



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**  
**CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE  
UNA MICROEMPRESA PROVEEDORA DE SERVICIOS  
CONTABLES E INFORMÁTICOS EN LA CIUDAD DE  
IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”.**

**TRABAJO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.**

**AUTOR:**  
**PABÓN CASTRO ALBERTO JAVIER**

**ASESOR:**  
**ECO. RUBÉN SANTACRUZ**

**Ibarra, Octubre del 2012**

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo es un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa proveedora de servicios contables e informáticos en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura. El estudio de factibilidad consistió en la recopilación de información técnica, de mercado, económica y financiera del Cantón Ibarra. El estudio de factibilidad favorece la creación de dicha microempresa por cuanto al combinar estos dos servicios le hacen una empresa innovadora. El estudio de mercado detalla la situación global actual de las microempresas de la ciudad de Ibarra, además se ha identificado la aceptación de los posibles clientes para la creación de la misma. El estudio financiero demostró que el proyecto es rentable y presenta capacidad de pago. El VAN del proyecto es de 24.752,42 dólares, con un TIR del 136,66%. El proyecto además demandará de empleados, esto es muy importante ya que generará nuevas fuentes de empleo, por lo tanto contribuirá con el desarrollo socioeconómico del sector. El estudio de impactos demostró que el proyecto ayudará a mejorar las condiciones del sector pues se podrá brindar a la sociedad una empresa de servicios con la cual se sientan satisfechos al momento de requerir dichos servicios. Para finalizar se puede decir que el proyecto es económicamente rentable, es una buena forma de adaptar dos aspectos distintos en una misma empresa. Al mismo tiempo el proyecto será una buena fuente de empleo para la ciudad de Ibarra, y causaría un impacto positivo en el mejoramiento de la calidad de vida de sus empleados.

## EXECUTIVE SUMMARY

This work is a feasibility study for the creation of a microenterprise services provider accounting and computer in the city of Ibarra province of Imbabura. The feasibility study involved collection of technical, market, economic and financial Ibarra Canton. The feasibility study that favors the creation of microenterprises in that by combining these two services make him an innovator. The market study details the current global situation of micro Ibarra city also has identified the acceptance of potential customers for creating it. The financial study showed that the project is profitable and has ability to pay. The NPV of the project is \$ 24.752,42, with an IRR of 136,66%. The project will also require employees, this is very important as it will generate new jobs. Therefore contribute to the socioeconomic development of the sector. The impact study showed that the project will help improve industry conditions as they may provide to society utilities with which they feel satisfied when such services require. In conclusion we can say that the project is economically viable, is a good way to fit two different aspects in the same company. At the same time the project will be a good source of employment for the city of Ibarra, and cause a positive impact on improving the quality of life of its employees.

## **AUTORÍA**

Yo, Alberto Javier Pabón Castro, portador de la cédula de identidad 0401244769 declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PROVEEDORA DE SERVICIOS CONTABLES E INFORMÁTICOS EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”, que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en el este documento.

Firma:

C.I. 0401244769

## CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director de Trabajo de Grado presentado por el egresado, Pabón Castro Alberto Javier, para optar por el título de Ingeniero en Contabilidad Superior y Auditoría, cuyo tema es: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PROVEEDORA DE SERVICIOS CONTABLES E INFORMÁTICOS EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”. Considero que el mencionado trabajo reúne requisitos y méritos suficientes para hacer sometidos a presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los cinco días del mes de Abril del 2013

Firma:

Eco. Rubén Santacruz

Cl.:.....



## **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

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

Yo, Alberto Javier Pabón Castro, con cédula de ciudadanía N° 0401244769, 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 del trabajo de grado denominado: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PROVEEDORA DE SERVICIOS CONTABLES E INFORMÁTICOS EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”, que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA 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.

.....  
Nombre: Alberto Javier Pabón Castro

Cédula: 0401244769



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

Ibarra, a los diez días del mes de Octubre de 2012

**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:

<b>DATOS DE CONTACTOS</b>			
<b>CÉDULA DE IDENTIDAD:</b>	040124476-9		
<b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>	PABÓN CASTRO ALBERTO JAVIER		
<b>DIRECCIÓN:</b>	Cdra. Barrio Nuevo Calle Humberto Medina OE 5-82		
<b>EMAIL:</b>	<a href="mailto:javierpabon32@hotmail.es">javierpabon32@hotmail.es</a>		
<b>TELÉFONO FIJO:</b>	022666623	<b>TELÉFONO MÓVIL:</b>	0995737285

<b>DATOS DE LA OBRA</b>	
<b>TÍTULO:</b>	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PROVEEDORA DE SERVICIOS CONTABLES E INFORMÁTICOS EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”
<b>AUTOR:</b>	PABÓN CASTRO ALBERTO JAVIER
<b>FECHA:</b>	2012-10-10
<b>SÓLO PARA TRABAJOS DE GRADO</b>	
<b>PROGRAMA:</b>	<b>PREGRADO</b> <input type="checkbox"/> <b>POSGRADO</b> <input type="checkbox"/>
<b>TÍTULO POR EL QUE OPTA:</b>	INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA.CPA.
<b>ASESOR /DIRECTOR:</b>	ECO. RUBÉN SANTACRUZ

## 2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Alberto Javier Pabón Castro, con cédula de ciudadanía N° 040124476-9, en calidad de autor y titular 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 manifiesta 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 el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 5 días del mes de Abril del 2013.

### EL AUTOR:

(Firma).....  
Nombre: .....  
C.C.: .....

### ACEPTACIÓN:

(Firma).....  
Nombre: Lic. Ximena Vallejos  
cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario \_\_\_\_\_



## DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado a toda mi Familia, de forma muy especial a mi madre Gladys Pabón por su comprensión y ayuda en todo momento, a mi hermana por su ayuda incondicional en cada etapa, a mi hija por su sincero amor y a toda mi familia y amigos por su confianza, quienes me han enseñado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi perseverancia y mi empeño.

Con mucho cariño Javier.

## **AGRADECIMIENTO**

En Primer lugar a la Universidad Técnica del Norte, quien me abrió las puertas y me dio la oportunidad de formarme como profesional. De la misma manera agradezco la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas y todo el Personal Docente que labora en la misma, quienes compartieron sus conocimientos.

Al Eco. Rubén Santacruz, quien en calidad de asesor supo guiarme y sobre todo por el apoyo incondicional en la elaboración y culminación de este trabajo.

A todas las personas que de una u otra manera brindaron su apertura y apoyo necesario para la culminación del presente trabajo.

Javier

## PRESENTACIÓN

La presente investigación comprende en un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa proveedora de servicios contables e informáticos en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura.

El proyecto está estructurado de siete capítulos: diagnóstico situacional, marco teórico, estudio de mercado, estudio técnico, estudio financiero, estructura administrativa de la empresa, y análisis de impactos, mismos que son necesarios para el desarrollo y ejecución del proyecto en la ciudad de Ibarra.

Capítulo I: Diagnóstico situacional, comprende un análisis donde se toma en cuenta aspectos como antecedentes, objetivos, variables e indicadores, instrumentos de investigación que permitan establecer los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos, para identificar la problemática existente y a la vez dar una solución.

Capítulo II: Bases Teóricas, permite el respaldo con fundamentos teóricos del proyecto a elaborarse, es decir en base a conceptos y teorías referentes al tema, de tal forma que permita utilizar dicha información para la investigación y desarrollo. Sustenta la propuesta del proyecto para que su argumentación tenga validez científica.

Capítulo III: Estudio de Mercado, donde se puede determinar la oferta, demanda y precios y sus respectivas proyecciones, con la utilización de los instrumentos y técnica de investigación aplicadas tanto a las posibles consumidores como a expertos en el tema.

Capítulo IV: Ingeniería del Proyecto, formula un diseño técnico sobre las instalaciones de la empresa tomando en cuenta la Macro o Micro

localización de la empresa a través de la matriz de factores que permite determinar la zona más adecuada para la instalación de la empresa. Se considera también la inversión fija y el financiamiento para la elaboración del proyecto.

Capítulo V: Estudio Financiero, se toma en cuenta la inversión del proyecto determinando así el capital de trabajo con el que arranca el negocio, es decir se establece los costos y gastos para proyectar los ingresos y egresos de la empresa, sirviendo como base en la evaluación financiera del proyecto fijando así el TIR, VAN, Beneficio Costo, Recuperación de la Inversión, Punto de equilibrio, mismos que son analizados para comprobar la factibilidad del proyecto.

Capítulo VI: Estructura Administrativa, se describe la estructura organizacional de la empresa tomando en cuenta la misión, visión, organigramas, niveles administrativos, perfiles del puesto y base legal que viene a constituir los lineamientos por lo que se regirán las funciones de la empresa.

Capítulo VII: Impactos, se establece los aspectos positivos o negativos mediante el análisis de impactos derivados del proyecto, siendo estos Social, Económico, Empresarial y Ético.

Finalmente se llega a determinar las conclusiones y recomendaciones de la investigación realizada.

## ÍNDICE GENERAL

Portada	i
Resumen Ejecutivo	ii
Executive Summary	iii
Autoría	iv
Certificación	v
Cesión de derechos a la Universidad Técnica del Norte	vi
Autorización de Uso y Publicación	vii
Dedicatoria	ix
Agradecimiento	x
Presentación	xi
Índice general	xiii
Índice de cuadros	xix
Introducción	21
CAPÍTULO I	
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	31
Antecedentes	33
Objetivos Diagnósticos	34
Variables Diagnósticas	34
Indicadores	36
Matriz de relación diagnóstica	36
Desarrollo Operativo del Diagnóstico	38
Instrumentos de recolección de Información	39
Evaluación de la Información	50
Determinación de Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos	52
Formulación del Problema	
CAPÍTULO II	
BASES TEÓRICAS Y CIENTÍFICAS	55

La Empresa	55
Definición	55
Importancia de las Empresas	56
Clasificación	56
Microempresa	58
Clasificación de las Microempresas	59
Visión	61
Misión	61
Estructura Organizacional	62
Aspectos del Mercado	62
Estudio de Mercado	62
Métodos de Investigación de Datos	63
Método Inductivo	63
Método Deductivo	63
Método Analítico	63
Método Sintético	64
Diseño del Instrumento de Investigación	64
Encuesta	64
Entrevista	65
Observación	65
Opinión de Expertos	65
Demanda	65
Oferta	65
Demanda Potencial Insatisfecha	66
Producto	66
Mercado	67
Precio	67
Comercialización	68
Aspectos Técnicos	68
Localización Optima del Proyecto	69
Macro localización del Proyecto	69
Micro localización del Proyecto	69

Presupuesto Técnico	69
Aspectos Económicos Financieros	70
Balance General	70
Balance de Resultados	70
Estado de Flujo de Efectivo	70
Evaluadores Financieros	71
Valor Presente Neto	71
Tasa Interna de Rendimiento	71
Período de Recuperación de la Inversión	72
Punto de Equilibrio	73
Beneficio Costo	73
Proceso Contable	74
La Contabilidad	75
Definición e Importancia	75
Normativas Legales	75
Ley de Régimen Tributario Interno	76
Normas Internacionales de Información Financiera	76
La Informática	76
Concepto	76
Importancia	77
Sistemas Informáticos	77
Virus Informáticos	78
<b>CAPÍTULO III</b>	
<b>ESTUDIO DE MERCADO</b>	<b>81</b>
Planteamiento del Problema de Investigación	83
Objetivos de la Investigación	83
Identificación de los Productos y Servicios	83
Productos y Servicios Sustitutos y Complementarios	84
Consumidor del Producto	85
Segmentación de Mercado	85
Tamaño de la Muestra	86

Análisis de la Demanda	86
Factores que afectan a la Demanda	87
Comportamiento Histórico de la Demanda	88
Demanda Histórica	89
Proyección de la Demanda	90
Análisis de la Oferta	91
Factores que afectan a la Oferta	92
Oferta Histórica	93
Determinación de la Demanda Insatisfecha	94
Análisis y Determinación del Precio	95
Comercialización	95
Promoción y Publicidad	96
Conclusión del Estudio	97
<b>CAPÍTULO IV</b>	
<b>ESTUDIO TÉCNICO – INGENIERÍA DEL PROYECTO</b>	<b>99</b>
Presentación	99
Localización	100
Macro localización	100
Micro localización	101
Tamaño del Proyecto	105
Factores Condicionantes del tamaño del Proyecto	105
Capacidad del Proyecto	106
Ingeniería del Proyecto	109
Diagrama de Bloque	110
Flujograma de Servicios Contables	114
Flujograma de Servicios Informáticos	115
Cursograma Analítico	116
Tipos de Inversiones	118



CAPÍTULO V	
ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO	121
Inversión	121
Activos Diferidos	125
Capital de Trabajo	127
Estructura de la Inversión	127
Estructura de Financiamiento	128
Costo de Oportunidad	129
Amortización	130
Presupuesto de Ingresos	132
Presupuesto de Costos y Gastos	133
Estados Financieros Proforma	139
Balance General	139
Estado de Resultados	140
Flujo de Caja Proyectado	141
Evaluación de la Información	142
Valor Actual Neto (VAN)	142
Tasa Interna de Retorno (TIR)	143
Relación Beneficio Costo	144
Período de Recuperación	146
Punto de Equilibrio	146
Resumen de Evaluación Financiera	148
Análisis	148
Evaluación Económica	148
CAPÍTULO VI	
ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA Y FUNCIONAL DE LA EMPRESA	151
Denominación de la Empresa	151
Titularidad de Propiedad de la Empresa	151
Tipo de Empresa	151
Objetivos	152

Misión	152
Visión	152
Principios y Valores	153
Organigrama Estructural	153
Descripción de Funciones	154
Base Legal	158
<b>CAPÍTULO VII</b>	
<b>IMPACTOS DEL PROYECTO</b>	161
Análisis de Impactos	161
Impacto Social	161
Impacto Económico	162
Impacto Empresarial	162
Impacto Ético	162
Operatividad del Análisis de Impactos	162
Niveles de Impacto	163
Fórmula para calcular el nivel de Impacto	163
Impacto General	168
Conclusiones	169
Recomendaciones	170
Bibliografía	171
Lincografía	172
Anexos	173

<b>ÍNDICE DE CUADROS</b>	
Cuadro No 1 Matriz de Relación Diagnóstica	36
Cuadro N° 2 Contabilidad en las empresas	39
Cuadro N° 3 Tiempo de creación de la empresa	40
Cuadro N° 4 Necesidad de asesor contable	41
Cuadro N° 5 Información en contabilidad	42
Cuadro N° 6 Asesoría Informática	43
Cuadro N° 7 Asesor informático	44
Cuadro N° 8 Frecuencia de asesor informático	45
Cuadro N° 9 Requisitos de un centro de asesoría	46
Cuadro N° 10 Apoyo de la creación de la empresa	47
Cuadro N° 11 Pago por los servicios	48
Cuadro N° 12 organigrama estructural	49
Cuadro No 13 Negocios que funcionan en el cantón Ibarra	91
Cuadro No 14 Datos para la proyección de la Demanda	92
Cuadro No 15 Proyección de la Demanda	92
Cuadro No 16 Datos para la proyección de la Oferta	94
Cuadro No 17 Proyección de la Oferta	94
Cuadro No 18 Demanda Insatisfecha	95
Cuadro No 19 Análisis y determinación de Precios	96
Cuadro No 20 Método Cualitativo	104
Cuadro No 21 Objetivos de Crecimiento	107
Cuadro No 22 Requerimiento de Equipos y Muebles de la Empresa	117
Cuadro No 23 Inversiones Fijas del Proyecto	118
Cuadro No 24 Inversiones Variables del Proyecto	119
Cuadro No 25 Inversiones Diferidas del Proyecto	120
Cuadro No 26 Inversión Total del Proyecto	120
Cuadro No 27 Resumen de Infraestructura	122
Cuadro No 28 Resumen de Muebles y Enseres	123
Cuadro No 29 Resumen de Equipo de Oficina	123
Cuadro No 30 Resumen de Equipo de Computación	124

Cuadro No 31 Resumen de Vehículos	124
Cuadro No 32 Resumen de Activos Fijos	125
Cuadro No 33 Costos de Investigación	126
Cuadro No 34 Gastos de Constitución	126
Cuadro No 35 Capital de Trabajo	127
Cuadro No 36 Estructura de la Inversión	128
Cuadro No 37 Estructura de Financiamiento	128
Cuadro No 38 Costo de Oportunidad	129
Cuadro No 39 Tabla de Amortización	131
Cuadro No 40 Presupuesto de Ingresos	133
Cuadro No 41 Costo de Mano de Obra	134
Cuadro No 42 Depreciaciones	134
Cuadro No 43 Gastos Servicios Básicos	135
Cuadro No 44 Gastos Administrativos	135
Cuadro No 45 Suministros de Oficina	136
Cuadro No 46 Seguros	136
Cuadro No 47 Publicidad	137
Cuadro No 48 Amortización Activos Diferidos	137
Cuadro No 49 Gastos Financieros	138
Cuadro No 50 Presupuesto de Costos y Gastos	138
Cuadro No 51 Balance de Situación Inicial	139
Cuadro No 52 Balance de Resultados Proforma	140
Cuadro No 53 Flujo de Caja	142
Cuadro No 54 Flujos Descontados	144
Cuadro No 55 Beneficio Costo	145



## INTRODUCCIÓN

El perfeccionamiento exige que la teoría base del problema de investigación sea más integral, incorporando contenidos relacionados directamente con el objeto, de tal forma que es necesario tratar los temas siguientes: Administración y Organización, Aspectos Contables Normativas Legales, Las Microempresas, Organización de una Microempresa, Proceso Contable, Finanzas, Informática, etc.

La Ley de Régimen Tributario del país, establece el pago de tributos, a todas las personas naturales o jurídicas que generan una obligación tributaria mediante la existencia de un vínculo jurídico personal con el Estado, siendo importante para el contribuyente conocer cuando y como se debe efectuar sus declaraciones en función de los plazos fijados por la Ley.

Incluso el ordenador más sencillo se clasifica como un sistema informático, porque al menos dos componentes (hardware y software) tienen que trabajar unidos. Pero el genuino significado de "sistema informático" viene mediante la interconexión. Muchos sistemas informáticos pueden interconectarse, esto es, unirse para convertirse en un sistema mayor. El íter conexionado de sistemas informáticos puede tornarse dificultoso debido a las incompatibilidades. A veces estas dificultades ocurren entre hardware incompatible, mientras que en otras ocasiones se dan entre programas informáticos que no se entienden entre sí.

Los diseñadores de los distintos sistemas informáticos no necesariamente esperan conseguir interconectar sus creaciones con ningún otro sistema. Los técnicamente eruditos a menudo pueden configurar ordenadores dispares para comunicarse usando un conjunto de reglas y restricciones conocidas como protocolos.

El hecho de que las empresas no actúan aisladamente sino como parte del sistema productivo en el que se integran, y que configuran igualmente el clima de competitividad, obliga a tener presente, por un lado, los elementos que directamente están relacionados a la acción de las mismas y que se puede caracterizar como:

- El mercado de factores de producción e insumos como información y tecnología, mercado financiero o mercado de trabajo;
- El acceso a los mercados de consumidores, nacional e internacional.

También se debe considerar los factores que desde el entorno a las mismas inciden,

- Estimulan o afectan el comportamiento de las empresas y que se podría englobar en los aspectos legales que me deben llevar a analizar las limitaciones provenientes de la excesiva regulación o regulación inadecuada a la empresa;
- Los aspectos socio-culturales que van desde el sistema educativo hasta la valoración de la función empresarial;
- Los aspectos institucionales, que tienen que ver con los temas políticos, sociales y económicos que condicionan, positiva o los proveedores de servicios indirectos son instituciones que recaudan fondos, elaboran materiales didácticos y/o proporcionan asistencia técnica a organizaciones relacionadas (ej: cámaras empresariales), quienes a su vez proporcionan servicios a micro, pequeños y medianos empresarios.
- Otros factores, como podría ser la debilidad institucional privada y escaso nivel de cooperación.

Esta empresa va a ser una compañía limitada y estará encaminada a la prestación de servicios informáticos y contables en la ciudad de Ibarra,

con el afán de servir a clientes de una forma oportuna y de esta manera poder crecer a través del tiempo. La empresa estará formada inicialmente por un grupo de personas, encargadas tanto de la parte informática como de la parte contable.

## **ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN**

La importancia del apoyo de la Contabilidad y la Informática en los procesos administrativos financieros y contables en las microempresas ha tenido trascendental importancia para la agilidad en la atención al cliente y el buen servicio, siendo los sistemas de información junto con la contabilidad la herramienta que permite alcanzar dichos propósitos y a la vez una buena imagen institucional.

Por ello el interés en la creación de una empresa que brinde servicios contables con la parte informática, ya que las dos áreas se unifican y pasan a formar una misma sociedad, llamada sistemas contables rápidos y seguros, los mismos que se manejan en las principales áreas de los procesos de comercialización de muchas entidades privadas, mismas que tienen dificultades para llevar el control de sus negocios.

Actualmente en las microempresas se han detectado las siguientes falencias:

- ✓ Caducidad en el control contable de las empresas.
- ✓ Inadecuado manejo de las cuentas contables.
- ✓ Errores en las declaraciones de impuestos.
- ✓ Falta de conocimiento en la forma de llevar la contabilidad de una empresa
- ✓ Desconocimiento de la capacidad productiva de una empresa.
- ✓ Falta de suministros informáticos.



- ✓ Falta de asesoramiento informático con lo que respecta a Internet, extracción y envío de información a través de este medio
- ✓ Demoras cuando existen problemas de mantenimiento.

En el Ecuador se viene desarrollando un conjunto de actividades encaminadas a mejorar la calidad de vida de la población mediante la creación de microempresas. Como por ejemplo en el Municipio de Quito, se está implementando un proyecto sobre la Creación de Microempresas para la descentralización de Servicios Municipales; de esta manera se busca mejorar la calidad de vida y la cobertura de los servicios públicos municipales.

La importancia del sector micro empresarial del país, está constituido por su contribución a la sociedad como medio para adelantar procesos eficientes de distribución del ingreso y la generación de empleo, siendo uno de los objetivos fundamentales la construcción de una sociedad más equitativa, en la que los beneficios del desarrollo sean compartidos por el mayor número de miembros de la sociedad.

A pesar de su importancia económica, por su escala y sus bajos grados de organización y gestión, las microempresas están en situación de desventaja en los mercados de crédito, tecnológico y de exportación, por lo cual estas unidades requieren de una atención especial a través de estrategias integrales que abarquen en forma sistemática los diferentes aspectos que inciden en el desempeño y crecimiento del sector como son: financiamiento, tecnología y conocimiento, recursos humanos, educación, capacitación y formación profesional, mercadeo y comercio exterior, marco regulatorio y asociatividad empresarial.

Las microempresas se caracterizan por:

- Ser factores claves para generar riqueza y empleo.

- Dinamizar la economía, diluye los problemas y tensiones sociales, y mejorar la gobernabilidad.
- Requerir menores costos de inversión.
- Ser el factor clave para dinamizar la economía de regiones y provincias deprimidas.
- Ser el sector que más utiliza insumos y materias primas nacionales.
- Tener posibilidades de obtener nichos de exportación para bienes no tradicionales generados en el sector.
- El valor agregado de su producción contribuye al reparto más equitativo del ingreso
- Mantener alta capacidad para proveer bienes y servicios a la gran industria (subcontratación)
- Ser flexibles para asociarse y enfrentar exigencias del mercado.

Toda actividad debe fundamentarse en una buena organización para administrar adecuadamente los recursos, por lo tanto es muy importante agregar los elementos básicos necesarios para un control eficiente de las actividades económicas.

La administración es una de las actividades humanas más importantes. Desde que los seres humanos comenzaron a formar grupos para cumplir propósitos que no podían alcanzar de manera individual, la administración ha sido esencial para garantizar la coordinación de los esfuerzos individuales. A medida que la sociedad empezó a depender crecientemente del esfuerzo grupal y que muchos organizados tendieron a crecer, la tarea de los administradores se volvió más importante.

También se puede decir que la administración es el proceso de diseñar y mantener un entorno en el que los individuos cumplen eficientemente objetivos específicos.

Es necesario mencionar la responsabilidad que tienen los administradores de emprender acciones que permitan a los individuos realizar sus mejores contribuciones al cumplimiento de los objetivos grupales, porque la administración se aplica lo mismo a organizaciones grandes y pequeñas, empresas lucrativas y no lucrativas, industrias manufactureras y de servicios.

De igual manera las microempresas son sociedades de derecho privado, formadas por personas naturales que constituyen el más real, popular y efectivo tipo de empresa accesible a las mayorías.

Por lo tanto se puede mencionar que la Contabilidad y las Finanzas son técnicas cuya finalidad es apoyar la correcta administración de una empresa para aportarle eficiencia, efectividad y eficacia. La información que se entrega sirve a los ejecutivos para orientar la toma de decisiones con respecto al futuro de la organización.

La Contabilidad y las Finanzas, al igual que las demás ramas de saber se basan en principios, los mismos que ayudan a que la información que se presenta; esto es los estados financieros puedan ser entendidos por terceros, es necesario que sean preparados con sujeción a un cuerpo de reglas o convenciones previamente conocidas y de aceptación general, misma que debe ser autosustentable.

Los principios son pocos y representan las presunciones básicas sobre las que descansan las normas. Necesariamente derivan de los factores económicos y políticos del medio ambiente, de las formas de pensar y de las costumbres de todos los segmentos de la comunidad que involucra al mundo de los negocios.

El quehacer diario está regido por normativas legales que crean un marco adecuado para el cumplimiento responsable de las actividades, para esto

es preciso un cambio de actitud que obligue a pensar quienes son los actores sociales impulsores del desarrollo comunitario, cuyo accionar se encuentra fundamentado en la observancia responsable de las leyes.

## **JUSTIFICACIÓN**

El presente trabajo de investigación se justifica debido a que en la ciudad existen muy pocas empresas que presten servicios unificados de contabilidad e informática.

Además es necesario que haya negocios que brinden servicios a aquellas personas o empresas que no poseen de un asesoramiento contable e informático dentro de su hogar o actividad económica.

Es por esta razón que se crea esta empresa, con la finalidad de satisfacer las necesidades urgentes de este grupo de personas y organizaciones.

