UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Proyecto de Investigación previo a la obtención del Título de Ingeniera en Gestión Empresarial.

TEMA:

Estudio de factibilidad para la creación de un conservatorio de música cristiana, cantón Quevedo, año 2015.

AUTORA

Roxana Vianey Gómez Araujo

DIRECTOR

Ing. Antonio Gonzalo Álava Murillo M.SC.

Quevedo – Ecuador

2015

2015 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CONSERVATORIO DE MÚSICA CRISTIANA, CANTÓN QUEVEDO, AÑO 2015.

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

Yo, **Roxana Vianey Gómez Araujo**, declaro ser la autora exclusiva del Proyecto de Investigación, es original, auténtico y personal; por medio de la presente declaración cedo mi derecho de propiedad intelectual de este Proyecto de Investigación a la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, según las normas establecidas.

Roxana Vianey Gómez Araujo
C.I 120612423-0

CERTIFICACIÓN DE CULMINACIÓN DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Ing. Antonio Gonzalo Álava Murillo Docente de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, certifico que la estudiante **Roxana Vianey Gómez Araujo**, realizó el Proyecto de Investigación de grado titulado: **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CONSERVATORIO DE MÚSICA CRISTIANA, CANTÓN QUEVEDO AÑO 2015,** bajo mi dirección habiendo cumplido con las disposiciones reglamentarias establecidas para el efecto.

Ing. Antonio Gonzalo Álava Murillo M.SC.
DIRECTOR DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

CERTIFICADO DEL REPORTE DE LA HERRAMIENTA DE PREVENCIÓN DE COINCIDENCIA Y/O PLAGIO ACADÉMICO

UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERIA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

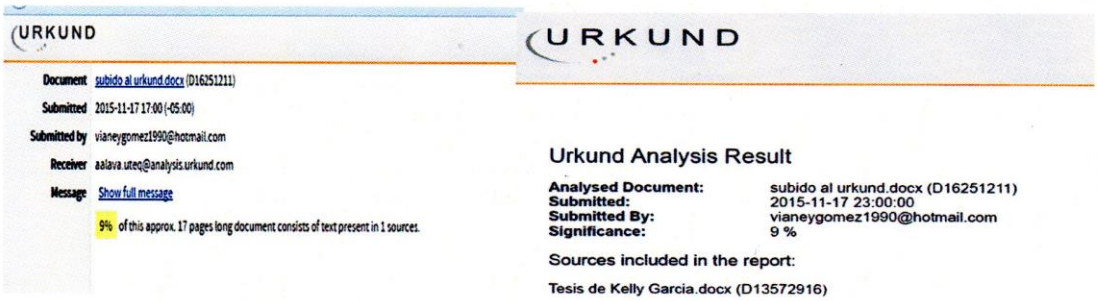
PARA: Lcdo. Edgar Pastrano M.Sc. – Decano, Facultad de Ciencias Empresariales

DE: Ing. Antonio Álava Murillo. M.Sc Director de Proyecto de Investigación.

ASUNTO: Informe de Dirección de Proyecto de Investigación.

FECHA: 18/11/2015.

Adjunto al presente sírvase encontrar el documento final del Proyecto de Investigación titulado **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CONSERVATORIO DE MUSICA CRISTIANA, CANTÓN QUEVEDO, AÑO 2015"**, elaborado por la egresada Roxana Vianey Gómez Araujo, previa a la obtención del título de **INGENIERIA EN GESTION EMPRESARIAL**, investigación realizada bajo mi dirección, SEGÚN DESIGNACION DEL H. Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Empresariales, **Segunda** de fecha 26 – 06 – 2015, mismo que cumple con los componentes que exige el Reglamento General de Grados y Títulos de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo e incluye el informe de URKUND, el cual avala los niveles de originalidad en un 91% y de similitud el 9% significa que el estudio su fuente es científica.



Atentamente,

Ing. Antonio Álava Murillo **MSc.**
DIRECTOR DE PROYECTO DE IVESTIGACIÓN

UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Título:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CONSERVATORIO DE MÚSICA CRISTIANA, CANTÓN QUEVEDO, AÑO 2015.

Presentado al Consejo Académico como requisito previo a la obtención del título de Ingeniera en Gestión Empresarial.

Aprobado:

……

Lcdo. Bautista Rafael Pinto Cotto MSc.
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

……..	……
Ing. Carlos Heriberto Betancourt López MSc. MIEMBRO DEL TRIBUNAL	Lcdo. Bolívar Yépez Yánez MSc. MIEMBRO DEL TRIBUNAL

QUEVEDO – ECUADOR.

AÑO 2015

AGRADECIMIENTO

Como prioridad en mi vida agradezco a Dios por su infinita bondad, y por haber estado conmigo en los momentos que más lo necesitaba, por darme salud, fortaleza, responsabilidad y sabiduría, por permitir culminar con éxito una de mis metas, también porque tengo la certeza y el gozo de que siempre va a estar conmigo.

A la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, en cuyas aulas los maestros impartieron sus sabios conocimientos.

Facultad de Ciencias Empresariales, Carrera de Ingeniería en Gestión Empresarial, que a lo largo de mi carrera, me han transmitido sus amplios conocimientos y sabios consejos; especialmente al Ing. Antonio Álava Murillo MSc, quien, muy acertadamente, dirigió mi proyecto de investigación un agradecimiento muy especial.

A mis padres y demás familiares por estar conmigo apoyándome siempre en los momentos más difíciles, por sus consejos, por su ejemplo de valentía, coraje, dedicación.

Gracias a todas las personas que ayudaron directa e indirectamente en la realización de este proyecto.

Roxana Vianey Gómez Araujo

DEDICATORIA

Dedico este trabajo principalmente a Dios, por tener vida y permitir el haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional.

A mis padres, por ser el pilar fundamental más importante y por demostrarme siempre su cariño y apoyo incondicional.

A mis tías, por ser mi ejemplo a seguir, por darme su apoyo incondicional y por permitir que haya logrado mi éxito profesional y personal.

Y a todas aquellas personas que me brindaron su ayuda y apoyo a lo largo de la elaboración de este trabajo.

Roxana Vianey Gómez Araujo

RESUMEN EJECUTIVO Y PALABRAS CLAVES

El presente proyecto consiste en la creación de un conservatorio de música cristiana, ya que no existe una empresa con dichas características en la Ciudad de Quevedo.

Para el desarrollo del trabajo de investigación se tomó la población económicamente activa en el 2010, del cantón Quevedo que tiene un total 173.575 habitantes según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), se aplicó la fórmula de probabilidades para calcular la muestra poblacional, la cual dio un total de 399 personas, a las que se les aplicó la encuesta para recolectar la información necesaria para la elaboración del proyecto.

De acuerdo al estudio de mercado, gracias a los resultados obtenidos de la encuesta realizada a los habitantes del Cantón Quevedo, se pudo notar que el 73% de los encuestados están de acuerdo con la creación de un conservatorio de música cristiana, de tal manera que se observa una demanda insatisfecha, ya que no existe una empresa que brinde este servicio.

Con el estudio técnico se determinó la ubicación de la empresa, donde el 80% de los encuestados señalaron que el lugar adecuado para que funcione el conservatorio de música cristiana es en el centro de la ciudad.

El estudio financiero determinó la inversión necesaria para la realización del proyecto, la cual es de 85.000,00, el cual que será financiado por el 9% de Capital propio mientras que el 91% será financiado por el Banco Nacional de Fomento (BNF) es decir que $ 77,000.00 serán financiados por el banco con una tasa de interés del 11% anual a cuatro años plazo.

Palabras claves:
Factibilidad, creación, conservatorio, música cristiana.

ABSTRACT AND KEY WORDS

The present project consists on the creation of Christian music's conservatory, since a company doesn't exist with this characteristics in the City of Quevedo.

For the development of the investigation work the economically active population took in the 2010, of the Canton Quevedo that has a total 173.575 inhabitants according to the National Institute of Statistical and Censuses (INEC), the formula of probabilities was applied to calculate the populational sample, which gave a total of 399 people, to those that are applied the survey to gather the necessary information for the elaboration of the project.

According to the market study, thanks to the obtained results of the survey carried out the inhabitants of the Canton Quevedo, one could notice that 73% of those interviewed agrees with the creation of Christian music's conservatory, in such a way that an unsatisfied demand is observed, since a company that offers this service doesn't exist.

With the technical study the location of the company was determined, where 80% of those interviewed pointed out that the appropriate place so that Christian music's conservatory works it is in downtown.

The financial study determined the necessary investment for the realization of the project, which is of 85.000,00, the one which that it will be financed by 9% of own Capital while 91% will be financed by the National Bank of Development (BNF) that is to say that $77,000.00 will be financed by the bank with an interest rate from 11 annual% to four years Term.
Keywords:

Feasibility, creation, conservatory, Christian music.

INDICE GENERAL

Contenido **Pág.**

Portada i
Hoja en blanco
Declaración de autoría y cesión de derechos ii
Certificación de culminación del proyecto de investigación iii
Certificado del reporte de la herramienta de prevención de coincidencia y/o plagio académico iv
Miembros de tribunal v
Agradecimiento vi
Dedicatoria vii
Resumen ejecutivo y palabras claves viii
Abstract and key words ix
Indice general x
Índice de tablas xv
Índice de gráficos xvi
Índice de cuadros xvii
Código dublín xviii
Introducción 1

CAPÍTULO I MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN 3
1.1. Problematización 4
1.1.1. Planteamiento de problema 4
1.1.2. Formulación del problema. 5
1.1.3. Sistematización del problema 5
1.2. Objetivos 5
1.2.1. Objetivo General. 5
1.2.2. Objetivos Específicos 6
1.3. Justificación 6

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN. 7
2.1. Fundamentación teórica de la investigación 8
2.1.1. Estudio de factibilidad 8
2.1.1.2. Tipos de Estudio de Factibilidad..... 8
2.1.1.2.1. Factibilidad Económica 8
2.1.1.2.2. Factibilidad Humana y Operativa 9
2.1.1.2.3. Factibilidad Técnica o Tecnológica 9
2.1.1.2.4. Factibilidad Organizacional 9
2.1.1.2.5. Factibilidad Legal 9
2.1.1.2.6. Factibilidad Política 9
2.1.1.2.7. Factibilidad de Tiempo 10
2.1.2. Estudio de Mercado 11
2.1.2.1. Empresa..... 10
2.1.2.2. Mercado 11
2.1.2.3. Análisis de la Oferta..... 11
2.1.2.4. Precio 12
2.1.2.5. Demanda 12
2.1.2.5. Servicios..... 13
2.1.3. Estudio Técnico 13
2.1.3.1. Tamaño del Proyecto 13
2.1.3.2. Localización del Proyecto 14
2.1.3.2.1. Factores de la Localización..... 14
2.1.3.3. Micro Localización 15
2.1.3.4. Localización Óptima 15
2.1.4. Estudio Económico y Financiero 15
2.1.5. Estados Financieros 16
2.1.6. Plan de Inversión 16
2.1.6.1. Gastos previos a la Producción 17
2.1.6.2. Inversiones Fijas 17
2.1.6.3. Capital de Trabajo 17
2.1.7. Depreciación y Amortización 18
2.1.8. Punto de Equilibrio 18
2.1.9. Balance General 19
2.1.10. Valor Presente Neto 19

2.1.11. Tasa Interna de Retorno 20
2.1.12. Relación Beneficio / costo B/C 20
2.1.13. Flujo de Fondos Netos 20
2.1.14. Estados Perdida de Ganancia 21
2.2. Marco conceptual 21
2.3. Marco Referencial 22
2.3.1. Constitución de la Republica 22
2.3.2. Requisitos para la Constitución de una Microempresa 22
2.3.3. Requisitos para Registrar la Microempresa en la Cámara de Microempresarios 23
2.3.4. Registro Único de Contribuyente RUC 23
2.3.5. Permisos y Patentes Municipales 24
2.3.5.1. Apertura de patentes municipales 24
2.3.6. Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social 24

CAPÍTULO III METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN 25
3.1. Localización 26
3.2. Tipo de Investigación. 26
3.2.1. Exploratoria 26
3.2.2. Descriptiva 26
3.2.3 No Experimental 26
3.3. Métodos de Investigación 26
3.4. Fuentes de Recopilación de Información 27
3.5. Diseño de la Investigación 28
3.6. Instrumentos de Investigación 29
3.7. Tratamiento de los Datos 30
3.8. Recursos Humanos y Materiales 30
3.9. Procedimiento Metodológico 31

CAPÍTULO IV RESULTADOS Y DISCUSIÓN 32
4.1. Resultados 33
4.1.1. Estudio de Mercado realizado a los habitantes del Cantón Quevedo. 33

4.1.1.1. Le gustaría que existiera un conservatorio de música cristiana en el cantón Quevedo 33
4.1.1.2. Qué instrumentos le gustaría aprender a entonar dentro del conservatorio de música 34
4.1.1.3. En qué horario le gustaría asistir al conservatorio de música 35
4.1.1.4. Cuánto estaría dispuesto a pagar por las inscripciones de un conservatorio de música 36
4.1.1.5. En qué lugar del cantón Quevedo le gustaría que este ubicado el conservatorio 37
4.1.1.6. Cuál de estos aspectos considera usted que son importantes para el desarrollo del conservatorio de música 38
4.1.1.7. Al culminar sus estudios de música. En qué área quisiera especializarse 39
4.1.1.8. A más de la enseñanza dentro del conservatorio. Le gustaría recibir clases personalizadas para reforzamiento musical 40
4.1.1.9. Con qué frecuencia le gustaría recibir clases en el conservatorio 41
4.1.1.10. Estaría de acuerdo en que se vendieran instrumentos musicales dentro del conservatorio 42
4.1.2. Estudio de la Oferta 43
4.1.2.1. Análisis de la Demanda Futura 44
4.1.2.2. Análisis de la Demanda Insatisfecha 45
4.2. Estudio Técnico. 45
4.2.1. Localización 46
4.2.1.1. Macro Localización 46
4.2.1.2. Micro Localización. 46
4.2.1.3. Estructura Organizacional. 47
4.3. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO. 48
4.3.1. Inversión Inicial 48
4.3.2. Fuentes de Financiamiento 49
4.3.3. Detalle de los Activos Fijos 50
4.3.4. Equipos 51
4.3.5. Detalle del Capital Operacional 52
4.3.6. Gastos de Venta 54
4.3.7. Depreciación 55

4.3.8. Indicadores de Rentabilidad 60
4.2. Discusión 61

CAPÍTULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 62
5.1. Conclusiones 63
5.2. Recomendaciones 64

CAPÍTULO VI BIBLIOGRAFÍA 65
Citas Bibliográficas 66
Linkografía 67

CAPÍTULO VII ANEXOS 68

ÍNDICE DE TABLA

Pág.

