



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y
AUDITORIA**

TRABAJO DE GRADO

TEMA

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA DE ASESORÍA CONTABLE - FINANCIERA, TRIBUTARIA Y
DE COSTEO EN LA PARROQUIA DE SAN ANTONIO DE IBARRA”**

PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA
EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA CPA

AUTORA: VILLARRUEL ROSERO DIANA GABRIELA

DIRECTOR: ECON. LUIS CERVANTES

Ibarra, Marzo 2012

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio tiene como objetivo principal analizar la factibilidad de instalar en la parroquia de San Antonio una empresa que preste el servicio de asesoría contable-financiera, tributaria y de costeo; se ha realizado inicialmente un diagnóstico del entorno de la parroquia, el que permite se conozca todos los aspectos geográficos, poblacionales y socio-económicos de esta parte de la ciudad donde el desarrollo económico se deriva de las actividades de artesanía que se produce aquí. Las bases teóricas de este estudio se basan en una investigación de fuentes bibliográficas y de internet que sustentan la estructura y desarrollo del proyecto, analizando la parte contable, mercadológica, técnica y financiera. El estudio de mercado está fundamentado en la información que se recopiló mediante la aplicación de encuestas a los propietarios y empleados de los negocios en los lugares más representativos de la parroquia, información que permitió analizar la demanda, oferta, precios y formas de comercialización de los servicios que se pretende brindar; de igual manera la información recopilada permitió conocer que si existe una demanda insatisfecha a la cual con técnicas adecuadas de introducción al mercado se puede lograr satisfacer en su totalidad. En el estudio se analiza también la parte técnica e ingeniería que el proyecto requiere, determinando el mejor lugar para la ubicación de nuestro negocio, de igual manera se establece el presupuesto de inversión que requiere la infraestructura y equipos para el desarrollo del trabajo. La inversión inicial que el proyecto requiere es de 6827.33 USD; dato principal para realizar el análisis y evaluación financiera que permita identificar si la instalación de la empresa es viable o no. Dentro de este estudio se ha podido visualizar tanto en los estados proforma como en el flujo de caja que cumpliendo las expectativas de prestación del servicio el proyecto resulta viable, pudiendo recuperar la inversión en un lapo de 4 años pero teniendo un rendimiento anual de 0.15 a 0.35 USD por cada dólar de ingreso he invertido. Es un proyecto que permite tener un beneficio no solamente como una rentabilidad económica si no que permitirá al equipo de trabajo tener un crecimiento profesional. Se busca desarrollar las actividades cumpliendo un esquema organizacional y funcional por lo que se ha establecido un organigrama y las funciones que cada cargo debe cumplir; siempre procurando mantener valores personales y organizacionales ya que el servicio que se pretende brindar requiere de mucha ética.

EXECUTIVE SUMMARY

His study's main objective is to analyze the feasibility of installing in the parish of San Antonio a company providing the service accounting and financial advisory, tax and costing, has made an initial diagnosis of the parish environment, which allows be aware of all the geographical, demographic and socio-economic impact of this part of town where economic development is derived from the activities of crafts produced here. The theoretical basis of this study are based on research literature and Internet sources that support the structure and development of the project, analyzing the book, marketers, technical and financial. The market study is based on information collected through the use of surveys to owners and employees of businesses in the most representative of the parish, which allowed information to analyze the demand, supply, pricing and selling patterns of aims to provide services, just as the information gathered allowed to know that if there is an unmet demand for which appropriate techniques to market can be achieved to satisfy in full. The study also analyzes the technical and engineering required for the project, determining the best place for the location of our business, just as it establishes the budget for infrastructure investment and equipment required for the development work. The initial investment required for the project is 6827.33 USD; primary data for analysis and financial evaluation to identify whether the installation of the company is viable or not. Within this study was able to visualize both the pro forma statements as cash flow to meet the expectations of the service the project is viable and can recover the investment in a 4 year old bash but having an annual yield of 0.15 to 0.35 USD for every dollar I invested income. This project allows for a benefit not only as an economic return if it will allow the team to have a professional growth. It seeks to develop activities to meet organizational and functional scheme so that an organization has been established and the functions that each position must meet, always trying to keep personal and organizational values as the service is intended to provide much needed ethics.

AUTORIA

Yo, Diana Gabriela Villarruel Rosero, portadora de la cedula No.-1003155114 declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA CONTABLE - FINANCIERA, TRIBUTARIA Y DE COSTEO EN LA PARROQUIA DE SAN ANTONIO DE IBARRA”** es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún trabajo de grado, ni calificación profesional; y que he realizado la investigación pertinente de lo descrito además de las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

Diana Gabriela Villarruel Rosero

100315511- 4

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la Egresada de la carrera de Contabilidad y Auditoría: Diana Gabriela Villarruel Rosero para optar por el Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA. cuyo tema es **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA CONTABLE - FINANCIERA, TRIBUTARIA Y DE COSTEO EN LA PARROQUIA DE SAN ANTONIO DE IBARRA”**.

Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra a los.....días del mes de Diciembre del 2011.

ECON. LUIS CERVANTES

DIRECTOR

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A
FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, DIANA GABRIELA VILLARRUEL ROSERO, con cédula de identidad Nro. 1003155114, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor (es) de la obra o trabajo de grado denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA CONTABLE - FINANCIERA, TRIBUTARIA Y DE COSTEO EN LA PARROQUIA DE SAN ANTONIO DE IBARRA”** que ha sido desarrollado para optar por el título de: **INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.** en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

DIANA GABRIELA VILLARRUEL ROSERO

1003155114

Ibarra, a los , días de enero del 2012

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
BIBLIOTECA UNIVERSITARIA
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN
A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

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

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

DATOS DE CONTACTO			
CEDULA DE IDENTIDAD	1003155114		
APELLIDOS Y NOMBRES	VILLARRUEL ROSERO DIANA GABRIELA		
DIRECCIÓN	SAN ANTONIO LUIS ENRIQUEZ CEVALLOS Y SUCRE		
EMAIL	dia_ni17vr@hotmail.com		
TELÉFONO FIJO	062932961	TELÉFONO MÓVIL	094020467
DATOS DE LA OBRA			
TITULO	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA CONTABLE - FINANCIERA, TRIBUTARIA Y DE COSTEO EN LA PARROQUIA DE SAN ANTONIO DE IBARRA”		
AUTOR (ES)	VILLARRUEL ROSERO DIANA GABRIELA		
FECHA:	JULIO 2011		
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO			
PROGRAMA	<input type="checkbox"/>	PREGR	<input type="checkbox"/> POSGRADO
TITULO POR EL QUE OPTA	Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA.		
ASESOR/DIRECTOR:	Econ. Luis Cervantes		

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo DIANA GABRIELA VILLARRUEL ROSERO, con cédula de identidad Nro. 1003155114, en calidad de autor (es) y titular (es) de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 143.

3. CONSTANCIAS

El autor (es) manifiesta (n) que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es (son) el (los) titular (es) de los derechos patrimoniales, por lo que asume (n) la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá (n) en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los de diciembre del 2011

EL AUTOR:

(Firma) _____

Nombre: Diana Gabriela Villarruel Rosero

C.C: 1003155114

Facultado por resolución de Consejo Universitario _____

ACEPTACIÓN:

(Firma) _____

Nombre _____

Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

DEDICATORIA

Las páginas descritas a continuación, son dedicadas con inmenso amor a Dios y a mis Padres quienes han sido la guía principal de mi camino para llegar hasta aquí y haber podido crecer, de igual manera llevan un eterno cariño a mis hermanos y a todas aquellas personas que con alegrías y tristezas conocí en el trayecto de este andar y hoy puedo decir que son mis amigos.

Diani

AGRADECIMIENTO

Un eterno sentimiento de gratitud a Dios por permitirme que día a día me haya esforzado en el trayecto de mi carrera profesional hasta llegar a este punto.

A la Universidad Técnica del Norte y en especial a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas donde en sus aulas y conjuntamente con aquellos docentes pude adquirir todos los conocimientos que me han brindado o la oportunidad de crecer personal y profesionalmente.

Al Economista Luis Cervantes por su colaboración y dedicación en la dirección del presente Trabajo de grado.

Gracias a mis hermanos, Carito, Xavi y Criss quienes día a día me supieron brindar las fuerzas necesarias para culminar con éxito este trabajo.

Por último a todos aquellos que directa o indirectamente han estado ahí, brindándome una amistad sincera.

Diana Villarruel

PRESENTACIÓN

El presente proyecto de investigación desarrolla un Estudio de Factibilidad para la creación de una empresa de asesoría contable-financiera, tributaria y de costeo en la parroquia de San Antonio de Ibarra.

La realización de este proyecto se fundamenta en que localmente no existe un lugar que brinde este tipo de asesoría, por lo que ciertos negocios solicitan información en centros de cómputos o personas sin conocimientos profundos. Lo que se pretende con el estudio es ayudar a solucionar problemas brindando asesoría de manera personal y asistida.

En primera instancia se realizó un Diagnóstico de la situación actual del entorno en la parroquia de San Antonio utilizando el método de la observación, se analizó también objetivamente la parroquia identificando aspectos históricos, geográficos, socio-demográficos y económicos pudiendo así obtener los aliados, oponentes, amenazas y oportunidades posibles del proyecto.

Se obtuvo las bases teóricas y científicas las cuales están orientadas a lograr una investigación documental y bibliográfica acerca de los fundamentos para el desarrollo de cada fase del proyecto es decir aspectos referentes al estudio de mercado, estudio técnico, estudio financiero y la parte organizacional de la empresa, desarrollándose así un Marco Teórico que permita conocer de mejor manera el objeto de estudio; cuyos conceptos serán tomados de libros especializados, revistas, manuales, internet y otros. La información será recopilada, analizada y clasificada en fichas bibliográficas y nemotécnicas para sustento y base de esta investigación.

El estudio de mercado se desarrolló a través de una investigación de campo identificándose el universo y muestra a indagarse; obteniendo la información mediante el uso de una serie de instrumentos como el cuestionario y técnicas como la encuesta, las cuales se aplicaron a propietarios de los establecimientos comerciales de la parroquia y así se pudo determinar, analizar e identificar las estrategias de acuerdo a la oferta y demanda existentes, precios, y la comercialización adecuada para la penetración al mercado local.

Se realizó el estudio técnico para la identificación de la localización e ingeniería que mayor convenga a la realización del proyecto.

El análisis económico y financiero se desarrolló en primer lugar detallando las inversiones que implican la elaboración del estudio de factibilidad, de igual modo se detalla los gastos exigidos a realizarse en el proyecto, la elaboración de estados financieros proforma permitió realizar una evaluación económica que demuestra mediante indicadores la viabilidad o no de la investigación. Conjuntamente a esto se diseñó la estructura organizacional y funcional adecuada que dirija correctamente a la empresa.

Toda elaboración de proyectos tiene una repercusión ya sea positiva o negativa por eso de igual manera se analizó el nivel de repercusión que tendrá el proyecto, es decir el nivel de impactos, mediante un análisis prospectivo y técnico en las diferentes áreas o ámbitos, para lo cual se utilizó matrices por cada una de las zonas sensibles, en la cual se determinaron indicadores que muestren el nivel de impacto positivo o negativo resultante.

Finalmente el proyecto culmina con una serie de conclusiones y recomendaciones que permiten adaptar el proyecto a un futuro inmediato, mejorarlo y aprovecharlo.

INDICE DE CONTENIDO

Portada	I
Resumen Ejecutivo	li
Executive Summary	iii
Autoría	iv
Certificación	v
Cesión de derechos de autor del trabajo de grado	vi
Autorización de uso y publicación	vii
Dedicatoria	ix
Agradecimiento	x
Presentación	xi
Índice de Contenido	xiii
Índice de Cuadros	xvi
Índice de Gráficos	xviii

CAPÍTULO I

DIAGNÓSTICO	19
Antecedentes	19
Objetivos	20
Variables e Indicadores del Diagnóstico	21
Matriz de Relación diagnóstica	21
Fuentes de Información	22
Análisis de las variables diagnósticas	22
Antecedentes históricos	22
Aspectos geográficos y poblacionales	26
Aspectos socio-económicos	29
Disponibilidad de servicios	32
Determinación de aliados, Oponentes, oportunidades y Riesgos	33
Identificación de la oportunidad	35

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO	36
EMPRESA	36
Definición De Empresa	36
Clasificación de empresas	37
Tipo de organización de empresas	37
Obligaciones tributarias de las empresas	38
ANÁLISIS DE MERCADO	41
Definición de mercado	41
Mercado meta	42
Mercado potencial	42
Segmentos de mercado	42
Demanda	43
Oferta	43
Demanda insatisfecha	43
Precios	44
Competencia	44

Métodos de recolección de información	44
ANÁLISIS TÉCNICO	44
Tamaño del proyecto	45
Localización del proyecto	45
Ingeniería del proyecto	46
ANÁLISIS FINANCIERO	47
Definición de inversión	47
Tipos de financiamiento	49
Ingresos	49
Costos	49
Gastos	50
Estados financieros	50
Evaluadores financieros	50
Costo de oportunidad	51
Valor actual neto	52
Tasa interna de retorno	52
Relación costo/beneficio	53
Punto de equilibrio	53
Periodo de recuperación de la inversión	53
FUNDAMENTOS ADMINISTRATIVOS	53
Importancia de la administración	53
El proceso administrativo	54
Misión	55
Visión	56
Estructura organizacional	56
Estructura funcional	56
CAPÍTULO III	
ESTUDIO DE MERCADO	57
Presentación	57
Objetivo general	57
Objetivos específicos	57
Identificación del servicio	58
Asesoría contable-financiera	58
Asesoría tributaria	59
Asesoría en costos	60
Mercado meta	60
Mercado potencial	61
Segmentación del mercado	61
Tamaño de la muestra	62
Instrumentos de investigación	63
Antecedentes del levantamiento de la información	64
Resultados obtenidos de encuestas aplicadas	64
Identificación y proyección de la demanda	75
Identificación de la demanda	75
Proyección de la demanda	76
Identificación y proyección de la oferta	76
Identificación de la oferta	76
Proyección de la oferta	77

Análisis de la demanda vs oferta	78
Análisis de precios	80
Análisis de la competencia	82
Comercialización del servicio	83
Conclusiones del estudio de mercado	83

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TECNICO	84
Objetivo general	84
Localización del proyecto	84
Macro localización	84
Micro localización	86
Lugares elegibles	88
Ubicación de la empresa	91
Diseño de instalaciones	91
Proceso de prestación del servicio	93
Fujo grama del proceso	96
Tamaño del proyecto	98
Presupuesto técnico	99
Inversión fija y diferida del proyecto	100

CAPÍTULO V

ESTUDIO FINANCIERO	102
Inversión	102
Inversión fija y diferida	102
Inversión variable	103
Requerimiento de materiales	103
Requerimiento de personal	103
Costos indirectos y costo de prestación del servicio	104
Gastos administrativos	105
Gastos de venta	105
Capital de trabajo	106
Inversión total del proyecto	106
Financiamiento	107
Proyección de ingresos	109
Costos y gastos proyectados	110
Estados financieros presupuestados	115
Estado de situación financiera	115
Estado de resultados	115
Flujo de caja	117
Evaluación financiera	117
Cálculo costo de oportunidad	117
Punto de equilibrio	118
Valor presente neto VAN	119
Tasa interna de retorno (TIR)	120
Tiempo de recuperación de la inversión	122
Relación beneficio costo	123
Resumen de evaluación financiera	124

CAPITULO V	
ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA	125
Denominación de la empresa	126
Misión	126
Visión	126
Valores institucionales	126
Propósitos y objetivos organizacionales	127
Aspectos legales de constitución	128
Estructura orgánica de la empresa	130
Estructura funcional	130
CAPITULO VII	
IMPACTOS DEL PROYECTO	137
Análisis de impactos	137
Identificación de impactos	138
Impacto económico-social	138
Empleo	139
Calidad de vida	139
Incentivo a la productividad	139
Aceptación social	139
Desarrollo profesional	139
Impacto empresarial	140
Satisfacción de necesidades	140
Manejo de recursos	140
Control contable	141
Competitividad	141
Impacto ético-cultural	141
Servicio profesional	142
Cumplimiento de obligaciones	142
Rescate de valores	142
Desarrollo parroquia	142
Impacto general	142
CONCLUSIONES	144
RECOMENDACIONES	146
BIBLIOGRAFIA	149
LINCOGRAFIA	151
ANEXOS	152

INDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1: Matriz de relación diagnostica	21
Cuadro N° 2: Estructura política administrativa	27
Cuadro N° 3: San Antonio de Ibarra datos poblaciones por género	28
Cuadro N° 4: San Antonio de Ibarra datos poblaciones por género y edad	29
Cuadro N° 5: San Antonio de Ibarra: Ocupación por actividad económica	30
Cuadro N° 6: Tipos de negocios de la parroquia	31
Cuadro N° 7: Matriz de aliados, oponentes, oportunidades y riesgos	34
Cuadro N° 8: Tipos de negocios de la parroquia	61
Cuadro N° 9: Número de negocios en los sectores de la parroquia	63
Cuadro N° 10: Porcentaje de negocios que llevan contabilidad o registro de ingresos y egresos	65
Cuadro N° 11: conocimiento de la forma correcta de llevar contabilidad	66
Cuadro N° 12: Requerimiento de asesoría en aspectos contables o tributarios	67
Cuadro N° 13: Fuentes de asesoría contable y tributaria	68
Cuadro N° 14: Nivel de satisfacción de asesoría	69
Cuadro N° 15: Nivel de satisfacción del servicio	70
Cuadro N° 16: Tipo de asesoría a requerir	71
Cuadro N° 17: Frecuencia de requerimiento del servicio	72
Cuadro N° 18: Disponibilidad para contratar la asesoría	73
Cuadro N° 19: Gasto promedio de uso del servicio	74
Cuadro N° 20. Demanda	75
Cuadro N° 21. Proyección de la demanda	76
Cuadro N°22: Fuentes de asesoría contable y tributaria	77
Cuadro N° 23. Oferta	77
Cuadro N° 24. Proyección de la oferta	78
Cuadro N° 25: Demanda insatisfecha primer año	79
Cuadro N° 26: Capacidad de servicio	79
Cuadro N° 27: Demanda insatisfecha proyectada	80
Cuadro N° 28: Análisis precios	80
Cuadro N° 29: Matriz precio-calidad	81
Cuadro N° 30: Determinación de precios	82
Cuadro N° 31: Proyección de precios	82
Cuadro N° 32: Diseño de la matriz de localización	90
Cuadro N° 33: Matriz de priorización y ponderación	90
Cuadro N° 34: Presupuesto muebles y equipo.	99
Cuadro N° 35: Presupuesto equipo de computación e instalación	100
Cuadro N° 36: Gastos de constitución	100
Cuadro N° 37: Inversión fija	101
Cuadro N° 38: Inversión fija.	102
Cuadro N° 39: Materiales de oficina.	103
Cuadro N° 40: Gasto en personal 1er año.	104

Cuadro N° 41: Costo total de la prestación del servicio.	105
Cuadro N° 42: Gastos administrativos.	105
Cuadro N° 43: Gastos de venta.	105
Cuadro N° 44: Capital de trabajo	106
Cuadro N° 45: Inversión total	106
Cuadro N° 46: Financiamiento	107
Cuadro N° 47: Tabla de amortización	108
Cuadro N° 48: Proyección de ingresos	109
Cuadro N° 49: Proyección de materiales	111
Cuadro N° 50: Proyección de mano de obra	113
Cuadro N° 51: Proyección gastos administrativos y ventas	114
cuadro N° 52: Depreciación activos	114
Cuadro N° 53: Estado de situación financiera	116
Cuadro N° 54: Estado de resultados proyectado	117
Cuadro N° 55: Flujo neto de caja	117
Cuadro N° 56: Costo de oportunidad	115
Cuadro N° 57: Determinación del punto de equilibrio	119
Cuadro N° 58: Determinación del van	120
Cuadro N° 59: Determinación del van negativo	121
Cuadro N° 60: Periodo de recuperación de la inversión	122
Cuadro N° 61: Ingresos y egresos actualizados	123
Cuadro N° 62: Resumen indicadores	122
Cuadro N° 63: Perfil puesto: gerente propietario	131
Cuadro N° 64: Perfil puesto: asistente contable 1	133
Cuadro N° 65: Perfil puesto: asistente contable 2	133
Cuadro N° 66: Niveles de impacto	135
Cuadro N° 67: Impacto económico-social	138
Cuadro N° 68: Impacto empresarial	140
Cuadro N° 69: Impacto ético-cultural	141
Cuadro N° 70: Impacto general	142

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1: Vista de San Antonio de Ibarra	23
Gráfico N° 2: Fotografía Monseñor Leónidas Proaño	24
Gráfico N° 3: Símbolos Patrios de la Parroquia	25
Gráfico N° 4: Situación geográfica de San Antonio de Ibarra	26
Gráfico N° 5: Porcentaje de negocios que llevan contabilidad o registro de ingresos y egresos	65
Gráfico N° 6: Conocimiento de la forma correcta de llevar Contabilidad	66
Gráfico N° 7: Requerimiento de Asesoría en Aspectos Contables o Tributarios.	67
Gráfico N° 8: Fuentes de Asesoría Contable y Tributaria	68
Gráfico N° 9: Nivel de satisfacción de Asesoría	69
Gráfico N° 10: Nivel de satisfacción del servicio	70
Gráfico N° 11: Tipo de Asesoría a requerir	71
Gráfico N° 12: Frecuencia de requerimiento del servicio	72
Gráfico N° 13: Disponibilidad para contratar la Asesoría	73
Gráfico N° 14: Gasto Promedio de Uso del Servicio	74
Gráfico N° 15: Mapa de Ubicación de la ciudad de Ibarra	84
Gráfico N° 16: Imágenes de San Antonio de Ibarra	85
Gráfico N° 17: Mapa de San Antonio de Ibarra	87
Gráfico N° 18: Diseño de oficinas	92
Gráfico N° 19: Asistencia al requerimiento	93
Gráfico N° 20: Diagnóstico	94
Gráfico N° 21: Trato	94
Gráfico N° 22: Análisis de documentación	95
Gráfico N° 23: Entrega de documentación	96
Gráfico N° 24: Flujo de la prestación del servicio	97
Gráfico N° 25: Logo	126
Gráfico N° 26: Organigrama estructural	130

CAPÍTULO I

1 DIAGNÓSTICO

1.1 ANTECEDENTES

Imbabura es una provincia de la Sierra Norte de Ecuador, conocida como la "Provincia de los Lagos", cuenta con 6 cantones Otavalo, Cotacachi, Antonio Ante, Urcuquí, Pimampiro e Ibarra siendo este la capital de la provincia, el cual cuenta con parroquias urbanas y rurales; una de las parroquias rurales más conocidas es San Antonio de Ibarra.

San Antonio se caracteriza por su amor al arte y a la escultura, con una población aproximada de 17.000 habitantes se puede decir que gran parte de ellos se dedica a la producción y comercialización de artesanías en madera.

Hoy en día en nuestro país tanto el comercio ya sea de bienes o servicios se ha convertido en una manera de progresar, y la parroquia de San Antonio no es la diferencia, es un pueblo donde la principal actividad económica es el producir y vender su arte al país y al mundo.

Lamentablemente el desconocimiento de las personas sobre temas normativos de las actividades económicas hace que exista confusión al momento de contabilizar sus operaciones, declarar sus impuestos, costear sus productos y establecer de manera correcta los precios, llevar de una manera adecuada sus finanzas, etc.

El gran inconveniente se produce en el momento de estar acorde a los cambios de las leyes, normas y técnicas las personas buscan asesoría que en muchos de los casos es muy poco profesional y además se la realiza de una manera empírica, esto significa que se lo realice sin

conocimiento profundo y apropiado, por personas que no son profesionales en el área de Contabilidad y engañan o dan soluciones a un solo problema.

Por todo lo mencionado anteriormente existe la necesidad de crear un lugar que brinde la asesoría necesaria en estos asuntos a los microempresarios de la parroquia, ofreciendo un servicio de información y ayuda personalizada para resolver los problemas o dudas que tengan sobre el manejo de sus negocios.

Se busca por lo tanto desarrollar un estudio de factibilidad para la creación de esta empresa que permitirá la diferenciación y posicionamiento en el mercado de la parroquia, ofertando un servicio más personalizado y dándole al cliente la opción de poder solucionar sus problemas con las nuevas herramientas tanto informáticas como técnicas.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 OBJETIVO GENERAL

- Desarrollar el diagnóstico situacional de la Parroquia de San Antonio para establecer, mediante un análisis, los aliados, oponentes, amenazas y oportunidades del entorno.

1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- Conocer los antecedentes históricos de la parroquia de San Antonio de Ibarra.
- Determinar los aspectos geográficos y poblacionales del área de investigación.
- Analizar todos los datos socio-económicos de la parroquia y de zona de influencia.

- ◆ Establecer la disponibilidad de servicios con que cuentan los habitantes de la parroquia.

1.3 VARIABLES E INDICADORES DEL DIAGNÓSTICO

Una vez establecidos los objetivos del diagnóstico, se han identificado las siguientes variables.

1.3.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS

- ◆ Personajes de la parroquia
- ◆ Datos históricos

1.3.2 ASPECTOS GEOGRÁFICOS Y POBLACIONALES

- ◆ Información geográfica
- ◆ Información poblacional

1.3.3 ASPECTOS SOCIO-ECONOMICOS

- ◆ Información del desarrollo económico local
- ◆ Comercio en la parroquia

1.3.4 DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS

- ◆ Servicios básicos
- ◆ Tipos de servicios en la parroquia

1.4 MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

CUADRO N° 1

OBJETIVO	VARIABLES	INDICADORES	FUENTE	INSTRUMENTO
Conocer los antecedentes históricos de la parroquia de San Antonio de Ibarra.	Antecedentes históricos	Personajes de la parroquia Datos históricos	Primaria y secundaria	Investigación bibliográfica Investigación documental Internet Referencias estadísticas

OBJETIVO	VARIABLES	INDICADORES	FUENTE	INSTRUMENTO
Determinar los aspectos geográficos y poblacionales del área de investigación.	Aspectos geográficos y poblacionales	Información geográfica Información poblacional	Primaria y secundaria	Investigación bibliográfica Investigación documental Internet Referencias estadísticas
Analizar todos los datos socio-económicos de la parroquia y de zona de influencia.	Aspectos socio-económicos	Información del desarrollo económico local Comercio en la parroquia	Primaria y secundaria	Investigación bibliográfica Investigación documental Internet Referencias estadísticas
Establecer la disponibilidad de servicios con que cuentan los habitantes de la parroquia.	Disponibilidad de servicios	Servicios básicos Tipos de servicios en la parroquia.	Primaria y secundaria	Investigación bibliográfica Investigación documental Internet Referencias estadísticas

Elaborado por: La Autora

1.5 FUENTES DE INFORMACIÓN

Para la realización del presente diagnóstico sobre el entorno de San Antonio de Ibarra se tomó como base de información fuentes bibliográficas y de la página web de la Parroquia, de igual manera de revistas e información de la red en general que ayude a profundizar las variables e indicadores a analizar.

Este diagnóstico se realizó mediante la investigación bibliográfica documental a través de la recopilación de información de las fuentes mencionadas y como fuente primaria mediante la observación directa de la situación de la parroquia.

1.6 ANALISIS DE LAS VARIABLES DIAGNÓSTICAS

1.6.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS

Gráfico N° 1: Vista de San Antonio de Ibarra



Fuente: Internet
Elaborado por: La Autora

San Antonio fue creado civilmente el 24 de Marzo de 1693. Su creación la suscriben las autoridades del Corregimiento de Ibarra: el Corregidor maese de campo, Don Miguel de Aguinaga y el Secretario Don José Recalde y Aguirre. Los límites parroquiales que se acordaron en esa época y se conservan hasta el año 1935, año de la desmembración territorial, son: El cerro Imbabura, la Villa de Ibarra, Caranqui, Atuntaqui y el Valle de Santiago, con su nombre San Antonio de Caranqui; pero con el pasar del tiempo San Antonio tuvo muchas disminuciones de terreno.

Se dice que esta tierra se acerca al primer milenio de existencia, más de 4 siglos han pasado desde que dieron su nombre en honor al Santo Franciscano.

