



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

TRABAJO DE GRADO

TEMA: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA OFICINA DE ASESORAMIENTO SOBRE PROCESOS DE CONTRATACIÓN PÚBLICA A LAS MIPYMES DE LA CIUDAD DE ATUNTAQUI, PROVINCIA DE IMBABURA.

**PREVIO A LA OBTENCION DEL TITULO DE INGENIERAS EN CONTABILIDAD
Y AUDITORÍA CPA.**

AUTORAS: GLORIA MARÍA BOADA GUALSAQUÍ

ANDREA VANESSA LEÓN CHAMORRO

DIRECTORA: MSc. ANA LUCÍA GÓMEZ VACA

IBARRA

RESUMEN EJECUTIVO

“A&G Asesores” se constituirá como una sociedad civil dentro de la ciudad de Atuntaqui, la cual se dedicará a proporcionar servicios de asesoría y capacitación en compras públicas, a través del desarrollo de temas y programas que realmente cubran las necesidades de la población y permitan a las empresas obtener mayores ingresos mediante el vínculo con instituciones del Estado. A través de la investigación de campo se pudo corroborar que los oferentes no cuentan con el asesoramiento y la capacitación adecuada, lo que conlleva a problemas con las entidades contratantes y con el manejo del portal de compras públicas. Por todo lo expuesto anteriormente surge la necesidad de capacitar y asesorar a las personas de la ciudad y especialmente a los propietarios de las MIPYMES, pues con ello se apoya a las funciones que realiza el SERCOP, se propicia la generación de plazas de empleo y principalmente se fortalece la idea de negocios con ingresos considerables. Esta idea innovadora nace de dos socias, quienes desean implementar a la contratación pública como un tema que sea de interés y conocimiento por parte de las empresas no solo a nivel local, sino a nivel provincial, el emprendimiento no requiere de mayor inversión pues al poco tiempo se recuperará y se obtendrá utilidades significativas, demostrando así que el proyecto es factible.

SUMMARY

"A & G Asesores" will be constituted as a civil society within the city of Atuntaqui, which will be dedicated to providing advisory services and training in public procurement, through the development of topics and programs that really cover the needs of the population and allow to the companies to obtain greater income through the link with State institutions. Through field research it was possible to corroborate that the bidders do not have the appropriate advice and training, which leads to problems with the contracting entities and the management of the public procurement portal. For all the above, there is a need to train and advise the people of the city and especially the owners of the MIPYMES, as this supports the functions carried out by the SERCOP, promotes the generation of jobs and mainly The idea of business with considerable income is strengthened. This innovative idea is born of two partners, who want to implement public procurement as a topic that is of interest and knowledge on the part of companies not only at the local level, but at the provincial level, the venture does not require more investment because soon time will be recovered and significant profits will be obtained, proving that the project is feasible.

AUTORÍA

Nosotras, **GLORIA MARÍA BOADA GUALSAQUÍ**, portadora de la cédula de ciudadanía Nro. 100348066-0 y **ANDREA VANESSA LEÓN CHAMORRO**, portadora de la cédula de ciudadanía Nro. 040179562-0, declaramos bajo juramento que el presente trabajo aquí desarrollado es de nuestra autoría: **“ESTUDIO DE FACTILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA OFICINA DE ASESORAMIENTO SOBRE PROCESOS DE CONTRATACIÓN PÚBLICA A LAS MIPYMES DE LA CIUDAD DE ATUNTAQUI, PROVINCIA DE IMBABURA”**, que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y se han respetado las diferentes fuentes y referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

Firma -----

Nombre: Gloria María Boada Gualsaquí

Cédula: 100348066-0

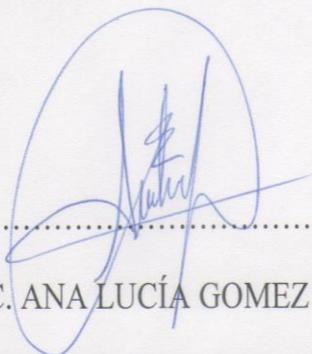
Firma -----

Nombre: Andrea Vanessa León Chamorro

Cédula: 040179562-0

CERTIFICACIÓN DEL ASESOR

En mi calidad de Director del trabajo de Grado presentado por las egresadas **GLORIA MARÍA BOADA GUALSAQUÍ** y **ANDREA VANESSA LEÓN CHAMORRO**, para optar por el título de **INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA** cuyo tema es: **“ESTUDIO DE FACILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA OFICINA DE ASESORAMIENTO SOBRE PROCESOS DE CONTRATACIÓN PÚBLICA A LAS MIPYMES DE LA CIUDAD DE ATUNTAQUI, PROVINCIA DE IMBABURA”** considero que el presente trabajo reúne requisitos y méritos suficientes para ser sometida a la presentación pública y evaluación por parte del Tribunal Examinador que se asigne.



MSC. ANA LUCÍA GOMEZ VACA.

DIRECTORA DEL TRABAJO DE GRADO

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

Nosotras, **GLORIA MARÍA BOADA GUALSAQUÍ**, con cédula de ciudadanía N° 100348066-0 y **ANDREA VANESSA LEÓN CHAMORRO**, con cédula de ciudadanía N° 040179562-0, manifestamos nuestra 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 (a) de la obra o trabajo de grado denominado **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA OFICINA DE ASESORAMIENTO SOBRE PROCESOS DE CONTRATACIÓN PÚBLICA A LAS MIPYMES DE LA CIUDAD DE ATUNTAQUI, PROVINCIA DE IMBABURA”** que ha sido desarrollado para optar por el título de Ingenieras en Contabilidad y Auditoría CPA, en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En nuestra condición de autoras nos reservamos los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribimos este documento en el momento que hacemos entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Firma -----

Nombre: Gloria María Boada Gualsaquí

Cédula: 100348066-0

Firma -----

Nombre: Andrea Vanessa León Chamorro

Cédula: 040179562-0



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

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

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

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

Por medio del presente documento dejamos sentada nuestra voluntad de participar en este proyecto, para lo cual ponemos a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE CIUDADANÍA:	100348066-0		
APELLIDOS Y NOMBRES:	BOADA GUALSAQUÍ GLORIA MARÍA		
DIRECCIÓN:	Alejandra Plazas Dávila y Monseñor Vicente Gavilánez, Otavalo		
EMAIL:	gloriaboada13@gmail.com		
TELÉFONO FIJO:	06 2924-710	TELÉFONO MOVIL:	0997217216
DATOS DE LA OBRA			
TÍTULO:	“Estudio de factibilidad para la Creación de una oficina de asesoramiento sobre Procesos de Contratación Pública a las MIPYMES de la ciudad de Atuntaqui, Provincia de Imbabura”		
AUTOR:	Boada Gualsaquí Gloria María		
FECHA:	2018-06-21		

SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO			
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO	<input type="checkbox"/>	POSTGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA.		
ASESOR DIRECTOR:	/ MSc. Ana Lucía Gómez		
DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE CIUDADANÍA:	040179562-0		
APELLIDOS Y NOMBRES:	ANDREA VANESSA LEÓN CHAMORRO		
DIRECCIÓN:	Calle Olmedo y Dávila s/n, Bolívar-Carchi		
EMAIL:	andrealeonchamorro@gmail.com		
TELÉFONO FIJO:	062 287-569	TELÉFONO MOVIL:	0979793573
DATOS DE LA OBRA			
TÍTULO:	“Estudio de factibilidad para la Creación de una oficina de asesoramiento sobre Procesos de Contratación Pública a las MIPYMES de la ciudad de Atuntaqui, Provincia de Imbabura”		
AUTOR:	Andrea Vanessa León Chamorro		
FECHA:	2018-06-21		
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO			
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO	<input type="checkbox"/>	POSTGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA.		
ASESOR DIRECTOR:	/ MSc. Ana Lucía Gómez		

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Nosotras, **GLORIA MARÍA BOADA GUALSAQUÍ**, con cedula de ciudadanía N° 100348066-0, y **ANDREA VANESSA LEÓN CHAMORRO** con cedula de ciudadanía N° 040179562-0 en calidad de autoras y titulares de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hacemos la entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizamos 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 Art.144.

3. CONSTANCIAS:

Las autoras manifiestan 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 titular de los derechos patrimoniales, por lo que asumimos la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrán en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los veinte y un días del mes de Junio de 2018.

Firma -----

Nombre: Gloria María Boada Gualsaquí

Cédula: 100348066-0

Firma -----

Nombre: Andrea Vanessa León Chamorro

Cédula: 040179562-0

DEDICATORIA

El esfuerzo que implicó realizar el presente trabajo está dedicado especialmente a mis queridos padres, quienes han sido una guía y apoyo a lo largo de mi vida, sin su ayuda y entrega no hubiese podido culminar esta etapa.

A Lenin, mi motor e inspiración, con quien he compartido mis triunfos y derrotas a lo largo de mi carrera universitaria.

Finalmente, a mis queridos hermanos Marco y Jhonathan, amigos incondicionales con quienes he vivido los mejores momentos de mi vida.

Gloria María Boada Guabaquí

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo a mis padres por el apoyo incondicional y la confianza que me han brindado durante toda mi vida, considero que son uno de los pilares fundamentales para lograr todas las metas propuestas, pues son quienes estuvieron a mi lado con sus palabras de aliento y sus gestos de amor en los momentos más difíciles de mi vida.

A mi esposo por el ejemplo de superación, por comprenderme y sobre todo brindarme su amor. Le agradezco por su apoyo, ya que en cada una de las cosas que me planteé para realizar, nunca recibí un no por respuesta sino más bien un "suerte todo va a salir bien", por ello este logro es de los dos.

A mi hija pues con su llegada a mi vida, me demostró que los hijos no son un obstáculo sino una razón más para luchar, por hacer de mí una mujer más fuerte, una madre cuya finalidad es hacer que se sienta orgullosa por lo que somos y que sepa que alcanzar una meta requiere de mucho esfuerzo y perseverancia.

Andrea Vanessa León Chamorro

AGRADECIMIENTO

Agradezco con infinito amor a Dios, por darme la oportunidad de dar por culminado una de las etapas más importantes de mi vida estudiantil.

A la Universidad "Técnica del Norte", casa universitaria que me abrió las puertas durante cinco años, lugar donde dejó hermosos recuerdos vividos conjuntamente con mis compañeros de clase.

A la Ingeniera Anita Gómez por su asesoramiento en el transcurso de este último semestre.

Un agradecimiento muy especial al Dr. Vinicio Saráuz, quien ha sido una guía fundamental para el desarrollo del presente trabajo, gracias por el apoyo y contribución de valiosos conocimientos a cada uno de sus estudiantes.

Gloria María Boada Gualsaquí

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por haberme dado la vida, la salud y el valor para culminar con éxito esta meta, no existen palabras que compensen las infinitas bendiciones recibidas.

Ala "Universidad Técnica del Norte" por abrirme sus puertas y hacer de mí una profesional, a cada uno de los docentes que la conforman por transmitir sus conocimientos y sobre todo por la paciencia y el apoyo en las dificultades que se presentan en el camino, mis acciones se encaminaran a llevar siempre en alto el nombre de mi casa universitaria.

Al Dr. Vinicio Saráuz por los magníficos aportes al presente trabajo, sobre todo por su valioso tiempo, un gracias sincero por sus enseñanzas y el optimismo transmitido.

Andrea Vanessa León Chamorro

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO	ii
SUMMARY	iii
AUTORÍA.....	iv
CERTIFICACIÓN DEL ASESOR.....	v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	vii
IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA.....	vii
AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD.....	ix
DEDICATORIA	x
DEDICATORIA	xi
AGRADECIMIENTO	xii
AGRADECIMIENTO	xiii
ÍNDICE GENERAL	xiv
ÍNDICE DE TABLAS	xx
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xxiv
PRESENTACIÓN.....	xxv
JUSTIFICACIÓN	xxvii
OBJETIVOS	xxix
OBJETIVO GENERAL.....	xxix
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	xxix
METODOLOGÍA	xxx
MÉTODO ANALÍTICO.....	xxx
MÉTODO SINTÉTICO.....	xxx
MÉTODO DEDUCTIVO	xxx
MÉTODO INDUCTIVO	xxx
MÉTODO HISTÓRICO-LÓGICO.....	xxxii
CAPÍTULO I	32
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	32
Antecedentes	32
Objetivos diagnósticos	34

Objetivo general.....	34
Objetivos específicos	34
Variables diagnósticas	34
Indicadores.....	34
Análisis PEST	34
Funcionamiento de las MIPYMES	35
Procesos de contratación pública más frecuentes	35
Normativa Aplicable.....	35
Matriz de relación diagnóstica	36
Análisis de las variables diagnósticas	37
Análisis PEST	37
Funcionamiento de las MIPYMES	45
Procesos de Contratación más frecuentes	53
Normativa aplicable.....	63
Construcción de la matriz AOOD.....	65
Determinación de la oportunidad diagnóstica.....	66
CAPÍTULO II.....	68
MARCO TEÓRICO.....	68
MIPYMES	68
Importancia de las MIPYMES.....	69
Economía Popular y Solidaria	69
Contratación Pública.....	71
SERCOP	71
SAP Business Objects Explorer.....	72
¿Cómo aplica el SERCOP la herramienta SAP?	72
Registro Único de Proveedores - RUP.....	72
Capacitación.....	73
Diagnóstico situacional.....	73
Marco Teórico.....	73
Estudio de Mercado	74
Oferta	74
Demanda	74
Servicio	75
Precio	75

Plaza.....	76
Promoción.....	76
Correlación de Pearson.....	77
Estudio Técnico.....	78
Localización del proyecto.....	78
Estudio Financiero.....	79
Ingresos.....	79
Gastos.....	80
Estructura de costos de una empresa de servicios.....	80
Estados Financieros.....	81
Flujo de Caja.....	82
Métodos para evaluar económicamente los proyectos.....	83
Punto de equilibrio.....	85
Capital de trabajo.....	86
Impactos de un proyecto.....	86
CAPÍTULO III.....	88
ESTUDIO DE MERCADO.....	88
Introducción.....	88
Objetivo general:.....	89
Objetivos específicos.....	89
Variables diagnósticas.....	89
Indicadores.....	90
Demanda.....	90
Oferta.....	90
Producto.....	90
Precio.....	90
Promoción.....	90
Matriz de relación diagnóstica.....	91
Determinación de la población.....	92
Determinación de la muestra.....	92
Identificación del servicio.....	93
Especificación del servicio.....	93
Análisis e interpretación de los resultados de la encuesta.....	98
Correlación de Pearson.....	112

VARIABLES: Edad y contratación pública	112
VARIABLES: Nivel de instrucción e inconvenientes	113
VARIABLES: Actividad económica y frecuencia	114
VARIABLES: Inconvenientes y Frecuencia	115
VARIABLES: Lugar y precio.....	116
Identificación y análisis de la demanda	116
Mercado Objetivo	116
Demanda potencial.....	117
Demanda potencial proyectada	118
Identificación y análisis de la oferta	119
Proyección de la oferta.....	120
Demanda insatisfecha	121
Demanda real	122
Determinación del precio.....	123
Análisis de la promoción	123
Comercialización	123
Canales de distribución	123
Publicidad	124
Conclusiones del estudio de mercado	125
CAPÍTULO IV.....	126
ESTUDIO TÉCNICO	126
Introducción	126
Tamaño del proyecto.....	126
Capacidad instalada	126
Localización del proyecto	127
Macro localización.....	127
Micro localización	128
Ingeniería del proyecto	131
Infraestructura física	131
Diagrama de procesos	132
Estructura financiera de la inversión.....	135
Inversión fija:	135
Inversión diferida:	136
Capital de trabajo:	136

Estructura de la inversión.....	138
Fuentes de financiamiento	139
Resumen del capítulo.....	143
CAPÍTULO V.....	144
ESTUDIO FINANCIERO	144
Presupuesto de ingresos	144
Presupuesto de egresos	145
Costo de ventas	145
Gastos administrativos.....	147
Suministros de Oficina.....	148
Arriendo	148
Servicios básicos e internet.....	148
Gasto de ventas	149
Gasto depreciación.....	150
Valor residual.....	150
Gasto Financiero	150
Estados financieros proyectados	151
Balance de Situación Inicial.....	151
Estado de pérdidas y ganancias.....	152
Flujo de caja proyectado	153
Indicadores financieros	154
Determinación del Costo de Oportunidad.....	154
Tasa de Rendimiento Medio (TRM).....	155
Evaluación económica y financiera	156
Cálculo del VAN.....	156
Cálculo de la TIR.....	157
Cálculo del Costo-Beneficio	158
Cálculo del Periodo de Recuperación de la Inversión	159
Cálculo del Punto de Equilibrio.....	162
CAPÍTULO VI.....	165
ESTUDIO ORGANIZACIONAL	165
Nombre de la empresa	165
Misión	166
Visión.....	166

Principios y valores.....	166
Objetivos de la empresa	167
Estrategias	167
Políticas.....	168
Organigrama Estructural.....	169
Organigrama de funciones	171
Mapa de procesos.....	172
Aspectos legales de funcionamiento.....	173
Constitución legal (Tipo de compañía).....	175
Resumen del capítulo.....	176
CAPÍTULO VII	177
SISTEMA DE IMPACTOS	177
Impacto económico:.....	178
Impacto social	179
Impacto educativo.....	180
Impacto legal.....	181
Impacto ambiental.....	182
Impacto general del proyecto.....	183
CONCLUSIONES	184
RECOMENDACIONES	186
BIBLIOGRAFIA	187
LINKOGRAFÍA	188
WEBGRAFIA.....	190
REFERENCIAS LEGALES	192
ANEXOS	193
ANEXO 1.....	194
ANEXO 2.....	197
ANEXO 3.....	200
ANEXO 4.....	201
ANEXO 5.....	202
ANEXO 6.....	203

ÍNDICE DE TABLAS

1. Matriz de relación diagnóstica	36
2. Crecimiento de las empresas en Ecuador.....	39
3. Tamaño de empresa	39
4. Condiciones para llevar contabilidad – Persona Natural	40
5. Porcentajes de crecimiento y decrecimiento de las empresas.....	40
6. N° de computadoras por empresa en Atuntaqui	43
7. Utilidad del internet en las empresas de Atuntaqui	44
8. Empresas del cantón Antonio Ante según actividad económica	45
9. Estado del contribuyente.....	49
10. Clase de contribuyente en Atuntaqui	50
11. Tipo de contribuyente en Atuntaqui	51
12. Obligados a llevar Contabilidad en las empresas de Atuntaqui.....	52
13. Detalle de participación proveedor N° 1.....	53
14. Detalle de participación proveedor N° 2.....	54
15. Detalle de participación proveedor N° 3.....	55
16. Detalle de participación proveedor N° 4.....	57
17. Detalle de participación proveedor N° 5.....	59
18. Detalle de participación proveedor N° 6.....	60
19. Detalle de participación proveedor N° 7.....	61
20. Determinación de aliados, oportunidades, oponentes y riesgos	65
21. Sectores de la Economía Popular y Solidaria	70
22. Balance de iniciación	82
23. Matriz de relación diagnóstica	91
24. Duración de las cuatro etapas	93
25. Temas por tratar durante la primera etapa	94
26. Temas por tratar durante la segunda etapa.....	95
27. Temas por tratar durante la tercera etapa.....	96
28. Temas por tratar durante la cuarta etapa	97
29. Edad de los microempresarios	98
30. Género.....	99
31. Instrucción.....	100
32. Actividad económica	101

33. Procesos de contratación pública	102
34. Frecuencia	103
35. Capacitación y asesoramiento	104
36. Servicio de asesoramiento y capacitación en contratación pública	105
37. Frecuencia del asesoramiento y capacitación	106
38. Lugar del asesoramiento y capacitación	107
39. Horario de asesoramiento y capacitación	108
40. Inversión en actividades de capacitación	109
41. Medios publicitarios.....	110
42. Servicios contratados con mayor frecuencia.....	111
43. Tabla cruzada Edad de las personas encuestadas*Ha realizado o realiza procesos de contratación pública con alguna Institución del Estado.....	112
44. Tabla cruzada Indique su nivel de instrucción*Cuál considera que es el principal inconveniente para ser proveedor del Estado.....	113
45. Tabla cruzada Indique la actividad económica que realiza su empresa*Con qué frecuencia está dispuesto a utilizar el servicio de asesoramiento y capacitación en contratación pública.....	114
46. Tabla cruzada Cuál considera que es el principal inconveniente para ser proveedor del Estado*Con qué frecuencia está dispuesto a utilizar el servicio de asesoramiento y capacitación en contratación pública	115
47. Tabla cruzada En qué lugar específicamente le gustaría recibir el asesoramiento y capacitación en contratación pública*Cuánto invirtió o está dispuesto a invertir en actividades de asesoramiento y capacitación	116
48. Demanda potencial.....	118
49. Proyección de la demanda potencial	119
50. Empresas dedicadas a capacitar en Imbabura	119
51. Proyección de la oferta.....	121
52. Cálculo de la demanda insatisfecha	121
53. Demanda real	122
54. Cálculo de la demanda real	122
55. Proyección de la capacidad instalada.....	127
56. Calificación de factores determinantes para la micro localización.....	131
57. Actividades en el proceso de capacitación y asesoramiento.....	134
58. Inversión fija	135

59. Inversión diferida	136
60. Determinación del capital de trabajo	137
61. Estructura de la inversión.....	139
62. Tabla de amortización.....	140
63. Tabla de amortización.....	141
64. Criterios para elección de la fuente de financiamiento	142
65. Número de cursos al año.....	144
66. Proyección de la capacidad instalada.....	144
67. Proyección de precios	145
68. Proyección de ingresos según la capacidad instalada	145
69. Materia Prima Directa (MPD)	146
70. Mano de Obra Directa (MOD).....	146
71. Costos Indirectos de Fabricación (CIF)	147
72. Cuadro resumen del Costo de ventas:.....	147
73. Suministros de Oficina.....	148
74. Arriendo	148
75. Servicios básicos e internet.....	149
76. Gasto de ventas	149
77. Gasto depreciación.....	150
78. Valor residual.....	150
79. Tabla de amortización.....	151
80. Estado de situación financiera	152
81. Estado de pérdidas y ganancias.....	153
82. Flujo de caja proyectado	154
83. Costo de oportunidad	155
84. VAN tasa inferior.....	156
85. VAN tasa superior.....	157
86. Datos para cálculo de la TIR.....	158
87. Periodo de recuperación de la inversión	159
88. Deflatores	160
89. Cálculo periodo de recuperación de la inversión	161
90. Costos fijos y variables del proyecto	162
91. Resumen Indicadores Financieros	164
92. Valoración de Impactos	177

93. Impacto económico	178
94. Valoración del impacto social.....	179
95. Valoración del impacto educativo	180
96. Valoración del impacto legal	181
97. Impacto ambiental.....	182
98. Matriz de impacto general	183

ÍNDICE DE FIGURAS

1. Organigrama estructural Gobierno Municipal de Antonio Ante	37
2. Población ocupada por rama de actividad en Antonio Ante	48
3. Estado del contribuyente	49
4. Clase de contribuyente en Atuntaqui	50
5. Tipo de contribuyente en Atuntaqui	51
6. Obligados a llevar Contabilidad en las empresas de Atuntaqui	52
7. Flujos de caja de un proyecto	83
8. Edad	98
9. Género	99
10. Instrucción	100
11. Actividad económica	101
12. Procesos de contratación pública	102
13. Frecuencia	103
14. Capacitación y asesoramiento	104
15. Asesoramiento en contratación pública	105
16. Frecuencia del asesoramiento y capacitación	106
17. Lugar del asesoramiento y capacitación	107
18. Horario de asesoramiento y capacitación	108
19. Inversión en actividades de asesoramiento y capacitación	109
20. Medios publicitarios	110
21. Servicios contratados con mayor frecuencia	111
22. Canal de distribución directa	124
23. Provincia de Imbabura	127
24. Ciudad de Atuntaqui	128
25. Ubicación de local comercial opción N° 1	129
26. Ubicación de local comercial opción N° 2	129
27. Ubicación de local comercial opción N° 3	130
28. Distribución de instalaciones	132
29. Proceso de capacitación	133
30. Marca de la empresa	165
31. Organigrama Estructural	170
32. Organigrama de funciones A&G Asesores	171
33. Mapa de procesos	172

1. PRESENTACIÓN

La creación de una oficina de asesoramiento sobre procesos de contratación pública implicó familiarizarse con el SERCOP, especialmente con su página oficial, puesto que a diario actualizan noticias sobre los distintos procesos que se deben utilizar para la adquisición de bienes y servicios por parte de las entidades públicas, así como sucesos que transcurren dentro de las mismas.