Los servicios contables e informáticos van creciendo en un grado que si bien, no es significativo para el total de las personas en la ciudad de Ibarra, si es muy importante, observándose un alza en la demanda de estos servicios. Las tecnologías de la informática juegan un papel muy importante en el proceso de enseñanza y aprendizaje de los estudiantes de los diferentes niveles educativos: primaria, secundaria y nivel superior, así como también a los profesionales que necesitan investigar cualquier tema de interés particular.

El proyecto proporcionará a las personas el suficiente conocimiento dentro de lo que tiene que ver los servicios contables e informáticos, para ello se adoptará un enfoque abierto al servicio y ayuda que en su momento pueden necesitar las personas que requieran de este servicio.

Además la presente investigación es factible realizar por que las leyes del país dan apertura suficiente para la creación de microempresas, por su capacidad de generar fuentes de empleo.

Las normativas legales mencionadas en la Ley de Régimen Tributario Interno evidencian la necesidad del conocimiento y observancia de esta ley para el desempeño responsable de las actividades que realizan las microempresas por lo que se hace necesario desarrollar una cultura tributaria y un cambio de actitud.

Por otra parte, hoy en día el procesamiento de la información desempeña un papel fundamental. Las nuevas tecnologías están contribuyendo a que la información contable se mueva de una manera más rápida y fácil. Éstas pueden cambiar las formas en que se recopila, almacena, procesa, distribuye y analiza la información.

La economía está basada en la tecnología y la información, ahora las empresas se ven en la necesidad de transmitir información de alta calidad y así mismo agilizar el proceso para una buena toma de decisiones y poder tener a disposición toda la información para el momento en que sea requerida por el usuario.

Las nuevas tecnologías, y en especial Internet, brindan hoy día a la empresa, la capacidad para elaborar y ofrecer a los usuarios información útil y relevante para la toma de decisiones, tanto en cantidad como en calidad, y también en términos históricos como futuros, tanto en términos tangibles como intangibles.

Uno de los problemas es que la información no alcanza a ser pertinente y útil para ser suministrada como es debido a los interesados. La implementación de la tecnología puede facilitar la elaboración de

diferentes informes haciendo más rápido el ciclo contable y de esta forma tomar la decisión acertada.

## **OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL**

Determinar la factibilidad para la creación de una microempresa proveedora de servicios contables e informáticos en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Realizar un diagnóstico situacional de la problemática para conocer los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos.
- Elaborar un Marco Teórico que sustente el proyecto utilizando información bibliográfica y documentación actualizada.
- Realizar un estudio de mercado que permita determinar la oferta y la demanda del negocio a crearse.
- Diseñar una propuesta técnica para la implementación de la microempresa, que reúna los indicadores de calidad (evaluación, comparación, etc.).
- Realizar un estudio económico – financiero para saber la factibilidad, rentabilidad y tiempo de recuperación de la inversión.
- Establecer los posibles impactos socio – económico, ético, educativo – cultural y empresarial que generará el proyecto.



## **CAPÍTULO I**

### **1.- Diagnóstico situacional**

#### **1.1. Antecedentes**

La importancia del apoyo de la Contabilidad y la Informática en los procesos administrativos financieros y contables en las microempresas ha tenido trascendental importancia para la agilidad en la atención al cliente y el buen servicio, siendo los sistemas de información junto con la contabilidad la herramienta que permite alcanzar dichos propósitos y a la vez una buena imagen institucional.

Por ello el interés en la creación de una empresa que brinde servicios contables con la parte informática ya que las dos áreas se unifican y pasan a formar un solo servicio llamados sistemas contables rápidos y seguros, los mismos que se manejan en las principales áreas de los procesos de comercialización de muchas entidades privadas, mismas que no saben llevar el control de sus negocios.

La importancia del sector micro empresarial del país, lo constituye su contribución al desarrollo como medio para adelantar procesos eficientes de distribución del ingreso y la generación de empleo, siendo uno de los objetivos fundamentales la construcción de una sociedad más equitativa, en la que los beneficios del desarrollo sean compartidos por el mayor número de miembros de la sociedad.



A pesar de su importancia económica, por su baja escala y sus bajos grados de organización y gestión, están en situación de desventaja en los mercados de crédito, tecnológico y de exportación por lo cual estas unidades requieren de una atención especial a través de estrategias integrales que abarquen en forma sistemática los diferentes aspectos que inciden en el desempeño y crecimiento del sector como son: financiamiento, tecnología y conocimiento, recursos humanos, educación, capacitación y formación profesional, mercadeo y comercio exterior, marco regulatorio y asociatividad empresarial.

En la región norte, en especial en la ciudad de Ibarra y en general en el país existen muchas empresas de asesoramiento, pero estas están orientadas a resolver problemas de las grandes empresas; se pretende diseñar la estructura de una empresa para el asesoramiento tecnológico de un campo más “popular” que estaría orientado específicamente desde particulares hasta la pequeña y mediana empresa; y más sin nos inclinamos en una empresa que se preocupe de las necesidades en lo que respecta la parte contable y la parte informática al mismo tiempo.

La Contabilidad es la base sobre la cual se fundamentan las decisiones gerenciales y por tanto, las decisiones financieras. No existe actividad económica ajena al registro y afectación de las técnicas de la ciencia contable. Desde la actividad económica más pequeña hasta las transacciones económicas de grandes corporaciones, la ciencia contable aporta a un gran cúmulo de conocimientos, los cuales requieren que sean aplicados por profesionales de la contaduría pública altamente capacitados.

La Contabilidad es un sistema adaptado para clasificar los hechos económicos que ocurren en un negocio. De tal manera que, se convierte en el eje central para llevar a cabo diversos procedimientos que

conducirán a la obtención del máximo rendimiento económico que implica el constituir una empresa determinada.

Hoy en día es normal escuchar la afirmación ¡se está en la sociedad de la información! Ello es así, debido a los avances en el desarrollo de las tecnologías de las telecomunicaciones y de la informática. Para las organizaciones, estas dinámicas en el entorno, plantean la necesidad de ser transformadas de manera inmediata.

En el desarrollo de las telecomunicaciones y de la informática, la velocidad, la flexibilidad y la conectividad están implicadas; como las organizaciones “operan” con información, entonces ellas también son afectadas, ¿cómo hacer que los efectos sean positivos?, depende precisamente de la capacidad gerencial con que se cuente.

Dados estos cambios, la gerencia de los sistemas de información se ha enriquecido logrando desarrollo, como la Teoría de Redes, las Organizaciones Virtuales y los Sistemas de Información Inteligentes.

## **1.2. Objetivos diagnósticos**

### **1.2.1. Objetivo General**

Realizar un diagnóstico situacional sobre la creación de una microempresa proveedora de servicios contables e informáticos en la ciudad de Ibarra.

### **1.2.2. Objetivos Específicos**

- Determinar las principales actividades económicas de las empresas del cantón Ibarra.
- Identificar qué sistemas contables o informáticos (o de qué manera llevan los procesos contables) las PYMES (pequeñas y medianas industrias) en la zona urbana de Ibarra.
- Conocer la estructura organizacional que tienen este tipo de negocios.
- Establecer la capacidad de pago que tienen las PYMES para invertir en este tipo de servicios.
- Investigar el tiempo en el mercado que tienen las PYMES para saber el medio de cómo llegar con este servicio a las mismas.

### **1.3. Variables Diagnósticas**

- ✓ Actividades Económicas
- ✓ Proceso Contable
- ✓ Estructura Organizacional
- ✓ Capacidad de Pago
- ✓ Tiempo

### **1.4. Indicadores**

#### **1.4.1. Actividades Económicas**

- ✓ Tipo de Negocio
- ✓ Mano de Obra

#### **1.4.2. Proceso Contable**

- ✓ Reportes Ingresos y Egresos
- ✓ Sistema Contable

#### **1.4.3. Estructura Organizacional**

- ✓ Funciones
- ✓ Procesos
- ✓ Operaciones

#### **1.4.4. Capacidad de Pago**

- ✓ Liquidez
- ✓ Gastos

#### **1.4.5. Tiempo**

- ✓ Permanencia
- ✓ Promoción

## CUADRO Nro. 1

### 1.5. Matriz de Relación Diagnóstica

OBJETIVOS DIAGNOSTICOS	VARIABLES	INDICADORES	INSTRUMENTOS DE RECOLECCION	FUENTES DE INFORMACIÓN
Determinar las principales actividades económicas de las empresas del cantón Ibarra.	Actividades Económicas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Artesanales</li> <li>• Comerciales</li> <li>• Textil</li> <li>• Alimentación</li> <li>• Económicas</li> <li>• Otros</li> </ul>	Bibliografía	SRI Municipio Ibarra
Identificar qué sistemas contables o informáticos (o de qué manera llevan los procesos contables) las PYMES en la zona urbana de Ibarra.	Sistema Contable	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reportes de Ingresos y Egresos.</li> <li>• Proceso Contable</li> </ul>	Encuesta	PYMES
Conocer la estructura organizacional que tienen este tipo de negocios.	Estructura Organizacional	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organigrama Estructural</li> <li>• Estatutos y Reglamentos</li> </ul>	Encuesta	PYMES
Establecer la capacidad de pago que tienen las PYMES para invertir en este tipo de servicios.	Capacidad de Pago	<ul style="list-style-type: none"> <li>• De 10 a 30 años</li> <li>• De 31 a 50 años</li> <li>• De 51 a 70 años</li> <li>• De 71 a 90 años</li> <li>• Más de 90 años</li> </ul>	Encuesta	PYMES
Averiguar el tiempo en el mercado que tienen las PYMES para saber el medio de cómo llegar con este servicio a las mismas.	Marketing	<ul style="list-style-type: none"> <li>• De 1 a 5 años</li> <li>• De 6 a 10 años</li> <li>• Más de 10 años</li> <li>• Promociones</li> </ul>	Encuesta	PYMES

Elaboración: El autor

### 1.6. Desarrollo Operativo del Diagnóstico

Para realizar el presente diagnóstico situacional se aplicó el siguiente procedimiento que se detalla a continuación:

### 1.6.1. Identificación de la Población

El presente trabajo de investigación pretende ofertar a la población urbana de Ibarra, es decir a las siguientes parroquias: Sagrario, San Francisco y Caranqui; (1235 empresas tomadas por información proporcionada por el SRI), el servicio de asesoría contable e informática, tomando en cuenta que se entiende como producto cualquier cosa que se puede ofrecer a un mercado para satisfacer un deseo o una necesidad, y un servicio es conocido como el conjunto de actividades realizadas por una empresa o por una persona para responder a las necesidades del cliente.

### 1.6.2. Identificación de la Muestra

Para calcular el tamaño de la muestra se utilizó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Nz^2\delta}{E^2 + Nz^2\delta}$$

De donde:

N = Población

n = tamaño de la muestra

$\delta$  = varianza

z = nivel de confianza

E = nivel de error

$$n = \frac{(1,96)^2 (0,25)(1235)}{(0,05)^2 (1235 - 1) + (1,96)^2 (0,25)}$$

$$n = \frac{1186,07}{4,045}$$

$$n = 293,22$$

La población a ser encuestada es de 293 PYMES, las cuales aportarán de manera significativa para la investigación.

## **1.7. Instrumentos de Recolección de Información**

### **1.7.1. Información Primaria**

Para la investigación de campo se empleará la encuesta, que será aplicada a los considerados en la muestra.

**Encuesta.-** Técnica que permite obtener información de un tema o problema, aplicando para ello un cuestionario dirigido a las empresas medianas y pequeñas de la zona urbana de la ciudad de Ibarra, comprendidas entre la parroquias del Sagrario, San Francisco y Caranqui.

### **1.7.2. Información Secundaria**

A más de la información obtenida mediante técnicas de investigación primarias, también se recopiló información secundaria a través de información facilitada por el Servicio de Rentas Internas y el Municipio de Ibarra; el Internet también ha sido un excelente mecanismo para obtener información; entre otros que se utilizó para la investigación.

## 1.8. Evaluación de la información

### 1.8.1. Tabulación de encuestas realizadas

#### 1.8.1.1. Durante el tiempo que está dedicado a esta actividad comercial, lleva contabilidad?

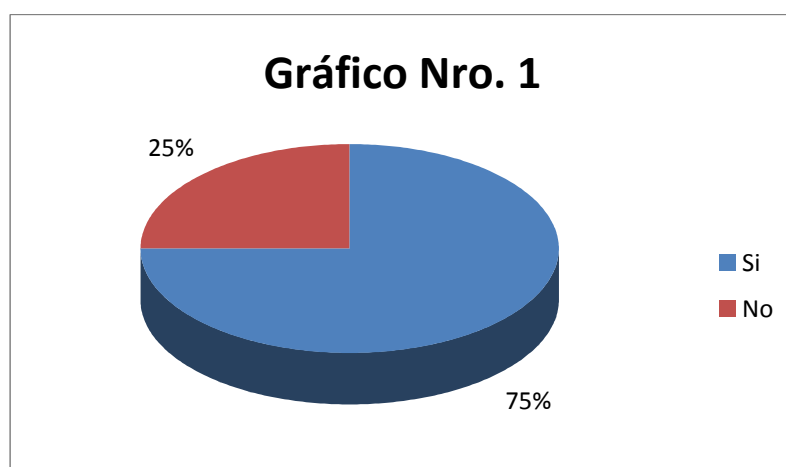
CUADRO Nro. 2

CATEGORIAS	Frecuencia	Porcentaje
Si	220	75,08 %
No	73	24,92 %
<b>TOTAL</b>	<b>293</b>	<b>100 %</b>

FUENTE: PYMES encuestadas.

ELABORACIÓN: Autor de la Investigación.

### CONTABILIDAD EN LAS EMPRESAS



La mayoría de los dueños de negocios llevan contabilidad en sus negocios, lo que significa que se puede también ofrecer servicios adicionales a los que hasta el momento tienen; para el resto que aún no tienen aún alguna empresa o persona que lleve contabilidad y también un servicio de asesoría informática, se convertiría en un proveedor de este servicio.



### 1.8.1.2. Desde hace qué tiempo tiene este negocio?

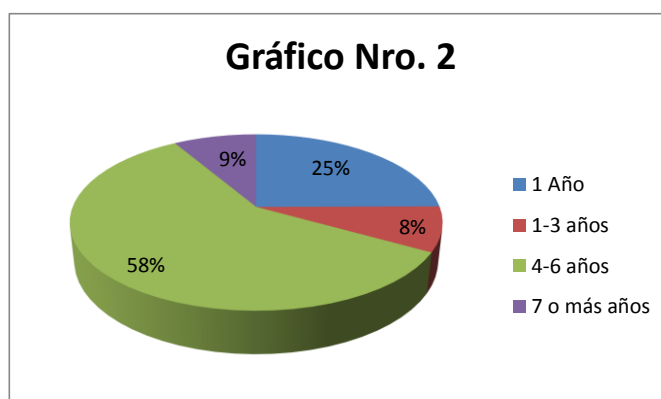
**CUADRO Nro.3**

<b>CATEGORIAS</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Hasta 1 Año	73	24,91 %
De 1 a 3 años	24	8,19 %
De 4 a 6 años	171	58,36 %
De 7 a más	25	8,54 %
<b>TOTAL</b>	<b>293</b>	<b>100 %</b>

FUENTE: PYMES encuestadas.

ELABORACIÓN: Autor de la Investigación.

### TIEMPO DE CREACIÓN DE LA EMPRESA



Se puede apreciar la continuidad y seriedad de las empresas, así como también los buenos resultados que han podido conseguir en este tiempo.

El tiempo que tienen las empresas en el mercado significa que tienen un margen de ventas que les permite mantenerse por todo este tiempo.

### 1.8.1.3. Necesita usted la asesoría de un profesional que lleve contabilidad en su negocio?

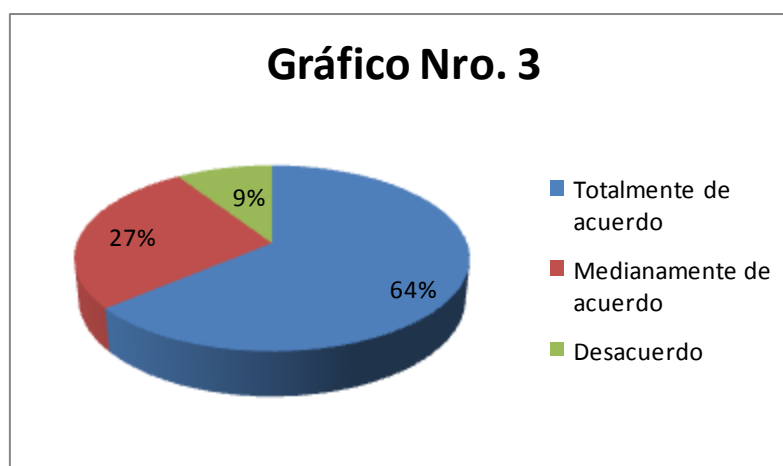
**CUADRO Nro.4**

<b>CATEGORIAS</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Totalmente de acuerdo	187	63,82 %
Medianamente de acuerdo	79	26,96 %
Desacuerdo	27	9,22 %
<b>TOTAL</b>	<b>293</b>	<b>100 %</b>

FUENTE: PYMES encuestadas.

ELABORACIÓN: Autor de la Investigación.

### NECESIDAD DE ASESOR CONTABLE



Las personas están totalmente de acuerdo y medianamente de acuerdo con que necesitan asesoría de una persona especializada, esto indica que hay que enfocarse en este grupo para poder prestar el servicio, y el resto que está en desacuerdo se lo puede tomar como un sector de oportunidad, para hacerles comprender que para un negocio es necesario también la parte contable y que mejor si es de un especialista en el tema.

**1.8.1.4. Qué información debe proporcionarle la Contabilidad?  
(Puede señalar más de una)**

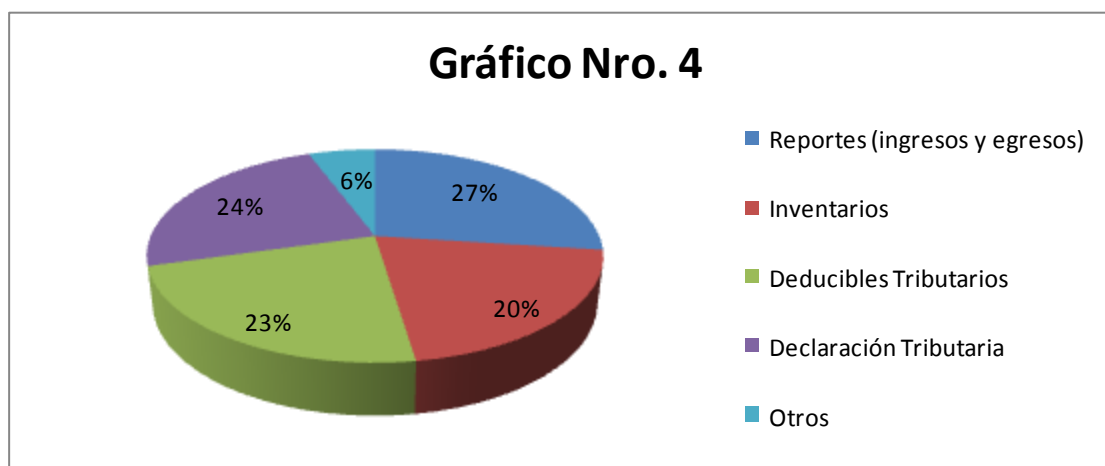
**CUADRO Nro. 5**

<b>CATEGORIAS</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Reportes (ingresos, egresos)	91	27,08 %
Inventarios	69	20,54 %
Deducibles Tributarios	77	22,92 %
Declaración Impuestos	80	23,81 %
Otros	19	5,65 %
<b>TOTAL</b>	<b>336</b>	<b>100 %</b>

FUENTE: PYMES encuestadas.

ELABORACIÓN: Autor de la Investigación.

**INFORMACIÓN DE CONTABILIDAD**



Los encuestados tienen interés en que se les proporcione asesoría en temas como deducibles tributarios y declaraciones tributarias respectivamente, esto sin dejar a un lado o restarle importancia al resto de personas que tienen otros temas que les gustaría que les apoyen.

**1.8.1.5. En qué aspectos quisiera usted que le asesoren en la parte informática? (Puede señalar más de una)**

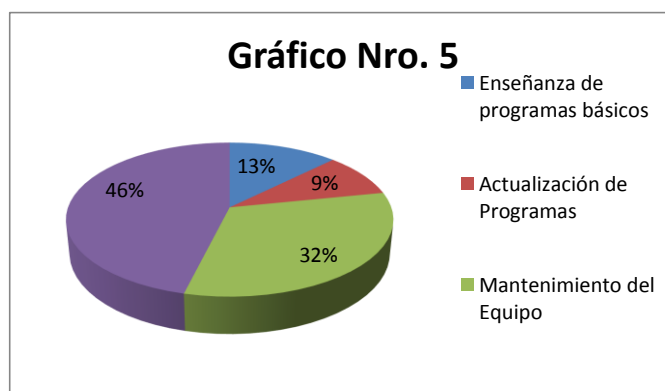
**CUADRO Nro.6**

<b>CATEGORIAS</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Enseñanza de programas básicos	49	12,56 %
Actualización de Programas	36	9,23 %
Mantenimiento del Equipo	125	32,05 %
Elaboración de programas para el manejo de la empresa	180	46,16 %
<b>TOTAL</b>	<b>390</b>	<b>100 %</b>

FUENTE: PYMES encuestadas.

ELABORACIÓN: Autor de la Investigación.

**ASESORÍA INFORMÁTICA**



Un porcentaje significativo de la población encuestada desearía que le asesoren en aspectos como el mantenimiento de su equipo, enseñanza de programas básicos, actualización de programas; y por último necesita saber sobre la elaboración de programas para el manejo de las empresas. Estos datos son muy importantes, pues mediante los mismos se puede saber la clase y los diferentes tipos de servicio que se ofrecerá a los posibles clientes.

**1.8.1.6. Usted ha requerido la asesoría de un profesional de informática anteriormente?**

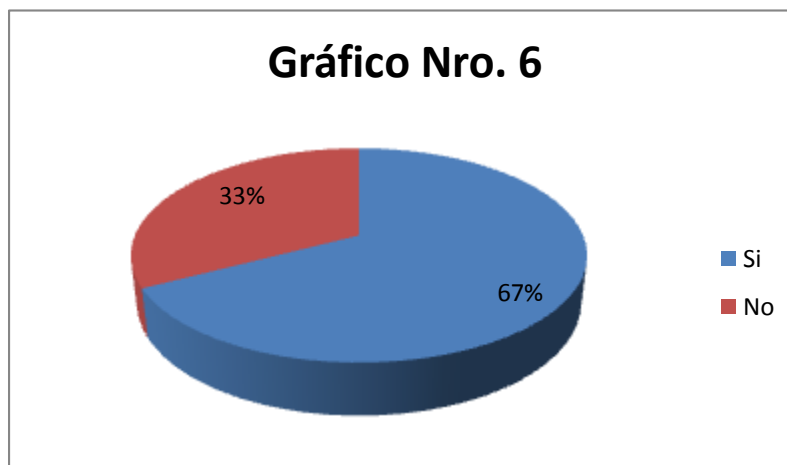
**CUADRO Nro.7**

<b>CATEGORIAS</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	197	67,23 %
No	96	32,77 %
<b>TOTAL</b>	<b>293</b>	<b>100 %</b>

FUENTE: PYMES encuestadas.

ELABORACIÓN: Autor de la Investigación.

**ASESOR INFORMÁTICO**



La mayoría de los encuestados han necesitado la asesoría de un profesional de informática lo que muestra que la demanda para este tipo de negocio va a ser significativa.

**Si su respuesta es SI, cada qué tiempo aproximado?**

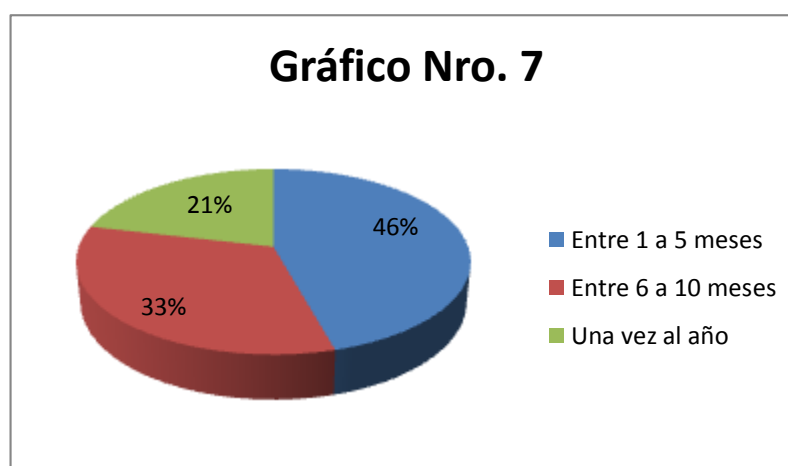
**CUADRO Nro.8**

<b>CATEGORIAS</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Entre 1 a 5 meses	90	45,68 %
Entre 6 a 10 meses	65	32,99 %
Una vez al año	42	21,33 %
<b>TOTAL</b>	<b>197</b>	<b>100 %</b>

FUENTE: PYMES encuestadas.

ELABORACIÓN: Autor de la Investigación.

### **FRECUENCIA DE ASESOR INFORMÁTICO**



Hay un alto porcentaje de personas que en el transcurso del año han requerido de una asesoría de un profesional de informática para sus negocios, esto es un punto positivo para la investigación, pues se nota que las personas necesitan de este servicio.