La actividad artesanal de San Antonio comenzó en 1880 con la creación del Liceo Artístico, una especie de escuela-taller que impartía conocimientos y práctica en pintura, escultura, tallado, y carpintería. En la década de 1950 aparecen figuras costumbristas diversificándose la producción para consumo de los visitantes.

Pueblo heroico cargado de historia, en cuyo suelo se libraron batallas significativas en el contexto libertario y republicano.

Fue y es cuna de militares patriotas, religiosos de fe, educadores con vocación, artistas famosos; conociéndose por este último motivo en todas partes del mundo como el “pueblo del arte”.

Uno de los primeros centro de educación fue el liceo de arte lo que ahora es el colegio “Daniel Reyes” del cual han salido grandes exponentes del arte ecuatoriano, entre los que podemos citar a los pintores Gilberto Almeida, Edgar Reascos, Oswaldo Fernando Venegas, Byron Chamorro, Jorge Perugachi, Fernando López López, Solymar López, el ceramista Byron Valencia, los escultores Carlos Rodríguez y Vicente Bolaños. Además, San Antonio de Ibarra es la cuna de famosos artistas como Daniel Reyes, Víctor y Luis Mideros, Nicolás Gómez y Carlos Ribadeneira.

Un personaje de igual manera reconocido ya a nivel nacional es Monseñor Leónidas Eduardo Proaño Villalba.

Gráfico N° 2: Fotografía Monseñor Leónidas Proaño



Fuente: Internet
Elaborado por: La Autora

San Antonio de Ibarra, Provincia de Imbabura, fue su lugar natal. Sus padres Agustín Proaño y Zoila Villalba campesinos pobres dedicados a tejer sombreros de paja, fueron quienes lo educaron en los más altos valores humanos y cristianos desde la más tierna edad. Realizó sus estudios primarios en la Escuela Fiscal “Juan Montalvo”.

A nivel eclesial su acción fue enorme. Fue uno de los más destacados representantes latinoamericanos del ala progresista de la Iglesia. Sentó las bases de una nueva concepción y acción de la Iglesia como pueblo de Dios. Como Padre Conciliar participó con aportes fundamentales para el Concilio Vaticano II.

Recibió varios doctorados honoris causa, varios premios y reconocimientos nacionales e internacionales, pero así mismo fue blanco de duras críticas y persecuciones tanto desde el Estado como desde la Jerarquía Eclesial.

Dentro de la historia de esta tierra también se identifican los símbolos patrios los cuales son:

Gráfico N° 3: Símbolos Patrios de la Parroquia

ESCUDO



La Cruz.- Simboliza la fe.

El Hombre.- La efigie del artista.

El Bloque Blanco.- Representa el material a labrar.

La Flor de Liz.- Interpreta la virtud, la belleza y la vida.

El Cerro.- Materializa la Patria chica.

El Amarillo, Azul y Rojo.- Grafica los colores de la bandera nacional.

Los Nardos.- Son prototipo de dulzura.

BANDERA



El verde.- Figura sus valles y campiñas

El Morado.- Encarna la imagen sublimizada de la pureza. (Similar al color de las capas y coronillas de los jerarcas eclesiásticos)

Fuente: Internet

Elaborado por: La Autora

Finalmente podemos destacar que San Antonio de Ibarra es declarada Patrimonio Cultural, hecho que busca recuperar la fama de principal destino de compras de artesanías en madera y además poder mostrar su arte al resto del país y del mundo.

1.6.2 ASPECTOS GEOGRAFICOS Y POBLACIONALES

1.6.2.1 Información Geográfica

San Antonio de Ibarra, es una parroquia rural perteneciente al cantón Ibarra de la provincia de Imbabura, ubicada a 5.50 Km. de la capital provincial y a 109,5 Km. de la capital ecuatoriana.

Gráfico N° 4: Situación geográfica de San Antonio de Ibarra



Fuente: Internet
Elaborado por: La Autora

La cabecera parroquial consta con las coordenadas geográficas: 0° 20' 08" de latitud norte y 78°10' 09" de longitud oeste.

- ◆ **Altura:** De acuerdo a su topografía, se encuentra entre los 2,040 msnm y 4,620 msnm (metros sobre nivel del mar).
- ◆ **Superficie:** la parroquia tiene 29,07 Km².
- ◆ **Limites:** San Antonio de Ibarra limita:

Al Norte con la parroquia de Imbaya y en parte con la parroquia de San José de Chaltura, al Oeste con la parroquia de San Francisco de Natabuela, al Sur con las parroquias de La Esperanza, San Pablo de Otavalo; y al Este con la ciudad de Ibarra.

- ◆ **Clima:** La parroquia de San Antonio de Ibarra presenta un clima frío en la parte alta del páramo que se encuentra desde los 2,800 hasta los 4,620 msnm, y templado correspondiente al centro poblado 2,040 msnm hasta los 2,800; posee una pluviosidad de 600 a 1000 mm, su temperatura promedio es de 9,8 en la parte alta y alcanza los 17°C en la parte baja.
- ◆ **Estructura Político Administrativa:** La parroquia políticamente está distribuida de la siguiente manera:

Cuadro N° 2: Estructura Política Administrativa

PARROQUIA		BARRIOS		
RURAL	SAN ANTONIO DE IBARRA	Barrio Bellavista	Barrio Occidental	La Merced de Chorlaví
		Bajo Ciudadela	Barrio Pucahuayco	Guayllabamba
		Andrea Tobar	San Agustín	Barrio La Cruz
		Ciudadela	San Miguel de Bellavista	Barrio Nuevo Hogar
		Gustavo Pareja	Barrio San Vicente	Las Orquídeas
		Ciudadela José Tobar	Barrio Santa Clara	Barrio Los Soles
		La Compañía de Jesús	Santa Marianita	Barrio Moras
			Santo Domingo de Guzmán	Barrio Norte
			Barrio Sur	Barrio San Juan de Israel
			Barrio Central	San Isidro de Tanguarín
				Vista Hermosa

Fuente: Internet

Elaborado por: La Autora

- ◆ **Vías de Acceso Y Transporte:** La accesibilidad y conectividad de la parroquia con la ciudad de Ibarra y el resto de cantones de la provincia es excelente ya que debido a su ubicación y a la accesibilidad de transporte es fácil llegar a este lugar.

1.6.2.2 Información Poblacional

Según el censo poblacional 2010 se pueden identificar que la población de San Antonio de Ibarra cuenta con el siguiente número de habitantes.

Cuadro N° 3: San Antonio De Ibarra Datos Poblaciones Por Género

SEXO	NÚMERO	PORCENTAJE
Hombres	8595	49.05%
Mujeres	8927	50.95%
TOTAL	17.522	100%

Fuente: INEC, Censo 2010
Elaborado por: La Autora

San Antonio de Ibarra en base al último Censo realizado en el país en el año 2010, cuenta con un total de 17522 habitantes, de los cuales el 49.05% son hombres y el resto es decir 50.95% son mujeres, analizando el dato de población del Censo 2001 San Antonio tenía una población de 13987 habitantes, teniendo un crecimiento promedio del 2.54% a la fecha.

Es importante conocer el dato de la población con que se va a trabajar en el proyecto, por eso se muestra a continuación la distribución de la población por grupos de edades y sexo.

Se puede observar que la población en San Antonio es joven y que el mayor grupo se concentra entre la edad de 10 a 50 años siendo de estos el segmento que tendremos que dirigirnos en el proyecto, lo cual nos muestra una buena perspectiva para la realización del estudio.

Cuadro N° 4: San Antonio De Ibarra Datos Poblaciones Por Género Y Edad

GRUPOS DE EDAD	SEXO		Total	PORCENTAJE
	Hombre	Mujer		
Menor de 1 año	131	140	271	1.55%
De 1 a 4 años	657	682	1,339	7.64%
De 5 a 9 años	889	885	1,774	10.12%
De 10 a 14 años	962	911	1,873	10.69%
De 15 a 19 años	857	845	1,702	9.71%
De 20 a 24 años	754	799	1,553	8.86%
De 25 a 29 años	671	695	1,366	7.80%
De 30 a 34 años	582	649	1,231	7.03%
De 35 a 39 años	536	595	1,131	6.45%
De 40 a 44 años	474	539	1,013	5.78%
De 45 a 49 años	415	451	866	4.94%
De 50 a 54 años	355	332	687	3.92%
De 55 a 59 años	312	346	658	3.76%
De 60 a 64 años	261	272	533	3.04%
De 65 a 69 años	232	242	474	2.71%
De 70 a 74 años	188	225	413	2.36%
De 75 a 79 años	156	133	289	1.65%
De 80 a 84 años	95	85	180	1.03%
De 85 a 89 años	45	62	107	0.61%
De 90 a 94 años	16	25	41	0.23%
De 95 a 99 años	7	12	19	0.11%
De 100 años y más	0	2	2	0.01%
Total	8595	8927	17522	100.00%

Fuente: INEC, Censo 2010
Elaborado por: La Autora

1.6.3 ASPECTOS SOCIO-ECONOMICOS

1.6.3.1 Información del desarrollo económico local

Para el desarrollo del presente trabajo es de suma importancia conocer como se encuentra la parroquia de San Antonio en el aspecto socioeconómico, ya que el objetivo del proyecto se concentra en el crecimiento económico que esta haya tenido y además que las actividades económicas que existan en el lugar serán la razón ser de nuestra empresa.

Para realizar mejor el análisis se presenta la población según la actividad económica a la que se enfoca mayormente el sector.

Cuadro N° 5: San Antonio De Ibarra: Ocupación por actividad económica

RAMA DE OCUPACIÓN	HOMBRE	MUJER	TOTAL	%
Directores y gerentes	55	34	89	1.18%
Profesionales científicos e intelectuales	224	247	471	6.26%
Técnicos y profesionales del nivel medio	90	71	161	2.14%
Personal de apoyo administrativo	261	191	452	6.01%
Trabajadores de los servicios y vendedores	496	618	1114	14.81%
Agricultores y trabajadores calificados	351	141	492	6.54%
Oficiales, operarios y artesanos	1,666	588	2254	29.97%
Operadores de instalaciones y maquinaria	325	38	363	4.83%
Ocupaciones elementales	692	500	1192	15.85%
Ocupaciones militares	17	0	17	0.23%
No declarado	335	379	714	9.49%
Trabajador nuevo	114	88	202	2.69%
TOTAL	4626	2895	7521	100.00%

Fuente: INEC, Censo Económico y de Población 2010
Elaborado por: La Autora

Como se puede observar en el cuadro anterior, el mayor número de actividades que se concentran en la parroquia de San Antonio de Ibarra son los oficiales, operarios y artesanos siendo el 29.97%, de igual manera se puede observar que gran porcentaje están catalogados como Trabajadores de los servicios y vendedores y en ocupaciones elementales; datos que son de suma importancia para el desarrollo del proyecto.

1.6.3.2 Comercio en la Parroquia

Según se puede observar en los datos que constan en el catastro de actividades económicas existentes en la parroquia dentro del Municipio de Ibarra las dos principales actividades económicas son la producción de artesanías artísticas y pintura.

Cuadro N° 6: Tipos De Negocios De La Parroquia

TIPO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Tiendas y minimarket	68	20%
Panaderías	6	2%
Muebles, artesanías y pintura	94	28%
Papelerías	7	2%
Cabinas e internet	15	4%
Ferreterías	4	1%
Restaurantes	8	2%
Otros negocios y servicios	132	40%
TOTAL	334	100%

Fuente: Municipio de Ibarra
Elaborado por: La Autora

La producción artística y artesanal constituye la primera actividad económica en la parroquia, dentro de esta se destaca la elaboración de: trabajos en madera y pinturas en las diversas expresiones; los productos que más se elaboran son los muebles y alcanza el 50%, seguido por las artesanías artísticas en un 25%, las utilitarias en un 15%. Otros trabajos artesanales lo constituyen: objetos en resinas plásticas, objetos de cerámica, orfebrería y, otros.

Son los dueños de los locales comerciales quienes buscan ofrecer el producto al consumidor final, a través de las ventas directas a quienes visitan su local, las ventas a comerciantes extranjeros, y la participación de eventos feriales nacionales e internacionales. Dentro de la parroquia existen productores, comerciantes y hasta exportadores de artesanías que buscan mostrar su arte de la mejor manera y que represente un crecimiento económico a la parroquia.

Es importante mencionar que en la parroquia existe de igual manera otros pequeños negocios dedicados a la comercialización de productos y servicios de otro tipo, sector también muy importante para el estudio. Cabe destacar que un punto a considerar es el Turismo que se busca repuntar en la Parroquia ya que al ser pueblo de arte, tiene mucho que mostrar a sus visitantes.

1.6.4 DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS

San Antonio al ser una parroquia rural muy cercana a la ciudad de Ibarra cuenta con todos los servicios básicos de agua, alcantarillado, luz, teléfono e internet; además tiene un gran número de servicios adicionales los cuales es importante conocer y son:

1.6.4.1 Educación

La educación es una herramienta poderosa para impulsar el desarrollo humano sostenible, aumentar la productividad y la competitividad de los países en el mundo moderno.

Es uno de los derechos fundamentales del ser humano y un requisito esencial para reducir la pobreza, mejorar las condiciones de vida del mundo rural y construir su seguridad alimentaria. En la parroquia los principales establecimientos educativos que cumplen esta misión son:

- Instituto tecnológico Daniel Reyes
- Colegio Víctor Mideros
- Instituto Inocencio Jácome
- Escuela José Miguel Leoro Vásquez

1.6.4.2 Seguridad

En San Antonio existe la Unidad de Policía Comunitaria y además en la localidad está asentada una estación de bomberos, los cuales siempre están alertas de cualquier inconveniente que surja en el sector.

1.6.4.3 Salud

Los servicios de salud existentes en la parroquia son un subcentro de salud que brinda atención médica con profesionales de calidad y de igual manera en el sector existen farmacias que proveen de medicinas a las necesidades de las personas.

1.6.4.4 Sectores Turísticos

El turismo de nuestra parroquia, está basado especialmente en la habilidad y destreza que tienen los artesanos san antonenses, que con sus Recursos Naturales crean maravillosos objetos en madera, piedra, cobre, escultura en cemento; acabados en diferentes aplicaciones de la pintura, policromía y que luego son expuestos al turista nacional y extranjero, San Antonio encierra una gran belleza escénica, de flora y fauna, además de sus Recursos Culturales e Históricos que se reflejan en la vocación Artístico-Artesanal de sus habitantes y en las tradiciones y costumbres que son parte de la Identidad de la parroquia.

1.7 DETERMINACIÓN DE ALIADOS, Oponentes, Oportunidades Y Riesgos

Conocer cuáles serán los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos del estudio será un instrumento de ajuste importante que brinda la ayuda al desarrollo de los cuatro tipos de estrategias relacionadas a observar los factores internos y externos claves del entorno.

Después de haber analizado todas las partes concernientes al diagnóstico se ha logrado determinar cuáles podrían ser los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que el proyecto tendría, de los cuales también se ha podido conocer si la realización es o no factible.

Cuadro N° 7: Matriz De Aliados, Oponentes, Oportunidades Y Riesgos

ALIADOS	OPONENTES
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Existe un gran número de grandes negocios dedicados a la producción y comercialización de artesanías. ◆ Los pobladores de la parroquia buscan progresar con la implementación de negocios. ◆ Conocimiento empírico de cómo manejar el registro de las actividades que se realizan. ◆ Los negocios buscan cumplir con sus obligaciones tributarias. ◆ Disposición de las personas para acceder al servicio de asesoría dentro de la parroquia. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Existencia de negocios que brindan la asesoría de manera empírica y no integral. ◆ Se determina que no se utiliza un sistema de costos de los productos artesanales. ◆ La no utilización de sistemas contables o de costos, puede provocar que los precios de los productos sean muy elevados. ◆ El desconocimiento de las normas contables y tributarias actuales, pueden generar que las personas no accedan a los servicios de asesoría contable-administrativa, tributaria y de costos.
OPORTUNIDADES	RIESGOS
<ul style="list-style-type: none"> ◆ En la parroquia no existe un centro especializado con el servicio de asesoría contable-financiera, tributaria y de costeo. ◆ Poder brindar una asesoría al cliente para que solucione el inconveniente e incumplimiento de obligaciones. ◆ Asesorar a personas naturales obligadas a llevar contabilidad, no obligadas a llevar contabilidad y artesanos calificados sobre el cómo y cuándo se debe declarar los impuestos. ◆ Crear un sistema de costos que ayude a la determinación real de los costos de la producción de artesanías y muebles. ◆ Brindar un servicio de calidad que cubra las expectativas de los usuarios. ◆ Establecer paquetes de servicio de acuerdo al tipo de negocio, período de requerimiento y conveniencia del usuario. ◆ Proponer a los usuarios una manera sencilla de manejar índices financieros para conocer el estado financiero de sus negocios. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Constante cambio en el entorno de leyes y reglamentos sobre aspectos contables y tributarios. ◆ Creación de la competencia una vez instaurado el servicio. ◆ Cambios constantes de ideas y apreciaciones de los usuarios. ◆ Negocios que no cumplan las disposiciones legales

Fuente: Diagnostico

Elaborado por: La Autora

1.8 IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD

Después de haber realizado el análisis del entorno y observado la manera de administrar los negocios en la parroquia se establece que el problema de mayor incidencia por el cual atraviesan los negocios es que no tienen un conocimiento profundo sobre la manera de llevar contabilidad o en sus respectivos casos la importancia de tener al menos un registro de ingresos y gastos como medio de aplicación de una contabilidad básica; además de estar en desconocimiento de la normativa vigente que se aplican en nuestro territorio sobre temas contables y tributarios, de igual manera el inconveniente de costear los productos artesanales hacen que no se establezcan costos reales; por esta razón necesario realizar un **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA CONTABLE - FINANCIERA, TRIBUTARIA Y DE COSTEO EN LA PARROQUIA DE SAN ANTONIO DE IBARRA**, observando así, si es factible crear esta empresa en este mercado.

CAPÍTULO II

2 MARCO TEÓRICO.

2.1 EMPRESA.

2.1.1 Definición de empresa

Bravo, Mercedes (2009) afirma "Empresa es una entidad compuesta por capital y trabajo que se dedica a actividades de producción, comercialización y prestación de bienes y servicios a la colectividad" Pág.1

Zapata, Pedro (2008) menciona: "Empresa es todo ente económico cuyo esfuerzo se orienta a ofrecer bienes y/o servicios que, al ser vendidos, producirán una renta" Pág. 15

www.wikipedia.org (2011) asegura: "Una empresa es un sistema que interacciona con su entorno materializando una idea, de forma planificada, dando satisfacción a unas demandas y deseos de clientes, a través de una actividad económica"

La definición que nos brinda Mercedes Bravo permite analizar de la manera en que está compuesta una empresa es decir por capital y trabajo.

Pedro Zapata por el contrario manifiesta que es un ente cuyo esfuerzo busca alcanzar una renta; esta definición me parece muy importante debido a que ya sea el ofrecer un bien y/o servicio se pretende el alcanzar algún beneficio mutuo.

Por otra parte partiendo de la definición de la web wikipedia.org se analiza a la empresa como un sistema que materializa una idea a través de la creación de una empresa.

Es síntesis puedo afirmar que empresa es un sistema compuesto tanto de factores económicos, materiales y humanos que buscan un beneficio a través de la generación de bienes y/o servicios a posibles clientes.

2.1.2 Clasificación de las empresas

Después de haber analizado algunos autores ya mencionados en la definición de Empresa, se presenta la clasificación de la siguiente manera, siendo las principales y las de mayor importancia para los fines que se persigue.

2.1.2.1 Empresas de servicios

Es un tipo de negocio que se dedica a la venta de servicios a la colectividad destinados a satisfacer necesidades complementarias de seguridad, protección, desarrollo, tecnificación, mantenimiento, etc.

2.1.2.2 Empresas de comercialización

Son aquellas empresas encargadas de la compra de productos a industrias o mayoristas para la reventa a consumidores sin cambiar las características del producto mismo. Los precios de los productos de estas empresas buscaran cubrir todos los gastos que se incurran para su compra y además tendrán un margen de utilidad.

2.1.2.3 Empresas industriales

Son empresas que su objetivo principal es la transformación de materias primas o extracción de materias primas convirtiendo en nuevos productos que serán comercializados ya sea a intermediarios o consumidores finales.

2.1.3 Tipo de organización de empresas

Se ha hecho un análisis de algunos autores entre ellos *Pedro Zapata y Bernard Hargadon* en sus textos de Contabilidad y de los cuales se ha podido extraer algunos datos importantes sobre los tipos de organizaciones, entre las cuales se resume lo principal.

2.1.3.1 Organización de un solo propietario

Se trata de negocios compuestos por el capital de una sola persona; es la forma más sencilla de establecer un negocio y suelen ser empresas pequeñas o de carácter familiar.

2.1.3.2 Sociedades de personas

Son empresas que se deben conformar mediante una escritura pública; estas sociedades son muy similares a los negocios de un solo propietario pero pertenecen a dos o más socios. Dentro de estas se puede observar en Comandita simple, en Nombre Colectivo, etc.

2.1.3.3 Sociedades de capital

Estas son organizaciones de propiedad de muchos dueños, por lo general su capital está representado en acciones y la responsabilidad va hasta el monto de los aportes. Pueden ser sociedades anónimas, compañía limitada, economía mixta, etc.

2.1.4 Obligaciones Tributarias de las empresas

2.1.4.1 Definición

www.estuderecho.com (2010) afirma: Es el conjunto de obligaciones que deben realizar los ciudadanos sobre sus rentas, propiedades, mercancías, servicios que prestan, en beneficio del Estado, para su sostenimiento y el suministro de servicios, tales como defensa, transportes, comunicaciones, educación, vivienda, etc.

La pagina web estuderecho.com define a la tributación como las obligaciones que los ciudadanos dentro de una nación debemos cumplir; puede concluir que tributación es la percepción de ingresos públicos para el sostenimiento de gastos públicos.

Analizadas la definición anterior para mi tributación es la manera en que los ciudadanos de una nación contribuimos con el desarrollo de nuestro país al pagar impuestos, tasas y todo tipo de tributo.

2.1.4.2 Obligación Tributaria

Es el vínculo jurídico personal, existente entre el Estado o las entidades acreedoras de tributos y los contribuyentes o responsables de aquellos, en virtud del cual debe satisfacerse una prestación en dinero, especies o servicios apreciables en dinero, al verificarse el hecho generador previsto por la ley; después de haber analizado las normativas vigentes en el país dentro de este campo como es *LEY ORGANICA DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, CÓDIGO TRIBUTARIO*, y demás reglamentos se determina que las obligaciones básicas tributarias de las empresas son declarar el IVA, declarar el Impuesto a la Renta y efectuar las retenciones de ley si fuera el caso; estas serán analizadas individualmente a continuación.

2.1.4.3 Impuesto al Valor Agregado

Se establece el Impuesto al Valor Agregado (IVA), que grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, así como a los derechos de autor, de propiedad industrial y derechos conexos; y al valor de los servicios prestados, en la forma y en las condiciones que prevé la Ley.

La base imponible del IVA es el valor total de los bienes muebles de naturaleza corporal que se transfieren o de los servicios que se presten menos cualquier deducción.

La tarifa del impuesto al valor agregado es del 12%. Se considera transferencia a todo acto o contrato realizado por personas naturales o sociedades que tenga por objeto transferir el dominio de bienes muebles de naturaleza corporal; la venta de bienes muebles de naturaleza corporal que hayan sido recibidos en consignación y el arrendamiento de éstos con opción de compraventa; y finalmente el uso o consumo personal, por parte del sujeto pasivo del impuesto, de los bienes muebles de naturaleza corporal que sean objeto de su producción o venta.

2.1.4.4 Impuesto a la Renta

Establécese el impuesto a la renta global que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades nacionales o extranjeras, de acuerdo con las disposiciones de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.

Para efectos de este impuesto se considera renta a los ingresos de fuente ecuatoriana obtenidos a título gratuito o a título oneroso provenientes del trabajo, del capital o de ambas fuentes, consistentes en dinero, especies o servicios; y los ingresos obtenidos en el exterior por personas naturales domiciliadas en el país o por sociedades nacionales.

La base imponible está constituida por la totalidad de los ingresos ordinarios y extraordinarios gravados con el impuesto, menos las devoluciones, descuentos, costos, gastos y deducciones, imputables a tales ingresos.

Las declaraciones del impuesto a la renta serán presentadas anualmente, por los sujetos pasivos en los lugares y fechas determinados.

2.1.4.5 Retenciones de impuestos.

Las retenciones en la fuente constituyen un pago anticipado del impuesto objeto de retención, así las retenciones en la fuente del impuesto a la renta son el 1%, 2%, 8% y 10%; mientras que el 30%, 70% y 100% son un pago anticipado del Impuesto al Valor Agregado.

La retención en la fuente del IVA se efectuará en el momento en que se realice el pago o se acredite en cuenta los valores que se deban por concepto de la adquisición del bien o servicio.

Las empresas deben tomar en cuenta esta obligación tributaria ya que es muy importante conocer su condición para que pueda aplicar de manera correcta todos los porcentajes que les corresponda por retención.

2.2 ANALISIS DE MERCADO

JÁCOME Walter, (2002) afirma: “estudio de mercado es un proyecto constituye uno de los elementos más importantes dentro de la pre factibilidad de un proyecto, porque permite avizorar en forma prospectiva la aceptación o no del producto o servicio que se va a ofertar en el mercado.”

Analizando la definición anterior se entiende que el estudio de mercado es una parte importante del estudio que se está realizando ya que será la guía y parte inicial de la cual se partirá para analizar si el servicio que se pretende brindar tendrá lugar en el mercado.

2.2.1 Definición mercado

GARNICA, CH (2009) menciona: “Mercado se refiere al lugar donde compradores y vendedores se congregan para intercambiar sus mercancías”. Pág. 31

MANKIW, Gregory (2006) indica: “Mercado es el grupo de compradores y vendedores de un bien o de un servicio”. Pág. 39

Partiendo de las definiciones mencionadas las cuales de manera clara e interesante nos muestran que es un mercado, se puede concluir en decir que mercado no viene a representar en sí un lugar sino más bien una acción de realizar una oferta de vendedores hacia compradores demandantes ya sea de un bien o un servicio.

2.2.2 Mercado meta

El mercado meta es la selección de un gran mercado a un grupo específico al cual dirigirse; es decir es la parte del mercado disponible calificado al que la empresa decide servir.

2.2.3 Mercado potencial

El mercado potencial se constituye con los compradores que manifiestan un grado suficiente de interés por la oferta y poseen los ingresos suficientes para adquirir el producto o servicio.

2.2.4 Segmentos de mercado

MAUBERT, C (2009) indica: "Segmentación de mercado es la división del mercado total en una serie de sub mercados de compradores o de posibles vendedores." Pág. 141

La segmentación de mercado consiste en agrupar a posibles compradores en grupos que tengan necesidades comunes y respondan de forma similar a una acción de marketing.

Segmentos de mercado son grupos homogéneos que se parecen en términos de comportamiento de consumo. Para llevar a cabo una segmentación efectiva se debe cumplir dos etapas fundamentales las cuales son: identificar las bases para segmentar el mercado, creando perfiles de segmentos y hallar la forma de medir el atractivo seleccionando los mercados o segmentos meta.

2.2.5 Demanda

ARBOLEDA, Germán (2008) indica: “La demanda es la expresión de la forma en la cual una comunidad desea utilizar sus recursos con el objeto de satisfacer sus necesidades, buscando maximizar su utilidad” Pág. 51

MANKIWI, Gregory (2006) dice: “Demanda o cantidad demandada es la cantidad que los compradores quieren y pueden comprar de ese bien.” Pág. 40

La demanda por lo tanto es la necesidad personal o empresarial que se busca satisfacer ya sea adquiriendo un bien o un servicio; siempre y cuando esta genere un beneficio.

La demanda que se puede generar está relacionada con el precio, ya que dependerá de este factor para que la está se pueda satisfacer por completo.