1. Habitantes del Cantón Quevedo 33
2. Instrumentos.....34
3. Horarios 35
4. Costo de Inscripciones 36
5: Ubicación 37
6: Desarrollo 38
7: Área de Especialización 39
8: Clases Personalizadas.....40
9: Frecuencia de Clases 41
10: Venta de Instrumentos 42

INDICE DE GRÁFICOS

Pág.

1. Habitantes del Cantón Quevedo 33
2. Instrumentos 34
3. Horarios 35
4. Costo de Inscripciones 36
5. Ubicación 37
6. Desarrollo 38
7. Área de Especialización 39
8. Clases Personalizadas 40
9. Frecuencia de Clases 41
10. Venta de Instrumentos 42

INDICE DE CUADROS

Pág.

1. Proyección de la Oferta Actual 43
2. Proyección de la Oferta Futura 43
3. Proyección de la demanda años 2015-2019 44
4. Demanda insatisfecha 45
5. Inversión inicial del proyecto. 48
6. Financiamiento del proyecto 49
7. Tabla de Amortización. 49
8. Muebles y Enseres del proyecto. 50
9. Equipos de Oficina del proyecto 50
10. Costos de Constitución del proyecto 50
11. Equipos 51
12. Sueldos y Beneficios del proyecto 52
13. Suministros de Oficina del proyecto 53
14. Materiales de Oficina del proyecto 53
15. Servicios Básicos del proyecto 53
16. Publicidad 54
17. Gastos Administrativos del proyecto. 54
18. Gastos de Venta del proyecto 54
19. Depreciación del proyecto 55
20. Depreciación del proyecto 56
21. Proyección de egresos. 57
22. Estado de pérdidas y ganancias 58
23. Flujo de Caja 59
24. Flujo de Caja proyectado. 60
25. Indicadores de rentabilidad del conservatorio de música. 60
26. Relación Beneficio o Costo de la empresa. 60

CODIGO DUBLIN

Título:	Estudio de factibilidad para la creación de un conservatorio de música cristiana, cantón Quevedo año 2015.				
Autor:	Gómez Araujo Roxana Vianey				
Palabras clave:	Factibilidad	Creación	Conservatorio	Música	Cristiana
Fecha de publicación:					
Editorial:	Universidad Técnica Estatal De Quevedo				
Resumen:	El presente proyecto consiste en la creación de un conservatorio de música cristiana, ya que no existe una empresa con dichas características en la Ciudad de Quevedo. De acuerdo al estudio de mercado, gracias a los resultados obtenidos de la encuesta realizada a los habitantes del Cantón Quevedo, se pudo notar que el 73% de los encuestados están de acuerdo con la creación de un conservatorio de música cristiana, de tal manera que se observa una demanda insatisfecha, ya que no existe una empresa que brinde este servicio. The present project consists on the creation of Christian music's conservatory, since a company doesn't exist with this characteristics in the City of Quevedo According to the market study, thanks to the obtained results of the survey carried out the inhabitants of the Canton Quevedo, one could notice that 73% of those interviewed agrees with the creation of Christian music's conservatory, in such a way that an unsatisfied demand is observed, since a company that offers this service doesn't exist				
Descripción:					
URI:					

Introducción

La historia de la música ha ido variando de acuerdo a la cultura de cada nación o país, además la música está estrechamente relacionada con otros aspectos del país como la organización política y económica el desarrollo técnico la actitud de los compositores y su relación con los oyentes.

La música ha sido un gran movimiento entre las diferentes sociedades, es creadora de muchas culturas sociales en las cuales se forman, creencias, hábitos, formas de vestir, de pensar, etc.

Desde hace mucho tiempo la música ha sido un movimiento no sólo artístico sino espiritual ya que en la música se manifiestan sentimientos que las personas, sean estas, niños, jóvenes o adultos expresan mediante actos en los cuales están de acuerdo o no con determinada acción; la música ha sido generadora de nuevos pensamientos y creencias que las personas adoptan para sentirse vinculados e identificados en un entorno.

En la presente investigación se realiza un estudio de factibilidad que permita garantizar la creación de la empresa para definir la disponibilidad de los recursos necesarios y llevar a cabo los objetivos y metas señaladas para el desarrollo de la investigación.

También podemos decir que el estudio de factibilidad es un instrumento que sirve para orientar la toma de decisiones en la evaluación de un proyecto y corresponde a la última fase de la etapa pre-operativa o de formulación dentro del ciclo del proyecto. Se formula con base en información que tiene la menor incertidumbre posible para medir las posibilidades de éxito o fracaso de un proyecto de inversión, apoyándose en él se tomará la decisión de proceder o no con su implementación.

Mediante el estudio técnico se define la macro localización del proyecto, y que una vez finalizado el estudio de mercado permita tener la base para el cálculo financiero y la evaluación económica del proyecto, que a futuro permita obtener beneficios económicos.

CAPÍTULO I

MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Problematización

1.1.1. Planteamiento de problema

La ausencia de un conservatorio de música Cristiana, no ofrece a la ciudadanía de Quevedo la oportunidad de estudiar, con un adecuado personal docente y que además permita la obtención de títulos avalados por el Ministerio de Educación.

Con este proyecto surge de la idea de crear un conservatorio de música cristiana cuyo objetivo es determinar la factibilidad para la creación del mismo, y a través del funcionamiento se pueda estandarizar el manejo de la música de acuerdo a las características, gustos, preferencias y necesidades de los jóvenes, donde, puedan tener la oportunidad de convertirse en concertistas buscando su vocación cultural y emprendedora. Asimismo el beneficio que traerá a la región por medio de la generación de empleos, mejorar el nivel de vida y optimizar el don musical que tienen cada una de las personas.

Diagnóstico

Causas

- Realizar un estudio de mercado para conocer la factibilidad de la creación de la empresa.
- Establecer la macro localización del proyecto.
- Determinar los estados financieros para conocer la inversión total del proyecto.

Efectos

- Escasos conocimientos del estudio técnico y económico.
- Demanda insatisfecha.
- Déficit financiero.

Pronóstico.

Posibles Estudiantes.

Viable personal capacitado.

Diferentes instrumentos.

Salas de Estudio Confortables.

Control del pronóstico.

Aceptación por parte de las personas.
Personal Capacitado “Certificación”.
Instrumentos necesarios para el aprendizaje de los estudiantes.
Alumnos satisfechos.

1.1.2. Formulación del problema.

¿Cómo un estudio de factibilidad incide en la creación de un conservatorio de música de cristiana, Cantón Quevedo, año 2015?

1.1.3. Sistematización del problema

- ¿Cuál es la influencia de un estudio de mercado en la creación de un conservatorio de música cristiana?
- ¿Cómo un estudio técnico definirá la localización del conservatorio de música cristiana?

- ¿Cuál es la viabilidad económica-financiera de la creación del conservatorio de música cristiana?

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo General.

Establecer la factibilidad para la creación de un conservatorio de Música Cristiana, cantón Quevedo, año 2015.

1.2.2. Objetivos Específicos.

- Realizar un estudio de mercado, para la creación de un conservatorio de música cristiana en el cantón Quevedo.

- Establecer el estudio técnico, para la creación del conservatorio de música cristiana.

- Determinar la vialidad económica- financiera, para la creación del conservatorio de música cristiana.

1.3. Justificación

El proyecto que se presenta, se basa en la imperiosa necesidad que se observa en la sociedad por la falta de valores culturales, esto quiere decir que si no hay cultura entonces no hay conciencia de hacer el bien.

Es por eso que este proyecto presenta un sistema de estudio de factibilidad basado en la necesidad de la creación de un conservatorio de música cristiana ya que el cantón no cuenta con un establecimiento en donde los jóvenes expresen su sentimiento por medio del aprendizaje musical.

Mediante el estudio de mercado, se da a conocer el interés que tienen las personas por la música cristiana.

El estudio financiero, definirá cual es la inversión para la realización del proyecto de investigación, para de esta manera no hacer gastos innecesarios, que justifiquen la inversión del mismo.

Esta idea no sólo fue aceptada por parte de los encuestados que se mostraron interesados y que forman parte fundamental para la realización de este trabajo, sino que además de eso, también viene reforzada por el criterio de expertos en la materia, quienes discutieron del uso de la música como el motor que dinamiza la vida y lo más importante (motivo del trabajo), vincula a ésta con el entorno, los sentidos y la comunicación.

CAPÍTULO II
MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN.

2.1. Fundamentación teórica de la investigación

2.1.1. Estudio de factibilidad

(Blanco, 2010), señala que el estudio de factibilidad de un proyecto es determinar la viabilidad social, económica y financiera haciendo uso de herramientas contables y económicas como lo son el cálculo del punto de equilibrio y el valor agregado, así como también el uso de herramientas financieras tales como el cálculo de la tasa interna de retorno (TIR) y el valor presente neto (VPN).

(Flores, 2012), menciona que el estudio debe conducir a la identificación precisa del plan de negocio a través del estudio de mercado, tamaño, localización, ingeniería de proyecto, diseño del modelo administrativo adecuado para cada etapa del proyecto, estimación del nivel de las inversiones necesarias y su cronología, lo mismo que los costos de operación y el cálculo de ingresos, identificación plena de fuentes de financiación y la regulación de compromisos de participación en el proyecto.

2.1.1.2. Tipos de Estudio de Factibilidad.

Factibilidad Técnica: si existe o está al alcance la tecnología necesaria para el sistema.
Factibilidad Económica: relación beneficio costo.
Factibilidad Operacional u Organizacional: si el sistema puede funcionar en la organización.

2.1.1.2.1. Factibilidad Económica

(Blanco, 2011), proporciona un mercado de clientes dispuestos adquirir y utilizar los productos y servicios obtenidos del proyecto del desarrollo. A si mismo indica si existen las líneas de obtención, distribución y comercialización del producto del sistema y de no ser así indica que es posible crear o abrir esas líneas para hacer llegar las mercancías o los servicios a los clientes que así lo desean.

2.1.1.2.2. Factibilidad Humana y Operativa

(Flores, 2012), se refiere a que debe existir el personal capacitado requerido para llevar a cabo el proyecto y así mismo, deben existir usuarios finales dispuestos a emplear los productos o servicios desarrollados.

2.1.1.2.3. Factibilidad Técnica o Tecnológica

(Flores, 2012), indica que si se dispone de los conocimientos y habilidades en el manejo de métodos, procedimientos y funciones requeridas para el desarrollo e implementación del proyecto, se debe realizar, así como de los equipos y herramientas para llevar acabo; de no ser así, hay que ver la posibilidad de generarlos o crearlos con el tiempo requerido por el proyecto.

2.1.1.2.4. Factibilidad Organizacional

(Blanco, 2011), determina que existe una estructura funcional y/o divisional de tipo formal que apoyen y faciliten las relaciones entre personal, sean empleados o gerentes, de tal manera que provoquen un mejor aprovechamiento de los recursos especializados y una mayor eficiencia y coordinación entre los que diseñan, procesan, producen y comercializan los productos o servicios.

Esta factibilidad puede ser difícil d determinar en proyectos innovadores o novedosos, dado que no hay una estructura previa conocida.

2.1.1.2.5. Factibilidad Legal

(Flores, 2012), se refiere a que el desarrollo del proyecto todo sistema no debe inferir alguna norma o ley establecida a nivel local, municipal. Estatal o federal.

2.1.1.2.6. Factibilidad Política

(Blanco, 2011), advierte que el sistema o proyecto propuesto debe respetar los acuerdos, convenios y reglamentos internos de tipo empresarial, industrial, sindical, religioso,

partidista cultural, deportivo; pues se debe evitar que las autoridades de control del estado establezcan responsabilidades civiles o penales.

2.1.1.2.7. Factibilidad de Tiempo

(Cordova, 2010), manifiesta que en ella se verifica que se cumplan los plazos entre lo planeado y lo real para poder llevar a cabo el proyecto cuando se necesite, pues todo proyecto que se pretenda realizar debe ser sustentable en el tiempo por lo que dicha sustentabilidad no solamente es económica, sino también social y ambiental.

2.1.2. Estudio de Mercado

(Cordova, 2010), considera que el estudio de mercado es la determinación y la cuantificación de la oferta, la demanda, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización.

(Ilpes, 2011), menciona que el estudio de mercado es una herramienta que permite y facilita la obtención de datos, resultados que de una u otra forma serán analizados; procesados mediantes herramientas estadísticas y así obtener como resultado la aceptación o no y sus complicaciones de un producto del mercado

2.1.2.1. Empresa

(Baca, 2011), agrega que la alta dirección establece la misión de la empresa, sus objetivos, las estrategias generales y las políticas de la empresa, los directores del marketing deben colaborar estrechamente con otros departamentos de la empresa.