En el diagnóstico situacional se utilizó una base de datos de todas las micro, pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Atuntaqui, cuyo resultado fue obtenido mediante la investigación del proyecto Potencia, realizado por docentes investigadores y estudiantes de la Universidad “Técnica del Norte”, Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas; permitiendo construir la matriz AOOR.

En el marco teórico se citó todos los términos necesarios, a los cuales las autoras tendrían que recurrir para despejar cualquier tipo de duda en el desarrollo de los distintos capítulos.

Dentro del estudio de mercado se llevó a cabo el análisis del marketing mix, donde se estableció la demanda actual, oferta existente, establecimiento del servicio que se brindará, determinación del precio y por último la publicidad del servicio.

En el estudio técnico se determinó la capacidad instalada, en donde se identifica el número de servicios que se brindarán dentro de la oficina, la localización del proyecto, así como la ingeniería, obteniendo como resultado la inversión fija, inversión diferida y por último el capital de trabajo.

Con el desarrollo del tercer y cuarto capítulo, se pudo plasmar el estudio financiero, el cual consiste en elaborar el estado de situación financiera inicial, estado de resultados y flujo

de caja proyectados, además se analizó a los indicadores financieros principales obteniendo datos positivos para el presente proyecto.

En el sexto capítulo, se estableció la cultura organizacional que tendrá la oficina, los aspectos que se destacan son el nombre de la empresa, misión, visión, valores y principios, estructura organizacional y funcional, finalmente el marco legal, donde se estable el tipo de empresa que se irá a constituir.

Por último, en el séptimo capítulo se estableció los impactos que causa el proyecto, dentro de los cuales se determinó el económico, social, educativo, legal y ambiental.

JUSTIFICACIÓN

El Estado ecuatoriano ha impulsado políticas que buscan mejorar la economía del país, una de ellas es la transformación de la matriz productiva, a través de la conformación de nuevas industrias y la promoción de nuevos sectores con alta productividad, de esta manera mediante la contratación pública con las MIPYMES, se mejora la economía tanto nacional como local.

El GAD Municipal de Antonio Ante (2017) en su Sitio Web Oficial habla acerca del desarrollo que ha tenido la ciudad de Atuntaqui:

El notable progreso experimentado por los habitantes de la cabecera cantonal Atuntaqui, desde 1930, por medio del acceso a la diversidad de servicios básicos, infraestructura moderna, vías de comunicación acordes a las necesidades y desarrollo de la actividad industrial le ha valido el reconocimiento a nivel nacional de ciudad productiva, la cual tiene a las empresas como característica principal. (párr. 4)

Atuntaqui se ha ganado el reconocimiento como una ciudad industrial, gran parte de las personas se dedican a la venta de productos y a la prestación de servicios, muchas se han conformado como MIPYMES y realizan contratación con el Estado; por tal motivo se aprecia la necesidad de crear una oficina de asesoramiento en cuanto al manejo de procesos de contratación pública.

Con la creación de dicha oficina se brindará ayuda a las MIPYMES que deseen ser proveedores del Estado, ya que varios de sus propietarios tienen la iniciativa pero se ven limitados por el desconocimiento y falta de asesoría; por ende se creará un producto, el cual consiste en asesorar y capacitar en procesos de contratación pública, proporcionándoles conocimientos que serán ejercidos al momento de postular en el SERCOP.

Los beneficiarios directos del presente proyecto son los emprendedores que conforman la Economía Popular y Solidaria y las MIPYMES, al igual que se constituyen como

beneficiarios indirectos el personal que labora dentro de las micro, pequeñas y medianas empresas, ya que éstas son fuentes generadoras de empleo que a su vez incrementan los ingresos económicos de grupos de personas que ante esta necesidad se asocian para trabajar y brindar un mejor aprovisionamiento al Estado

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Evaluar la factibilidad de creación de una oficina de asesoramiento sobre procesos de contratación pública a las MIPYMES de la ciudad de Atuntaqui, provincia de Imbabura.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un diagnóstico situacional a las MIPYMES y a los procesos de contratación pública en la ciudad de Atuntaqui mediante la matriz AOOD.
- Determinar los referentes teóricos relacionados con los Procesos de Contratación Pública enfocados a las MIPYMES de la ciudad Atuntaqui, provincia de Imbabura.
- Efectuar el estudio de mercado para identificar la oferta, demanda, precio, plaza, promoción de los servicios de asesoramiento y capacitación en contratación pública en la ciudad de Atuntaqui, provincia de Imbabura.
- Desarrollar un estudio técnico para la ubicación correcta de la oficina.
- Elaborar el estudio financiero para el presente emprendimiento.
- Validar la parte legal y estructura organizacional del emprendimiento.
- Establecer los posibles impactos en aspectos social, económico, educativo, legal y ambiental que tendrá el emprendimiento en su implementación.

METODOLOGÍA

Los métodos que se utilizarán en el desarrollo del presente trabajo son:

MÉTODO ANALÍTICO

Se utilizará este método, ya que se analizará de una manera minuciosa todos los procesos que realiza el Servicio Nacional de Contratación Pública, con el objetivo de conocer cuáles son los más utilizados y que éstos sean explicados durante la asesoría y capacitación.

MÉTODO SINTÉTICO

Se utilizará este método, ya que se resumirá todos los aspectos que compone el Servicio Nacional de Contratación Pública, es decir se procederá a conceptualizar todas las partes de las cuales están compuestos los procesos de contratación pública para conocer de mejor manera y poder aplicarlo en el transcurso de la investigación. Se debe conocer todos los requerimientos que deben cumplir; desde la inscripción en el Registro Único de Proveedores, cumplimiento de especificaciones técnicas que pide el Estado, postulación en la página del SERCOP hasta el momento de ser adjudicados.

MÉTODO DEDUCTIVO

Se utilizará este método, ya que permitirá el conocimiento de la normativa legal vigente a la que está sujeta el Servicio Nacional de Contratación Pública, la cual especifica los procesos que realizan las MIPYMES como proveedores del Estado.

MÉTODO INDUCTIVO

Mediante la utilización de este método se podrá conocer los procesos de manera particular que realizan los proveedores del Estado, este método se utilizará al momento en que

se aplique la muestra determinada, con el objetivo de conocer detalladamente los procesos que las diferentes MIPYMES realicen con el Estado.

MÉTODO HISTÓRICO-LÓGICO

La aplicación de este método será muy necesario, puesto que permite conocer los antecedentes de los procesos de contratación pública y los aspectos relevantes que han sucedido a través del tiempo, por ejemplo se puede mencionar el cambio que se realizó del INCOP a lo que actualmente es el SERCOP.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. Antecedentes

La contratación pública en el Ecuador ha estado presente desde hace mucho tiempo, pues en el año de 1974 se expide la Ley de licitaciones y concurso de ofertas donde se manejaban bases, partidas presupuestarias y procesos de licitación, posteriormente en el año de 1990 se sustituye por la Ley de Contratación Pública, la cual todavía mantuvo deficiencias que fueron eliminadas por resoluciones que se emitían constantemente.

Para el año 2008 se sustituye a la Ley de Contratación Pública por la nueva Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública, la cual busca definir políticas que se orienten a la contratación eficiente y dinámica en cada uno de los procesos, evitando la discrecionalidad, es decir el direccionamiento hacia un proveedor en los procesos de contratación.

Por otro lado, las compras del Estado han generado 220 mil empleos directos por año durante el periodo 2009-2015. Además, durante el año 2015 se adjudicó 500 millones de dólares para proveedores de economía popular y solidaria y microempresas, es decir que en este mismo año se generó 34 mil plazas de trabajo directo (SERCOP, 2017).

En el año 2015 se creó un incentivo denominado “Valor Agregado Ecuatoriano”, el cual permitió que hasta agosto de 2016, 821 productos por casi mil millones de dólares sean comprados a oferentes ecuatorianos de la pequeña y mediana industria (SERCOP, 2017).

Sin embargo, se ha evidenciado que muchos de los propietarios de las MIPYMES no son proveedores del Estado o en su defecto tienen inconvenientes en cuanto al manejo del

Portal de Compras públicas debido al desconocimiento, falta de manejo del computador, falta de tiempo para asesorarse en el tema; por lo cual muchas de éstas deben realizar pagos extras a terceras personas, llegando a ser objetos de manipulación y afectando a la utilidad que la misma obtiene.

Es por ello que el presente trabajo tiene como finalidad apoyar mediante asesoramiento y capacitación a los propietarios de las MIPYMES de la ciudad de Atuntaqui, que desean constituirse como proveedores del Estado o que deseen seguir participando como tal, de esta manera se necesitará la plena participación de los dueños de las pequeñas y medianas empresas.

Para el desarrollo del presente trabajo se considera necesario trabajar simultáneamente con leyes, reglamentos y resoluciones aplicables a la Contratación Pública, es por ello que es necesario tener presente la resolución 072 publicada el 23 de diciembre del año 2016, que establece requerimientos específicos y aclaraciones a procesos que constan en la Ley y Reglamento.

También es importante mencionar que para el desarrollo del presente diagnóstico situacional se utilizará información bibliográfica derivada de fuentes secundarias como el Servicio Nacional de Contratación Pública, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Servicio de Rentas Internas, entre otros; con el objetivo de conocer la oportunidad de funcionamiento que tiene la oficina de asesoramiento en procesos de contratación dentro de la ciudad de Atuntaqui.

Finalmente los resultados obtenidos serán analizados y permitirán detectar las posibles debilidades y a su vez las oportunidades que tiene la creación de dicha oficina.

1.2. Objetivos diagnósticos

1.2.1. Objetivo general

Realizar un diagnóstico situacional a las MIPYMES y a los procesos de contratación pública en la ciudad de Atuntaqui mediante la matriz AOOR.

1.2.2. Objetivos específicos

- Identificar los factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos de la ciudad de Atuntaqui.
- Describir las actividades que realizan las MIPYMES en la ciudad de Atuntaqui.
- Determinar los procesos de contratación pública más frecuentes que se dan en la ciudad de Atuntaqui.
- Verificar la normativa aplicable a los procesos de contratación pública para las MIPYMES.

1.3. Variables diagnósticas

- Análisis PEST
- Funcionamiento de las MIPYMES
- Procesos de contratación más frecuentes
- Normativa aplicable

1.4. Indicadores

1.4.1. Análisis PEST

- Político
- Económico
- Social

- Tecnológico

1.4.2. Funcionamiento de las MIPYMES

- Actividad económica
- Estado del contribuyente
- Clase de contribuyente
- Tipo de contribuyente
- Obligado a llevar contabilidad

1.4.3. Procesos de contratación pública más frecuentes

- Año de adjudicación
- Tipo de contratación
- Nombre de la Entidad Pública Contratante
- Descripción CPC
- Valor adjudicado
- Causas de procesos desiertos y cancelados

1.4.4. Normativa Aplicable

- Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública
- Reglamento a la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública
- Resolución 0000072

1.5. Matriz de relación diagnóstica

Tabla 1

Matriz de relación diagnóstica

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLES DIAGNÓSTICAS	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTE	INFORMANTES
Identificar los factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos de la ciudad de Atuntaqui.	Análisis PEST	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Político ✓ Económico ✓ Social ✓ Tecnológico 	Información documental	Secundaria	Gobierno Municipal de Antonio Ante INEC
Describir las actividades que realizan las MIPYMES en la ciudad de Atuntaqui.	Funcionamiento de las MIPYMES	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Actividad económica ✓ Estado del contribuyente ✓ Clase de contribuyente ✓ Tipo de contribuyente ✓ Obligado a llevar contabilidad 	Información documental	Secundaria	INEC SRI Proyecto Potencia
Determinar los procesos de contratación pública más frecuentes que se dan en la ciudad de Atuntaqui.	Procesos de contratación más frecuentes	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Año de adjudicación ✓ Tipo de contratación ✓ Nombre de la Entidad Pública Contratante ✓ Descripción CPC ✓ Valor adjudicado ✓ Causas de procesos desiertos y cancelados 	Información documental Entrevista	Secundaria Primaria	Portal de compras públicas (herramienta SAP) Ejecutivo de Fianzas Aseguradora del Sur
Verificar la normativa aplicable a los procesos de contratación pública para las MIPYMES.	Normativa aplicable	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública ✓ Reglamento a la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública ✓ Resolución 0000072 	Información documental	Secundaria	Portal de compras públicas

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Las autoras

1.6. Análisis de las variables diagnósticas

Luego de desarrollar la matriz de relación diagnóstica, se procederá a analizar cada variable conjuntamente con los indicadores respectivos:

1.6.1. Análisis PEST

a) Político

✓ Organigrama Gobierno Municipal de Antonio Ante

Dentro del factor político del análisis PEST resalta el Gobierno Municipal de Antonio Ante; el cual mantiene el siguiente organigrama estructural:

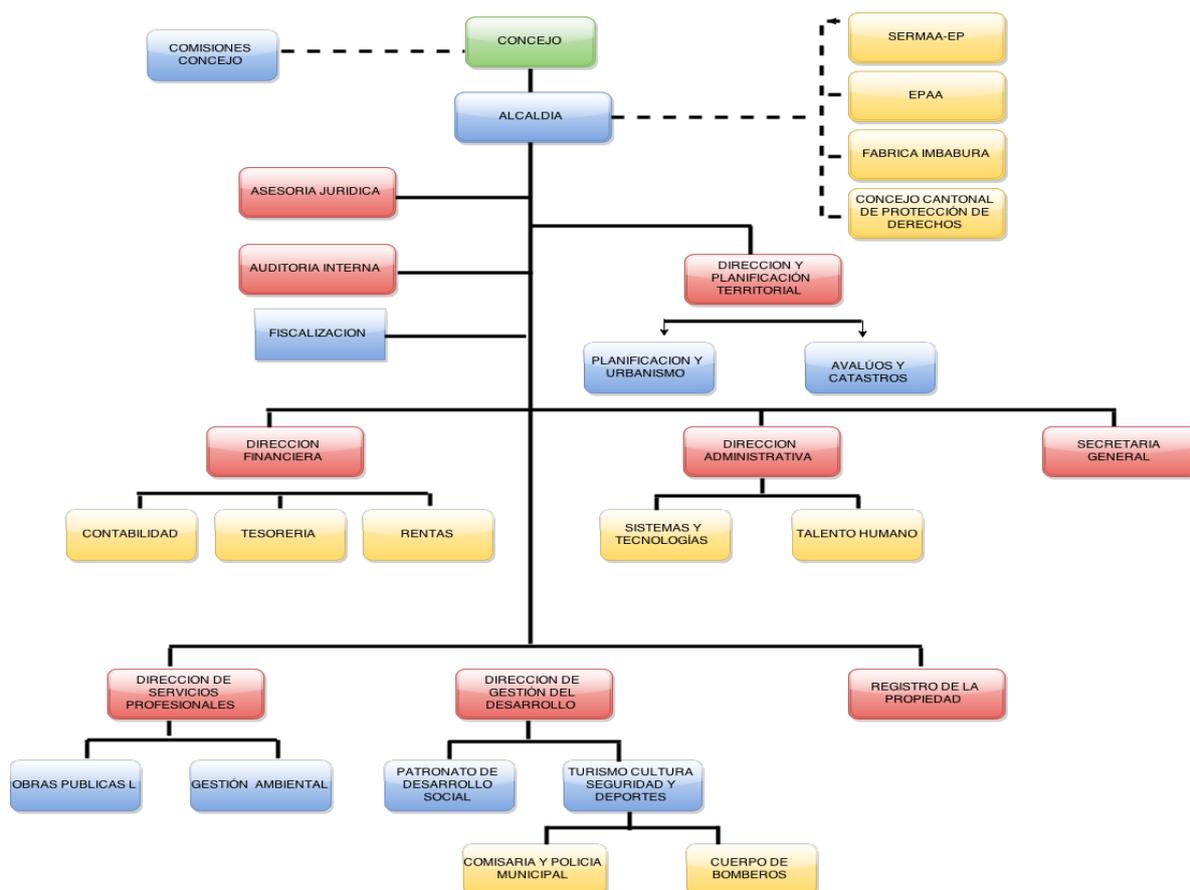


Figura 1

Organigrama estructural Gobierno Municipal de Antonio Ante

Fuente: (Gobierno Municipal de Antonio Ante, s.f)

Elaborado por: Las autoras

El organigrama detallado anteriormente ayuda al presente trabajo a determinar cuáles son las distintas empresas públicas que existen en Antonio Ante, las mismas que obligatoriamente contratan bienes o servicios con proveedores locales; ya que como manifiesta el artículo 6 de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública deberá existir preferencia en la participación local de las distintas MIPYMES donde esté ubicada la entidad pública objeto de la contratación.

b) Económico

✓ Población Económicamente Activa (PEA)

(Gobierno Municipal de Antonio Ante, 2017) manifiesta que la población asciende a 45184 habitantes.

(Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2014) indicó que la Población Económicamente Activa en Antonio Ante es de 54,9%, siendo el 11,2% del PEA de toda la provincia de Imbabura.

✓ Tasa de crecimiento de las empresas

Para realizar el cálculo de la tasa de crecimiento de las empresas se tomó en consideración la cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas que el INEC registra en su página oficial durante los años 2012, 2013, 2014, 2015 y 2016, con el fin de proyectar la tasa y conocer el crecimiento de las mismas.

Tabla 2**Crecimiento de las empresas en Ecuador**

Tamaño de Empresa	2012	2013	2014	2015	2016
Microempresa	671.037	744.829	774.117	774.613	763.636
Pequeña empresa	63.328	65.200	68.280	66.360	63.400
Mediana empresa A	7.130	7.683	8.206	8.331	7.703
Mediana empresa B	4.863	5.258	5.685	5.436	5.143
Total	746.358	822.970	856.288	854.740	839.882

Fuente: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2014)

Elaborado por: Las autoras

Es importante recalcar que el INEC clasifica a las empresas según el volumen de ventas anual y el número de personas ocupadas, a continuación se presenta un cuadro resumen de dicha clasificación:

Tabla 3**Tamaño de empresa**

Tamaño de la empresa	Ventas anuales	Personas ocupadas
Grande	\$5'000.001 en adelante	200 en adelante
Mediana "B"	\$2'000.001 a \$5'000.000	100 a 199
Mediana "A"	\$1'000.001 a \$2'000.000	50 a 99
Pequeña	\$100.001 a \$1'000.000	10 a 49
Microempresa	Inferior a \$100.000	1 a 9

Fuente: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2014)

Elaborado por: Las autoras

Además es preciso indicar que según el SRI las personas naturales deberán llevar contabilidad en caso de cumplir con la siguiente condición:

Tabla 4**Condiciones para llevar contabilidad – Persona Natural**

Detalle	Base del Impuesto a la Renta
<ul style="list-style-type: none"> Profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos. 	Ingresos >300.000

Fuente: (Servicio de Rentas Internas, s.f)

Elaborado por: Las autoras

La tasa de crecimiento de las empresas en los últimos cuatro años es 3,10%, a continuación se presenta los porcentajes calculados:

Tabla 5**Porcentajes de crecimiento y decrecimiento de las empresas**

Año	% de crecimiento o decrecimiento
2012	-
2013	10,26%
2014	4,05%
2015	-0,18%
2016	-1,74%
Sumatoria	12,39%
Tasa promedio 2012-2016	3,10%

Fuente: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2014)

Elaborado por: Las autoras

Como se puede evidenciar en los años 2013-2014 existe un notable crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas, sin embargo en los años 2015-2016 existe un decrecimiento debido a la crisis económica que está cursando el Ecuador.

✓ **Tasas de interés**

Dentro del aspecto económico, una parte fundamental son las tasas de interés, puesto que para emprender es necesario el financiamiento y obtenerlo significa el pago de intereses, al mes de

noviembre del 2017 la tasa de interés referencial activa efectiva vigente para un crédito productivo es de 11,41% anual. (Banco Central del Ecuador, 2017)

✓ **Recaudación de impuestos**

Por otro lado está el movimiento comercial existente en la ciudad lo cual se refleja en la recaudación de impuestos, ya que según datos presentados por la recaudación del Impuesto a la Renta en Antonio Ante correspondiente a los meses de enero a septiembre del 2017 asciende a \$2.151.156, la cual es una cantidad considerable para la ejecución de obras en el país (Dirección Nacional de Planificación y Gestión Estratégica, 2010).

c) **Social**

✓ **Crecimiento de la población de la ciudad**

El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos en su último censo poblacional muestra el crecimiento de la población en el cantón Antonio Ante en un 38,87% con respecto al censo realizado en el año 2001; esto evidencia que dicho cantón crece a una tasa de 2,5% anual superior a la de Imbabura, lo que la hace la segunda en dinámica poblacional en la provincia, después de Otavalo.

✓ **Demografía**

Por otro lado en el documento elaborado por varias instituciones del país muestra la demografía del Cantón Antonio Ante, donde uno de los puntos es la densidad poblacional dando rangos de calificación como “muy alto”, “medio” y “baja”; mostrando que la zona central y sur oriental tiene una densidad “muy alta” lo cual es una oportunidad para el establecimiento de la oficina de asesoramiento, ya que en el centro de la ciudad se concentra la mayor cantidad de población (Memoria técnica Cantón Antonio Ante, 2013).

✓ **Ubicación**

En la página oficial del Gobierno Municipal de Antonio Ante se evidencia que la provincia de Imbabura está situada a 60 km de la ciudad de Quito y a 100 km de la frontera colombiana, por lo que tiene una ubicación estratégica.

El cantón Antonio Ante se encuentra situado en el centro de la provincia de Imbabura. Se fundó como cantón en el año 1938 (Gobierno Municipal de Antonio Ante, 2017).

De igual forma la página oficial del Gobierno Municipal de Antonio Ante señala la ubicación de Atuntaqui:

Desde Quito, utilizando la panamericana norte, Atuntaqui está a una distancia de 105 Km. que lo recorre en dos horas, por una vía asfaltada de excelentes condiciones. En el trayecto se pueden visitar Cayambe, Otavalo y Cotacachi.

Desde Tulcán, se dirige hacia el sur, recorriendo 135 Km. en dos horas y treinta minutos aproximadamente por la carretera panamericana llega a Atuntaqui la ciudad cabecera del cantón. (Gobierno Municipal de Antonio Ante, 2017)

✓ **Seguridad**

En lo que a seguridad se refiere dentro del Cantón existen diferentes instituciones a cargo, dentro de ellas están Policía Nacional, Policía Municipal, Comisaría y Cuerpo de Bomberos, todos ellos con la obligación de cumplir y hacer cumplir las leyes, ordenanzas, reglamentos y demás normas municipales (Gobierno Municipal de Antonio Ante, 2017).

d) Tecnológico

✓ **Equipos informáticos en las MIPYMES de Atuntaqui**

Es importante conocer que en un estudio realizado por expertos de la FLACSO y miembros del MIPRO, al año 2011 el 70% de las empresas tuvieron como sustento económico la producción textil y confección, además existen otras actividades en menor cantidad en la ciudad, de todas ellas se realizaron estudios de campo con la finalidad de conocer el nivel de utilización de TICS obteniendo los siguientes resultados:

Tabla 6**N° de computadoras por empresa en Atuntaqui**

N° de computadoras	Porcentaje
1-3	51,03%
3-10	26,53%
10-20	4,08%
Más de 20	6,12%
No son necesarias	4,08%
No pueden manejar	8,16%
Total	100%

Fuente: Ministerio de Industrias y Productividad - FLACSO
Elaborado por: Las autoras

Es posible conocer que en las MIPYMES de la ciudad de Atuntaqui si existen los instrumentos básicos para ejecutar trabajos, considerando que dichas cantidades deben haberse modificado debido a que la tecnología está en constante cambio.