2.2.6 Oferta

SAMUELSON, Paul (2010) manifiesta: “La Oferta está relacionada con lo que producen y venden las empresas” Pág. 51

HERNÁNDEZ, Abraham (2008) indica: “la oferta es la cantidad de bienes o servicios que se ofrecen o venden a distintos precios en un momento determinado.” Pág. 23

La oferta se produce en el mercado cuando un productor o vendedor ya sea de bien o servicio lo coloca para que un demandante satisfaga su necesidad o deseo. De igual manera que la demanda está relacionado con el precio y otros factores para poder cumplir su objetivo de generar una rentabilidad.

2.2.7 Demanda Insatisfecha

www.wikipedia.com dice: “demanda insatisfecha es aquella parte de la Demanda planeada (en términos reales) en que éste excede a la Oferta planeada y que, por lo tanto, no puede hacerse Compra efectiva de Bienes y servicios.”

Entonces la demanda insatisfecha es aquella parte de la demanda total que comparada con la oferta que se tiene no ha sido cubierta; y representa una oportunidad de ser satisfecha.

2.2.8 Precios

BACA, Gabriel (2010) afirma: "Precio es la cantidad monetaria a la cual los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio" Pág. 44

Partiendo de la definición analizada se puede decir que precio es el valor asignado a un bien o servicio de manera que el vendedor satisfaga la demanda del comprador. El precio es uno de los elementos fundamentales de la estrategia comercial en la definición de la rentabilidad de una oferta determinada.

2.2.9 Competencia

www.definiciónde.com (2010) manifiesta: "La competencia es una situación donde los agentes económicos son libres de ofrecer bienes y servicios en el mercado, y de elegir a quién comprar otros bienes y servicios. La competencia implica la existencia de una pluralidad de oferentes y de demandantes."

La competencia entonces se caracteriza porque en el mercado hay varios oferentes de un mismo producto o servicio, puede ser una competencia directa o indirecta pero cualquiera de las dos invita y obliga al oferente a ser competitivo.

2.2.10 Métodos de recolección de información

2.2.10.1 Entrevista

RAMIREZ, Edgar (2010) indica. "Entrevista es una de las técnicas más utilizadas en la investigación y su objetivo es rescatar la información oral de manera directa." Pág. 44

Analizando la definición presentada concluyo que la entrevista es una técnica que permite la recopilación de información de manera directa en una población pequeña.

2.2.10.2 Encuesta

GUTIERREZ, Abraham (2005) dice: La encuesta es una técnica que se utiliza para la averiguación o acopio de datos obtenidos mediante interrogaciones desarrolladas en un cuestionario”

La encuesta de igual manera es una técnica de recolección de información mediante la implementación de un cuestionario debidamente estructurado que permita obtener de manera sencilla los datos en una población mayor.

2.3 ANALISIS TÉCNICO

Para comprender de mejor manera lo referente a lo que interviene en el estudio técnico se han analizado autores como *Gabriel Baca, Walter Jácome* y además fuentes de internet.

2.3.1 Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto se refiere a conocer la capacidad de producción de bienes o de prestación de servicios durante un periodo de tiempo determinado.

Es importante conocer la unidad de medida del tamaño del proyecto que permita dimensionarlo y compararlo con otros; lo más adecuado es establecer la cantidad de prestación del servicio por unidad de tiempo.

2.3.2 Localización del proyecto

La realización del estudio de la localización se orienta a analizar las diferentes variables que determina el lugar donde finalmente convendrá la ubicación del proyecto; siempre buscando la mayor utilidad y la reducción de costos.

2.3.2.1 Macro localización

La macro localización es el primer nivel a considerarse en la localización de un proyecto; ya que es el estudio donde se determina la nación, región o territorio donde en base al análisis de factores influyentes en el proyecto resultará el lugar más apropiado para el desarrollo de este.

2.3.2.2 Micro localización

Es la etapa donde partiendo de la macro localización se establece condiciones específicas o particulares que permitan fácilmente establecer el lugar donde va a tener efecto el desarrollo del proyecto; de igual manera se debe analizar los factores influyentes en el estudio y determinar parroquia, dirección domiciliaria y croquis de ubicación.

2.3.3 Ingeniería del Proyecto

Este estudio está orientado a buscar una función de producción que optimice la utilización de los recursos disponibles en la elaboración de un bien o en la prestación de un servicio.

2.3.3.1 Procesos

El proceso productivo es la transformación de insumos en un bien o servicio utilizando técnicas determinadas de combinación de factores y recursos; los cuales deben ser ordenados, calculados y controlados de manera que se consiga la eficiencia y ahorro de tiempo y recursos en las actividades.

Existen múltiples alternativas técnicas para la producción de un bien o la prestación de un servicio, el proceso escogido es objeto de un minucioso análisis para determinar las respectivas fases y requerimientos de recursos.

2.3.3.2 Tecnología

Una de las características esenciales en la creación de nuevos proyectos es la selección adecuada de tecnología, es decir el conjunto de conocimientos técnicos, equipo y procesos que se emplean para obtener el bien o la prestación del servicio.

2.3.3.3 Selección de equipos

La selección de equipo y selección de tecnología son interdependientes. Los equipos se deben seleccionar en base al tamaño del proyecto y a la tecnología ya preseleccionada.

Al conocer debidamente el proceso del servicio se debe hacer un detalle de todos y cada una de las máquinas y muebles necesarios para la operación.

2.3.3.4 Presupuesto técnico

Es la estimación de todos los costos que intervendrán en la implantación del proyecto, es decir la inversión requerida en la localización e ingeniería del proyecto.

2.4 ANÁLISIS FINANCIERO

2.4.1 Definición de Inversión

www.wikipedia.com indica: “La inversión es un término con varias acepciones relacionadas con el ahorro, la ubicación de capital y el postergamiento del consumo.

Inversión es el acto mediante el cual se adquieren ciertos bienes con el ánimo de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo. La inversión se refiere al empleo de un capital en algún tipo de actividad o negocio con el objetivo de incrementarlo.”

Se puede analizar que la inversión es el acto que realiza una persona con el ánimo de obtener un rendimiento al ubicar un capital en determinado proyecto. Estas inversiones pueden ser fija, variable o de capital de trabajo.

2.4.1.1 Inversión Fija

MIRANDA, Juan (2005) afirma: “Las inversiones fijas son aquellas que se realizan en bienes tangibles y se utilizan para garantizar la operación del proyecto y no son objeto de comercialización.” Pág. 177

Entonces la inversión fija es aquella que se realiza al comprar instalaciones, maquinaria, equipo, tecnología, etc. necesarias para la realización y funcionamiento del proyecto.

2.4.1.2 Inversión variable o diferida

MIRANDA, Juan (2005) dice: “La inversión diferida es aquella que se realiza sobre la compra de servicios o derechos que son necesarios para la puesta en marcha del proyecto, tales como estudios técnicos, económicos y jurídicos.” Pág. 179

Se concluye que la inversión diferida de igual manera es de suma importancia en la realización de un proyecto ya que constituye todos los gastos de estudios, gastos de constitución e implementación del nuevo negocio.

2.4.1.3 Capital de trabajo

MIRANDA, Juan (2005) indica: “Capital de trabajo corresponde al conjunto de recursos necesarios, en forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo.” Pág. 181

El capital de trabajo es la parte de la inversión que está orientada a financiar cualquier tipo de gastos hasta que se generen las primeras ventas o ingresos.

2.4.2 Tipos de Financiamiento

Financiamiento es aportar los recursos necesarios para de esta forma poder realizar los objetivos y operaciones del negocio, esta puede ser una inversión propia o de fuentes de entidades financieras.

2.4.2.1 Inversión propia

Es aquella que realizan los propietarios o inversionistas del proyecto con dinero o bienes de su propiedad.

2.4.2.2 Inversión financiada

Es aquella inversión de financiamiento externo, es decir mediante préstamos de instituciones financieras, la cual ayudará a sustentar la inversión total que requiere el proyecto.

2.4.3 Ingresos

BRAVO, Mercedes (2009) afirma: “Valor de cualquier naturaleza que recibe un sujeto sea en dinero o especie. Equivalente monetario de las ventas que la empresa ha realizado con sus clientes en un período de tiempo”. Pág. 65.

Ingreso es todo aquel beneficio en términos monetarios o especie que percibe una persona o empresa por la venta de un bien o servicio.

2.4.4 Costos

CHILQUINGA, Manuel (2007) dice: “Costos es el conjunto de valores incurridos en un periodo perfectamente identificados con el producto que se fabrica o el servicio que se presta”

Analizando la definición presentada se puede decir que costos son todos los valores que se invierte para la producción directa de un bien o la prestación de servicios.

Estos son tanto en materiales, mano de obra y costos indirectos; dichos valores se pretende recuperar en la venta del producto o servicio.

2.4.5 Gastos

Gastos son todos los valores en que tiene que incurrirse para el funcionamiento del negocio, estos son gastos administrativos, gastos de venta y gastos financieros; siendo de carácter no recuperable a diferencia de los costos.

2.4.6 Estados Financieros

ZAPATA, Pedro. (2008) menciona: "Los Estados Financieros son informes que se elaboran al finalizar un periodo contable con el objeto de proporcionar información sobre la situación económica y financiera de la empresa. Pág. 59.

Entonces se dice que los estados financieros son aquellos reportes que se emiten en un periodo determinado mostrando cómo está la situación financiera y económica de una empresa; siendo esta clara y real; permitiendo de esta forma la toma oportuna de las mejores decisiones.

2.4.6.1 Estado de Situación Financiera

Es aquel que representa la situación financiera de la empresa es decir los movimientos de activos, pasivos y patrimonio en una fecha determinada y elaborados de acuerdo a las normativas vigentes.

2.4.6.2 Estado de Resultados

También conocido como estado de ingresos y gastos, es aquel que muestra la ganancia neta que tiene la empresa comparando los ingresos y gastos de sus operaciones.

2.4.6.3 Estado de Flujo de Efectivo

Este provee información importante para los administradores del negocio y surge como respuesta a la necesidad de determinar la entrada y salida de recursos en un momento determinado, como también un análisis proyectivo para sustentar la toma de decisiones en las actividades financieras, operacionales, administrativas y comerciales.

2.4.6.4 Estados proforma

Los estados pro-forma son estados financieros proyectados; normalmente, los datos se pronostican con un año de anticipación, estos pueden ser tanto el estado de ingresos, el cual reflejará los ingresos y costos esperados para el año siguiente, como el Estado de Situación financiera pro-forma el cual muestra la posición financiera esperada, es decir, activos, pasivos y capital contable al finalizar el periodo pronosticado.

2.4.7 Evaluadores Financieros

2.4.7.1 Costo de oportunidad o tasa de redescuento

www.wikipedia.com afirma: “El costo de oportunidad o coste alternativo designa el coste de la inversión de los recursos disponibles, en una oportunidad económica, a costa de la mejor inversión alternativa disponible, o también el valor de la mejor opción no realizada”

El costo de oportunidad es aquel que nos permite escoger la mejor inversión dependiendo de cual oferta brinde mejores beneficios o arroje los mejores resultados en base a las condiciones de mercado.

La tasa de redescuento es aquella que nos permite conocer cuál debe ser la tasa mínima para que cubriendo las obligaciones financieras el proyecto sea rentable.

Cuando se debe tomar la decisión de invertir pero no se cuenta con los fondos suficientes se debe optar por conseguir los fondos en mercados de capital o no realizar la inversión.

Entonces tomando la opción anterior existe el costo implícito el cual deberemos asumir dependiendo de la decisión a tomar.

2.4.7.2 Valor Actual Neto

MIRANDA, Juan (2005) indica: “El valor presente neto corresponde a la diferencia entre el valor presente de los ingresos y el valor presente de los egresos” Pág. 230

PADILLA, Marcial (2006) dice: “El valor Actual Neto (VAN) es la diferencia entre los ingresos y egresos incluida la inversión a valores actualizados o la diferencia entre los ingresos netos y la inversión inicial”. Pág. 364

Se concluye que el VAN (Valor Actual Neto) es aquel valor que nos permite identificar si después de traer los ingresos y egresos a valores presentes en un cierto tiempo se recuperará la inversión. Es decir si este resultado es positivo conviene la inversión en el proyecto.

2.4.7.3 Tasa interna de retorno

PADILLA, Marcial (2006). Afirma: “La tasa Interna de Retorno o Tasa Interna de rendimiento (TIR) refleja la tasa de interés o de rentabilidad que el proyecto arrojará periodo a periodo durante toda su vida útil”. Pág. 369

La tasa interna de retorno es aquella tasa de interés que equipara el valor presente de los ingresos con el valor presente de los egresos; ya que de esta tasa dependerá reconocer si el proyecto es rentable o no. La fórmula que nos permite encontrar este índice es:

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \left[\frac{VANi}{VANi - VANs} \right]$$

Partiendo de igual forma del análisis de conocer la rentabilidad del proyecto se debe considerar lo siguiente:

TIR > Costo de Oportunidad → Inversión rentable

TIR = Costo de Oportunidad → Inversión indiferente

TIR < Costo de Oportunidad → Inversión no rentable

2.4.7.4 Relación costo/beneficio

El análisis que nos permite esta técnica es realizar una evaluación para determinar la conveniencia y oportunidad de un proyecto, comparando los valores actualizados de uno y otro. Es por eso importante identificar los beneficios o ingresos y los costos provenientes de los egresos.

2.4.7.5 Punto de equilibrio

El análisis del punto de equilibrio es de gran importancia en un proyecto, ya que es aquel que nos permite visualizar en qué punto la empresa logra cubrir sus gastos sin generar rentabilidad alguna.

2.4.7.6 Periodo de recuperación de la inversión

Hernández, Abraham (2008) indica: El periodo de recuperación de la inversión es un método que consiste en determinar el tiempo que tarda un proyecto en ser pagado. Pág 122

Analizando el anterior enunciado podemos deducir que determinar el periodo de recuperación de la inversión es importante en la evaluación financiera de un proyecto ya que permite identificar el tiempo indicado en poder recuperar todo el valor de la inversión que se ha realizado.

2.5 FUNDAMENTOS ADMINISTRATIVOS

2.5.1 Importancia de la administración.

En la página Web www.mitecnologico.com, podemos encontrar una breve manera de conocer la importancia que tiene la administración en una empresa. La administración brinda el éxito a cualquier organismo social, ya que estos dependen directa o indirectamente de esta, porque necesitan administrar debidamente los recursos humanos y materiales que poseen, es decir una adecuada administración hace que se mejore el nivel de productividad.

Es importante mencionar algunos aspectos de la innegable importancia que tiene la administración en la vida del hombre:

- ◆ **Universalidad:** La universalidad de la administración se demuestra en que esta es imprescindible para el adecuado funcionamiento de cualquier organismo social.
- ◆ **Simplificación del Trabajo:** Simplifica el trabajo al establecer principios, métodos y procedimientos, para lograr mayor rapidez y efectividad.
- ◆ **Productividad y Eficiencia:** La productividad y eficiencia de cualquier empresa están en relación directa con la aplicación de una buena administración.
- ◆ **Bien común:** A través de los principios de administración se contribuye al bienestar de la comunidad, ya que proporciona lineamientos para optimizar el aprovechamiento de los recursos, para mejorar las relaciones humanas y generar empleos.

Analizando estos aspectos se puede concluir que llevar una adecuada administración en la vida social y por ende en las empresas es uno de los escalones para llegar al éxito.

2.5.2 El proceso administrativo

Partiendo de un análisis de los autores *Beley, Scott, Block, Stanley y Wehrich, Koontz* se resume el proceso administrativo de la siguiente manera.

La administración es el proceso de diseñar y mantener un ambiente donde individuos, que trabajan juntos cumplen metas específicas de manera eficiente. Para lograr este objetivo se rige a cuatro aspectos básicos que se menciona a continuación:

2.5.2.1 Planificación

Planear o planificar es la primera fase del proceso administrativo que busca seleccionar las misiones y objetivos, así como las acciones para alcanzarlos; esta requiere el compromiso del recurso humano y la toma correcta de decisiones.

2.5.2.2 Organización

Implica organizar el trabajo y acciones a realizar; establecer un rol manifiesta que lo que las personas hacen tiene un propósito u objetivo; entonces organizar es la parte de la administración que incluye el establecimiento de una estructura intencional de roles para llevar con éxito lo planificado.

2.5.2.3 Dirección

Dirigir es influenciar a las personas para que mediante una buena organización se pueda cumplir las metas y objetivos planificados: la persona que cumpla esta etapa de la administración debe ser capaz de conocer los deseos y actitudes de quien dirige. Lo más importante en este aspecto es saber mantener el liderazgo y la motivación.

2.5.2.4 Control

Controlar implica medir y corregir el desempeño individual y organizacional para de esta manera asegurar que los sucesos o actividades se conformen con éxito en lo planificado. Las actividades de control por lo general están relacionadas con la medición del logro.

2.5.3 Misión

KOONTZ, Wehrich (2008) manifiesta: "Misión o también conocido como propósito es la respuesta a la pregunta ¿Cuál es la razón de ser de nuestro negocio? es decir los principales objetivos hacia donde se dirigen las actividades de la empresa"

Se puede decir que la misión de una empresa corresponde a la declaración donde se establece que quiere ser y a quien desea servir la empresa o negocio, esta es el emblema inicial con que una empresa empieza un camino planificado al éxito.

2.5.4 Visión

MIRANDA, Juan (2008) indica: “En el lenguaje de la planeación estratégica es un conjunto de ideas que identifican el estado deseado por una institución o empresa hacia el futuro.”

Entonces podemos decir que visión es el propósito a largo plazo que quiere lograr una empresa, concentrándose en una imagen deseable y alcanzable para la organización en un periodo de tiempo determinado.

2.5.5 Estructura organizacional

La estructura organizacional, es el marco en el que se desenvuelve la organización, de acuerdo con el cual las tareas son divididas, agrupadas, coordinadas y controladas, para el logro de objetivos. Puede ser de carácter simple cuando inicia una organización hasta una compleja cuando son organizaciones debidamente conformadas, pero su objetivo en sí es establecer niveles jerárquicos y de dirección de manera que dirijan bien la organización.

2.5.6 Estructura funcional

Una estructura funcional es un diseño organizacional que agrupa especialidades ocupacionales similares o relacionadas. Lo que se busca indicar en esta estructura son las tareas y requisitos necesarios para cada uno de los cargos que consten en la estructura organizacional. Esta estructura debe ir acompañado con un manual de funciones lo que ayudará a que se desarrolle de mejor manera el trabajo del personal en la organización.

CAPÍTULO III

3 ESTUDIO DE MERCADO

3.1 PRESENTACIÓN

El objetivo principal del presente estudio de mercado es la recolección, interpretación y el respectivo análisis de la información procedente de encuestas realizadas a los negocios de la parroquia de San Antonio con el fin de desarrollar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de asesoría contable-financiera, tributaria y de costeo en la parroquia pudiendo así establecer los objetivos y las estrategias más adecuadas para conseguir una aceptación dentro del mercado san antonense.

3.2 OBJETIVO GENERAL.

- Realizar un estudio de mercado que permita identificar la demanda, oferta, precios y comercialización que garantice la implementación del proyecto.

3.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar qué tipo de servicio será el de mayor necesidad por parte de los posibles demandantes en cuanto a asesoría contable-financiera, tributaria y de costeo.
- Conocer a la competencia existente y a los ofertantes de servicios similares.
- Conocer el precio que los demandantes estarían dispuestos a cancelar por los servicios a brindarse.

- ◆ Establecer las formas de comercialización y promoción del servicio en la parroquia de San Antonio mediante estrategias y tácticas de mercadeo.

3.4 IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO

La parte contable, financiera y tributaria de todo ente económico constituye la piedra angular del éxito, ya que permite cuantificar, medir y mejorar los resultados económicos expresados en términos monetarios. Una empresa de asesoría busca aconsejar, sugerir soluciones, orientar en asuntos profesionales o técnicos determinados, y realizar las consultas que sean sometidas a estudio y consideración; en este caso la parte contable, financiera y tributaria.

◆ Asesoría Contable-Financiera

Hargadon, Bernard (2008) comenta: “Contabilidad es el arte de recoger, resumir, analizar e interpretar datos financieros, para obtener así las informaciones necesarias relacionadas con las operaciones de una empresa”.

Partiendo de este concepto personalmente me permito decir que la Contabilidad es una herramienta de resumen de todas aquellas operaciones de un negocio que permite realizar un análisis financiero para la correcta toma de decisiones.

Block, Stanley (2008) define: “Las Finanzas establecen un vínculo entre la teoría económica y las cifras de la contabilidad. La contabilidad es el lenguaje de las finanzas porque proporciona datos financieros por medio de los estados financieros.”

Besley, Scott (2007) menciona: “Las Finanzas conciernen a las decisiones que se toman en relación con el dinero o, como mas exactitud con los flujos de efectivo. Las decisiones financieras tienen que ver como se recauda el dinero y como lo usan las organizaciones”

Sabiendo que es la Contabilidad, las Finanzas y la importancia que estas tienen en el buen funcionamiento de un negocio, el servicio de Asesoría Contable-Financiera que se pretende brindar busca ofrecer un apoyo al cliente en este aspecto, mostrando que no es necesario tener la obligación de llevar contabilidad según la ley tributaria para al menos tener un conocimiento básico o llevar registros básicos que a futuro les permitirán con un correcto análisis tomar decisiones acertadas y que mejoren o permitan identificar deficiencias en sus negocios.

La administración financiera o manejar las finanzas en los negocios es de gran importancia ya que conjuntamente con el tener los estados financieros básicos permite que se pueda realizar un análisis del buen uso que se le da al dinero que está generando el comercio que se está dirigiendo.

Es por eso que se pretende brindar un servicio uniendo estas dos ciencias que permiten que un negocio pueda llevarse al éxito.

El lugar a crearse propone brindar esta asesoría de la mejor manera con profesionales debidamente calificados además de ofrecer al cliente precios accesibles y de acuerdo a la solución requerida.

◆ **Asesoría Tributaria**

Conocemos muy bien que en la actualidad el estar al día con las obligaciones tributarias es muy importante, ya que el no hacerlo implica la generación de multas, la clausura de los comercios y que se genere una mala reputación de nuestra persona y de nuestros negocios.

Además de esto continuamente las normas están en constante cambio y no todas las personas tienen el interés o tiempo para estar actualizados. Partiendo de estas premisas es que el servicio que se pretende brindar es una asesoría en aspectos de cambios de normativas tributarias y además aclarar o brindar ayuda en cualquier trámite de este tipo como son declaraciones, pagos, etc.

◆ Asesoría en Costos

La contabilidad de costos es aquella especialización de la contabilidad que se aplica en empresas de tipo industrial, de manera que se puedan controlar los costos que existen en su industria.

Una contabilidad de costos bien planificada beneficia a las empresas productoras de la siguiente manera:

Contribuye al aumento de utilidades ya que la gerencia toma decisiones correctas que reduzcan costos y mejoren ventas; permitiendo tener así un control de los elementos de los costos como son materia prima, mano de obra, costos indirectos de fabricación.

La gerencia mediante el estudio de los costos, puede reducirlos con el cambio de materiales, de calidad pero de precios bajos. Este análisis lleva el nombre de control de costos y es el eje fundamental del ciclo de la producción; es evidente que al tecnificar el control de costos proporciona a la empresa una herramienta efectiva que le permita operar con un alto margen de seguridad.

Lamentablemente los artesanos de San Antonio no llevan un control adecuado de sus costos ya que la complejidad del manejo de estos ha hecho que se maneje precios de manera empírica pero más no correctamente con la determinación de costos reales de producción.

El servicio de esta asesoría busca llegar al conocimiento del negocio y poder así determinar de la mejor manera y exacta el costo real de su producción.

3.5 MERCADO META.

Para el presente estudio se tomó como base la información del catastro del Gobierno Autónomo Descentralizado San Miguel de Ibarra en el que constan los negocios existentes en la Parroquia de San Antonio de Ibarra identificando solamente a negocios activos como se detalla a continuación.

Cuadro N° 8: Tipos De Negocios De La Parroquia

TIPO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
TIENDAS Y MINIMARKET	68	20%
PANADERIAS	6	2%
MUEBLES Y ARTESANIAS	94	28%
PAPELERIAS	7	2%
CABINAS E INTERNET	15	4%
FERRETERIAS	4	1%
RESTAURANTES	8	2%
OTROS NEGOCIOS Y SERVICIOS	132	40%
TOTAL	334	100%

Fuente: Municipio de Ibarra
Elaborado por: La Autora

3.5.1 MERCADO POTENCIAL

El mercado potencial se considera a aquellos negocios o personas que posiblemente adquieran nuestro servicio, una vez que se lleve a cabo su creación.

3.6 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.

El segmento de mercado para la empresa se subdividirá en los siguientes segmentos de acuerdo a la siguiente información:

3.6.1 Área Geográfica.

- **Cantón Ibarra:** Sector Parroquia de San Antonio.
- **Negocios activos de la parroquia:** 334 al 2011.
- Centro de la Parroquia

3.6.2 Demográfica.

- **Edad:** de 20 a 60 años.

- ◆ **Género:** Masculino y femenino.
- ◆ **Ocupación:** Propietarios, Empleados, comerciantes, artesanos calificados, profesionales, estudiantes.
- ◆ **Nivel de instrucción:** Secundaria y superior.

3.6.3 Psicográfica.

- ◆ **Clase social:** media baja, media, media alta, alta.
- ◆ **Personalidad:** interesada, curiosa, investigadora.

3.6.4 Conductuales.

- ◆ **Ocasión de compra:** Ocasiones normales.
- ◆ **Beneficios pretendidos:** Calidad y soluciones rápidas.
- ◆ **Grado del usuario:** Usuario activo.
- ◆ **Tasa de consumo:** Consumo medio y alto.

3.7 TAMAÑO DE LA MUESTRA.

Para el sistema de muestreo, he determinado el tamaño de la muestra probabilística con un nivel de confianza del 95% y un error del 5%, siendo 334 el número de negocios activos de toda la parroquia a investigar cómo se muestra a continuación:

$$n = \frac{N \sigma * Z^2}{e^2 (N - 1) + Z^2 \sigma}$$

n: Tamaño de la muestra	?	
Z: Nivel de confianza	1.96	
σ: Varianza	σ= (0.5*0.5)	
e: Error de la investigación	e= 5%	0.05
N: Tamaño de la población.	334	

$$n = \frac{N\sigma * Z^2}{e^2 (N-1) + Z^2 \sigma}$$

$$n = \frac{334*(0.25)(1.96)^2}{0.0025(333) + (1.96)^2 (0.25)}$$

$$n = \frac{3.8416*(0.25)*334}{0.8325 + 3.8416*(0.25)}$$

$$n = \frac{320.7736}{1.7929}$$

$$n = 178.91$$

$$n = 179$$

3.8 INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN.

Encuesta: Dirigida a los negocios de la Parroquia de San Antonio de Ibarra (Anexo N°1); para proceder al levantamiento de la información se tomó los barrios más representativos de la parroquia y el total de los negocios existentes en su sector, como se presenta en el siguiente cuadro de resumen:

Cuadro N° 9: Número De Negocios En Los Sectores De La Parroquia

SECTOR	Negocios
Centro de la Parroquia	259
Sur de la Parroquia	4
Norte de la Parroquia	32
Barrio Bellavista	10
Barrio Moras	5
Barrio Tanguarin y Sto. Domingo	16
Barrio Chorlavi	8
TOTAL	334

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: La autora

3.9 ANTECEDENTES DEL LEVANTAMIENTO DE LA INFORMACIÓN.

San Antonio de Ibarra está ubicado 6 km de la capital provincial es reconocida por sus artesanías y esculturas. Rodeado por todo el esplendor de la naturaleza, donde sus campos cubren como una alfombra de colores vivos al majestuoso Imbabura, que con sus 4630 metros sobre el nivel del mar se impone ante el firmamento y acoge en sus faldas a este pueblo lleno de espacios y lugares que provocan recorrerlos y contemplarlos por siempre.

El presente estudio de mercado se desarrollo en el presente año, en la Parroquia de San Antonio de Ibarra en el centro de la parroquia y como mencione anteriormente en los barrios más representativos y comerciales del sector, la información fue levantada por la autora para dar fiabilidad del estudio.

Con todos los datos obtenidos podre saber qué grado de aceptación tiene el presente proyecto y de qué manera se podrá diferenciar al brindar el servicio propuesto.

A continuación se presenta el análisis de los datos obtenidos con su respectiva interpretación.