### 1.8.1.7. Qué requisitos debería reunir un centro de asesoría contable y de informática?

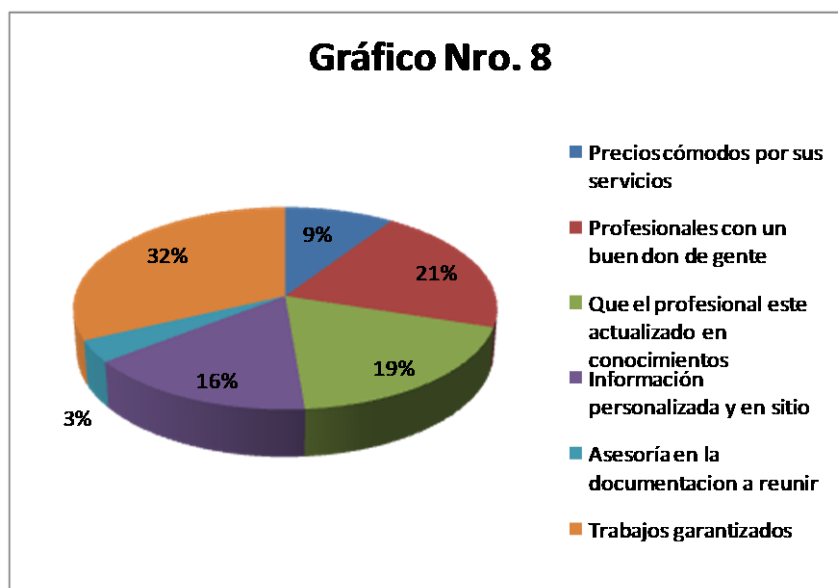
**CUADRO Nro.9**

CATEGORIAS	Frecuencia	Porcentaje
Precios cómodos por sus servicios	32	9,38%
Profesionales con un buen don de gente	70	20,53%
Que el profesional esté actualizado en conocimientos	64	18,77%
Información personalizada y en sitio	54	15,84%
Asesoría en la documentación a reunir	12	3,52%
Trabajos garantizados	109	31,96%
<b>TOTAL</b>	<b>341</b>	<b>100 %</b>

FUENTE: PYMES encuestadas.

ELABORACIÓN: Autor de la Investigación.

### REQUISITOS DE UN CENTRO DE ASESORÍA



Estos resultados servirán para tomar todas estas opiniones y aplicarlas a la realidad cuando se tenga que implantar las instalaciones y la puesta en marcha de la empresa. Estas son las pautas para saber cómo manejarnos con nuestros clientes y la forma de trabajar con los mismos.

**1.8.1.8. Está de acuerdo con la creación de un centro de asesoría contable y de informática?**

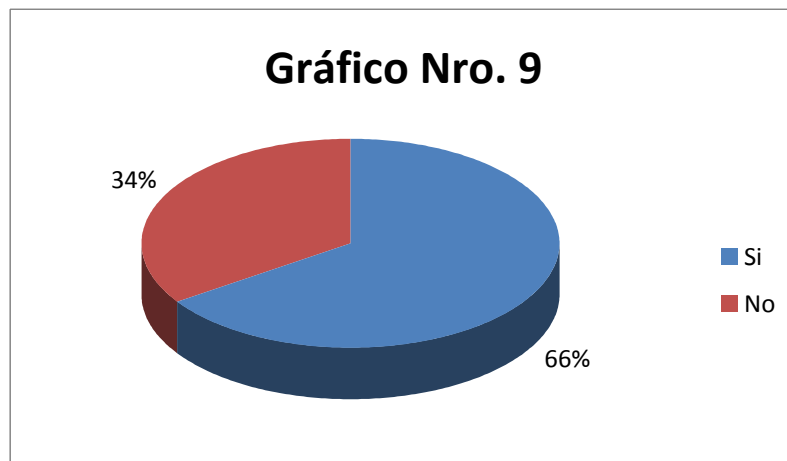
**CUADRO Nro.10**

<b>CATEGORIAS</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	192	65,53 %
No	101	34,47 %
<b>TOTAL</b>	<b>293</b>	<b>100 %</b>

FUENTE: PYMES encuestadas.

ELABORACIÓN: Autor de la Investigación.

**APOYO DE LA CREACIÓN DE LA EMPRESA**



Se demuestra la aceptación de las personas encuestadas y que creen que les sería de mucha ayuda para las necesidades de sus negocios, para las personas que creyeron que no es necesario un centro de asesoría contable e informática.



**1.8.1.9. Cuánto estaría dispuesto a pagar por los servicios que le pueda ofrecer un centro de asesoría contable y de informática?**

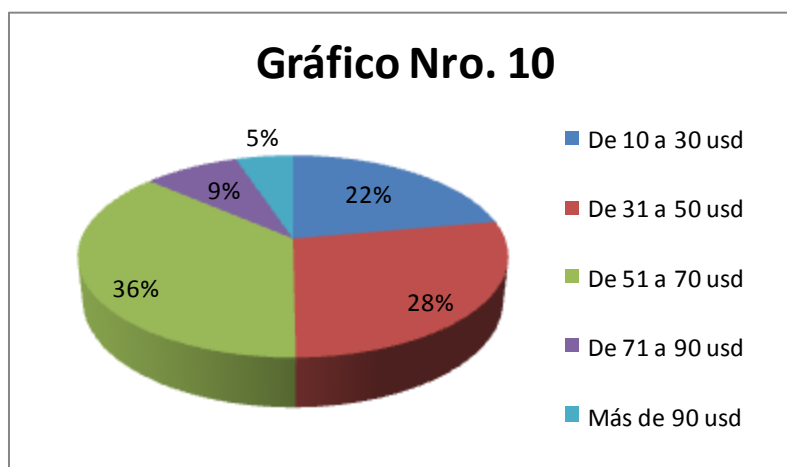
**CUADRO Nro.11**

<b>CATEGORÍAS</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
De 10 a 30 usd	65	22,18%
De 31 a 50 usd	81	27,65%
De 51 a 70 usd	107	36,52%
De 71 a 90 usd	25	8,53%
Más de 90 usd	15	5,12%
<b>TOTAL</b>	<b>293</b>	<b>100 %</b>

FUENTE: PYMES encuestadas.

ELABORACIÓN: Autor de la Investigación.

**PAGO POR LOS SERVICIOS**



Las personas encuestadas están dispuestas a pagar por los servicios de esta empresa hasta \$70, que es beneficioso para la misma, pues la mayoría de los servicios están dentro de ese rango.

### 1.8.1.10. Su empresa tiene un Organigrama Estructural definido?

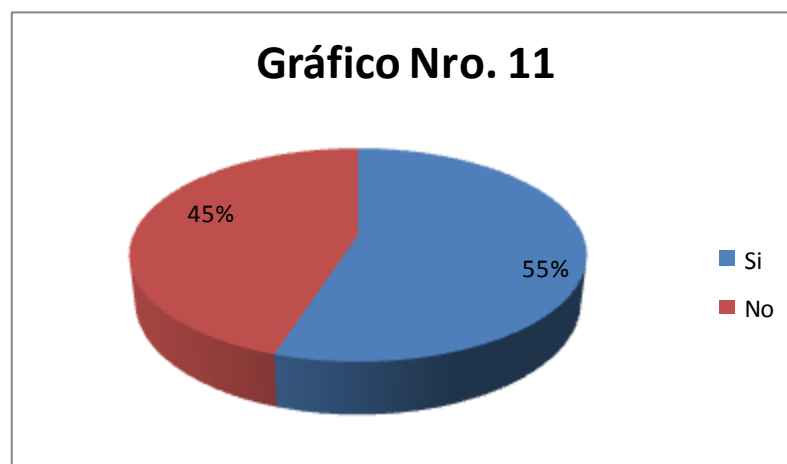
CUADRO Nro.12

CATEGORIAS	Frecuencia	Porcentaje
Si	161	54,95 %
No	132	45,05 %
<b>TOTAL</b>	<b>293</b>	<b>100 %</b>

FUENTE: PYMES encuestadas.

ELABORACIÓN: Autor de la Investigación.

### ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



Se puede considerar que no todas las PYMES tienen definido un organigrama estructural, esto se debe a que al ser empresas medianas, su sistema de organización es más informal, en donde cada una de las personas sabe el trabajo específico que tiene que hacer, según lo que nos manifestaron los encuestados.

## **1.9. Determinación de Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos.**

### **1.9.1. Aliados**

- Los principales aliados del proyecto constituyen la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra; así como también, los estudiantes de colegios y universidades de la zona urbana de la ciudad, también se puede tomar en cuenta a los negocios medianos y grandes de la ciudad.
- Por la gran cantidad de personas que habitan en la ciudad, se ha definido que a la población donde se quiere enfocar, es la que más utilizaría los servicios, pues son personas que por su quehacer diario, sea por estudio o por trabajo o por su tipo de negocio, van a requerir de una asesoría contable e informática.
- La empresa contará con personal calificado en estos ámbitos del negocio, tanto para la parte contable como para la parte informática, por lo que se estará listo para brindar a los clientes una asesoría completa y que cumpla con sus expectativas.

### **1.9.2. Oponentes**

- Al analizar la competencia se puede definir que existen en la ciudad, centros de asesoría tributaria por una parte, e informática por otra; pero en sí una microempresa que preste los servicios en conjunto, es una empresa llamada Gestor que se encarga de vender paquetes informáticos.

- Existen personas particulares que dan un servicio de asesoría pero no son personas profesionales en estos ámbitos o si lo son no están constituidos como empresas legales.
- Existe el SRI que presta asesoría enfocada solamente a lo que son pago de impuestos y tributación.

### **1.9.3. Oportunidades**

- Son muy escasas las empresas que prestan un servicio conjunto de asesoría contable e informática en la ciudad de Ibarra, y más cuando han preferido conformar por separado empresas ya sea para la parte contable como para la parte informática.
- Hay mucha demanda de personas que requieren este tipo de asesoría, es por esta razón que como para dar un valor agregado se decidió unificar estos dos servicios.
- Los servicios adicionales serán la venta de accesorios para computadoras y servicios de internet para que esté más al alcance de los estudiantes especialmente que requieren el mismo, así como también los cursos para empresas en lo que respecta a la parte tributaria y contable.
- Se crea un servicio para el bien de la comunidad y para el engrandecimiento de los conocimientos de los clientes, y con el tiempo crear fuentes de empleo para las personas especialistas en los dos aspectos a los cuales me estoy enfocando.

- Existe una cultura consumista a pesar de que la crisis económica se mantiene.
- Con la ayuda de este trabajo de investigación, se podrá poner en marcha esta microempresa.

#### **1.9.4. Riesgos**

- La instauración de la empresa en el principio va a ser un reto, hasta que la gente conozca el servicio que presta y ganar la confianza de los futuros clientes.
- Al estar la empresa en el mercado, puede causar malestar en otras similares, ocasionando algún tipo de problema.
- El uso excesivo de la computadora puede causar problemas visuales a los usuarios.
- La inestabilidad en los precios de los productos y equipos de cómputo.

#### **1.10. Formulación del Problema**

Luego de haber realizado un diagnóstico situacional y diagnóstico externo de la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra, se pudo obtener los siguientes resultados:

- La falta de empresas que presten un servicio conjunto en la parte contable y en la parte informática en la ciudad de Ibarra ha

generado una necesidad en las personas para que se pueda hacer posible la creación de la misma.

- La falta de capacitación en los temas de tributación y en la parte contable de algunas empresas y en las personas impiden que ellos puedan declarar sus impuestos de la forma correcta o en los plazos estipulados por la ley.
- La falta de material de investigación en las bibliotecas de colegios y universidades, hace que los estudiantes opten por otros medios como es el internet.
- La necesidad de una empresa que preste estos servicios con precios cómodos y accesibles a la comunidad ibarreña, y tomando en cuenta la economía de nuestro país.

Por lo que se considera que, para cubrir con las necesidades de las personas y brindar un servicio de alta calidad se debe realizar una buena organización para la creación de una empresa que preste servicios contables e informáticos en la ciudad de Ibarra; por tanto, mi compromiso es con la comunidad ibarreña, de prestar un servicio de alta calidad para la satisfacción de futuros clientes.

Además en las encuestas realizadas a la población se obtiene que un 64% de los encuestados necesiten algún tipo de asesoría tanto en la parte contable como en la parte informática, permitiendo confiar que la empresa tendrá los frutos propuestos.

De lo que se puede analizar con este diagnóstico efectuado, la formulación de un proyecto económico, con el siguiente tema:

**“Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa proveedora de servicios contables e informáticos en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura”**

## CAPÍTULO II

### 2. Bases teóricas y científicas

#### 2.1. La Empresa

##### 2.1.1. Definición

*HALL Richard (2009) en su libro Organizaciones: estructuras y proceso define a la empresa de la siguiente manera: “como un organismo social con vida jurídica propia, que opera conforme las leyes vigentes, organiza de acuerdo a conocimientos de propiedad pública y con una tecnología propia o legalmente autorizada para elaborar productos o servicios con el fin de cubrir necesidades del mercado, mediante una retribución que le permita recuperar sus costos, obtener una utilidad por el riesgo que corre su inversión y, en algunos casos, para pagar la explotación de una marca, una patente y/o una tecnología, y para canalizar los recursos en el mejoramiento continuo de sus procesos, sus productos y de sus personal (capacitación)”.*

De acuerdo al concepto del autor quiere decir que es una unidad productiva para producir bienes o servicios con el fin de cubrir las necesidades del mercado y de esta forma obtener una utilidad; esto se logrará junto con la tecnología suficiente y con el personal calificado para el efecto.



## 2.1.2 Importancia de las Empresas

Para <http://www.monografias.com/trabajos75/onjetivos-importancia-empresa/onjetivos-importancia-empresa.shtml>

La importancia de las empresas radica en que es una organización de carácter económico cuya finalidad es la de satisfacer las necesidades de un bien o servicio dentro de una sociedad, logrando así el desarrollo tanto económico como social.

Toda empresa es creada para comercializar o producir bienes y servicios, con la finalidad de obtener beneficios económicos que satisfagan a sus dueños o accionistas, sin descuidar por otro lado la buena atención al cliente, razón de ser de la empresa.

La constitución de una empresa lleva consigo un propósito común que es el de contribuir y generar productividad, fuentes de trabajo, buenas relaciones laborales y con ello el progreso de un país, es por eso que el Gobierno impulsa la formación de nuevas organizaciones económicas.

## 2.1.3. Clasificación de las Empresas

Según [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) la clasificación de las empresas sería la siguiente:

### 2.1.3.1. Por su actividad o giro

Estas empresas se clasifican según la actividad que desarrollan:

- a) Industriales: La actividad primordial de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de

materias primas. Dentro de este grupo están las empresas extractivas, manufactureras y agropecuarias.

- b) Comerciales: Son intermediarios entre el productor y el consumidor, su función primordial es la compra - venta de productos terminados. Dentro de este grupo están las empresas mayoristas, de menudeo, minoristas y comisionistas.
- c) Servicios: Como su nombre lo indica son aquellas que brindan servicio a la comunidad y pueden tener o no fines lucrativos.

### **2.1.3.2. Según el origen del capital**

Dependiendo del origen de las aportaciones de su capital y del carácter a quien se dirijan sus actividades las empresas pueden clasificarse en:

- a) Públicas: En este tipo de empresas el capital pertenece al Estado y generalmente su finalidad es satisfacer necesidades de carácter social. Las empresas públicas pueden ser las siguientes: centralizadas, desconcentradas, descentralizadas, estatales y mixtas.
- b) Privadas: Lo son cuando el capital es propiedad de inversionistas privados y su finalidad es lucrativa. Dentro de estas están las nacionales, extranjeras y transnacionales.

### **2.1.3.3. Según la magnitud de la empresa**

Existen múltiples criterios para determinar a qué tipo de empresa puede pertenecer una organización, tales como:

- a) Financiero: El tamaño se determina por el monto de su capital.

- b) Ventas: Establece el tamaño de la empresa en relación con el mercado que la empresa abastece y con el monto de sus ventas.
- c) Producción: Este criterio se refiere al grado de maquinización que existe en el proceso de producción.

#### **2.1.4. Microempresa**

*www.microempresa.blogdiario.com (2008) manifiesta: "Se define como Micro Empresa o Pequeña Empresa a aquella empresa que opera una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, y que desarrolla cualquier tipo de actividad de producción o de comercialización de bienes, o de prestación de servicios".*

La microempresa es una asociación de personas que trabajan en forma organizada utilizando diferentes recursos, para elaborar productos y/o prestación de servicios para satisfacer las necesidades de los consumidores de un segmento del mercado.

##### **2.1.4.2. Características de la Microempresa**

*www.microempresa.blogdiario.com (2008) manifiesta:*

Las pequeñas empresas generalmente son de carácter familiar, constituidas como personas naturales y están dedicadas a la actividad comercial.

Además el aporte del capital, que es necesario para la operación, es únicamente del dueño, por tanto el control y administración es del mismo dueño. Es decir administrador independiente, donde opera y dirige todas las actividades.

La microempresa es caracterizada como pequeños productores, se encuentra en el sistema de comercio equitativo, que es uno de los modelos más exitoso para ofrecer a los pequeños productores la opción de obtener ingresos mediante una relación comercial de largo plazo y de manera más directa entre productores y consumidores

Por lo general las pequeñas empresas se mantienen en el mismo lugar desde que se inicia la actividad.

### **2.1.5. Clasificación de la Microempresa**

*Según [www.microempresa.blogdiario.com](http://www.microempresa.blogdiario.com) (2008) manifiesta la siguiente clasificación de las microempresas:*

**2.1.5.1. Alimenticio - Agroindustrial.-** Este sector está constituido por restaurantes, cafeterías, fondas, actividades que se dedican a la elaboración y preparación de desayunos almuerzos, meriendas y platos típicos en general.

**2.1.5.2. Artesanales.-** Comprende las actividades permanentes de diversos grupos de artesanos que individualmente orientan su trabajo hacia la producción de artesanías manuales tradicionales y folklóricas de cada sector de la Provincia.

**2.1.5.3. Producción y Comercialización de Cuero y Calzado.-** De este sector se puede decir que se conforma con los microempresarios del Cantón Cotacachi que en su mayoría elaboran y comercializan artículos de cuero como maletas, zapatos, portafolios, chompas, carteras, bolsos,.... Cabe señalar que en la actividad microempresarial de la

artesanía, existen inversiones altas en maquinaria, materias primas y productos terminados lo que su sistema de organización debería modernizarse.

**2.1.5.4. Metalmecánica.-** Este importante sector de la microempresa está constituido por los talleres donde se transforma el hierro en productos terminados como: puertas, ventanas, pasamanos, escritorios, papeleras, sillas, etc. Cabe señalar que este sector desarrolla su actividad paralelamente a la actividad de la construcción en forma complementaria.

**2.1.5.5. Textiles y Confecciones.-** Estas actividades predominan en los cantones de Atuntaqui, Otavalo, caracterizadas por la elaboración de ropa con productos de tela y toda clase de personas tanto en el mercado nacional como internacional.

**2.1.5.6. Gráficas e Impresiones.-** Este sector está constituido por la actividad que realizan imprentas, tipografías, diseños y estampados, copadoras e inclusive actualmente centros de computación que brindan servicios a la colectividad en general e instituciones.

**2.1.5.7. De la Construcción.-** A este sector se lo considera desde el punto de vista de la producción y comercialización de materiales necesarios para la construcción como por ejemplo fabricación de ladrillos, bloques, adoquines, tubos de asbesto, que son necesarios en la construcción.

**2.1.5.8. Maderero Forestal.-** Comprenden las actividades que realizan los expendedores de madera para la fabricación de artículos artesanales, muebles y otros productos complementarios de la construcción.

**2.1.5.9. De Servicios.-** Está compuesto por todos aquellos microempresarios que satisfacen necesidades a través de bienes intangibles, entre los más comunes tenemos: servicio de taxis, salas de bellezas, talleres de reparación de electrodomésticos, talleres mecánicos automotrices y otros.

## **2.1.6. Visión**

*FRIEND, Graham. (2008). En su obra. Plan de Negocios. Pág. 4. En la visión se redacta lo que la empresa intenta alcanzar en el futuro utilizando todos sus recursos mediante un trabajo eficaz. Así lo*

La visión quiere decir cómo se desea ver a la empresa en el futuro, en donde dicha empresa trabaja para conseguirlo día a día. Para conseguir una buena visión es necesario que el grupo de trabajo esté involucrado en todos los aspectos y que haya un buen ambiente de trabajo para conseguir con las expectativas que se ha propuesto.

## **2.1.7 Misión**

*SOTO, Rogelio. En su obra "Pequeña Empresa", (2007). Pág. 17 manifiesta que la misión es una declaración donde se redacta lo que el empresario va hacer y para quién lo va hacer.*

La misión quiere decir lo que se va a hacer en la empresa y para quién se va a hacer, tomando en cuenta aspectos como: oferta, demanda y estrategias.

## **2.1.8 Estructura Organizacional**

*NARESH, Malhotra. En su libro "Investigación de Mercados" (2009) manifiesta: La estructura organizacional es donde la empresa divide las tareas para que el trabajo sea organizado y lograr eficiencia. Afirma,*

La estructura organizacional es un conjunto de roles que cada persona asume un papel que se espera que cumpla con el mayor rendimiento posible permitiendo la contribución de cada individuo al logro de los objetivos de la empresa. Así como también una estructura organizativa es eficiente si facilita la obtención de los objetivos deseados con el mínimo coste posible.

## **2.2. Aspectos del mercado**

### **2.2.1. Estudio de Mercado**

*KOTLER, Philip. (2008). En su libro. Principios de Marketing. Pág. 127: Es la información que se usa para identificar y definir oportunidades y problemas de mercado, para generar, afinar y evaluar actos de mercadotecnia, para vigilar la actuación de esta función y para perfeccionar la comprensión del proceso mercadotécnico.*

El estudio de mercado constituye una fuente de información muy importante tanto para estimar la demanda como para proyectar los costos y definir precios. Mediante el estudio de mercado se puede conocer los gustos de los consumidores, precios de la competencia, oferta, demanda, etc. Con el estudio de mercado también se pueden establecer las estrategias adecuadas para enfrentar a la competencia.

## **2.2.2. Métodos de investigación de datos**

Por el grado de tratamiento con que el método aborda la investigación, se utilizará los métodos generales:

### **2.2.2.1. Método Inductivo**

*GUTIERREZ, Abraham (2007) Dice: "Es el proceso que va de lo particular a lo general, o también de los hechos a las leyes"*

Este método permitirá llegar a conclusiones de carácter particular sobre la base del análisis de la información descrita en hechos, acontecimientos de carácter general; mismo que tendrá mayor vigencia o aplicación en el diagnóstico y análisis de impactos.

### **2.2.2.2. Método Deductivo**

*LEIVA, Francisco (2008) Dice: "el método deductivo sigue un proceso sintético-analítico, es decir contrario al anterior; se presentan conceptos, principios, definiciones, leyes o normas generales, de las cuales se extraen conclusiones o consecuencias en las cuales se aplican; o se examinan casos particulares sobre la base de las afirmaciones generales presentadas"*

Servirá para llegar a particularizar y a determinar elementos puntuales en la ejecución del proyecto sobre la base de conceptos generales, para establecer causa y efectos del problema.



### **2.2.2.3. Método Analítico**

*BERNAL, Cesar Augusto (2006) Dice: “Este método es un proceso cognoscitivo, que consiste en descomponer un objeto de estudio separando cada una de las partes del todo para estudiarlas en forma individual.”*

Será de mucha importancia el análisis a realizarse sobre aspectos concretos de la presente investigación que permitirá conocer, comprender y aplicar, sobre la base de la descomposición del todo en sus partes para la presentación de resultados.

### **2.2.2.4. Método Sintético**

*BERNAL, Cesar Augusto (2006) Dice: “El método consiste en integrar los componentes dispersos de un objeto de estudio para estudiarlos en su totalidad.”*

Una vez analizados los aspectos teóricos, se podrá realizar síntesis explicitadas en el informe final a través de redacciones de procesos, procedimientos, etc.

## **2.3. Diseño del Instrumento de Investigación**

*Según <http://www.wisis.ufg.edu.sv/www.wisis/documentos/TE/378.1-F398d/378.1-F398d-CAPITULO%20III.pdf>, los instrumentos de Investigación son los siguientes:*

### **2.3.1. Encuesta**

Técnica que permite obtener información de un tema o problema, aplicando para ello un cuestionario dirigido a las empresas medianas de la ciudad de Ibarra y a las familias del sector urbano.

### **2.3.2. Entrevista**

Técnica que permite obtener información, a través del diálogo entre dos o más personas.

### **2.3.3. Observación**

Es un proceso que permite obtener información, a través de mirar cuidadosamente el fenómeno social objeto de la presente investigación estudio.

### **2.3.4. Opinión de Expertos**

Es muy importante esta técnica porque permite obtener información a través de la experiencia de las personas que conocen más del tema objeto de la investigación.

### **2.3.5. Demanda**

*BACA, Gabriel. (2007) en su obra Evaluación de Proyectos. pág. 17. Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.*

La demanda es la expresión de la forma en la cual una comunidad desea utilizar un producto o servicio para satisfacer sus necesidades. La demanda puede ser considerada en relación a su probabilidad y al tipo de consumidores. En relación al tiempo a la demanda puede ser histórica, actual y futura.

### **2.3.6. Oferta**

*JACOME, Walter. (2005) en su obra. Bases Teóricas y Prácticas para el Diseño y Evaluación de Proyectos Productivos y de Inversión. Pág. 101 dice: La oferta constituye el conjunto de proveedores que existen en el mercado de un producto o servicio y este constituye competencia para el proyecto. Manifiesta*

El estudio de la oferta se refiere al comportamiento de la misma y a la definición de las cantidades que ofrecen o pueden proporcionar quienes tienen dentro de sus actividades, proveer los bienes o servicios similares a la del proyecto que se desea implementar. La oferta puede ser analizada desde el punto de vista histórico, actual, futuro; al igual que la demanda se puede utilizar los mismos métodos de proyección.

### **2.3.7. Demanda Potencial Insatisfecha**

*BACA, Gabriel. (2007). En su obra Evaluación de Proyectos pág. 51 expresa: Se llama demanda potencial insatisfecha a la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, sobre la cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo.*

La demanda potencial insatisfecha es la cantidad de bienes o servicios que la demanda no alcanza a consumir, por tanto ningún producto actual puede satisfacer si las condiciones de mercado son las mismas. Cuando

existe una demanda insatisfecha en cualquier producto o servicio es oportunidad de iniciar un negocio.