Por otro lado están los tipos de software que se utilizan, conociendo que el 58,16% poseen programas especializados para las ejecución de las actividades y el 29,59% hace uso de los programas que vienen en las computadoras; recalcando que el mayor uso de tecnologías de información y comunicación se da en el área de contabilidad, en la dirección y administración de la empresa y en el área de producción. (FLACSO, 2013)

✓ **Utilización de telecomunicaciones**

Dentro de las telecomunicaciones se encuentra el internet, en la investigación de campo realizada por el MIPRO y la FLACSO se determina que el 85,71% de las empresas poseen internet, lo cual es la gran mayoría, el 11,22% piensa que no es necesario y el 3,06% no se siente interesado por su uso. (FLACSO, 2013)

El uso de internet de la mayoría de las empresas es muy ventajoso, puesto que les permite conocer lo que está sucediendo en el mundo y prepararse para posibles acontecimientos, en la ciudad existen empresas muy conocidas que proporcionan internet, entre ellas están:

- REDECOM
- CNT
- SAITEL
- NETLIFE

Las empresas utilizan redes, en algunos casos internas y en otras externas, el 63,27% de las empresas manejan redes intranet y el 36,73% restante aseguran tener buena comunicación interna, puesto que son pequeñas empresas que pueden comunicarse y lograr el entendimiento de manera más efectiva. (FLACSO, 2013)

Entre las principales actividades que realizan las empresas de la ciudad de Atuntaqui a través del internet están:

Tabla 7
Utilidad del internet en las empresas de Atuntaqui

Actividad	Porcentaje
Correo electrónico	17,33%
Operaciones bancarias	16,89%
Actividades comerciales	13,78%
Búsquedas de información	15,56%
Investigación de mercados	8%
Charlas en línea	6,22%
Formación y capacitación	5,33%
Noticias	5,33%
Boletines y comunicaciones	4,44%
Selección de recursos humanos	3,11%
Otras	2,67%
Juegos	1,33%

Fuente: Ministerio de Industrias y Productividad - FLACSO
Elaborado por: Las autoras

Es posible visualizar que las empresas utilizan en gran cantidad las redes de internet para el envío y recepción de correos electrónicos y también para ejecutar operaciones bancarias, es por ello que se puede decir que usar TICS en la empresa la vuelve más competitiva.

1.6.2. Funcionamiento de las MIPYMES

a) Actividad económica

Mediante la investigación que realizaron docentes investigadores y estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad “Técnica del Norte” en el año 2014, se obtuvo una base de datos de todas las micro, pequeñas y medianas empresas.

A continuación se detalla un cuadro resumen de las 1467 empresas activas del cantón Antonio Ante, específicamente de la ciudad de Atuntaqui, donde se muestra la actividad económica y el número de empresas:

Tabla 8

Empresas del cantón Antonio Ante según actividad económica

Actividad económica	N° empresas
Fabricación de prendas de vestir, incluidos ropa de trabajo (empresas, sastres, costureras)	250
Fabricación de sobrecamas, sábanas, edredones, cobijas	3
Fabricación de materiales para el área textil (Tejidos, telas)	34
Fabricación de medias y ropa interior	18
Servicio de serigrafía y estampado en las prendas de vestir	16
Venta al por mayor y menor de prendas de vestir y productos varios	136
Venta de artículos de aseo personal y productos farmacéuticos	33
Venta de comida y bebidas en restaurantes, bares, panaderías, cafeterías, fruterías y tiendas de barrio	155
Actividades médicas	46
Actividades de amas de casa, ayudantes de cocina, conductores, limpieza de bienes inmuebles.	4
Actividades artísticas (músicos, pintores, escritores, fotógrafos, obras de teatro, deportistas, etc)	31

Actividades de baños turcos, saunas y baños de vapor, centros de spa, solarios, salones de adelgazamiento, salones de masaje, baños públicos	1
Venta al por mayor y menor de computadoras e instalación de programas informáticos	9
Actividades relacionadas con ventas de productos de electricidad, servicios, mantenimiento y proyectos de instalaciones eléctricas	22
Asesoramiento y capacitación en diversas áreas	88
Actividades de enseñanza (guarderías, educación inicial y bachillerato)	21
Actividades relacionadas con la venta de productos para la agricultura, ganadería y cría de animales de corral	33
Actividades relacionadas con la construcción de autopistas, carreteras y trabajos de tubería y alcantarillado	3
Transporte de carga y pasajeros, alquiler de vehículos	141
Veterinarios	2
Construcción de edificios y decoración de interiores	11
Imprenta	19
Actividades de las organizaciones religiosas	4
Peluquería y salones de belleza	17
Actividades de betuneros, limpia botas y personas encargadas de estacionar vehículos	5
Instituciones financieras	17
Empleados bajo relación de dependencia, actividades de los municipios	21
Alquiler de herramientas, maquinaria agrícola, equipos de oficina, productos textiles, prendas de vestir.	15
Compra - venta y alquiler de bienes inmuebles	54
Ferreterías y venta al por mayor y menor de materiales para la construcción	43
Carpinterías, venta de madera y productos para el trabajo de la madera	11
Compra - venta - reparación y servicios de automóviles nuevos y usados al igual que repuestos y accesorios	26
Fabricación, reparación y venta de calzado	11
Fabricación de juguetes, artículos de vidrio, plásticos	4
Gasolineras	4
Lavado y limpieza en seco de prendas de vestir	3

Servicios de mensajería y encomiendas	7
Servicio de información telefónica, venta de teléfonos y equipos de comunicación	32
Servicios de alojamiento	10
Servicio de guardias de seguridad	1
Servicio de apoyo de fabricación equipos, maquinarias, motores	15
Otras actividades profesionales y científicas	24
Venta de bombonas de GLP	10
Venta de bicicletas, motos y artículos deportivos	9
Venta de productos de panadería y cárnicos	19
Venta de productos de papelería	14
Venta de electrodomésticos, vidrios y espejos	6
Venta de flores y plantas	4
Supervisión y gestión de otras unidades de la misma compañía o empresa	3
Venta de productos por internet	1
Venta de piel de animales	1
TOTAL	1467

Fuente: Proyecto potencia zona 1 de la Universidad Técnica del Norte
Adaptado por: Las autoras

El cuadro presentado anteriormente indica que el mayor número de empresas en Atuntaqui está dado por la fabricación de prendas de vestir, seguido por tiendas de abarrotes, panaderías y fruterías; esto justifica que la ciudad se caracteriza por su industria en textiles, fabricación y venta de prendas de vestir.

Por otro lado, el Sistema Nacional de Información presenta un gráfico de barras en el cual se puede visualizar de manera más concreta las ramas de actividades del cantón Antonio Ante (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2014):



Figura 2

Población ocupada por rama de actividad en Antonio Ante

Fuente: (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2014)
 Elaborado por: Las autoras

En el gráfico es posible visualizar que en Antonio Ante la principal actividad es la de las Industrias manufactureras siendo el 30,7%; la rama en la que ingresa el presente emprendimiento es la de enseñanza o asesoramiento.

b) Estado del contribuyente

Del listado obtenido se puede visualizar que las 1467 empresas se encuentran en estado Activo.

Tabla 9

Estado del contribuyente

Estado del contribuyente	N° empresas
Activo	1467
Total	1467

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2014)
Elaborado por: Las Autoras

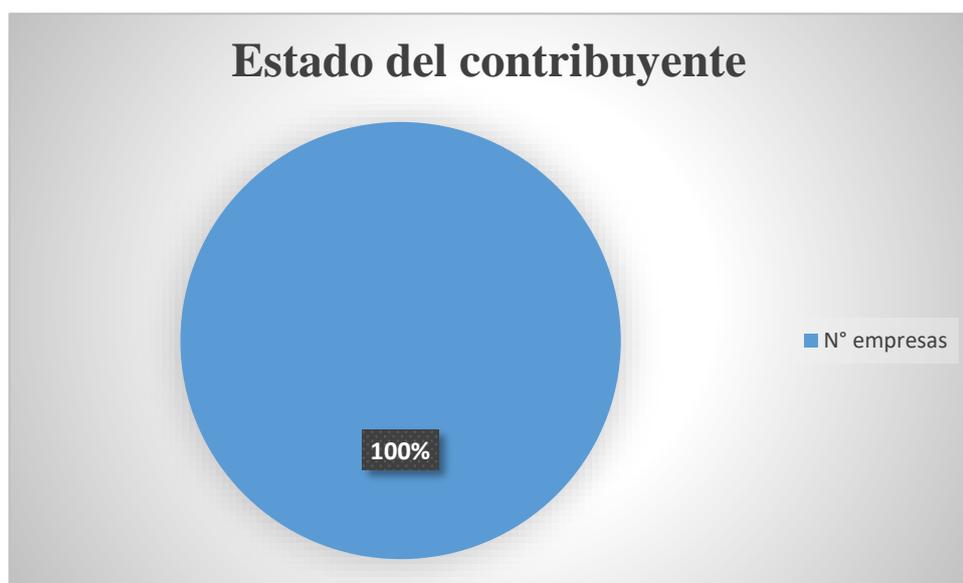


Figura 3

Estado del contribuyente

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2014)
Elaborado por: Las Autoras

Para el respectivo análisis se tomó en cuenta a las empresas que mantienen un estado de contribuyente activo, es decir que sus locales comerciales se encuentran desempeñando sus actividades con normalidad.

c) Clase de contribuyentes

Del listado de 1467 empresas el Servicio de Rentas Internas clasifica a los contribuyentes en: Régimen Simplificado (RISE), Registro Único de Contribuyentes (RUC) y Régimen Especial:

Tabla 10

Clase de contribuyente en Atuntaqui

Clase de contribuyente	N° empresas
Régimen Simplificado	183
RUC (otros)	1233
Especial	51
Total	1467

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2014)
Elaborado por: Las Autoras

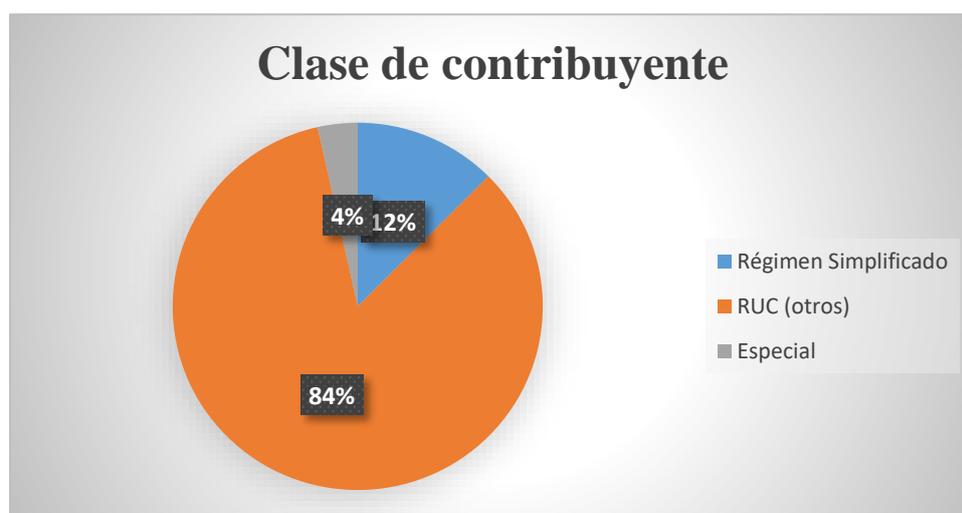


Figura 4

Clase de contribuyente en Atuntaqui

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2014)
Elaborado por: Las Autoras

Los contribuyentes de Atuntaqui son parte del régimen simplificado, es decir pagan un valor mensual y emiten notas de venta, a su vez existen clase de contribuyentes con RUC, quienes emiten facturas y realizan declaraciones, mientras que los contribuyentes especiales se caracterizan por tener un alto volumen de transacciones económicas.

d) Tipos de contribuyentes

De igual manera del listado de las 1467 empresas, se realizó la indagación respectiva, obteniendo los siguientes resultados:

Tabla 11

Tipo de contribuyente en Atuntaqui

Tipo de contribuyente	N° empresas
Persona natural	1372
Sociedad	95
Total	1467

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2014)
Elaborado por: Las Autoras

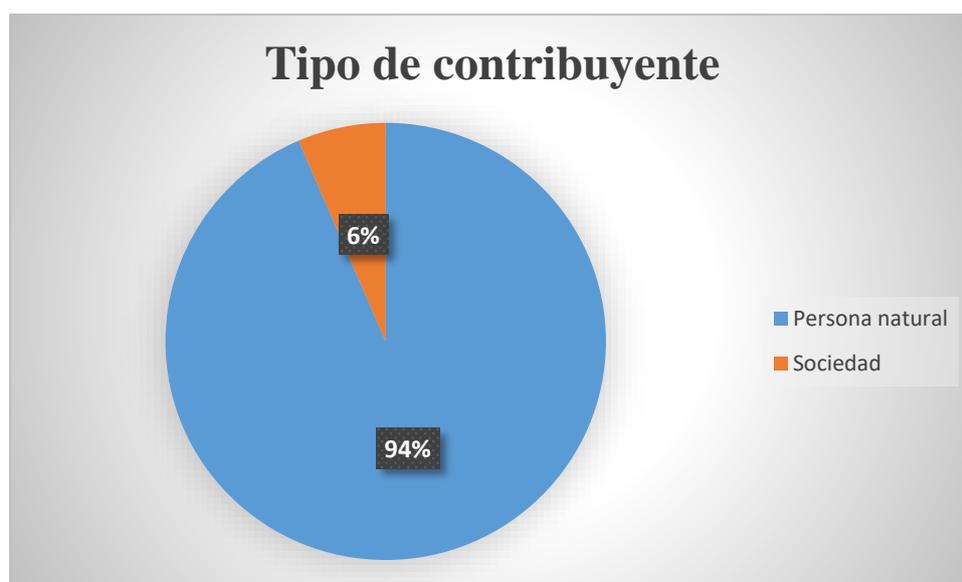


Figura 5

Tipo de contribuyente en Atuntaqui

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2014)
Elaborado por: Las Autoras

En Atuntaqui la gran mayoría están considerados como personas naturales y una mínima parte como sociedades.

e) Obligados a llevar Contabilidad

Finalmente del listado de las 1467 empresas se indica si deben llevar o no Contabilidad, obteniendo los siguientes resultados:

Tabla 12

Obligados a llevar Contabilidad en las empresas de Atuntaqui

Obligados a llevar Contabilidad	N° empresas
Si	273
No	1194
Total	1467

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2014)

Elaborado por: Las Autoras

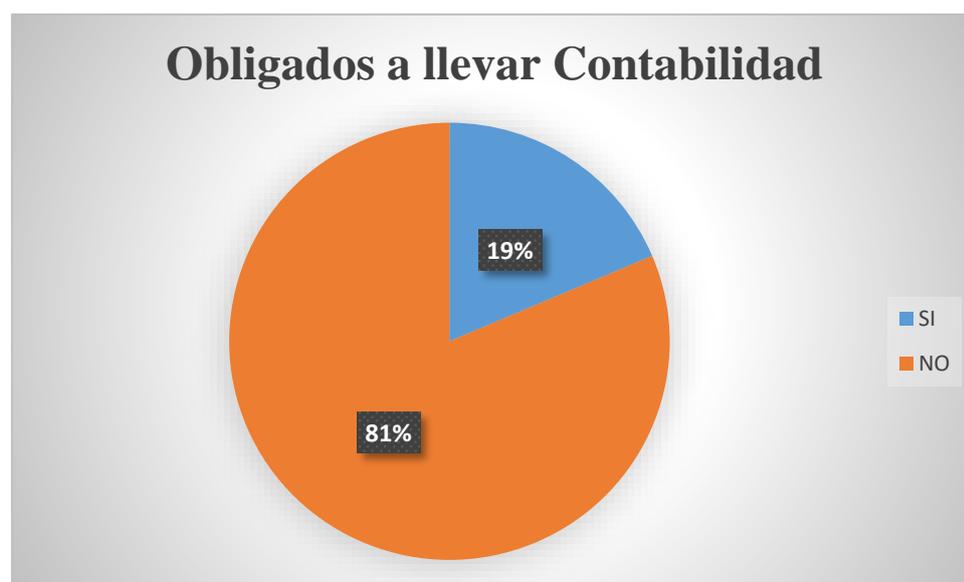


Figura 6

Obligados a llevar Contabilidad en las empresas de Atuntaqui

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2014)

Elaborado por: Las Autoras

Como es evidente la mayor parte de las empresas no están obligados a llevar contabilidad, por lo tanto no mantienen responsabilidades como presentar estados financieros, declarar el Impuesto a la Renta como una empresa obligada a llevar contabilidad, entre otros.

1.6.3. Procesos de Contratación más frecuentes

Para el análisis de esta variable se utilizará la herramienta denominada SAP Business Objects Explorer, la cual convalida toda la información que contiene el Servicio Nacional de Contratación Pública.

Se realizó la debida investigación únicamente con 7 proveedores del estado, con el objetivo de identificar las características que conllevan participar en los diferentes procesos, obteniendo los siguientes resultados:

✓ Proveedor 1:

Tabla 13

Detalle de participación proveedor N° 1

Año de adjudicación	Tipo de contratación	Nombre de la Entidad Pública Contratante	Descripción CPC	Valor adjudicado
2009			Pago por adquisición de implementos de oficina	\$ 426.00
2009			Pago por adquisición de útiles de oficina	\$ 170.00
2009			Pago por recarga de toners	\$ 130.49
2009	Publicación	Dirección Distrital 10D01 Ibarra, Pimampiro, San Miguel de Urququí-Imbabura-MTOP	Pago por mantenimiento de computadoras	\$ 60.00
2009			Pago por mantenimiento de equipos y sistemas informáticos	\$ 36.00
2010			Pago de materiales de oficina	\$ 1,015.00
2010			Pago por adquisición de materiales de oficina	\$ 210.00
VALOR ADJUDICADO				\$ 2,047.49

Fuente: (SERCOP, s.f.)

Elaborado por: Las Autoras

Análisis:

El primer proveedor ha sido adjudicado en años anteriores mediante publicación, el cual es un proceso que se caracteriza por adquirir bienes o servicios bajo casos especiales.

✓ **Proveedor 2:****Tabla 14****Detalle de participación proveedor N° 2**

Año de adjudicación	Tipo de contratación	Nombre de la Entidad Pública Contratante	Descripción CPC	Valor adjudicado
2015	Ferias inclusivas		Adquisición de pupitres para instituciones educativas	\$ 25,324.98
2015	Ferias inclusivas		Adquisición de pupitres para instituciones educativas	\$ 4,989.05
2016	Subasta inversa electrónica	Coordinación Zonal de Educación Zona 1	Adquisición de camas literas para la UEM San Miguel de Putumayo y Lumbaquí perteneciente a la coordinación Zonal de Educación Zona 1	\$ 65,444.40
2016	Subasta inversa electrónica		Adquisición de kits de cama y colchones para la UEM San Miguel de Putumayo perteneciente a la coordinación Zonal de Educación Zona 1	\$ 37,397.84
VALOR ADJUDICADO				\$ 133,156.27

Fuente: (SERCOP, s.f.)

Elaborado por: Las Autoras

Análisis:

Como se puede visualizar el segundo proveedor fue adjudicado por ferias inclusivas y subasta inversa electrónica, estos procesos son totalmente diferentes por los siguientes motivos.

En ferias inclusivas pueden participar como contratistas las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria, las unidades económicas populares, los artesanos, las micro y pequeñas unidades productivas. (SERCOP, 2008)

Por otro lado, según el art. 47 de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación habla sobre el proceso de subasta inversa electrónica, donde todo proveedor debe tener el Registro Único de Proveedores (RUP), ya que este proceso se caracteriza por la puja hacia la baja del precio ofertado para la adquisición de bienes o servicios normalizados (SERCOP, 2008)

✓ **Proveedor 3:****Tabla 15****Detalle de participación proveedor N° 3**

Año de adjudicación	Tipo de contratación	Nombre de la Entidad Pública Contratante	Descripción CPC	Valor adjudicado
2016			Campaña de promoción y difusión cultural por los 78 años de cantonización de Antonio Ante	\$ 39,319.54
2016			Campaña de fortalecimiento institucional de GAD Municipal de Antonio Ante	\$ 23,276.08
2016			Elaboración del informativo institucional El Anteño	\$ 9,439.95
2016			Contratación del servicio de publicidad para ejecutar el proyecto Asambleas Parroquiales para la vinculación de la ciudadanía en la gestión Municipal	\$ 1,838.95
2016			Creación del diseño e impresión del material promocional del proyecto Geoparque Imbabura	\$ 1,759.00
2017			Campaña de promoción y difusión cultural por los 79 años de cantonización de Antonio Ante	\$ 29,824.56
2017	Comunicación Social-Contratación Directa	Municipio de Antonio Ante	Campaña de difusión informativa en medios de comunicación - Fortalecimiento insticcional del GAD Municipal de Antonio Ante.	\$ 13,440.25
2017			Elaboración del informativo institucional El Anteño	\$ 9,450.00
2017			Elaboración de la revista impresa institucional (rendición de cuentas Antonio Ante 2016)	\$ 2,619.60
2017			Contratación de material publicitario Agendas Personalizadas para la ejecución del proyecto Asamblea Cantonal: Presentación del Anteproyecto del Presupuesto Municipal 2018	\$ 1,750.00
2017			Contratación del material publicitario (agendas y gafetes personalizados) para la ejecución del proyecto: Asamblea cantonal rendición de cuentas 2016	\$ 1,125.00
2017			Contratación del material publicitario (agendas personalizadas) para la ejecución del proyecto presupuesto participativo 2018	\$ 998.35
VALOR ADJUDICADO				\$ 134,841.28

Fuente: (SERCOP, s.f.)

Elaborado por: Las Autoras

Análisis:

El tercer proveedor ha sido adjudicado mediante el proceso de Comunicación Social-Contratación Directa, este proceso se caracteriza por los siguientes aspectos:

- *El proveedor deberá estar inscrito en el RUP.*
- *Se utiliza para servicios profesionales especializados no normalizados, especialmente en proyectos económicos, administrativos, investigación, entre otros.*
- *En este caso, como se trata de un proveedor adjudicado como persona natural, éste deberá tener el título de tercer nivel avalado por una institución superior del Ecuador.*
- *Se evaluará aspectos de calidad y costo, es decir en la calidad se observará la parte técnica y en el costo se observará la oferta monetaria que pide el contratista. (SERCOP, 2009, pág. 11)*

✓ **Proveedor 4:****Tabla 16****Detalle de participación proveedor N° 4**

Año de adjudicación	Tipo de contratación	Nombre de la Entidad Pública Contratante	Descripción CPC	Valor adjudicado
2015	Menor cuantía	Municipio de Antonio Ante	Adoquinado de la calle 16 de junio entre la calle Flores Vasques y Línea Ferrea, parroquia Natabuela, cantón Antonio Ante.	\$ 48,435.70
2015	Contratación directa	Municipio de Antonio Ante	Fiscalización de la construcción del mejoramiento del sistema de agua potable de las parroquias rurales de San Roque, Natabuela y Chaltura del Cantón Antonio Ante que incluye el contrato complementario	\$ 29,763.92
2016	Menor cuantía	Municipio de Antonio Ante	Construcción del alcantarillado sanitario en la Esperanza, sector Cruz Loma, aceras y bordillos de la calle Esperanza, parroquia San Roque, cantón Antonio Ante.	\$ 89,393.73
2017	Cotización	Municipio de Antonio Ante	Construcción de los alcantarillados sanitarios y/o combinados de varios sectores de Antonio Ante	\$ 286,057.72
2017	Contratación directa	Municipio de Antonio Ante	Estudios para el sistema de alcantarillado y planta de tratamiento para aguas residuales de los sectores La Violeta, El Rosario y El Vergel de la Parroquia Chaltura, cantón Antonio Ante	\$ 44,108.85
VALOR ADJUDICADO				\$ 497,759.92

Fuente: (SERCOP, s.f.)

Elaborado por: Las Autoras

Análisis:

El cuarto proveedor ha sido adjudicado por tres procesos diferentes, los cuales son: contratación directa, menor cuantía y cotización. El proceso de contratación directa se detalló anteriormente, por tal motivo se hablará de los dos procesos restantes.

El proceso de menor cuantía y cotización se puede dar en la adquisición de bienes y servicios no normalizados, así como en obras.