3.10 RESULTADOS OBTENIDOS DE ENCUESTAS APLICADAS

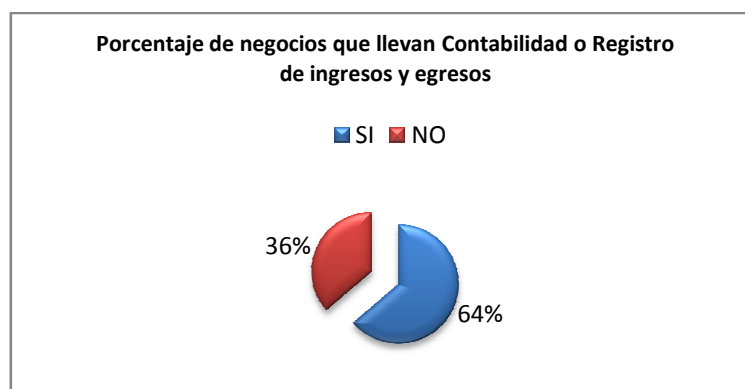
En su negocio actualmente usted lleva algún tipo de Contabilidad o Registro de ingresos y gastos.

Cuadro N° 10: Porcentaje De Negocios Que Llevan Contabilidad O Registro De Ingresos Y Egresos

TOTAL	FRECUENCIA	%
SI	114	63,69%
NO	65	36,31%
TOTAL	179	100,00%

Fuente: Estudio de mercado, mayo del 2011.
Elaboración: La autora.

Gráfico N° 5: Porcentaje de negocios que llevan contabilidad o registro de ingresos y egresos



Fuente: Estudio de mercado, mayo del 2011.
Elaboración: La autora.

Análisis e Interpretación:

Como se puede observar 64% de los negocios comerciales existentes en la parroquia llevan a su manera un tipo de Contabilidad o un Registro de ingresos y gastos de sus operaciones; demostrando que la gran parte de los comercios de cierto modo tienen un control de sus ventas y gastos.

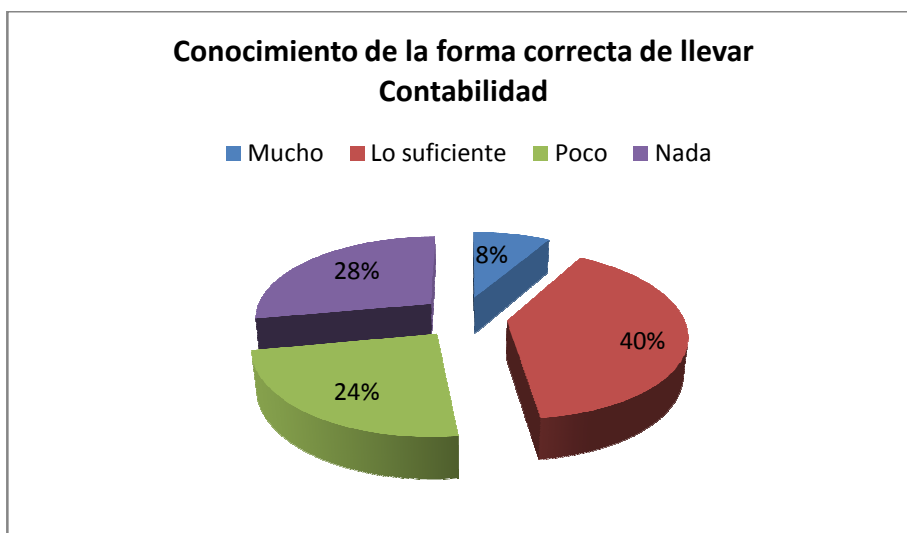
Tiene conocimiento de la forma correcta de llevar Contabilidad en su negocio.

Cuadro N° 11: Conocimiento De La Forma Correcta De Llevar Contabilidad

TOTAL	FRECUENCIA	%
Mucho	15	8%
Lo suficiente	71	40%
Poco	43	24%
Nada	50	28%
Total	179	100%

Fuente: Estudio de mercado, mayo del 2011
Elaboración: La autora.

Gráfico N° 6: Conocimiento De La Forma Correcta De Llevar Contabilidad



Fuente: Estudio de mercado, mayo del 2011.
Elaboración: La autora.

Análisis e Interpretación

Se puede observar que el 40% de los encuestados equivalente a 71 establecimientos comerciales tiene el suficiente conocimiento sobre cómo se lleva la Contabilidad; sin embargo no de la manera correcta. El 52% asegura conocer poco o nada de la manera correcta de administrar financieramente su negocio.

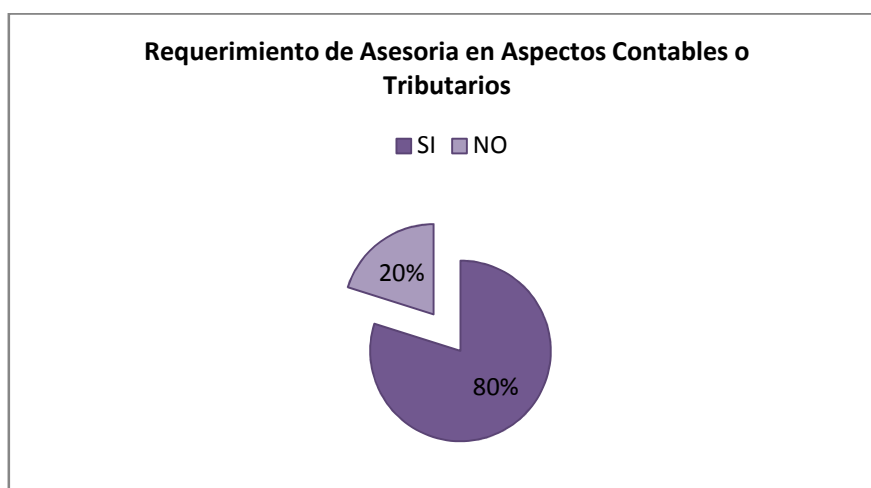
Usted suele requerir la ayuda de Asesoría en Aspectos Contables o Tributarios.

Cuadro N° 12: Requerimiento De Asesoría En Aspectos Contables O Tributarios

TOTAL	FRECUENCIA	%
SI	143	80%
NO	36	20%
Total	179	100%

Fuente: Estudio de mercado, mayo del 2011.
Elaboración: La autora.

Gráfico N° 7: Requerimiento De Asesoría En Aspectos Contables O Tributarios



Fuente: Estudio de mercado, mayo del 2011.
Elaboración: La autora.

Análisis e Interpretación:

Dentro de la parroquia de San Antonio un 80% de los negocios existentes requieren el servicio de asesoría contable o tributaria, debido a que están debidamente registrados en el SRI y buscan cumplir con sus obligaciones tributarias; además gran parte de los negocios están dedicados a la producción y venta de muebles y artesanías por lo controlan sus ingresos y egresos de la manera más correcta.

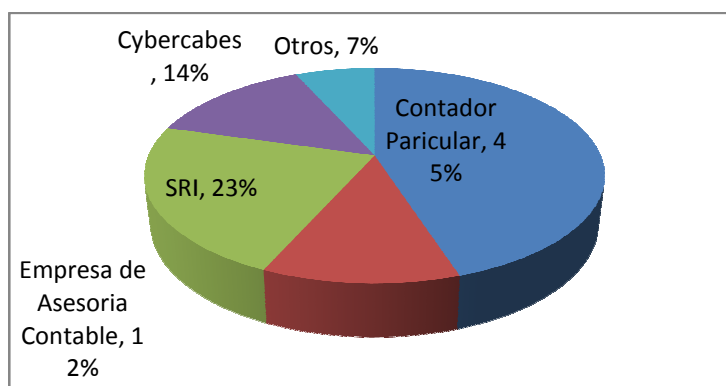
Cuando usted necesita o necesitaría un servicio de Asesoría Contable y Tributaria a donde recurre.

Cuadro N° 13: Fuentes De Asesoría Contable Y Tributaria

TOTAL	FRECUENCIA	%
Contador Particular	81	45%
Empresa de Asesoría Contable	21	12%
SRI	41	23%
Cibercafés	25	14%
Otros	12	7%
TOTAL	180	100%

Fuente: Estudio de mercado, mayo del 2011.
Elaboración: La autora

Gráfico N° 8: Fuentes de Asesoría Contable y Tributaria



Fuente: Estudio de mercado, mayo del 2011.
Elaboración: La autora.

Análisis e Interpretación:

Cuando se trata de solicitar una asesoría ya sea en Contabilidad o aspectos tributarios las personas en un 45% prefieren tener una asistencia de una persona particular que en algunos negocios grandes resulta ser un Contador profesional y en otros más pequeños son amistades, familia o conocidos que tengan conocimientos contables. De igual manera de estos un 23% solicita la asesoría por parte del Servicio de Rentas Internas, entre el 14 y 11% restante prefiere acceder al servicio en cibercafés o empresas de asesoría contable no existentes en la parroquia.

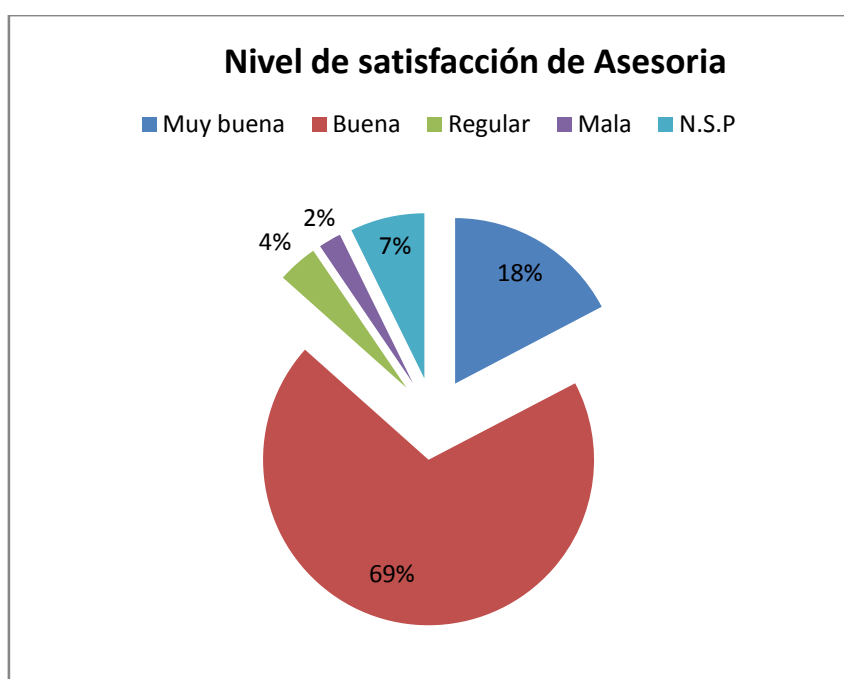
¿Cómo calificaría la Asesoría o Ayuda que recibió por parte de este lugar?

Cuadro N° 14: Nivel De Satisfacción De Asesoría

TOTAL	FRECUENCIA	%
Muy buena	31	17%
Buena	124	69%
Regular	7	4%
Mala	4	2%
N.S.P	13	7%
TOTAL	179	100%

Fuente: Estudio de mercado, mayo del 2011.
Elaboración: La autora.

Gráfico N° 9: Nivel de satisfacción de Asesoría



Fuente: Estudio de mercado, mayo del 2011.
Elaboración: La autora.

Análisis e Interpretación:

124 negocios consideran que el servicio de asesoría brindado por las empresas antes mencionadas es bueno en un 69%, muy bueno en un 18%; esto demuestra por lo tanto que se tiene un alto grado aceptación del servicio que brindan ya sean las personas o empresas citadas.

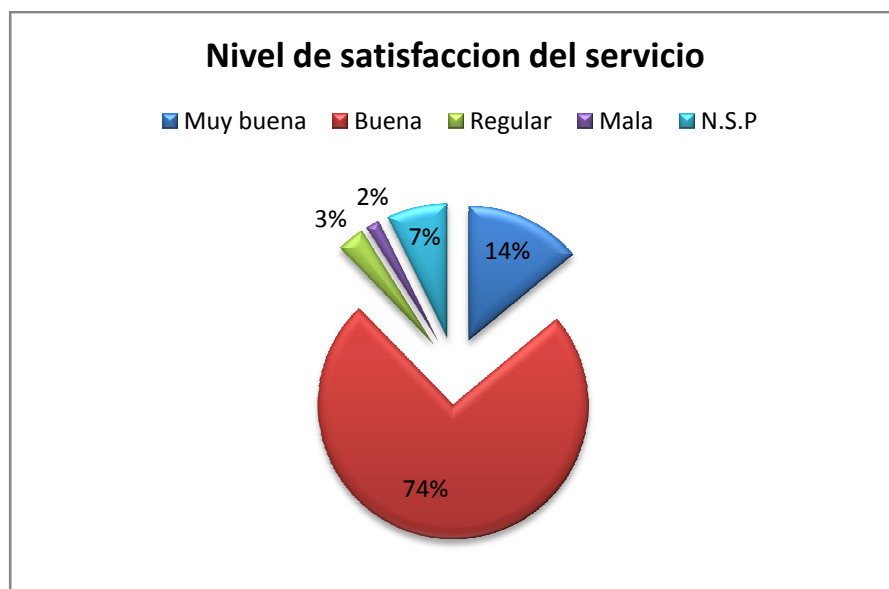
¿Cómo calificaría la atención que recibió por parte de este servicio?

Cuadro N° 15: Nivel De Satisfacción Del Servicio

TOTAL	FRECUENCIA	%
Muy buena	25	14%
Buena	132	74%
Regular	6	3%
Mala	3	2%
N.S.P	13	7%
Total	179	100%

Fuente: Estudio de mercado, mayo del 2011.
Elaboración: La autora.

Gráfico N° 10: Nivel de satisfacción del servicio



Fuente: Estudio de mercado, mayo del 2011.
Elaboración: La autora.

Análisis e Interpretación:

De los resultados obtenidos se puede observar que un 74% considera que la atención brindada por las personas o lugares donde se ha requerido la asesoría ha sido buena y un 14% considera es muy bueno.

Se demuestra que son pocos (5% diferencia entre el 74 y 69%) los que no se sienten totalmente satisfechos acerca de la calidad del servicio y de igual manera con la atención recibida.

De estos servicios cual requeriría al necesitar algún tipo de Asesoría

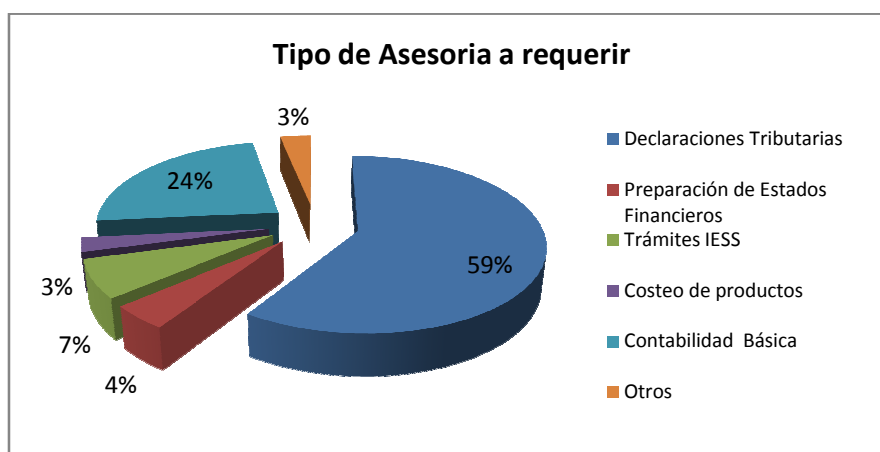
CUADRO N°16: TIPO DE ASESORÍA A REQUERIR

TOTAL	FRECUENCIA	%
Declaraciones Tributarias	134	59%
Preparación de Estados Financieros	10	4%
Trámites IESS	16	7%
Costeo de productos	6	3%
Contabilidad Básica	53	23%
Otros	7	3%
Total	226	100%

Fuente: Estudio de mercado, mayo del 2011.

Elaboración: La autora.

Gráfico N° 11: Tipo de Asesoría a requerir



Fuente: Estudio de mercado, mayo del 2011.

Elaboración: La autora.

Análisis e Interpretación:

Según lo anterior observado se analiza que un 59% de los negocios investigados requieren o requerirían asesoría con mayor profundidad acerca de lo que se refiere a aspectos tributarios (declaraciones) pero de igual manera le gustaría tener asesoría sobre contabilidad básica. San Antonio es un pueblo dedicado a la producción de arte pero se observa que apenas un 3% ha requerido o solicitaría asesoría sobre el costeo de productos.

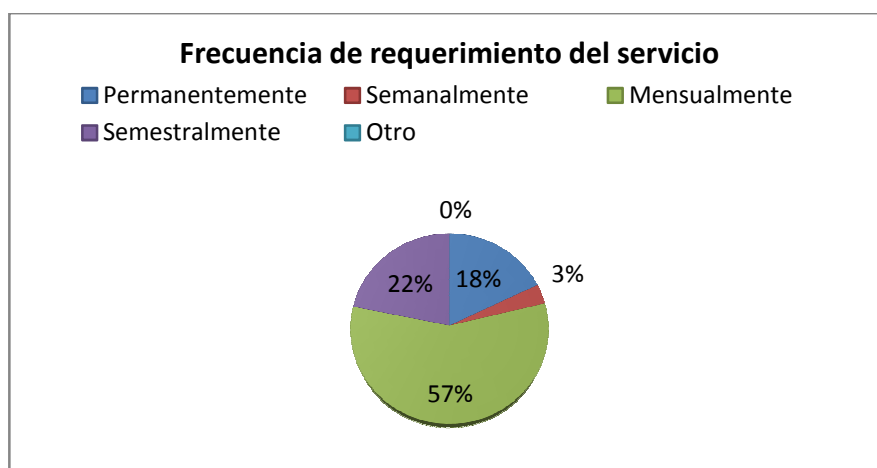
¿En caso de requerir el servicio de Asesoría Contable y tributaria con qué frecuencia lo hace o haría?

Cuadro N° 17: Frecuencia De Requerimiento Del Servicio

TOTAL	FRECUENCIA	%
Permanente	32	18%
Semanal	6	3%
Mensual	102	57%
Semestral	39	22%
Otro	0	0%
Total	179	100%

Fuente: Estudio de mercado, mayo del 2011.
Elaboración: La autora.

Gráfico N° 12: Frecuencia de requerimiento del servicio



Fuente: Estudio de mercado, mayo del 2011.
Elaboración: La autora.

Análisis e Interpretación:

Un 57% de las personas investigadas requerirán o requieren el servicio de asesoría de manera mensual y un 22% de forma semestral debido a que como artesanos calificados tienen que realizar sus trámites tributarios en este periodo. Un 18% considera que el tener una asesoría permanente sería algo muy beneficioso para el crecimiento de su negocio.

¿Estaría usted dispuesto a contratar o solicitar un servicio de Asesoría en una empresa que brinde este tipo de servicio instalada en la Parroquia de San Antonio?

Cuadro N° 18: Disponibilidad Para Contratar La Asesoría

TOTAL	FRECUENCIA	%
SI	129	72%
Tal vez	44	25%
NO	6	3%
Total	179	100%

Fuente: Estudio de mercado, mayo del 2011.
Elaboración: La autora.

Gráfico N° 13: Disponibilidad para contratar la Asesoría



Fuente: Estudio de mercado, mayo del 2011.
Elaboración: La autora.

Análisis e Interpretación:

De todos los negocios existentes en la parroquia un 97% accedería al servicio si existiese en la parroquia este tipo de empresa; porcentaje que se encuentra entre el 75% que están completamente de acuerdo y el 25% que cree que tal vez solicitaría la asistencia.

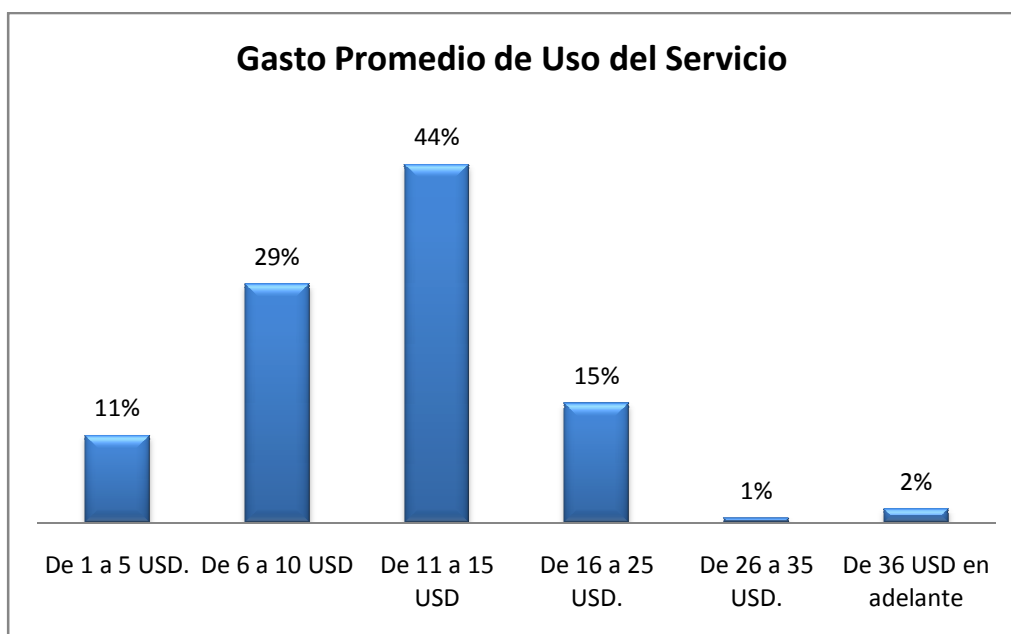
¿Qué cantidad de dinero gasta o gastaría usted al requerir el servicio de asesoría?

Cuadro N° 19: Gasto Promedio De Uso Del Servicio

TOTAL	FRECUENCIA	%
De 1 a 5 USD.	19	11%
De 6 a 10 USD	52	29%
De 11 a 15 USD	78	44%
De 16 a 25 USD.	26	15%
De 26 a 35 USD.	1	1%
De 36 USD en adelante	3	2%
Total	179	100%

Fuente: Estudio de mercado, mayo del 2011.
Elaboración: La autora.

Gráfico N° 14: Gasto Promedio de Uso del Servicio



Fuente: Estudio de mercado, mayo del 2011.
Elaboración: La autora.

Análisis e Interpretación:

Los datos anteriores muestran que el promedio del precio que las personas pagarían por este servicio está entre 6 a 15 USD, pues el 73% afirmó estas respuestas.

3.11 IDENTIFICACIÓN Y PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

3.11.1 IDENTIFICACION DE LA DEMANDA

Para obtener el cálculo de la demanda se parte de la pregunta N° 8 de este estudio en la cual se consulta a los negocios si estaría dispuesto a solicitar el servicio en caso de existir en la parroquia una empresa que brinde la asesoría que necesita, al conocer los resultados se tomamos entonces las dos opciones de respuesta que nos indican que si existe demanda:

Cuadro N° 20. Demanda

FRECUENCIA		%
SI	129	72%
Tal vez	44	25%
TOTAL DEMANDA	173	97%

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: La Autora

Análisis

Los datos observados anteriormente nos muestran que existen negocios que si desearían adquirir los servicios en la empresa que se pretende crear. El 97% entre quienes afirmaron su respuesta y quienes dijeron tal vez representa a 324 personas o negocios de toda la población; siendo esta la demanda actual con que parte el Estudio.

3.11.2 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Partiendo de los datos obtenidos en el catastro del municipio de los negocios existentes en la Parroquia de San Antonio al año 2009 que eran 315 y al dato actual del año 2011 son 334 comercios se considera una tasa de crecimiento de la demanda del 3%, determinamos una proyección para los siguientes años de la siguiente manera:

Fórmula

$$D_p = DA (1 + i)^n$$

Simbología

D_p = Demanda Proyectada

DA = Demanda actual

1 = Valor constante

i = Tasa de crecimiento

n = Tiempo

Aplicando la formula los resultados se presentan así:

Cuadro N° 21. Proyección de la demanda

Demanda (Negocios)		(97% de 334) 324
Años	Proyección	$D_p = DA (1 + i)^n$
2011	334	$M = 324(1.03)^1$
2012	344	$M = 324(1.03)^2$
2013	354	$M = 324(1.03)^3$
2014	365	$M = 324(1.03)^4$
2015	376	$M = 324(1.03)^5$

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: La Autora

Debido a que no existen gran cantidad de datos históricos del crecimiento económico de la parroquia se ha considerado que se incremente el 3%, partiendo de que se considera como tasa proyectada para el año 2011 de inflación y de igual manera al vivir en la localidad por 18 años he sido testigo de cómo el comercio ha ido creciendo y que las personas buscan una manera a través de la instalación de negocios el salir adelante y generar su propia fuente de ingreso.

3.12 IDENTIFICACIÓN Y PROYECCIÓN DE LA OFERTA

3.12.1 IDENTIFICACIÓN DE LA OFERTA

Para la obtención de la oferta, me he tomado como fuente la pregunta N° 4 de este estudio, la cual permite conocer a donde acuden las personas cuando necesitan la asesoría respectiva; los datos se presentan a continuación:

Cuadro N° 22: Fuentes De Asesoría Contable Y Tributaria

TOTAL	FRECUENCIA	%
Contador Particular	81	45%
Empresa de Asesoría Contable	21	12%
SRI	41	23%
Cibercafés	25	14%
Otros	12	7%
TOTAL	180	100%

Fuente: Estudio de mercado, mayo del 2011.
Elaboración: La autora.

CUADRO N° 23: OFERTA

TOTAL	FRECUENCIA	%
Contador Particular	81	45%
SRI	41	23%
TOTAL	122	68%

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: La Autora

Análisis

Entonces analizando los datos obtenidos en el estudio de mercado se observa que prácticamente el mercado está cubierto con la asesoría de contadores particulares y mediante el Servicio de Rentas Internas; la oferta actual de este servicio representa el 68% de la población siendo 227 (334 * 68%) negocios cubiertos.

3.12.2 PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Después de conocer como está compuesta la oferta del proyecto y conociendo que el incremento de esta se deba a los cambios normativos,

se puede considerar que exista una tasa de crecimiento del 4% anual la proyección de la oferta sería la siguiente:

Fórmula

$$Op = OA (1 + i)^n$$

Simbología

Op = Oferta Proyectada

OA = Oferta actual

1 = Valor constante

i = Tasa de crecimiento

n = Tiempo

Cuadro N° 24: Proyección De La Oferta

Oferta (Negocios)		227
Años	Proyección	$Op = OA (1 + i)^n$
2011	236	$M= 227(1.04)^1$
2012	246	$M= 227(1.04)^2$
2013	255	$M= 227(1.04)^3$
2014	266	$M= 227(1.04)^4$
2015	276	$M= 227(1.04)^5$

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: La Autora

El porcentaje de incremento de la oferta se ha analizado a partir de la capacidad de servicio que se ha considerado a brindar, determinando trabajar con un porcentaje estimado del 4% para la utilización y optimización de todos los recursos disponibles de acuerdo a la capacidad del servicio de la empresa.

3.13 ANÁLISIS DE LA DEMANDA VERSUS OFERTA.

Partiendo de datos analizados en el cuadro N°23 se puede observar que con respecto a la oferta en la Parroquia de San Antonio de Ibarra no existe un tipo de empresa como se propone.

Sin embargo los ofertantes del servicio son los contadores particulares, el SRI y otro tipo de establecimientos; pero al comparar con la demanda pues se analiza que existe un mercado meta de 97 negocios, como se presenta en el siguiente cuadro.

Cuadro N° 25: Demanda Insatisfecha Primer Año

OFERTA	DEMANDA	DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER
227 Negocios	324 negocios	97 negocios

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: La autora

Después de conocer lo anterior se muestra en los siguientes cuadros la manera como se cubrirá el servicio a la capacidad que se ha considerado; es decir al mes se trabajará con 67 negocios de la demanda insatisfecha que representan el 69%, a estos se ofertará diferentes tipos de paquetes de acuerdo al tipo de negocio. Para los siguientes años se estima que se cubrirá un 2% más en cada año.