(Ilpes, 2011), define que la empresa es la unidad económica de producción encargada en combinar, los factores o recursos productivos, trabajo, capital y recursos naturales para producir bienes y servicios que después se venden en el mercado.

2.1.2.2. Mercado

(Cordova, 2010), expone que el mercado está formado por todos los clientes potenciales que comparten las necesidades o deseos específicos y que podrían estar dispuestos a tener la capacidad para realizar un intercambio para satisfacer una necesidad.

(Blanco, 2011), determina que el mercado es el área en que influyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados

2.1.2.3. Análisis de la Oferta

(Cordova, 2010), describe que el estudio de la oferta, consiste en conocer los volúmenes de producción y venta de un determinado producto o servicio, así como saber, el mayor número de características de las empresas que los generan. Durante el proceso de recolección de datos, es frecuente que las organizaciones eviten dar información sobre sí mismos, por lo que hay necesidad de prever ciertos procedimientos o técnicas para obtener los datos o información que se requieren. Por ello, lo primero es determinar el número de productores y oferentes que intervienen en el área de influencia, es decir nuestra competencia.

Si existe solo un productor, se trata de una especie de monopolio que posiblemente tenga asegurada su venta y en estas condiciones poco se puede hacer ya que la solución probablemente reviste un mayor carácter político que técnico. Pero si es el caso contrario, porque hay muchas empresas que compiten entonces los datos más importantes a obtener serán entorno a os costos de producción, niveles de calidad y servicios que se agregan al producto.

Si son pocos los oferentes, se debe buscar información como por ejemplo: capacidad instalada, producción real y potencial, programas de expansión, posicionamiento, etc. Los aspectos a considerar pueden ser: Prestigio de la marca, políticas de expansión, costo de producción, niveles de competencia, distancia con los centros de consumo, tipos y costos de transporte y periodos y motivos por los que se eleva a baja la producción.

(Cordova, 2010), considera que el propósito que se persigue mediante el análisis de la oferta es determinar o medir las cantidades o condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o servicio.
El precio se establece que a medida que el precio aumenta, la cantidad ofrecida es mayor, será menor si el precio disminuye, por lo tanto precio y cantidad reacciona en razón directa.

(**Tarrágo**, **2012**)**,** sostiene que el propósito que persigue mediante el análisis de la oferta es determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o servicio. Es necesario conocer los factores cuantitativos que incluyen la oferta. En esencia se sigue el mismo procedimiento que en la investigación de la demanda. Hay que recabar datos de fuentes primarias y secundarias.

2.1.2.4. Precio

(Ilpes, 2011), manifiesta que el precio es la manifestación en valores de cambio monetarios, o como la cantidad de dinero, que es necesario entregar para adquirir un bien o servicio.

(Tarrágo, 2012), considera que la fijación de precios pueden hacérselas en función de los costos, competencia y demanda.

2.1.2.5. Demanda

(Cordova, 2010), establece que la demanda es la cantidad de bienes o servicios que los compradores o consumidores están dispuestos a adquirir para satisfacer una necesidad o un deseo quienes además tienen la capacidad de pago para realizar la transacción a un periodo determinado y en un ligar establecido

(Tarrágo, 2012), menciona que la demanda tiene por objeto demostrar y cuantificar la existencia, e ubicaciones geográficamente definidas, de individuos o entidades organizadas con consumidores o usuarios actuales o potenciales del bien o servicio que se piensa ofrecer.

2.1.2.5. Servicios

(Tarrágo, 2012), menciona que son todas aquellas actividades identificables, intangibles, que son el objeto principal de una operación que se concibe para proporcionar la satisfacción de necesidades de los consumidores.

(Cordova, 2010), sostiene que los servicios son actividades identificables, intangibles y perecederas que son el resultado del esfuerzos humanos o mecánicos que producen un hecho, un desempeño un esfuerzo que implica generalmente la participación del cliente y que no es posible poseer físicamente, ni transportarnos o almacenarlos; pero que pueden ser ofrecidos en renta o a la venta, por lo tanto puedes ser el objeto principal de una transacción ideada para satisfacer las necesidades o deseos de los clientes.

2.1.3. Estudio Técnico

2.1.3.1. Tamaño del Proyecto

(Murcia, 2009), considera que el tamaño se refiere básicamente a la capacidad de producción que el proyecto va a tener durante cada uno de los años del horizonte de vida que el proyectista le ha definido. Y esta capacidad de producción se expresa en el número de unidades del bien o el número de usuarios del servicio que el proyecto va a producir o comercializar o atender anualmente en el transcurso de ese periodo, en tras palabras esta capacidad se expresa en cantidad producida o atendida por unidad de tiempo.

(Vizcarra, 2010), establece que el estudio técnico hay que verificar la posibilidad técnica de la fabricación de productos que se pretende. Analizar y determinar el tamaño, localización los equipos las instalaciones y la organización óptimos requeridos para realizar la producción.

(Flores, 2010), intenta solucionar las preguntas relativas a donde, cuánto cuándo, cómo y con qué originar lo que se desea, por lo que el semblante técnico- operativo de un proyecto alcanza uno aquello que tenga relación con el trabajo y la operatividad del adecuado plan

Por lo que el estudio técnico debe suministrar bastante encuesta para exponer pero sin sr excesivo experto o total, al sitio que lograría hacer perder el utilidad al lector por leerlo, o que este no pueda razonar debido a su complicación.

2.1.3.2. Localización del Proyecto

(Murcia, 2009), después de haber precisado desde la ingeniería del proyecto el cómo y con el tamaño del proyecto de haber respondido al cuanto es el turno para responder al donde, donde será desarrollado en términos de la localización dicho proyecto, pus una apropiada selección influirá directamente tanto en los ingresos como en los egresos del proyecto.

(Vizcarra, 2010), la decisión de la localización suele requerir bastante análisis porque muchos proyectos han fracasado solamente por una mala elección en este ítem, aunque todas las demás condiciones, le sean favorable. Normalmente la decisión de localización es de largo plazo pues compromete grandes inversiones de capital dentro de un marco de carácter permanente es difícil y costosa modificación.

2.1.3.2.1. Factores de la Localización

(Murcia, 2009), para favorecer la decisión correspondiente al donde, resulta de gran ayuda a revisar algunos factores que facilitaran dicha elección su ordenamiento no reviste la importancia de ellos, por cuanto para cada proyecto lo factores pueden cambiar de importancia a saber.

- Medios y costos de transporte
- Disponibilidad y costos de mano de obra
- Cercanía del mercado
- Factores ambientales y climáticos
- Beneficios fiscales y legales

2.1.3.3. Micro Localización

(Murcia, 2009), si bien es cierto que la micro localización no supera los problemas generados por la macro localización, es mediante ella como se elaboran los datos finales de la selección y se aclaran las dudas que se resuelve con el microanálisis. Para llegar a la decisión final se utiliza el criterio de costo mínimo por unidad para proyectos sociales o el rendimiento máximo o la tasa neta de recuperación máxima en proyectos privados, para ello se consideran los siguientes aspectos.

- Costo de transporte
- Costos de la materia prima
- Costo de mano de obra
- Costos de terreno
- Costo de servicio

2.1.3.4. Localización Óptima

(Merino, 2010), al elegir la mejor localización dentro de todas las alternativas existentes la óptima es la que permite obtener la máxima tasa de rentabilidad o el mínimo costo total de producción unitario, pues está condicionada por el comportamiento o grado de influencia de las fuerzas ´´localizaciones´´ o sea, de las variables que orientan o determinan la distribución espacial de las inversiones.

2.1.4. Estudio Económico y Financiero

(Murcia, 2009), para la aplicación de estudio financiero se hace indispensable presentarlo a través de un modelo que favorezca su desarrollo este se consolida mediante la consideración de las variables que en el intervendrán a saber

- Inversión
- El financiamiento
- La utilidad

(Hernández, 2010), la parte del análisis económico pretende las funciones de producción administración y ventas así como otras investigaciones que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto que es la evolución económica.

2.1.5. Estados Financieros

(Murcia, 2009), para favorecer la compresión del modelo de gestión financiera y sin la intención de convertirnos en contadores públicos, se hace indispensable revisar algunos conceptos fundamentales con los que nos apoyamos para su aplicación esto nos lleva a definir los estados financieros como medios de comunicación que utilizan las empresas para reportar los cambios económicos y financieros que experimentan en un periodo determinado. Concentran la información obtenida de las cuentas contables y las clasifica de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados.

(Varela, 2011), el objetivo de este dispositivo es suministrar la encuesta privado para demostrar que el proyecto presentado por la compañía es beneficios y en caso que se solicite financiamiento exterior, manifestar que se posee el desplazamiento para abrir los ojos complacidamente los saldos bancarios que se proceden de la realización y ejercicio del plan.

2.1.6. Plan de Inversión

(Murcia, 2009), la cuantificación de los recursos financieros requeridos y la ubicación en el tiempo de dichas cuantías, conllevan al establecimiento del plan de inversión el cual incluye tres grandes rubros.

- Gastos previos a la producción
- Inversión fijas
- Capital de trabajo

(Ilpes, 2009), es el creciente del provecho consignado a la ampliación del stock de capital, desarrollando así el tonelaje lucrativo de un país. Con esto se deriva que la alteración es irreparablemente inter estacional, pues su justo es acrecentar la cabida de elaboración en lo posterior.

2.1.6.1. Gastos previos a la Producción

(Díaz, 2009), son los gastos realizados antes del inicio de la operación del proyecto que no constituyen compras de activos fijos. A este rubro le corresponde entre otras las siguientes cuentas

- Sueldos y salarios y capacitaciones del personal en el periodo previo a la producción
- Instalaciones provisionales
- Costos de promoción previos a la producción
- Intereses sobre préstamos previos a la producción
- Costos de ensayos de funcionamiento, iniciación y puesta en marcha

2.1.6.2. Inversiones Fijas

(Murcia, 2009), son las compras en activos realizadas con el fin de garantizar su funcionamiento inicial. A este rubro le corresponde entre otras las siguientes cuentas

- Terrenos
- Muebles y enseres
- Vehículos
- Derechos de propiedad intangible (si es pagado en suma total y no en forma de regalías)

2.1.6.3. Capital de Trabajo

(Murcia, 2009), entendido como los medio financieros para las operaciones del proyecto de acuerdo con un programa de acción este capital de trabajo puede ser
Capital de trabajo bruto; activos corrientes
Capital de trabajo neto; activos corrientes pasivos corrientes

(Vaca, 2010), la inversión inicial comprende de la adquisición de todos los activos fijos y tangibles y diferidos necesarios para iniciar las operaciones de la empresa con excepción del capital de trabajo. Se entiende por activo tangible (que se puede tocar) o fijos a los

bienes propiedad de la empresa, como terrenos, edificios, maquinarias, equipos, mobiliarios, vehículos de transporte etc. Se llama fijo porque la empresa no puede deprenderse fácilmente de el sin que ellos ocasionen problemas a sus actividades productivas, (a diferencia del activo circulante), se entiende por activo intangible al conjunto de bienes propiedades de la empresa, necesarios para su funcionamiento y que incluyen, patentes de inversión, marcas, diseños comerciales o industriales, nombres comerciales, asistencia técnica o transferencia de tecnología, gastos pre operativos de instalación y puesta en marcha, contratos de servicio, (como luz, teléfono, agua, internet, servicios notariales)

2.1.7. Depreciación y Amortización

(Vaca, 2010), el termino depreciación tiene exactamente la misma connotación que amortización pero el primero solo se aplica al activo fijo ya que con el uso que amortización pero el primero solo se aplica al activo fijo ya que con el uso estos bienes valen menos, es decir se deprecian, en cambio la amortización solo se aplica a los activos diferido o intangibles que por ejemplo si se ha comprado una marca comercial, esta con el uso del tiempo no baja de precio o se deprecia, por lo que el termino amortización significa el cargo anual que se hace para recuperar la inversión.

2.1.8. Punto de Equilibrio

(Vaca, 2010), el análisis del punto de equilibrio es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los ingresos, si los costos de una empresa solo fueran variables no existiría problemas para calcular el punto de equilibrio.

(Zapata, 2010), enuncia que es un instrumento útil para verificar augurios de lucros a corto plazo en ocupación del volumen de ventas, ya que consiente calcular expeditamente los gastos convenientes a cualquier nivel ya que maniobre el acción.

2.1.9. Balance General

(Vaca, 2010), activo para una empresa significa cualquier pertenecía material o inmaterial, pasivo significa cualquier tipo de obligación o deuda que se tenga con terceros, capital significa los activos representados en dineros o en títulos que son prioridad de los accionistas o propietarios directos de la empresa. La igualdad fundamental del balance.

Activo = pasivo + capital

2.1.10. Valor Presente Neto

(Murcia, 2009), el valor presente neto no es más que su valor medido en dinero de hoy, es el equivalente en valores actuales de todos los ingresos y egresos, presentes y futuros que contribuyen el proyecto Representa lo que vale hoy el flujo de beneficios generados y los costos incurridos por el proyecto durante todo su horizonte.

(Nassir, 2011), es el método más conocido y generalmente aceptado por los evaluadores de proyectos mide el excedente resultante después de obtener la rentabilidad deseada o exigida y después de recuperar toda la inversión para ello calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja, proyectados a partir del primero periodo de operación y le resta la inversión total expresada en el momento 0.

(Bustamante, 2010), si el resultado es mayor que 0. Mostrará cuanto se gana con el proyecto después de recuperar la inversión por sobre la tasa de retorno que se exigía al proyecto, si el resultado es igual a 0, significa que reporta exactamente el resultado que se requiera obtener después de recuperar el capital invertido, y si el resultado es negativo muestra el monto que falta para ganar la tasa que se deseaba obtener después de la recuperada inversión cuando el van es negativo el proyecto puede tener una alta rentabilidad pero será inferior a la exigida.