Se debe tomar en cuenta que el proceso de menor cuantía en obras se caracteriza por los siguientes aspectos:

- *El valor adjudicado debe ser inferior al resultado de multiplicar 0,000007 del presupuesto inicial del estado.*
- *El contratista debe estar inscrito en el RUP.*
- *Existe una contratación preferente, es decir que las entidades contratantes deberán preferir contratar a los actores de la economía popular y solidaria, micro, pequeñas y medianas empresas. (SERCOP, 2008, pág. 22)*

Por otro lado, el proceso de cotización en obras se caracteriza por los siguientes aspectos:

- *Se realizará un sorteo previo entre los que se escogerá a cinco proveedores.*
- *El valor adjudicado debe ser entre el resultado de multiplicar 0,000007 del presupuesto inicial del estado y el resultado de multiplicar 0,00003 del presupuesto inicial del estado. (SERCOP, 2008, pág. 22)*

✓ **Proveedor 5:****Tabla 17****Detalle de participación proveedor N° 5**

Año de adjudicación	Tipo de contratación	Nombre de la Entidad Pública Contratante	Descripción CPC	Valor adjudicado
2015			Servicio de alimentación para 420 niños/as de los CIBV de la zona urbana del cantón Antonio Ante	\$ 198,450.00
2015	Ferías inclusivas	Consejo Cantonal de Protección de Derechos del Cantón Antonio Ante	Servicio de alimentación para proyecto Adulto Mayor	\$ 11,814.00
2016			Servicio de alimentación para 430 niños/as de los CIBV de la zona urbana del cantón Antonio Ante	\$ 57,214.08
VALOR ADJUDICADO				\$ 267,478.08

Fuente: (SERCOP, s.f.)

Elaborado por: Las Autoras

Análisis:

El quinto proveedor del estado ha sido adjudicado únicamente por ferias inclusivas, como se mencionó anteriormente este tipo de proceso contribuye con la inclusión de proveedores, de igual manera se debe llenar los modelos de pliegos para el proceso respectivo.

✓ **Proveedor 6:****Tabla 18****Detalle de participación proveedor N° 6**

Año de adjudicación	Tipo de contratación	Nombre de la Entidad Pública Contratante	Descripción CPC	Valor adjudicado
2016	Ferias inclusivas	Consejo Cantonal de Protección de Derechos del Cantón Antonio Ante	Servicio de alimentación para 430 niños/as de los CIBV de la zona urbana del cantón Antonio Ante	\$ 57,214.08
VALOR ADJUDICADO				\$ 57,214.08

Fuente: (SERCOP, s.f.)
Elaborado por: Las Autoras

Análisis:

El sexto proveedor ha sido adjudicado una sola vez en el año 2016 mediante el proceso de ferias inclusivas, de esta manera se va evidenciando que este tipo de proceso es el que más se ha adjudicado durante los últimos años.

✓ **Proveedor 7:****Tabla 19****Detalle de participación proveedor N° 7**

Año de adjudicación	Tipo de contratación	Nombre de la Entidad Pública Contratante	Descripción CPC	Valor adjudicado
2015	Ferías inclusivas	Dirección Distrital 10D01 Ibarra, Pimampiro, San Miguel de Urucuquí, MIES	Contratación Servicio de Alimentación centros infantiles de atención directa y emblemáticos a cargo de la Dirección Distrital 10D01 Ibarra, MIES	\$ 26,558.20
2016		Consejo Cantonal de Protección de Derechos del Cantón Antonio Ante	Servicio de alimentación para 430 niños/as de los CIBV de la zona urbana del cantón Antonio Ante	\$ 89,907.84
2016		Dirección Distrital 10D01 Ibarra, Pimampiro, San Miguel de Urucuquí, MIES	Servicio de refrigerio para eventos de capacitación	\$ 32,462.70
VALOR ADJUDICADO				\$ 148,928.74

Fuente: (SERCOP, s.f.)

Elaborado por: Las Autoras

Análisis:

Finalmente el último proveedor de igual manera ha sido adjudicado por ferias inclusivas, otro aspecto que se puede apreciar que las entidades públicas contratantes están situadas en la provincia de Imbabura, por tal motivo se ve reflejado la participación local, donde se debe adjudicar a los proveedores que tengan residencia en el lugar objeto de contratación.

✓ **Causas de procesos cancelados y desiertos**

a) Procesos cancelados

Según el art. 34 de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación menciona que la máxima autoridad de la entidad contratante podrá declarar cancelado el proceso, únicamente en la fase precontractual, al momento de la convocatoria y 24 horas antes de la fecha de presentación de las ofertas.

Es decir una cancelación de procesos únicamente se da mediante acto administrativo motivado, en los siguientes casos (SERCOP, 2008):

1. De no persistir la necesidad, en cuyo caso se archivará el expediente;
2. Cuando sea necesario introducir una reforma sustancial que cambie el objeto de la contratación; en cuyo caso se deberá convocar a un nuevo procedimiento; y,
3. Por violación sustancial de un procedimiento precontractual.

Vale recalcar entonces que la cancelación de un proceso de contratación pública únicamente se puede dar cuando la entidad contratante ha determinado que no tiene la necesidad de contratar el bien o servicio, cuando cambie el objeto de la contratación, es decir la entidad tenga la necesidad de adquirir otro bien o servicio y en caso de infringir con las etapas que comprenden la fase precontractual, por ejemplo si los servidores públicos encargados no respondieron a las preguntas que formularon los distintos contratistas.

b) Procesos desiertos

Según el art. 33 de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación menciona que la máxima autoridad de la entidad contratante podrá declarar desierto el proceso de manera parcial o total en los siguientes casos (SERCOP, 2008):

1. Por no haberse presentado oferta alguna;
2. Cuando las ofertas presentadas han sido inhabilitadas de conformidad con la ley;
3. Cuando las ofertas presentadas se consideran inconvenientes para los intereses nacionales o institucionales, la cual deberá estar sustentada en razones económicas, técnicas o jurídicas;
4. Cuando en un contrato adjudicado se encontró inconsistencia, simulación o inexactitud en la información presentada por el adjudicatario, detectada por la Entidad Contratante,
5. Por no celebrarse el contrato por causas imputables al adjudicatario, siempre que no sea posible adjudicar el contrato a otro oferente.

Con lo expuesto anteriormente, se puede concluir que un proceso se declara desierto bajo algunas circunstancias, principalmente se da cuando no se ha presentado ninguna oferta en el sistema, cuando el oferente ha incluido información falsa en la documentación solicitada por la entidad contratante, cuando el oferente adjudicado no cumple con los intereses institucionales de la entidad contratante.

También la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación, indica que al momento que se declara un proceso cancelado o desierto, no existirá ningún tipo de reparación o indemnización para los oferentes.

1.6.4. Normativa aplicable

Mediante el análisis de procesos de contratación más frecuentes, se pudo evidenciar que es muy necesario utilizar e indagar normativa que se encuentra disponible en el portal de compras públicas, entre las principales se destacan:

- Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación
- Reglamento a la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación

- Resolución O72

Con la ayuda de dicha normativa se podrá asesorar y capacitar de una excelente forma a los proveedores de la ciudad de Atuntaqui, ante cualquier duda o inconveniente que se presente.

1.7. Construcción de la matriz AOOD

Tabla 20

Determinación de aliados, oportunidades, oponentes y riesgos

ALIADOS	OPONENTES
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Ubicación céntrica de Atuntaqui. <input type="checkbox"/> Cercanía a ciudades estratégicas como Quito y Tulcán. <input type="checkbox"/> Vía asfaltada en excelentes condiciones para llegar a Atuntaqui. <input type="checkbox"/> 54,9% de PEA en Antonio Ante. <input type="checkbox"/> Alto movimiento comercial e industrial en la ciudad de Atuntaqui. <input type="checkbox"/> Densidad poblacional muy alta en la zona central y sur oriental de Atuntaqui. <input type="checkbox"/> Ubicación de instituciones públicas en el centro de la ciudad de Atuntaqui. 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Tasas altas de financiamiento. <input type="checkbox"/> Costos de permisos de funcionamiento. <input type="checkbox"/> Costos de arrendamiento de locales comerciales.
OPORTUNIDADES	RIESGOS
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Eje 2, objetivo 5 del Plan Nacional de Desarrollo: “Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria”. <input type="checkbox"/> Principio de inclusión para las MIPYMES en contratación pública. <input type="checkbox"/> Módulo facilitador de compras públicas “USHUAY” para subasta inversa electrónica. 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Inestabilidad de normativa aplicable a procesos de contratación pública. <input type="checkbox"/> Adjudicación a proveedores que no son de Antonio Ante. <input type="checkbox"/> Crisis económica de Ecuador.

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Las autoras

1.8. Determinación de la oportunidad diagnóstica

Una vez realizado el diagnóstico situacional se puede determinar que existen diversos factores que motivan la creación de una oficina de asesoramiento sobre procesos de contratación pública para las MIPYMES en la ciudad de Atuntaqui, provincia de Imbabura, entre los que se puede destacar está el factor político ya que según manifiesta el Instituto de Economía Popular y Solidaria se fomenta el impulso de las MIPYMES, a su vez se contribuye con el eje 2, objetivo 5 del Plan Todo una Vida, que habla sobre “Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria”, es decir generar fuentes de empleo, dar prioridad a los emprendimientos, al Sector Popular y Solidario, entre otros aspectos.

Según estudios realizados por el Gobierno Municipal de Antonio Ante menciona que su población asciende a 45184 habitantes, de los cuales el INEC manifiesta que según sus estadísticas el 54,9% constituye la PEA, cabe mencionar que las principales fuentes de empleo se originan por la industria textilera, sin embargo, la población también realiza otras actividades como por ejemplo agricultura, comercio, construcción, entre otras, todo ello aporta a la dinamización de la economía local.

En el aspecto económico el Banco Central del Ecuador menciona que la tasa de interés activa vigente al mes de noviembre del 2017 para crédito productivo de PYMES es 11,41% anual, lo cual es una oportunidad para establecer un emprendimiento con una adecuada planificación tanto financiera como estratégica.

Según el INEC Antonio Ante crece a una tasa del 2,5% anual, siendo la segunda en dinámica poblacional dentro de la provincia de Imbabura, esto es una oportunidad para establecer negocios, pues goza de una ubicación estratégica, con fácil acceso y cercanía a varias instituciones públicas.

Una de las instituciones públicas más importantes para el desarrollo del presente emprendimiento es el SERCOP, el cual a través de la herramienta SAP Business Objects Explorer convalida la información del Servicio Nacional de Contratación Pública pudiendo así conocer los principales procesos que son realizados a nivel del cantón Antonio Ante.

Además mediante el diagnóstico situacional se pudo determinar que las principales entidades contratantes a nivel del cantón Antonio Ante son: Gobierno Municipal de Antonio Ante, Concejo Cantonal de Protección de Derechos del Cantón Antonio Ante, Dirección Distrital 10D01 Ibarra, Pimampiro, San Miguel de Urcuquí-Imbabura-MTOP, Coordinación Zonal de Educación Zona 1, estas entidades si han tomado en cuenta la participación local que en la ley se detalla, ya que para contratar un bien o servicio se debe realizar con proveedores que tengan residencia mínima de seis meses en el lugar donde se dé el objeto de contratación. Los procesos que han sido adjudicados con mayor frecuencia son ferias inclusivas y contratación directa.

Es necesario tomar en cuenta que el órgano regulador de la contratación pública es el SERCOP, quien impone la normativa, dentro de la cual actualmente está vigente la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública con el respectivo reglamento y la resolución 072; además el SERCOP tiene la potestad de modificar la normativa y emitir nuevas resoluciones que para muchos son desconocidas pudiendo ser causa de sanciones, es por esta razón que las personas inmiscuidas en la contratación pública se ven en la necesidad de la constante búsqueda de asesoramiento.

Por todo lo expuesto anteriormente se determina claramente la necesidad de la **CREACIÓN DE UNA OFICINA DE ASESORAMIENTO SOBRE PROCESOS DE CONTRATACIÓN PÚBLICA A LAS MIPYMES DE LA CIUDAD DE ATUNTAQUI, PROVINCIA DE IMBABURA.**

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. MIPYMES

Se conoce como MIPYMES al conjunto de micro, pequeñas y medianas empresas que, de acuerdo con su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas. Por lo general en Ecuador las pequeñas y medianas empresas que se han formado realizan diferentes tipos de actividades económicas entre las que se destacan:

- *Comercio al por mayor y al por menor.*
- *Agricultura, silvicultura y pesca.*
- *Industrias manufactureras.*
- *Construcción.*
- *Transporte, almacenamiento, y comunicaciones.*
- *Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.*
- *Servicios comunales, sociales y personales. (SRI, PYMES, 2017)*

Cabe recalcar que el término PYME hace referencia a las pequeñas y medianas empresas, las pequeñas empresas son las que mantienen entre 10 y 49 trabajadores, sus volúmenes en ventas no deben superar de \$1.000.000,00 y el valor total de sus activos está comprendido entre \$100.001 hasta \$750.000; por otro lado las medianas empresas poseen de 50 hasta 200 trabajadores, sus ventas van desde \$1.000.001,00 hasta \$5.000.000,00 y el valor de sus activos debe ser igual o menor a 4.000.000 (Zapata, 2017).

Es necesario tomar en cuenta que si uno de los elementos que se requieren para calificar como pequeña, mediana o gran empresa supera los rangos establecidos por la legislación de

cada país, pasa a tener el calificativo consiguiente, es decir, si es una pequeña empresa y por diversas razones su personal ha incrementado a 55 trabajadores la misma se convierte en mediana empresa.

2.1.1. Importancia de las MIPYMES

Las micro, pequeñas y medianas empresas se consideran muy importantes en la sociedad por los siguientes aspectos:

- *Permiten descentralizar la mano de obra y asegurar de esta manera el buen funcionamiento del mercado laboral.*
- *Reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado favoreciendo las conexiones laborales ya que, sus orígenes son unidades familiares.*
- *Presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura.*
- *Las MIPYMES poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores que son una buena fuente generadora de empleo, sobre todo profesionales y demás personal calificado. (Martinez, 2013)*

Contribuyendo a lo manifestado por el autor, el buen funcionamiento del mercado laboral implica reducir en porcentajes aceptables las tasas de desempleo y eso es uno de los beneficios más notables del establecimiento de las PYMES, sin embargo en el Ecuador las cifras de desempleo han ido incrementando desde el año 2015, esto puede ser motivado por varias causas pero sin duda alguna una de ellas es el cierre de microempresas que dejaron en el desempleo a miles de personas por la crisis que se viene dando en el país.

2.2. Economía Popular y Solidaria

La Economía Popular y Solidaria se define como:

La forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital. (Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, 2013, pág. 2)

La economía popular y solidaria está conformada por: Sectores Comunitarios, Asociativos y Cooperativistas, así como también las Unidades Económicas Populares. A continuación, se presenta un cuadro resumen de quienes conforman cada uno de los sectores antes mencionados:

Tabla 21
Sectores de la Economía Popular y Solidaria

Sectores de la Economía Popular y Solidaria	Integrantes
Sector Comunitario	Organizaciones vinculadas por relaciones de territorio, familiares, identidades étnicas, culturales, de género, de cuidado de la naturaleza, urbanas o rurales; o, de comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades.
Sector Asociativo	Conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el objeto de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios.
Sector Cooperativo	Conjunto de cooperativas con personalidad jurídica, que se han unido en forma voluntaria para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales en común.
Unidades Económicas Populares	Emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos, comerciantes minoristas y talleres artesanales.

Fuente: Ley orgánica de la economía popular y solidaria y del sector financiero popular y solidario (2013)
Elaborador por: Las autoras

La economía popular y solidaria está conformada por varios sectores con diferentes características, a pesar de ello cada uno debe mantener la esencia de llevar relaciones de solidaridad, en donde se privilegie al ser humano y su trabajo por sobre el capital.

2.3. Contratación Pública

Se refiere a todo procedimiento concerniente a la adquisición o arrendamiento de bienes, ejecución de obras públicas o prestación de servicios incluidos los de consultoría. Se entenderá que cuando el contrato implique la fabricación, manufactura o producción de bienes muebles, el procedimiento será de adquisición de bienes. Se incluyen también dentro de la contratación de bienes a los de arrendamiento mercantil con opción de compra. (SERCOP, 2008, pág. 4)

Es decir que la Contratación Pública es la compra de bienes, servicios, obras y consultoría mediante un contrato en el cual se deben especificar mediante términos de referencia o especificaciones técnicas la modalidad de contratación.

2.4. SERCOP

“El SERCOP es una entidad pública con personalidad jurídica propia y autonomía administrativa, técnica y financiera, es decir, es un organismo plenamente facultado para monitorear los procesos de contratación con independencia” (Marchán, Compras Públicas: ¿Qué es y qué hace el SERCOP?, 2014).

Constituye el órgano rector y regulador de la Contratación Pública, anteriormente era conocido como Instituto Nacional de Contratación Pública - INCOP, sin embargo, con los cambios suscitados actualmente se denomina Servicio Nacional de Contratación Pública - SERCOP.

2.5. SAP Business Objects Explorer

“Es una aplicación de búsqueda de datos que permite explorar la información corporativa de forma rápida y directa” (SERCOP, 2013)

2.5.1. ¿Cómo aplica el SERCOP la herramienta SAP?

- Publicación de información estratégica para el acceso rápido y ágil de la ciudadanía y entidades de control.
- Motor de búsqueda de información relevante.

Mediante la herramienta SAP la ciudadanía y las entidades públicas pueden conocer de una manera resumida los diversos procesos de contratación pública que realizan las entidades contratantes con los proveedores, apreciando mediante gráficos estadísticos para un mayor entendimiento e interpretación de estos.

2.6. Registro Único de Proveedores - RUP

Es la Base de Datos de los proveedores de obras, bienes y servicios, incluidos los de consultoría, habilitados para participar en los procedimientos establecidos en esta Ley. Su administración está a cargo del Servicio Nacional de Contratación Pública y se lo requiere para poder contratar con las Entidades Contratantes (SERCOP, 2008, pág. 6).

Tal como se muestra en la Ley Orgánica de Contratación Pública el RUP es un número que permite identificar a los proveedores, siendo éste el mismo del Registro Único de Contribuyentes, por lo cual están interconectados, es decir que, con él es posible saber datos acerca de un proveedor y si mantiene multas o suspensiones, por ello, cualquier cambio en el giro del negocio amerita la actualización de datos del RUP.

2.7. Capacitación

Según (Bello, 2016) “La capacitación es un proceso continuo de enseñanza-aprendizaje donde el sujeto de una manera consciente con orden lógico, integral y permanente, se convierte en un ente social, capaz de asumir con responsabilidad, con habilidades y con cambio de actitudes y motivaciones para desempeñar mejor las funciones y con calidad...”

La capacitación implica transmitir y obtener nuevos conocimientos que serán de gran utilidad personal y profesional, ya que la capacitación implica realizar un trabajo de calidad y esto se traduce en la mejora de la productividad de la empresa. Incluso la capacitación puede significar la actualización de los conocimientos y la innovación de servicios.

2.8. Diagnóstico situacional

“El entorno engloba los estudios que se deben realizar con la finalidad de detectar las ventajas y desventajas, dentro del área o sector donde se desea implantar el proyecto, para con los resultados obtenidos determinar la viabilidad del proyecto” (Rojas, 2015, pág. 35)

El diagnóstico situacional contribuye a conocer el entorno, en el cual el investigador se va a desenvolver, por lo tanto, debe indagar factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos y ecológicos del lugar.

2.9. Marco Teórico

“Elaborar un marco teórico, aunque parezca un trabajo mecánico, es más bien un trabajo artesanal, pues el punto fundamental es saber qué y cuánto decir de las variables y cómo integrarlas” (Cruz, Olivares, & Gonzales, 2014)

Por lo tanto, dentro de un proyecto de investigación se debe armar obligatoriamente el marco teórico, ya que es el sustento teórico del tema que se está desarrollando.

2.10. Estudio de Mercado

El estudio de mercado es la fase de trabajo en la cual se recolecta información de todo lo relacionado al producto, la oferta, la demanda, precios, proveedores y comercialización, todo ello para conocer y justificar la creación de una nueva unidad productiva. El objetivo del estudio de mercado se resume en identificar, recopilar, sistematizar y analizar toda la información de clientes, proveedores, precios, estrategias, entre otras (Torres, 2015).

Es necesario resaltar que en primera instancia debe surgir la idea de negocio, en donde se debe evaluar la información de los pros y contras de dicha idea, dentro del estudio de mercado se deben tomar en cuenta todas las variables y antecedentes que se vinculan al proyecto, de modo que el resultado del estudio de mercado sea claro y permita juntamente con otras variables tomar la decisión de si se debe llevar o no adelante lo que en principio fue la idea de negocio.

2.10.1. Oferta

“Por oferta se entiende la cantidad de bienes y servicios, que un determinado número de oferentes, personas y organizaciones, colocan en el mercado para ser vendido a un determinado precio” (Torres, 2015, pág. 76).

En economía la oferta se grafica para mejor entendimiento con la curva de la oferta, también existe la ley de la oferta la cual manifiesta que a mayor oferta los precios bajan y que a menor oferta los precios suben.

2.10.2. Demanda

“La demanda se define como la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere para satisfacer necesidades específicas de clientes a un precio y características determinadas. Cuando los precios bajan la demanda sube y viceversa” (Torres, 2015, pág. 62).

La curva de la demanda puede verse afectada por los siguientes aspectos:

- *Ingreso promedio*
- *Población*
- *Precios de bienes relacionados*
- *Gustos*
- *Características especiales (Samuelson, 2014)*

La demanda puede verse afectada por diversos factores, especialmente por el hecho de que el mercado fluctúa constantemente, es por ello que la demanda sube y baja dependiendo de los precios y también de la disponibilidad de los productos en el mercado.

2.10.3. Servicio

“Se les conoce también como “productos intangibles”, ya que no es posible tocarlos, verlos o acumularlos; es decir, se utilizan y se acaban. Satisfacen necesidades físicas” (Sangri, 2014, pág. 66).

Es decir que un servicio también consta en la clasificación de los productos, con la diferencia de que este es considerado como intangible, en el caso del presente emprendimiento se pretende brindar un servicio a la ciudadanía a través de dar y recibir información, de modo que se satisfaga las inquietudes de los clientes.

2.10.4. Precio

El precio ha venido siendo considerado por mucho tiempo como un elemento crítico, ya que de su correcta fijación dependen el éxito de la empresa y la satisfacción del cliente, el precio también puede ser el encargado de determinar la oferta y la demanda, es así que se lo puede denominar como elemento regulador (Sangri, 2014).

Con todo lo expresado se puede decir que el precio es la cantidad necesaria de recurso monetario para la obtención de determinado bien o servicio, es importante recalcar que el precio genera a la empresa márgenes de beneficio y sobre todo el crecimiento económico para futuras inversiones, además es considerado un factor clave para enfrentar a la competencia, es por ello que constituye parte del análisis de las 4 P.

2.10.5. Plaza

La plaza hace referencia al lugar en el que van a ser vendidos los productos o servicios, donde se debe tener en cuenta aspectos como:

- *Sistema de ventas: en forma directa o por medios electrónicos.*
- *Canales de distribución: hacer llegar el producto al punto de venta.*
- *Condiciones de venta: fijar entre otras cosas plazos de entrega, garantías, pedidos mínimos.*
- *Controles comerciales: registro de las ventas (Palacios, 2015).*

La plaza debe cumplir con muchos aspectos claves, ya que del lugar donde se expende el producto o servicio depende gran parte del éxito, sin embargo, a la plaza se le otorga una relación con el estudio técnico, ya que mediante éste se fija la localización de la plaza y aspectos más concisos sobre dónde vender.

2.10.6. Promoción

Hace referencia a “la acción necesaria para dar a conocer el producto y motivar al cliente para que lo compre. Se pretende despertar el interés en el público objetivo para que adquiera el producto, lo pruebe, quede satisfecho y repita” (Palacios, 2015, pág. 114).

Realizar promociones es considerado como una técnica de venta, pues el público se siente atraído al escuchar los tipos de promociones existentes, ya que, considera que es un descuento adicional en el producto lo cual significa un ahorro. La promoción suele ser utilizada por muchos para fidelizar al cliente, es decir que regrese al mismo lugar cada vez que le surja una nueva necesidad.

Otros autores la definen como:

“Una serie de técnicas integradas en el plan de marketing, cuya finalidad consiste en alcanzar una serie de objetivos específicos a través de diferentes estímulos y acciones limitadas en el tiempo y dirigidas a un cliente determinado” (Arenal, 2017, pág. 119)

Por lo que la finalidad de las promociones es ofrecer incentivos de compra al consumidor, finalmente esto se refleja en la empresa con el aumento de las ventas.