Cuadro N° 26: Capacidad De Servicio

Tiempo	Personas	Tipo negocio	Número Negocios	Total negocios
3 días	1	Grande OC	1	10
1.5 días	1	Grande NoC	1	12
4 horas	1	Mediano	1	15
2 horas	1	Pequeño	2	30
Total negocios atendidos al mes				67

Fuente: Investigación
Elaborado por: La autora

3.13.1 Demanda Insatisfecha Proyectada

Cuadro N° 27: Demanda Insatisfecha Proyectada

Años	Oferta	Demanda	Demanda Insatisfecha	% a satisfacer	Demanda satisfacer
2011	236	334	-98	69%	-67
2012	246	344	-98	71%	-70
2013	255	354	-99	73%	-72
2014	266	365	-99	75%	-74
2015	276	376	-99	77%	-77

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La autora

Se ha considerado que para los siguientes años se pueda cubrir un 2% más debido a que como estrategia para generar mayores ingresos y captar de mejor manera el mercado, se busca que cada año se consiga de un a dos clientes nuevos, es decir grandes negocios obligados o no a llevar contabilidad, ya que son ellos los que darían subsistencia a las operaciones del negocio.

De igual manera dentro de los ingresos se considera tener un estimado de \$600,00 en el primer año en lo referente a servicio a personas naturales sin actividad comercial, los cuales anualmente tendrán un incremento de 15%.

3.14 ANÁLISIS DE PRECIOS.

Dentro del estudio se buscó conocer cuál sería el precio que las personas estarían dispuestas a cancelar por el servicio que se pretende brindar; los cuales en promedio se encuentran entre los 6 y 15 USD. A continuación se presenta un extracto de la respuesta a la pregunta N° 10 en la cual se obtuvo los datos mencionados.

Cuadro N° 28: Análisis De Precios

Resumen de Precios		
Promedio		Porcentaje
De 6 a 10 USD	52	29%
De 11 a 15 USD	78	44%
De 16 a 25 USD.	26	15%

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La autora

Para sustentar y determinar de manera correcta el precio de los servicios que se pretende brindar de igual forma se realizó una investigación en empresas que dan este tipo de servicios en la ciudad de Ibarra, conociendo que el precio promedio que ellos manejan es de \$40.00 a \$100.00 dólares previo análisis del flujo transaccional del negocio o persona a asesorar.

Entonces partiendo de estos datos y planteando una estrategia adecuada de precios se realiza el siguiente análisis:

En la matriz que se presenta a continuación constan 9 estrategias de precio la cual ayuda a determinar que una buena opción a aplicarse al proyecto es la Estrategia número 2 es decir, la **Estrategia de Valor Alto**, la cual entendiéndose en la matriz es establecer un precio medio pero brindando una alta calidad, esto ya que el servicio es nuevo y lo que se pretende es atraer clientes de esta manera. De igual manera se parte del dato obtenido en el estudio donde los clientes manifiestan que el servicio que obtienen si es bueno pero no manifiestan la excelencia de este; y con la implantación de la empresa es lo que se busca.

CUADRO N° 29: Matriz Precio-Calidad

CALIDAD DEL SERVICIO	PRECIO		
	Alto	Medio	Bajo
Alta	1. Estrategia superior	2. Estrategia de valor alto	3. Estrategia de valor superior.
Media	4. Estrategia de cobro en exceso	5. Estrategia de valor medio.	6. Estrategia de valor bueno.
Baja	7. Estrategia de ganancia violenta	8. Estrategia de economía falsa	9. Estrategia de economía

Fuente: Investigación
Elaborado por: La autora

Entonces una vez analizado todo lo anterior se considera que se debe establecer los precios en base a paquetes de servicios, se propone clasificar los servicios de acuerdo al servicio a ofrecer y al cliente que demande el servicio, así como se muestra a continuación.

Cuadro N° 30: Determinación De Precios

PAQUETES	PRECIO USD
Paquete A: Asesoría de contabilidad básica y declaraciones tributarias a pequeños negocios.	15.00
Paquete B: Asesoría de contabilidad básica y declaraciones tributarias a negocios medianos.	25.00
Paquete C: Asesoría contable-financiera y tributaria a personas no obligadas a llevar contabilidad con gran flujo de transacciones + Costeo de productos	50.00
Paquete D: Asesoría contable- financiera a personas obligadas a llevar contabilidad + Costeo de productos.	100.00
Servicio a personas naturales: Análisis de servicio a requerir y establecimiento del precio	5.00 a 25.00

Fuente: Investigación
Elaborado por: La autora

Para el crecimiento del precio en los siguientes años se ha considerado una tasa del 3.33% anual; porcentaje que se estima analizando la tasa de inflación con la que se cerró el año 2010, la proyección de los precios sería:

CUADRO N° 31: Proyección de Precios

Tasa de inflación	3.33%				
	2011	2012	2013	2014	2015
Paquete A	15.00	15	16	17	17
Paquete B	25.00	26	27	28	29
Paquete C	50.00	52	53	55	57
Paquete D	100.00	103	107	110	114

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: La autora

3.15 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.

Actualmente se observa que en la Parroquia no existe un negocio de iguales características que el que se propone.

Es decir la competencia directa en sí son los contadores particulares que cada negocio tiene establecido para que les brinde este tipo de asesoría o realice el trabajo contable.

Cabe señalar que lo que se propone es brindar un servicio profesional donde propietarios y empleados puedan entender lo importante que es el manejar claramente los asuntos contables-financieros, tributarios y costeo de productos, es lo que se propone en este proyecto, por lo tanto se espera así lograr introducirnos en el mercado local.

3.16 COMERCIALIZACIÓN DEL SERVICIO.

El canal de distribución de nuestro servicio es directo y con el objetivo de llegar al cliente haciendo conocer el servicio que se pretende brindar por medio de publicidad visual, volantes, afiches, de forma radial e incluso hasta introducirnos en el mercado en medios escritos.

3.17 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO.

Una vez desarrollado el estudio de mercado se determinó que en la parroquia existe una demanda potencial por satisfacer en el mercado con respecto a manejar el aspecto contable de sus negocios.

Existe un gran desconocimiento por parte de empleados y propietarios sobre el tema, aproximadamente se observa una proyección de 50 negocios que requerirían nuestro servicio. Además se pudo determinar que si bien la demanda no es en gran número lo que se pretende es penetrar en el mercado con propuestas diferentes para que tanto negocios como personas que requieran el servicio lo puedan acceder ya que no existe una competencia directa. Es necesario analizar también que pueden variar los escenarios actuales y que las amenazas están presentes es por eso que el valor agregado que se dé al servicio será de mucha importancia.

CAPÍTULO IV

4 ESTUDIO TÉCNICO

4.1 OBJETIVO GENERAL.

Establecer un estudio técnico para determinar la localización e inversiones que requiere el estudio.

En esta parte del estudio determinaremos lo relacionado a la localización del proyecto y todo lo que requiere este para su correcto funcionamiento. Se analizarán todos los aspectos técnicos que nuestros servicios requieran y así el proyecto tenga éxito; trabajare con información confiable y adecuada ya que de lo contrario a futuro se podría tener dificultades.

4.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

4.2.1 Macro localización

La macro localización de este proyecto está claramente delimitada, estableciendo que será en la parroquia rural de San Antonio de Ibarra provincia de Imbabura.

Gráfico N° 15: Mapa de Ubicación de la ciudad de Ibarra





Fuente: Internet.
Elaboración: La autora.

Gráfico N° 16: Imágenes de San Antonio de Ibarra



Fuente: Internet.
Elaboración: La autora.

San Antonio de Ibarra, es una parroquia rural perteneciente al cantón Ibarra de la provincia de Imbabura, ubicada a 5.50 Km. de la capital provincial y a 109,5 Km. de la capital ecuatoriana.

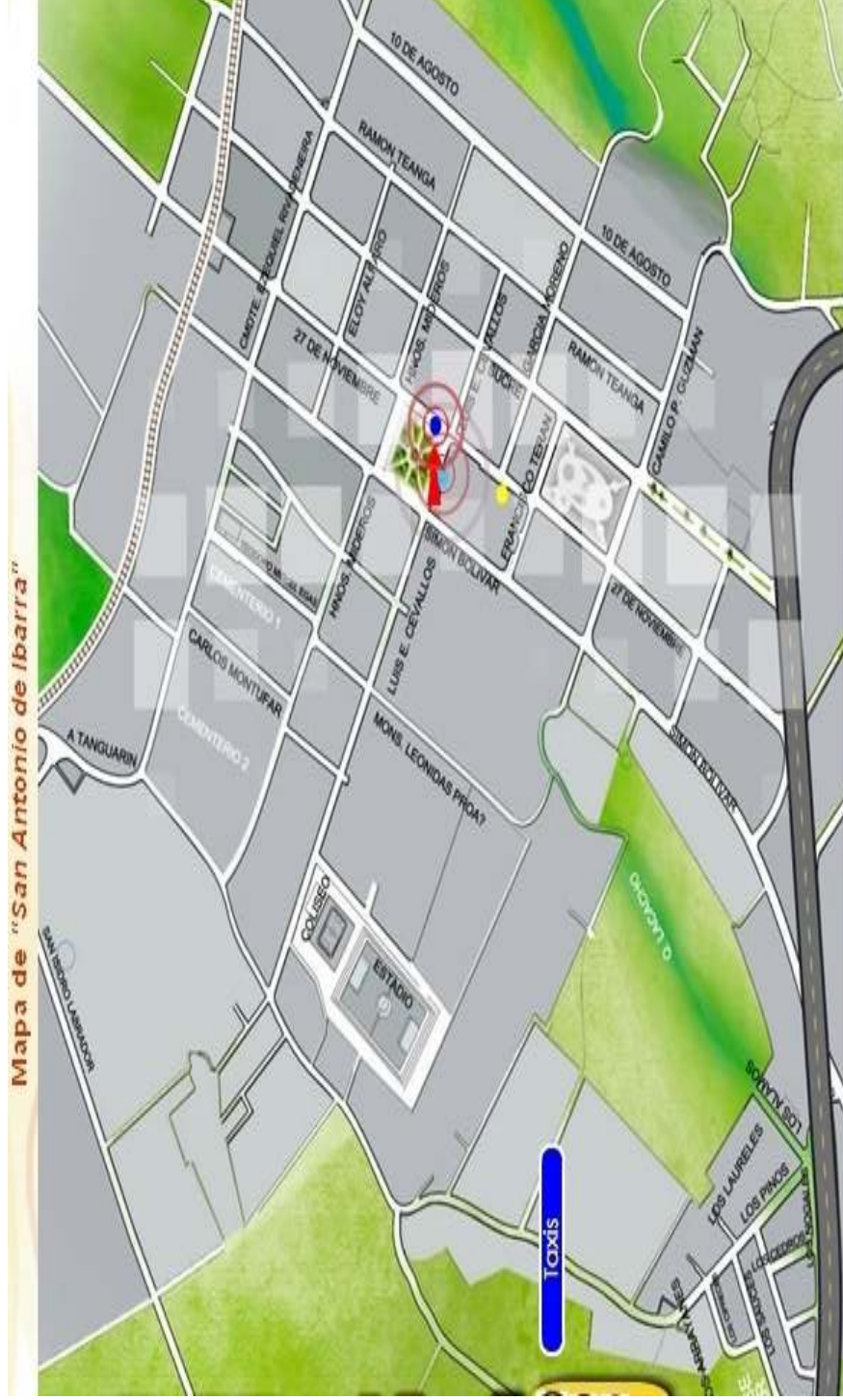
San Antonio de Ibarra limita: Al Norte con la parroquia de Imbaya y en parte superior con la parroquia de San José de Chaltura. Al Oeste con la parroquia de San Francisco de Natabuela. Al Sur con las parroquias de La Esperanza, San Pablo de Otavalo. Y al Este con la ciudad de Ibarra.

Esta parroquia tiene varios barrios pero definitivamente donde se encuentra el mayor porcentaje de comercio es en el centro de la parroquia; será uno de los principales aspectos a considerar al determinar la micro localización del proyecto.

4.2.2 Micro localización

La micro localización permite conocer cuál es el mejor sector estratégico que permita establecerse en el mercado al proyecto dentro de la parroquia, conociendo todos los factores relacionados a la macro localización.

Gráfico N° 17: Mapa de San Antonio de Ibarra



Fuente: Internet.
Elaboración: La autora.

El proyecto será instalado en un local arrendado en el sector más cercano a la parte comercial de la parroquia analizando los factores que determinen mejor su ubicación. El local deberá tener una superficie de 25m²; contar con servicios básicos de agua, luz, alcantarillado. De igual manera se debe indicar que conforme el proyecto crezca se buscará la ampliación o traslado de las oficinas a un lugar mucho más amplio o tal vez más céntrico. Se analiza todos los parámetros y se aplicará la matriz de factores con las variables más importantes que se deberán considerar para una buena decisión de una correcta ubicación.

4.2.2.1 LUGARES ELEGIBLES DE UBICACIÓN

Los sectores que se han tomado en cuenta para la presente propuesta son:

Parque Central de la Parroquia.

Calle 27 de Noviembre (Barrio Central).

Calle Sucre (Barrio Central).

Calle 27 de Noviembre (Barrio Sur).

Se han determinado estos sectores de manera que se pueda determinar los factores principales e importantes para el desarrollo del presente proyecto; por lo tanto las variables a considerarse son:

● Seguridad.

Es importante conocer que el sector a elegirse dese ser seguro o poder acceder a sistemas de seguridad; los sectores que se proponen se encuentran muy cerca de la estación de Policía de la Parroquia.

● Costo de arrendamiento.

El costo del arrendamiento es un factor importante a considerar ya que será un rubro importante dentro del presupuesto del proyecto.

De igual manera al ser lugares que están en el centro de la parroquia se deberá analizar el mejor lugar analizando demás factores.

◆ **Proximidad a las áreas comerciales.**

Es la variable más importante a considerar ya que el objetivo de nuestra empresa es brindar asesoría a los negocios y si esta se encuentra cerca de la mayoría de los comercios de la parroquia se podrá atraer de mejor manera a los clientes.

◆ **Ordenanzas y aspectos legales.**

Este factor se analiza ya que de igual manera representará un gasto en la constitución de la empresa; además de igual manera puede a futuro algún aspecto legal u ordenanza afectar la localización del proyecto.

◆ **Infraestructura física.**

Es importante analizar esta variable debido a que se debe valorar como se encuentra la infraestructura física y fachada del local a arrendar ya que de no hacerlo a futuro puede representar mayores gastos.

◆ **Servicios básicos y Comunicaciones.**

Los sectores propuestos cuentan con los todos los servicios básicos, además de contar con líneas telefónicas cercanas y acceso a internet. Al contar con estos factores se podrá desarrollar de mejor manera el proyecto.

◆ **Posición estratégica.**

La posición estratégica es un factor muy importante y relacionado con la cercanía de los comercios de la parroquia. A pesar de no cumplir este factor, esta variable puede ser de igual manera considerada ya que al ser un servicio a ofrecer la posición estratégica de nuestra empresa será la que venda el servicio con mayor fuerza.

Para determinar el mejor lugar de ubicación se analizará cada variable por medio de la siguiente matriz.

Cuadro N° 32: Diseño de la matriz de localización.

FACTORES	Parque Central de la Parroquia.	C. 27 de Noviembre (BC)	C. Sucre (BC)	C. 27 de Noviembre (BS)
Seguridad.	7	8	7	6
Costo de arrendamiento.	9	9	7	5
Proximidad a las aéreas comerciales.	9	9	8	7
Ordenanzas y aspectos legales.	8	8	7	9
Infraestructura Física	7	8	8	7
Servicios básicos y Comunicaciones.	8	8	8	8
Posición estratégica.	9	9	9	7
TOTAL EVALUADO	57	59	54	49

Fuente: Investigación
Elaboración la Autora

Cuadro N° 33: Matriz de priorización y ponderación.

FACTORES	Ponderación (Porcentaje)	Parque Central de la Parroquia.	C. 27 de Noviembre (BC)	C. Sucre (BC)	C. 27 de Noviembre (BS)
Seguridad	10	0.7	0.80	0.70	0.6
Costo de arrendamiento	10	0.9	0.90	0.70	0.5
Proximidad a las aéreas comerciales.	40	3.6	3.60	3.20	2.8
Ordenanzas y aspectos legales.	5	0.4	0.40	0.35	0.5
Infraestructura Física	15	1.05	1.20	1.20	1.1
Servicios básicos y Comunicaciones.	5	0.4	0.40	0.40	0.4
Posición estratégica.	15	1.35	1.35	1.35	1.1
TOTAL EVALUADO	100	8.4	8.65	7.9	6.85

Fuente: Investigación
Elaboración la Autora

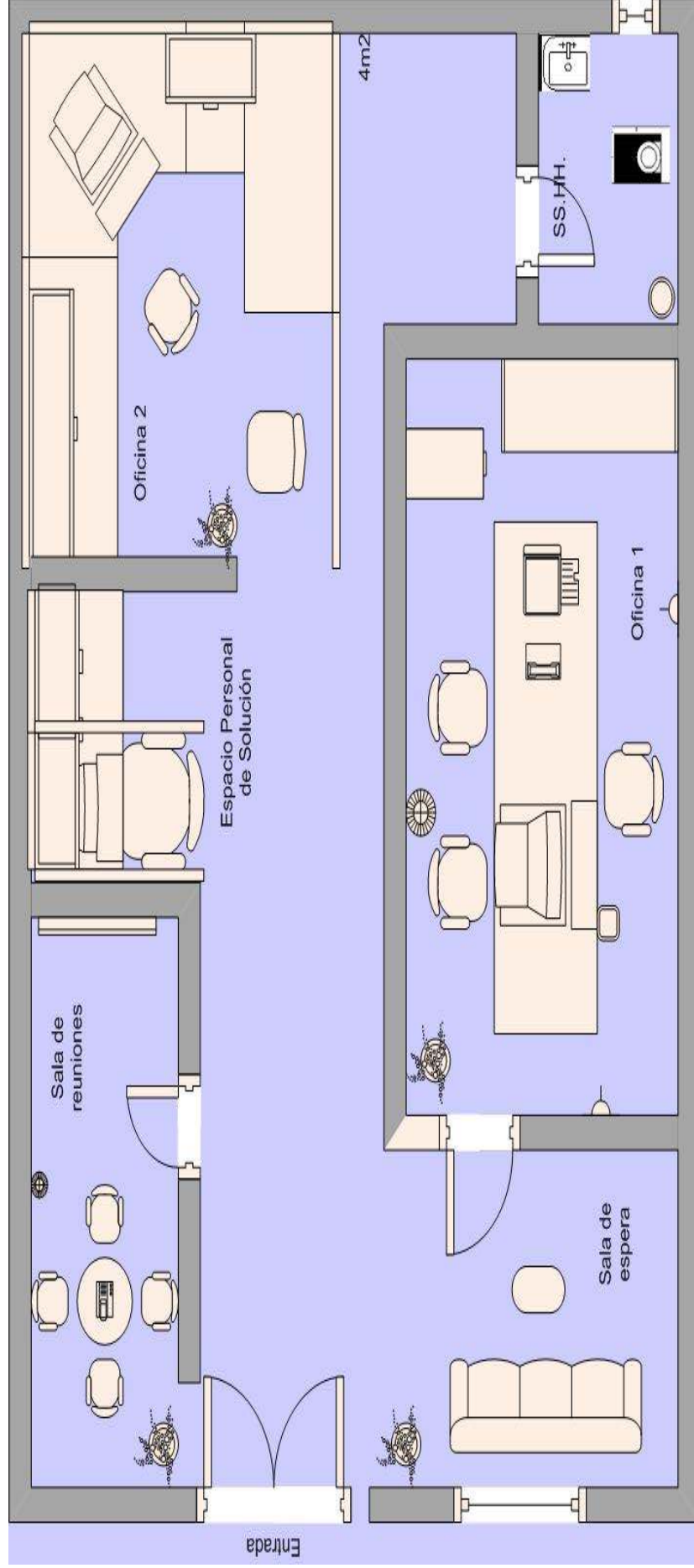
4.3 UBICACIÓN DE LA EMPRESA

Después haber realizado el análisis de los factores en cada sector seleccionado; se determina que nuestras oficinas se encontraran ubicadas en la calle 27 de Noviembre en el sector del barrio central; lugar muy concurrido y cercano a los establecimientos comerciales de la parroquia; de igual manera es un lugar estratégico del cual existe facilidad de movilización para dar a conocer el servicio que se pretende brindar.

4.4 DISEÑO DE INSTALACIONES

El diseño de las instalaciones de nuestra empresa estarán de acorde con los servicios que se pretende brindar; el espacio aproximado de nuestra oficinas como se menciona anteriormente es de 20 m² en los cuales se distribuirá de manera confortable los espacios para clientes y profesionales a prestar el servicio.

Gráfico N° 18: Diseño de oficinas



Fuente: Investigación
Elaboración la Autora

Como se puede ver en el anterior gráfico las instalaciones de la oficina serán:

- Una sala de espera
- Un espacio para una sala de reuniones y proyección de propuestas del servicio a brindar.
- Dos espacios divididos por cubículos donde se instalaran las oficinas de atención al cliente con los muebles necesarios para el desarrollo correcto del trabajo.
- Se ha destinado un pequeño espacio de manera que se pueda brindar asesoría a las personas que necesiten servicios sin mayor complicación y de esta manera puedan aprender a solucionarlos personalmente después de nuestro asesoramiento.

4.5 PROCESO DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO

a) Asistencia al requerimiento del cliente

Es el inicio de nuestro proceso ya que en este punto el equipo de asesoría recibirá el requerimiento del cliente, entendiendo de manera rápida que solución requiere.

Gráfico N° 19: Asistencia al requerimiento



Fuente: Internet
Elaboración la Autora

b) Explicación del Servicio a ofrecer

Después de haber recibido el requerimiento del cliente se indicará el tipo de asesoría que requiere o los servicios que como empresa se ofrece y que el cliente puede no aceptar.

c) Diagnosticar el problema o requerimiento

Después de explicar los servicios que se ofrece, se analiza y se realiza un previo diagnóstico del servicio requerido, en este punto se explicaran condiciones, tiempo y costo del servicio a prestar.

Gráfico N° 20: Disgnóstico



Fuente: Internet
Elaboración la Autora

d) Concretar el servicio con el cliente

Una vez explicados los términos y condiciones de cada servicio a ofrecer, se concretará el servicio con el cliente de manera que las dos partes queden satisfechas y conformes.

Gráfico N° 21: Trato



Fuente: Internet
Elaboración la Autora

e) Solicitar documentación

Concretado el servicio con el cliente se solicitará toda la documentación necesaria para el desarrollo del trabajo. La cual tendrá su respectivo tratamiento. Para al finalizar el trabajo devolverla en perfecto estado.

f) Realizar trabajo de asesoría

Una vez recibida toda la documentación necesaria se procederá a realizar el trabajo de asesoría ya sea contable-financiera, tributaria o de costeo.

g) Analizar y procesar documentación

Se debe procesar toda la documentación que el cliente nos ha brindado, analizando cada aspecto para que de esta manera el servicio que se está brindando tenga los resultados esperados.

Gráfico N° 22: Analisis de documentación



Fuente: Internet
Elaboración la Autora

h) Realizar informe de trabajo

Realizado el trabajo de asesoría se realizará un pequeño informe al cliente explicando todos los detalles del trabajo realizado y de igual manera recomendaciones pertinentes al caso; para que de esta manera este quede totalmente satisfecho y no haya posibles inconvenientes.

i) Entregar al cliente

Culminado nuestro trabajo se entregara al cliente el informe de trabajo, la documentación facilitada y respaldos del servicio prestado.

Gráfico N° 23: Entrega de documentación

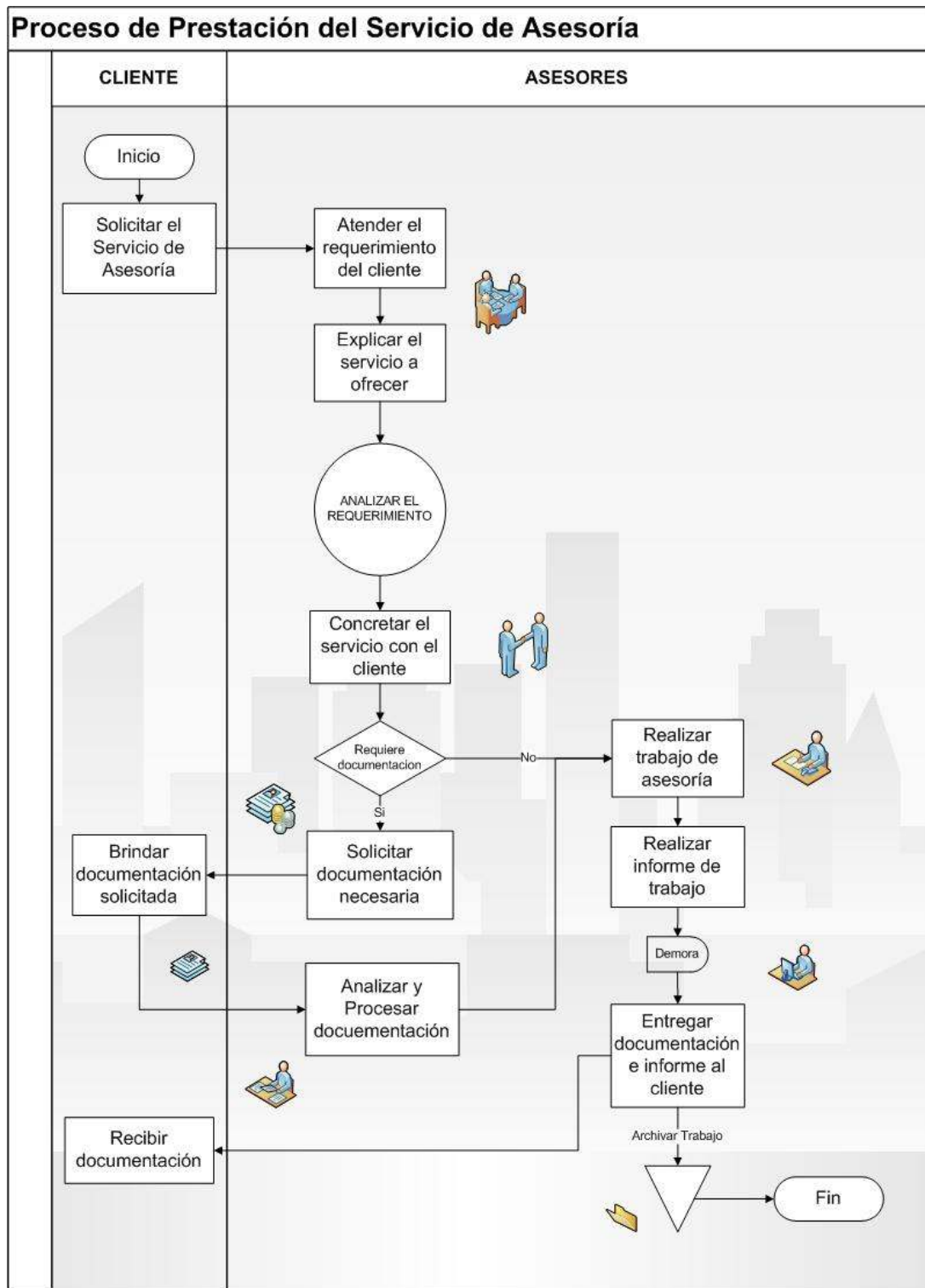


Fuente: Investigación
Elaboración la Autora

4.5.1 Flujo grama del proceso

Los flujogramas son aquellos que proporcionan una visión detallada de un proceso. Cualquier persona realiza muchos procesos diferentes en su vida diaria y de igual manera en todo tipo de empresas. A continuación se presenta el flujo del proceso de nuestro servicio.

Gráfico N° 24: Flujo de la prestación del servicio



Fuente: Investigación
Elaboración la Autora

4.6 TAMAÑO DEL PROYECTO

El análisis del tamaño del proyecto es uno de los aspectos importantes dentro del estudio técnico. Las variables determinantes que ayuden a determinar el tamaño de manera óptima se ha considerado los siguientes puntos de vista: volumen de la demanda, costos de inversión y de operación, financiamiento del proyecto. El estudio de mercado es un instrumento que nos permitirá analizar estos factores.