2.1.11. Tasa Interna de Retorno

(Ortega, 2010), es la tasa de descuento, actualización o equilibrio que aplicada al flujo de caja del proyecto produce un valor presente neto igual a cero
La TIR como indicador que muestra la rentabilidad del proyecto bajo el supuesto de todos los ingresos son reinvertidos directa y automáticamente a la misma tasa.

2.1.12. Relación Beneficio / costo B/C

(Murcia, 2009), este indicador consiste en la separación de los ingresos y los egresos del proyecto y la relación existente entre ellos, en este caso se suman todos los ingresos y los egresos del proyecto para cada periodo recalculan sus valores presentes y se calcula la razón entre ellos.
B/C = Ingresos / VP Egresos
Sin embargo algunos analistas consideran que la relación B/C también puede ser entendida como
B/C (beneficios /des beneficios)/ costos

(Nassir, 2011), beneficio y costo es el método que lleva a la misma regla de la decisión de VAN ya que cuando este es Cero, la relación beneficio costo es igual a 1, si el van es mayor que cero la relación es mayor que 1, y si el VAN es negativo, esta es menor que 1.

(Terranova, 2010), se monopoliza para valorar las alteraciones oficiales o de utilidad. Tanto los mercedes como los costos no se miden tan se crea en un plan de alteración personal, sino que se toman en calculo juicios nacionales.

2.1.13. Flujo de Fondos Netos

(Tarrago, 2010), también llamado Estado de Flujo de Efectivo, es el estado financiero que muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiamiento. Este estado tiene un mayor sentido práctico como presupuesto, siendo una herramienta de vital importancia dentro de la planificación financiera a corto plazo.

2.1.14. Estados Perdida de Ganancia

(Sarmiento, 2011), es el que determina la utilidad o pérdida de un ejercicio económico, como resultado de los ingresos y gastos; en base a este estado, se puede medir el rendimiento económico que ha generado la actividad de la empresa.

2.2. Marco conceptual

Estudio de Mercado

(Cordova, 2010)**,** considera que el estudio de mercado en los proyectos de inversión, busca cuantificar los bienes o servicios que la empresa debe producir y vender para satisfacer las necesidades del consumidor final. En los proyectos públicos, los esfuerzos se orientan hacia el mejoramiento de las condiciones económicas y sociales de la comunidad que se beneficia con el proyecto.

(Flores, 2012)**,** el estudio de mercado es el punto de partida de la presentación detallada del proyecto, sirve para los análisis técnicos, financieros y económicos, además recopila y analiza antecedentes para ver la conveniencia de producir y atender una necesidad.

Estudio Técnico

(Blanco, 2011)**,** agrega que el estudio técnico busca determinar si es físicamente posible hacer el proyecto. En este estudio se define y justifica el proceso de producción y la tecnología a emplear para obtener el producto; además se define el tamaño del proyecto y los costos relacionados con la producción, la operación y el monto de las inversiones a realizar para que el proyecto inicie su operación.

(Fernandez, 2010), agrega que el estudio técnico busca determinar si es físicamente posible hacer el proyecto. En este estudio se define y justifica el proceso de producción y la tecnología a emplear para obtener el producto; además se define el tamaño del proyecto y los costos relacionados con la producción, la operación y el monto de las inversiones a realizar para que el proyecto inicie su operación.

Estudio Financiero

(Cordova, 2010), manifiesta que corresponde a la última etapa de la formulación del proyecto y recoge y cuantifica toda la información proveniente de los estudios de mercado y estudio técnico. Las etapas mencionadas son secuenciales, lo que indica que se deben realizar en este orden. Una vez que el evaluador del proyecto se haya dado cuenta que existe mercado para el bien o servicio, que no existen impedimentos de orden técnico para la implementación del proyecto, procede a cuantificar el monto de las inversiones necesarias para que el proyecto entre en operación y a definir los ingresos y costos durante el periodo de evaluación del proyecto.

2.3. Marco Referencial

2.3.1. Constitución de la Republica

La Constitución de la República del Ecuador es la Carta Magna que rige los destinos de la patria, motivo por el cual es necesario mencionar las normativas legales que se refieren para la constitución de las empresas.
Se cita al respecto, las siguientes normativas legales de la Carta Magna de la República.

Art. 227.- La administración pública constituye un servicio a la colectividad que se rige por los principios de eficacia, eficiencia, calidad, jerarquía, desconcentración, descentralización, coordinación, participación, planificación, transparencia y evaluación.

2.3.2. Requisitos para la Constitución de una Microempresa

1. Solicitud de aprobación dirigida al señor ministro de trabajo.
2. Acta de la asamblea constitutiva, suscrita por todos los miembros fundadores de la misma que deberá contener expresamente:

a) La voluntad de los miembros de constituir la misma.
b) La nómina de la directiva provisional

c) Los miembros completos, la nacionalidad, numero de documentos de identidad y domicilio de cada uno de los miembros fundadores y;

d) La indicación del lugar en que la entidad en formación tendrá su sede.

2. Todas las solicitudes previstas deberán tener un patrocinio de un abogado.

3. Deberán acreditar por cualquier medio que el tiempo de la aprobación del estatuto cuentan con un patrimonio mínimo de USD 600 dólares.

2.3.3. Requisitos para Registrar la Microempresa en la Cámara de Microempresarios

- Copia del acta de constitución de la microempresa.
- Copia de la cedula de ciudadanía del representante legal de la microempresa.
- Copia del RUC
- Comprobante de pago de registro y pago de la cuota social anual de $ 200.00.
- Dos fotografías tamaño carnet del representante legal.

2.3.4. Registro Único de Contribuyente RUC

El RUC permite que el negocio funcione correctamente y cumpla con las normas que establece el código tributario en materia de impuestos.

- Presentar el documento legal del registro de la sociedad.
- Copia de planilla en la que aparezca la dirección donde funcionara la compañía.
- Copia certificada de la escritura de constitución y nombramiento del representante legal.
- Carta de autorización a la persona que va realizar el trámite.
- El trámite para obtención del registro único de contribuyente no tiene ningún costo monetario.

2.3.5. Permisos y Patentes Municipales

Todo negocio sin importar su finalidad debe cumplir con lo que dispone la ley en los ámbitos legales, tributarios, sanitarios. Etc. Para que sus operaciones sean reconocidas por las autoridades y especialmente por los clientes.

Este permiso o documento se lo obtiene en las oficinas de la muy ilustre municipalidad del cantón.

2.3.5.1. Apertura de patentes municipales

- Balance de apertura
- Fotocopia dl RUC
- Contrato de alquiler del local
- Papeleta de pago del impuesto inmobiliario
- Escritura de constitución inscrita en el registro publico
- Inspección del local y control de sistemas de seguridad, salubridad, impacto ambiental y sondeo vecinal.
- Posterior aprobación se abonara el patente en forma semestral o anual.

2.3.6. Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social

Están sujetos al régimen de seguro general obligatorio los empleados privados bajo relación de dependencia por lo tanto es obligación del patrono registrarse en el IESS, para obtener el numero patronal con el cual podrán asegurar a sus trabajadores desde el primer día de labores.

Algunas obligaciones y trámites.

- Solicitar su cedula de inscripción patronal.
- Notificar al IESS las modificaciones de sueldos y salarios de los accidentes de trabajo, de las enfermedades profesionales, y demás condiciones.

CAPÍTULO III
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Localización

La investigación se la realizó en la ciudad de Quevedo, geográficamente se encuentra ubicada al Norte de la provincia de Los Ríos, en la zona central del Ecuador; a 1°2'30" de Latitud Sur, y 79°28'30" de Longitud Oeste, tiene como vecinos: Al Norte Valencia, Buena Fe y la Provincia del Cotopaxi; al Sur: Mocache y Ventanas; al Este: Ventanas y al Oeste: El Empalme (Provincia del Guayas).

3.2. Tipo de Investigación.

En este trabajo investigativo se consideraron los siguientes tipos de investigación:

3.2.1. Exploratoria

Este tipo de investigación tuvo como propósito elaborar un estudio de factibilidad para la creación de un conservatorio de música cristiana, Cantón Quevedo año 2015.

3.2.2. Descriptiva

Se refirió a la etapa preparatoria del trabajo, que permitió especificar y elaboración del estudio de factibilidad.

3.2.3 No Experimental

Se refirió a las investigaciones relacionadas con el estudio de factibilidad y con el aspecto legal, no se modificará nada, es información real, se la obtendrá con la ayuda de la observación directa del fenómeno en estudio.

3.3. Métodos de Investigación

Mediante el método **Deductivo** se logró realizar el análisis de la información y poder emitir opiniones firmes relacionadas a la problemática referente al Estudio de Factibilidad para la creación del conservatorio de Música Cristiana.

Se utilizó el método **Inductivo**, porque aprobó realizar la investigación de lo particular a lo general, lo que consiente emitir conceptos de las variables de la investigación como son el estudio de factibilidad y la investigación de mercado.

Se utilizó el método **Analítico- Sintético**, porque mediante estos métodos se logró realizar un análisis de la información, además se aplicaron encuestas a los habitantes del cantón Quevedo para realizar sus conclusiones referentes al tema.

3.4. Fuentes de Recopilación de Información

Primaria

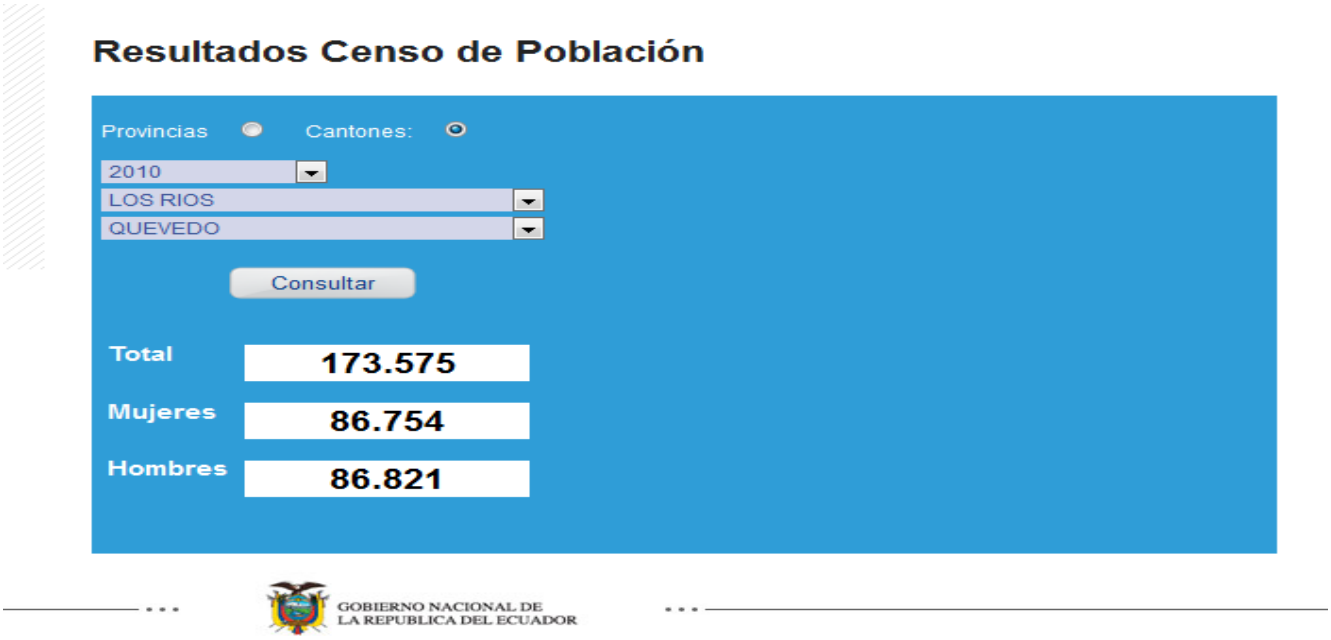
Nuestra fuente primaria fue la encuesta realizada a los habitantes del Cantón Quevedo, el cual ayudó a saber el grado de aceptación de los clientes.

Secundaria

Dentro de las fuentes secundarias se utiliza la investigación bibliográfica en textos, módulos, trabajo de investigación, internet y folletos como fuente de información para la elaboración del proyecto.

3.5. Diseño de la Investigación

Población y Muestra



INFLACION ANUAL DE LA POBLACION DE QUEVEDO			
AÑO	**POBLACION**	**INFLACION 2.41%**	**TOTAL**
2010	173.575	4.183	177.758
2011	177.758	4.284	182.042
2012	182.042	4.387	186.429
2013	186.429	4.493	190.922
2014	190.922	4.601	195.521
2015	195.521		

Para determinar el tamaño de la muestra se utilizó el muestreo probabilístico aleatorio simple, tomando la población del Cantón de Quevedo de los datos obtenidos del INEC en el Censo del 2010 con 173.575 habitantes. Para lo cual se proyectará la población para el 2015 con el 2.41% de la tasa de crecimiento poblacional en donde se determinó que hay actualmente 195.521 personas.

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

Datos:

N = Población

E = Error de la muestra $(0.05)^2$

n = Tamaño de la Muestra

$$\boldsymbol{n = \frac{195.521}{(0,05)^2 x (195.521 - 1) + 1}}$$

$$\boldsymbol{n = \frac{195.521}{0.0025(195.520) + 1}}$$

$$\mathbf{n = \frac{195.521}{490}}$$

$$\mathbf{n = 399}$$

La muestra representativa es de 399 personas del Cantón Quevedo.

3.6. Instrumentos de Investigación

En la presente investigación se utilizó la técnica de la observación directa, y la encuesta, las mismas que permitieron recopilar datos relevantes para la ejecución de la investigación.