2.10.7. Correlación de Pearson

La información que se obtiene mediante la encuesta debe ser aprovechada e interpretada al máximo, esto se logra mediante el cruce de variables y su análisis, lo cual se realiza con la herramienta SPSS.

El Coeficiente de Correlación expresa en qué grado los sujetos (u objetos, elementos) están ordenados de la misma manera en dos variables simultáneamente. Los valores extremos son 0 y ± 1 ; una correlación significa simplemente que dos variables son ordenadas de manera parecida. (Morales, P. 2017, Estadística Aplicada a las Ciencias Sociales).

La Interpretación de la Correlación de Pearson proporciona resultados de fácil entendimiento, sin embargo es necesario considerar varios parámetros para el cruce de las variables, pues no siempre tienen los mismos valores absolutos.

2.11. Estudio Técnico

El estudio técnico debe mostrar y justificar la viabilidad técnica y la alternativa que mejor se ajusta a los criterios de optimización del proyecto, este estudio nos ayuda a determinar las necesidades de capital y de mano de obra que tendrá que atenderse.

Entre los aspectos técnicos que se deben determinar están el diseño de la planta, los tipos y especificaciones de los equipos, una descripción del proceso de producción y el grado de capacitación del personal, el tipo y cantidades de insumos a utilizar y las características del producto final, con todo ello podemos determinar las necesidades de capital y la mano de obra que tendrá que atenderse. (Rojas, 2015, pág. 36)

Es decir, el estudio técnico nos permite conocer de forma más exacta la macro y micro localización y en general la ingeniería del proyecto, esto va a conllevar a determinar el capital de trabajo necesario para poder poner en marcha la idea.

2.11.1. Localización del proyecto

“Comprende la identificación de zonas geográficas, es decir determinar el lugar en el que se ubicará el proyecto, teniendo en cuenta los criterios de maximización de utilidades, minimización de los costos de producción y gastos operacionales” (Floréz, 2015, pág. 73).

La localización implica ubicar en un lugar determinado al emprendimiento, tomando en cuenta diversos aspectos, de forma que al momento de la entrega del bien o servicio se pueda obtener utilidades, debido a que la ubicación del lugar es la adecuada.

1. Macro localización del proyecto

Comprende la selección de un área global en donde, de acuerdo con los estudios preliminares realizados se puede ubicar el proyecto, es decir, hace referencia a la zona urbana en la cual se situará el emprendimiento (Floréz, 2015).

Uno de los aspectos importantes del estudio técnico es la localización del proyecto, ello implica analizar los aspectos generales para la localización, es decir la ciudad en la cual se plantea el establecimiento del emprendimiento.

2. Micro localización del proyecto

Es el proceso de elegir la zona y, dentro de esta, el sitio preciso (a nivel de factibilidad), esto hace referencia a la zona específica en la cual se va a establecer el emprendimiento. (Floréz, 2015)

La micro localización hace referencia al sitio específico donde se ubicará el proyecto, es decir el establecimiento del barrio y las calles de la ciudad, para ello se debe tomar en cuenta varios aspectos como la afluencia de las personas, seguridad de la zona, clima social, seguridad vial y sobre todo contar con servicios básicos.

2.12. Estudio Financiero

“Uno de los componentes más importantes de todo proyecto de inversión es el estudio financiero; sin este análisis la estructura del proyecto no tendría bases ni fundamentos económicos para su implantación” (Araujo, 2013)

Como se ha mencionado anteriormente el estudio financiero, contribuye con el establecimiento de parámetros económicos, contribuyendo con la toma de decisiones, las cuales no deben ser tomadas al azar dentro de un proyecto.

2.12.1. Ingresos

Los ingresos son incrementos en el patrimonio neto de la empresa durante el ejercicio, ya sea en forma de entradas o aumentos en el valor de los activos, o de disminución de los pasivos, siempre que no tengan su origen en aportaciones monetarias o no, de los socios o propietarios. (Wanden-Berghe, 2016, pág. 49)

Por todo lo mencionado anteriormente, se podría decir que los ingresos están dados por la venta del bien o servicio que la empresa ofrece, también pueden existir ingresos por motivos de arrendamiento de bienes muebles e inmuebles, cesión de derechos como marcas, patentes, entre otras.

2.12.2. Gastos

El gasto es el uso valorado en dinero del servicio o bien recibido, que generará en el momento de obtenerlo o posteriormente una corriente monetaria que reducirá el saldo de tesorería... Como consecuencia los gastos provocan una disminución del patrimonio de la empresa. (Tarango, 2012, pág. 87)

Por lo tanto, se podría definir a un gasto como una salida de dinero para la empresa, que es ocasionado por la compra de mercadería, materia prima, sueldos, salarios, pago de interés al banco por un préstamo concedido, entre otros.

2.12.3. Estructura de costos de una empresa de servicios

*Los costos de las empresas de servicios están conformados primordialmente por dos elementos del costo que son: **la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación** (servicio puro). En algunos casos, ciertos servicios incluyen dentro de sus elementos de costos los **materiales directos**, pero son de menor valor. (Polo, 2017, pág. 7)*

Los elementos del costo son: materia prima directa, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación, por lo tanto, para determinar el costo de un bien se debe tomar en cuenta los tres elementos; caso contrario para la determinación del costo de un servicio se debe analizar primordialmente a la mano de obra directa y Costos indirectos de fabricación.

2.12.4. Estados Financieros

“Los estados se realizan con el fin de conocer la situación financiera y los resultados económicos producto de las actividades de un periodo determinado” (Mendoza, 2016, pág. 41).

Con lo acotado por el autor se puede recalcar que los estados financieros son una fotografía de la empresa, ya que muestra información de los activos, pasivos, patrimonio, ingresos y gastos de fechas pasadas correspondientes a una cierta empresa.

1. Estado de Situación Financiera proyectado

“... en el caso de tratarse de un plan de negocio nuevo, la base debe ser el balance de iniciación de la empresa y en este identificar qué rubros de los existentes u otros nuevos lo pueden afectar” (Floréz, 2015, pág. 110).

Es decir, dentro de un proyecto se debe realizar un Estado de Situación Financiera proyectado, en el cual consten los aportes que realicen los socios, tanto en efectivo como en bienes.

2. Estado financiero de iniciación

“Cuando el plan de negocio da origen a una organización empresarial se debe disponer de la información suficiente que permita elaborar el balance de iniciación” (Floréz, 2015, pág. 107).

A continuación, se presenta el formato de un balance de iniciación de una empresa nueva:

Tabla 22**Balance de iniciación**

ACTIVO		PASIVO	
Caja	\$ 2.000,00	Capital	\$ 30.000,00
Inventarios	\$ 10.000,00		
Terrenos y edificaciones	\$ 18.000,00		
Total	\$ 30.000,00	Total	\$ 30.000,00

Fuente: (Floréz, 2015, pág. 108)

Adaptado por: Las autoras

3. Estado de Resultados Integrales

“El Estado de Resultado Integral de acuerdo con las NIC/NIF, incluye todas las partidas de ingresos, costos y gastos reconocidas en el periodo, consideradas como operativas del ejercicio que determinan la ganancia o pérdida neta del mismo” (Estupiñán, 2012, pág. 51).

Dentro de un proyecto el Estado de Resultados, tiene como finalidad calcular la utilidad neta y los flujos netos de efectivo del proyecto... que se obtienen restando a los ingresos todos los costos en que incurra la planta y los impuestos que deba pagar (Baca, 2006, pág. 181).

Acotando con lo que mencionan los autores se puede decir que el Estado de Resultados es necesario dentro de cualquier tipo de proyecto, pues ayuda a conocer los ingresos, gastos y utilidad que dejará el mismo.

2.12.5. Flujo de Caja

Lo que se busca en el FC de un proyecto es estimar los ingresos y egresos en efectivo que se producirán en un horizonte temporal de largo plazo (la vida del proyecto) y saber cuánto de ese efectivo se puede retirar, sin que esto afecte la marcha del proyecto. (Lira, 2013, pág. 25)

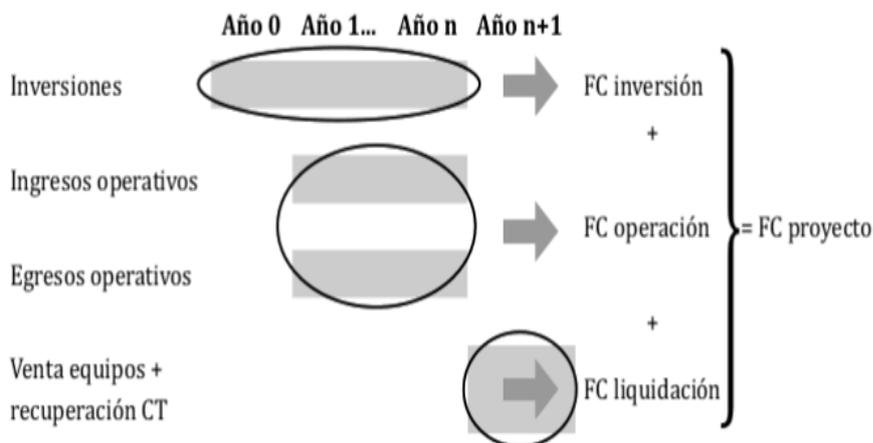


Figura 7

Flujos de caja de un proyecto

Fuente: (Lira, 2013, pág. 27)
Adaptado por: Las autoras

Cabe recalcar la gran diferencia que existe entre un flujo de caja y un flujo de efectivo, ya que el flujo de caja corresponde a un proyecto que está en marcha, mientras que un flujo de efectivo corresponde a una empresa que ya está operando durante algún tiempo en el mercado.

1. Determinación de los Flujos Netos del Proyecto

Para realizar el estudio financiero de un proyecto es necesario determinar los flujos netos de efectivo que se generarán durante toda la vida útil del proyecto, los cuales están compuestos por ingresos menos costos y gastos que se incurran.

Los flujos netos se estiman con base en la inversión inicial del proyecto, así como en los ingresos y egresos proyectados. Éstos no dejan de ser inciertos –sobre todo los ingresos-, ya que dependen del volumen de ventas, que, al ser un evento futuro, tiene posibilidad de verse afectado por las variables del entorno. (Izar, 2016, pág. 152)

2.12.6. Métodos para evaluar económicamente los proyectos

Un proyecto puede ser evaluado económicamente bajo diversos métodos, los cuales ayudan a la toma de decisiones por parte de los inversionistas, dentro de los más usados se encuentran:

1. Método del Periodo de Recuperación Simple (PRS)

Es el método más sencillo para evaluar la factibilidad de un proyecto y consiste en determinar el tiempo en que el proyecto recupera la inversión inicial. El proyecto será factible si el periodo de recuperación es menor o igual a un valor meta que se haya propuesto (Izar, 2016, pág. 163).

Tal como aduce Izar (2016) este método sirve para medir la rentabilidad a corto plazo, puesto que para determinarlo basta únicamente con restar los montos de los flujos netos del proyecto con la inversión inicial.

2. Método del Valor Actual Neto (VAN)

“Su valor es la cantidad monetaria resultante del proyecto, tras llevar todos sus FN a valor presente a una tasa de descuento...” (Izar, 2016, pág. 178).

“Este criterio plantea que el proyecto debe aceptarse si su valor neto (VAN) es igual o superior a cero, donde el VAN es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en moneda actual” (Sapag & Sapag, 2014, pág. 321)

Como se ha mencionado anteriormente, el VAN sirve para que el inversionista pueda tomar una decisión en cuanto si los flujos netos llevados a valor presente dan como resultado un valor positivo es conveniente invertir, si el resultado es cero, se debe tomar en cuenta que no existirá ni ganancia ni pérdida y si el resultado es negativo el inversionista no deben llevar a cabo el proyecto.

3. Método de la Tasa Interna de Retorno (TIR)

“Se denomina tasa interna porque depende únicamente de los flujos del proyecto y no de las tasas de interés del mercado” (Izar, 2016, pág. 170).

Es el método tradicional para comunicar de manera simple el rendimiento de una inversión o un proyecto, razón por la cual es muy popular (como se cita en Chandra, 2009).

Por lo tanto, TIR es una tasa de descuento, la cual hace que el VAN de la inversión sea cero, es decir, una inversión debe aceptarse si su TIR es mayor a la tasa de descuento requerida.

4. Análisis Beneficio/Costo

“La relación expone una razón, la cual indica en qué proporción los beneficios son más grandes que los costos” (Alvarado, 2014, pág. 113)

Cabe recalcar que en el cálculo del análisis beneficio/costo se debe conocer que el beneficio está dado por las utilidades que generará el proyecto, mientras que el costo está dado por la inversión inicial.

5. Análisis de Sensibilidad

La sensibilización del proyecto se realiza modificando el valor de las variables críticas para averiguar cómo cambia la rentabilidad del proyecto, y determinar hasta qué punto se puede modificar el valor de las variables para que el proyecto siga siendo rentable. (Meza, 2013, pág. 344)

Por lo tanto, para desarrollar el análisis de sensibilidad se debe conocer las variables críticas del proyecto, definir el porcentaje de variación de las variables críticas y calcular el nuevo valor del VAN y la TIR.

2.13. Punto de equilibrio

Según (Torres, 2015) “Es una relación de cálculo que se utiliza para determinar el momento en el cual los ingresos operacionales cubrirán exactamente los costos y gastos operacionales, expresado en valor. Además, muestra la magnitud de utilidades o pérdidas de la empresa, cuando los ingresos exceden o caen por debajo de este punto.”

La fórmula que permite determinar el punto de equilibrio es la siguiente:

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

Dicho de otra forma, el punto de equilibrio viene a ser el momento en el cual la empresa no tiene ni pérdidas ni ganancias, esto quiere decir que los ingresos por servicios o venta de bienes son iguales a los egresos totales.

2.14. Capital de trabajo

(Floréz, 2015) lo define como *“Corresponde al conjunto de recursos necesarios para la operación normal de una empresa en un tiempo determinado. Se define como la diferencia entre activos corrientes y pasivos corrientes”*

Fijar correctamente la cantidad monetaria del capital de trabajo es trascendental para el adecuado funcionamiento de un proyecto, pues debe cubrir gastos administrativos, materiales y el proceso que implica para que el producto o servicio llegue a cliente en los primeros meses de funcionamiento del negocio, un establecimiento erróneo del mismo puede afectar la productividad de la empresa y esto significa la pérdida de participación en el mercado.

2.15. Impactos de un proyecto

“Es el proceso de identificación que obliga al investigador profundizar la manera en que el proyecto afectará o incidirá en los bienes de una comunidad o sociedad, son los aspectos positivos y negativos que la ejecución del proyecto provocará (como se cita en Baca, 2010)”

Los impactos pueden ser:

- Social

- Económico
- Cultural
- Político
- Educativo

Por lo tanto, cabe destacar que dentro de un proyecto debe describirse los impactos que pueden ocasionar el proyecto, estos impactos pueden ser positivos o negativos para ámbitos políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales, entre otros.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Introducción

El estudio de mercado constituye un capítulo fundamental dentro del desarrollo del presente trabajo, ya que se analiza la demanda, oferta, producto, precio y promoción que tendrá la oficina de asesoramiento en procesos de contratación pública para las MIPYMES de la ciudad de Atuntaqui, provincia de Imbabura.

Se empezará investigando la demanda existente, es decir identificar a los distintos propietarios de las MIPYMES que tengan interés de asesorarse y capacitarse en procesos de contratación pública, este factor es importante, ya que ayuda a determinar la capacidad instalada y posteriormente la proyección de ingresos.

De igual manera, se identificará a las oficinas de asesoramiento contable, tributario, laboral y de procesos de contratación pública dentro de la ciudad de Atuntaqui, con el fin de conocer a la competencia actual.

Es necesario determinar los servicios que se brindarán dentro de la oficina, en este caso se refiere a la asesoría y capacitación sobre procesos de contratación pública.

Finalmente, el precio y la promoción se podrán determinar mediante la encuesta que se aplicará a las empresas existentes dentro de la ciudad de Atuntaqui.

El precio conjuntamente con la demanda será un factor determinante para obtener los ingresos potenciales; mientras que la promoción ayudará a determinar la publicidad que se deberá llevar a cabo para dar a conocer el servicio.

3.2. Objetivo general:

Identificar la demanda, oferta, producto, precio y promoción que tiene el servicio de asesoramiento y capacitación en contratación pública en la ciudad de Atuntaqui, provincia de Imbabura.

3.3. Objetivos específicos

- Determinar los niveles de demanda existente sobre servicios de contratación pública en la ciudad de Atuntaqui.
- Describir la oferta existente sobre servicios de asesoramiento y capacitación en contratación pública en la ciudad de Atuntaqui.
- Identificar los servicios de asesoramiento y capacitación específicos que necesita el mercado objetivo de la ciudad.
- Establecer el nivel de precios y frecuencia para la prestación de servicios, analizando los valores fijados en el mercado.
- Seleccionar los medios publicitarios y canales a utilizarse para dar a conocer los servicios ofertados.

3.4. Variables diagnósticas

- Demanda
- Oferta
- Producto

- Precio
- Promoción

3.5. Indicadores

3.5.1. Demanda

- Necesidad de asesorarse y capacitarse
- Tipo de actividad económica de las MIPYMES

3.5.2. Oferta

- Asesoría brindada
- Precio de la asesoría
- Frecuencia de la asesoría
- Calidad del servicio recibido

3.5.3. Producto

- Asesoría
- Capacitación

3.5.4. Precio

- Precio potencial por la asesoría y capacitación brindada

3.5.5. Promoción

- Medios publicitarios
- Canales de distribución

3.6. Matriz de relación diagnóstica

Tabla 23

Matriz de relación diagnóstica

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLES DIAGNÓSTICAS	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTE	INFORMANTES
Determinar los niveles de demanda existente sobre servicios de contratación pública en la ciudad de Atuntaqui.	Demanda	✓ Necesidad de asesorarse y capacitarse	Información documental	Secundaria	SRI
		✓ Tipo de actividad económica de las MIPYMES	Encuesta	Primaria	Propietarios de las MIPYMES
Definir la oferta existente sobre servicios de asesoramiento y capacitación en contratación pública en la ciudad de Atuntaqui.	Oferta	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Asesoría brindada ✓ Precio de la asesoría ✓ Frecuencia de la asesoría ✓ Calidad del servicio recibido 	Encuesta	Primaria	Propietarios de las MIPYMES
Identificar los servicios de asesoramiento y capacitación específicos que necesita el mercado objetivo de la ciudad.	Producto	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Asesoría ✓ Capacitación 	Encuesta	Primaria	Propietarios de las MIPYMES
Establecer el nivel de precios y frecuencia para la prestación de servicios, analizando los valores fijados en el mercado.	Precio	✓ Precio potencial por la asesoría brindada	Encuesta	Primaria	Propietarios de las MIPYMES
Seleccionar los medios publicitarios y canales a utilizarse para dar a conocer los servicios ofertados.	Promoción	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Medios publicitarios ✓ Canales de distribución 	Encuesta	Primaria	Propietarios de las MIPYMES

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Las autoras

3.7. Determinación de la población

Para el análisis de la población se tomará en cuenta un listado de 1467 empresas ubicadas en Atuntaqui; las cuales se constituirán como el mercado objetivo al cual va dirigido la oficina de asesoramiento y capacitación sobre procesos de contratación pública en la ciudad de Atuntaqui, provincia de Imbabura.

3.7.1. Determinación de la muestra

En la determinación de la muestra se tomará en cuenta el universo de 1467 empresas existentes en la ciudad de Atuntaqui, las cuales están activas, el cálculo es el siguiente:

Fórmula de cálculo:

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

De donde

- $Z =$ nivel de confianza 95% (1,96)
- $\sigma =$ *Desviación estándar* (0,5)
- $N =$ número de familias totales (1467)
- $e =$ porcentaje de error aceptable (0,05)

$$n = \frac{1467 * 0,5^2 * 1,96^2}{(1467 - 1)0,05^2 + 0,5^2 * 1,96^2}$$

$$n = \frac{1467 * 0,25 * 3,8416}{(1466)0,0025 + 0,25 * 3,8416}$$

$$n = \frac{1408,91}{3,665 + 0,964}$$

$$n = \frac{1408,91}{4,6254}$$

$$n = 304,60$$

$$n = 305 \text{ Encuestas}$$

3.8. Identificación del servicio

La oficina tendrá un producto especializado para sus clientes, el cual consiste en la asesoría y capacitación sobre procesos de contratación pública para los que son o no proveedores del Estado.

3.8.1. Especificación del servicio

El servicio estará compuesto por cuatro etapas que tendrán la siguiente duración:

Tabla 24

Duración de las cuatro etapas

Horario (a elección)	Cupos disponibles por curso	Total horas diarias	Nº días a la semana	Total horas semanales	Nº semanas	Total horas mensuales
Mañana 10:00-12:00	20	2	5	10	4	40
Tarde 16:00-18:00	20	2	5	10	4	40
Sábados (intensivo) 8:00-10:30 Receso 11:00-13:00 Almuerzo 14:00-19:00	20	10	1	10	4	40

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Las autoras

La duración del curso será de cuarenta (40) horas mensuales, donde el participante podrá asistir en el horario que le resulte conveniente (mañana, tarde o sábados), esta idea nació de las autoras, puesto que las actividades de los empresarios no siempre son las mismas.

Por otro lado los cupos disponibles para cada horario serán de veinte (20), con el fin de evitar aglomeración de personas en un solo lugar.

A continuación se detallará cada una de las etapas que se plantean:

- **Etapas 1:**

Esta etapa será denominada “*Conociendo a las compras públicas*”, la cual tendrá por objeto enfocar y encaminar al empresario en la contratación pública, la estructura de contenidos será la siguiente:

Tabla 25

Temas por tratar durante la primera etapa

Temas	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
Servicio Nacional de Contratación Pública					
¿Qué funciones realiza?	X				
Entidades contratantes					
¿Cuáles son sus deberes y derechos?		X			
Contratistas					
¿Cuáles son sus deberes y derechos?			X		
Inscripción en el RUP				X	
Taller práctico sobre inscripción en el RUP					X

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Las autoras

Todos los temas citados anteriormente serán impartidos mediante ejemplos con el fin de que el empresario se familiarice con la contratación pública y ésta a la vez se convierta en un tema de interés y aplicación dentro de su negocio.

- **Etapa 2:**

Esta etapa será denominada “*Preparándome para ser proveedor del Estado*”, en donde se impartirán los siguientes temas:

Tabla 26

Temas por tratar durante la segunda etapa

Temas	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
Etapas de la contratación pública					
Preparatoria	X				
Precontractual		X			
Contractual			X		
Plan Anual de Contratación Pública					
Revisión en el portal				X	
Taller práctico sobre la revisión del PAC					X

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Las autoras

El Plan Anual de Contratación Pública (PAC) se constituirá como una estrategia de ventas para la oficina, pues al revisar en el portal del SERCOP se tendrá total conocimiento sobre los requerimientos que tienen las entidades contratantes.

- **Etapa 3**

Esta etapa será denominada “*Procesos de contratación pública en Atuntaqui*”, para lo cual se brindará asesoría y capacitación en los siguientes temas:

Tabla 27**Temas por tratar durante la tercera etapa**

Temas por tratar	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
Tipos y montos de contratación pública					
Subasta Inversa Electrónica					
Procedimientos para participar	X	X			
Contratación Directa (Consultoría)					
Procedimientos para participar			X		
Menor cuantía					
Procedimientos para participar				X	X

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

Es evidente que dentro de las dos horas que se ha establecido para cada proceso no se podrá acaparar todos los temas que implica, por tal motivo y como una estrategia de ventas se brindará un servicio posventa el cual se caracteriza en enviar información a los correos electrónicos de cada empresario.

- **Etapa 4**

Esta etapa será denominada “*Mis beneficios como MIPYME*”, donde se revisará las actividades económicas que tienen el mayor número de empresas en Atuntaqui, las cuales podrían ser adjudicadas mediante Ferias Inclusivas:

Tabla 28**Temas por tratar durante la cuarta etapa**

Temas	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
Catálogo Dinámico Inclusivo					
Confección Textil	X				
Pasos para catalogarse y ser proveedor					
Servicios de preparación de alimentos		X			
Pasos para catalogarse y ser proveedor					
Servicio de transporte			X		
Pasos para catalogarse y ser proveedor					
Venta de bienes de la construcción				X	
Pasos para catalogarse y ser proveedor					
Taller práctico					X

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

Se capacitará en temas puntuales sobre el manejo de los bienes y servicios antes mencionados, ya que en el diagnóstico situacional se obtuvo como resultado que dichas actividades económicas son las que tienen mayor número de empresas dentro de la ciudad de Atuntaqui.