4.6.1 Volumen de la demanda

Dentro del estudio de mercado se pudo determinar la demanda actual y futura que ha de atenderse en el proyecto, ya que se encuentra un promedio de 50 negocios a atender en la proyección de los 5 años del proyecto. A primera instancia se puede observar que no es un alto número de clientes a atender pero al ser un proyecto nuevo en la localidad se pretende que ha futuro crezca, de igual manera que demás negocios cubiertos por la oferta accedan a nuestro servicio.

4.6.2 Costos de inversión y de operación

Al ser un proyecto que busca ofertar servicios, no existe limitaciones en cuanto a materiales e insumos; es verdad que al inicio del proyecto la inversión y costos de operación serán un poco elevados pero si el proyecto ya crece y como se espera que suceda; estos no serán mayores.

4.6.3 Financiamiento del proyecto

Este parámetro se analiza desde el punto de vista en que se cubra la inversión para el proyecto. Ya que el financiamiento de este se hará por medio de instituciones financieras y con recursos propios. Se buscará las mejores opciones de financiamiento para el préstamo bancario de manera que intereses y cuotas convengan al desarrollo del proyecto.

4.7 PRESUPUESTO TÉCNICO

4.7.1 Muebles y Equipo de Oficina

Para el inicio del proyecto se realizará la inversión en muebles y equipos de oficina necesarios de acuerdo al tamaño inicial del proyecto. Conforme este vaya creciendo se irá remodelando las instalaciones y equipo necesario.

Los muebles y equipos que se requerirán para el funcionamiento de la empresa se detallan a continuación con su respectivo costo.

Cuadro N° 34: Presupuesto muebles y equipo.

Mueble	Cant.	Costo Unitario	Costo Total
Escritorio	1	75.00	75.00
Estación de Trabajo (Escritorio tipo L, con porta teclado y porta CPU)	1	220.00	220.00
Paneles Media Altura	2	50.00	100.00
Sillas Secretaria "FOCUS"	2	85.00	170.00
Silla Oficina	8	12.50	100.00
Anaqueles, Librero	1	104.00	104.00
Archivadores	2	80.50	161.00
Mesa redonda para reuniones	1	120.00	120.00
Sillón espera Bi personal	1	120.00	120.00
Pizarra Tiza Liquida (0.80 cm por 1.20 cm)	1	39.00	39.00
Papeleras	2	15.00	30.00
Teléfonos	2	70.00	140.00
Basureros	4	4.50	18.00
TOTAL CON IVA INCLUIDO			1,397.00
IVA			150.00
TOTAL			1247.00

Fuente: Cotización a Proveedores Varios

Elaborado por: La autora

4.7.2 Equipo de Computación

En la oficina los equipos de computación serán considerados los necesarios y con las características que ayuden a desarrollar de manera correcta y oportuna el trabajo. Son equipos con la tecnología que hoy por hoy está en auge.

Cuadro N° 35: Presupuesto equipo de computación e instalación.

Equipos	Cant.	Costo Unitario	Costo Total
Computadores de escritorio	1	560.00	1,680.00
Portátil	3	560.00	560.00
Proyector	1	800.00	800.00
Impresora Multifunción	1	120.00	120.00
Equipo Internet	1	100.00	100.00
Instalación de la Red.	1	125.00	125.00
TOTAL CON IVA INCLUIDO			3,385.00
DESGLOSE IVA			363.00
TOTAL			3022.00

Fuente: Cotización a Proveedor
Elaborado por: La autora

4.8 INVERSIÓN FIJA Y DIFERIDA DEL PROYECTO

4.8.1 Gastos de Constitución

Los gastos de constitución son aquellas erogaciones de dinero que se debe hacer para que el negocio pueda entrar en funcionamiento y de igual manera cumpliendo los requisitos legales.

Cuadro N° 36: Gastos de Constitución.

DETALLE	VALOR
Valor de Encaje para Préstamo	300.00
Trámites en el SRI	50.00
Registro Mercantil	170.00
Permisos municipales	100.00
TOTAL	620.00

Fuente: Investigación en Entidades
Elaborado por: La autora

Después de haber analizado los costos de inversión que se requiere en la Instalación de las oficinas se analizará la inversión fija y diferida que el proyecto requerirá para su funcionamiento.

Como inversión fija para el desarrollo del proyecto se ha considerado, equipo tanto de oficina, como de computación y lo necesario para gastos de Constitución. A continuación se presenta el resumen de la inversión.

Cuadro N° 37: Inversión Fija.

DETALLE	VALOR
Muebles y Equipo de Oficina	1247.00
Equipos de Computación	3022.00
Gastos de Constitución	620.00
TOTAL	4889.00

Fuente: Base de datos
Elaborado por: La autora

Como se puede observar el valor de inversión fija que requiere para iniciar el proyecto es de 4889.00 USD (Cuatro mil ochocientos ochenta y nueve dólares). A este dato se adicionará los gastos de inversión variable para conocer el monto total de inversión.

CAPÍTULO V

5 ESTUDIO FINANCIERO

En el presente capítulo se realizará el análisis y la respectiva evaluación financiera de manera que conozcamos si la realización del proyecto es rentable o no. De esta manera y mediante este análisis se podrán tomar medidas inmediatas y a largo plazo en la realización del proyecto; aquí se expondrán los cuadros resumen necesarios para determinar la inversión, ingresos, egresos y los evaluadores financieros que profundicen el estudio.

5.1 INVERSIÓN

Como analizamos anteriormente inversión esto aquel desembolso en dinero o especie que hacen las personas para poder adquirir lo necesario y lograr que el proyecto funcione; pudiendo recuperar en cierto periodo dicha inversión y rentabilidad mayor.

5.1.1 INVERSIÓN FIJA Y DIFERIDA

Dentro del estudio técnico se analizó la inversión fija y la diferida necesaria para el proyecto; en este punto se presentara el cuadro resumen de dicha información.

Cuadro N° 37: Inversión Fija.

DETALLE	VALOR
Muebles y Equipo de Oficina	1247.00
Equipos de Computación	3022.00
Gastos de Constitución	620.00
TOTAL	4889.00

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La autora

5.1.2 INVERSIÓN VARIABLE

A continuación se analizará todos los requerimientos de inversión variable que el proyecto necesita para su funcionamiento. En este punto se considerará lo necesario en materiales de oficina, mano de obra y algún costo indirecto que puede surgir.

5.1.2.1 Requerimiento de materiales de oficina

Durante el primer año se ha considerado que se necesitará lo siguiente en materiales para la oficina:

CUADRO N° 39: Materiales de Oficina.

MATERIAL	CANTIDAD	VALOR
Papel	2 cajas	68.00
Bolígrafos	3 cajas	18.00
Carpetas	50	22.50
Carpetas Archivador	10	40.00
Grapadora	2	5.00
Perforador	2	5.00
Demás suministros		50.00
TOTAL		208.5

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La autora

Se considera que para los siguientes años se tendrá un incremento de acuerdo al tipo de material de manera que se mantenga un inventario constante. Mientras que el precio de estos estarán en función de la tasa de inflación del 3.33%.

5.1.2.2 Requerimiento de personal

Se considera que las operaciones en la empresa iniciarán en el primer año contando con el personal que se detalla a continuación. Donde constan todos los rubros necesarios y de acuerdo a la ley.

Cuadro N° 40: Gasto En Personal

Cargo	N°	Salario Mensual	Salario Anual	13er Sueldo	14to Sueldo	Aporte Personal	Aporte Patronal	Total a recibir	Total Gasto anual
Gerente-Propietario	1	375.00	4,500.00	375.00	264.00	420.75	546.75	4,718.25	5,265.00
Asistente Contable	1	325.00	3,900.00	325.00	264.00	364.65	473.85	4,124.35	4,598.20
Asistente Contable-Administrativo	1	325.00	3,900.00	325.00	264.00	364.65	473.85	4,124.35	4,598.20
TOTAL		1025.00	12300	1025	792.00	1150.00			14461.00

Fuente: Estructura administrativa de la empresa
Elaborado por: La autora

5.1.2.3 Costos indirectos y Costo de la prestación del servicio

Como en nuestro caso se está produciendo un servicio para brindar, se ha estimado que se destine del monto total del gasto de materiales y mano de obra un 5% para cubrir lo necesario en servicios básicos y otro cualquier costo indirecto dentro del desarrollo del trabajo

Cuadro N° 41: Costo total de la prestación del servicio.

Rubro	Valor
Materiales	208.50
Mano de Obra	14161.00
Total	14369.50
5% Costos Indirectos	718.48
Total Costo de Producción	15087.98

Fuente: Investigación
Elaborado por: La autora

5.1.3 GASTOS ADMINISTRATIVOS

Dentro de los rubros que se ha considerado como gastos administrativos se encuentran los siguientes:

Cuadro N° 42: Gastos Administrativos.

Rubro	Valor mensual	Valor anual
Arriendo local	85.00	1,020.00
Alarma local	50.00	600.00
TOTAL	135.00	1,620.00

Fuente: Investigación
Elaborado por: La autora

5.1.4 GASTOS DE VENTA

Para el inicio de las operaciones en la prestación del servicio se ha considerado en gastos de venta lo necesario para la realización de la publicidad y un imprevisto del 5%.

La publicidad será realizada en el medio escrito Diario del Norte con la publicación de anuncios cada dos fines de semana al mes, durante todo el año. Y la publicidad radial en la radio Caricia de igual manera durante todo el año.

Cabe mencionar que de igual manera se realizará una promoción directa de todos los servicios que se pretende brindar a todo el mercado objetivo, pudiendo de esta manera aprovechar las ventajas competitivas de la empresa que se pretende instalar en el sector.

Cuadro N° 43: Gastos de Venta.

Rubro	Cantidad	Valor unitario	Valor mensual	Valor anual
Publicidad escrita	48 anuncios (sabado y domingo)	40	160.00	1,920.00
Piblicidad radial	5 cuñas diarias (lunes a domingo)	2.4	360.00	4,320.00
Promoción directa			300.00	3,600.00
Total			820.00	9,840.00
5% Imprevisto			41.00	492.00
Total Gastos de ventas			861.00	10,332.00

Fuente: Investigación
Elaborado por: La autora

5.1.5 CAPITAL DE TRABAJO

A continuación se presenta lo necesario en capital de trabajo es decir aquel valor que se requiere para la ejecución del proyecto hasta que este genere sus propios ingresos.

Cuadro N° 44: Capital De Trabajo

Detalle	Valor de un mes	Valor de un año
Costo total de prestación del servicio	1,251.29	15,015.53
Gastos administrativos	135.00	1,620.00
Gastos de venta	861.00	10,332.00
TOTAL	2,247.29	26,967.53

Fuente: Investigación
Elaborado por: La autora

5.1.6 INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO

Después de haber analizado todos los aspectos que intervienen para la realización del proyecto la inversión total que se necesita para su desarrollo.

CUADRO N° 45: INVERSIÓN TOTAL

Detalle	Valor	Porcentaje
Inversión fija	4,269.00	59.82%
Inversión diferida	620.00	8.69%
Capital de trabajo	2,247.29	31.49%
TOTAL INVERSIÓN	7,136.29	100.00%

Fuente: Investigación
Elaborado por: La autora

5.1.7 FINANCIAMIENTO

CUADRO N° 46: FINANCIAMIENTO

Detalle	Valor	Porcentaje
Inversión propia	1136.29	15.92%
Inversión financiada	6000	84.08%
Valor total de la inversión	7136.29	100.00%

Fuente: Investigación
Elaborado por: La autora

Como podemos ver el 84.08% del proyecto será financiado mediante recursos de la Institución Financiera que se encuentra en la parroquia la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Antonio Ltda, esta brindará el financiamiento del crédito de \$6000.00 y la diferencia será con capital propio.

A continuación se presenta la tabla de amortización de la deuda a contraerse.

Valor presente $V_p = ?$

Valor del crédito $V_f = 6000.00$

Tiempo $n = 36$ meses

Tasa de interés $i = 14.3\%$ anual

$$Vp = \frac{Vf * i(1+i)^n}{((1+i)^n - 1)} \quad i = 6000 * \frac{0.143}{12}$$

$$i = 71.5$$

$$Vp = \frac{6000 * \frac{0.143}{12} (1.011916666)^{36}}{((1.011916666)^{36} - 1)}$$

$$Vp = \frac{71.5(1.531831384)}{(0.531831383)}$$

$$Vp = \frac{109.53}{0.531831383}$$

$$Vp = 205.95$$

Cuadro N° 47: Tabla De Amortización

N°	Valor Presente	Interés	Saldo soluto	Saldo Insoluto
				6000.00
1	205.95	71.5	134.45	5865.55
2	205.95	69.90	136.05	5729.50
3	205.95	68.28	137.67	5591.82
4	205.95	66.64	139.31	5452.51
5	205.95	64.98	140.97	5311.54
6	205.95	63.30	142.65	5168.88
7	205.95	61.60	144.35	5024.53
8	205.95	59.88	146.07	4878.45
9	205.95	58.13	147.82	4730.64
10	205.95	56.37	149.58	4581.06
11	205.95	54.59	151.36	4429.70
12	205.95	52.79	153.16	4276.54
13	205.95	50.96	154.99	4121.55
14	205.95	49.12	156.83	3964.72
15	205.95	47.25	158.70	3806.01
16	205.95	45.35	160.60	3645.42
17	205.95	43.44	162.51	3482.91
18	205.95	41.50	164.45	3318.46
19	205.95	39.55	166.40	3152.06
20	205.95	37.56	168.39	2983.67
21	205.95	35.56	170.39	2813.28
22	205.95	33.52	172.43	2640.85
23	205.95	31.47	174.48	2466.37

24	205.95	29.39	176.56	2289.81
25	205.95	27.29	178.66	2111.15
26	205.95	25.16	180.79	1930.36
27	205.95	23.00	182.95	1747.41
28	205.95	20.82	185.13	1562.28
29	205.95	18.62	187.33	1374.95
30	205.95	16.38	189.57	1185.39
31	205.95	14.13	191.82	993.56
32	205.95	11.84	194.11	799.45
33	205.95	9.53	196.42	603.03
34	205.95	7.19	198.76	404.26
35	205.95	4.82	201.13	203.53
36	205.95	2.43	203.52	0

Fuente: Investigación y Coop. San Antonio
Elaborado por: La autora

5.2 PROYECCIÓN DE INGRESOS.

Para la proyección de los ingresos hemos tomado de referencia el estudio de mercado donde se ha determinado a la demanda a satisfacer y el precio que tendrá cada paquete a ofrecerse con su respectivo incremento de acuerdo a la tasa de inflación del año 2010.

Cuadro N° 48: Proyección De Ingresos

Año	Demanda a satisfacer	N° negocios	Precio	Total
2011	67			
Paquetes	D	10	100.00	1,000.00
	C	12	50.00	600.00
	B	15	25.00	375.00
	A	30	15.00	450.00
Servicio a personas naturales			De 5 a 25.00	50.00
		Valor mensual		2,475.00
		Valor anual		29,700.00
2012	70			
Paquetes	D	12	103.00	1,236.00
	C	13	52.00	676.00
	B	15	26.00	390.00
	A	30	15.00	450.00

Servicio a personas naturales			De 5 a 25.00	58.00
		Valor mensual		2,810.00
		Valor anual		33,720.00
2013	72			
Paquetes	D	13	107.00	1,391.00
	C	14	53.00	742.00
	B	15	27.00	405.00
	A	30	16.00	480.00
Servicio a personas naturales			De 5 a 25.00	67.00
		Valor mensual		3,085.00
		Valor anual		37,020.00
2014	74			
Paquetes	D	15	110.00	1,650.00
	C	14	55.00	770.00
	B	15	28.00	420.00
	A	30	17.00	510.00
Servicio a personas naturales			De 5 a 25.00	77.00
		Valor mensual		3,427.00
		Valor anual		41,124.00
2015	77			
Paquetes	D	17	114.00	1,938.00
	C	15	57.00	855.00
	B	15	29.00	435.00
	A	30	17.00	510.00
Servicio a personas naturales			De 5 a 25.00	89.00
		Valor mensual		3,827.00
		Valor anual		45,924.00

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: La autora

5.3 COSTOS Y GASTOS PROYECTADOS.

5.3.1 Materiales

Para la provisión de materiales de los siguientes años se tomará como base los datos iniciales y al ser materiales no perecibles se irá incrementando la cantidad para los siguientes años de manera que se tenga un inventario constante; se considera que el precio se incremente en base a la tasa de inflación del año 2010, es decir el 3.33%.

CUADRO N° 48: Proyección de Materiales

MATERIAL	2011	2012	2013	2014	2015
Papel (Cajas)	2	2	3	3	4
Precio	34.00	35.13	36.30	37.51	38.76
Subtotal	68.00	70.26	108.91	112.53	155.04
Bolígrafos (Cajas)	3	3	4	4	4
Precio	6.00	6.20	6.41	6.62	6.84
Subtotal	18.00	18.60	25.63	26.48	27.36
Carpetas (Unidades)	50	60	72	86	104
Precio	0.45	0.46	0.48	0.50	0.51
Subtotal	22.50	27.90	34.59	42.89	53.19
Carpetas Archivador (Unidades)	10	15	20	25	30
Precio	4	4.13	4.27	4.41	4.56
Subtotal	40.00	62.00	85.42	110.33	136.80
Grapadora (Unidad)	2	3.00	3.00	3.00	3.00
Precio	2.5	2.58	2.67	2.76	2.85
Subtotal	5.00	7.75	8.01	8.27	8.55
Perforador (Unidad)	2	3.00	3.00	3.00	3.00
Precio	2.5	2.58	2.67	2.76	2.85
Subtotal	5.00	7.75	8.01	8.27	8.55
Demás suministros	50.00	55.00	60.50	66.55	73.21
TOTAL	208.50	249.26	331.06	375.33	462.69

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: La autora

5.3.2 Mano de obra

Como se ha mencionado anteriormente en el requerimiento de recurso humano se estableció contar con tres personas las cuales estarán en las mismas capacidades de realizar el trabajo; las proyecciones que se han realizado para los siguientes años es en base a la tasa de crecimiento del salario mínimo desde el año 2008 hasta el año 2011; siendo esta el 9.69%.

De igual forma no se considera un incremento de personal por eso se trabajará con un adicional de remuneración variable la cual iniciará con un valor de 50.00 USD a todo el personal en base al cumplimiento de metas y objetivos. Para los siguientes años este variable tendrá un incremento del 20%; procurando de esta manera cubrir más clientes con el mismo personal.

Se analiza el siguiente cuadro donde podemos observar las proyecciones para los siguientes años.

CUADRO N° 49: Proyección de Mano de obra

Cargo	N°	2011	Fondos de reserva	2012	2013	2014	2015
Gerente-Propietario	1	5,265.00	375.00	5,640.00	6,186.85	6,786.73	7,444.77
Asistente Contable	1	4,598.20	325.00	4,923.20	5,400.55	5,924.19	6,498.60
Asistente Contable-Administrativo	1	4,598.20	325.00	4,923.20	5,400.55	5,924.19	6,498.60
Sueldo variable		1,800.00		2,160.00	2,592.00	3,110.40	3,732.48
TOTAL		16,261.40		17,646.40	19,579.96	21,745.51	24,174.45

Fuente: Estudio financiero
Elaborado por: La autora

5.3.3 Gastos administrativos y Gastos de venta

Partiendo de los Cuadros N° 42 y 43 la proyección de los gastos administrativos y de venta se realizará en base a la tasa de inflación del 3.33% concerniente al año 2010. Procurando cumplir de esta manera poder realizar las operaciones del negocio de manera correcta.

Cuadro N° 50: Proyección Gastos Administrativos Y Ventas

Rubro	2011	2012	2013	2014	2015
Gastos administrativos	1,620.00	1,673.95	1,729.69	1,787.29	1,846.80
Gastos de venta	10,332.00	10,676.06	11,031.57	11,398.92	11,778.50
TOTAL	11,952.00	12,350.00	12,761.26	13,186.21	13,625.31

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

5.3.4 Depreciación y Amortización

Para la depreciación de los bienes solamente se tomara en cuenta aquellos sean considerados como activos fijos es decir aquellos que su valor de mercado sea mayor de 100.00 USD. Para el cálculo de la depreciación se aplico el método de línea recta sin considerar un valor residual al final del periodo. Aplicando las tasas que corresponda. De igual manera se realiza la amortización de todos los gastos diferidos a los 5 años.

Cuadro N° 52: Depreciación Activos

Años	Valor	Tasa	2011	2012	2013	2014	2015
Equipo de Oficina	564.00	10%	56.36	56.36	56.36	56.36	56.36
Estación de Trabajo (Escritorio tipo L, con porta teclado y porta CPU)	220						
Anaquele, Librero	104						
Mesa redonda para reuniones	120						
Sillón espera Bipersonal	120						
Equipo de computación	3160	33%	1042.8	1042.8	1042.8	1042.8	1042.8
Computadores Personales	560						
Portatil	1680						
Proyector	800						
Impresora Multifunción	120						
TOTAL DEPRECIACIÓN	3724		1099	1099	1099	1099	1099
AMORTIZACIÓN	620		124	124	124	124	124

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

5.4 ESTADOS FINANCIEROS PRESUPUESTADOS

5.4.1 Estado de Situación Financiera

Para el primer año se presenta el siguiente estado de situación el cual muestra el activo, pasivo y patrimonio con que la empresa iniciará sus operaciones.

CUADRO N° 53: Estado de Situación Financiera

ACTIVO		PASIVO	6,000.00
Activo Corriente	2247.29	Préstamo bancario	6,000.00
Bancos	1702.29		
Inventario de materiales y equipo	545.00	PATRIMONIO	1136.29
		Capital social	1136.29
Activo Fijo	3,724.00		
Muebles y Equipo de Oficina	564.00		
Equipo de Computación	3,160.00		
Activo Diferido	620.00		
Gastos de Constitución	620.00		
TOTAL ACTIVO	<u>7136.29</u>	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>7136.29</u>

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

5.4.2 Estado de Resultados

El estado de resultados presenta una proyección de los ingresos y gastos que se han considerado para los siguientes años. Analizando todos aspectos legales que resultan de este.

CUADRO N° 54: Estado de Resultados Proyectado

	2011	2012	2013	2014	2015
INGRESOS					
Ingresos por servicios	29,700.00	33,720.00	37,020.00	41,124.00	45,924.00
COSTOS					
Costo de materiales	208.50	249.26	331.06	375.33	462.69
Costo de salarios	16261.40	17646.40	19579.96	21745.51	24174.45
Total costos directos	16469.90	17895.66	19911.02	22120.85	24637.15
Costos indirectos 5%	823.50	894.78	995.55	1106.04	1231.86
Total costos	17293.40	18790.44	20906.57	23226.89	25869.01
Utilidad bruta	12,406.61	14,929.56	16,113.43	17,897.11	20,054.99
GASTOS					
Gastos administrativos	1,620.00	1,673.95	1,729.69	1,787.29	1,846.80
Gastos de venta	10,332.00	10,676.06	11,031.57	11,398.92	11,778.50
Depreciación	1099	1099	1099	1099	1099
Amortización	124	124	124	124	124
Total gastos	13,175.16	13,573.16	13,984.41	14,409.36	14,848.46
Utilidad operacional	(768.55)	1,356.40	2,129.02	3,487.75	5,206.53
Gastos Financieros	747.94	484.67	181.2	0	0
Utilidad antes de Part. Trabajadores	(1,516.49)	871.73	1,947.82	3,487.75	5,206.53
15% Part. Trabaj	(227.47)	130.76	292.17	523.16	780.98
Utilidad antes de Imp Renta	(1,289.02)	740.97	1,655.64	2,964.59	4,425.55

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

5.4.3 Flujo de caja.

Cuadro N° 55: Flujo Neto De Caja

Años Detalle	Año 0	2011	2012	2013	2014	2015
Inversión	7,136.29					
Utilidad Operacional		(768.55)	1,356.40	2,129.02	3,487.75	5,206.53
+ Depreciaciones		1099	1099	1099	1099	
+ Amortización		124	124	124	124	1099
- Valores de inversión				2500		
- Participación de trabajadores		-227	131	292	523	781
+ Recuperación de la Inversión						5000
Flujo Neto	7136.29	682.08	2,448.80	560.00	4,187.74	10,524.71

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

En el cuadro anterior podemos observar las entradas y salidas de efectivo que se realizarán en el desarrollo del proyecto. Se puede ver además que dentro de los tres primeros años se logra cubrir las obligaciones financieras y para el cuarto año hay un incremento en el flujo de manera que se puede recuperar la inversión.

5.5 CÁLCULO DE COSTO DE OPORTUNIDAD

CUADRO N° 56: Flujo Neto de Caja

Financiamiento	Valor	% Estructura	Tasa Activa y Pasiva	Tasa ponderada
Inversión propia	1136.29	15.92%	4.53	72.12
Inversión financiada	6000	84.08%	14.3	1202.34
Valor total de la inversión	7136.29	100.00%		
			Total Tasa ponderada	1274.46
			Costo del capital	12.74%
			Inflación anual	3.33%

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

5.5.1 Tasa de redescuento medio

$$\text{TRM} = (1 + C_k)(1 + I_n) - 1$$

$$\text{TRM} = (1 + 0.1274)(1 + 0.0333) - 1$$

$$\text{TRM} = 1.164942 - 1$$

$$\text{TRM} = 0.164942 * 100$$

$$\text{TRM} = 16.49\%$$

Se ha analizado el costo de oportunidad o tasa de redescuento, la cual nos permite tener una idea del rendimiento que deberá tener el proyecto para que sea rentable. Se ha realizado el análisis partiendo de la tasa pasiva y la tasa de interés del préstamo con la Institución Financiera; de igual manera se ha considerado la tasa de inflación del año 2010.

5.6 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es aquel que nos permite observar cuando los ingresos logran cubrir los gastos sin que se genere algún tipo de utilidad o pérdida; es decir tanto gastos como ingresos estén totalmente equiparados.

Se utilizará la fórmula del punto de equilibrio y además nos apoyaremos en el siguiente cuadro:

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Ventas}}}$$

CUADRO N° 57: Determinación del Punto de Equilibrio

	2011	2012	2013	2014	2015
Ingresos	29,700.00	33,720.00	37,020.00	41,124.00	45,924.00
Costos Fijos					
Gastos administrativos	1,620.00	1,673.95	1,729.69	1,787.29	1,846.80
Gastos de venta	10,332.00	10,676.06	11,031.57	11,398.92	11,778.50
Gastos financieros	747.94	484.67	181.20		
Depreciación	1,099.16	1,099.16	1,099.16	1,099.16	1,099.16
Amortización	124.00	124.00	124.00	124.00	124.00
Total costos fijos	13,923.10	14,057.83	14,165.61	14,409.36	14,848.46
Costos variables					
Costos operacionales	17,293.40	18,790.44	20,906.57	23,226.89	25,869.01
Punto de Equilibrio	33330.31	31751.11	32544.96	33109.85	34001.55

Fuente: Flujo de caja

Elaborado por: La autora

5.7 Valor Presente neto (VAN).

El VAN o Valor presente neto es aquel que representa en términos del dinero la rentabilidad; es decir si es o no pertinente invertir en el proyecto. En el proyecto el proyecto debe generar una rentabilidad mayor al 18% para que sea rentable. Se realizará el respectivo análisis.

$$VAN = \sum \text{Flujos netos actualizados} - \text{Inversión}$$

$$VAN = -\text{Inversión} + \frac{FN1}{(1+i)^1} + \frac{FN2}{(1+i)^2} + \frac{FN3}{(1+i)^3} + \frac{FNn}{(1+i)^n}$$

Partiendo de la fórmula anterior y el dato de los flujos netos de caja obtenemos el siguiente resultado.

