p>	<p>Asignar al menos dos indicadores de calidad para los procesos de cada servicio.</p>
<p>3. Entrada de competidores dentro de la zona</p>	<p></p>	<p>Establecer un sistema de mejora continua (Ciclo de Deming)</p>

Anexo 15. Presupuesto de remodelación de local



AFC CONSTRUCCIONES

PROYECTO: PAPELERÍA EL MENTALISTA
 UBICACIÓN: LATACUNGA, AV. PANZALEOS Y MALACATOS.
 FECHA: 20 de enero del 2021

PRESUPUESTO GENERAL

ITEM	DESCRIPCIÓN DEL RUBRO	UND	CANTIDAD	V/UNITARIO	V/TOTAL	ESPECIFICACIONES
1 MOVIMIENTO DE TIERRAS						
1,1	Derrocamiento de pared existente	U	1,00	20,00	20,00	
					SUBTOTAL 1	20,00
2 ALBAÑILERIA/ PISOS/ ENLUCIDOS						
2,1	LOSA DE H° SIMPLE Fc=210 kg/cm², e=20 cm (Inc. Alivianam.)	M2.	29,17	25,85	754,04	
2,2	MASILLADO E IMPERMEABILIZACION DE LOSA; m 1:3; e=2 cm	M2.	29,17	6,46	188,44	
2,3	Alisado de pisos	M2.	17,56	10,50	184,38	
2,4	Mampostería de Bloque de 15 cm	M2.	15,29	12,50	191,13	
2,5	Enlucidos verticales	M2.	78,07	10,50	819,74	
2,6	Enlucidos horizontales	M2.	29,17	10,50	306,29	
2,7	Empaste interior horizontal	M2.	18,30	2,77	50,69	
					SUBTOTAL 4	2.494,70
3 INSTALACIONES ELÉCTRICAS						
3,1	Iluminación	Pto.	7,00	35,00	245,00	Cable 2#14 cablec + boquilla plafón
3,2	Tomacorrientes de 110 V.	Pto.	8,00	28,00	224,00	Cable 2#12+1# 14 sólido cablec
3,3	Tomas telefónicas	Pto.	1,00	25,00	25,00	
3,4	Acometida eléctrica	M.	8,00	8,00	64,00	Cable 2#8 sólido cablec
3,5	Subtablero de distribución 6 ptos.	U.	1,00	50,00	50,00	Squard Andina 8 puntos
3,6	Breakers SQD 15 Amp.	U.	1,00	8,50	8,50	
3,7	Breakers SQD 20 Amp.	U.	1,00	8,50	8,50	
					SUBTOTAL 5	625,00
4 PUERTAS/ CERRADURAS/ VENTANERIA/ PISOS						
4,1	Puerta de madera color blanco y lacada (0,90 x 2,1) con cerradura	U.	2,00	184,54	369,08	
4,2	Cerámica de piso (Dureza 7)	M2.	49,48	22,46	1.111,32	
4,3	Vitrinas con vidrio	U.	4,00	150,00	600,00	
4,4	Ventanas de aluminio	M2.	9,51	76,96	732,08	
					SUBTOTAL 6	2.812,48
5 PINTURA/ESTUCADOS						
5,1	Pintura de caucho (satinada)	M2.	78,07	6,16	480,91	
					SUBTOTAL 7	480,91
6 OBRAS EXTERIORES						
6,1	Limpieza general de la obra	M2.	28,02	1,16	32,36	
					SUBTOTAL 8	32,36
7 DIRECCIÓN TÉCNICA DE LA OBRA						
7,1	Dirección etapa	GL.	1,00	800,00	800,00	
7,2	Costo por Diseño	GL.	1,00	200,00	200,00	
					SUBTOTAL 8	1.000,00
OBSERVACIONES GENERALES:				TOTAL DEL PROYECTO	\$ 7.485,46	Incluye Materiales, m. obra y Honorarios
				COSTO TOTAL/AREA-OBRA	\$ 83,57	costo c/m2 en esta obra
				AREA DE CONSTRUCCION TOTAL	89,33	m2.
EN EL VALOR UNITARIO DE CADA RUBRO ESTA INCLUIDO: VALOR DE MATERIALES, MANO DE OBRA, EQUIPO Y HONORARIOS PROFESIONALES						

ELABORADO POR:

Arq. Marcel Chicaiza
 Arq. Int.