3.9. Análisis e interpretación de los resultados de la encuesta

1. Indique su edad

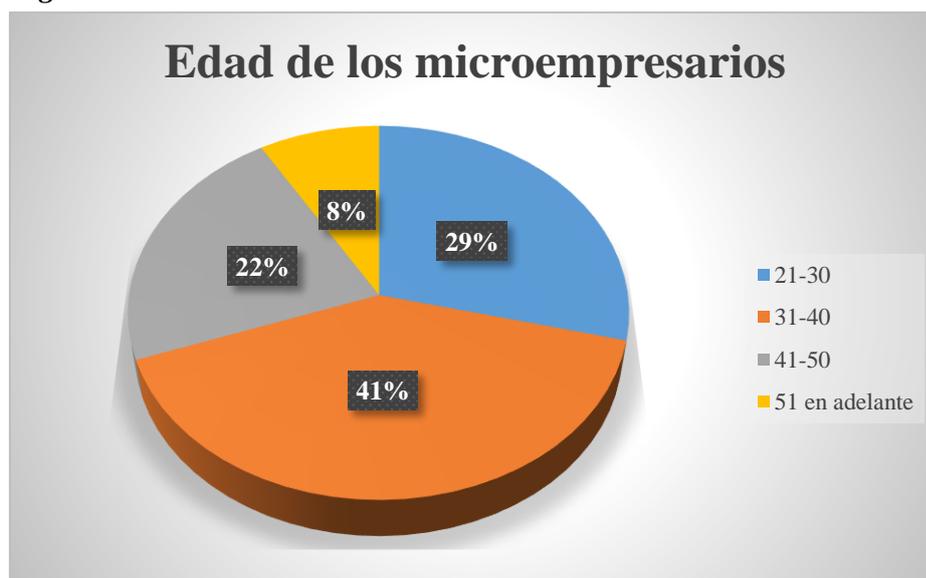
Tabla 29

Edad de los microempresarios

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
21-30	88	28,9%
31-40	124	40,7%
41-50	67	22,0%
51 en adelante	26	8,5%
Total	305	100%

Fuente: Microempresarios de Atuntaqui
Elaborado por: Las Autoras

Figura 8



Edad

Fuente: Microempresarios de Atuntaqui
Elaborado por: Las Autoras

Análisis Nro. 1

Es posible tomar en cuenta que la gran mayoría de los microempresarios se encuentran comprendidos en el rango de edad de 31 a 40 años, esto se debe a que es una edad donde las personas buscan tener un ingreso adicional y deciden emprender.

2. Indique su género:

Tabla 30

Género

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	189	62,0%
Masculino	116	38,0%
Total	305	100%

Fuente: Microempresarios de Atuntaqui
Elaborado por: Las Autoras

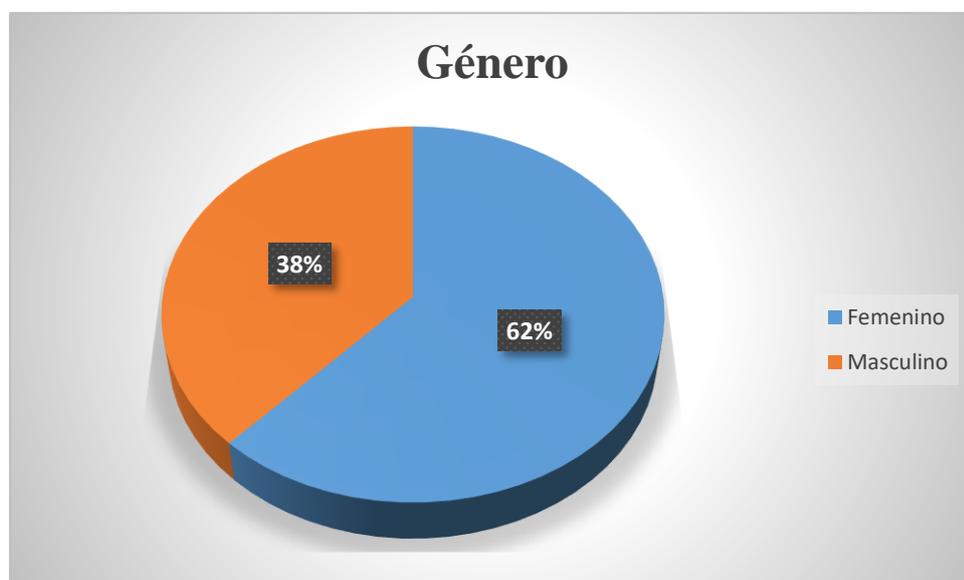


Figura 9

Género

Fuente: Microempresarios de Atuntaqui
Elaborado por: Las Autoras

Análisis Nro. 2

Con la aplicación de las encuestas se obtuvo que más de la mitad de microempresarios corresponde al género femenino, lo cual guarda relación con la población del cantón Antonio Ante pues su mayoría son mujeres.

3. Indique su nivel de instrucción

Tabla 31

Instrucción

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Básica	46	15,1%
Bachillerato	172	56,4%
Superior	87	28,5%
Total	305	100%

Fuente: Microempresarios de Atuntaqui
Elaborado por: Las Autoras

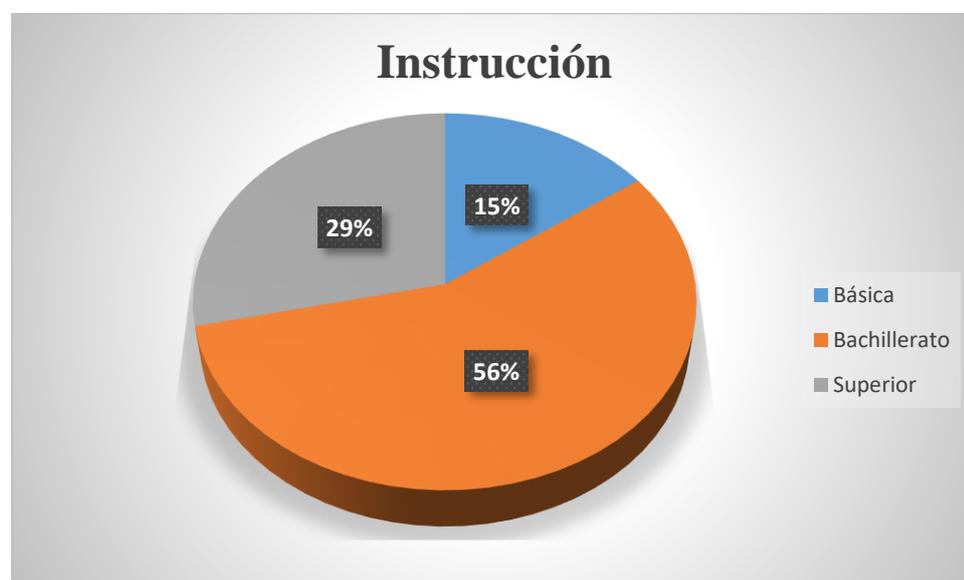


Figura 10

Instrucción

Fuente: Microempresarios de Atuntaqui
Elaborado por: Las Autoras

Análisis Nro. 3

Las personas que deciden emprender han finalizado el bachillerato y únicamente una minoría tiene educación superior, muchos de ellos se consideran personas que prefieren manejar sus propios horarios y no estar bajo relación de dependencia.

4. Identifique la actividad económica que realiza su empresa

Tabla 32

Actividad económica

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Industrial	146	47,9%
Comercial	80	26,2%
Servicios	73	23,9%
Agrícola	6	2,0%
Ganadera	0	0%
otro ¿Indique cuál?		
Total	305	100%

Fuente: Microempresarios de Atuntaqui
Elaborado por: Las Autoras



Figura 11

Actividad económica

Fuente: Microempresarios de Atuntaqui
Elaborado por: Las Autoras

Análisis Nro. 4

Con los datos obtenidos se ratifica que dentro de la ciudad de Atuntaqui la actividad económica que prevalece es la industria textilera, es menester indicar que las fábricas únicamente atienden de lunes a viernes; mientras que los locales comerciales mantienen las puertas abiertas al público de lunes a domingo.

5. ¿Ha realizado o realiza procesos de contratación pública con alguna Institución del Estado?

Tabla 33

Procesos de contratación pública

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	17	6%
No	288	94%
Total	305	100%

Fuente: Microempresarios de Atuntaqui
Elaborado por: Las Autoras



Figura 12

Procesos de contratación pública

Fuente: Microempresarios de Atuntaqui
Elaborado por: Las Autoras

Análisis Nro. 5

Con el desarrollo del presente emprendimiento se desea crear la necesidad de que los dueños de los distintos negocios existentes en Atuntaqui participen como proveedores del Estado; ya que como se muestra en el análisis la mayoría no están conformados como tal, lo que impide en muchos de los casos el mejoramiento de los ingresos económicos para la empresa.

6. ¿Cuál considera que es el principal inconveniente para ser proveedor del Estado?

Tabla 34

Frecuencia

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Desconocimiento del tema	183	60%
Temor a la falta de pago	122	40%
Otro ¿Indique cuál?		
Total	305	100%

Fuente: Microempresarios de Atuntaqui
Elaborado por: Las Autoras

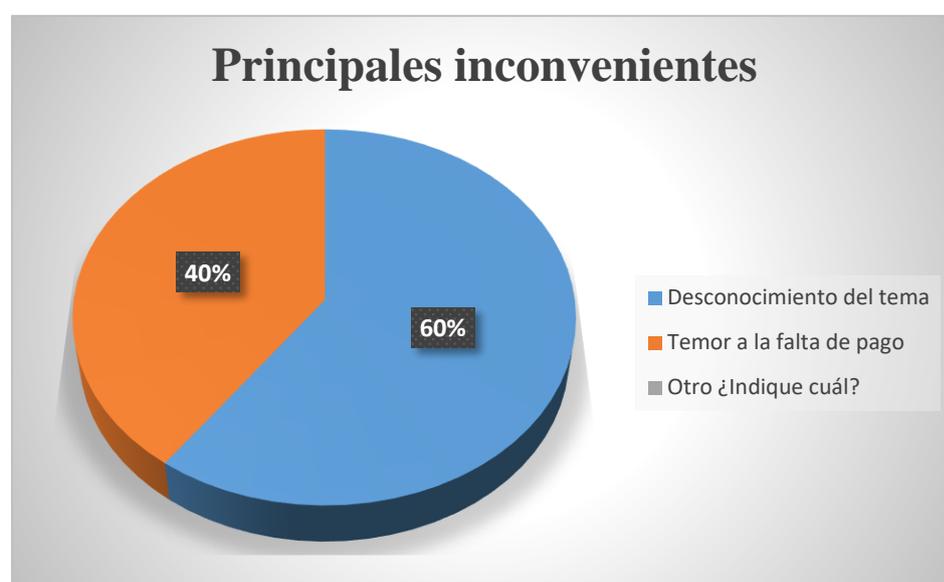


Figura 13

Frecuencia

Fuente: Microempresarios de Atuntaqui
Elaborado por: Las Autoras

Análisis Nro. 6

Evidentemente el tema de contratación pública para muchos empresarios es considerado como un contenido desconocido, en donde por falta de asesoría muchas personas se restringen a participar y obtener ciertas ventajas de ser proveedores del Estado, y es aquí donde radica la idea de crear una oficina de asesoramiento y capacitación sobre procesos de contratación pública para la MIPYMES de la ciudad de Atuntaqui.

7. ¿Ha recibido capacitación y asesoramiento en contratación pública?

Tabla 35

Capacitación y asesoramiento

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	51	17%
No	254	83%
Total	305	100%

Fuente: Microempresarios de Atuntaqui
Elaborado por: Las Autoras



Figura 14

Capacitación y asesoramiento

Fuente: Microempresarios de Atuntaqui
Elaborado por: Las Autoras

Análisis Nro. 7

La mayoría de los dueños de las distintas microempresas manifestaron que no han recibido capacitación en contratación pública, puesto que la falta de tiempo y las largas jornadas laborales les impide; sin embargo, las personas que si han recibido capacitación han sido por medio del Gobierno Municipal de Antonio Ante y la Cámara de Comercio de Ibarra.

Según la entrevista mantenida con funcionarios del SERCOP, manifestaron que no están autorizados a realizar capacitaciones por parte de esta entidad, delegando estas funciones a las universidades acreditadas.

8. ¿Le gustaría contar con un servicio de asesoramiento y capacitación en contratación pública?

Tabla 36

Servicio de asesoramiento y capacitación en contratación pública

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	273	89,5%
No	32	10,5%
Total	305	100%

Fuente: Microempresarios de Atuntaqui
Elaborado por: Las Autoras

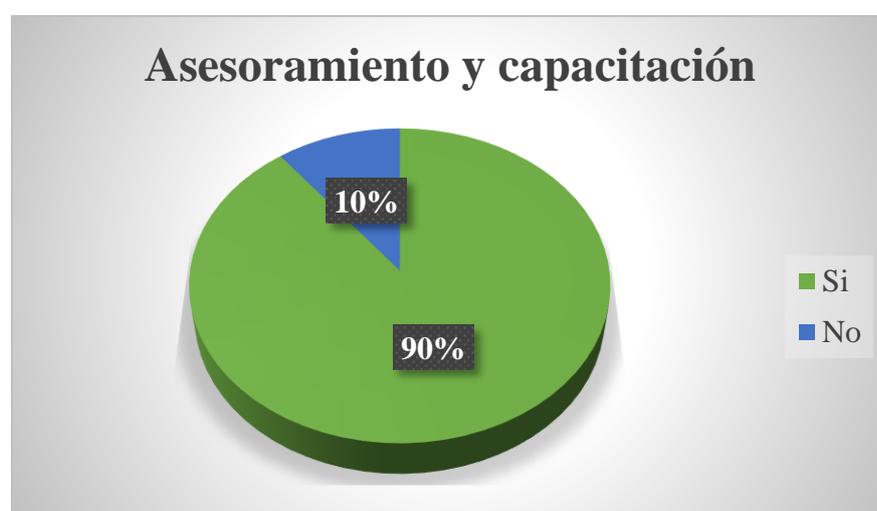


Figura 15

Asesoramiento en contratación pública

Fuente: Microempresarios de Atuntaqui
Elaborado por: Las Autoras

Análisis Nro. 8

Una de las principales causas de no ser proveedor del Estado es la falta de asesoría en cuanto a este tema, por tal motivo tuvo mucha acogida la propuesta de crear una oficina de asesoramiento y capacitación en procesos de contratación pública, donde se brinde la ayuda respectiva para que muchas empresas puedan mejorar sus ingresos.

9. ¿Con qué frecuencia está dispuesto a utilizar el servicio de asesoramiento y capacitación en contratación pública?

Tabla 37

Frecuencia del asesoramiento y capacitación

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Mensual	0	0%
Trimestral	0	0%
Semestral	13	5%
Anual	260	95%
Total	273	100%

Fuente: Microempresarios de Atuntaqui
Elaborado por: Las Autoras

Figura 16



Frecuencia del asesoramiento y capacitación

Fuente: Microempresarios de Atuntaqui
Elaborado por: Las Autoras

Análisis Nro. 9

La respuesta de la gran mayoría de las personas encuestadas es que buscan capacitación de forma anual ya que, es necesario estar actualizados en temas relevantes, sobre todo en lo referente a contratación pública.

10. ¿En qué lugar específicamente le gustaría recibir el asesoramiento y capacitación en procesos de contratación pública?

Tabla 38

Lugar del asesoramiento y capacitación

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Oficina particular	159	58%
En su local comercial	79	29%
En su domicilio	35	13%
TOTAL	273	100%

Fuente: Microempresarios de Atuntaqui
Elaborado por: Las Autoras



Figura 17

Lugar del asesoramiento y capacitación

Fuente: Microempresarios de Atuntaqui
Elaborado por: Las Autoras

Análisis Nro. 10

Es muy notorio que la mayoría de las personas desean recibir el asesoramiento y capacitación en una oficina que esté ubicada en un sector determinado de la ciudad, principalmente porque esto permite crear una imagen y atraer nuevos clientes, a su vez será un punto dónde pueden localizar a los profesionales para despejar cualquier inquietud.

11. ¿En qué horario le gustaría recibir el asesoramiento y capacitación en contratación pública?

Tabla 39

Horario de asesoramiento y capacitación

	Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Lunes a viernes	De 10:00 a 12:00	79	28,9%
	De 16:00 a 18:00	135	49,5%
Sábados	De 8:00 a 19:00	59	21,6%
Total		273	100%

Fuente: Microempresarios de Atuntaqui
Elaborado por: Las Autoras

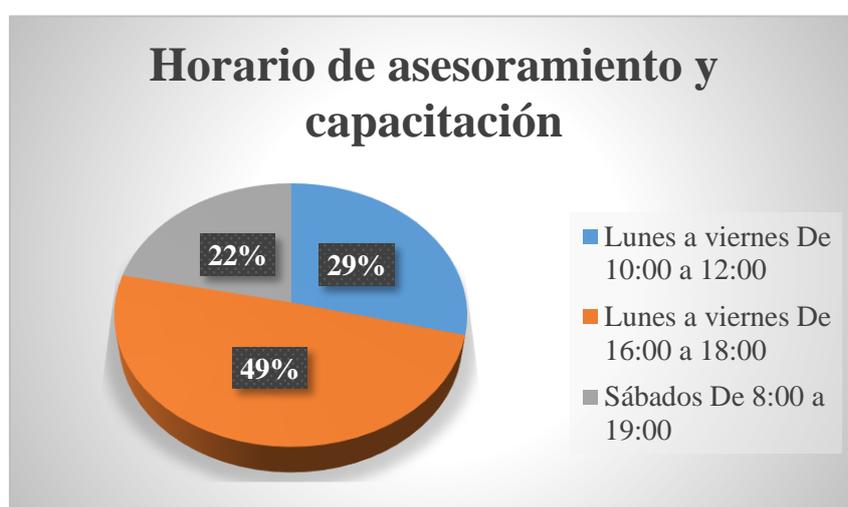


Figura 18

Horario de asesoramiento y capacitación

Fuente: Microempresarios de Atuntaqui
Elaborado por: Las Autoras

Análisis Nro. 11

La gran mayoría de personas consideran que la mejor opción es recibir la capacitación en horario de 16:00 a 18:00 de lunes a viernes, esto debido a que es una hora en la que terminan sus labores y la afluencia de las personas en los locales es baja, por lo que disponen de tiempo para realizar actividades de capacitación, sin embargo se tendrá los tres horarios disponibles con un cupo máximo de veinte participantes por curso.

12. ¿Cuánto invirtió o está dispuesto a invertir en actividades de asesoramiento y capacitación?

Tabla 40

Inversión en actividades de capacitación

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
\$80,00	190	70%
\$100,00	66	24%
\$125,00	17	6%
Más de \$150	0	0%
Total	273	100%

Fuente: Microempresarios de Atuntaqui
Elaborado por: Las Autoras



Figura 19

Inversión en actividades de asesoramiento y capacitación

Fuente: Microempresarios de Atuntaqui
Elaborado por: Las Autoras

Análisis Nro. 12

Los microempresarios en su mayoría manifiestan que están dispuestos a cancelar un valor comprendido entre \$75 y \$100 por concepto de capacitación y asesoramiento, ya que en algunos casos manifiestan que han cancelado valores que bordean los \$100 en temas similares.

13. ¿A través de qué medios publicitarios le gustaría conocer los servicios de asesoramiento y capacitación que se brindarán?

Tabla 41

Medios publicitarios

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Redes sociales	152	55,7%
Medios impresos	46	16,8%
Correo electrónico	68	24,9%
Radio	7	2,6%
Total	273	100,0%

Fuente: Microempresarios de Atuntaqui
Elaborado por: Las Autoras



Figura 20

Medios publicitarios

Fuente: Microempresarios de Atuntaqui
Elaborado por: Las Autoras

Análisis Nro. 13

Un importante número de propietarios de MIPYMES considera que la mejor alternativa para conocer los servicios de asesoramiento es por medio de las redes sociales (Facebook), las personas que se encuentran en un rango de edad superior a los treinta años consideran como mejor opción que se les notifique por medio del correo electrónico.

14. ¿Qué tipos de servicios de asesoramiento en general contrata con mayor frecuencia?

Tabla 42

Servicios contratados con mayor frecuencia

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Legal	22	8,1%
Tributario	166	60,8%
Contable	71	26,0%
Laboral	14	5,1%
TOTAL	273	100,0%

Fuente: Microempresarios de Atuntaqui
Elaborado por: Las Autoras

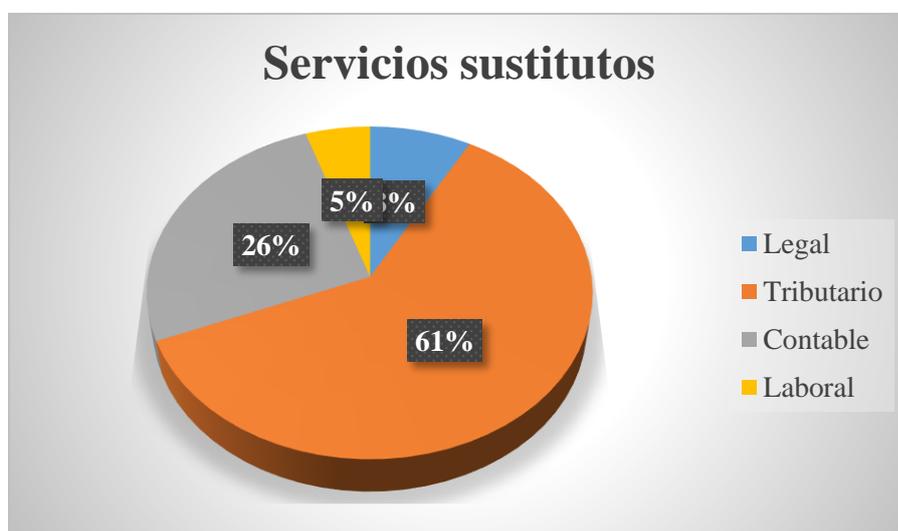


Figura 21

Servicios contratados con mayor frecuencia

Fuente: Microempresarios de Atuntaqui
Elaborado por: Las Autoras

Análisis Nro. 14

Los resultados muestran que una gran parte de las MIPYMES contratan con mayor frecuencia los servicios tributarios, esto se debe a que están en la obligación de pagar impuestos al Servicio de Rentas Internas; un porcentaje mínimo contrata servicios laborales para la resolución de posibles conflictos con el personal.

3.10. Correlación de Pearson

3.10.1. Variables: Edad y contratación pública

Tabla 43

Tabla cruzada Edad de las personas encuestadas*Ha realizado o realiza procesos de contratación pública con alguna Institución del Estado

Recuento	Ha realizado o realiza procesos de contratación pública con alguna Institución del Estado		Total
	Si	No	
Edad de las personas encuestadas			
21-30	4	4	8
31-40	3	5	8
41-50	0	2	2
51 en adelante	0	2	2
Total	7	13	20

Fuente: Microempresarios de Atuntaqui
Elaborado por: Las Autoras

Análisis

El mayor número de microempresarios tienen entre 31-40 años, quienes no han realizado procesos de contratación pública, por ende es necesario la creación de la oficina para motivarles a que sean proveedores del Estado.

3.10.2. Variables: Nivel de instrucción e inconvenientes

Tabla 44

Tabla cruzada Indique su nivel de instrucción*Cuál considera que es el principal inconveniente para ser proveedor del Estado

Recuento		Cuál considera que es el principal inconveniente para ser proveedor del Estado			Total
		Desconocimiento del tema	Temor a la falta de pago	Falta de asesoría	
Indique su nivel de instrucción	Básica	1	3	0	4
	Bachillerato	9	2	2	13
	Superior	0	0	3	3
Total		10	5	5	20

Fuente: Microempresarios de Atuntaqui
Elaborado por: Las Autoras

Análisis

La mayoría de microempresarios tienen su nivel de instrucción hasta el bachillerato, lo que les conlleva a que desconozcan sobre los procesos de contratación pública, impidiendo mejorar sus ingresos.