Cuadro N° 58: Determinación Del Van

AÑOS	FLUJOS NETOS	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS
2011	682.08	585.53
2012	2448.80	1804.58
2013	560.00	354.26
2014	4187.74	2274.18
2015	10524.71	4906.44
TOTAL	18403.33	9924.99

Fuente: Flujo de caja
Elaborado por: La autora

$$\begin{aligned} \text{VAN} &= \sum \text{Flujos netos actualizados} - \text{Inversion} \\ \text{VAN} &= 9924.99 - 7136.29 \\ \text{VAN} &= 2788.7 \end{aligned}$$

5.7.1 Análisis Del Van

Para realizar el análisis respectivo del VAN partamos de lo siguiente:

$\text{VAN} > 0 \rightarrow$ Inversión rentable

$\text{VAN} = 0 \rightarrow$ Inversión indiferente

$\text{VAN} < 0 \rightarrow$ Inversión no rentable

Se puede observar que el VAN \$2788.7 del estudio arroja un resultado positivo es decir que el proyecto es rentable, por lo que se recomienda la inversión siempre y cuando los escenarios contemplados no cambien durante los 5 años iniciales.

5.8 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Como ya habíamos analizando en el segundo capítulo del proyecto la tasa interna de retorno es aquella tasa de interés que equipara el valor presente de los ingresos con el valor presente de los egresos

El resultado de esta tasa dependerá permitirá analizar de mejor manera si el proyecto es rentable o no.

El VAN tiene que llegar a ser cero para obtener el TIR y saber la rentabilidad.

CUADRO N° 59: Determinación del VAN negativo

TIR Tasa Inferior		
VAN SUPONIENDO UNA TASA DE 27%		
AÑOS	FLUJOS NETOS	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS
2011	682.08	537.07
2012	2448.80	1518.26
2013	560.00	273.39
2014	4187.74	1609.78
2015	10524.71	3185.60
TOTAL		7124.09

Fuente: Flujo de caja
Elaborado por: La autora

$$VAN = \sum \text{Flujos netos actualizados} - \text{Inversion}$$

$$VAN = 7129.09 - 7136.29$$

$$VAN = -7.2$$

Partiendo de esta tasa que nos permite tener un VAN negativo y la de VAN positivo se terminara la tasa interna de retorno.

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \left[\frac{VANi}{VANi - VANs} \right]$$

$$TIR = 0.1649 + (0.27 - 0.1649) \left[\frac{2788.7}{2788.7 + 7.2} \right]$$

$$TIR = 0.1649 + (0.09) \left[\frac{2788.7}{2795.92} \right]$$

$$TIR = 0.1649 + (0.09)(0.9974176657)$$

$$TIR = 0.1649 + 0.08976758992$$

$$TIR = 0.2547$$

$$TIR = 25.47\%$$

5.8.1 Análisis Del TIR

Partiendo de igual forma del análisis de conocer la rentabilidad del proyecto se debe considerar lo siguiente:

TIR > Costo de Oportunidad → Inversión rentable

TIR = Costo de Oportunidad → Inversión indiferente

TIR < Costo de Oportunidad → Inversión no rentable

El TIR del proyecto es de 25.47% mostrando que el proyecto es rentable; como mencionaba en el análisis del VAN considerando que las situaciones del mercado no cambien.

5.9 TIEMPO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Cuadro N° 60: Periodo De Recuperación De La Inversión

AÑOS	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS	FLUJOS NETOS ACUMULADOS	Inversión
1	479.24	479.24	
2	1345.54	1824.78	
3	1399.44	3224.22	
4	2954.78	6179.01	7136.29
5	3028.46	9207.47	
TOTAL	9207.47		
TIEMPO	4 AÑOS, 3 MESES, 26 DIAS		

7136.29 - 6179.01 957.28

2954.78 /12 246.23

957.28/246.23 3.89

246.23 *3 738.70

957.28-738.70 218.59

246.23/30 8.21

218.59/8.21 26.63

Fuente: Estudio financiero
Elaborado por: La autora

Como podemos observar en el anterior cálculo la inversión del proyecto se recuperará en el cuarto años, tres meses y 26 días; tiempo en el cual el objetivo del proyecto se cumpliría con el dinero invertido.

5.10 RELACIÓN BENEFICIO COSTO

Este análisis permite realizar una evaluación para determinar la conveniencia y oportunidad de un proyecto, comparando los valores actualizados de uno y otro. Es por eso importante identificar los beneficios o ingresos y los costos provenientes de los egresos.

CUADRO N° 61: Ingresos y Egresos Actualizados

AÑOS	Ingresos	Ingresos Actualizados	Egresos	Egresos Actualizados
2011	29700.00	25408.50	31246.49	26731.53
2012	33720.00	24679.30	32848.27	24041.29
2013	37020.00	23179.51	35072.18	21959.92
2014	41124.00	22028.55	37636.25	20160.30
2015	45924.00	21045.19	40717.47	18659.24
TOTAL	187488.00	116341.06	177520.66	111552.28

Fuente: Estudio financiero
Elaborado por: La autora

$$C/B = \frac{\sum \text{Ingresos actualizados}}{\sum \text{Egresos actualizados}}$$

$$C/B = \frac{116341.06}{111552.28}$$

$$C/B = 1.0429$$

Aplicando la forma de cálculo y partiendo de los datos observados podemos decir que por cada dólar de ingreso que se perciba se cubrirá los gastos y se tendrá 9 centavos de dólar de rentabilidad.

$$C/B = \frac{\sum \text{Flujos netos actualizados}}{\text{Inversión}}$$

$$C/B = \frac{9924.99}{7136.29}$$

$$C/B = 1.39$$

De igual manera podemos comparar el valor de la inversión partiendo de los flujos actualizados del cálculo del VAN; en donde analizamos que por cada dólar que se ha invertido se recupera 39 centavos de dólar; mostrándonos que el proyecto si sería viable de realizarlo.

5.11 RESUMEN DE EVALUACIÓN FINANCIERA

Cuadro N° 62: Resumen Indicadores

INDICADOR	VALOR	CONCLUSIÓN
VAN	2788.7	Rentable
TIR	25.47%	Rentable
Tiempo de recuperación de la Inversión	4 años, 3 meses, 26 días	Viable
Relación Costo/Beneficio	1.04	Rentable
	1.39	

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

De manera general podemos observar en que características el proyecto es viable o no.

CAPÍTULO VI

6 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA

6.1 DENOMINACIÓN DE LA EMPRESA

Como se ha mencionado la empresa que se planea instalar en la parroquia es una microempresa de servicios que brinde asesoría en asuntos contables-financieros, tributarios y de costeo a todos los negocios que existen dentro de la parroquia; pudiendo de esta manera permitir que estos crezcan en las operaciones que realizan.

La empresa es unipersonal pero que contará con personal de un nivel de conocimiento alto y profesional. Se espera a un futuro ir creciendo y mejorando los servicios que a inicio se pretende brindar. Se ha planificado que la empresa se denomine:

“Empresa de Asesoría Contable-Financiera, Tributaria y de Costeo”

6.1.1 Nombre de la empresa

El nombre con el que nuestra empresa se dará a conocer a los clientes es:

AseCounting

6.1.2 Slogan

Soluciones Profesionales

6.1.3 Logotipo de la empresa

El logotipo es un elemento grafico que identifica a personas, empresas o marcas. El logo que identificará a nuestra empresa es:

Gráfico N° 25: Logo



Fuente: Investigación
Elaborado por: La Autora

6.2 MISIÓN

AseCounting tiene como misión prestar servicios contables-financieros, tributarios y de costos con seriedad, compromiso y profesionalismo a todos aquellos negocios y personas de la parroquia que busquen crecer en sus operaciones cumpliendo normativas vigentes; a través de un sistema profesional y atención de calidad.

6.3 VISIÓN

En 5 años AseCounting será una empresa consolidada y reconocida a nivel local; líder en brindar servicios de asesoría con herramientas actualizadas y bajo el lema de ofrecer una completa satisfacción a nuestros clientes atendiéndoles siempre con profesionalismo, seriedad y cumplimiento oportuno de los servicios solicitados.

6.4 VALORES INSTITUCIONALES

Los valores institucionales con los cuales se identificará nuestra empresa serán:

- ◆ **Profesionalismo.-** AceCounting contará con profesionales de altos valores de manera que el servicio que se brinde este respaldado por este sello de calidad.
- ◆ **Puntualidad.-** Los servicios que se pretende brindar deben ser cumplidos puntualmente procurando siempre que el cliente quede satisfecho con el tiempo de solución.
- ◆ **Responsabilidad.-** Cada tarea que se tenga por realizar dentro de la empresa será realizada con responsabilidad manejando la información brindada por el cliente con el mayor profesionalismo, manteniendo un nivel de calidad alto.
- ◆ **Honradez.-** Somos una empresa de asesoría contable-financiera que manejará en si las operaciones de todos nuestros clientes; debemos procurar siempre que se realice el trabajo con ética, valores morales y profesionales; cumpliendo siempre expectativas de la empresa y el cliente.
- ◆ **Amabilidad.-** para mantener y cumplir nuestra misión y visión siempre seremos atentos, amables y comprensivos con nuestros clientes.
- ◆ **Competitividad.-** Nuestra empresa buscara entrar en el mercado siendo competitivos, buscando ser diferentes a los servicios que actualmente se ofertan en los negocios.

6.5 PROPÓSITOS Y OBJETIVOS ORGANIZACIONALES

La empresa procurará mantener objetivos claros, precisos y realizables; entre los cuales mencionamos los siguientes.

- ◆ Satisfacer los requerimientos del cliente brindando una atención de calidad.
- ◆ Estar en constante capacitación y actualización de conocimientos de manera que nuestros servicios siempre estén respaldados en el profesionalismo.
- ◆ Utilizar herramientas de acuerdo a las necesidades de nuestros clientes; para alcanzar de esta manera el posicionamiento en el mercado.

- ◆ Incrementar en el transcurso del tiempo los servicios que prestamos a más sectores de la parroquia y por qué no de la ciudad.
- ◆ Brindar siempre a nuestros clientes un valor agregado en nuestro servicio de manera que estén satisfechos.
- ◆ Mantener una ética intachable dentro y fuera de la empresa.

6.6 ASPECTOS LEGALES DE CONSTITUCIÓN

Toda empresa debe cumplir con requisitos legales de constitución de manera que en algún momento no puedan aquellas instituciones interrumpir las operaciones por no haberlos realizado. Las obligaciones que la empresa debe efectuar son:

◆ Inscripción en el Colegio de Contadores.-

La inscripción en el Colegio de Contadores de los profesionales que formen parte de la empresa es algo muy importante ya que es una forma de acreditar nuestro trabajo y los servicios a prestar. Los requisitos necesarios para esta inscripción son:

Copia de la cédula

Copia del Título profesional (Una notariada)

Dos fotos tamaño carnet

Comprobante de depósito

◆ Inscripción en el RUC.

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

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

Copia de cédula y papeleta de votación

Contrato de arrendamiento o alguna planilla de servicios básicos.

Título o carnet del colegio profesional respectivo. Si trabaja en relación de dependencia deberá presentar adicionalmente una certificación del empleador o la acción de personal administrativa APA (nombramiento).

◆ **Permiso cuerpo de bomberos.**

Es un permiso de funcionamiento que analizan las instalaciones y medidas de seguridad en cada negocio para la prevención de incendios o accidentes.

◆ **Permiso Municipal (Patente)**

Se debe obtener el permiso de funcionamiento del negocio, la misma que es otorgada por el Municipio de la ciudad de Ibarra. Los requisitos son:

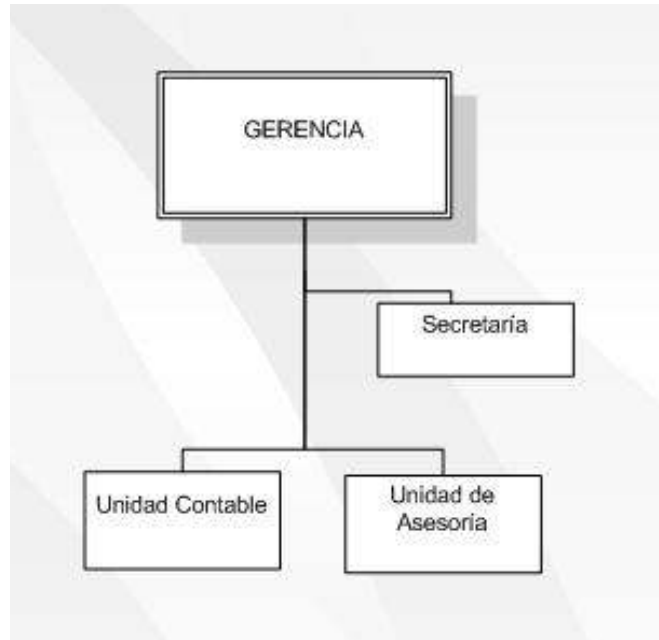
Copia de la declaración de Impuesto a la Renta para quienes estén obligados a declarar.

Copia de la declaración de impuesto al IVA de hasta 3 meses anteriores para quienes sus ingresos no superan la fracción básica del pago de impuesto.

Copia del RUC o del RISE para quienes se acogen al RISE.

6.7 ESTRUCTURA ORGÁNICA DE LA EMPRESA

Gráfico N° 26: Organigrama Estructural



Fuente: Investigación
Elaborado por: La Autora

La estructura organizacional inicial de la empresa será la que anteriormente se presenta; como ya habíamos mencionado es una empresa pequeña que contara con tres personas cuyo fin es brindar servicios de asesoría dentro de la parroquia.

Los niveles administrativos que se tendrá dentro de la empresa son solamente el ejecutivo y el operativo; quienes serán los que cumplan todos los objetivos organizacionales.


6.8 ESTRUCTURA FUNCIONAL

Como ya se había mencionado en el capítulo dos la estructura funcional es aquella que permite reconocer las funciones que cada cargo tiene dentro de la empresa; y además que requisitos debe cumplir en cada puesto.

A continuación se detallara las funciones y requisitos que cada cargo en la empresa deben cumplir.

6.8.1 Descripción del Cargo del Gerente Propietario.

Cuadro N° 63: Perfil Puesto: Gerente Propietario


DESCRIPCIÓN Y PERFIL DEL PUESTO	
	
1. Datos de Identificación:	
Puesto: Gerente Propietario	Código: 001
Nivel: Ejecutivo	
Rol del Puesto: Ejecución y Coordinación de Procesos	
2. Misión del Puesto:	
Dirigir y evaluar todas las operaciones que se realizarán dentro de la empresa; con el fin de que se preste el mejor servicio.	
3. Funciones del Puesto:	
Coordinar y dirigir las actividades y operaciones que se realicen dentro de la empresa	
Planear y controlar todos los procesos de la prestación del servicio.	
Supervisar el trabajo del personal de la empresa.	
Establecer normas y políticas para que se cumplan dentro y fuera de la empresa	
Participar en la toma de decisiones conjuntamente para el crecimiento de la empresa	
Satisfacer las necesidades del negocio al que se va prestar el servicio	
Manejar con integridad toda la información brindada por el cliente.	
Desarrollar el trabajo con eficiencia y efectividad.	
4. Conocimientos Informativos Requeridos:	
Conocimientos Informativos	Descripción
Nivel estratégico.	Conocimiento de visión, misión, factores claves del éxito, objetivos, estrategias, planes operativos, actividades, políticas o prioridades de la institución, área o unidades administrativas.
Leyes y regulaciones.	Conocer leyes, reglamentos, regulaciones internas o externas relevantes para el trabajo.
Mercado / entorno.	Conocimiento del mercado o entorno donde se desenvuelve el negocio / actividad.
Productos y servicios.	Conocer los productos y servicios de la institución.
Clientes.	Conocimiento de los clientes de la institución.

5. Instrucción Formal Requerida:				
Nivel de Instrucción Formal	Especifique el número de años de estudio	Indique el área de conocimientos formales		
Superior / Ingeniería	5 años	Contabilidad y Auditoría /Finanzas		
Tener el Carnet de CPA				
6. Experiencia Laboral Requerida:				
Dimensiones de Experiencia				
Tener experiencia en Contabilidad, Finanzas, Tributación y Costos.				
7. Destrezas Técnicas (específicas) Requeridas:				
Destrezas	Definición	Relevancia		
		Alta	Media	Baja
Manejar programas informáticos	Microsoft Office, Sistemas contables	X		
Operar equipos (fax, copiadora, equipos de oficina, laboratorio, etc.)	Manejo de fax, copiadora, computador, escáner	X		
8. Destrezas / Habilidades Conductuales (Generales):				
Destrezas	Definición	Relevancia		
		Alta	Media	Baja
Destreza matemática	Utilizar las matemáticas para solucionar problemas.	x		
Recopilación de información	Conocer cómo localizar e identificar información esencial.	x		
Trabajo en equipo	Cooperar y trabajar de manera coordinada con los demás.	x		
Instrucción	Enseñar a otros cómo realizar alguna actividad.	x		
Pensamiento analítico	Analizar o descomponer información y detectar tendencias, patrones, relaciones, causas, efectos, etc.	x		
Manejo del tiempo	Manejar el propio tiempo y el de los demás.	x		
Manejo de recursos humanos	Motivar, desarrollar y dirigir personal mientras trabajan, e identificar los mejores para la realización de un trabajo.		x	

Fuente: Investigación
Elaborado por: La autora

6.8.2 Descripción del Cargo Asistente Contable 1.

CUADRO N° 64: Perfil puesto: Asistente Contable 1


		
DESCRIPCIÓN Y PERFIL DEL PUESTO		
1. Datos de Identificación:		
Puesto: Asistente Contable 1	Código: 002	
Nivel: Operativo		
Rol del Puesto: Ejecución de Procesos		
2. Misión del Puesto:		
Realizar todas las tareas encomendadas de la mejor manera procurando que el servicio se realice con profesionalismo y ética.		
3. Funciones del Puesto:		
Realizar todas las tareas encomendadas de la manera correcta.		
Recibir toda la documentación que ingrese a la empresa		
Procesar la documentación de los negocios que se encuentren a su cargo.		
Estar continuamente en una capacitación de normativas vigentes.		
Actuar con integridad, honestidad y absoluta reserva de la empresa.		
Preparar informes de todos los trabajos que ha realizado		
Realizar las tareas administrativas que existan en la empresa.		
4. Conocimientos Informativos Requeridos:		
Conocimientos Informativos	Descripción	
Nivel estratégico.	Conocimiento de visión, misión, factores claves del éxito, objetivos, estrategias, planes operativos, actividades, políticas o prioridades de la institución, área o unidades administrativas.	
Leyes y regulaciones.	Conocer leyes, reglamentos, regulaciones internas o externas relevantes para el trabajo.	
Productos y servicios.	Conocer los productos y servicios de la institución.	
Clientes.	Conocimiento de los clientes de la institución.	
5. Instrucción Formal Requerida:		
Nivel de Instrucción Formal	Especifique el número de años de estudio	Indique el área de conocimientos formales
Superior / Ingeniería	5 años	Contabilidad y Auditoría /Finanzas
6. Experiencia Laboral Requerida:		
Dimensiones de Experiencia		

Tener experiencia en Contabilidad, Finanzas, Tributación y Costos. Ser afiliado al colegio de Contadores.				
7. Destrezas Técnicas (específicas) Requeridas:				
Destrezas	Definición	Relevancia		
		Alta	Media	Baja
Manejar programas informáticos	Microsoft Office, Sistemas contables	X		
Operar equipos (fax, copiadora, equipos de oficina, laboratorio, etc.)	Manejo de fax, copiadora, computador, escáner	X		
8. Destrezas / Habilidades Conductuales (Generales):				
Destrezas	Definición	Relevancia		
		Alta	Media	Baja
Destreza matemática	Utilizar las matemáticas para solucionar problemas.	x		
Recopilación de información	Conocer cómo localizar e identificar información esencial.	x		
Trabajo en equipo	Cooperar y trabajar de manera coordinada con los demás.	x		
Pensamiento analítico	Analizar o descomponer información y detectar tendencias, patrones, relaciones, causas, efectos, etc.	x		
Manejo del tiempo	Manejar el propio tiempo y el de los demás.	x		

Fuente: Investigación
Elaborado por: La autora

6.8.3 Descripción del Cargo Asistente Contable 2

Cuadro N° 65: Perfil puesto: Asistente Contable 2

		
DESCRIPCIÓN Y PERFIL DEL PUESTO		
1. Datos de Identificación:		
Puesto: Asistente Contable 2	Código: 003	
Nivel: Operativo		
Rol del Puesto: Ejecución de Procesos		
2. Misión del Puesto:		
Realizar todas las tareas encomendadas de la mejor manera procurando que el servicio se realice con profesionalismo y ética.		
3. Funciones del Puesto:		
Realizar todas las tareas encomendadas de la manera correcta.		
Recibir toda la documentación que ingrese a la empresa		
Procesar la documentación de los negocios que se encuentren a su cargo.		
Estar continuamente en una capacitación de normativas vigentes.		
Actuar con integridad, honestidad y absoluta reserva de la empresa.		
Preparar informes de todos los trabajos que ha realizado		
4. Conocimientos Informativos Requeridos:		
Conocimientos Informativos	Descripción	
Nivel estratégico.	Conocimiento de visión, misión, factores claves del éxito, objetivos, estrategias, planes operativos, actividades, políticas o prioridades de la institución, área o unidades administrativas.	
Leyes y regulaciones.	Conocer leyes, reglamentos, regulaciones internas o externas relevantes para el trabajo.	
Productos y servicios.	Conocer los productos y servicios de la institución.	
Clientes.	Conocimiento de los clientes de la institución.	
5. Instrucción Formal Requerida:		
Nivel de Instrucción Formal	Especifique el número de años de estudio	Indique el área de conocimientos formales
Superior / Ingeniería	5 años	Contabilidad y Auditoría /Finanzas
6. Experiencia Laboral Requerida:		
Dimensiones de Experiencia		

Tener experiencia en Contabilidad, Finanzas, Tributación y Costos. Ser afiliado al colegio de Contadores.				
7. Destrezas Técnicas (específicas) Requeridas:				
Destrezas	Definición	Relevancia		
		Alta	Media	Baja
Manejar programas informáticos	Microsoft Office, Sistemas contables	X		
Operar equipos (fax, copiadora, equipos de oficina, laboratorio, etc.)	Manejo de fax, copiadora, computador, escáner	X		
8. Destrezas / Habilidades Conductuales (Generales):				
Destrezas	Definición	Relevancia		
		Alta	Media	Baja
Destreza matemática	Utilizar las matemáticas para solucionar problemas.	x		
Recopilación de información	Conocer cómo localizar e identificar información esencial.	x		
Trabajo en equipo	Cooperar y trabajar de manera coordinada con los demás.	x		
Pensamiento analítico	Analizar o descomponer información y detectar tendencias, patrones, relaciones, causas, efectos, etc.	x		
Manejo del tiempo	Manejar el propio tiempo y el de los demás.	x		

Fuente: Investigación
Elaborado por: La autora

CAPÍTULO VII

7 IMPACTOS DEL PROYECTO

7.1 ANALISIS DE IMPACTOS

Considerar que tipos de impactos puede generar un proyecto es muy importante ya que este será un punto muy importante en que su realización tenga o no el éxito esperado.

De igual manera es importante analizar que tan beneficioso o perjudicial puede resultar para las personas directamente involucradas en la ejecución del presente estudio.

En esta parte del estudio se analizarán tanto impactos directos como indirectos que se desprenderán al poder implantar la empresa de asesoría en la parroquia de San Antonio. Se han considerado los siguientes tipos de impactos que a continuación de analizaran.

Impacto económico-social

Impacto empresarial.

Impacto ético y cultural.

Para la respectiva valoración de cada impacto se ha establecido un rango de calificación numérica, para de esta forma conocer qué índice tiene cada indicador y poder conocer su nivel de impacto.

Cuadro N°66: Niveles De Impacto

NIVELES DE IMPACTO	
CUANTIFICACION	CALIFICACION
3	Impacto positivo alto
2	Impacto positivo medio
1	Impacto positivo bajo
0	No hay Impacto
-1	Impacto negativo bajo
-2	Impacto negativo medio
-3	Impacto negativo alto

Fuente: Investigación
Elaborado por: La autora

En la anterior matriz se ha establecido puntajes para valorar tanto positivamente como de manera negativa al proyecto. A continuación se evaluara cada impacto.

7.2 IDENTIFICACIÓN DE IMPACTOS

7.2.1 IMPACTO ECONÓMICO-SOCIAL

Cuadro N°67: Impacto Económico-Social

Nivel de Impactos	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Indicadores								
Empleo						x		2
Calidad de vida							x	3
Incentivo a la productividad					x			1
Aceptación Social					x			1
Desarrollo profesional							x	3
TOTAL								10

Fuente: Investigación
Elaborado por: La autora

$$\text{Nivel de Impactos} = \frac{\sum \text{Indicador}}{n}$$

$$\text{Nivel de Impactos} = \frac{10}{5}$$

$$\text{Nivel de Impactos} = 2$$

Se determina que el proyecto tendrá un impacto económico-social positivo medio.

7.2.1.1 Empleo

La generación de empleo que la nueva empresa brindará en la parroquia será positiva a un nivel medio ya que el objetivo principal del proyecto es que cada negocio que existe en San Antonio crezca y pudiendo así generar mayores fuentes de empleo.

7.2.1.2 Calidad de vida

La calidad de vida se verá mejorada en cada negocio existente en la parroquia ya manejando correctamente sus ingresos y egresos; conocerán y procuraran mejorar cualquier debilidad que tengan.

7.2.1.3 Incentivo a la productividad

Un negocio es más productivo cuando busca generar más de lo que hace; como ya se ha mencionado un impacto positivo es que los propietarios y empleados busquen ser mucho más productivos conociendo como se encuentran realmente sus negocios.

7.2.1.4 Aceptación social

El proyecto buscara tener una aceptación social y poder introducirse al mercado cada día; prestando servicios de manera profesional y con normativas actuales.

7.2.1.5 Desarrollo profesional

Este impacto es directo para mi persona quien es la generadora de la idea de la implantación del proyecto en la parroquia, al realizar los servicios que se mencionan en el proyecto; continuamente estaré en preparación y actualización de conocimientos; pudiendo así crecer profesionalmente.

7.2.2 IMPACTO EMPRESARIAL.

Cuadro N°68: Impacto Empresarial

Nivel de Impactos	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Indicadores								
Satisfacción de necesidades						x		2
Manejo de recursos						x		2
Control contable							x	3
Competitividad					x			1
TOTAL								8

Fuente: Investigación
Elaborado por: La autora

$$\text{Nivel de Impactos} = \frac{\sum \text{Indicador}}{n}$$

$$\text{Nivel de Impactos} = \frac{8}{4}$$

$$\text{Nivel de Impactos} = 2$$

Se determina que el impacto empresarial del proyecto está en un nivel positivo medio.

7.2.2.1 Satisfacción de necesidades

Se ha analizado que el proyecto tiene un efecto positivo a nivel medio ya que satisfacer nuestras necesidades por medio de este nuevo servicio es de igual manera poder solucionar varios aspectos que los negocios hasta hoy en día no han considerado para mejorar sus negocios.

7.2.2.2 Manejo de recursos

Las personas que accedan al servicio que proponemos brindar beneficiaran directamente a sus negocios en este punto; ya que de esta forma podrán tener un mejor control en el manejo de todo tipo de recursos que manejan.

7.2.2.3 Control contable

Como mencionamos anteriormente dentro de nuestros servicios de asesoría uno de ellos busca que las empresas se interesen en tener un control contable si no bien como exige la ley, para iniciar y mejorar sus operaciones un control contable básico tendrá un impacto positivo alto.

7.2.2.4 Competitividad

Competitividad se define como la capacidad de generar la mayor satisfacción de los consumidores al menor precio, o sea con producción al menor costo posible. Nuestro proyecto busca ser competitivo y que sus beneficiarios lo sean también conociendo el nivel de calidad en sus operaciones.

7.2.3 IMPACTO ÉTICO - CULTURAL.

Cuadro N°69: Impacto Ético-Cultural

Nivel de Impactos	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Indicadores								
Servicio profesional						x		2
Cumplimiento de obligaciones							x	3
Rescate de valores					x			1
Desarrollo Parroquial						x		2
TOTAL								8

Fuente: Investigación
Elaborado por: La autora

$$\text{Nivel de Impactos} = \frac{\sum \text{Indicador}}{n}$$

$$\text{Nivel de Impactos} = \frac{8}{4}$$

$$\text{Nivel de Impactos} = 2$$

El impacto ético-cultural del proyecto se encuentra en un nivel positivo medio.

7.2.3.1 Servicio profesional

La empresa que se pretende crear contara con profesionales capacitados de manera que brinden su servicio con calidad y que puedan dar una solución eficaz y eficiente.