ACEPTADO:

Srta. Vivian Toscano
 PROPIETARIO



El mentalista

Todo lo que tu imaginación necesita para crear



Anexo 17. Amortización

Información General De La Simulación

Segmento: COMERCIAL	Tasa de interés: 11.23	Moneda: DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA
Producto: PYME PACIFICO	Plazo (meses): 24	
Monto Solicitado: 10000.00	Fecha de simulación: 2021/02/13	
Sistema de Amortización: Alemán	Fecha de vencimiento: 2023/02/03	

Cuota	Fecha	Capital inicial	Amortización mensual de capital	Interés mensual	Total cuota financiera	Saldo Capital	Seguro de desgravamen	Seguro de incendio	Total seguros	Total a pagar
1	2021-03-15	\$ 10,000.00	\$ 416.67	\$ 93.60	\$ 510.27	\$ 9,583.33	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 510.27
2	2021-04-14	\$ 9,583.33	\$ 416.67	\$ 89.70	\$ 506.37	\$ 9,166.66	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 506.37
3	2021-05-14	\$ 9,166.66	\$ 416.67	\$ 85.80	\$ 502.47	\$ 8,749.99	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 502.47
4	2021-06-13	\$ 8,749.99	\$ 416.67	\$ 81.90	\$ 498.57	\$ 8,333.32	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 498.57
5	2021-07-13	\$ 8,333.32	\$ 416.67	\$ 78.00	\$ 494.67	\$ 7,916.65	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 494.67
6	2021-08-12	\$ 7,916.65	\$ 416.67	\$ 74.10	\$ 490.77	\$ 7,499.98	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 490.77
7	2021-09-11	\$ 7,499.98	\$ 416.67	\$ 70.20	\$ 486.87	\$ 7,083.31	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 486.87
8	2021-10-11	\$ 7,083.31	\$ 416.67	\$ 66.30	\$ 482.97	\$ 6,666.64	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 482.97
9	2021-11-10	\$ 6,666.64	\$ 416.67	\$ 62.40	\$ 479.07	\$ 6,249.97	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 479.07
10	2021-12-10	\$ 6,249.97	\$ 416.67	\$ 58.50	\$ 475.17	\$ 5,833.30	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 475.17
11	2022-01-09	\$ 5,833.30	\$ 416.67	\$ 54.60	\$ 471.27	\$ 5,416.63	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 471.27
12	2022-02-08	\$ 5,416.63	\$ 416.67	\$ 50.70	\$ 467.37	\$ 4,999.96	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 467.37
13	2022-03-10	\$ 4,999.96	\$ 416.67	\$ 46.80	\$ 463.47	\$ 4,583.29	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 463.47
14	2022-04-09	\$ 4,583.29	\$ 416.67	\$ 42.90	\$ 459.57	\$ 4,166.62	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 459.57
15	2022-05-09	\$ 4,166.62	\$ 416.67	\$ 39.00	\$ 455.67	\$ 3,749.95	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 455.67
16	2022-06-08	\$ 3,749.95	\$ 416.67	\$ 35.10	\$ 451.77	\$ 3,333.28	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 451.77
17	2022-07-08	\$ 3,333.28	\$ 416.67	\$ 31.20	\$ 447.87	\$ 2,916.61	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 447.87
18	2022-08-07	\$ 2,916.61	\$ 416.67	\$ 27.30	\$ 443.97	\$ 2,499.94	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 443.97
19	2022-09-06	\$ 2,499.94	\$ 416.67	\$ 23.40	\$ 440.07	\$ 2,083.27	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 440.07
20	2022-10-06	\$ 2,083.27	\$ 416.67	\$ 19.50	\$ 436.17	\$ 1,666.60	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 436.17
21	2022-11-05	\$ 1,666.60	\$ 416.67	\$ 15.60	\$ 432.27	\$ 1,249.93	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 432.27
22	2022-12-05	\$ 1,249.93	\$ 416.67	\$ 11.70	\$ 428.37	\$ 833.26	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 428.37
23	2023-01-04	\$ 833.26	\$ 416.67	\$ 7.80	\$ 424.47	\$ 416.59	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 424.47
24	2023-02-03	\$ 416.59	\$ 416.59	\$ 3.90	\$ 420.49	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 420.49
		\$ 10,000.00	\$ 1,170.00	\$ 1,170.00			\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 11,170.00