Observación Directa

Se aplicó esta técnica para la revisión de datos reales, publicaciones y documento que permitieron obtener información oportuna sobre el tema a investigar así como identificar cuáles son los gustos y beneficios que brinda el conservatorio de música de los habitantes del Cantón Quevedo.

Encuestas

Las encuestas fueron aplicadas a los habitantes del Cantón Quevedo, para conocer las directrices y recopilar información necesaria para la elaboración del proyecto.

3.7. Tratamiento de los Datos

Se refiere a las herramientas estadísticas utilizadas por ejemplo (Excel, Word).
Word se utiliza principalmente como procesador de textos para elaborar documentos como artículos, informes o cartas, aunque también permite el trabajo de cartas etc.
Excel es un sistema originalmente para hojas de cálculo llamado multiplican que es un muy popular en los sistemas.

3.8. Recursos Humanos y Materiales

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Computadora	1
Horas de internet	110
Scanner Impresora	1
Resmas de hojas A4	3
Pen Drive	1
Calculadora	1
Cámara Digital	1
Copias	274
Anillados	5
Carpetas	2
Lápiz	2
Borrador	2
Bolígrafos	3
Cuadernos	1
CD – RW	6
Empastados	2

Recursos Humanos

- Encuestadores
- Clientes
- Investigadores
- Tutor del Proyecto de Investigación

3.9. Procedimiento Metodológico

Estas fórmulas serán utilizadas en los ejercicios del estudio económico.

$$R = \frac{A_{a/n} \times i}{1-(1+i)^{-n}}$$

Fórmulas:

Ventas Netas = Ventas Brutas – Rebajas, Devoluciones y/o Descuentos en Ventas

Costo de Ventas = Inventario Inicial de Mercancía + Compras Netas – Inventario Final de Mercancía

Compras Netas = Compras Brutas + Fletes en Compras + Otros gastos de Compras - Rebajas, Devoluciones y/o Descuentos en Compras

Costo de Ventas = Unidades Vendidas * Costo Unitario

Gastos de Operaciones = Gastos de Ventas + Gastos de Administración

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

$$VAN = \sum_{T=0}^{n} \frac{Fn}{(1+i)^n}$$

Fórmula de la oferta

1. $\sum y = na + b \sum x$
2. $\sum xy = a \sum x + b \sum x^2$

CAPÍTULO IV
RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Resultados

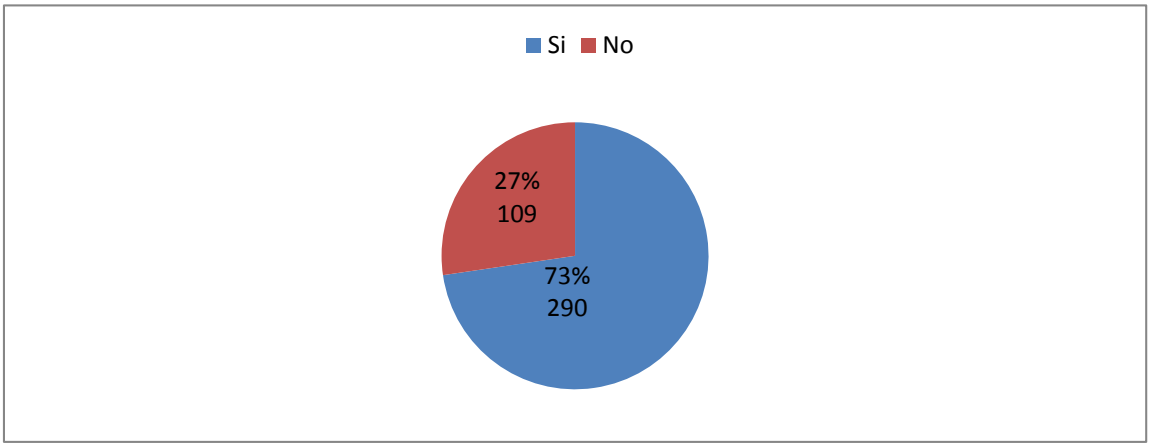
4.1.1. Estudio de Mercado realizado a los habitantes del Cantón Quevedo.

4.1.1.1. ¿Le gustaría que existiera un conservatorio de música cristiana en el cantón Quevedo?

Tabla 1. Habitantes del Cantón Quevedo

INDICADORES	CANTIDAD	PORCENTAJE%
Si	290	73%
No	109	27%
TOTAL	399	100%

Gráfico 1: Habitantes del Cantón Quevedo



Fuente: Encuesta realizada
Elaborado: La autora

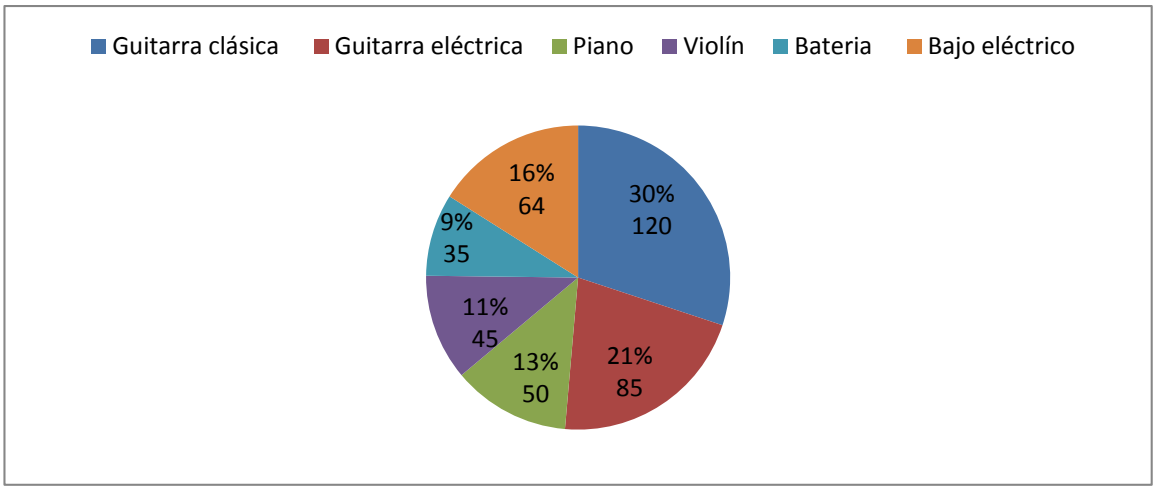
Análisis: El gráfico indica que el 73% de las personas consideran que si debería haber un conservatorio de música cristiana ya que es importante que los jóvenes tengan un entretenimiento a más de los estudios en cambio el 27% manifiesta lo contrario porque se descuidarían de sus responsabilidades diarias.

4.1.1.2. ¿Qué instrumentos le gustaría aprender a entonar dentro del conservatorio de música?

Tabla 2. Instrumentos

INDICADORES	CANTIDAD	PORCENTAJE%
Guitarra clásica	120	30%
Guitarra eléctrica	85	21%
Piano	50	13%
Violín	45	11%
Batería	35	9%
Bajo eléctrico	64	16%
TOTAL	399	100%

Gráfico 2: Instrumentos



Fuente: Encuesta realizada
Elaborado: La autora

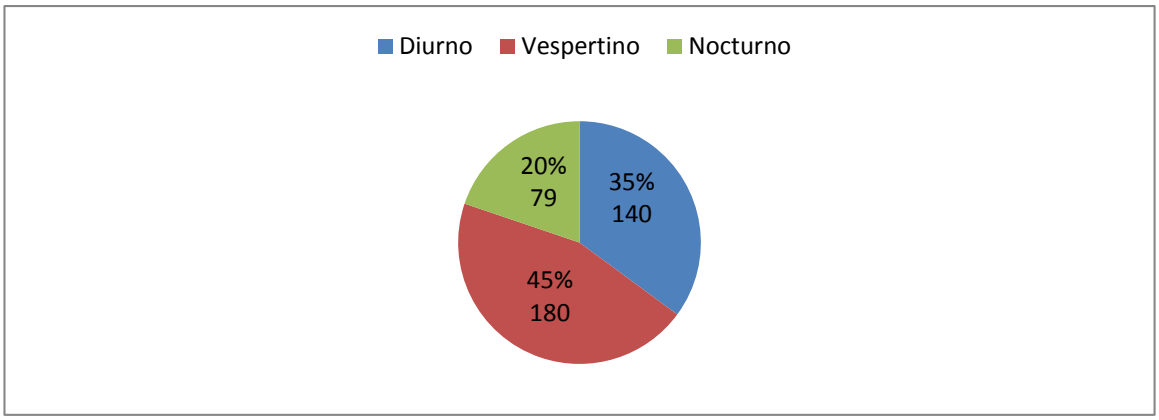
Análisis: El gráfico indica que el 30% de las personas les gustaría aprender a entonar guitarra clásica ya que es una de las más conocidas, donde el 21% le gusta la guitarra eléctrica, el 13% dice que el piano es uno de los instrumentos más bonitos de la música, 11% también le gusta el violín aunque es uno de los más difíciles, 9% de las personas dice que las batería son muy llamativas el 16% nos dice que el bajo eléctrico es uno de los menos nombrados en un conservatorio.

4.1.1.3. ¿En qué horario le gustaría asistir al conservatorio de música?

Tabla 3. Horarios

INDICADORES	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Diurno	140	35%
Vespertino	180	45%
Nocturno	79	20%
TOTAL	399	100%

Gráfico 3: Horarios



Fuente: Encuesta realizada
Elaborado: La autora

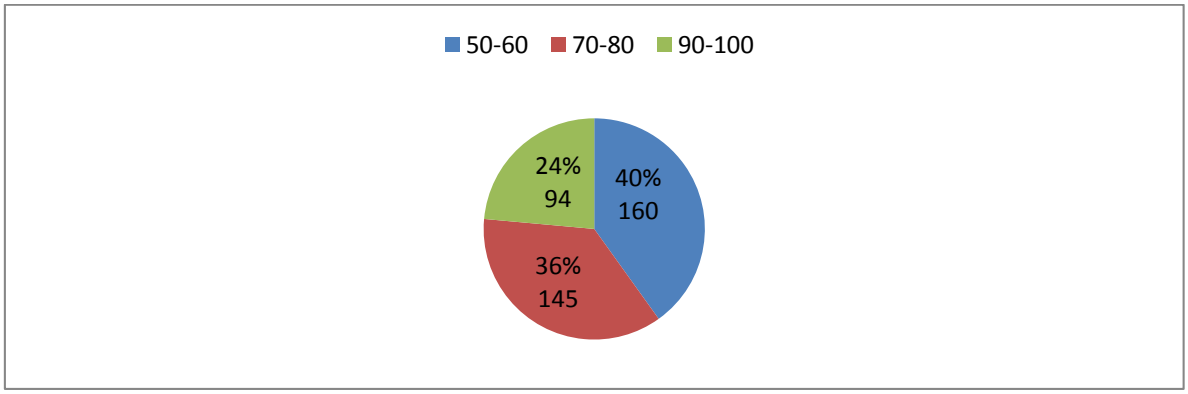
Análisis: El gráfico indica que el 45% de los encuestadores dice que el conservatorio de música tendrá más acogida en horario vespertino ya que las personas tienen una mente fresca y con ganas de aprender más, el 35% en el horario diurno porque tienen un poco más de tiempo, y el 20% en horario nocturno porque hay personas que trabajan y quisieran tener la oportunidad de asistir a un conservatorio de música.

4.1.1.4. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por las inscripciones de un conservatorio de música?

Tabla 4. Costo de Inscripciones

INDICADORES	CANTIDAD	PORCENTAJE %
50-60	160	40%
70-80	145	36%
90-100	94	24%
TOTAL	399	100%

Gráfico 4: Costo de Inscripciones



Fuente: Encuesta realizada
Elaborado: La autora

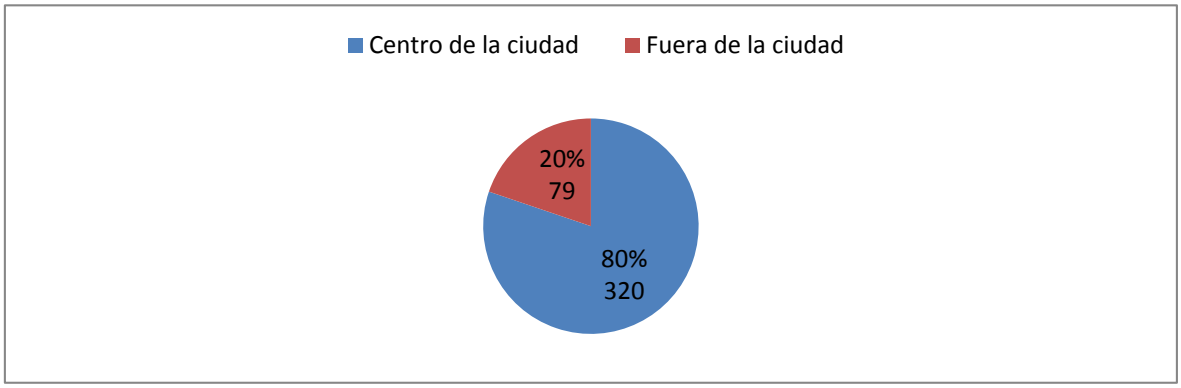
Anàlisis: El gràfico indica que el 40% de los encuestados creen mas conveniente la inscripciòn de 50-60 dòlares ya que es primera ves que se va a abrir un consevatorio de mùsica, mientras que el 36% dice que estarìa bien 70-80 dòlares donde el 24% dice que no està de aceurdo con los 90-100 dòlares ya que es un precio muy elevado y no todos tendrìan la oportunidad de inscribirse en el conservatorio de mùsica.