### **2.3.8. Producto.**

*SANTESMASES, Miguel. (2009). Marketing Conceptos y Estrategias. Pág. 94. Es cualquier bien, servicio o idea que se ofrece al mercado, con el fin de alcanzar a satisfacer las necesidades del consumidor.*

El autor hace ver que un producto no solo nos permite observar algo tangible sino que va más allá de ser un mero objeto, así por ejemplo no se compra un automóvil para mirarlo, sino porque proporciona servicio de transporte, no se adquiere una prenda de vestir sólo para admirarla, sino para que nos permita cubrir nuestro cuerpo y por comodidad.

El público compra mucho más que una serie de atributos físicos cuando adquiere un producto. Está comprando las características de sus necesidades en forma de los beneficios que espera recibir del producto.

### **2.3.9. Mercado.**

*BACA, Gabriel. (2007). Evaluación de Proyectos expresa: Mercado es el lugar donde se encuentran ofertantes y demandantes de productos o servicios a precios determinados. Expresa*

Es el lugar donde se encuentran vendedores y compradores de productos los cuales tienen un valor para la transacción económica, el mercado está manejado por la oferta y la demanda para la determinación del valor económico de las mercancías, cuando existe mucha oferta de productos y poca demanda del mismo el precio baja y cuando existe poca oferta de productos y mayor demanda de consumidores el precio sube.

La concepción de mercado es entonces la evolución de un conjunto de movimientos de alza y a la baja que se dan en torno a los intercambios de mercancías específicas o servicios y además en función del tiempo o lugar. Aparece así la delimitación de un mercado de productos, un mercado regional, o un mercado local.

### **2.3.10. Precio**

*BACA, Gabriel. (2007). En su obra Evaluación de Proyectos. Pág. 53 expresa: Es la expresión monetaria que los productores están dispuestos a vender, y por ende los consumidores a comprar los bienes o servicios. Expresa*

El precio de un producto o servicio está relacionado directamente con las ventas, ya que el valor monetario expresado en dinero es el precio de cualquier producto o servicio.

El precio es el valor, expresado en dinero, de un bien o servicio ofrecido en un mercado. Es uno de los elementos fundamentales de la estrategia comercial en la definición de la rentabilidad del proyecto, pues es el que define en última instancia el nivel de ingresos.

### **2.3.11. Comercialización.**

*BACA, Gabriel. (2007). En su libro Evaluación de Proyectos. Pág. 57 expresa: Es la forma que le permite al productor ubicar el producto a sus consumidores basados en el tiempo y lugar.*

Comercialización significa dinamizar una actividad desde el momento que se pone en marcha con la idea de negocio, hasta el momento que los consumidores adquieren el producto. Por tanto la

comercialización significa vender la imagen de la empresa a través de bienes servicios.

## **2.4. Aspectos técnicos**

### **2.4.1. Localización Óptima del Proyecto.**

*BACA, Gabriel. (2007). Evaluación de Proyecto. Pág. 107 expresa: la localización óptima del proyecto consiste en identificar y analizar las características del entorno que favorezcan en forma positiva a la implantación del proyecto, para lograr la máxima utilidad al mínimo costo.*

### **2.4.2. Macro localización del Proyecto**

*JACOME, Walter. (2005). En su obra Evaluación de Proyectos Productivos. Pág. 133 manifiesta: la macro localización se refiere a determinar el lugar geográfico más adecuado para la implantación del proyecto. Determina en forma clara la región, provincia, cantón; es importante establecer las coordenadas geográficas con el fin de mejorar la precisión del proyecto con lo cual se tiene una localización muy confiable.*

### **2.4.3. Micro localización del Proyecto**

*JACOME, Walter. (2005). En su obra Evaluación de Proyectos Productivos. Pág. 133 manifiesta: Micro localización de un proyecto consiste el determinar las condiciones específicas que influyan con éxito en la implantación del proyecto tomando en cuenta factores determinantes como son: transporte, dirección, costo de terrenos, cercanía a carreteras, materia prima, disponibilidad de servicios entre las más importantes.*

#### **2.4.4. Presupuesto Técnico**

*MIRANDA, Juan, (2009). Pág. 86 manifiesta: Es una herramienta de gran ayuda para programar los recursos necesarios para iniciar una actividad económica. Con el presupuesto técnico se puede determinar inversiones necesarias en: equipos, materias primas e insumos gastos pre operacionales etc.*

### **2.5. Aspectos económicos financieros**

#### **2.5.1. Balance General**

*SARMIENTO, Rubén (2005), Pág. 77 afirma: es el que demuestra la situación económica financiera de una empresa al inicio o al final de un ejercicio económico.*

#### **2.5.2. Balance de Resultados.**

*GITMAN, Laurence J. (2007) Principios de Administración financiera. pág. 41 según proporciona un resumen financiero de los resultados operativos de la empresa durante un periodo específico.*

Contrastando las definiciones de estos autores se puede decir que el estado de resultados sirve para identificar los ingresos y gastos de la empresa. El balance de resultados muestra en forma clara las utilidades o pérdidas de los ejercicios económicos de las empresas.

### 2.5.3. Estado de Flujo de Efectivo o de Fondos.

*BRIGHAN, Eugene. HOUSTON Joel. (2005). En su obra Fundamentos de Administración Financiera, pág. 47 manifiesta: es el Estado que indica el impacto de las operaciones, de las inversiones y de las actividades financieras en el flujo de efectivo durante un periodo contable.*

Ofrece al empresario la posibilidad de conocer los resultados de las actividades de la empresa en un periodo determinado y poder inferir las razones de los cambios en la situación financiera, constituyendo en una importante ayuda en la administración del efectivo, el control del capital, y en la utilización eficiente de los recursos.

## 2.6. Evaluadores Financieros

### 2.6.1. Valor Presente Neto (VAN)

Según [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) es "la ganancia extraordinaria que genera el proyecto, medida en unidades monetarias actuales. Si es positiva, es lo que tiene que pagar para poder ceder el proyecto, si es negativo, es lo que cuesta llevar a cabo el proyecto o lo que se está dispuesto a pagar para que otro lo lleve a cabo".

Representa la rentabilidad en términos de dinero con poder adquisitivo presente y permite avizorar si es o no aceptable la inversión. Si este es positivo debe aceptarse la inversión y se debe rechazar si es negativo.

Su fórmula es:

$$\text{VAN} = - \text{Inversión} + \frac{\sum \text{FC}}{(1 + i)^n}$$



Donde:

FC = Flujos de Caja Proyectados

i = Tasa de redescuento

n = Tiempo de Vida Útil del Proyecto

### 2.6.2. Tasa Interna de Rendimiento (TIR)

*GITMAN, Laurence J. (2007) Principios de Administración financiera. pág. 359 afirma: técnica compleja del presupuesto de capital; la tasa de descuento que iguala el VPN de una oportunidad de inversión a cero dólares (debido a que el valor presente de las entradas de efectivo es igual a la inversión inicial; es la tasa de rendimiento anual compuesta que la empresa ganará si invierte en el proyecto y recibe las entradas de efectivo esperadas.*

La tasa interna de retorno evalúa el proyecto en función de la única tasa de rendimiento por periodo con el cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual.

Su fórmula es:

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \frac{VAN_{Ti}}{VAN_{Ti} - VAN_{Ts}}$$

En donde:

Ti = Tasa Inferior de redescuento

Ts = Tasa Superior de redescuento

VAN = Valor positivo (+)

VAN = Valor Negativo (-)

La tasa interna de retorno es un indicador financiero que se utiliza en la evaluación de proyectos para considerar su factibilidad, es decir si una inversión es o no rentable.

### **2.6.3. Periodo de Recuperación de la Inversión**

*Baca Gabriel (2007) "señala que el costo de oportunidad de una inversión es la erogación inicial del efectivo de rentabilidad cuando se analizan diferentes alternativas de colocación del dinero en el mercado financiero o en otras opciones".*

Llamado también periodo de reembolso, se define como el número esperado de períodos que se requieren para que se recupere una inversión original.

- El proceso es muy sencillo, se suman los flujos futuros de efectivo de cada año hasta que el costo inicial del proyecto de capital quede por lo menos cubierto.
- Muestra el tiempo que se requiere para recuperar el monto original invertido, siendo un buen indicador a la hora de tomar la decisión de emprender o no un negocio, es un medidor de rentabilidad en términos de tiempo.

### **2.6.4. Punto Equilibrio**

Según [http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis\\_del\\_punto\\_de\\_equilibrio](http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_del_punto_de_equilibrio) el punto de equilibrio "Es el punto en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costo asociados con la venta de un producto ( $IT = CT$ ). Un punto de equilibrio es usado comúnmente en las empresas u organizaciones para determinar la posible rentabilidad de vender determinado producto. Para calcular el punto de equilibrio es necesario tener bien identificado el comportamiento de

*los costos; de otra manera es sumamente difícil determinar la ubicación de este punto”*

El cálculo del punto de equilibrio permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresados en valores, porcentajes o unidades, además podemos visualizar las utilidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas exceden o caen por debajo de este punto. Con este indicador se analizan aspectos importantes relacionados con los costos fijos, costos variables y las ventas generadas.

Su fórmula es:

$$PE = \frac{\text{costo fijo} + \text{inversión fija}}{\text{Precio venta} - \text{costo variable unitario}}$$

### **2.6.5. Beneficio costo**

*DAVALOS, Nelson, (2008) en su obra Diccionario Contable pág. 129 manifiesta: es la comparación de los costos incurridos con los logros alcanzados para determinar el nivel de beneficios requeridos al costo más bajo.*

Es un criterio que sirve para clasificar la inversión, es un índice de rendimiento, si este índice es mayor que uno, el proyecto se acepta, y si es inferior que uno, no se acepta, ya que significa que la rentabilidad del proyecto es inferior al costo del capital. Es utilizado para evaluar una inversión, es sencillo de calcularlo.

La fórmula es la siguiente:

$$B/C = \frac{\sum \text{Ingresos}/(1 + i)^n}{\sum \text{Egresos}/(1 + i)^n}$$

## **2.7. Proceso Contable**

### **2.7.1. La Contabilidad**

#### **2.7.1.1. Definición e Importancia**

Según <http://www.promonegocios.net/contabilidad/concepto-contabilidad.html> .- La contabilidad es una técnica que se ocupa de registrar, clasificar y resumir las operaciones mercantiles de un negocio con el fin de interpretar sus resultados. Por consiguiente, los gerentes o directores a través de la contabilidad podrán orientarse sobre el curso que siguen sus negocios mediante datos contables y estadísticos. Estos datos permiten conocer la estabilidad y solvencia de la compañía, la corriente de cobros y pagos, las tendencias de las ventas, costos y gastos generales, entre otros. De manera que se pueda conocer la capacidad financiera de la empresa.

La contabilidad es de gran importancia porque todas las empresas tienen la necesidad de llevar un control de sus negociaciones mercantiles y financieras. Así obtendrá mayor productividad y aprovechamiento de su patrimonio. Por otra parte, los servicios aportados por la contabilidad son imprescindibles para obtener información de carácter legal.

La inversión está orientada al logro de los objetivos de la microempresa, ya que esta pasa a ser el capital con el cual la misma ha de trabajar y con el cual se pueden obtener los recursos necesarios para el desarrollo del proyecto.

#### **2.7.1.2. Activos fijos**

Los activos fijos son aquellos que se deprecian en un determinado periodo de tiempo, gracias a su naturaleza. Entre los activos fijos

podemos encontrar a los edificios, instalaciones, vehículos, maquinaria y equipo.

Para que la microempresa pueda funcionar y brindar servicios en forma eficiente, a continuación se detallan de forma precisa los activos fijos que necesita para llegar a este objetivo.

## **2.8. Normativas Legales**

### **2.8.1. Ley de Régimen Tributario Interno**

La Ley de Régimen Tributario Interno es aquella que regula la forma en el que el contribuyente debe responder ante la autoridad tributaria. Es fundamental tener en cuenta ciertos beneficios y obligaciones que esta ley contiene.

### **2.8.2. Normas Internacionales de Información Financiera**

#### **2.8.2.1. Características**

Según [http://www.deloitte.com/view/es\\_EC/ec/servicios/auditoria/normas-internacionales-de-informacion-financiera-niifs/index.htm](http://www.deloitte.com/view/es_EC/ec/servicios/auditoria/normas-internacionales-de-informacion-financiera-niifs/index.htm)

El objetivo de las NIIF es asegurar que los primeros estados financieros:

- a) Sean transparentes para los usuarios y comparables para todos los ejercicios que se presenten;
- b) Suministren un punto de partida adecuado para la contabilización según las normas Internacionales de Información Financiera (NIIF); y

- c) Pueda ser obtenida a un coste que no exceda a los beneficios proporcionados a los usuarios.
- d) Desarrollar, para el interés público, un conjunto único de estándares globales de contabilidad de alta calidad, comprensibles y de cumplimiento forzoso que requieran información de alta calidad, transparente y comparable dentro de los estados financieros y dentro de la otra presentación de reportes financieros para ayudar a los participantes en los diferentes mercados de capital del mundo y a los otros usuarios de la información a que tomen decisiones económicas;
- e) Promover el uso y la aplicación rigurosa de esos estándares; y
- f) Trabajar activamente con los emisores de estándares nacionales para producir la convergencia de los estándares nacionales de contabilidad y de los IFRSs hacia soluciones de alta calidad.

## **2.9. La Informática**

### **2.9.1. Definición e Importancia**

#### **2.9.1.1. Concepto de Informática**

Según <http://definicion.de/informatica/> .- *Informática es el conjunto de conocimientos científicos y de técnicas que hacen posible el tratamiento automático de la información por medio de computadoras. La informática combina los aspectos teóricos y prácticos de la ingeniería, electrónica, teoría de la información, matemáticas, lógica y comportamiento humano. Los aspectos de la información cubren desde la programación y la arquitectura informática hasta la inteligencia artificial y la robótica.*

### **2.9.1.2. Importancia de la Informática**

*Según <http://cheryalberto.foroes.biz/t2-importancia-de-la-informatica-hoy-en-dia>, manifiesta lo siguiente:*

La informática, por su rapidez de crecimiento y expansión, ha venido transformando rápidamente las sociedades actuales; sin embargo el público en general sólo las conoce superficialmente. Lo importante para entrar en el asombroso mundo de la computación, es perderle el miedo a esa extraña pantalla, a ese complejo teclado y a esos misteriosos discos y así poder entender lo práctico, lo útil y sencillo que resulta tenerlas como nuestro aliado en el día a día de nuestras vidas.

El desarrollo de las organizaciones demanda una enorme cantidad de información, y están obligadas a tomar decisiones cada vez más precisas y con mayor rapidez. La informática enfrenta estos problemas y los relaciona, estudiando la mejor forma de proporcionar la información necesaria a fin de tomar decisiones.

Para lograr sus metas, la informática estudia el diseño y la utilización del equipo, sistemas y procedimientos que permitan captar y tratar los datos adecuados para obtener información útil.

### **2.9.2. Sistemas Informáticos**

*Según [www.monografias.com](http://www.monografias.com) manifiesta lo siguiente: Todo sistema de computación se puede dividir en dos partes: hardware (aseguramiento técnico) y software (aseguramiento de programas). El software puede dividirse en dos clases: los programas del sistema (software de base) que manejan la operación de la computadora, y el software de aplicación que realiza acciones útiles a los usuarios.*

Entre los programas del sistema se pueden mencionar: sistemas operativos (los más importantes de todo el conjunto), compiladores, intérpretes, editores, etc.

La misma página web indica que en el contenido que a continuación se presenta, existen diversos conceptos:

### **2.9.2.1. Windows (Sistema Operativo)**

*Según el siguiente link <http://publiespe.espe.edu.ec/librosvirtuales/informatica-basica/informatica-basica/informatica-basica02.pdf> dice:*

Un Sistema operativo (SO) es un software que actúa de interfaz entre los dispositivos de hardware y los programas de usuario o el usuario mismo para utilizar un computador. Es responsable de gestionar, coordinar las actividades y llevar a cabo el intercambio de los recursos y actúa como intermediario para las aplicaciones que se ejecutan.

### **2.9.2.2. Windows XP**

*Según <http://support.microsoft.com/kb/314865/esdice>:*

Es la primera versión de Windows que utiliza la activación del producto para reducir la piratería del software, una restricción que no sentó bien a algunos usuarios. Ha sido también criticado por las vulnerabilidades de seguridad, integración de Internet Explorer, la inclusión del reproductor Windows Media Player y aspectos de su interfaz.



### **2.9.2.3. Windows Vista**

*Según <http://support.microsoft.com/kb/314865/es> dice:*

Windows Vista es una versión de Microsoft Windows, línea de sistemas operativos desarrollada por Microsoft. Esta versión se enfoca para ser utilizada en equipos de escritorio en hogares y oficinas, equipos portátiles.

### **2.9.2.4. Windows 7**

*Según <http://support.microsoft.com/kb/314865/es> dice:*

Windows 7 es la versión más reciente de Microsoft Windows, línea de sistemas operativos producida por Microsoft Corporation. Esta versión está diseñada para uso en PC, incluyendo equipos de escritorio en hogares y oficinas, equipos portátiles, tablet PC, netbooks y equipos media center. Entre las metas de desarrollo para Windows 7 se dio importancia a mejorar su interfaz para volverla más accesible al usuario e incluir nuevas características que permitieran hacer tareas de una manera más fácil y rápida, al mismo tiempo que se realizarían esfuerzos para lograr un sistema más ligero, estable y rápido.

### **2.9.3. Software Libre**

*Según <http://support.microsoft.com/kb/314865/es> dice:*

Es la denominación del software que respeta la libertad de los usuarios sobre su producto adquirido y, por tanto, una vez obtenido puede ser usado, copiado, estudiado, cambiado y redistribuido libremente.

#### **2.9.4. Virus Informáticos**

*Según <http://support.microsoft.com/kb/314865/es> dice:*

Un virus informático es un pequeño programa creado para interferir en los sistemas y ordenadores, para dañarlos o contaminarlos. Los virus contienen un conjunto de instrucciones que le instan a invadir al anfitrión y copiarse en otras máquinas. Los virus más sofisticados pueden vivir mucho tiempo en un ordenador sin ser detectados.

El primer virus informático se creó a partir de un desafío tecnológico entre programadores de la empresa americana Bell, en la década de los cincuenta. El desafío trataba de crear un programa que fuese capaz de reproducirse a través de las redes de aquel entonces y que ningún ordenador lo pudiera detectar.

Este primer virus no era maligno, se limitaba a pasar de un ordenador a otro. Durante varias décadas, se desarrollaron programas de este tipo para realizar tareas de mantenimiento, como actualización de procesos, limpieza de archivos, etc.



## **CAPÍTULO III**

### **3. Estudio de mercado**

#### **3.1. Planteamiento del Problema de Investigación**

El presente trabajo de investigación surge por la necesidad generada por la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra, en lo que respecta a un lugar donde sea un trabajo conjunto entre lo que es la asesoría contable como también la asesoría informática.

Los servicios contables e informáticos van creciendo en un grado que si bien, no es significativo para el total de las personas en la ciudad de Ibarra, si es muy importante para las personas que están estudiando y capacitándose, observándose un alza en la demanda de estos servicios. Las tecnologías de la informática juegan un papel muy importante en el proceso de enseñanza y aprendizaje de los estudiantes de los diferentes niveles educativos: primaria, secundaria y nivel superior, así como también a los profesionales que necesitan investigar cualquier tema de interés particular.

#### **3.2. Objetivos de la investigación**

Los objetivos de la investigación son los siguientes:

- Recabar la mayor información posible para que la investigación sea más precisa, y adaptada a la realidad de la ciudad de Ibarra.
- Realizar las encuestas a las personas que tienen pequeñas y medianas empresas en la zona urbana de la ciudad de Ibarra, para saber los requerimientos de los mismos.
- Analizar la oferta y demanda del servicio que se quiere implementar en la ciudad de Ibarra.

### **3.3. Identificación de los Productos y Servicios**

El presente trabajo de investigación pretende ofertar a la población urbana de Ibarra el servicio de asesoría contable e informática, tomando en cuenta que se entiende como producto cualquier cosa que se puede ofrecer a un mercado para satisfacer un deseo o una necesidad y un servicio es conocido como el conjunto de actividades realizadas por una empresa o por una persona para responder a las necesidades del cliente.

Este servicio de asesoría contable e informática lo que pretende ofertar es lo siguiente:

- Establecer una práctica de servicios de contabilidad, contribuciones, consultoría y otros servicios, para servir la necesidad de muchas compañías que desean mantener al día sus libros de contabilidad sin la necesidad de tener un departamento con empleados a tiempo completo.
- Brindar información contable e informática actualizada estableciendo los últimos cambios y modificaciones que se realice en la ley, así como estar al día en lo que respecta a los antivirus.
- Elaboración de presupuestos.
- Elaboración de paquetes y programas contables para pequeñas y medianas empresas.

- Elaboración de estados financieros en medio impreso y magnético.
- Dar soporte en el arreglo de equipos de cómputo en mal estado o con algún desperfecto.
- Capacitación a nuestros clientes en lo que respecta a nuestros paquetes contables y para la declaración de impuestos.

### **3.4. Productos o Servicios Sustitutos y Complementarios**

Los productos o servicios complementarios en este caso sería el servicio de internet que se va a ofrecer en la empresa, en donde los estudiantes especialmente, van a tener la oportunidad de investigar. Este servicio ayudará también para que la gente vaya conociendo los demás servicios que se quiere ofertar.

### **3.5. Consumidor del Producto**

Los consumidores del producto en el caso del presente proyecto serán los dueños de las pequeñas y medianas empresas que necesiten se les ofrezca un servicio contable o un paquete contable para su negocio.

Por otra parte también se ha considerado como consumidores a todas las personas que necesiten un servicio de asesoría informática o el servicio de mantenimiento de su equipo de cómputo.

También vendrían a ser las personas que vayan a utilizar el servicio de internet para consultas.

### 3.6. Segmentación de Mercado

La segmentación de mercado es el proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos. Todos los mercados están compuestos de segmentos y éstos a su vez están formados usualmente por sub segmentos. Por ejemplo el segmento de adolescentes puede dividirse aún más atendiendo a bases de edad, sexo, o algún otro interés. Un segmento de mercado está constituido por un grupo importante de compradores. La segmentación es un enfoque orientado hacia el consumidor y se diseñó para identificar y servir a este grupo.

El segmento ha de ser medible. Es necesario cuantificar la cantidad de consumidores así como su consumo y tendencias. Debe ser accesible, o sea, alcanzable y atendible de un modo rentable.

Además debe tener una rentabilidad potencial que justifique el riesgo y los esfuerzos de inversión de la empresa. Al desarrollar este proyecto se podrá apreciar la segmentación de mercado porque el mercado total en este caso sería la población de la ciudad de Ibarra, los sub segmentos descritos anteriormente, vendrían a ser la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra.

### 3.7. Tamaño de la Muestra

Para calcular el tamaño de la muestra se utilizó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot \sigma^2}{E^2 \cdot N + Z^2 \cdot \sigma^2}$$

De donde:

N = Población

n = tamaño de la muestra

$\delta$  = varianza

z = nivel de confianza

E = nivel de error

$$n = \frac{(1,96)^2 (0,25)(1235)}{(0,05)^2 (1235 - 1) + (1,96)^2 (0,25)}$$

$$n = \frac{1186,07}{4,045}$$

$$n = 293,22$$

### 3.8. Análisis de la Demanda

Una vez hecho el análisis de las tendencias del mercado sobre el servicio de asesoría contable e informática en la ciudad de Ibarra, se nota que hay una cantidad de demandantes considerable y que se está incrementando con el tiempo pues por los cambios tributarios y financieros, debido a la inclusión de la tecnología en todos los lugares ha hecho posible que cada día aumenten las personas que necesitan de este tipo de servicio.

Según el resultado obtenido por las encuestas se puede apreciar que las personas están interesadas en la creación de una empresa con las características de las que se está analizando. Según este análisis se puede notar que existe un mercado potencial explotable, al cual se puede ingresar sin dificultad y que, a simple apreciación se observa una probable rentabilidad (proceso que se analizará a profundidad en el estudio



económico financiero), es de suma importancia verificar si existe la factibilidad de proporcionar los servicios antes mencionados.

Para esto se debe analizar los insumos, equipos, muebles y enseres y demás artículos indispensables para iniciar las labores; también debe cuantificarse el personal requerido para prestar de forma eficiente y eficaz el servicio; determinar la localización óptima de las instalaciones; considerar la tecnología, especialmente en paquetes tecnológicos necesarios; investigar sobre los aspectos legales concernientes a la constitución de la compañía y los que influirán para el normal proceso de actividades (tales como impuestos, requerimientos de información de entidades de control, entre otras).

### **3.9. Factores que afectan a la Demanda**

#### **3.9.1. Factores Internos**

Son las condiciones propias de cada empresa en particular, subjetivos y relativos a ellas pueden ser:

##### **a) Renta**

Es la capacidad económica que tienen las personas para destinar un consumo y satisfacer el precio que tienen en el mundo de los productos y servicios de asesoría, donde dependen de la necesidad de las personas.

##### **b) Tiempo**

Es un elemento necesario para la realización de una empresa de asesoría contable e informática, pues depende

de la adquisición de todos los bienes que se necesita para la puesta en marcha de la misma.

### **3.9.2. Factores Externos**

Son las condicionantes que tiene el negocio ajenas a su voluntad, entre ellas pueden ser:

#### **a) Estado del Tiempo**

Quiere decir que depende del comportamiento climático para que las personas salgan y se dirijan a la empresa para poder utilizar el servicio.

#### **b) Situación Económica**

Este factor se refiere a la predisposición económica que tenga el cliente para adquirir el servicio; pues debemos tomar en cuenta que no siempre existen los recursos económicos necesarios o en el caso de que los demandantes sean PYMES, puede haber una baja clientela por su parte.

### **3.10. Comportamiento histórico de la Demanda**

A lo largo de la historia tanto las organizaciones como las personas han necesitado de asesoramiento contable-tributario y también desde que la tecnología se incursionó a nuestros hogares y negocios, la asesoría informática; es tal el caso que las grandes empresas poseen contadores y asesores tributarios permanentes y expertos en sistemas informáticos, pero la mayoría de las PYMES (pequeñas y medianas empresas) y las

personas naturales contratan estos servicios esporádicamente y bajo honorarios profesionales.