3.10.4. Variables: Inconvenientes y Frecuencia

Tabla 46

Tabla cruzada Cuál considera que es el principal inconveniente para ser proveedor del Estado*Con qué frecuencia está dispuesto a utilizar el servicio de asesoramiento y capacitación en contratación pública

Recuento		Con qué frecuencia está dispuesto a utilizar el servicio de asesoramiento y capacitación en contratación pública		Total
		semestral	Anual	
Cuál considera que es el principal inconveniente para ser proveedor del Estado	Desconocimiento del tema	3	7	10
	Temor a la falta de pago	0	5	5
	Falta de asesoría	0	5	5
Total		3	17	20

Fuente: Microempresarios de Atuntaqui
Elaborado por: Las Autoras

Análisis

Los microempresarios consideran como mayor inconveniente para ser proveedor del estado el desconocimiento del tema, por lo cual están dispuestos a capacitarse de manera anual, con el fin de conocer aspectos que le ayuden a participar como tal.

3.10.5. Variables: Lugar y precio

Tabla 47

Tabla cruzada En qué lugar específicamente le gustaría recibir el asesoramiento y capacitación en contratación pública*Cuánto invirtió o está dispuesto a invertir en actividades de asesoramiento y capacitación

Recuento	Cuánto invirtió o está dispuesto a invertir en actividades de asesoramiento y capacitación			Total
	\$80,00	\$100,00	>\$150,00	
	En qué lugar le gustaría recibir el asesoramiento y capacitación en contratación pública			
Oficina particular	10	3	0	13
En su local comercial	3	2	1	6
En su domicilio	0	1	0	1
Total	13	6	1	20

Fuente: Microempresarios de Atuntaqui
Elaborado por: Las Autoras

Análisis

La mayoría de los microempresarios prefieren asesorarse y capacitarse en una oficina particular, por lo cual están dispuestos a pagar el valor de \$80,00.

3.11. Identificación y análisis de la demanda

3.11.1. Mercado Objetivo

El mercado objetivo para la oficina de asesoramiento ha sido determinado después de clasificar la base de datos obtenida en el proyecto Potencia, en donde se filtró únicamente las siguientes características:

1. RUC

2. Razón social
3. Nombre comercial
4. Estado del contribuyente (activo)
5. Clase de contribuyente (RUC o RISE)
6. Obligado a llevar contabilidad (Si o No)
7. Tipo de contribuyente (Persona Natural o Sociedad)
8. Descripción provincia (Imbabura)
9. Descripción cantón (Antonio Ante)
10. Descripción parroquia (Atuntaqui)
11. Actividad económica

Se evidenció en el año 2014 la existencia de 1467 empresas, dedicadas a varias actividades económicas, entre las que se resalta la confección textil, servicio de preparación de alimentos, servicio de transporte y venta de bienes de la construcción.

3.11.2. Demanda potencial

Después de haber aplicado las 305 encuestas se obtuvo que el 89,5% de empresarios tienen la necesidad de asesorarse y capacitarse sobre procesos de contratación pública, obteniendo los siguientes resultados:

Tabla 48**Demanda potencial**

a)	b)% de	c) Número	d) Frecuencia de		e) N° de curso al año		f) N° total
Universo	aceptación de la población (encuesta)	de empresas que podrían capacitarse al año	Semestra	Anual	Semestral	Anual	de empresas que podrían capacitarse al año (semestral + anual)
		(a*b)	1 (5%)	(95%)	(5%)	(95%)	
1467	89,50%	1313	66	1247	132	1247	1379

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

Fue necesario aclarar la frecuencia en la cual los microempresarios tomarán el curso de compras públicas, ya que al momento de proyectar de forma semestral aumenta el número de beneficiarios y por ende los ingresos.

3.11.3. Demanda potencial proyectada

Para realizar la proyección de la demanda se utilizará la tasa de crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas (3,10%), la cual se obtuvo mediante el cálculo de la evolución que han reflejado las MIPYMES durante los últimos 5 años, dichos datos han sido obtenidos de la página oficial del INEC, a continuación se realizarán la proyección, para lo cual se utilizará la siguiente fórmula:

$$Pt = Po (1 + i)^n$$

De donde:

Pt= Demanda proyectada

Po= Demanda inicial

i= Indicador nacional de crecimiento de las MIPYMES (2016)

n= año proyectado

Tabla 49

Proyección de la demanda potencial

Año base	Cálculo	Proyección
2017	1379	1379
2018	=1379*(1+3.1%)^1	1422
2019	=1379*(1+3.1%)^2	1466
2020	=1379*(1+3.1%)^3	1512
2021	=1379*(1+3.1%)^4	1558
2022	=1379*(1+3.1%)^5	1607

Fuente: Proyecto Potencia de la zona 1 “Universidad Técnica del Norte”
Elaborado por: Las autoras

3.12. Identificación y análisis de la oferta

Para identificar la oferta referente a asesoramiento y capacitación se investigó en la página del INEC, específicamente dentro del directorio de empresas, obteniendo los siguientes resultados:

Tabla 50

Empresas dedicadas a capacitar en Imbabura

CIU	Clasificación Internacional Industrial Uniforme	N° Empresas
P853002	Educación de tercer nivel, destinado a la formación básica en una disciplina o a la capacitación para el ejercicio de una profesión. Corresponden a este nivel el grado de licenciado y los títulos profesionales universitarios o politécnicos, que son equivalentes, incluido las actividades de escuelas de artes interpretativas que imparten enseñanza superior.	32
P8549	Otros tipos de enseñanza n.c.p.	18

Actividades de enseñanza que no puede asignarse a un nivel
 P854911 determinado, incluye los procesos de formación docente de 1
 capacitación y perfeccionamiento.

Educación de cuarto nivel o de posgrado, destinado a la
 P853003 especialización científica o entrenamiento profesional avanzado. 1
 Corresponden a este nivel los títulos intermedios de postgrado de
 especialista y diploma superior y los grados de magíster y doctor.

Total **52**

Fuente: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, s.f)
 Elaborado por: Las autoras

El detalle completo de las empresas se puede apreciar en los anexos, por otro lado es menester indicar que la mayoría son provenientes de la ciudad de Ibarra, esto favorece a la oficina de asesoramiento, debido a que muchos empresarios no se capacitan porque no existe un lugar apropiado en la ciudad de Atuntaqui; sin embargo con la propuesta se dará por solucionado el inconveniente.

3.12.1. Proyección de la oferta

Para realizar la proyección de la oferta de igual manera se utilizará la tasa de crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas (3,10%), la cual se obtuvo mediante el cálculo de la evolución que han reflejado las MIPYMES durante los últimos 5 años, dichos datos han sido obtenidos de la página oficial del INEC.

Mediante una entrevista establecida con un funcionario de la U emprende se pudo obtener como dato referencial que cada empresa que se dedica a capacitar y asesorar tiene alrededor de 6 a 7 organizaciones promedio por año como clientes en contratación pública, razón por la cual este valor se ha incluido en el cálculo que se muestra a continuación, pues de no considerar este parámetro se estaría subvalorando la oferta, el cálculo se muestra a continuación y para ello se utilizará la siguiente fórmula:

$$Pt = Po (1 + i)^n$$

De donde:

Pt= Oferta proyectada

Po= Oferta inicial

i= Indicador nacional de crecimiento de las MIPYMES (2016)

n= año proyectado

Tabla 51

Proyección de la oferta

Año base	Cálculo	Proyección
2017	0	0
2018	$=(52*(1+3.1\%)^1)*7$	348
2019	$=(52*(1+3.1\%)^2)*7$	359
2020	$=(52*(1+3.1\%)^3)*7$	370
2021	$=(52*(1+3.1\%)^4)*7$	382
2022	$=(52*(1+3.1\%)^5)*7$	394

Fuente: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, s.f)
Elaborado por: Las autoras

3.13. Demanda insatisfecha

La demanda insatisfecha resulta de la diferencia entre la demanda potencial proyectada menos la oferta anual proyectada, a continuación se reflejan sus cálculos:

Tabla 52

Cálculo de la demanda insatisfecha

Año base	Proyección de la demanda	Proyección de la oferta	Demanda insatisfecha
2017	1379	338	1041
2018	1422	348	1074
2019	1466	359	1107
2020	1512	370	1141
2021	1558	382	1176
2022	1607	394	1213

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Las autoras

La demanda insatisfecha mide el nivel de servicios que no han sido brindados a las distintas empresas que necesitan asesorarse y capacitarse en contratación pública.

3.14. Demanda real

Para la determinación de la capacidad instalada se ha considerado la población que en la encuesta respondió que está dispuesta a cancelar el valor de \$80 la cual representa el 70%, ($1041*70%=729$) quedando establecida de la siguiente manera:

Tabla 53

Demanda real

N° de cursos al año	N° meses al año	N° cursos al mes
729	12	61

De acuerdo con la capacidad instalada del presente proyecto la demanda real que se aspira tener durante los próximos cinco años será:

Tabla 54

Cálculo de la demanda real

Año base	Demanda insatisfecha	Capacidad instalada
2018	1074	752
2019	1107	775
2020	1141	799
2021	1176	824
2022	1213	849

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Las autoras

Por otro lado, dentro de la oficina se estableció un cupo máximo de participantes por curso, siendo 20 personas las que pudieran asistir en cualquiera de los tres horarios existentes en el mes ($20*3=60$).

3.15. Determinación del precio

Mediante la encuesta aplicada a varios propietarios de las MIPYMES manifestaron el descontento en cuanto a la falta de profesionales en el sector, por tal motivo se ven en la obligación de contratar profesionales de ciudades más lejanas como Quito a precios elevados.

- **Precio actual por servicios de asesoramiento y capacitación en contratación pública**

El precio fijado por todo el curso será de \$80,00, el cual fue obtenido mediante una investigación realizada en los servicios que brinda la competencia, así como dentro de la encuesta aplicada.

3.16. Análisis de la promoción

3.16.1. Comercialización

La comercialización del producto se realizará con cada uno de los clientes potenciales, quienes recibirán un servicio personalizado, de calidad y eficiente.

3.16.2. Canales de distribución

Las representantes de la empresa establecerán canales directos con el cliente potencial, de forma que se cree la necesidad de ser conocedores y partícipes en los procesos de contratación pública, esto significa que no se utilizarán intermediarios para dar a conocer el producto que tiene la empresa.

Por otro lado, se hará uso de la estrategia competitiva, la cual se basará principalmente en darle la importancia que cada cliente se merece, es decir, una óptima atención que se traduzca en satisfacción en cada uno de los clientes.

Para la satisfacción de necesidades del cliente será muy importante lograr un acercamiento físico con cada uno, es decir, crear la impresión de que es un cliente exclusivo.

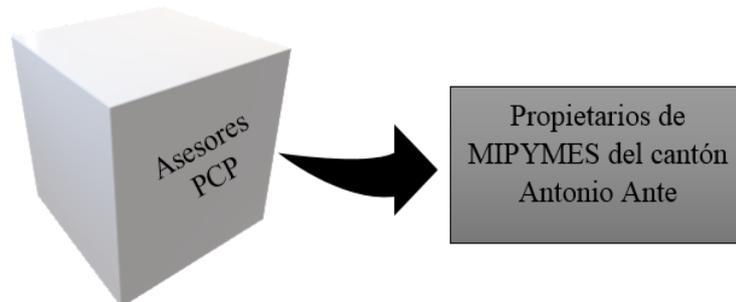


Figura 22

Canal de distribución directa

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Las Autoras

3.16.3. Publicidad

La publicidad permite que la empresa sea conocida por las personas que posteriormente pueden convertirse en clientes reales, para ello es necesario apoyarse de varias alternativas entre las que se encuentran las siguientes:

- Con la finalidad de contrastar la información obtenida mediante las encuestas se plantea hacer publicidad en redes sociales, especialmente Facebook mediante la creación de una página oficial en la cual se publicarán los servicios que se ofertan constantemente, con un nivel de respuesta alto a cualquier inquietud.
- Meses después de la apertura de la oficina se pretenderá establecer convenios con diferentes instituciones, tanto públicas como privadas: Cámara de comercio de diferentes cantones, asociaciones y gremios artesanales; para que se brinde ayuda mutua, es decir, la entidad contratista pueda participar activamente ante los llamamientos y la entidad contratante evite que los procesos se declaren desiertos.

- Envío de correos electrónicos a nuevas empresas, para que conozcan a fondo las actividades que lleva a cabo la oficina de asesoramiento.

3.17. Conclusiones del estudio de mercado

- El mayor inconveniente dentro de la contratación pública se da por el desconocimiento y la falta de asesoría, sin embargo, la mayoría de empresas demuestra interés por conocer y ser partícipes de este tema.
- A través de la encuesta aplicada se pudo brindar una breve explicación sobre los beneficios de ser MIPYME, ya que el estado les brinda la oportunidad de ser proveedores, sin grandes complicaciones.
- En la ciudad de Atuntaqui no existen centros de asesoramiento y capacitación sobre procesos de contratación pública, por tal motivo con la implementación del presente proyecto se podría ayudar a muchas MIPYMES.
- En cada curso se impartirá guías de ayuda para las MIPYMES, sin embargo se deberá ir modificando y adaptando de acuerdo a las necesidades que tenga cada empresa y dependiendo del proceso que sea adjudicado con mayor frecuencia dentro de la provincia.
- Mediante la indagación respectiva en la página web del SERCOP, se pudo determinar que existe capacitación presencial y virtual, la primera únicamente puede ser dictada por todas las universidades acreditadas, mientras que en la segunda se puede acceder con un usuario y contraseña.
- Para las empresas que desean capacitarse dos veces en el año, se deberá crear nuevas etapas, en las cuales se profundice el manejo de procesos, así como el manejo de la herramienta USHAY.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1. Introducción

El estudio técnico involucra la determinación de varios aspectos para la correcta puesta en marcha de la empresa, ya que implica tomar como base los resultados del estudio de mercado y establecer factores tales como: el tamaño óptimo del proyecto, la localización, los insumos requeridos, la infraestructura y las inversiones de capital necesarias, permitiendo plantear bases para el estudio financiero.

Es decir, en el presente capítulo se fijará el espacio necesario y adecuado para brindar el asesoramiento y capacitación a los propietarios de las empresas y ubicar la oficina tomando en cuenta aspectos de micro y macro localización.

4.2. Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto está determinado de forma proporcional a la demanda obtenida y a la cantidad de servicios que serán brindados, los mismos que fueron determinados en el estudio de mercado.

4.2.1. Capacidad instalada

Para la determinación de la capacidad instalada se ha considerado dos aspectos: la demanda insatisfecha y la población que en la encuesta respondió que está dispuesta a cancelar el valor de \$80,00 la cual representa el 70%, ($1041 * 70\% = 729$) de dicho valor se proyecta para los siguientes 5 años de la siguiente manera:

Tabla 55**Proyección de la capacidad instalada**

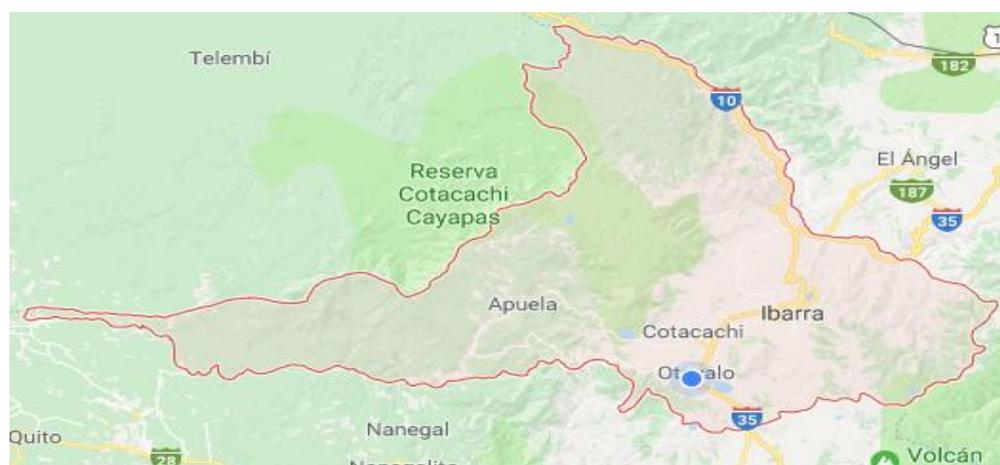
Año base	Demanda insatisfecha	Capacidad instalada
2018	1074	752
2019	1107	775
2020	1141	799
2021	1176	824
2022	1213	849

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Las autoras

4.3. Localización del proyecto**4.3.1. Macro localización**

La macro localización del presente emprendimiento consiste en determinar la región, zona, provincia y ciudad en que se lo ubicará; por tal motivo y después de realizar el respectivo estudio de mercado se pudo determinar que la oficina de asesoramiento en procesos de contratación pública estará situada en la región Sierra, zona 1, provincia de Imbabura, ciudad de Atuntaqui.

A continuación, se presenta el mapa de la macro localización del emprendimiento:

**Figura 23****Provincia de Imbabura**

Fuente: Google Maps
Elaborado por: Las autoras

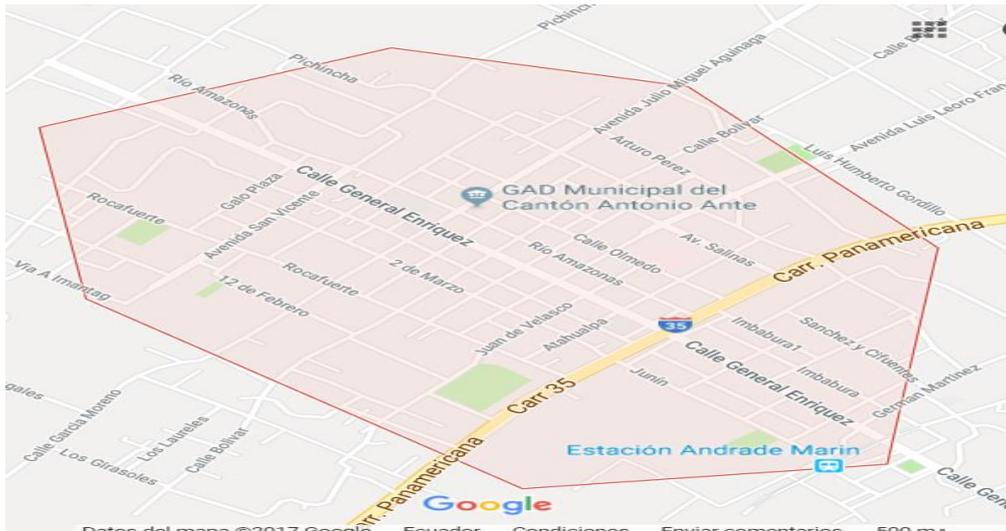


Figura 24

Ciudad de Atuntaqui

Fuente: Google Maps
Elaborado por: Las autoras

4.3.2. Micro localización

Para el análisis de la micro localización se utilizará una tabla de valoración de puntos, donde se calificará a todos los factores determinantes para poder ubicar el presente emprendimiento en un sitio estratégico dentro de la ciudad de Atuntaqui:

- **Lugares de localización:**

Para la ubicación exacta del emprendimiento se realizó la búsqueda de locales comerciales disponibles para arriendo en páginas de internet, a continuación se detallará cada uno de ellos:

a) Opción 1:

Es un local comercial ubicado en las calles Luis Leoro Franco y Olmedo, se encuentra a tres cuadras del GAD Municipal de Antonio Ante y del Parque Central de la ciudad, el valor a pagar mensual es de \$500,00, sin incluir servicios básicos.

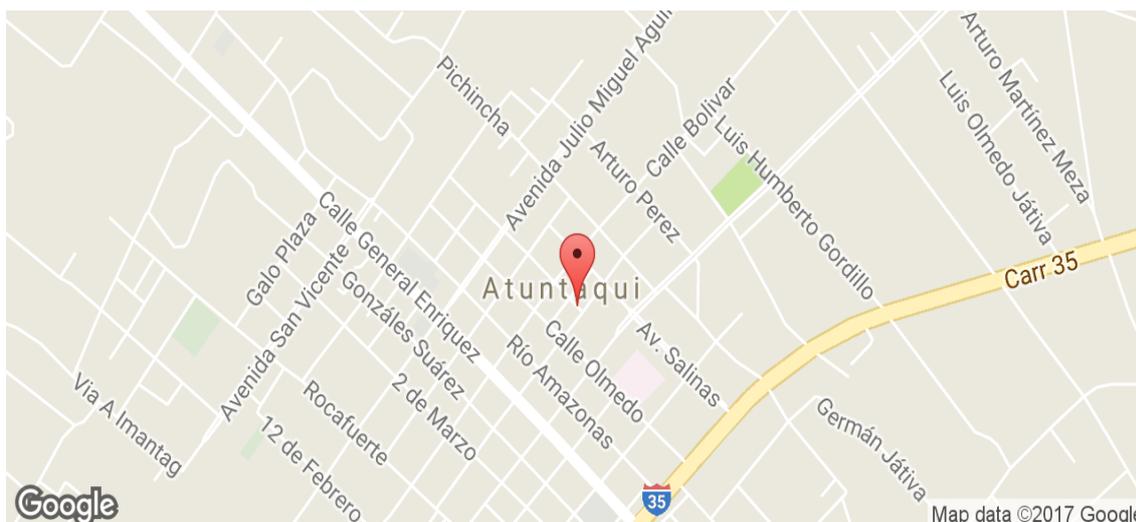


Figura 25

Ubicación de local comercial opción N° 1

Fuente: Google Maps
Elaborado por: Las autoras

b) Opción 2:

Es un local comercial ubicado en las calles Pérez Muñoz y Olmedo, se encuentra a dos cuadras aproximadamente del GAD Municipal de Antonio Ante y del Parque Central de la ciudad, el valor a pagar mensual es de \$400,00, sin incluir servicios básicos.

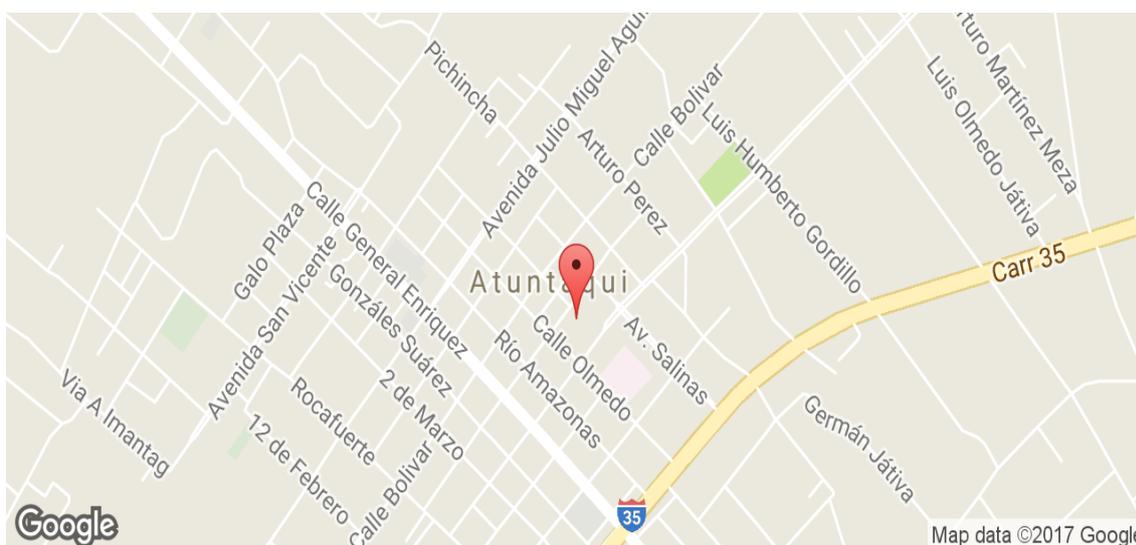


Figura 26

Ubicación de local comercial opción N° 2

Fuente: Google Maps
Elaborado por: Las autoras

c) Opción 3:

Es un local comercial ubicado en las calles Juan de Velasco y Celiano Aguinaga, se encuentra a ocho cuadras aproximadamente del GAD Municipal de Antonio Ante y del Parque Central de la ciudad, el valor a pagar mensual es de \$460,00, sin incluir servicios básicos.