4.1.1.5. ¿En qué lugar del cantón Quevedo le gustaría que este ubicado el conservatorio?

Tabla 5: Ubicación

INDICADORES	CANTIDAD	PORCENTAJE%
Centro de la ciudad	320	80%
Fuera de la ciudad	79	20%
TOTAL	399	100%

Gráfico 5: Ubicación



Fuente: Encuesta realizada
Elaborado: La autora

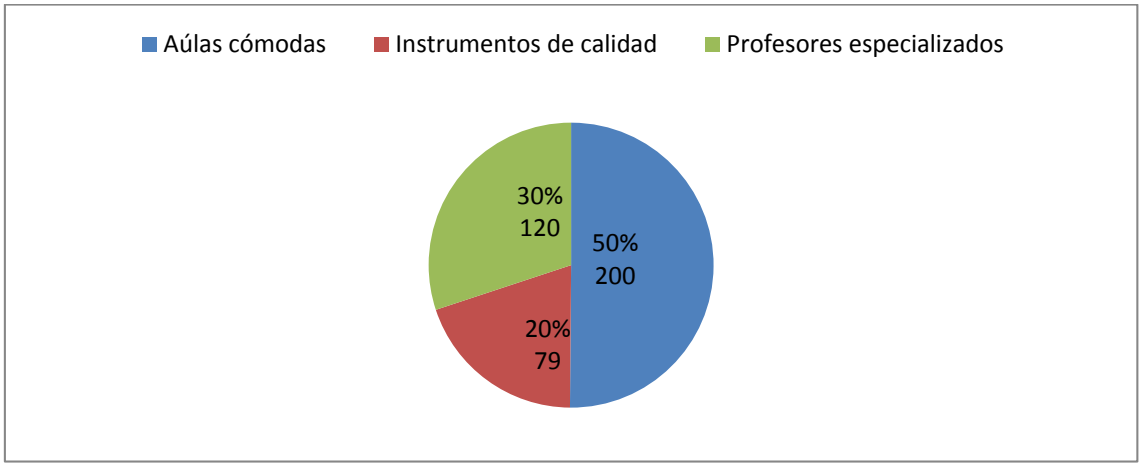
Análisis: El 80% de los encuestadores opina que el conservatorio de música debería estar ubicado en el centro de la ciudad porque tendría más acogida y cerca de las distintas parroquias, mientras que el 20% opina que fuera de la ciudad ya que sería un centro con una estructura demasiada grande.

4.1.1.6. ¿Cuál de estos aspectos considera usted que son importantes para el desarrollo del conservatorio de música?

Tabla 6: Desarrollo

INDICADORES	CANTIDAD	PORCENTAJE%
Aulas cómodas	200	50%
Instrumentos de calidad	79	20%
Profesores especializados	120	30%
TOTALES	399	100%

Gráfico 6: Desarrollo



Fuente: Encuesta realizada
Elaborado: La autora

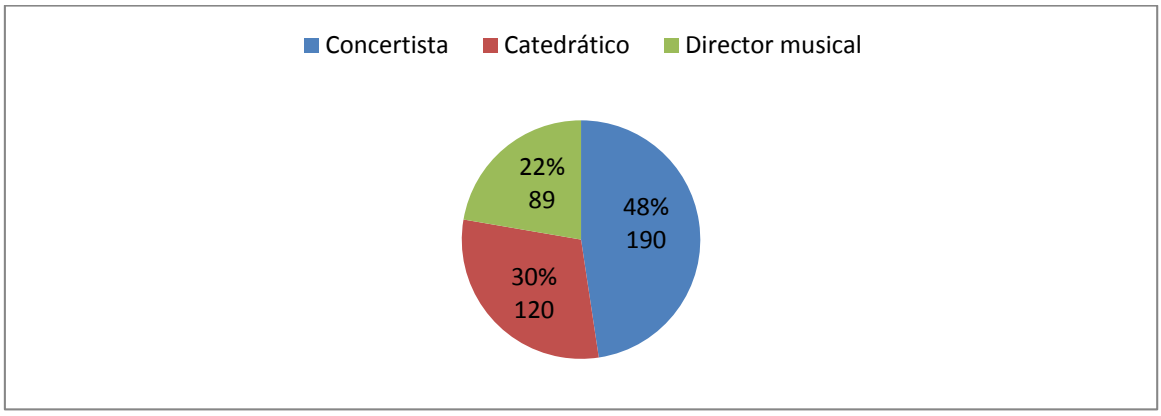
Análisis: La gráfica indica que el 50% de los encuestados afirman que el aspecto más importante para la creación del conservatorio de música son las aulas cómodas, mientras que el 30 % opina que los profesores especializados ya que ellos deben de tratar que sus alumnos aprendan la mayor cantidad posible, el 20% piensa que los instrumentos de calidad es el aspecto más importante porque si no están en buen estado como van a entonar bien

4.1.1.7. Al culminar sus estudios de música ¿En qué área quisiera especializarse?

Tabla 7: Área de Especialización

INDICADORES	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Concertista	190	48%
Catedrático	120	30%
Director musical	89	22%
TOTALES	399	100%

Gráfico 7: Área de Especialización



Fuente: Encuesta realizada
Elaborado: La autora

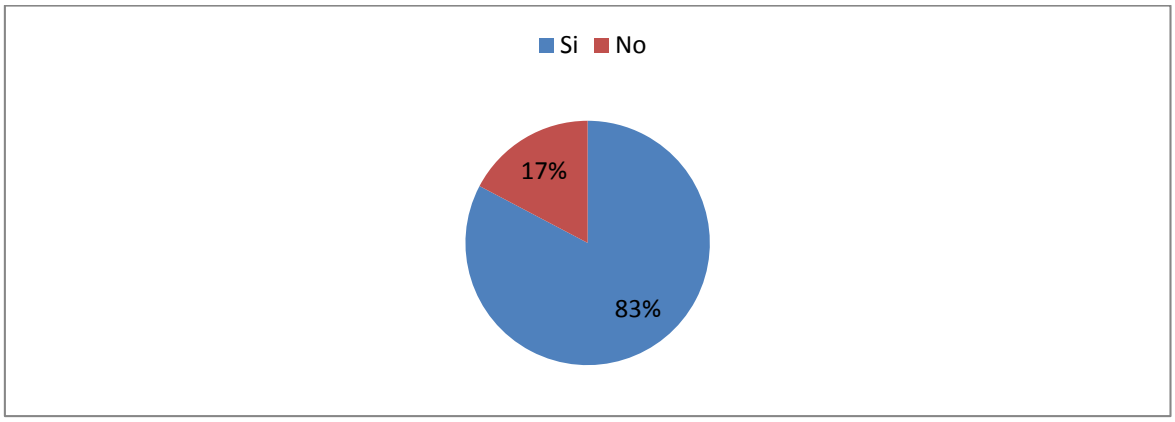
Análisis: La gráfica indica que el 48% de los encuestados afirman que ellos quisieran ser concertistas y así poder ganar dinero y fama a nivel nacional, mientras que el 30% dice que catedrático porque enseñaría todo lo que el aprendió un día, y el 22% director de música ya que el guiará a sus alumnos a estar en una posición adecuada al momento de dar un concierto.

4.1.1.8. A más de la enseñanza dentro del conservatorio ¿Le gustaría recibir clases personalizadas para reforzamiento musical?

Tabla 8: Clases Personalizadas

INDICADORES	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Si	330	83%
No	69	17%
TOTALES	399	100%

Gráfico 8: Clases Personalizadas



Fuente: Encuesta realizada
Elaborado: La autora

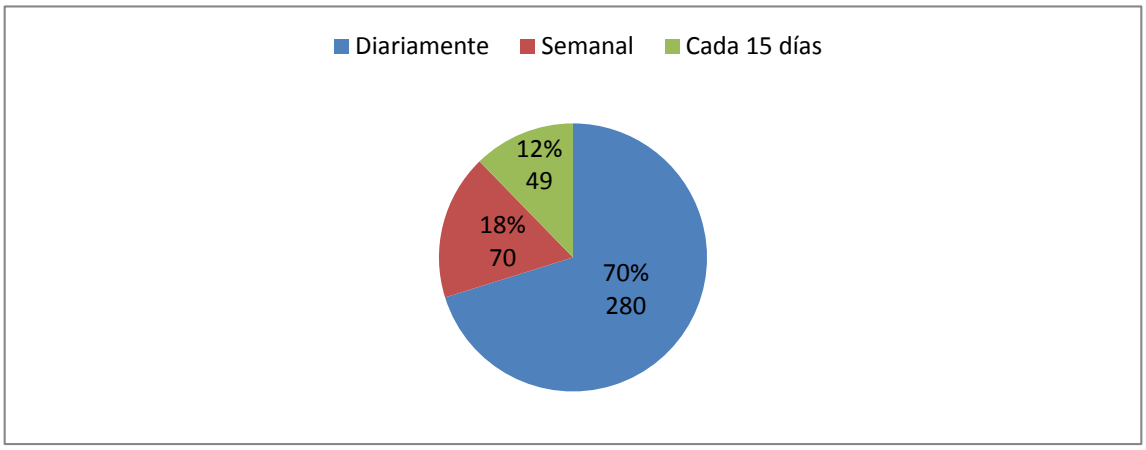
Análisis: La gráfica indica que el 83% de los encuestados dicen que si fuera necesario las clases personalizadas porque aprenderían más y el 17% dice que no habría tiempo para esas clases porque no todos tuvieran el dinero suficiente para pagar aquellas clases.

4.1.1.9. ¿Con qué frecuencia le gustaría recibir clases en el conservatorio?

Tabla 9: Frecuencia de Clases

INDICADORES	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Diariamente	280	70%
Semanal	70	18%
Cada 15 días	49	12%
TOTALES	399	100%

Gráfico 9: Frecuencia de Clases



Fuente: Encuesta realizada
Elaborado: La autora

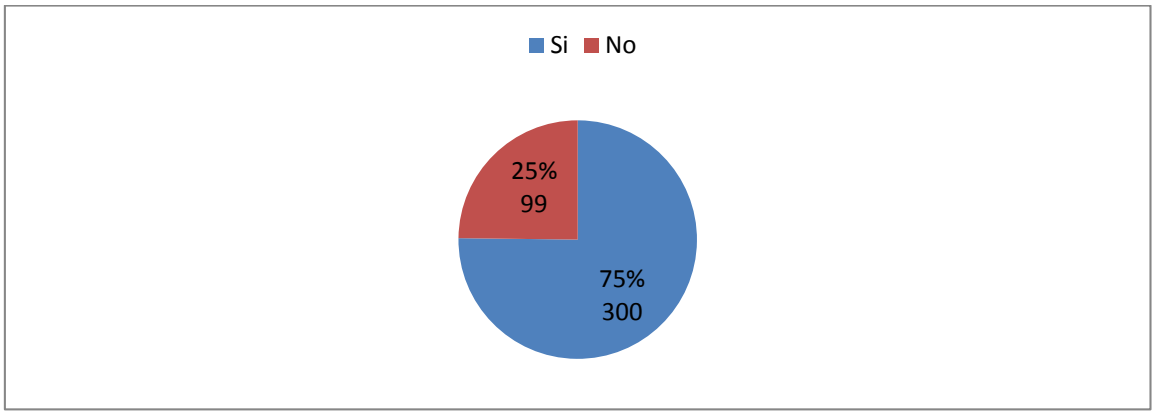
Análisis: El 70% de los encuestados afirma que el conservatorio de música cristiana debe impartir las clases diariamente porque así no perderían el gusto de asistir al conservatorio, mientras que el 18 % dice que debería ser de forma semanal, y el 12% considera que cada 15 días se deban impartir las clases porque muchas personas vendrán de diferentes ciudades siempre y cuando se corra la voz entre compañeros.

4.1.1.10. ¿Estaría de acuerdo en que se vendieran instrumentos musicales dentro del conservatorio?

Tabla 10: Venta de Instrumentos

INDICADORES	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Si	300	75%
No	99	25%
TOTALES	399	100%

Gráfico 10: Venta de Instrumentos



Fuente: Encuesta realizada
Elaborado: La autora

Análisis: El 75% de las personas encuestadas opina que sí se deberían vender instrumentos dentro del conservatorio ya que saldrían más económicos y todos tendrían la posibilidad de adquirirlos, mientras que el 25 % opina que no se deberían vender aquellos instrumentos porque muchos piensan que eso es algo lucrativo y no harían algo que sea beneficioso para el conservatorio.

4.1.2. Estudio de la Oferta

Para comprobar la oferta del conservatorio de música cristiana, se efectuó una encuesta a las tiendas donde ofertan los instrumentos musicales, de la cual como resultado salió que se venden 25 instrumentos mensuales y en el año representa 310 ventas.