En cuanto a las personas se ha visto una mayor formalidad tributaria, pues ciertas acciones del Servicio de Rentas Internas, como la de no autorizar la emisión de facturas hasta que los mismos regularicen su situación tributaria o la presentación de Anexos Transaccionales (para quienes la resolución de dicha entidad obliga) y en algunos casos el haber experimentado el mal asesoramiento de personas inescrupulosas que afirman saber de tributación, y que se ubican en los exteriores de las oficinas del Servicio de Rentas, han hecho que los contribuyentes busquen los servicios de profesionales en el tema y en el caso de los profesionales en informática no siempre dan el servicio como quiere el cliente representando este un gasto en lugar de una solución al problema.

Todo esto ha generado una demanda relativamente constante, pues para las organizaciones y personas que cumplen una actividad comercial o profesional, el asesoramiento informático y contable (cuando aplica) se ha convertido en un servicio esencial para evitar problemas con la autoridad tributaria y garantizar un servicio óptimo.

Para poder proyectar la demanda futura de los servicios contable-informáticos, se utilizó como base el sondeo de mercado, el mismo que permite tener una idea clara sobre la configuración o tendencia del comportamiento, suponiendo que las diversas eventualidades o contingencias pasadas se repitan en el futuro.

### **3.11. Demanda histórica y actual**

La determinación de la demanda histórica actual se realizó en base a la información estadística obtenida en el Ilustre Municipio de la ciudad

de Ibarra de los años 2007 a 2011, sobre el número de negocios que funcionan dentro del cantón, como se detalla en el siguiente cuadro:

**CUADRO N° 13**

**Negocios que funcionan en el cantón Ibarra**

<b>Años</b>	<b>Negocios del cantón Ibarra</b>	<b>Tasa Anual de Crecimiento</b>
2007	733	0
2008	828	95
2009	957	129
2010	1067	110
2011	1235	168

**FUENTE:** Municipio de Ibarra

**ELABORACIÓN:** El Autor

**3.12. Proyección de la demanda**

Proyectar la demanda es importante ya que se debe conocer en un futuro inmediato cual será su crecimiento a través de datos precisos dentro de unos cuantos años.

Para proyectar la demanda se utilizó la siguiente fórmula:

**Función Lineal:  $y = a + bx$**

**Ecuaciones Normales:**

$$\sum y = na + b \sum x$$

$$\sum xy = a \sum x + b \sum x^2$$

### CUADRO N° 14

#### Datos para la Proyección de la Demanda

AÑOS	OFERTA Y	TIEMPO X	$\Sigma y$	$\Sigma x$	$\Sigma xy$	$\Sigma x^2$	TAC
2007	733	1	733	1	733	1	0
2008	828	2	828	2	1656	4	95
2009	957	3	957	3	2871	9	129
2010	1067	4	1067	4	4268	16	110
2011	1235	5	1235	5	6175	25	168
			<b>4820</b>	<b>15</b>	<b>15703</b>	<b>55</b>	

FUENTE: Municipio de Ibarra

ELABORACIÓN: El Autor

### CUADRO N° 15

#### Proyección de la Demanda

Años	Negocios del cantón Ibarra
2012	1337
2013	1461
2014	1585
2015	1710
2016	1834

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: El Autor

### 3.13. Análisis de la oferta

El análisis de la oferta se realiza en base a la cantidad de bienes o servicios ofrecidos por los productores y el precio del mercado actual.

Para determinar la oferta se tomará como referencia datos obtenidos a través de encuestas y el modelo de proyección propuesto.

### **3.14.1. Factores que afectan la oferta**

Los factores que pueden afectar a la oferta se detallan a continuación:

#### **3.14.1.1. Precio Esperado**

La posibilidad de que ocurra un incremento futuro en los precios de un bien traslada a la curva de la oferta hacia la izquierda y sucede lo contrario con la expectativa de una baja futura.

#### **3.14.1.2. La Tecnología**

Cuando se incrementa la tecnología ocurren dos situaciones, se da un mayor ahorro de costos, y de por sí la oferta mejora.

#### **3.14.1.3. El número de negocios competidores o similares**

El aumento importante de negocios grandes o pequeños que evidencia la ciudad y de acuerdo a las exigencias de la normativa legal vigente, en donde se obliga a todo tipo de empresa sea cual sea su tamaño o nivel de ocupación en el mercado a mantenerse al día con sus obligaciones tributarias y contables sobre todo que deben contar los últimos avances tecnológicos crea posibilidades de tener iniciativas similares a los servicios que se pretende ejecutar.

### 3.14.2. Oferta histórica y actual

La oferta histórica y actual es la población identificada de empresas que prestan servicios similares a los que se pretende realizar, lamentablemente por la falta de una serie histórica se toma como base para la proyección el año base que es el 2011 proporcionada por el INEC.

**CUADRO N° 16**

**Datos para la Proyección de la Oferta**

<b>AÑOS</b>	<b>OFERTA Y</b>	<b>TIEMPO X</b>	$\Sigma y$	$\Sigma x$	$\Sigma xy$	$\Sigma x^2$
2011	38	1	38	1	38	1
			38	1	38	1

**CUADRO N° 17**

**Proyección de la Oferta**

<b>Años</b>	<b>Negocios del cantón Ibarra</b>
2012	<b>64</b>
2013	<b>72</b>
2014	<b>80</b>
2015	<b>88</b>
2016	<b>96</b>

**FUENTE:** Investigación directa

**ELABORACIÓN:** El Autor

### 3.15. Determinación de la demanda insatisfecha

**CUADRO N° 18**  
**Demanda Insatisfecha**

<b>Años</b>	<b>Oferta</b>	<b>Demanda</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>
2012	64	1337	-1273
2013	72	1461	-1389
2014	80	1585	-1505
2015	88	1710	-1622
2016	96	1834	-1738

**FUENTE:** Investigación directa

**ELABORACIÓN:** El Autor

Después de comparar la oferta y demanda proyectada aparece una excelente oportunidad prestar servicios contables informáticos, gracias al elevado grado de déficit de empresas que oferten servicios similares al propuesto en la ciudad de Ibarra. Para el caso del presente proyecto se tomará del 100% de la demanda insatisfecha un 64% según los resultados obtenidos en las encuestas.

### 3.16. Análisis y Determinación del Precio

Para establecer los precios de los servicios que se pretende brindar, hay que tomar en consideración los valores que actualmente se manejan en el mercado laboral. Para poder entrar a competir con negocios similares que poseen un segmento del mismo captado los precios deberían ser iguales o un poco menores que los vigentes, si se pretende obtener éxito para mitigar este efecto hay que reducir los costos



operativos de la empresa, y determinar un incremento sostenible para los próximos años de acuerdo con la tasa de inflación que actualmente oscila en el 5%.

**CUADRO N° 19**  
**Análisis y Determinación de Precios**

<b>Año</b>	<b>Precio</b>	<b>Inflación</b>	<b>Incremento</b>
2012	100	5,00%	
2013	110	5,00%	5
2014	116	5,00%	6
2015	122	5,00%	6
2016	128	5,00%	6

**FUENTE:** Investigación directa

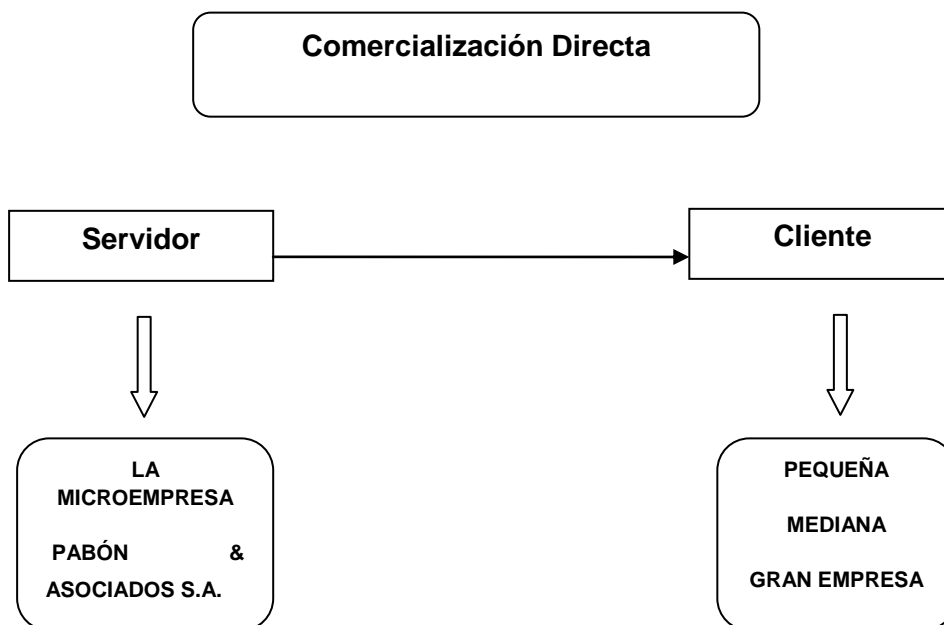
**ELABORACIÓN:** El Autor

### **3.17. Comercialización**

El servicio que se va a brindar debe ser comercializado de forma directa, es decir de la empresa al consumidor final. Los canales de distribución establecidos para este sistema de comercialización es como lo detalla la siguiente figura.

## GRÁFICO N° 12

### Sistemas de Comercialización



ELABORACIÓN: El Autor

### 3.18. Promoción y Publicidad

Una de las herramientas que la empresa no debe descuidar para intentar tener éxito en el mercado es la publicidad de los servicios que esta ofrezca, con el objetivo de captar una cierta parte del mercado laboral. Después de haber realizado un análisis minucioso se determinó las opciones más efectivas para obtener la atención de los clientes, las cuales se detallan a continuación.

- Publicidad en medios de comunicación de radio, televisión y prensa escrita
- Creación de una página web donde se detallen cada uno de los

servicios que ofrece la empresa.

- Elaboración de hojas volantes donde se dé pormenores del sitio donde se ubica la empresa y sus servicios.
- También se puede utilizar como estrategia el marketing directo, es decir, visita directa con los clientes para publicitar los servicios.
- Entrega de folletos, catálogos, calendarios, afiches, letreros, acrílicos y laminas.

### **3.19. Conclusión del estudio**

Una vez que se ha realizado el estudio de mercado donde se analizaron cada una de las variables que lo componen se puede concluir que, en la ciudad de Ibarra existe un mercado potencial para satisfacer las necesidades de los clientes, de acuerdo a las expectativas que pretende la empresa, por el alto déficit de negocios similares y ante la creciente necesidad de asesoramiento en las ultimas normativas legales y técnicos en lo que se refiere a servicios contables informáticos. Buscando en un futuro no muy lejano ampliar su alcance al resto de la provincia donde por razones obvias debe existir la misma necesidad.

## **CAPÍTULO IV**

### **4. Estudio técnico**

#### **4.1. Presentación**

Cuando se habla del estudio técnico rápidamente hay que relacionarlo con todos los elementos que tienen que ver con la operatividad y funcionamiento del proyecto.

Cada proyecto cuenta con aspectos únicos que lo diferencian de otros, por eso es muy difícil que ocurran investigaciones o estudios similares.

El estudio técnico está compuesto por los siguientes elementos: diseño del equipo, características operativas, capacidad del proyecto, recursos, y demás componentes que se usan para ubicarlo en el sector que corresponde.

Gracias al estudio de mercado se puede conocer la existencia de demanda potencial de un producto o servicio que se piense crear para satisfacer una necesidad, este también orienta a tener una idea más o menos clara de cuáles serán los potenciales clientes. Saber el dónde, cuándo, cuánto y con qué aspectos que forman parte del know How, dan la pauta para poder brindar un servicio de calidad de forma ágil y eficiente.

En este estudio, se describe qué proceso se va a usar, y cuánto costará todo esto, qué se necesita para producir y vender. Estos serán los

presupuestos de inversión y de gastos. Analizando el concepto anterior se muestra de forma clara lo que busca el estudio técnico, donde se describen los procesos de cómo elaborar los productos. También dónde se va a ubicar, materiales disponibles, maquinas, personal y todo cuanto conlleva poner al negocio en marcha así que esta parte del proyecto es clave para un manejo exitoso.

## 4.2. Localización del Proyecto

### 4.2.1. Macro localización del proyecto

El proyecto estará ubicado en el cantón Ibarra, capital de la provincia de Imbabura, perteneciente a la zona norte del país.

**GRÁFICO Nº 13**  
**Mapa de la Ciudad de Ibarra**



**Fuente:** Municipio de Ibarra

**Elaborado por:** El Autor

Ibarra está ubicada en la zona norte de Ecuador, se ubica a 115 km al noreste de Quito y 125 km al sur de Tulcán. Su clima es mediterráneo-templado seco o sub-andino de valles. Su temperatura oscila entre 12° y los 32°, con una Altitud de 2.192 metros, con una Latitud: 00° 21' N, y una Longitud.: 078° 07' O

La ubicación de la ciudad de Ibarra está casi a mitad distancia entre Tulcán y Quito. Es también parte del corredor Tulcán-Riobamba, una megalópolis del Ecuador concentrando las ciudades de la serranía norteña, la cual obtiene una población de más de 4.5 millones de habitantes incluyendo los cantones de las capitales provinciales, al igual que cantones adyacentes de los cantones capitalinos provinciales. Ibarra geográficamente es una ciudad dividida en 5 partes principales como son; El Volcán Imbabura, La Laguna de Yahuarcocha, El Macizo Floral, La Campiña Ibarreña y La Llanura de Caranqui, todos estos componentes son parte importante que modifica el clima de la ciudad.

Así desde los valles y dehesas soplan los vientos cálidos y secos, mientras desde los andes y las partes altas soplan vientos frescos y fríos, que le dan a Ibarra un clima templado y agradablemente campiñesco.

#### **4.2.2. Micro localización del proyecto**

En la micro localización, se estudia todos los factores importantes que determinan la ubicación del proyecto.

- Servicio básicos disponibles
- Costo del local
- Medios de transporte
- Espacios físicos
- Condiciones geográficas

#### **4.2.2.1. Servicios Básicos**

Aspecto fundamental para otorgar el tipo de servicio que se pretende entregar, ya que al ser considerado el corazón económico de la ciudad es imposible que los servicios básicos como lo son el agua, la luz, el teléfono, internet, sean suspendidos para evitar pérdidas en los negocios ubicados en la zona.

#### **4.2.2.2. Costo y disponibilidad de locales**

Aspecto fundamental para localizar un proyecto, es que existan edificaciones disponibles para su instalación, además tiene que ser un lugar que brinde las garantías necesarias para su construcción en caso de no encontrar uno adecuado; pero si existe debe ser acondicionado de acuerdo a sus necesidades sin que se escatime en contar con la infraestructura necesaria.

El costo de los locales es otro punto que puede incidir directamente en la localización del proyecto, ya que si los costos en el sector que se pretende ubicarlo son altos, obligaría a reubicarlo tal vez en un sector que no cuente con todas las garantías que necesita para un desempeño eficaz y correcto funcionamiento.

#### **4.2.2.3. Medios de Transporte**

El fácil acceso a los medios de transporte facilitan las operaciones del negocio, ya que en caso de imprevistos o para brindar el servicio inmediato, en una emergencia de los clientes, no se tendría inconvenientes para atender dichos problemas. Lo que la volvería una empresa ágil con respuesta inmediata ante eventuales problemas.

#### **4.2.2.4. Mano de Obra**

Para este tipo de servicio contar con personal calificado, asegura el éxito de la microempresa, debido a la calidad en el momento de la atención al cliente. Quien se encargara de difundir nuestro trabajo o como se conoce en el ámbito popular pasar la voz entre sus amistades, se transformarían automáticamente en potenciales clientes y sobre todo se asegura la fidelidad de los clientes principales garantizando una estabilidad por largo tiempo.

#### **4.2.2.5. Espacios físicos**

Contar con espacios físicos adecuados para desempeñar el trabajo es pieza importante, ya que con áreas y sectores delimitados, adecuados de forma correcta hace que se genere un buen ambiente laboral donde los empleados se sientan cómodos y puedan rendir al porcentaje que se espera brinden a la microempresa.

#### **4.2.2.6. Condiciones geográficas**

Un aspecto que en este caso no sea tan determinante, es considerar una zona donde en caso de fenómenos naturales, no cause ningún problema a la microempresa para el desarrollo de las actividades diarias, ya que como es bien conocido en ciertas partes de la ciudad, en épocas de lluvias tienden a inundarse ocasionando graves pérdidas a negocios que se ubican en estos sectores donde se da este problema. En el momento de establecer el sector más idóneo para ubicar el proyecto, se tomaron en cuenta algunos de la ciudad donde era posible instalar la microempresa, los cuales se detallan a continuación:



- Parroquia El Sagrario
- Parroquia San Francisco
- Parroquia Caranqui

Para realizar una correcta micro localización se debe someter a los sectores seleccionados a un riguroso análisis que garantice su éxito, también se debe ponderar en función de factores importantes para el desarrollo del proyecto tales como los que se mencionan a continuación, en el siguiente cuadro donde se utilizó el método cualitativo por puntos, donde 1 es la escala más baja y 5 la más alta.

**CUADRO: N° 20**  
**Método Cualitativo**

<b>Factores</b>	<b>Peso</b>	<b>Parroquia El Sagrario</b>	<b>Suma</b>	<b>Parroquia San Francisco</b>	<b>Suma</b>	<b>Parroquia Caranqui</b>	<b>Suma</b>
Servicios Básicos	20%	4	0.8	5	1	3	0.6
Costo y disponibilidad de locales	30%	5	1.5	4	1.2	4	1.2
Medios de Transporte	10%	4	0.4	5	0.5	3	0.3
Mano de obra	15%	5	0.75	5	0.75	4	0.6
Espacios físicos	20%	4	0.8	5	1	4	0.8
Condiciones geográficas	5%	3	0.15	4	0.2	4	0.2
<b>Total</b>	<b>100%</b>		<b>4.4</b>		<b>4.65</b>		<b>3.7</b>

**Fuente:** Investigación directa

**Elaboración:** El Autor

Para determinar de una forma más exacta la mejor zona para la ubicación de la empresa, se trabaja en función del método elaborado por el profesor

Sapag. De acuerdo a los resultados obtenidos la mejor zona para la ubicación del proyecto es la parroquia de San Francisco debido a que cuenta con más posibilidades para poner en marcha la ejecución del proyecto sobre las demás parroquias de Ibarra, gracias a la gran cantidad de negocios hacia quienes va encaminado el servicio con una ponderación de 4.65 aproximadamente.

### **4.3. Tamaño del proyecto**

Para determinar el tamaño del proyecto de la microempresa, se debe realizar en forma eficaz, eficiente y consiente tomando en cuenta diversos aspectos como: el volumen de demanda, la oferta, su ubicación geográfica, la inversión, capacidad de las instalaciones y diversos inconvenientes que pueden presentarse en el futuro.

Al tratarse de un proyecto como lo es la implantación de una microempresa de servicios contables informáticos, hay que establecer el tamaño en base a la capacidad de demanda que la empresa puede satisfacer, y una vez que se ha establecido la oferta mediante el estudio de mercado que se realizó en la ciudad de Ibarra se puede determinar fácilmente qué dimensión debe poseer la misma.

#### **4.3.1. Factores condicionantes del tamaño del proyecto**

Existen múltiples aspectos que pueden afectar la dimensión que el proyecto puede alcanzar, por eso es de gran importancia analizarlos con la objetividad que estos requieren. Ya que de esto depende en gran manera qué tan viable o peligroso puede resultar implantar la microempresa.

De acuerdo con este estudio los inversionistas determinan qué tan atractivo o no es un proyecto para invertir, fundamentados además en variables que presentan este tipo de investigaciones como: oferta, demanda, tecnología, crecimiento de la empresa, recursos financieros, instalaciones, etc. A continuación se detallan algunos de estos factores que inciden en la determinación del tamaño del proyecto como son:

- Tamaño del mercado
- Capacidad Instalada
- Disponibilidad de capital

#### **4.3.1.1. Tamaño del Mercado**

La implantación del proyecto tiene como objetivo fundamental la prestación de servicios contables informáticos de acuerdo con las últimas innovaciones tecnológicas y reglamentaciones vigentes en el país a la grande, mediana y pequeña empresa que tenga algún tipo de falencia en los aspectos antes mencionados, de la ciudad de Ibarra; como también en el futuro se plantea la posibilidad de ampliar nuestro servicio hacia toda la provincia. La capacidad que tiene esta empresa para brindar el servicio a los clientes es de 64 empresas de cada 100, es decir un 64% de la demanda insatisfecha.

#### **4.3.1.2. Capacidad Instalada**

La capacidad instalada para el proyecto depende exclusivamente del nivel de captación de clientes que pueda alcanzar, de acuerdo a la demanda insatisfecha que actualmente presenta el mercado laboral en la ciudad de Ibarra.

### 4.3.1.3. Disponibilidad de Capital

El capital que será necesario para poner en funcionamiento el proyecto es de aproximadamente \$68,500.43 dólares, valor que será cubierto el 30% con aporte de capital propio y el 70% restante, obtenido a través de un préstamo a una entidad financiera de la ciudad.

## 4.4. Capacidad del Proyecto

### 4.4.1. Determinación de la capacidad del proyecto

Para determinar la capacidad del proyecto, hay que arrancar con dos aspectos fundamentales tales como: los objetivos de crecimiento y de acuerdo a su organización.

#### 4.4.1.1. Objetivos de crecimiento

Los objetivos de crecimiento surgen en la determinación de la demanda insatisfecha, y su planteamiento se determina en base de la existencia de la oferta como se detalla a continuación:

**CUADRO N° 21**  
**Objetivos de Crecimiento**

<b>Años</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>	<b>Captación de la demanda insatisfecha</b>	<b>Total</b>
2012	1.273	64%	815
2013	1.389	64%	889
2014	1.505	64%	963
2015	1.622	64%	1038
2016	1.738	64%	1112

**Fuente:** Investigación directa

**Elaboración:** El Autor

El cuadro indica que se va a cubrir un 64% del total de la demanda insatisfecha para empezar, pensando que en el futuro voy a poder captar más clientes. Mi capacidad financiera me permite captar este porcentaje de clientes.

Para que la microempresa obtenga mayor volumen de captación con respecto a la demanda, esta deberá regirse a las condiciones que le presenta el mercado, como se indicó anteriormente tendrá que reducir precios y costos operativos brindando obviamente servicios de calidad de acuerdo a las normativas y avances tecnológicos para tener éxito.

#### **4.4.1.2. De acuerdo a su organización**

Una microempresa no puede funcionar adecuadamente si no cuenta con una adecuada organización, conformada por personal altamente capacitado en los aspectos que tienen que ver con el giro del negocio. Además son piezas claves en el intento por lograr que la misma vaya logrando paso a paso los objetivos institucionales fijados.

Para mejorar los resultados futuros. La empresa constata que la permanencia en los negocios actuales no permite alcanzar los objetivos de rentabilidad y crecimiento deseados y decide diversificarse como solución a sus problemas, la cuestión es encontrar la dirección adecuada para lograrlo.

Un factor clave que no puede pasar por alto es determinar procedimientos administrativos adecuados, que mejoren la estructura, desempeño, planificación y organización del proyecto que determinen el liderazgo, la imagen, la calidad y competitividad que se necesita para triunfar en los mercados locales y nacionales.

#### **4.5. Ingeniería del proyecto**

La ingeniería del proyecto no es más que determinar los componentes necesarios para la puesta en marcha del proyecto, aquí se priorizan temas como la infraestructura y obra civil, los recursos materiales, las necesidades de financiamiento y además los recursos humanos.

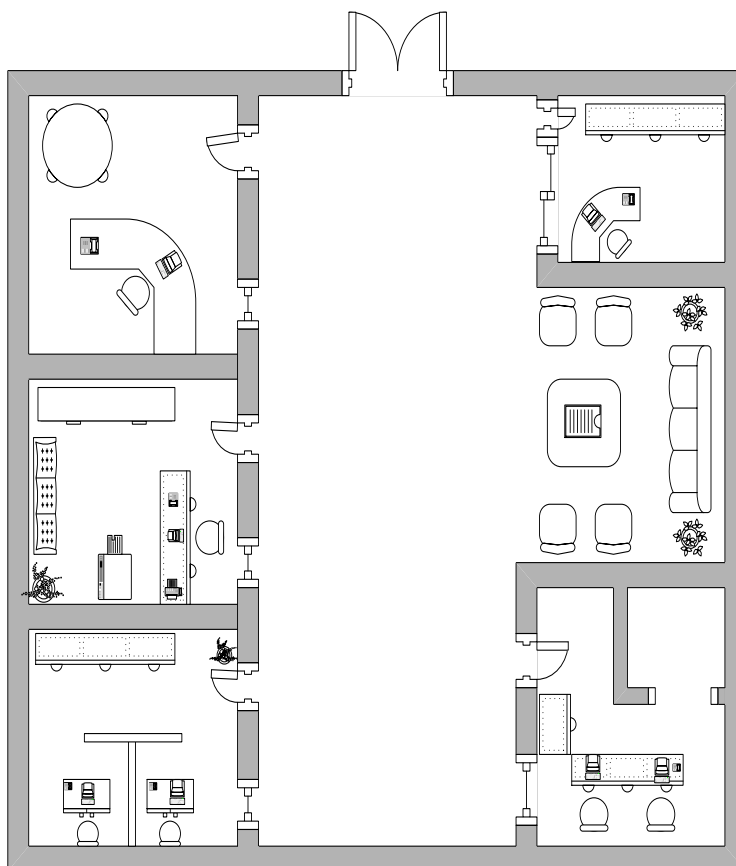
##### **4.5.1. Requerimiento de infraestructura y obra civil**

Este aspecto, fundamentalmente tiene que ver con el tipo de instalaciones físicas que la microempresa necesita para entrar en función, la misma que deberá contar con espacios bien diagramados donde cada uno de los departamentos o secciones que la constituyan, posean las características fundamentales para su correcto funcionamiento.