7.2.3.2 Cumplimiento de obligaciones

Este proyecto desarrollara un impacto ético positivo alto creando una conciencia empresarial de importancia en el cumplimiento de las normas legales y tributarias en los negocios de la parroquia.

7.2.3.3 Rescate de valores

Al hacer que los negocios puedan cumplir sus obligaciones estarán directamente rescatando valores e implementando un cumplimiento de normativas con la sociedad.

7.2.3.4 Desarrollo Parroquial

Este es un impacto cultural que se deriva del proyecto, ya que de cierta forma es positivo que los negocios busquen crecer pudiendo así mostrarse al resto del país y mundo con lo que mejor saben hacer, arte.

7.3 IMPACTO GENERAL

CUADRO N°70: Impacto General

Nivel de Impactos Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Impacto económico-social						x		2
Impacto económico						x		2
Impacto ético-social						x		2
TOTAL								6

Fuente: Investigación
Elaborado por: La autora

$$\text{Nivel de Impactos} = \frac{\sum \text{Indicador}}{n}$$

$$\text{Nivel de Impactos} = \frac{6}{3}$$

$$\text{Nivel de Impactos} = 2$$

De manera general podemos ver que el proyecto dentro de los aspectos analizados tiene un impacto positivo a nivel medio; indicándonos que establecer el proyecto que se propone en la parroquia si traería consecuencias positivas tanto personalmente como para los beneficiarios de este. De igual forma podemos observar la importancia que la investigación que se está realizando tiene.

BIBLIOGRAFIA

- Baca, Gabriel; Evaluación de proyectos, Editorial McGraw-Hill, Madrid 2010
- BELEY, Scott; Fundamentos de Administración Financiera, Editorial Cosegraf, Catorceava Edición; México.
- BERNAL, Cesar; Metodología de la Investigación, Pearson Educación México, Segunda edición 2006.
- BLOCK, Stanley; Administration Financiera, Editorial Mc Graw Hill, Onceava Edición. 2005
- BRAVO, Mercedes; Contabilidad General, Editorial Nuevo Día, Séptima Edición, Quito Ecuador 2007.
- CAULTER, Robbins; Administración, Pearson. México 2010. 10ma edición.
- CÓDIGO TRIBUTARIO. Julio 2008
- DEL CID, Alma; Investigación: Fundamentos y Metodología, Pearson Educación México, 2007
- ESTUPIÑAN G, Rodrigo; Estados financieros básicos bajo NIC/NIF, Ecoe Ediciones, Bogotá 2008
- GOMEZ, Oscar; Contabilidad de Costos, Mc Graw Hill Interamericana, Quinta edición. 2005
- GUTIÉRREZ, Abraham, Curso de Métodos de Investigación, Editorial Serie Didáctica A.G., Quinta Edición, Quito - Ecuador, 1997.
- HARGADON, Bernard; Principios De Contabilidad, Grupo Editorial Norma, Cuarta Edición.
- HANSEN, Don R; Administración de costos: contabilidad y control; Thomson 2007
- Hartley, Kerin; Marketing “Core”, Mc Graw Hill, Segunda edición. España 2007

- JÁCOME, Walter, Bases Teóricas y Prácticas para el diseño y evaluación de Proyectos Productivos y de Inversión, Editorial Universitaria, Ibarra-Ecuador, 2002.
- LEXUS; Manual de Contabilidad y Costos; Editores Lexus. Edición 2010.
- LEY ORGÁNICA DEL RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO. Julio 2008
- Ley Orgánica Reformatoria e Interpretativa a la LORTI; Julio 2008
- MANKIW, Gregory. Principios de Economía. McGrawHill. Tercera Edición. México 2006.
- MAUBERT, C. Fundamentos de Marketing. Pearson, Mexico 2009
- REGLAMENTO DE COMPROBANTES DE VENTA, RETENCIÓN Y DOCUMENTOS COMPLEMENTARIOS; julio 2010
- SAMUELSON, Paul. Economía 19Ed. con aplicaciones latinoamericana. McGrawHill. Decimo novena edición. México 2010.
- STATON Willian, Fundamentos de Marketing.
- WARREN; Carl S, Contabilidad administrativa. Cengage Learning, Mexico, D.F. 2010
- WEHRICH, Koontz; Administración, una Perspectiva global y Empresarial. 13va edición, McGrawHill. Mexico 2008.

LINCOGRAFÍA

- http://www.sanantonio.gov.ec/es/san_antonio.php
- <http://ecuadorimpuestos.com/content/blogcategory/14/26/>
- <http://www.eco-finanzas.com/diccionario/T/TRIBUTACION.htm>
- <http://es.thefreedictionary.com/tributar>
- <http://www.sri.gob.ec/web/guest/bases-legales>
- http://www.sanantonio.gov.ec/es/san_antonio.php
- http://www.touribarra.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=147:san-antonio-de-ibarra&catid=71:rutas-turisticas&Itemid=133&lang=es
- www.nodo50.org/opcion/cultura/llamingo.htm
- http://www.elcomercio.com/pais/San-Antonio-Ibarra-reflotar-artesania_0_572942774.html
- http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101159425/-1/San_Antonio_de_Ibarra_es_declarada_Patrimonio_Cultural.html
- <http://redatam.inec.gob.ec/cgi-bin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=CENEC&MAIN=WebServerMain.inl>
- <http://redatam.inec.gob.ec/cgi-bin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=CPV2010&MAIN=WebServerMain.inl>
- <http://www.inec.gob.ec/estadisticas/>
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Empresa>
- <http://www.monografias.com/trabajos13/conta/conta.shtml#fu>
- <http://definicion.de/competencia/>
- <http://www.mitecnologico.com/Main/ImportanciaAdministracion>

ANEXOS

Anexo 1: Formato de encuesta aplicada a los negocios activos de la parroquia de San Antonio.

Anexo 2. Proforma de Muebles y Equipos

Anexo 3. Proforma Equipo de Computación.

Anexo 3. Proforma publicidad radial

ANEXO 1

Formato de encuesta aplicada a los negocios activos de la parroquia de San Antonio.



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
ENCUESTA DIRIGIDA A LOS LOCALES COMERCIALES DE LA PARROQUIA SAN ANTONIO DE IBARRA**

La presente encuesta tiene como objetivo determinar el grado de conocimiento y aplicación de Contabilidad y Tributación en la Parroquia de San Antonio de Ibarra; información que se utilizará en asuntos académicos.

INSTRUCCIONES

- Lea detenidamente cada una de las preguntas que están formuladas a continuación
- Marque con una X la respuesta de su preferencia, en caso de ser una pregunta abierta por favor sea preciso y claro en su respuesta.
- Recuerde que su información es muy valiosa para esta investigación.
- Si alguna pregunta no está clara sírvase preguntar al encuestador para que aclare sus dudas.

CUESTIONARIO

- En su negocio actualmente usted lleva algún tipo de Contabilidad o Registro de ingresos y gastos.**
SI () NO ()
- Tiene conocimiento de la forma correcta de llevar Contabilidad en su negocio.**
Mucho () Lo suficiente () Poco ()
Nada ()
- Usted suele requerir la ayuda de Asesoría en Aspectos Contables o Tributarios**
SI () NO ()
- Cuando usted necesita o necesitaría un servicio de Asesoría Contable y Tributaria a donde recurre (ría).**
Contador Particular ()
Empresas de Asesoría Contable ()
SRI (Servicio de Rentas Internas) ()
Cybercafes ()
Otros () _____
- Cómo calificaría la Asesoría o Ayuda que recibió por parte de este lugar.**
Muy Buena () Buena () Regular () Mala () N.S.P. ()
- Cómo calificaría la atención que recibió por parte de este servicio.**
Muy Buena () Buena () Regular ()
Mala () N.S.P. ()
- De estos servicios cual requeriría al necesitar algún tipo de Asesoría?**
Declaraciones Tributarias ()

Preparación de Estados Financieros ()
Trámites IESS ()
Costeo de productos ()
Contabilidad Básica ()
Otros () _____

8. En caso de requerir el servicio de Asesoría Contable y tributaria con qué frecuencia lo hace o haría?

Permanentemente () Semanalmente () Mensualmente () Semestralmente ()
Otro () _____

9. Estaría usted dispuesto a contratar o solicitar un servicio de Asesoría en una empresa que brinde este tipo de servicio instalada en la Parroquia de San Antonio.

Si () Tal vez () No ()

10. Qué cantidad de dinero gasta usted al requerir el servicio de asesoría.

De 1 a 5 USD. ()
De 6 a 10 USD. ()
De 11 a 15 USD. ()
De 16 a 25 USD. ()
De 26 a 35 USD. ()
De 36 USD en adelante ()

DATOS TÉCNICOS

Sexo: F () M ()

Edad: 18-24 () 25-30 () 31-35 () 36-44 ()

44 en adelante ()

Cargo dentro del negocio:

Propietario () Empleado ()

Otro: () _____


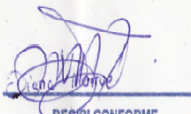
Tipo de Negocio: _____

Dirección: _____

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO 2.

PROFORMA DE MUEBLES Y EQUIPOS

		Campaña Revelo Fanny Magdalena RUC. 1001360591001 Dirección: Av. Pérez Guerrero 7-28 y Olmedo Telf. 062 956 795 / Ibarra - Ecuador		Fecha: 16/11/2011 Hora: 10:01:00	
DISTRIBUYE: Colchones - Juegos de Sala - Comedor - Dormitorio - Oficina		VALIDEZ 10 D		PROFORMA Nº 000221	
Cliente: VILLARUEL DIANA RUC: Dirección: IBARRA Tel: 000-000-000		Vendedor: 7-ALF Fec. Emisión: 16/11/2011 Fec. Vencimiento: 16/11/2011 CONTROL INTERNO: 00000142			
ARTICULO	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	DESC.	VALOR
EEJP	ESC PACOP EJECUTIVO	2	74.110	0 0	148.220
SEAB	SILLA GIRAT C/BRAZO 5004	2	41.290	0 0	82.580
SD	SILLA OFI PLUMA	8	12.500	0 0	100.000
FEL	ESC LIBRERO MUEBL MOBLAR	1	103.570	0 0	103.570
ARF	ARCH PACOPLAC	1	80.360	0 0	80.360
NOTA: Declaro haber recibido a mi entera satisfacción y sin lugar a ningún reclamo posterior la mercadería detallada en esta factura, sujeta a las condiciones y plazo que constan en la misma y acepto pagar los intereses de mora autorizados por la ley en caso de retraso, en los pagos respectivos.			 RECIBI CONFORME		- DESCUENTO...: 0,000 SUBTOTAL....: 514,730 + I.V.A.....: 0,000 TOTAL.....: 514,730
Digitado por: ALF			Original: Cliente - Copia: Emisor		



LINEA NUEVA

PROFORMA
mobiliario Cia. Ltda. N°01607

RUC:1091734547001

Ibarra, 16 DE NOVIEMBRE /2011

Cliete: **DIANA VILLARRUEL**

Dirección: **IBARRA**

Tel:094020467

Cant.	Detalle	V. Unitario	V. Total
2	ESTACIÓN DE TRABAJO Modelo "BIG ECO" Elaborada en Melamínico Duraplac Doble Cara de 25mm Con filo PVC muy resistente. Tamaño 1.40cm x 1.60cm con "L". Contiene 1 Faldón en Melamínico, 1 Placa Lateral, 1 Base Mixta (Metal y Melamínico) (1) Cajonera Triple en Melamínico con seguridad para las 3 gavetas, (1) Porta Teclado de Riel, (1) Porta CPU con 4 resbalones niquelados, (1) Pasacable Redondo de plástico.	196.43	382.86
2	PANELES Media altura para división de Estaciones, Importado		
2	SILLAS SECRETARIA "FOCUS" Nacional c/b Espaldar Semireclinable sistema de regulación de altura. Base 5 Puntas con garruchas Plásticas Tapiz en Cuero Negro.	44.94	89.29
		75.89	151.79
8	SILLA VISITA APILABLE, "Ecko" Estructura Metálica Tubo reforzado de Calibre 1.5mm x 3/4 de diámetro su Asiento y Espaldar son cortos y Planos y van Tapizados sobre Esponja de 3 cm de Grosor. Tapiz En Cuero o tela. s/b.	29.46	235.71
1	ANAQUEL, Elaborado en Melamínico Duraplac Doble Cara de 19mm Tamaño 1,50cm de alto x 0,90cm de ancho x 0,40cm de Profundidad. Con 2 puertas de Vidrio y/o Melamínico con Seguridad, divisiones Internas Regulables.		200.89
1	ARCHIVADOR METÁLICO DE 4 GAVETAS, Provisto con mecanismos de Seguridad para las cuatro gavetas, Sistema interno de riel, Elaborado en tol de 1.1mm Acabados en Pintura Electroestática y Texturizada. Negro		183.04
Tiempo de Entrega: 15 días Laborables		Subtotal	1,253.58
Forma de Pago: 60% Al Pedido y 40% a la Entrega			
Validez Proforma: QUINCE DIAS		IVA 12%	
Tiempo de Garantía: Un Año por daños de fabricación		PASAN. TOTAL \$	1,253.58

LINEA NUEVA
mobiliario Cia. Ltda.

Entregué Conforme
Irene Játiva

Recibí Conforme



LINEA NUEVA

mobiliario Cia. Ltda. PROFORMA N°1807

RUC:1091734547001

Ibarra, 16 DE NOVIEMBRE /2011

Cliente: **DIANA VILLARRUEL**

Dirección: **IBARRA**

Tel:094020467

Cant.	Detalle	V.Unitario	V. Total
	VIENEN..		1,253.58
1	MESA redonda para reuniones de 0.90cm de diámetro elaborada en melaminico duraplac doble cara con base cromada especial importada.		107.14
1	SILLÓN ESPERA BIPERSONAL MODELO "GRAFFITI" c/brazos. Con Estructura en Tubo Redondo, Acabados en pintura Electroestática y Texturizada. Tapiz Textil o Cuerina.		107.14
1	PIZARRA TIZA LÍQUIDA, Tamaño 0.80cm de alto x 1.20cm de Largo Elaborada en Fórmica Cuadrículada con perfil en aluminio 31-31 con Porta Borrador y empotrable a la pared.		34.82
2	PAPELERAS Metálicas doble servicio. Pintura electrostática y texturizada	13.00	
		13.39	26.79
Tiempo de Entrega: 15 Días Laborables		Subtotal	1,529.47
Forma de Pago: 60% Al Pedido y 40% a la Entrega			
Validez Proforma: Quince días		IVA 12%	183.54
Tiempo de Garantía: Un Año por daños de fabricación		TOTAL \$	1,713.01



Entregué Conforme
Irene Játiva

Recibí Conforme

ANEXO 3.

PROFORMA EQUIPO DE COMPUTACIÓN.

EVOLUTION *soluciones*

PROFORMA

Ibarra, 16 de Noviembre de 2011

Srta: Diana Villarruel

Reciban un cordial y atento saludo

Pongo a su disposición la siguiente proforma:

DETALLE	Cantidad	P. Unitario	TOTAL
COMPUTADOR PROFESIONAL	3	600.00	1,880.00
PROCESADOR CPU AMD ATHLON II X3 455 AM3 3.3GHz			
MAINBOARD GIGABYTE GA-M86MT-S2P AMD GEFORCE 7025			
MEMORIA DDR3 CORSAIR 4GB 1333MHZ			
DISCO DURO DISCO DURO SAMSUNG 500GB SATA			
LECTOR GRABADOR DE MEMORIAS MARKVISION BULK 35 IN 1			
MONITOR SAMSUNG 19" B1930N			
DVD SAMSUNG 22X SATA NEGRO INTERNO			
TECLADO GENIUS KB-110 PS2 SPANISH			
MOUSE GENIUS XSCROLL OPTICO			
PARLANTES GENIUS			
REGULADOR CDP 8 SALIDAS			
RED INTEGRADA			
COMPUTADOR PORTATIL HP PAVILION G4-1060LA, Intel P 2.13Ghz, 320GB, 2GB, 14" LED	1	560.00	560.00
IMPRESORA MULTIFUNCION CANON MP280, TINTA CONTINUA	1	120.00	120.00
INSTALACION DE RED INTERNA , 5 PUNTOS DE RED, INCLUYE MATERIAL	5	25.00	125.00
PROYECTOR EPSON POWERLITE PRESENTER L /DVD Player	1	800.00	800.00
TOTAL			3,285.00

Precios DE CONTADO, Incluyen IVA.

Proforma Valida por 8 días

EVOLUTION *design*
CEL 998 255 332
RUC 1002746978001
Dir. Av. Jaime Roldós
Ramón Alarcón (ESQUINA)

Atentamente,


Marcelo Rea
GERENTE PROPIETARIO



Av. Jaime Roldós 2279 y Ramón Alarcón
06 - 2 956 - 431 / 096255332

ANEXO 4

PROFORMA RADIO CARICIA

Ibarra, noviembre 2011

Señorita
DIANA VILLARRUEL
Ibarra

De nuestras consideraciones:

Reciba un cordial saludo de quienes hacemos GRUPRADIO MCH Cía. Ltda., esperando que su actividad sea fructífera.

La presente tiene por objeto poner a su disposición nuestras estaciones de radio, para ser un apoyo de promoción eficiente en sus planes. GRUPRADIO MCH es la empresa más grande de radiodifusión en Imbabura, contando en la actualidad con tres estaciones de radio Caricia FM 97.5, Los Cuarenta Principales FM 103.9 y Radio Otavalo 1500 A.M.

Cada una de nuestras estaciones está diseñada para satisfacer los gustos y necesidades de los distintos públicos objetivos, como describimos a continuación.

CARICIA FM	97.5 FM
COBERTURA	Imbabura 100%, sur de Carchi y norte de Pichincha
TARGET	<ul style="list-style-type: none">• Adultos de 20 a 45 años• Económicamente activos, profesionales y empresarios urbanos.• Nivel educativo, media y superior• Nivel Socio Económico, medio, medio alto y alto• Frecuencia de uso de la radio, alto
PROGRAMACIÓN	Música romántica en español, las 24 horas del día

LOS PRINCIPALES	40	103.9 FM
COBERTURA		Imbabura 100%, sur de Carchi y norte de Pichincha
TARGET		<ul style="list-style-type: none">• Adultos de 16 a 45 años• Económicamente activos, profesionales, empresarios• Nivel educativo medio- alto• Nivel Socio Económico, medio, medio- alto, alto• Frecuencia de uso de la radio, alto
PROGRAMACIÓN		Música pop, romántica inglés- español, 24 horas del día

RADIO OTAVALO	1500 AM
COBERTURA	Otavallo, Cotacachi, Atuntaqui y gran parte de Ibarra.
TARGET	<ul style="list-style-type: none"> • Adultos de + 30 a 50 años • Nivel Socio Económico, medio y bajo • Ubicación urbana y rural. • Sexo 60% hombres – 40% mujeres
PROGRAMACIÓN	Música nacional, folklórica, tropical, etc., de 06:00 a 19:00 horas.

En base a lo anterior, creemos ser un soporte válido en sus planes, por ello nos permitimos poner a su consideración la siguiente propuesta de servicio.

TARIFAS DE PUBLICIDAD

CUÑAS DIARIAS 30 DÍAS	VALOR MENSUAL CARICIA	VALOR MENSUAL 40 PRINCIPALES	VALOR MENSUAL RADIO OTAVALO
8 cuñas	200.00	300.00	150.00
10 cuñas	280.00	350.00	200.00
15 cuñas	320.00	400.00	280.00

CARICIA FM 97.5

SIGNOS Y CANCIONES – Seis de la mañana la hora de despertar a un nuevo día que mejor sabiendo que es lo que te pronostican los astros para el resto del día complementado con tus canciones preferidas y dinámicas para que salir de la cama sea más fácil.

HORARIO: De 06h00 a 07h00
VALOR USD 200,00

BIOGRAFÍAS – Este es un segmento pregrabado con duración de 2 minutos donde damos a conocer una corta parte de la biografía o los momentos más importantes del artista mas una canción.

HORARIO: 08h00, 10h00, 12h00, 14h00, 16h00, 18h00
VALOR USD 280,00

DOS... ES MEJOR – Aquí podremos escuchar dos canciones de un mismo artista un recuerdo y un éxito del momento.

HORARIO: 09h20, 11h20, 13h20, 15h20, 17h20, 19h20
VALOR USD 280,00

AROMA DEL MEDIO DÍA - Dos horas de la música más romántica contemporánea para disfrutar del almuerzo y la hora del descanso, música que van desde el año 2000 hasta 2006.

HORARIO: De 12h00 a 14h00
VALOR USD 200,00

DE REGRESO AL PASADO – Una completa selección de las mejores canciones del recuerdo de los años 90's son programadas cada sesenta minutos.

PAQUETE 1: 08h40, 09h40, 10h40, 11h40, 12h40, 13h40, 14h40, 15h40, 16h40, 17h40, 18h40, 19h40
VALOR USD 320,00

PAQUETE 2: 08h40, 10h40, 12h40, 14h40, 16h40, 18h40
VALOR USD 250,00

PAQUETE 3: 09h40, 11h40, 13h40, 15h40, 17h40, 19h40
VALOR USD 250,00

ARTISTA DEL MES – Cada mes descubrimos detalladamente toda la biografía y vida de un artista en capsulas pregrabadas con duración máxima de dos minutos, la promoción del segmento es durante las cuatro semanas de cada mes, iniciando la primera con el vs entre los posibles artistas para que la gente brinde su apoyo al favorito; la segunda iniciamos con la presentación del artista solo con pequeños promos de introducción de quien fue el ganador; la tercera y cuarta semana son 6 capsulas pregrabadas de dos minutos cada una mas una canción completa del artista.

HORARIO: 08h20, 10h20, 12h20, 14h20, 16h20, 18h20
VALOR USD 380,00

EL TOP DE LAS 6 – Durante 15 minutos hacemos una pequeña reseña con las 6 canciones más solicitadas del día es un segmento pregrabado el cual seria complementado con noticias de actualidad de los artistas que se encuentran en la lista.

HORARIO: 18h00
VALOR USD 200,00

El contrato de 3 meses los costos mensuales tienen un descuento del 10% de los valores establecidos.

El contrato de 6 meses los costos mensuales tienen un descuento del 15% de los valores establecidos.

El contrato de 12 meses los costos mensuales tienen un descuento del 20% de los valores establecidos.

El contrato inferior a 3 meses se mantiene los costos establecidos

TODOS LOS PRECIOS ANTERIORES NO INCLUYEN I.V.A.

Sin otro particular por el momento y en espera de poder servirles, me despido quedando a sus órdenes para cualquier inquietud.

Atentamente
GRUPRADIO MCH Cía. Ltda.

Patricio Granda
LOS 40 PRINCIPALES 103.9 / CARICIA 97.5
TELFOS: 093-150-857/ 062-690-130 / - 062-957-151

CONCLUSIONES

Después de haber concluido el análisis cuantitativo y cualitativo del estudio concluyo este proyecto con aspectos específicos de importancia.

1. El diagnóstico del entorno que se desarrolló en la Parroquia de San Antonio de Ibarra, brindó la oportunidad para conocer de manera profunda el sector donde se pretende implementar el proyecto, observando aspectos como sus antecedentes históricos, aspectos geográficos y poblacionales y el más importante para el desarrollo del estudio el análisis del entorno socio-económico; punto de partida que permite identificar como aliados del proyecto a todo el sector comercial de la parroquia tanto artesanal como los demás comercios existentes, los cuales muestran un interés en la implementación de la empresa de asesoría contable-tributaria en la localidad.
2. Las bases teórico-científicas investigadas permitieron tener un conocimiento y perspectiva claros de los fundamentos con que se desarrolló cada fase del estudio. Se ha realizado un análisis personal aportando con ideas que fundamenten toda la información recopilada.
3. El estudio de mercado permitió conocer la existencia de la demanda insatisfecha que el proyecto podría satisfacer; en base a la capacidad de prestación del servicio, se ha analizado que al inicio del proyecto se cubrirá 67 negocios brindando un servicio diferenciado. En esta parte del estudio, se ha analizado toda la información relacionada a oferta, demanda, precios y la manera de introducirnos en el mercado para lograr un posicionamiento efectivo.

4. En el estudio técnico se pudo determinar que la mejor localización del proyecto, será en la calle principal 27 de noviembre, en el sector del parque central de la parroquia, lugar donde se instalará toda la infraestructura necesaria para la prestación del servicio con calidad y eficiencia, contando con equipos, materiales y personal que ayuden a la consecución de los objetivos propuestos. San Antonio es un lugar que tiene mucho que ofrecer a sus visitantes, y la implantación de nuestra empresa busca que cada uno de los negocios asistidos procure mejorar sus operaciones.
5. En el estudio financiero se analizó que el proyecto requerirá una inversión inicial de 6.827,33 USD, valor que tendrá el carácter de propio y financiado, se determinó también que el VAN calculado es de 2.380,14 USD y el TIR es de 25.76%, en virtud de estos datos se establece que el proyecto es rentable; la inversión se recuperará en aproximadamente 4 años, 3 meses, lo que permitirá además en lo posterior captar más clientes.
6. La estructura orgánica de la empresa se presenta en dos niveles el ejecutivo y operativo, los cuales están orientados al aprovechamiento óptimo de los recursos tanto materiales como humanos buscando dentro de la empresa alcanzar la misión y visión establecidas. Además en la estructura funcional se ha indicado el rol que cada empleado debe cumplir con el fin de que las actividades y procedimientos utilizados en sus labores permitan un trabajo eficiente y eficaz en beneficio de la empresa.
7. El nivel general de los impactos que el proyecto puede tener en la localidad es positivo medio, mostrando que al mantenerse las condiciones propuestas en el proyecto, resultará beneficioso tanto en el aspecto económico-social, empresarial y ético-cultural para la parroquia y para quienes conformemos la empresa.

RECOMENDACIONES

1. En base al diagnóstico del entorno realizado en la parroquia de San Antonio de Ibarra se pudo conocer que es un sector que se encuentra creciendo económicamente, por lo que es recomendable la implementación del proyecto pudiendo así contribuir para que el sector comercial y por ende toda la parroquia tenga un mayor desarrollo económico.
2. Las referencias bibliográficas que se han investigado son un sustento y un conocimiento general de todas las fases del desarrollo del estudio, es por eso importante mantener siempre una actualización de todos los temas analizados logrando así una comprensión y guía básica para cualquier futura decisión.
3. A partir del estudio de mercado se conoció que existe una demanda potencial a satisfacer, escenario atractivo que se presenta para quienes se interesen en invertir dentro de esta empresa; de igual manera es importante que quienes integren este negocio procuren siempre brindar un servicio de calidad, y sobre todo planificar las estrategias adecuadas para llegar de mejor manera al mercado.
4. La localización que se ha considerado para la empresa es en el sector céntrico de la parroquia y cercano al área más comercial, razón por la cual es motivante la realización del proyecto pues de esta manera se podrá a dar a conocer en el mercado. Además al no requerir una inversión alta es recomendable que la empresa procure siempre estar actualizándose en infraestructura, equipos y sistemas brindando así un servicio de calidad.

5. En los diferentes aspectos analizados en la evaluación financiera el proyecto se presenta atractivo ya que como se ha observado es rentable es por eso que se sigue la realización e implementación dentro de la parroquia de este tipo de empresa, que brinde la asesoría contable-financiera y tributaria al resto de comercios existentes.

La propuesta presentada se puede realizar con toda seguridad ya que se generan beneficios tanto económicos, como personales en el campo profesional de quienes la integren.

6. Es recomendable mantener siempre una estructura orgánica y funcional actualizada de acuerdo a los niveles y unidades existentes en la empresa, pudiendo de esta forma que los profesionales que conformen este negocio puedan basar sus operaciones en un instructivo claro, procurando de esta manera alcanzar los objetivos, misión y visión propuestos.
7. El proyecto debe procurar siempre mantener un nivel de impacto positivo, buscando alternativas para que los pequeños y medianos negocios se den cuenta de la importancia de manejar correctamente los ingresos y egresos que sus negocios pueden tener. En caso de detectar posibles falencias en el proyecto tomar medidas correctivas a tiempo de manera que se mantenga el nivel de impacto inicial.