Cuadro 1. Proyección de la Oferta Actual

Años	**X**	**Y**	**Xy**	**X^2**
2012	1	281	281	1
2013	2	295	590	4
2014	3	310	930	9
Total	6	886	1801	14

Fuente: Encuesta realizada

Elaborado: La autora

Cuadro 2. Proyección de la Oferta Futura

Años	X	Y
2015	4	840
2016	5	1.046
2017	6	1.252
2018	7	1.459
2019	8	1.665

Fuente: Encuesta realizada

Elaborado: La autora

Fórmulas para la proyección de la oferta futura

1. $\sum y = na + b \sum x$
2. $\sum xy = a \sum x + b \sum x^2$

886 = 3 a + 6b (-2)

1.801 = 6a + 14b

886 = 3 a + 6b (-2)

1.801 = 6a + 14b

1.772 = 6a + 12b
1.801 = 6a + 14b
- 29 = / 2b

12.044 = 42a – 84b
10.806 = 36a – 84b
1.238 = 6a /

a. 29
a 2
a 14.5%

y = mx+b
y = 14.5+206.33(4) = 840
y = 14.5 +206.33(5) = 1.046
y = 14.5 +206.33(6) = 1.252
y = 14.5 +206.33(7) = 1.459
y = 14.5 +206.33 (8) = 1.665

b = 1.238
6
b= 206,33

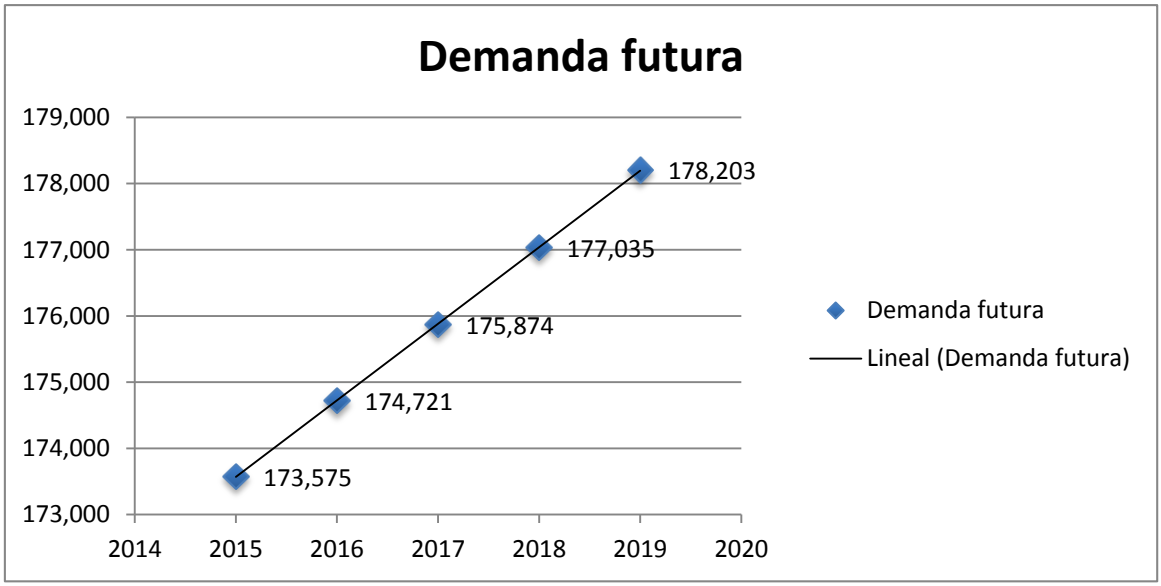
4.1.2.1. Análisis de la Demanda Futura

La proyección de la demanda se la realizó tomando en cuenta la tasa de crecimiento poblacional del año 2010 proporcionada por el INEC la misma que es el 3.2%

Cuadro 3. Proyección de la demanda años 2015-2019

Años	Demanda futura
2015	173.575
2016	174.721
2017	175.874
2018	177.035
2019	178.203

Fuente: Encuesta realizada
Elaborado: La autora



4.1.2.2. Análisis de la Demanda Insatisfecha

Luego de haber determinado la oferta y la demanda futura se procede al cálculo de la demanda insatisfecha, restando la oferta y la demanda de los próximos cinco años.

Cuadro 4. Demanda insatisfecha

Años	Oferta	Demanda	Demanda insatisfecha
2015	840	173.575	- 172.735
2016	1.046	174.721	- 173.675
2017	1.252	175.874	- 174.622
2018	1.459	177.035	- 175.576
2019	1.665	178.203	- 176.538

Fuente: Encuesta realizada

Elaborado: La autora

4.2. Estudio Técnico.

Este estudio permite conocer la localización física y la estructura organizacional del conservatorio de Música Cristiana.

4.2.1. Localización

4.2.1.1. Macro Localización

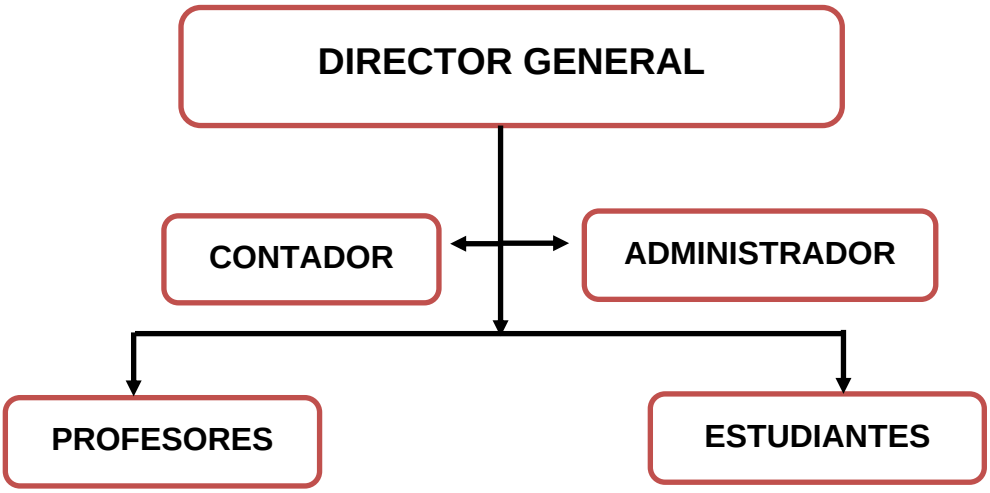
Esta empresa estará ubicada en el Cantón Quevedo, Provincia de los Ríos, República del Ecuador.

4.2.1.2. Micro Localización.

La empresa estará ubicada en el Centro de la Ciudad del Cantón Quevedo en la Av. June Guzmán calle Décima Cuarta a lado de Gaby Store.

4.2.1.3. Estructura Organizacional.

Organigrama del Área Administrativa.



4.3. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO.

4.3.1. Inversión Inicial

Para la realización del Estudio Económico de la empresa es de $ 85.000.00

Cuadro 5. Inversión inicial del proyecto.

DETALLE	PRESUPUESTO ($)
ACTIVOS FIJOS	
Muebles y Enseres	385,00
Equipos de Oficina	1530,00
Adecuación de Local	800,00
Materiales de Oficina	878,41
Suministros de Oficina	397,70
Costos de Constitución	690,00
Total de Activos Fijos	**4681,11**
Equipos	**68600,00**
CAPITAL DE OPERACIÓN	
Gastos Administrativos	**7301,27**
Sueldos y Salarios	3953,27
Servicios Básicos	2748,00
Arriendo de Local	600,00
Gastos de Venta	**370,00**
Publicidad	170,00
Otros Gastos	200,00
Total de Capital Operacional	**7671,27**
Sub Total	**80952,38**
Imprevistos el 5%	4047,62
TOTAL DE INVERSIÓN	**85000,00**

4.3.2. Fuentes de Financiamiento

Para establecer el financiamiento de la inversión es importante indicar que será financiado por el 9% de Capital propio mientras que el 91% será financiado por el Banco Nacional de Fomento (BNF) es decir que $ 77,000.00 serán financiados por el banco con una tasa de interés del 11% de interés anual a cuatro años Plazo.

Cuadro 6. Financiamiento del proyecto

Inversión	Monto Absoluto ($)	Relativo
Capital Propio	8.000,00	9%
Financiamiento (BNF)	77.000,00	91%
Total	**85.000,00**	**100%**

Cuadro 7. Tabla de Amortización.

Monto	$ 77000,00
Periodos	12
Tasa de Interés	11%
Cuota	$ 11860,10

	Saldo Inicial ($)	Cuotas ($)	Interés ($)	Capital($)	Saldo Inicial ($)
1	77000,00	11860,10	8470,00	3390,10	73609,90
2	73609,90	11860,10	8097,09	3763,01	69846,89
3	69846,89	11860,10	7683,16	4176,94	65669,94
4	65669,94	11860,10	7223,69	4636,41	61033,54
5	61033,54	11860,10	6713,69	5146,41	55887,12
6	55887,12	11860,10	6147,58	5712,52	50174,61
7	50174,61	11860,10	5519,21	6340,89	43833,71
8	43833,71	11860,10	4821,71	7038,39	36795,32
9	36795,32	11860,10	4047,49	7812,62	28982,70
10	28982,70	11860,10	3188,10	8672,00	20310,70
11	20310,70	11860,10	2234,18	9625,92	10684,78
12	10684,78	11860,10	1175,33	10684,78	0,00

4.3.3. Detalle de los Activos Fijos

Se considera activos fijos, Muebles y Enseres, Equipos, Equipos de Oficina, entre otros ya que serán de utilidad para el desarrollo de la empresa.

Cuadro 8. Muebles y Enseres del proyecto.

Detalle	Cantidad	V. Unitario ($)	Total ($)
Escritorio	3	75,00	225,00
Sillas Giratorias	3	35,00	105,00
Dispensador de Agua	1	30,00	30,00
Teléfono	1	25,00	25,00
Total			**385,00**

Cuadro 9. Equipos de Oficina del proyecto

Detalle	Cantidad	V. Unitario ($)	Total ($)
Computadoras	1	950,00	950,00
Impresoras	2	250,00	500,00
Sumadoras	1	30,00	90,00
Archivadores	5	10,00	50,00
Total			**1530,00**

Cuadro 10. Costos de Constitución del proyecto

Costos de Constitución	Valor ($)
Permiso del Cuerpo de Bomberos	30,00
Legalización del RUC	25,00
Cargo de Notaria	235,00
Impuestos y Consultorías (Costos de Planeación)	400,00
Total	**690,00**

4.3.4. Equipos

En los siguientes cuadros se detallan los equipos que se utilizara para el conservatorio de Música.

Cuadro 11. Equipos

Detalle	Cantidad	V. Unitario ($)	Total ($)
Guitarra Clásica	15	80,00	1200,00
Guitarra Eléctrica	15	210,00	3150,00
Piano	12	800,00	9600,00
Violín	8	1200,00	9600,00
Batería	8	1500,00	12000,00
Bajo Eléctrico	6	550,00	3300,00
Maracas	19	35,00	665,00
Trompeta	12	300,00	3600,00
Acordeón	16	280,00	4480,00
Zapsofon	10	980,00	9800,00
Lira	15	747,00	11205,00
Total			**68600,00**

4.3.5. Detalle del Capital Operacional

En el siguiente cuadro se detalla los rubros del capital operacional iniciando con los sueldos y beneficios que la empresa otorgará a sus trabajadores por la prestación de sus servicios. Con un valor de $ 3953.27 Mensualmente que multiplicado por el año es de $ 47439.19

Cuadro 12. Sueldos y Beneficios del proyecto

Detalle	#	S. Básico	Sueldo Mensual	Decimo Tercero	Decimo Cuarto	Fondos de Reserva	Vacaciones	Aporte al IESS	Total Mensual	Total Anual
Director	1		500,00	41,67	41,67	41,67	20,83	46,75	692,58	8311,00
Profesores	5	400,00	2000,00	166,67	166,67	166,67	83,33	187,00	2770,33	33244,00
Recepcionista	1		354,00	29,50	29,50	29,50	14,75	33,10	490,35	5884,19
Total	**8**		**2854,00**	**237,83**	**237,83**	**237,83**	**118,92**	**266,85**	**3953,27**	**47439,19**

Cuadro 13. Suministros de Oficina del proyecto

Detalle	Cantidad	V. Unitario ($)	Costo Mensual ($)	Cantidad Anual	Costo Anual ($)
Ambientales	3	3,75	11,25	6	67,50
Desinfectantes	3	3,00	9,00	8	72,00
Escobas	5	2,20	11,00	5	55,00
Tachos de Basura	3	5,50	16,50	3	49,50
Fundas de Basura	2	1,50	3,00	25	75,00
Franelas	5	2,25	11,25	7	78,75
Total	**21**	**18,20**	**62,00**	**54**	**397,75**

Cuadro 14. Materiales de Oficina del proyecto

Detalle	Cantidad	V. Unitario ($)	Costo Mensual ($)	Costo Anual ($)
Resma de Hojas A4	1	3,53	3,53	42,24
Lapiceros	6	0,27	1,62	19,44
Tinta Recargable	3	7,57	22,71	272,52
Grapadoras	2	3,99	7,98	95,76
Corrector liquido	2	1,15	2,30	27,60
Factureros	5	6,00	30,00	360,00
Caja de Grapas	3	1,69	5,07	60,84
Total	**22**	**24,2**	**73,21**	**878,40**

Cuadro 15. Servicios Básicos del proyecto

Detalle	Costo Mensual ($)	Costo Anual ($)
Luz	180,00	2160,00
Agua	4,00	48,00
Teléfono	25,00	300,00
Internet	20,00	240,00
Total	**233,00**	**2748,00**

Cuadro 16. Publicidad

Detalle	Cantidad	V. Unitario ($)	Total ($)
Vallas Publicitarias	4	30,00	120,00
Folletos Volantes	2500	0,02	50,00
Total		**30,02**	**170,00**

Cuadro 17. Gastos Administrativos del proyecto.

Detalle	Año 2015
Sueldos y Salarios	47439,19
Servicios Básicos	2748,00
Suministros de Oficina	397,70
Materiales de Oficina	878,41
Total	**51463,30**

4.3.6. Gastos de Venta

Cuadro 18. Gastos de Venta del proyecto

Detalle	Año 2015 ($)
Gastos de Publicidad	170,00
Otros Egresos	200,00
Total	**370,00**

4.3.7. Depreciación

En la depreciación se incluye todos aquellos bienes muebles e inmuebles que se utilizarán para la creación de la empresa, como maquinarias que tienen un tiempo de vida útil del 15 años mientras que las herramientas a 5 años y muebles de oficina a 3 años.