A continuación se presenta las instalaciones físicas y distribución del área administrativa de la microempresa:

## GRÁFICO N° 14

### Diseño de las instalaciones de la microempresa



**Fuente:** Investigación directa  
**Elaboración:** El Autor

#### 4.6. Diagrama de Bloque

A continuación se detalle el proceso que se utilizará para la prestación de servicios por parte de la microempresa:

##### 4.6.1. Contratación del servicio

En esta etapa es donde el cliente se acerca a las instalaciones para adquirir nuestro servicio, pero también puede ocurrir que la misma

microempresa salga en busca de clientes que necesiten asesoría en temas contables o informáticos.

#### **4.6.2. Fijación del costo y términos legales del servicio**

Una vez que se ha logrado la captación del cliente se procederá a fijar costos que dependerán del grado de complejidad que el servicio realizado tenga, y además los aspectos relacionados con la parte legal del servicio, donde se expondrán las responsabilidades tanto de la empresa o negocio contratante, como los de la ofertante al momento de realizar la asesoría.

#### **4.6.3. Asignación al área competente**

Después que se ha realizado la contratación del servicio, se procederá asignar la responsabilidad a los departamentos respectivos de acuerdo al tipo de servicio que requiera el cliente.

#### **4.6.4. Análisis del caso**

En esta parte es donde se entra al estudio del problema para determinar su gravedad y poder determinar soluciones.

#### **4.6.5. Determinación del procedimiento a utilizar**

Luego de haber estudiado el caso y su complejidad, los miembros del área encargada del caso determinan qué pasos dar para darle solución al problema detectado.



#### **4.6.6. Trabajo de campo**

Este aspecto es donde se pone en función los planes antes determinados, con visitas periódicas a las instalaciones de la empresa contratante. Donde se tiene un contacto directo con el problema y se puede interactuar con los empleados de la misma para familiarizarnos con los procedimientos que estos realizan y ocasionan el problema.

#### **4.6.7. Resolución del problema**

Cuando se ha descubierto el origen y las causas del problema, los respectivos asesores proceden a solucionarlo procurando que no se vaya a repetir a futuro.

#### **4.6.8. Emitir recomendaciones para el cliente**

Como parte del servicio que ofrece la microempresa, está la emisión de recomendaciones que surgieron al identificar las falencias que tiene el cliente. Con el objetivo de que no se vuelvan a repetir y que estos no afecten las funciones de dicha entidad.

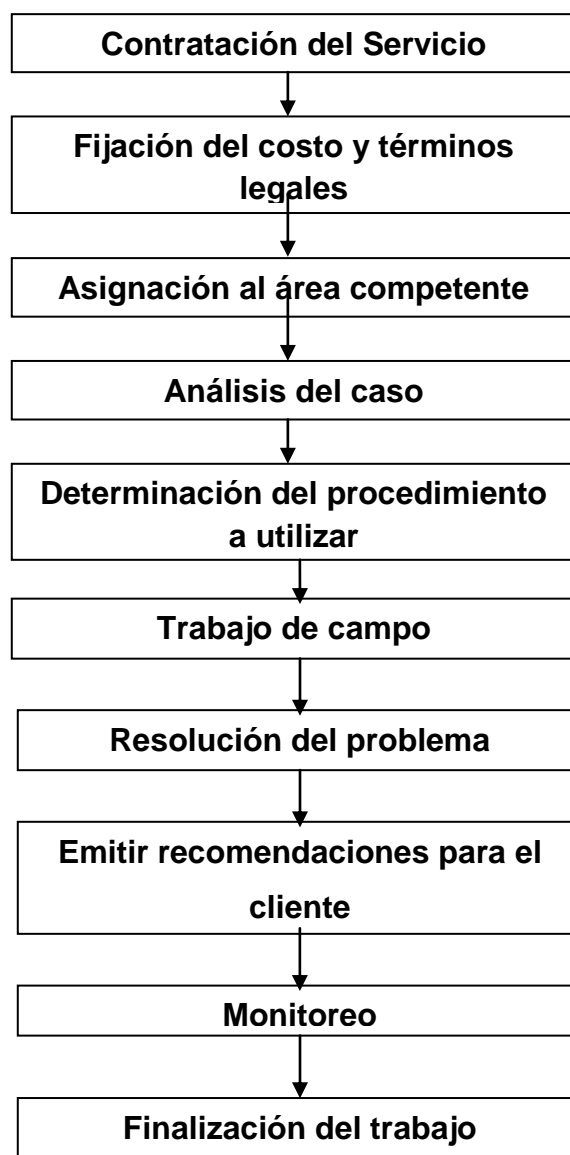
#### **4.6.9. Monitoreo**

Después que se emiten recomendaciones se debe dar un seguimiento para velar que estas se estén cumpliendo a cabalidad por parte de los clientes.

#### 4.6.10. Finalización del trabajo

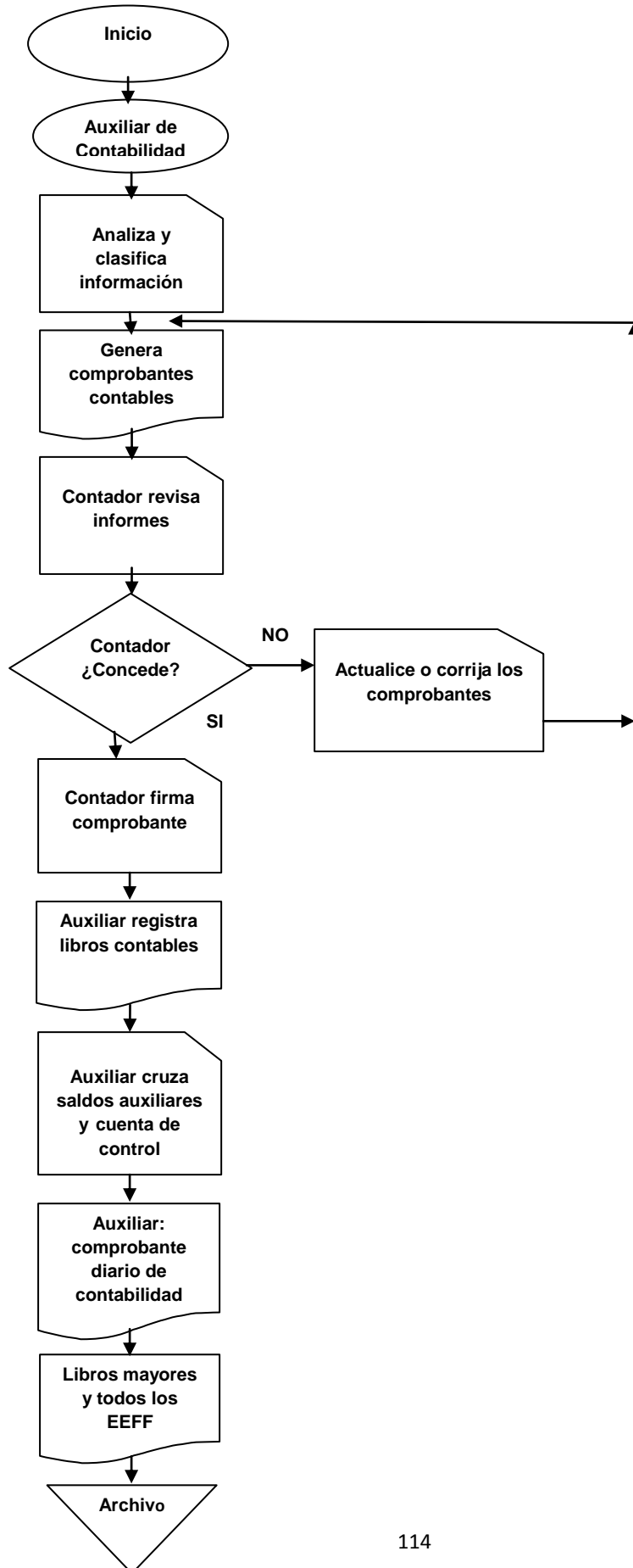
Aspecto que determina la conclusión del servicio donde los asesores, luego que se han ejecutado todas las etapas que forman parte de la realización del trabajo de campo, entregan el reporte final donde se debe detallar las situaciones y hallazgos encontrados.

**GRAFICO N° 15**  
**Diagrama de Bloque**

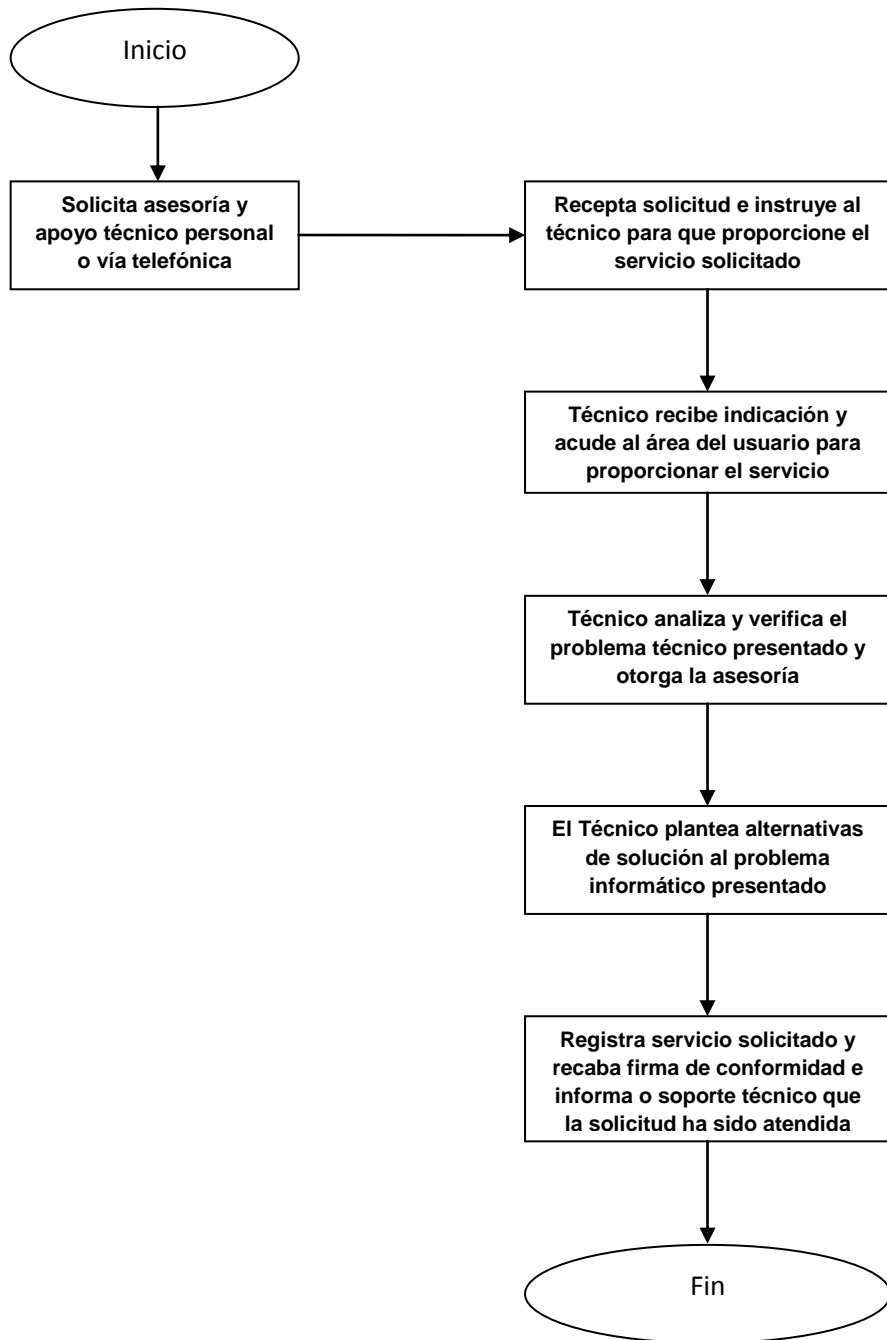


Elaboración: El Autor

#### 4.7. Flujograma de servicios contables



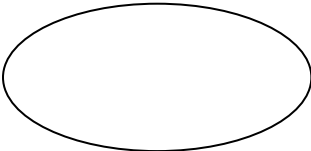
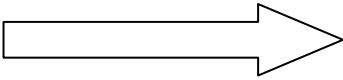
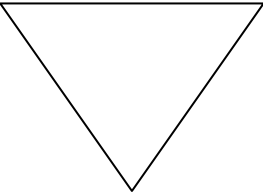

#### 4.8. Flujograma de servicios informáticos



Elaboración: El Autor

## 4.9. Cursograma Analítico

### 4.9.1. Simbología utilizada.

Significado	Símbolo
<b>Operación</b>	
<b>Transporte</b>	
<b>Almacenamiento</b>	
<b>Operación Combinada</b>	

Elaboración: El Autor

En el siguiente cuadro se muestran los requerimientos de infraestructura civil básica, equipos de oficina, cómputo, seguridad, muebles de oficina, vehículos y los costos que estos implican para el funcionamiento de la microempresa.

## CUADRO N° 22

### Requerimiento físico, equipos, muebles y vehículo de la microempresa

Inversión Fija	Unidad	Costo unitario	Costo Total
<b>Descripción</b>			
Adecuaciones de las oficinas, bodega y cuarto sucio	1	35,000	35,000
<b>Equipo de cómputo</b>			
Computador tecnología Intel, velocidad de 2.00 Ghz disco duro de 160 GB, impresora.	9	750	6750
<b>Muebles de oficina</b>			
Escritorio	9	180.00	1620
Sillas ejecutivas	15	60.00	900
Archivadores	4	160.00	640
Sillas clientes	10	55.00	550
<b>Equipos de oficina</b>			
Grapadora	9	4.75	42,75
Perforadora	9	4.00	36
Papelera	9	6.20	55,8
Teléfono	6	10.80	64,8
<b>Vehículo</b>			
Marca Chevrolet, año 2005	2	7,000.00	14,000.00
<b>Total Inversión</b>		<b>43.230,75</b>	<b>59.659,35</b>

**Fuente:** Investigación directa

**Elaboración:** El Autor

## 4.10. Tipos de inversiones

### 4.10.1. Inversiones Fijas

Las inversiones fijas están ligadas directamente con la puesta en función de la microempresa, debido a que sin esta el proyecto no podría desempeñar sus actividades y consecuentemente no lograría cumplir sus objetivos de crecimiento previamente establecidos, mismos que se detallan en el siguiente cuadro:

**CUADRO N° 23**  
**Inversiones Fijas del Proyecto**

<b>Concepto</b>	<b>Valor Total</b>
Infraestructura física	35.000
Equipo de cómputo	6.750
Equipo de oficina	199.35
Muebles de oficina	3.710
Vehículos	14.000
<b>Total Inversión Fija</b>	<b>59,659.35</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

#### 4.10.2. Inversiones variables

En este aspecto se puede encontrar asuntos que pueden ser reemplazados con facilidad por no ser considerados como indispensables ya que son recursos que pueden prescindir o no de acuerdo a las necesidades de la microempresa.

**CUADRO N° 24**

**Inversiones Variables del Proyecto**

<b>Concepto</b>	<b>N°</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Gerente General	1	1.500	1.500
Contador	2	600	1.200
Auxiliar de contabilidad	2	450	900
Secretaria	1	350	350
Ingenieros en Sistemas	2	500	1.000
Seguridad	1	400	400
Auxiliar de Servicios	1	318	318
<b>Total</b>	<b>36</b>	<b>4.092</b>	<b>5.642</b>

**Fuente:** Investigación directa

**Elaboración:** El Autor

#### 4.10.3. Inversiones diferidas

Cuando se habla de inversiones diferidas se vincula aspectos externos que son esenciales para el desempeño de la microempresa. Aquí se puede encontrar asuntos y normas de índole legal, asesorías, patentes etc.



**CUADRO N° 25**  
**Inversiones Diferidas del Proyecto**

<b>Concepto</b>	<b>Valor Total</b>
Gastos de constitución Empresa	650
Asesoría legal	400
Elaboración de la investigación	1.500
15% Imprevistos	382.5
<b>Total</b>	<b>\$ 2,932.5</b>

**Fuente:** Investigación directa

**Elaboración:** El Autor

**4.10.4. Resumen de inversiones**

En el siguiente cuadro se presenta el total de la inversión que necesita el proyecto para ser puesto en funcionamiento:

**CUADRO N° 26**  
**Inversión Total del Proyecto**

<b>Concepto</b>	<b>Valor Total</b>
Inversiones Fijas	59,659.35
Inversiones Variables	5,642
Inversiones Diferidas	2,932.5
<b>Total</b>	<b>\$ 68,233.85</b>

**Fuente:** Investigación directa

**Elaboración:** El Autor

## **CAPÍTULO V**

### **5. Estudio financiero**

Una vez que se ha determinado la existencia de un mercado potencial en el cual se puedan ofertar nuestros servicios, y gracias a que se prestan las condiciones para la implantación del proyecto, el estudio financiero no es otra cosa que la búsqueda para establecer el monto exacto de recursos económicos, el costo total de operación e indicadores financieros que servirán de base para realizar la evaluación financiera del proyecto.

El estudio financiero tiene como finalidad ordenar la información que es obtenida de los capítulos anteriores como es la inversión, costos e ingresos. Además, en el estudio financiero se comprobará que con los recursos que se dispone se puede ejecutar el proyecto.

#### **5.1. Inversión**

En el requerimiento de infraestructura que se detalla en el capítulo anterior el estudio económico, se puede encontrar la información de las edificaciones necesarias.

### CUADRO Nº 27

#### Resumen de la infraestructura (Edificaciones)

Área	Sección	Concepto	Nº	Valor Unitario	Valor Total
		Local	1	25.500	25.500
		Bodega	1	1.500	1.500
		Cuarto frío	1	1.500	1500
		<b>Subtotales</b>		<b>28.500</b>	<b>28.500</b>
Administrativa	Administración	Oficinas administrativas	3	1.500	4.500
		Oficinas Auxiliares	1	950	950
		<b>Subtotales</b>		<b>2.450</b>	<b>5.400</b>
		Imprevistos 3%			1.050
		<b>TOTAL</b>			<b>35.000</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

#### 5.1.1.2. Muebles y Enseres de oficina

Los muebles y enseres de oficina son bienes donde su tiempo de depreciación está estimado en diez años, formando parte del grupo de los activos fijos. En el siguiente cuadro que se muestra a continuación se detallan los mismos:

### CUADRO N° 28

#### Resumen de muebles y enseres de oficina

<b>Concepto</b>	<b>Valor Total</b>
Escritorios	1620
Sillas ejecutivas	900
Archivadores	640
Sillas clientes	550
<b>Total</b>	<b>3.710</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

#### 5.1.1.3. Equipo de oficina

Los equipos de oficina son los bienes que necesita la parte administrativa de la microempresa para su operación normal y estos deben poseer la característica que deben ser de última tecnología. Los equipos se deprecian en diez años de acuerdo a la ley de régimen tributario interno.

### CUADRO N° 29

#### Resumen de equipo de oficina

<b>Concepto</b>	<b>Valor Total</b>
Grapadora	42,75
Perforadora	36
Papelera	55,8
Teléfono	64,8
<b>Total</b>	<b>199,35</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

#### 5.1.1.4. Equipo de Computación

Los equipos de computación se deprecian a los tres años, debido al constante avance tecnológico que se vive en estos tiempos por parte de las naciones desarrolladas quienes son los creadores de estos equipos. Estos activos fijos forman parte de las distintas áreas de la microempresa como la operacional y administración.

**CUADRO N° 30**  
**Resumen de Equipo de Computación**

<b>Concepto</b>	<b>Valor Total</b>
Computadoras	6.750
<b>Total</b>	<b>6.750</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

#### 5.1.1.5. Vehículos

Los vehículos son bienes indispensables para poder cumplir con los contratos logrados por la microempresa. La ley prescribe que este tipo de activos se deben depreciar a los cinco años.

**CUADRO N° 31**  
**Resumen de vehículos**

<b>Concepto</b>	<b>Valor Total</b>
Vehículo (2)	14,000
<b>Total</b>	<b>\$ 14,000</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

**CUADRO N° 32**  
**Resumen de Activos Fijos**

<b>Activo Fijo</b>	<b>Valor</b>
Edificio	35,000
Muebles y Enseres	3,710
Equipo de oficina	199,35
Equipo de computación	6,750
Vehículo (2)	14,000
<b>Total</b>	<b>59,659.35</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

### **5.1.2. Activos Diferidos**

Los activos diferidos son gastos que la microempresa realiza para su puesta en marcha, como son la adquisición de patentes, gastos de investigación, gastos de constitución, derechos de autor. Estos son gastos que la microempresa no puede prescindir por su importancia.

#### **5.1.2.1. Costos de estudios de factibilidad**

Estos gastos se incurren para la investigación, son todos aquellos que se utilizan en la realización del proyecto, que determinan la factibilidad del mismo y su viabilidad que están resumidos en el siguiente cuadro:

**CUADRO N° 33**  
**Costos de Investigación**

<b>Concepto</b>	<b>Valor Total</b>
Recursos humanos	408,00
Recursos materiales	867,00
Imprevistos	225,00
<b>Total</b>	<b>\$ 1.500,00</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

**5.1.2.2. Gastos de constitución**

Los gastos de constitución son dineros que la microempresa tiene que desembolsar y que además son amortizables porque con el paso del tiempo se transforman en un activo de la misma como se puede apreciar en el siguiente cuadro:

**CUADRO N° 34**  
**Gastos de constitución**

<b>Concepto</b>	<b>Valor Total</b>
Registro en notaria publica	100,00
Registro mercantil	100,00
Minuta	200,00
Apertura de cuenta	245,00
Obtención del RUC	5,00
<b>Total</b>	<b>\$ 650,00</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

## 5.2. Capital de trabajo e inversiones diferidas

El capital de trabajo permite solventar esta actividad económica aportando recursos que necesita una empresa para entrar en función. Estos recursos pueden ser económicos o materiales todo depende de qué recursos y en qué cantidad requiera el negocio, se podrá determinar el aporte de los socios. Cada año se hará una revisión de sueldos y salarios para determinar si es factible realizar un incremento.

**CUADRO N° 35**  
**Capital de Trabajo**

Descripción	Valor
<b>Gastos</b>	
<b>Administrativos</b>	
Sueldos y Salarios	5.642
Suministros de oficina	199,35
Servicios básicos	70
<b>Gastos de Ventas</b>	
Publicidad	100
Combustible	250
Mantenimiento vehículo	100
<b>Subtotal</b>	<b>6.361</b>
Imprevistos 5%	318,07
<b>Total</b>	<b>6.679</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

## 5.3. Estructura de la Inversión

A continuación se detalla cómo está conformada la inversión que se pretende realizar de acuerdo a cada tipo:



**CUADRO N° 36**  
**Estructura de la inversión**

<b>Descripción</b>	<b>Total</b>
Inversión Fija	59,659.35
Inversión Diferida	2,150.00
Capital de trabajo	6,679.00
<b>Total</b>	<b>68,488.35</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

#### **5.4. Estructura de financiamiento**

Para que el proyecto entre en función necesita \$ 68,488.35, cuyo financiamiento está estructurado con un aporte del 70% mediante un crédito en una entidad financiera y el otro 30% restante será financiado mediante capital propio. Esto se rige de acuerdo con lo que dictamina la entidad encargada del préstamo como lo es el Banco Nacional de Fomento, con una tasa de interés de 11.2% anual, a cinco años plazo.

**CUADRO N° 37**  
**Estructura del Financiamiento**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Inversión Propia	20,546.51	30%
Inversión Financiada	47,941.84	70%
<b>Inversión Total</b>	<b>68,488.35</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

## 5.5. Costo de Oportunidad

El proyecto tendrá un aporte de capital propio de 30% y un capital financiado de 70%. Para el cálculo del costo de oportunidad para el capital propio se utilizó la tasa de los bonos global. De acuerdo a datos publicados en la bolsa de valores de Guayaquil a Octubre del 2012 es de 8%. Para el capital financiado se utilizó la tasa activa anual del Banco de Fomento que es del 11,2%.

**CUADRO N° 38**  
**Costo de Oportunidad**

<b>Inversión</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>	<b>Tasa de Ponderación</b>	<b>Valor Ponderado</b>
Capital Propio	20.546,51	30,00%	8,00%	2,40%
Capital Financiado	47.941,84	70,00%	11,20%	7,84%
<b>Inversión Total</b>	<b>68.488,35</b>	<b>100,00%</b>		<b>10,24%</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

El costo de oportunidad del proyecto es de 10,24%, considerando que las condiciones sean de una economía estable.

Para el cálculo del valor ponderado se utiliza la inflación acumulada de Enero a Octubre 2012 que nos da un total de 2,97%

Para el cálculo de la Tasa de Redescuento o Rendimiento real se va utilizar la siguiente fórmula:

$$I = (1+CK)(1+inflación) - 1$$

Donde:

$i$ =Tasa de Redescuento

$C_k$ = Costo de Capital

$$i = (1+0,1024)(1+0,0297)-1$$

$$i = 0,1351$$

$$i = 13,51$$

De acuerdo al análisis, el proyecto tiene un rendimiento real de 13,51%, que representa la tasa mínima de rentabilidad para tener sostenibilidad del proyecto.