Cuadro 19. Depreciación del proyecto

Detalle	Costo de Adquisición	Tiempo de Vida en Años	Depreciación en %	Depreciación Anual ($)	Depreciación Mensual ($)
Guitarra Clásica	80,00	15	15%	5,33	0,44
Guitarra Eléctrica	250,00	15	15%	16,67	1,39
Piano	800,00	15	15%	53,33	4,44
Violín	1200,00	15	15%	80,00	6,67
Batería	1500,00	15	15%	100,00	8,33
Bajo Eléctrico	550,00	15	15%	36,67	3,06
Maracas	35,00	15	15%	2,33	0,19
Trompeta	300,00	15	15%	20,00	1,67
Acordeón	280,00	15	15%	18,67	1,56
Saxofón	980,00	15	15%	65,33	5,44
Lira	750,00	15	15%	50,00	4,17
Total				**448,33**	**37,36**

Cuadro 20. Depreciación del proyecto

Detalle	Costo de Adquisición ($)	Tiempo de Vida en Años	Depreciación en %	Depreciación Anual ($)	Depreciación Mensual ($)
Computadoras	950,00	3	33%	316,67	26,39
Impresoras	250,00	3	33%	83,33	6,94
Sumadoras	30,00	3	33%	10,00	0,83
Archivadores	10,00	3	33%	3,33	0,28
Escritorio	75,00	3	33%	25,00	2,08
Sillas Giratorias	35,00	3	33%	11,67	0,97
Dispensador de Agua	30,00	3	33%	10,00	0,83
Teléfono	25,00	3	33%	8,33	0,69
Total				**468,33**	**39,03**

Depreciación	**913,80**

Cuadro 21. Proyección de egresos.

Descripción	Años			
	2015	**2016**	**2017**	**2018**
Gastos fijos	**($)**	**($)**	**($)**	**($)**
Publicidad	170,00	178,50	187,43	196,80
Sueldos	47439,19	49811,15	52301,71	54916,80
Depreciación	913,80	913,80	913,80	913,80
Servicios básicos	2748,00	2885,40	3029,67	3181,15
Suministros de oficina	397,70	417,58	438,46	460,38
Amortización	11860,10	12453,11	13075,75	13729,55
Total de gastos fijos	**63528,79**	**66659,54**	**69946,82**	**73398,48**
Gatos Variables				
Arriendo de Local	600,00	600,00	600,00	600,00
Total de Gastos Variables	**600,00**	600,00	600,00	600,00
EGRESOS	**64128,79**	**67259,54**	**70546,82**	**73998,48**

Cuadro 22. Estado de pérdidas y ganancias

Descripción	Años			
	2015	**2016**	**2017**	**2018**
Ingresos **($)**	129000,00	135450,00	142222,50	149333,63
Egresos **($)**	64128,79	67259,54	70546,82	73998,43
Utilidad Bruta ($)	**64871,21**	**68190,46**	**71675,68**	**75335,20**
Utilidad participación Emp. 15% **($)**	9730,68	10228,57	10751,35	11300,28
Utilidad antes de impuestos ($)	**55140,53**	**57961,89**	**60924,33**	**64034,92**
Impuestos a la Renta 25% **($)**	13785,13	14490,47	15231,08	16008,73
Utilidad Neta ($)	**41355,40**	**43471,42**	**45693,25**	**48026,19**

Cuadro 23. Flujo de Caja

Detalle	AÑOS					Total
	Año 0	1	2	3	4	
Ingresos		129.000,00	135.450,00	142.222,50	149.333,63	556.006,13
Gastos de venta		370,00	388,50	407,93	428,34	1.594,77
Depreciación		**913,80**	**913,80**	**913,80**	913,80	3.655,20
Total de Egresos		**64.128,79**	**67.259,54**	**70.546,82**	**73.998,48**	275.933,63
Utilidad antes de Impuesto		**51140,53**	**57961,89**	**60924,33**	**64034,92**	234.061,67
Participación de trabajadores		7671,08	8694,28	9138,65	9605,24	35.109,25
Impuesto a la renta		12785,13	14490,47	15231,08	16008,73	58.515,42
Flujo después de Impuestos		**30684,32**	**34777,13**	**36554,60**	**38420,95**	140.437,00
Inversión Inicial						
Muebles y Enseres						
Equipos de Oficina						
Adecuación del local						
Costos de Constitución						
Sueldos y Salarios						
Servicios Básicos						
Arriendo de Local						
Suministros de oficina						
Materiales de oficina						
Publicidad						
Otros Gastos						
Imprevistos 5%						
Depreciación (+)		**913,80**	**913,80**	**913,80**	**913,80**	3.655,20
Flujo de Caja Neto		31.598,12	35.690,93	37.468,40	39.334,75	144.092,20
Flujo de Caja Acumulado		31.598,12	67.289,05	104.757,45	144.092,20	

Cuadro 24. Flujo de Caja proyectado.

Detalle	AÑOS				
	0	1	2	3	4
Flujo de Caja Neto	-85.000,00	31.598,12	35.690,93	37.468,40	39.334,75
Flujo de Caja Acumulado	85.000,00	53.401,88	67289,05	104757,45	144092,2

4.3.8. Indicadores de Rentabilidad

Cuadro 25. Indicadores de rentabilidad del conservatorio de música.

Porcentaje	11%	
Tasa Interna de Retorno	TIR	24%
Valor Actual Neto	VAN	25.741,92

Cuadro 26. Relación Beneficio o Costo de la empresa.

		1	2	3	4
BENEFICIOS	YB	129000,00	135450,00	142222,50	149333,63
	$(1+i)^n$	1,11	1,23	1,37	1,52
		116216,22	109934,26	103991,87	98370,69
		428513,03			
COSTOS	C	64871,21	68190,46	71675,68	75335,20
	(1+i)1	1,11	1,23	1,37	1,52
		58442,53	55344,91	52408,64	49625,63
		215821,71			
R B/C		**1,99**			

4.2. Discusión

De acuerdo al estudio de mercado, las encuestas determinaron que en el cantón Quevedo la creación de un conservatorio de Música Cristiana si tendrá la acogida necesaria ya que actualmente no existe ninguno, con lo que concuerda (Flores, 2012) que indica que el estudio de mercado es un proceso en el cual es importante determinar el tipo de clientes a atender, ya que en este tipo de estudio se requiere de análisis complejos, porque de su resultado depende el desarrollo de los demás capítulos de la formulación, es decir, ni el estudio técnico ni el estudio económico financiero, se realizarán a menos que éste muestre una demanda real o la posibilidad de venta del bien o servicio.

El Valor Actual Neto es de $ 25.741.92 positivo, desde el punto de vista del autor (Blanco, 2011) quien considera que el valor actual neto consiste en establecer una equivalencia entre el desembolso inicial y los flujos futuros generados por la inversión; cuyo VAN sea superior al resto, por cuanto supone un incremento superior a los desembolsos inicial.

La Tasa Interna de Retorno es de 24%, por lo tanto el proyecto es factible, lo que concuerda con (Cordova, 2010) que el TIR es la tasa de interés que se define como el factor de descuento que iguala el desembolso inicial con la suma de los flujos descontados con la inversión.

La Relación Beneficio Costo para el primer año es de $ 1,99 por cada dólar invertido; retorna noventa y nueve centavos con lo que concuerda según (Cordova, 2010) **l**a relación Beneficio Costo es el cociente de dividir el valor actualizado de los beneficios del proyecto, es decir de los ingresos, entre el valor actualizado de los egresos a una tasa de actualización. Lo cual indica que el proyecto es viable y por lo tanto se puede realizar la inversión propuesta.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

- El estudio de mercado realizado para la creación de la empresa indica que existe una demanda insatisfecha, ya que en el Cantón Quevedo no existe un conservatorio de música cristiana, por tal razón el 73% de las personas encuestadas consideran que sí están de acuerdo con la creación de un conservatorio que cumpla con las necesidades y expectativas de los futuros estudiantes.

- Mediante el estudio técnico se definió la localización física, en el cual se llegó a establecer que la empresa va a estar ubicada en el centro de la ciudad , Además la empresa contará con las respectivas adecuaciones y de esta manera brindar un buen servicio a quienes visiten el conservatorio de música cristiana.

- El estudio financiero indicó la factibilidad que tiene la creación del conservatorio de música cristiana, conociendo así los valores de la inversión con una tasa de interés del 11% en los primeros cuatro años, además con una TIR del 24% y un VAN de 25.741,92 y esto indica que la empresa es rentable.

5.2. Recomendaciones

- Crear un conservatorio de música cristiana en el cantón Quevedo, razón por la cual se comprobó su factibilidad a través del estudio de mercado, estudio técnico y económico - Financiero. Se debe emplear estrategias en base al precio, la publicidad y en cuanto a la calidad del servicio que obtendrán al momento de impartir las clases. Es importante que la empresa cuente con personal altamente calificado para cumplir con las expectativas y exigencias del mercado potencial.

- Ejecutar una infraestructura que cuente con las divisiones adecuadas según el cargo, para de esta manera poder brindar a los clientes la comodidad necesaria y una buena atención. Además se debe evaluar la vida útil del proyecto, considerando el comportamiento del mercado y las variables que lo benefician directamente como precios, costos, demanda y oferta.

- Es importante poner en práctica este proyecto, porque dándonos cuenta esta empresa es muy rentable para nuestra sociedad en la cual obtendríamos muy buenos ingresos.

CAPÍTULO VI
BIBLIOGRAFIA

Citas Bibliográficas

Baca. (2011). Formulacion y Evaluacion de Proyectos. Mexico: McGraw Hill.

Blanco. (2010). Formulacion y Evaluacion de Proyecto. Caracas: Caracas.

Blanco. (2011). Formulacion y Evaluacion de Proyecto. Caracas: Caracas.

Bustamante. (2010). Valor Presente Neto.

Cordova. (2010). Formulacion y Evaluacion de Proyectos. Bogota: Bogota.

Diaz, D. C. (2009). Distribucion Comercial (Segunda Edicion). Mexico: Mc Graw HIill.

Fernandez. (2010). Estudio Tecnico.

Flores. (2012). Estudio de Factibilidad. Mexico: Mexico.

Hernandez, H. (2010). Formulacion y Evalucion de proyectos de Inversion (Cuarta Edision). Mexico: Thomson Learning.

Ilpes. (2011). Presentacion de Proyectos. Colombia: Bogota.

Ilpes, J. (2009). Guia de Preparcion de Proyectos. Mexico: Mc Graw Hill.

Merino, J. (2010). Administracion de la pequeña y medina empresa. Mexico: Mc, Graw Hill.

Murcia. (2009). Tamaño del Proyecto.

Murcia, J. (2009). Proyectos Formulacion y cricterios de evalucion. (L. J. Buitrago, Ed.) Colombia: Colombia.

Nassir, S. (2011). Proyectos de Inversion Formulacion y evalucion 2ª Edicion. (I. Fernandez, Ed.) Santiago de Chile: Santiago de Chile.

Ortega, A. (2010). Proyecto de Inversion. Mexico: Continental.

Sarmiento, R. (2011). Contabilidad General (Septima Edicion). Mexico: Mexico.

Tarrágo. (2012). Fundamentos de Economia de la empresa. Mexico: McGraw Hill.

Tarrago, J. (2010). Fundamentos de economía de la empresa. México: Mx Graw Hill.

Terranova, C. (2010). Economia, Administracion y mercadeo. Mexico: Mc Graw Hill.

Vaca, G. (2010). Evaluacion de Proyectos Sexta Edicion. Mexico: McGraeHill Mexico.

Varela, V. (2011). Formulacion y Evaluacion de Proyectos, Estudio de Mercado. Estados Financieros (Quinta Ed). Mexico: Mexico.

Vizcarra. (2010). Localización del proyecto.

Zapata, S. (2010). Contabilidad de Costos. Colombia: Mc Graw Hill.

Linkografía

www.quevedo.gob.ec./sitearcivos/ordepatentes.pdf.

www.sri.goc.ec

www.iess.goc.ec

CAPÍTULO VII

ANEXOS

Anexo 1. ENCUESTA REALIZADA A LOS HABITANTES DE LA CIUDAD DE QUEVEDO.

UNIVERSIDAD TECNICA ESTATAL DE QUEVEDO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE GESTION EMPRESARIAL

1. ¿Le gustaría que existiera un conservatorio de música cristiana en el cantón Quevedo?

Si ☐ No ☐

2. ¿Qué instrumentos le gustaría aprender a entonar dentro del conservatorio de música?

Guitarra clásica ☐
Guitarra eléctrica ☐
Piano ☐
Violín ☐
Batería ☐
Bajo eléctrico ☐

3. ¿En qué horario le gustaría asistir al conservatorio de música?

Diurno ☐
Vespertino ☐
Nocturno ☐

4. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por las inscripciones de un conservatorio de música?

50-60 ☐
70-80 ☐
90-100 ☐

5. ¿En qué lugar del cantón Quevedo le gustaría que este ubicado el conservatorio?

Centro de la ciudad ☐
Fuera de la ciudad ☐

6. ¿Cuál de etas elecciones considera usted que son importantes para el desarrollo del conservatorio de música?

Aulas cómodas ☐
Instrumentos de calidad ☐
Profesores especializados ☐

7. Al culminar sus estudios de música ¿En qué área quisiera especializarse?

Concertista (solista-intérprete) ☐
Catedrático (maestro-profesor) ☐
Director musical (directivo-guía) ☐

8. A más de la enseñanza dentro del conservatorio ¿Le gustaría recibir clases personalizadas para reforzamiento musical?

Si ☐ No ☐

9. ¿Con qué frecuencia le gustaría recibir clases en el conservatorio?

Diariamente ☐
Semanal ☐
Cada 15 días ☐

10. ¿Estaría de acuerdo que se vendieran instrumentos musicales dentro del conservatorio?

Si ☐ No ☐