## 5.6. Amortización

El crédito de \$ 47,941.84 que representa el 70% de la inversión total del proyecto, será cancelado en pagos mensuales durante 5 años a una tasa anual de 11.2%. Adicionalmente a dicho valor se incrementan costos por comisiones e impuestos. A continuación se presenta la tabla de amortización de pagos trimestrales:

Capital: 47,941.84

Tasa: 11.2%

Tiempo: anual

60 pagos, a un interés del 3.75% trimestral

**CUADRO N° 39**  
**TABLA DE AMORTIZACION**

<b>Cuota</b>	<b>Fecha</b>	<b>Saldo</b>	<b>Cuota</b>	<b>Interes</b>	<b>Abono</b>	<b>Saldo</b>
<b>No.</b>		<b>Inicial</b>	<b>Mensual</b>		<b>Capital</b>	<b>Final</b>
1	feb-12	47.941,84	1.047,16	447,46	599,70	47.342,14
2	mar-12	47.342,14	1.047,16	441,86	605,30	46.736,84
3	abr-12	46.736,84	1.047,16	436,21	610,95	46.125,89
4	may-12	46.125,89	1.047,16	430,51	616,65	45.509,24
5	jun-12	45.509,24	1.047,16	424,75	622,41	44.886,83
6	jul-12	44.886,83	1.047,16	418,94	628,22	44.258,61
7	ago-12	44.258,61	1.047,16	413,08	634,08	43.624,53
8	sep-12	43.624,53	1.047,16	407,16	640,00	42.984,54
9	oct-12	42.984,54	1.047,16	401,19	645,97	42.338,56
10	nov-12	42.338,56	1.047,16	395,16	652,00	41.686,56
11	dic-12	41.686,56	1.047,16	389,07	658,09	41.028,48
12	ene-13	41.028,48	1.047,16	382,93	664,23	40.364,25
13	feb-13	40.364,25	1.047,16	376,73	670,43	39.693,82
14	mar-13	39.693,82	1.047,16	370,48	676,68	39.017,14
15	abr-13	39.017,14	1.047,16	364,16	683,00	38.334,14
16	may-13	38.334,14	1.047,16	357,79	689,37	37.644,77
17	jun-13	37.644,77	1.047,16	351,35	695,81	36.948,96
18	jul-13	36.948,96	1.047,16	344,86	702,30	36.246,65
19	ago-13	36.246,65	1.047,16	338,30	708,86	35.537,80
20	sep-13	35.537,80	1.047,16	331,69	715,47	34.822,32
21	oct-13	34.822,32	1.047,16	325,01	722,15	34.100,17
22	nov-13	34.100,17	1.047,16	318,27	728,89	33.371,28
23	dic-13	33.371,28	1.047,16	311,47	735,69	32.635,58
24	ene-14	32.635,58	1.047,16	304,60	742,56	31.893,02
25	feb-14	31.893,02	1.047,16	297,67	749,49	31.143,53
26	mar-14	31.143,53	1.047,16	290,67	756,49	30.387,04
27	abr-14	30.387,04	1.047,16	283,61	763,55	29.623,50
28	may-14	29.623,50	1.047,16	276,49	770,67	28.852,82
29	jun-14	28.852,82	1.047,16	269,29	777,87	28.074,96
30	jul-14	28.074,96	1.047,16	262,03	785,13	27.289,83
31	ago-14	27.289,83	1.047,16	254,71	792,45	26.497,37
32	sep-14	26.497,37	1.047,16	247,31	799,85	25.697,52
33	oct-14	25.697,52	1.047,16	239,84	807,32	24.890,21
34	nov-14	24.890,21	1.047,16	232,31	814,85	24.075,36
35	dic-14	24.075,36	1.047,16	224,70	822,46	23.252,90
36	ene-15	23.252,90	1.047,16	217,03	830,13	22.422,77
37	feb-15	22.422,77	1.047,16	209,28	837,88	21.584,89

38	mar-15	21.584,89	1.047,16	201,46	845,70	20.739,18
39	abr-15	20.739,18	1.047,16	193,57	853,59	19.885,59
40	may-15	19.885,59	1.047,16	185,60	861,56	19.024,03
41	jun-15	19.024,03	1.047,16	177,56	869,60	18.154,43
42	jul-15	18.154,43	1.047,16	169,44	877,72	17.276,71
43	ago-15	17.276,71	1.047,16	161,25	885,91	16.390,80
44	sep-15	16.390,80	1.047,16	152,98	894,18	15.496,62
45	oct-15	15.496,62	1.047,16	144,64	902,52	14.594,09
46	nov-15	14.594,09	1.047,16	136,21	910,95	13.683,15
47	dic-15	13.683,15	1.047,16	127,71	919,45	12.763,69
48	ene-16	12.763,69	1.047,16	119,13	928,03	11.835,66
49	feb-16	11.835,66	1.047,16	110,47	936,69	10.898,97
50	mar-16	10.898,97	1.047,16	101,72	945,44	9.953,53
51	abr-16	9.953,53	1.047,16	92,90	954,26	8.999,27
52	may-16	8.999,27	1.047,16	83,99	963,17	8.036,11
53	jul-16	8.036,11	1.047,16	75,00	972,16	7.063,95
54	ago-16	7.063,95	1.047,16	65,93	981,23	6.082,72
55	sep-16	6.082,72	1.047,16	56,77	990,39	5.092,33
56	oct-16	5.092,33	1.047,16	47,53	999,63	4.092,70
57	nov-16	4.092,70	1.047,16	38,20	1.008,96	3.083,74
58	dic-16	3.083,74	1.047,16	28,78	1.018,38	2.065,36
59	ene-17	2.065,36	1.047,16	19,28	1.027,88	1.037,48
60	feb-17	1.037,48	1.047,16	9,68	1.037,48	0,00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

## 5.7. Presupuesto de ingresos

El presupuesto de ingresos permite calcular la cantidad de ingresos que la empresa va a obtener en sus años de vida útil. Por eso es imprescindible contar con una proyección de ingresos y que este se sustenta en la demanda insatisfecha y en los objetivos de crecimiento que se detallaron en el capítulo anterior.

**CUADRO N° 40**  
**Presupuesto de Ingresos**

<b>Años</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>	<b>Precio</b>	<b>Total Ingresos</b>
<b>2012</b>	815	100	81.500
<b>2013</b>	889	105	93.345
<b>2014</b>	963	110	105.930
<b>2015</b>	1038	116	120.408
<b>2016</b>	1112	122	135.664

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

## **5.8. Presupuestos de costos y gastos**

Un presupuesto de costos y gastos está conformado por cada uno de los requerimientos que la microempresa necesita para su correcto funcionamiento, lo que le garantiza que los servicios que esta oferta lleguen a su lugar de destino o sea el mercado.

### **5.8.1. Mano de Obra**

Mano de obra es todo costo fijo que se mantiene constante, independientemente de la generación de servicios, este aspecto está relacionado con los sueldos del personal. En el siguiente cuadro se muestra en forma detallada aspectos referentes a mano de obra directa, salarios, sueldos administrativos y ventas. Para este cálculo se utilizó una tasa promedio de los últimos tres años.

**CUADRO N° 41**  
**Costo Mano de Obra**

<b>Cargo</b>	<b>N°</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
Contador	2	10.400	10.920	11.466	12.039,30	12.641,27
Auxiliar de contabilidad	2	2.800	2.940	3.087	3.241,35	3.403,42
Ingeniero en sistemas	2	3.000	3.150	3.307,5	3.472,88	3.646,52
Seguridad	1	2.800	2.940	3.087	3.241,35	3.403,42
Auxiliar de servicios	1	2.504	2.629,2	2760,66	2.898,69	3.043,63
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>21.504</b>	<b>22.579,2</b>	<b>23.708,16</b>	<b>24.893,57</b>	<b>26.138,26</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

### 5.8.2. Depreciación

En el momento de calcular las depreciaciones se aplica el método de línea recta que obliga el Servicio de Rentas Internas de nuestro país. Por tener una vida útil diferente cada uno de los activos que se deben depreciar bajo las disposiciones de la entidad antes mencionada.

**CUADRO N° 42**  
**Depreciaciones**

<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>Valor Residual</b>
Edificio	35000	1750	1750	1750	1750	1750	26250
Muebles y Enseres	3710	371	371	371	371	371	1855
Equipo de Oficina	199,35	19,94	19,94	19,94	19,94	19,94	99,675
Equipo de Computación	6750	2227,5	2227,5	2227,5	0	0	67,5
Vehículo	14000	2800	2800	2800	2800	2800	0
<b>Total</b>	<b>59.659,35</b>	<b>7.168,44</b>	<b>7.168,44</b>	<b>7.168,44</b>	<b>4.940,94</b>	<b>4.940,94</b>	<b>28272,175</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

### 5.8.3. Servicios Básicos

Los servicios básicos se calculan en base a información obtenida de otras microempresas similares o que tenga casi la misma capacidad operativa. En este aspecto la proyección para los años venideros se basa en la tasa de inflación de los tres últimos años.

**CUADRO N° 43**  
**Gastos Servicios Básicos**

<b>Concepto</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
Energía Eléctrica	600	600	600	600	600
Agua	240	240	240	240	240
Teléfono	420	420	420	420	420
Internet	360	360	360	360	360
<b>Total</b>	<b>1.620,00</b>	<b>1.620,00</b>	<b>1.620,00</b>	<b>1.620,00</b>	<b>1.620,00</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

### 5.8.4. Gastos Administrativos

Los gastos administrativos no son más que los sueldos del personal administrativo, suministros de oficina, servicios básicos, mantenimiento del equipo de computación. Para su proyección se toma en cuenta el incremento del 5% según la inflación.

**CUADRO N° 44**  
**Gastos Administrativos**

<b>Cargo</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
Gerente General	13.200	13.860	14.553	15.280,65	16.044,68
Secretaria	4200	4410	4630,5	4862,025	5105,13
<b>Total</b>	<b>17.400</b>	<b>18.270</b>	<b>19.183,5</b>	<b>20.142,67</b>	<b>21.149,81</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor



**CUADRO N° 45**  
**Suministros de Oficina**

<b>Detalle</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
Grapadora	513	538,65	565,5825	593,861625	623,55
Perforadora	432	453,6	476,28	500,094	525,10
Teléfono	777,6	816,48	857,304	900,1692	945,18
Papelera	669,6	703,08	738,234	775,1457	813,90
<b>Total</b>	<b>2392,2</b>	<b>2511,81</b>	<b>2637,40</b>	<b>2769,27</b>	<b>2907,73</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

### 5.8.5. Seguros

Los seguros son primas que se adquieren para obtener un beneficio económico en el bien o personal asegurado en caso de emergencia que se pueda presentar en un determinado periodo de tiempo.

**CUADRO N° 46**  
**Seguros**

<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
Vehículo	14000	0,03	420	420	420	420	420
Edificio	35000	0,01	350	350	350	350	350
<b>Total</b>	<b>49.000</b>		<b>770</b>	<b>770</b>	<b>770</b>	<b>770</b>	<b>770</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

### 5.8.6. Publicidad

La publicidad es un gasto necesario en las microempresas, sobre todo si se trata de una que pretende ingresar al mercado laboral, no puede escatimar si pretende obtener éxito, ya que este representa un

medio de difusión de los bienes o servicios que ofrecen las mismas hacia el público.

#### CUADRO N° 47

##### Publicidad

Concepto	2012	2013	2014	2015	2016
Radio	4200	4250	4300	4350	4400
Prensa Escrita	3000	3050	3100	3150	3200
Internet	600	650	700	750	800
<b>Total</b>	<b>7800</b>	<b>7950</b>	<b>8100</b>	<b>8250</b>	<b>8400</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

#### 5.8.7. Amortización Activos diferidos

Para que los activos diferidos se amorticen hay que tomar en cuenta el 20% cada año según la ley.

#### CUADRO N° 48

##### Amortización Activo Diferidos

Descripción	Valor Inicial	Amortización anual	2012	2013	2014	2015	2016
Activos diferidos	2150	20%	430	430	430	430	430

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

#### 5.8.8. Gastos Financieros

El gasto financiero no es más que el valor generado por los intereses generados al realizar el préstamo bancario.

**CUADRO N° 49**  
**Gastos financieros**

<b>Descripción</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
Intereses	1,673.83	1,335.88	985.07	620.93	242.93

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

A continuación se presenta un cuadro resumen de costos y gastos en un presupuesto consolidado:

**CUADRO N° 50**  
**Presupuesto de Costos y Gastos**

<b>Concepto</b>	<b>Proyección a 5 años</b>				
	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
<b>Costos de Producción</b>					
Mano de obra directa	21.504	22.579,2	23.708,16	24.893,57	26.138,26
<b>Subtotal</b>	<b>21.504</b>	<b>22.579,2</b>	<b>23.708,16</b>	<b>24.893,57</b>	<b>26.138,26</b>
<b>Gastos Administrativos</b>					
Sueldos y Salarios	17.400	18.270	19.183,5	20.142,67	21.149,81
Servicios Básicos	1.620	1.620	1.620	1.620	1.620
Depreciación de Eq. de computación	2.228	2.228	2.228	0	0
Depreciación de Edificio	1.750	1.750	1.750	1.750	1.750
Depreciación de Vehículo	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800
Depreciación de Muebles y Enseres	3.710	371	371	371	371
Gastos Publicidad	7.800	7.950	8.100	8.250	8.400
Suministros de Oficina	2.392	2.512	2.637	2.769	2.908
Amortización Activo Diferido	430	430	430	430	430
Seguros	770	770	770	770	770
<b>Subtotal</b>	<b>40.900</b>	<b>38.701</b>	<b>45.181</b>	<b>40.171,50</b>	<b>40.198,81</b>
<b>Costos Financieros</b>					
Intereses Bancarios	1,673.83	1,335.88	985.07	620.93	242.93
<b>Subtotal</b>	<b>1,673.83</b>	<b>1,335.88</b>	<b>985.07</b>	<b>620.93</b>	<b>242.93</b>
<b>Total</b>	<b>64.077,83</b>	<b>62.616,08</b>	<b>69.874,23</b>	<b>65.686</b>	<b>66.580</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

## 5.8. Estados Financieros Proforma

### 5.8.1. Balance General

El balance general es un estado básico, en donde se confirma la situación real de una empresa en cuanto a su manejo financiero en determinado tiempo, y es elaborado de acuerdo con las normas de contabilidad previamente establecidas.

**Cuadro N° 51**  
**Balance de Situación Inicial**

<b><u>ACTIVOS</u></b>		
<b>ACTIVO CORRIENTE:</b>		
Inversión Variable	6,679.00	
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>6,679.00</b>
<b>ACTIVO FIJO:</b>		
<b>Activo fijo depreciable:</b>		
Edificios	35,000.00	
Muebles y enseres	3,710.00	
Equipo de oficina	199.35	
Vehículo	14,000.00	
Equipo de computación	6,750.00	
<b>Total Activo fijo depreciable:</b>		<b>59,659.35</b>
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>		<b>66,338.35</b>
<b>ACTIVO INTANGIBLE:</b>		
Gastos de Investigación	1.500.00	
Gastos de Constitución	650.00	
<b>TOTAL ACTIVO INTANGIBLE</b>		<b>2.150.00</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b><u>68,488.35</u></b>
<b><u>PASIVOS</u></b>		

<b>ACREEDORES</b>		
Préstamo Bancario	48,128.45	
<b>TOTAL PASIVOS</b>		<b>48,128.45</b>
<b><u>PATRIMONIO</u></b>		
<b>CAPITAL SOCIAL</b>		
Inversión Propia	20,359.90	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>20,359.90</b>
<b>TOTAL PASIVOS+PATRIMONIO</b>		<b><u>68,488.35</u></b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

### 5.8.2. Estado de Resultados

El estado de resultados como herramienta financiera es utilizado por las empresas y los ejecutivos para medir cuál ha sido el rendimiento de la microempresa, a través de los ingresos y gastos generados durante el año.

**Cuadro Nº 52**  
**Balance de Resultados Proforma**

<b>Datos</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
<b>Ingresos</b>					
Ingresos proyectados	81.500	93.345	105.930	120.408	135.664
<b>Utilidad</b>	<b>81.500</b>	<b>93.345</b>	<b>105.930</b>	<b>120.408</b>	<b>135.664</b>
<b>(-)Costos Operativos</b>					
Mano de Obra directa	21.504	22.579,2	23.708,16	24.893,57	26.138,26
<b>Total Costos Operativos</b>	<b>21.504</b>	<b>22.579,2</b>	<b>23.708,16</b>	<b>24.893,57</b>	<b>26.138,26</b>
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>59.996</b>	<b>70.765,80</b>	<b>82.221,84</b>	<b>95.514,43</b>	<b>109.525,74</b>
(-) Gastos Sueldos	17.400	18.270	19.183,5	20.142,67	21.149,81

Administrativos					
(-) Servicios Básicos	1.620	1.620	1.620	1.620	1.620
(-) Gasto Depreciación	7.168,44	7.168,44	7.168,44	4.940,94	4.940,94
(-) Gastos Publicidad	7.800	7.950	8.100	8.250	8.400
(-) Gastos Seguros	770	770	770	770	770
(-) Suministros de Oficina	2.392	2.512	2.637	2.769	2.908
(-) Amortización Activo Diferido	430	430	430	430	430
<b>Total Gastos</b>	<b>37.580,44</b>	<b>38.720,44</b>	<b>39.908,94</b>	<b>38.922,61</b>	<b>40.218,75</b>
<b>Utilidad Operacional</b>	<b>22.415,56</b>	<b>32.045,36</b>	<b>42.312,90</b>	<b>56.591,82</b>	<b>69.306,99</b>
(-) Gastos Financieros	1.674	1.336	985	621	243
<b>Utilidad antes Participación Trabajadores</b>	<b>20.741,56</b>	<b>30.709,36</b>	<b>41.327,90</b>	<b>55.970,82</b>	<b>69.063,99</b>
(-)15% Participación Trabajadores	3.111,23	4.606,40	6.199,19	8.395,62	10.359,60
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>17.630,33</b>	<b>26.102,96</b>	<b>35.128,72</b>	<b>47.575,20</b>	<b>58.704,39</b>
(-) 23% Impuesto a la Renta	4.054,97	5.742,65	8.079,60	10.466,54	12.914,97
<b>Utilidad Neta Proyecto</b>	<b>13.575,35</b>	<b>20.360,91</b>	<b>27.049,11</b>	<b>37.108,66</b>	<b>45.789,42</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

### 5.8.3. Flujo de Caja Proyectado

El flujo de caja es un factor importante dentro de la investigación, ya que debido a los resultados que dé este, se obtengan permite evaluar de forma efectiva el proyecto.

### Cuadro N° 53

## Flujo de Caja

Descripción	Año 0	2012	2013	2014	2015	2016
<b>Inversión</b>	68.488					
<b>Capital Social</b>	20.360					
<b>Préstamo</b>	48.128					
<b>Ingresos Operacionales</b>						
Ingresos Proyectados		81.500	93.345	105.930	120.408	135.664
<b>Otros Ingresos</b>						
<b>Total Ingresos</b>		<b>81.500</b>	<b>93.345</b>	<b>105.930</b>	<b>120.408</b>	<b>135.664</b>
<b>Egresos</b>						
Costos Operacionales		21.504	22.579,2	23.708,16	24.893,57	26.138,26
Gastos Administrativos		17.400	18.270	19.183,5	20.142,67	21.149,81
Gasto Depreciación		7.168	7.168	7.168	4.941	4.941
Gastos Financieros		1.674	1.336	985	621	243
<b>Total Egresos</b>		<b>47.746</b>	<b>49.353,20</b>	<b>51.044,66</b>	<b>50.598,24</b>	<b>52.472,07</b>
<b>Utilidad Antes de Participación</b>		<b>33.754</b>	<b>43.991,80</b>	<b>54.885,34</b>	<b>69.809,76</b>	<b>83191.93</b>
15% Participación Trabajadores		5.063,10	6.598,77	8.232,80	10.471,46	12.478,79
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>		<b>28.690,90</b>	<b>37.393,03</b>	<b>46.652,54</b>	<b>59.338,30</b>	<b>70.713.14</b>
23% Impuestos a la Renta		6.598,91	8.226,47	10.263,56	13.054,43	15.556,89
<b>Utilidad Neta Proyectada</b>		<b>22.091,99</b>	<b>29.166,56</b>	<b>36.388,98</b>	<b>46.283,87</b>	<b>55.156,25</b>
(+) Amortización		430	430	430	430	430
(-) Pago del Capital		7.577,59	8.471,23	9.470,26	10.587,10	11.835,66
<b>Inversión Fija</b>	59.659					
<b>Inversión Diferida</b>	2.150					
<b>Capital de Trabajo</b>	6.679					
<b>FLUJO DE CAJA NETO</b>	<b>68.488</b>	<b>14.944,44</b>	<b>21.125,33</b>	<b>27.348,72</b>	<b>36.126,77</b>	<b>43.750,59</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

## 5.9. Evaluación de la Inversión

### 5.9.1. Valor Actual Neto

$$VAN = \langle Inversion \rangle + \sum \frac{FC}{(1+i)^n}$$

Donde:

FC= Flujos de Caja Proyectados

i = Tasa de redescuento

n = Tiempo u horizonte de vida útil del proyecto

Flujo de Caja	INVERSIÓN	2012	2013	2014	2015	2016
	-68.488	14.944,44	21.125,33	27.348,72	36.126,77	43.750,59

$$\begin{aligned} \text{VAN} = & -68488 + \frac{14.944,44}{(1+0,1351)^1} + \frac{21.125,33}{(1+0,1351)^2} + \frac{27.348,72}{(1+0,1351)^3} + \frac{36.126,77}{(1+0,1351)^4} \\ & + \frac{43.750,59}{(1+0,1351)^5} \end{aligned}$$

$$\text{VAN} = 24.752,42$$

El valor del VAN es positivo porque supera a 0, lo que nos quiere decir que la inversión es rentable y el proyecto es aceptable.

### 5.9.2. Tasa interna de retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno obtenida determina que existe rentabilidad en el proyecto a una tasa del % lo que significa que la intención tiene una rentabilidad asociada mayor que la tasa de descuento; este indicador supera la tasa activa vigente para el sistema financiero por lo tanto la inversión tienen riesgo mínimo, que puede dar la premisa de que el proyecto de inversión es aceptable.

Su Fórmula es:

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



En donde:

Ti = Tasa inferior de redescuento

Ts = Tasa superior de redescuento

VAN = Valor positivo (+)

VAN = Valor Negativo (-)

**Cuadro Nº 54**  
**Flujos Descontados**

<b>Año</b>	<b>0</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>VAN</b>
<b>FC</b>	-68.488,00	14.944,44	21.125,33	27.348,72	36.126,77	43.750,59	
15,00%	-68.488,00	12.995,17	15.973,78	17.982,23	20.655,60	21.751,78	20.870,55
14,00%	-68.488,00	13.109,16	16.255,26	18.459,61	21.389,95	22.722,69	23.448,65

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

$$\text{TIR} = 14 + (15-14) \left[ \frac{19.167,99}{19.167,99-16.630,64} \right]$$

$$\text{TIR} = 1,36$$

$$\text{TIR} = 136,66\%$$

### 5.9.3. Relación beneficio costo

Es la relación de los flujos de efectivos positivos con los flujos de efectivos negativos. Estos sirven para juzgar cómo retornan los ingresos

en función de los egresos. A continuación los criterios de valoración para este indicador:

Si B/C es mayor que uno, tenemos un adecuado retorno

Si B/C es menor que uno, no hay un adecuado retorno por tanto no es atractiva la inversión.

Si B/C es igual a uno, significa indiferencia tampoco es aceptable por que equivale a no haber hecho nada.

Fórmula:

$$B/C = \frac{\sum \text{Ingresos} / (1+i)^n}{\sum \text{Egresos} / (1+i)^n}$$

**Cuadro N° 55**  
**Beneficio Costo**

<b>Año</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>TOTAL</b>
Ingresos	81.500	93.345	105.930	120.408	135.664	
Ingresos Descontados	71.799,84	72.447,40	72.429,69	72.530,20	71.993,62	<b>361.200,74</b>
Egresos	47.746,00	49.353,20	51.044,66	50.598,24	52.472,07	
Egresos Descontados	42.063,25	38.304,26	34.901,81	30.478,87	27.845,66	<b>173.593,86</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

$$B / C = \frac{361.200,74}{173.593,86}$$

$$B / C = 2,08$$

Se puede notar que el retorno de los ingresos es favorable, ya que por cada dólar de gasto, el proyecto está generando 2.08 dólares de ingresos o retorno de la inversión.

#### 5.9.4. Periodo de recuperación

Este indicador de evaluación financiera ha determinado el tiempo de recuperación de la inversión del proyecto en 3 años 4 meses, análisis que toma en cuenta los flujos de caja proyectados, para efectos del proyecto es aceptable, por cuanto menor sea el tiempo de recuperación más garantizada es la inversión.

Flujo	INVERSIÓN	2012	2013	2014	2015	2016
de Caja	-68.488,00	14.944,44	21.125,33	27.348,72	36.126,77	43.750,59

Donde:

Inversión = 68488

Sumatoria Flujo 1 año = 14.944,44

Período de Recuperación de la Inversión es igual a 3 años, 4 meses

#### 5.9.5. Punto de equilibrio

El cálculo se ha realizado en base a los pronósticos de lo que será el primer año del proyecto para lo cual se ha considerado a los costos fijos, la inversión fija, y el margen de contribución con la finalidad de determinar el punto de equilibrio del proyecto reflejado en unidades, no es aconsejable hacerlo para cada año, debido a que mientras más tardío sea el pronóstico, menos cierto es.

La fórmula del punto de equilibrio del proyecto es el siguiente:

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}}$$

De donde:

PE: Punto de Equilibrio

CF: Costos Fijos

CV: Costos Variables

V; Ventas

$$PE = \frac{39.990,40}{1 - \frac{1.674}{81.500}}$$

$$PE = 40.829,02$$

En el periodo de un año económico es necesario prestar los servicios personalizados con un valor de USD \$ 40.829,02 para poder cubrir todos sus costos y gastos que genera la empresa.

### 5.9.6. Resumen de la evaluación financiera

INDICADORES FINANCIEROS	RESULTADOS
Tasa de Redescuento	13,51%
VAN	24.752,42
TIR	136,66%
PUNTO DE EQUILIBRIO	40.829,02
RECUPERACION DE LA INVERSION	3 AÑOS 4 MESES
BENEFICIO COSTO	2,08%

### 5.9.7. Análisis

Según los flujos de caja se observa que son positivos crecientes a partir del primer año, dando como resultado un VAN de \$ 24.752,42; lo que demuestra que la inversión producirá ganancias aceptables, en tanto que las condiciones del mercado se mantengan estables durante un determinado periodo de tiempo.

Tras calcular el TIR, el proyecto devuelve una rentabilidad del 136,66% durante el horizonte de vida útil del mismo, índice que convierte al proyecto en recomendable por ser mayor que la Tasa de Redescuento en 13,51%.

Para que el proyecto alcance un Punto de Equilibrio óptimo, los servicios que brinda la empresa deberán alcanzar un monto de USD \$ 40,829,02 a fin de que el uso de los activos sea rentable y absorba toda inversión fija.

La inversión será recuperada en un tiempo estimado 3,04 años o sea dos años y ocho meses aproximadamente en el dinero presente.

El beneficio costo consiste en establecer si los ingresos percibidos por el proyecto alcanzan a cubrir la inversión realizada. En este proyecto, por cada dólar invertido recupera 1.08 centavos de dólar, equivalente a un índice del 2.08% de retorno de los ingresos frente a la inversión inicial.

Todos los cálculos matemáticos financieros se realizaron para poder comparar cifras monetarias en períodos diferentes, al asignarle valor al dinero a través del tiempo para llegar a determinar la validez o rechazo del proyecto con resultados favorables y rentables económicamente; recuperando la inversión dentro de su vida útil siempre y cuando las condiciones del mercado actuales se mantenga estables.

#### **5.9.8. Evaluación económica**

El propósito de la evaluación económica tiende a optimizar recursos, mediante la identificación de variables y efectos que causarían la implementación de una empresa que se dedique a la prestación de servicios Contables e Informáticos.



## **CAPÍTULO VI**

### **6. Organización de la microempresa**

#### **6.1. Denominación de la Empresa**

##### **6.1.1. Nombre**

La microempresa proveedora de servicios contables e informáticos se denominará PABON & ASOCIADOS CIA. LTDA.

#### **6.2. Titularidad de Propiedad de la Empresa**

La empresa estará integrada por un accionista:

- Pabón Castro Alberto Javier

#### **6.3. Tipo de Empresa**

La microempresa será de tipo de servicios de carácter privado con fines de lucro.



#### **6.4. Objetivos**

- Instalar la microempresa proveedora de servicios contables e informáticos en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura.
- Reducir el índice de desempleo mediante la identificación de oportunidades de negocio para implantar la microempresa.
- Cubrir la demanda insatisfecha en un 64% de toda la población de la ciudad de Ibarra.
- Ser una microempresa referente en la ciudad de Ibarra sobre este tipo de servicio y de esta manera servir de ejemplo para futuras empresas relacionadas.

#### **6.5. Misión**

Ser una empresa dedicada a la prestación de servicios contables e informáticos ofreciendo un trabajo eficiente, confiable y oportuno que busca entregar soluciones completas que satisfagan las necesidades de nuestros clientes.

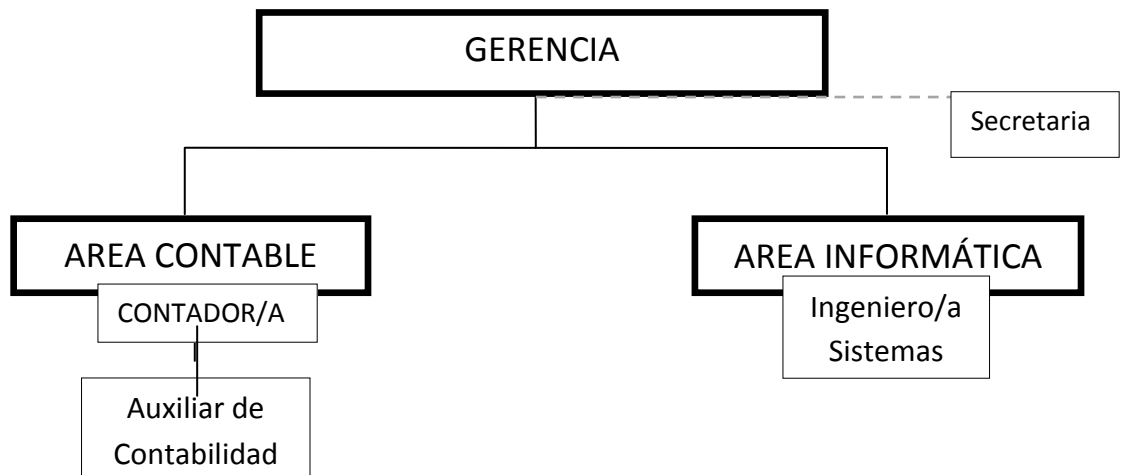
#### **6.6. Visión**

Ser pioneros en la prestación de servicios contables e informáticos en la ciudad de Ibarra en un plazo de 5 años, mediante el desarrollo permanente de nuevas tecnologías así como también el desarrollo permanente de competencias en nuestro recurso humano, con los cuales se pretende satisfacer las necesidades de los clientes y contribuir con el desarrollo económico del país.

## 6.7. Principios y Valores

- Calidad,
- Servicio esmerado,
- Ética empresarial,
- Respeto por el medio ambiente y
- Estricto cumplimiento a las leyes del país
- Seriedad y responsabilidad en la provisión de los productos
- Cumplimiento de compromisos
- Honestidad y transparencia
- Lealtad y respeto
- Trabajo en equipo
- Solidaridad

## 6.8. Organigrama Estructural



## **6.9. Descripción de Funciones**

### **6.9.1. Gerente**

#### **a) DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES**

- Contratar todas las posiciones gerenciales.
- Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos.
- Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales y entregar las proyecciones de dichas metas para la aprobación de los gerentes corporativos.
- Coordinar con las oficinas administrativas para asegurar que los registros y sus análisis se están llevando correctamente.
- Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, gerentes corporativos y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la empresa.
- Lograr que las personas quieran hacer lo que tienen que hacer y no hacer lo que ellas quieren hacer.

#### **b) RESPONSABILIDADES**

- El cumplimiento de los acuerdos del Directorio.
- Los daños y perjuicios que ocasione por el incumplimiento de sus obligaciones, dolo, abuso de facultades y negligencia grave.
- También será solidariamente responsable con los gerentes que le hayan precedido, por las irregularidades que éstos hubiesen cometido, si, conociéndolas.
- La existencia, regularidad y veracidad de los sistemas de contabilidad, los libros que la ley ordena llevar a la Sociedad y los demás libros y registros que debe llevar un ordenado comerciante.

- La veracidad de las informaciones que proporcione a la Junta General de Accionistas o al Directorio.
- La conservación de los fondos sociales a nombre de la Sociedad.
- El empleo de los recursos sociales en negocios distintos del objeto de la Sociedad.
- La veracidad de las constancias y certificaciones que expida respecto del contenido de los libros y registros de la Sociedad.

**c) PERFIL DEL CARGO**

- Edad de 30 a 35 años
- Sexo indistinto
- Estado civil casado
- Estudios profesionales en administración o carreras afines.
- Experiencia en las actividades del puesto.

**6.9.2. Contador**

**a) DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES**

- Encargado del asesoramiento contable.
  - Seguimiento del manejo contable del cliente en su negocio.
  - Registro ordenado y sistemático de las operaciones de cada una de las microempresas.
  - Presentación de Informes mensual y anual a cada una de las microempresas.

**b) RESPONSABILIDADES**

- Análisis de estados financieros
- Manejo de operaciones en el mercado de dinero

- Brindar asesoramiento contables, balances, declaración de impuestos, revisión de ingresos y egresos, utilidades, estados financieros entre otros.
- Generación de información financiera.

**c) PERFIL DEL CARGO**

- EDUCACIÓN REQUERIDA: Título de C.P.A.
- ESPECIALIDAD: Ing. en Contabilidad y Auditoría.
- EXPERIENCIA: Mínimo 2 años.
- HABILIDADES TÉCNICAS: Experiencia en trabajo en grupo, tolerancia a la presión, disponibilidad de tiempo completo.
- COMPETENCIAS PERSONALES: liderazgo, toma de decisiones.

**6.9.3. Auxiliar Contable**

**a) DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES**

- Asistir al Contador Institucional en el control y contabilización de las diferentes operaciones financieras.

**b) RESPONSABILIDADES**

- Elaborar los estados financieros.
- Brindar seguimiento y asistencia en la programación del presupuesto.
- Verificar y consolidar los saldos contables.
- Elaborar conciliaciones bancarias.
- Controlar y actualizar los activos fijos y calcular su respectiva depreciación.
- Mantener un registro contable y financiero de las diferentes transacciones.

- Recopilar información de los clientes que nos puedan ayudar para realizar todo tipo de registros contables y análisis financiero.

**c) PERFIL DEL CARGO**

- Tercer Año de Contabilidad Superior y Auditoría o afines.
- Disponibilidad de medio tiempo.
- Manejo de paquetes utilitarios como Word y Excel.
- Tolerancia a la presión.
- **COMPETENCIAS PERSONALES:** liderazgo, toma de decisiones.

**6.9.4. Especialista en Asesoría Informática**

**a) DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES**

- Planificar la evolución de los recursos de tecnología de información y comunicación
- Proponer estructuras de tarifas de servicio.
- Evaluar las propuestas de los proveedores en el área de su competencia
- Participar en el diseño del plan estratégico de desarrollo y actualización de sistemas de información para la empresa.
- Asesorar en la adquisición de recursos de tecnología de información
- Investigar nuevas tecnologías.
- Solucionar problemas en el área de su competencia.

**b) RESPONSABILIDADES**

- Análisis y revisión de paquetes informáticos.
- Manejo de las operaciones informáticas de la empresa.

- Registro ordenado de los trabajos informáticos que se vaya haciendo en cada una de las empresas.
- Brindar asesoramiento en la parte informática, sobre problemas en los equipos, arreglo de equipos de computación y solución de problemas en paquetes informáticos.

**c) PERFIL DEL CARGO**

- EDUCACIÓN REQUERIDA: Título de Informática
- ESPECIALIDAD: Ing. en Sistemas
- EXPERIENCIA: Mínimo 2 años.
- HABILIDADES TÉCNICAS: Experiencia en trabajo en grupo, tolerancia a la presión, disponibilidad de tiempo completo.
- COMPETENCIAS PERSONALES: liderazgo, toma de decisiones.

**6.10. Base legal**

**PABON & ASOCIADOS S.A.**

**TÍTULO I. DISPOSICIONES GENERALES**

ARTÍCULO 1.- DENOMINACIÓN. La sociedad se denomina “PABON Y ASOCIADOS S.A.”

ARTÍCULO 2.- RÉGIMEN JURÍDICO. Se rige por estos estatutos y, en lo no previsto en ellos, por lo dispuesto en Ley de Compañías.

ARTÍCULO 3.- OBJETO SOCIAL. La sociedad tiene por objeto las siguientes actividades: prestación de servicios contables e informáticos en la ciudad de Ibarra.

ARTÍCULO 4.- DOMICILIO. El domicilio social se fija en la parroquia Urbana de Ibarra, en la calle Sucre 5-92 y Colón.

El cambio de domicilio dentro del mismo territorio nacional, así como la creación, supresión o traslado de sucursales, agencias o delegaciones, podrá ser acordado por el órgano de administración.

#### ARTÍCULO 5.- DURACIÓN Y COMIENZO DE OPERACIONES

La sociedad se constituye por tiempo indefinido, dando comienzo a sus operaciones el mismo día del otorgamiento de la escritura de constitución de la sociedad.

ARTÍCULO 6.- TRANSMISIBLE POR HERENCIA. Los herederos de un accionista podrán pedir a la compañía que se haga constar en el libro de Acciones y Accionistas la transmisión de las acciones a favor de todos ellos, presentando una copia certificada de inscripción de la sentencia de posesión efectiva de la herencia.

ARTÍCULO 7.- DISMINUCIÓN DEL CAPITAL. La reducción de capital suscrito, que deberá ser resuelto por la junta general de accionistas, requerirá la aprobación de la Superintendencia de Compañías.





## **CAPÍTULO VII**

### **7. Impactos del proyecto**

Los impactos se definen como aquellos cambios que se generan a través de la realización y que determinarán los efectos en los ámbitos de influencia del mismo. El análisis de impactos está presentado de acuerdo con los indicadores esperados de cada área, a los cuales se les ha asignado un nivel, que se indica en la siguiente tabla:

#### **7.1. Análisis de impactos**

El desarrollo de este capítulo es de gran importancia, en vista que es necesario realizar un análisis de los principales impactos que la ejecución del proyecto tendrá sobre su entorno.

##### **7.1.1. Impacto social**

Este proyecto ayudará al desarrollo de los negocios y a las personas de la ciudad de Ibarra permitiendo su fortalecimiento en la identificación de su imagen con la comunidad y el crecimiento micro empresarial.

### **7.1.2. Impacto económico**

Se beneficiarán las distintas micro empresas que aprovechen de este proyecto con el servicio de asesoría que les ofrecerá y en beneficio mutuo, tanto en lo económico como en la expansión a nuevos mercados.

### **7.1.3. Impacto empresarial**

Se refiere a lo que la microempresa va a lograr en el desarrollo de sus funciones respecto al área administrativa y productiva, es decir que la empresa va a formar parte del grupo de empresas de servicios de la ciudad de Ibarra.

### **7.1.4. IMPACTO ÉTICO**

Tendrá un impacto ético porque se enseñará a los diversos micro empresarios a competir lealmente mas no con una competencia desleal; teniendo desde sus leyes o normas como primordial los valores y conjuntamente con las buenas prácticas de los empleados que brindarán este servicio.

## **7.2. Operatividad del análisis de impactos**

Para la evaluación de los impactos que el proyecto tenga sobre el medio en el que se va a ejecutar, se utilizará una matriz de impactos.

Esta técnica consiste en asignar valores a cada elemento y así determinar el impacto sobre el aspecto general del análisis. La valoración se da mediante los niveles de impacto que en la siguiente tabla se detalla:

### 7.3. Niveles de impacto

3	Impacto alto positivo
2	Impacto medio positivo
1	Impacto bajo positivo
0	No hay impacto (impacto nulo o neutro)
-1	Impacto bajo negativo
-2	Impacto medio negativo
-3	Impacto alto negativo

Elaboración: El autor

### 7.4. Fórmula para calcular el nivel de impacto

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \sum / n$$

$\sum$  = Sumatoria de la calificación

n = Números de indicadores

### 7.4.1. impacto social

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
1.-Generación de empleo							X
2.-Mejoramiento de calidad de vida						X	
3.- Identificación de su imagen.							X
4.- Crecimiento micro empresarial							X
<b>TOTAL</b>	Positivo			11			
	Negativo			0			
<b>EFECTO FINAL</b>	$11\sum/4n$						
<i>EFECTO PROMEDIO</i>	2.75						

Elaboración: El Autor

#### 7.4.1.1. Análisis

- a) Toda actividad económica genera cambios y el más importante es la generación de fuentes de empleo, con ello el aumento del ingreso familiar.
- b) La estabilidad familiar permitirá que los hogares de los empleados cuenten con un ingreso fijo que ayude a cubrir las necesidades básicas.
- c) Con la identificación de la imagen se logrará establecer una fidelidad del cliente y ser auténticos e innovadores como negocio.
- d) Lo fundamental es el desarrollo micro empresarial, por esta razón su propósito se fundamenta en este impacto,

para lograr que los clientes se beneficien y logren el crecimiento esperado.

#### 7.4.2. Impacto económico

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
1.-Beneficio económico de utilidades par las micro empresas							X
2.-Ingresos alternativos							
3.-Mejoramiento de la calidad.						X	X
4.-Expansión a nuevos mercados						X	
<b>TOTAL</b>	Positivo 11 Negativo 2						
<b>EFFECTO FINAL</b>	$6\sum/4n$						
<b>EFFECTO PROMEDIO</b>	1.5						

Elaboración: El Autor

##### 7.4.2.1. Análisis

- a) El beneficio económico de utilidades para las micro empresas, que estos entes se beneficien del servicio lo aprovechen y lo exploten alcanzando mejores ingresos.
- b) El mejoramiento de la calidad de los servicios es una meta, que cada pequeña y mediana micro empresa lo obtenga.

- c) Mejorarán las posibilidades de mayor información y servicio con respecto a los temas informáticos y contables que cada uno de los clientes requiera.
- d) La formación de esta microempresa crea muchas expectativas para los gestores de la misma, por lo que a través del tiempo será una fuerte competencia con las empresas de las mismas características.

### 7.4.3. Impacto empresarial

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
1.-Organización							X
2.-Compromiso del personal							X
3.- Nivel de productividad							X
<b>TOTAL</b>	Positivo		9				
	Negativo		0				
<b>EFECTO FINAL</b>			$9\sum/3n$				
<i>EFECTO PROMEDIO</i>			3				

Elaboración: El Autor

#### 7.4.3.1. Análisis

- a) La organización será bien definida, centrada en sus políticas y en sus objetivos para así crecer cada día más y brindar un mejor servicio.
- b) Compromiso del personal, enfocado al desarrollo de la organización, siendo conscientes que el crecimiento de la

micro empresa se refleja en el desarrollo personal de cada uno de los miembros.

- c) El nivel de productividad pretende un cambio en este tipo de servicios ya que será más eficiente y oportuno.

#### 7.4.4. Impacto ético

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
1. Honestidad							X
2. Lealtad							X
3. Responsabilidad							X
4. Equidad							X
<b>TOTAL</b>				Positivo	12		
				Negativo	0		
<b>EFFECTO FINAL</b>				$12\sum/4n$			
<b>EFFECTO PROMEDIO</b>				3			

Elaboración: El Autor

##### 7.4.4.1. Análisis

- a) Honestidad es uno de los valores que se infundirá a los negocios, valores que les ayudará en el mejoramiento de la calidad.
- b) Lealtad, que no exista competencia desleal, que se trabaje en conjunto.



- c) Responsabilidad en el cumplimiento del servicio
- d) Equidad, concienciar que siendo uno se podrá competir con grandes empresas y se abastecerá a más mercados.

### 7.5. Impacto general

INDICADORES	FRECUENCIA	%
1. Impacto Social	2.75	26.83%
2. Impacto Económico	1.50	14.63%
3. Impacto Empresarial	3.00	29.27%
4. Impacto Ético	3.00	29.27%
<b>TOTAL</b>	<b>10,25</b>	<b>100%</b>

Elaboración: El autor

## CONCLUSIONES

1. La ciudad de Ibarra no cuenta con una micro empresa que preste servicios contables e informáticos a la vez, donde ayude a interrelacionar los dos ámbitos, en beneficio de crecimiento y mejoramiento.
2. Con la creación de la micro empresa de asesoría se generaría fuentes de empleo y por ende ingresos que beneficiarían a los propietarios y personal contratado.
3. A través del diagnóstico se determinó que en la ciudad de Ibarra la mayoría de los microempresarios desconocen a ciencia cierta el verdadero manejo de la Contabilidad y la parte Informática.
4. Con el estudio de mercado se estableció una demanda potencial, debido al crecimiento micro empresarial y a la necesidad de aumento de ventas y calidad de cada negocio.
5. De acuerdo a la valoración económica-financiera el presente proyecto es factible, en vista de que los índices de valoración financiera son favorables con un valor del VAN de 57.135,87, que cumple el criterio de ser positivo lo que significa que supera a 0, esto implica una ganancia adicional durante el período de 5 años. La tasa interna de retorno del 30,34% misma que es mayor que la tasa mínima, lo cual indica rentabilidad, es decir el proyecto es viable. Además se puede notar que el retorno de los ingresos es favorable ya que por cada dólar de gasto, el proyecto está generando 2.08 dólares de ingreso o retorno de la inversión.

## RECOMENDACIONES

1. La empresa de asesoría contable y de informática Pabón & Asociados debe convertirse en una empresa pionera en este ámbito mostrando a la sociedad que sí se puede combinar los dos aspectos de servicios en una misma empresa.
2. Los microempresarios de Ibarra deberían tener asesoramiento calificado contable y de informática para que de esa forma puedan aplicar estrategias adecuadas que les permitan crecer como microempresas competitivas creando productos y servicios de calidad.
3. Los empresarios deberían invertir en capacitación ya que facilitaría de una u otra forma el desarrollo de las actividades micro empresariales, como por ejemplo la administración de los ingresos y egresos, niveles de producción y manejo óptimo de los equipos de cómputo de los negocios para buscar satisfacer más plenamente las necesidades de sus clientes.
4. Los empresarios deberían invertir en técnicas de investigación de mercados antes de constituir un negocio, para con los resultados tener una visión más clara de cuáles son las necesidades que tienen sus clientes y poder cumplir las expectativas de los mismos.
5. Realizar la implementación de empresa lo más pronto posible, ya que la valoración económica-financiera nos da la premisa de que el proyecto es rentable y que la inversión tiene un riesgo mínimo. Tomando en cuenta que de acuerdo a la sensibilidad del proyecto no pueden existir cambios bruscos en las ventas.

## BIBLIOGRAFÍA

- BACA, Gabriel (2007), Evaluación de Proyectos. Pág. 53
- BRAVO Mercedes (2009), Contabilidad General, 9 no Edición, Editorial Nuevo día, Quito – Ecuador
- CHIAVENATO, Idalberto (2007), Introducción a la teoría general de la administración, Séptima edición. Editorial Mc Graw – Hill Interamericana .México. Paginas. 320 - 321,342 - 344.
- FRIEND, Graham (2008), Plan de Negocios, Pág. 4
- HINDLE, Tim (2008), Management, Pág. 241
- ILUSTRE MUNICIPIO DE IBARRA (2010), Planificación y gestión Municipal.
- INEC (2010), Estadística
- JÁCOME Walter (2005), Bases teóricas y prácticas para el diseño y evaluación de proyectos y de inversión, Editorial Universitaria UTN, Ibarra – Ecuador
- KOTLER, Philip (2008), Principios de Marketing, Pág. 127.
- LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO (2008), tomo I.
- NARESH K. Malhotra (2009), Investigación de Mercados, 4ta. Edición, pag. 166-185.
- NORMAS ECUATORIANAS DE CONTABILIDAD, NEC Ecuador 2008.
- NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA NIIF´S (2009), Nuevas normas de contabilidad y auditoría Ecuador.
- ÑACATO José (2007), Informática Básica Moderna, Editorial Nuevo Amanecer, 2da Edición.
- OLIVA Haba José Ramón (2008), Instalación y Mantenimiento de Equipos y Sistemas Informáticos, Paraninfo,
- SOTO, Rogelio (2007), Pequeña Empresa,. Pág. 17
- STANTON, Etzel y Walker, Mc Graw Hill (2009), Fundamentos de Marketing, 13a. Edición, Págs. 212-219.

- TERRY, George, Principios de Administración (2008), Quinta edición. Editorial Continental s.a de c.v. México. Paginas. 195-198, 229-235.
- TESIS NO. 15, Contabilidad Superior y Auditoría.
- VÁSQUEZ Víctor Hugo (2006), Organización Aplicada, Pág. 5-9.

## **LINCOGRAFÍA**

- [www.promonegocios.com](http://www.promonegocios.com)
- <http://www.monografias.com/trabajos75/onjetivos-importancia-empresa/onjetivos-importancia-empresa.shtml>
- [http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis\\_del\\_punto\\_de\\_equilibrio](http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_del_punto_de_equilibrio)
- [http://www.deloitte.com/view/es\\_EC/ec/servicios/auditoria/normas-internacionales-de-informacion-financiera-niifs/index.htm](http://www.deloitte.com/view/es_EC/ec/servicios/auditoria/normas-internacionales-de-informacion-financiera-niifs/index.htm)
- <http://definicion.de/informatica/>
- <http://cheryalberto.foroes.biz/t2-importancia-de-la-informatica-hoy-en-dia>
- <http://support.microsoft.com/kb/314865/es>

# ANEXOS

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS POSIBLES CLIENTES DE LA CIUDAD DE  
IBARRA

La presente encuesta tiene como finalidad conocer su opinión acerca de un servicio que se desea poner a disposición en la ciudad.

Se trata de una empresa que realice asesoría contable e informática, le solicitamos de la manera más comedida contestar las siguientes preguntas:

1.- Durante el tiempo que está dedicado a esta actividad comercial, ¿lleva contabilidad?

-Si \_\_\_\_\_

-No \_\_\_\_\_

¿Por qué?

\_\_\_\_\_

2.- ¿Desde hace qué tiempo tiene este negocio?

-1 año \_\_\_\_\_

-1-3 años \_\_\_\_\_

-3-5 años \_\_\_\_\_

-5 o más \_\_\_\_\_

3.- ¿Necesita Usted la asesoría de un profesional que lleve contabilidad en su negocio?

-Totalmente de acuerdo \_\_\_\_\_

-Medianamente de acuerdo \_\_\_\_\_

-Desacuerdo \_\_\_\_\_

¿Por qué?

\_\_\_\_\_

4.- ¿Qué información debe proporcionarle la Contabilidad? (puede señalar más de una)

-Reportes (ingresos, egresos) \_\_\_\_\_

-Inventarios \_\_\_\_\_

-Deducibles Tributarios \_\_\_\_\_

-Declaración Tributaria \_\_\_\_\_

-Otros \_\_\_\_\_

5.- ¿En qué aspectos quisiera usted que le asesoren en la parte informática? (Puede señalar más de una)

- Enseñanza de programas básicos \_\_\_\_\_

- Actualización de programas \_\_\_\_\_

- Mantenimiento del equipo \_\_\_\_\_



- Elaboración de programas para el manejo de la empresa \_\_\_\_\_

6.- Usted, ¿ha requerido la asesoría de un profesional de informática anteriormente?

- Si \_\_\_\_\_

- No \_\_\_\_\_

Si su respuesta es SI, ¿cada qué tiempo aproximado?

- Entre 1 a 5 meses \_\_\_\_\_

- Entre 6 a 10 meses \_\_\_\_\_

- Nunca \_\_\_\_\_

7.- ¿Qué requisitos debería reunir un centro de asesoría contable y de informática? (puede señalar más de uno)

- Precios cómodos por sus servicios \_\_\_\_\_

- Profesionales con un buen don de gente \_\_\_\_\_

- Que el profesional esté actualizado \_\_\_\_\_

- Información personalizada y en sitio \_\_\_\_\_

- Asesoría en la documentación a reunir en todos

los aspectos \_\_\_\_\_

- Trabajos garantizados \_\_\_\_\_

10.- ¿Está de acuerdo con la creación de un centro de asesoría contable y de informática?

- Si \_\_\_\_\_

- No \_\_\_\_\_

¿Por qué?

---

9.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por los servicios que le pueda ofrecer un centro de asesoría contable y de informática?

- De 10 a 30 usd \_\_\_\_\_

- De 31 a 50 usd \_\_\_\_\_

- De 51 a 70 usd \_\_\_\_\_

- De 71 a 90 usd \_\_\_\_\_

- Más de 90 usd \_\_\_\_\_

10.- Su empresa, ¿tiene un Organigrama Estructural definido?

- Si \_\_\_\_\_

- No \_\_\_\_\_