Figura 27

Ubicación de local comercial opción N° 3

Fuente: Google Maps
Elaborado por: Las autoras

• **Valoración de factores:**

Para determinar el lugar exacto donde se ubicará el presente emprendimiento se empleó una calificación cuantitativa, donde 5 es lo máximo y 1 es lo más bajo:

Tabla 56**Calificación de factores determinantes para la micro localización**

N°	Factores	Ponderación	Opción 1		Opción 2		Opción 3	
			Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada
1	Disponibilidad de espacio físico	20%	4	0,8	5	1,0	4	0,80
2	Disponibilidad de servicios básicos	20%	5	1,0	5	1,0	5	1,00
3	Acceso en las vías	10%	4	0,4	5	0,5	4	0,40
4	Seguridad	20%	4	0,8	5	1,0	5	1,00
5	Precio del arriendo comercial	20%	3	0,6	4	0,8	3	0,60
6	Zona comercial	10%	4	0,4	5	0,5	4	0,40
TOTAL		100%	-	4	-	4,8	-	4,20

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Las autoras

Después de haber realizado la calificación respectiva se obtuvo que la opción 2 es la mejor, ya que el factor primordial está dado por el precio del arriendo comercial que es de \$400,00; además es conveniente, ya que se encuentra situado cerca al casco comercial, entidades financieras y al GAD Municipal de Antonio Ante.

4.4. Ingeniería del proyecto

4.4.1. Infraestructura física

Para la ubicación de la empresa es necesario contar con un local establecido, el cual está plasmado mediante el siguiente plano, en el que se distribuye las oficinas, baño, sala de espera, sala de capacitación y el área de archivo:

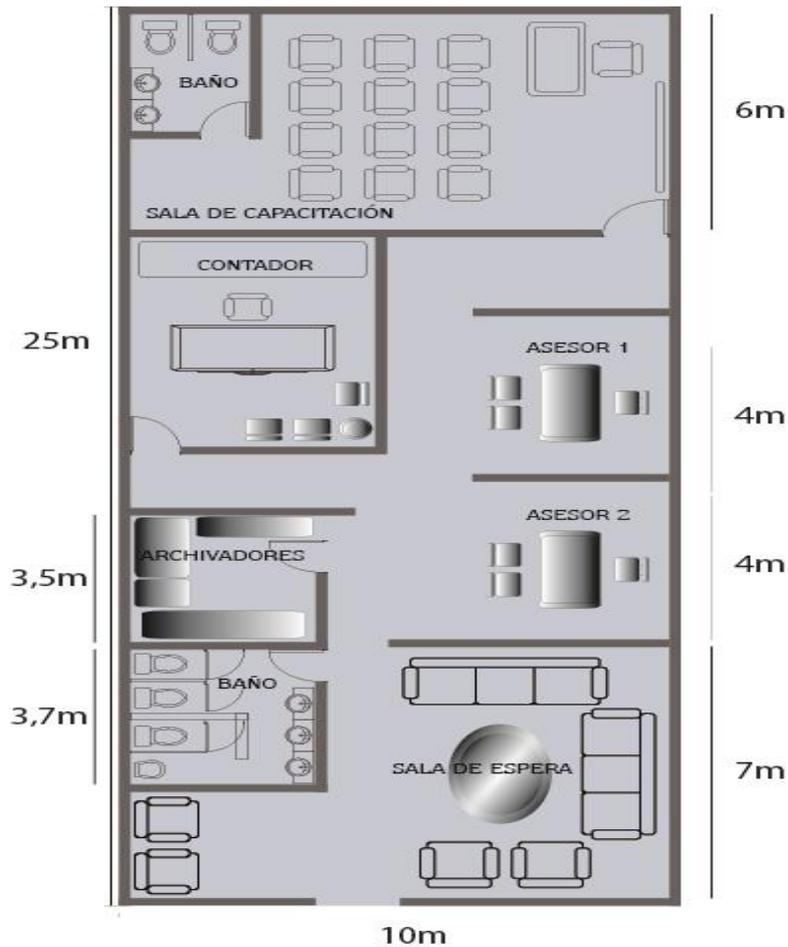


Figura 28

Distribución de instalaciones

Fuente: Levantamiento de plano
Elaborado por: Lic. Juan Carlos Mafla

La oficina cuenta con un espacio de 140m², la cual se subdivide en espacios adecuados para los tres profesionales, además de contar con la sala de espera y los baños.

4.5. Diagrama de procesos

- **Proceso de atención al cliente**

El cliente constituye el factor más importante para la empresa, pues definirá la supervivencia de la misma de acuerdo con el nivel de ingresos.

- **Proceso de atención al cliente capacitación y asesoramiento**

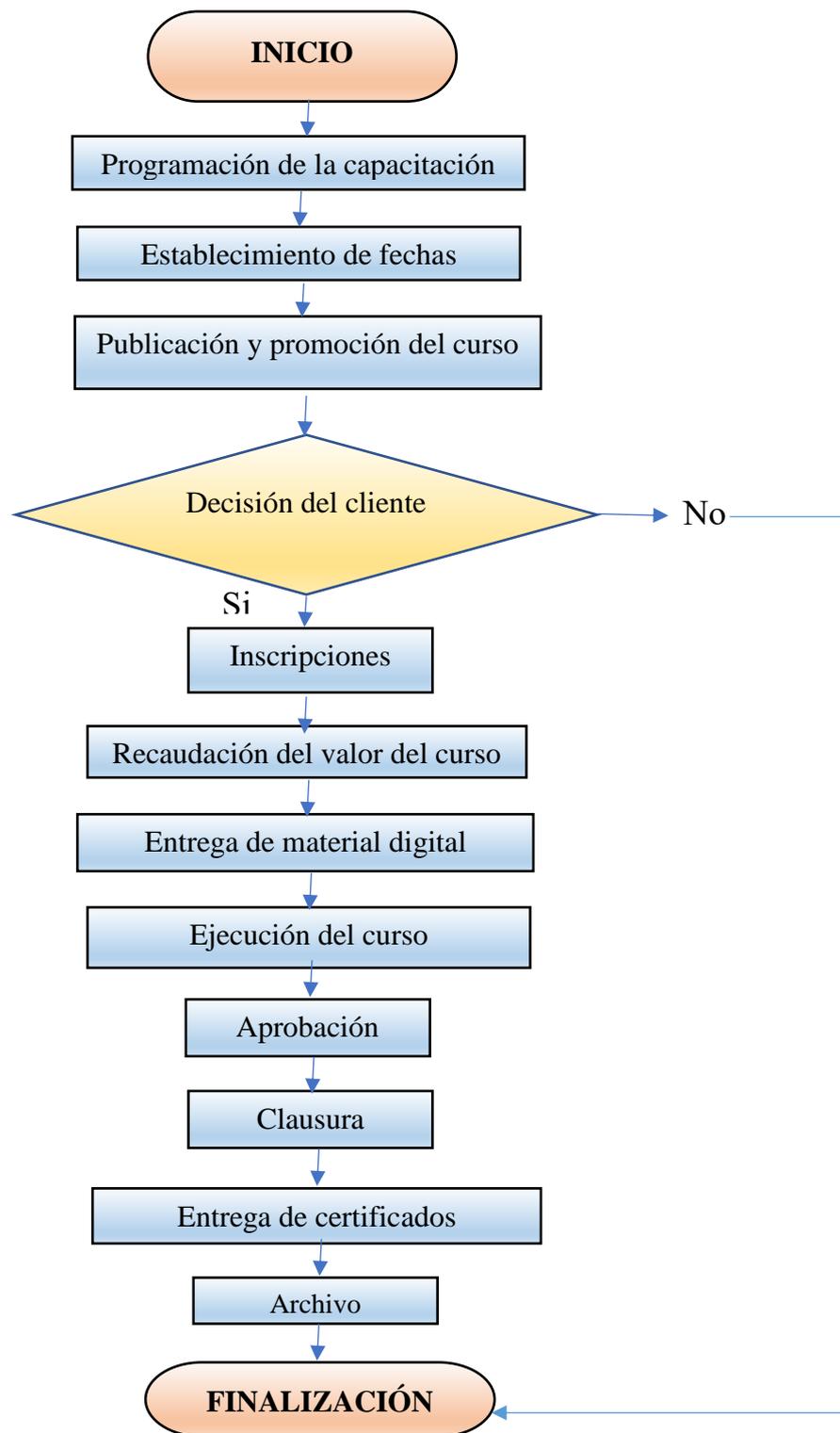


Figura 29

Proceso de capacitación

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Las autoras

Tabla 57**Actividades en el proceso de capacitación y asesoramiento**

N°	PROCESO	ACTIVIDAD
1	Programación de la capacitación	Establecer temas a tratar y duración estimada de la capacitación
2	Establecimiento de fechas	Fijación de fechas en las cuales se dictará el curso.
3	Publicación y promoción del curso	Publicación del curso por medio de redes sociales y correo electrónico
4	Decisión del cliente	Conocimiento por parte del cliente y toma de decisión.
5	Inscripciones	Inscripción y entrega de documentos necesarios.
6	Recaudación del valor del curso	Cobro de dinero, el valor fijado es de \$80 por cada curso con una duración de 40 horas.
7	Entrega de material digital	Entrega de material de seguimiento del curso.
8	Ejecución del curso	Capacitación a los participantes por parte de las asesoras, durante la última semana un experto en contratación pública enseñará la parte práctica, para ello se pondrá a disposición 15 laptops.
9	Aprobación	Respuestas adecuadas al test aplicado.
10	Clausura	Despedida y agradecimiento a los participantes
11	Entrega de certificados	Entrega de certificados con el detalle de las horas recibidas.
12	Archivo	Documentación ubicada en el archivo de la empresa.
13	Finalización	Finalización del curso en contratación pública.

Fuente: Investigación directa
 Elaborado por: Las autoras

4.6. Estructura financiera de la inversión

La estructura financiera de la inversión está compuesta por la inversión fija y la inversión diferida, donde la inversión fija comprende todos los activos, sean estos tangibles o intangibles que intervienen directamente en la prestación del servicio, mientras que la inversión diferida es aquella donde se encuentran los bienes intangibles que son indispensables para la puesta en marcha del proyecto y no necesariamente intervienen directamente en la prestación del servicio.

4.6.1. Inversión fija:

Tabla 58

Inversión fija

INVERSIÓN FIJA			
Equipos tecnológicos			
Detalle	Cantidad	C/unitario	Costo Total
Computadora de escritorio	3	\$ 800,00	\$ 2.400,00
Laptop	15	\$ 600,00	\$ 9.000,00
Copiadora láser color impresora Wifi escáner	1	\$ 679,00	\$ 679,00
Impresora multifunción	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Total			\$ 12.479,00
Muebles de oficina utilizados para asesoramiento y capacitación			
Detalle	Cantidad	C/unitario	Costo Total
Escritorios	4	\$ 200,00	\$ 800,00
Sillas giratorias para oficina	4	\$ 40,00	\$ 160,00
Mini escritorio y sillas para capacitación	20	\$ 55,00	\$ 1.100,00
Mini sala de espera	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Pizarra	1	\$ 50,00	\$ 50,00
Archivadores	3	\$ 65,00	\$ 195,00
Total			\$ 2.705,00

Equipos de oficina			
Detalle	Cantidad	C/unitario	Costo Total
Teléfono	3	\$ 45,00	\$ 135,00
Proyector	2	\$ 556,00	\$ 1.112,00
Equipo de sonido	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Caja chica metálica	1	\$ 50,00	\$ 50,00
Total			\$ 1.597,00

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Por las autoras

4.6.2. Inversión diferida:

Tabla 59

Inversión diferida

Inversión diferida			
Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Gastos de constitución (sociedad civil)	1	\$400,00	\$ 400,00
Patente municipal	1	\$50,00	\$ 50,00
Permiso de funcionamiento – Bomberos	1	\$16,00	\$ 16,00
Permiso ambiental	1	\$5,00	\$ 5,00
Adecuaciones del local	1	\$3.000,00	\$ 3.000,00
Total			\$ 3.471,00

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Por las autoras

4.6.3. Capital de trabajo:

El capital de trabajo es el dinero que a diario se necesita para llevar a cabo el proyecto, a continuación se detalla cada uno de los rubros de una manera más específica:

Tabla 60

Determinación del capital de trabajo

Descripción	Cantidad mensual	Valor unitario	Valor mensual	Valor anual
Gastos administrativos				
Salarios				
Asesores	2	\$ 600,00	\$ 1.200,00	\$ 14.400,00
Especialista	1	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 8.400,00
Capacitación	2	\$ 25,00	\$ 50,00	\$ 600,00
Total salarios:			\$ 1.950,00	\$ 23.400,00
Beneficios sociales-Asesores				
Décimo tercero	2	\$ 50,00	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Décimo cuarto	2	\$ 32,17	\$ 64,33	\$ 772,00
Aporte patronal IESS	2	\$ 72,90	\$ 145,80	\$ 1.749,60
Vacaciones	2	\$ 25,00	\$ 50,00	\$ 600,00
Total beneficios sociales-Asesores:			\$ 360,13	\$ 4.321,60
Beneficios sociales-Especialista				
Décimo tercero	1	\$ 58,33	\$ 58,33	\$ 700,00
Décimo cuarto	1	\$ 32,17	\$ 32,17	\$ 386,00
Aporte patronal IESS	1	\$ 85,05	\$ 85,05	\$ 1.020,60
Vacaciones	1	\$ 29,17	\$ 29,17	\$ 350,00
Total beneficios sociales-Especialista:			\$ 204,72	\$ 2.456,60
Gastos administrativos				
Arriendo	1	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 4.800,00
Tota arriendo:			\$ 400,00	\$ 4.800,00
Gastos administrativos				
Servicios básicos				
Agua	1	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 240,00
Luz	1	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 540,00
Teléfono	1	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 300,00
Total servicios básicos:			\$ 90,00	\$ 1.080,00
Internet	1	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 360,00
Total internet:			\$ 30,00	\$ 360,00
Suministros de oficina				
Gastos operativos				
Resmas de papel bond	4	\$ 4,70	\$ 18,80	\$ 225,60
Libretines de facturas	1	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 96,00
Cartuchos de tinta negro y color	4	\$ 12,00	\$ 48,00	\$ 576,00
Cartulinas para títulos	60	\$ 0,50	\$ 30,00	\$ 360,00
Marcadores tiza líquida	5	\$ 0,70	\$ 3,50	\$ 42,00
Borrador para pizarra	1	\$ 2,00	\$ 0,17	\$ 2,00
Movilizaciones				

Movilizaciones	12	\$	3,00	\$	36,00	\$	432,00
Total				\$	144,47	\$	1.733,60
Gastos administrativos							
Resmas de papel bond	2	\$	4,70	\$	9,40	\$	112,80
Agendas	3	\$	10,00	\$	2,50	\$	30,00
Esferos	4	\$	0,30	\$	1,20	\$	14,40
Cajas pequeñas de Clic	3	\$	0,25	\$	0,75	\$	9,00
Cajas de Grapas	3	\$	0,50	\$	1,50	\$	18,00
Grapadoras	3	\$	2,00	\$	0,50	\$	6,00
Perforadoras	3	\$	2,00	\$	0,50	\$	6,00
Carpetas de cartón	10	\$	0,30	\$	3,00	\$	36,00
Carpetas archivadoras	2	\$	2,75	\$	5,50	\$	66,00
Total				\$	24,85	\$	298,20
Gastos de ventas							
Creación de página web	-		-	\$	33,33	\$	400,00
Tarjetas de presentación	100	\$	0,20	\$	20,00	\$	240,00
Cuñas publicitarias	4	\$	25,00	\$	100,00	\$	1.200,00
Anuncio en prensa local	2	\$	50,00	\$	100,00	\$	1.200,00
Rótulo y mantenimiento	1	\$	400,00	\$	33,33	\$	400,00
Total				\$	286,67	\$	3.440,00
Total mensual y anual				\$	3.490,83	\$	41.890,00
Tres primeros meses				\$	10.472,50		

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Las autoras

Después de haber analizado cada rubro se pudo determinar que para llevar a cabo el presente emprendimiento es necesario contar con un saldo inicial en caja de **\$3.490,83**; ya que hasta ser posicionados en el mercado no se tiene la certeza de cuantos ingresos monetarios se generarán de manera mensual.

4.7. Estructura de la inversión

La inversión total y el capital de trabajo que requiere el presente emprendimiento ascienden a:

Tabla 61**Estructura de la inversión**

Detalle	Valor total	Valor total (3 meses)
Inversión fija	\$ 16,781.00	\$ 16,781.00
Inversión diferida	\$ 3,471.00	\$ 3,471.00
Inversión variable (capital de trabajo)	\$ 3,490.83	\$ 10,472.50
Total	\$ 23,742.83	\$ 30,724.50

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Por las autoras

Es menester indicar que la suma de la inversión fija y diferida más el capital de trabajo es de **\$30.724,50**; de donde las propietarias aportarán \$11.000,00 cada una, quedando \$8.724,50, los cuales serán otorgados por un préstamo en una institución financiera. Se debe tener en cuenta que los aportes de las fundadoras son por esa cantidad debido a que se requiere dinero para que la oficina funcione durante los tres primeros meses.

4.8. Fuentes de financiamiento

Para la correcta selección de la fuente de financiamiento en instituciones financieras, se ha considerado clave que las tasas de interés sean formidables, para ello se realizó cotizaciones, a continuación, se muestran los valores que se tendría que cancelar por concepto del préstamo en cada entidad.

- **Opción 1: Banco del pacífico**

Esta entidad financiera otorga créditos con las siguientes condiciones:

Capital: \$8.724,50

Forma de pago: Mensual

Tasa de interés nominal: 11,23%

Tipo de crédito: Microcrédito

Plazo: 1 año

Número cuotas: 12 cuotas

Tabla 62**Tabla de amortización**

PERIODO	SALDO INICIAL	INTERES	CAPITAL	SALDO FINAL
1	\$ 8.724,50	\$ 81,65	\$ 690,38	\$ 8.034,12
2	\$ 8.034,12	\$ 75,19	\$ 696,84	\$ 7.337,29
3	\$ 7.337,29	\$ 68,66	\$ 703,36	\$ 6.633,93
4	\$ 6.633,93	\$ 62,08	\$ 709,94	\$ 5.923,99
5	\$ 5.923,99	\$ 55,44	\$ 716,58	\$ 5.207,41
6	\$ 5.207,41	\$ 48,73	\$ 723,29	\$ 4.484,12
7	\$ 4.484,12	\$ 41,96	\$ 730,06	\$ 3.754,06
8	\$ 3.754,06	\$ 35,13	\$ 736,89	\$ 3.017,17
9	\$ 3.017,17	\$ 28,24	\$ 743,79	\$ 2.273,38
10	\$ 2.273,38	\$ 21,28	\$ 750,75	\$ 1.522,64
11	\$ 1.522,64	\$ 14,25	\$ 757,77	\$ 764,86
12	\$ 764,86	\$ 7,16	\$ 764,86	\$ 0,00
	TOTAL	\$ 539,77	\$ 8.724,50	

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Por las autoras

El costo financiero por concepto del préstamo suma \$539,77, siendo un valor que de igual forma se debe cancelar, puesto que es el resultado de la tasa de interés 11,23%. El Banco central del Ecuador establece que la tasa máxima activa efectiva para el crédito productivo de MIPYMES será de 11,83%.

- **Opción 2: VISIONFOUND**

Las condiciones para los créditos en esta institución financiera se plasman a continuación:

Capital: \$8.724,50

Forma de pago: Mensual

Tasa de interés nominal: 22,85%

Tipo de crédito: microcrédito

Plazo: 1 año

Número cuotas: 12 cuotas

Tabla 63

Tabla de amortización

# de Cuota	Cuota a pagar	Interés	Capital	Saldo
1	820,09	166,12	653,97	8.070,03
2	820,09	153,67	666,42	7.403,61
3	820,09	140,98	679,11	6.724,49
4	820,09	128,05	692,04	6.032,45
5	820,09	114,87	705,22	5.327,22
6	820,09	101,44	718,65	4.608,57
7	820,09	87,75	732,34	3.876,24
8	820,09	73,81	746,28	3.129,96
9	820,09	59,6	760,49	2.369,47
10	820,09	45,12	774,97	1.594,49
11	820,09	30,36	789,73	804,77
12	820,09	15,32	804,77	0
TOTAL		1.117,09	8.723,99	

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Las autoras

Es posible visualizar que el costo financiero en el préstamo otorgado por el Banco VISIONFOUND es de 1.117,09 lo cual viene a ser el valor que el banco gana por el préstamo.

- **Valoración de oportunidades de préstamos otorgados por los bancos**

Una vez obtenidas las cotizaciones de los préstamos de las diferentes instituciones financieras, se procede a otorgar calificaciones a cada una de las opciones, tomando en cuenta los siguientes criterios:

Tabla 64**Crterios para eleccin de la fuente de financiamiento**

N°	Factores	Ponderacin	A. Pacfico		B. VISIONFOUND	
			Calificacin	Calificacin ponderada	Calificacin	Calificacin ponderada
1	Tasas de intercs	40%	5	2	3	1,2
	Requisitos de					
2	otorgamiento	30%	4	1,2	4	1,2
3	Plazo de entrega	30%	4	1,2	3	0,9
	TOTAL	100%	-	4,40	-	3,30

Fuente: Investigacin propia
Elaborado por: Las autoras

Una vez valorados los criterios, se concluye que la mejor opcin es el Banco del Pacfico. A continuacin, se mencionan los requisitos que el banco exige para el otorgamiento del crdito.

- **Requisitos para el otorgamiento de crditos**

Para la obtencin del crdito en el Banco del Pacfico, es necesario cumplir con los siguientes requisitos mnimos:

- ✓ Solicitud de crdito por el solicitante
- ✓ Copias nítidas de la cédula de identidad del solicitante y cnyuge.
- ✓ Certificados de votacin
- ✓ Presentacin de la copia del RUC o RISE del solicitante.
- ✓ Copia de planilla de cualquier servicio bsico no mayor a dos meses de antigüedad de la fecha de solicitud del crdito.
- ✓ Declaraciones de impuesto a la renta (opcional)
- ✓ Respaldos patrimoniales, puede ser copia de matrícula de vehculos, copia de impuesto predial, acciones, inversiones, entre otros. (si tuviere)

- ✓ Respaldo por otros ingresos (ingresos por rentas, giros recibidos del exterior, pagos por jubilación)

Adicionalmente es necesario consultar al ejecutivo de negocios, ya que es posible la solicitud de documentos adicionales, toda la documentación se la debe llevar a la agencia de la institución financiera y entregarla a los funcionarios contratados a nivel nacional.

4.9. Resumen del capítulo

La capacidad instalada determinó que anualmente se capacitaran a 752 empresas, por otro lado se considera aspectos para la macro y micro localización, en este punto se toma tres opciones de las cuales se escoge una tomando en cuenta zona comercial, espacio físico y precios.

Las fuentes de financiamiento han sido seleccionadas en base a aspectos como tasas de interés y tiempo de entrega, razones por las cuales se ha optado por el Banco del Pacífico como mejor opción.

El presente emprendimiento requiere de una inversión total de \$30.724,50 para empezar sus operaciones, esto tomando en cuenta que se debe tener disponibilidad de capital para los tres primeros meses.

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero se constituye como el capítulo en el cual se plasma la factibilidad del proyecto, ya que se calcula estados financieros proyectados, los cuales muestran los activos, pasivos, patrimonio y utilidad potencial que se obtendrá año tras año; además mediante la evaluación financiera los inversionistas pueden tomar decisiones en cuanto a la aceptación o rechazo del proyecto.

5.1. Presupuesto de ingresos

Para la proyección de ingresos se determinó la capacidad instalada, la cual fue calculada de la siguiente manera:

Tabla 65
Número de cursos al año

N° cursos al mes	N° meses al año	N° de cursos al año
61	12	729

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Las autoras

De los 729 cursos que se dictarán en el año se procedió a realizar una proyección con la tasa de crecimiento de las empresas (3,10%), obteniendo los siguientes resultados:

Tabla 66
Proyección de la capacidad instalada

Año base	Demanda insatisfecha	Capacidad instalada
2018	1074	752
2019	1107	775
2020	1141	799
2021	1176	824
2022	1213	849

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Las autoras

El precio de \$80,00 fue determinado en la encuesta aplicada, el cual fue proyectado con la tasa de inflación a enero de 2018 (0,42%):

Tabla 67

Proyección de precios

Año base	Proyección
2018	\$ 80,34
2019	\$ 80,67
2020	\$ 81,01
2021	\$ 81,35
2022	\$ 81,69

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Las autoras

De tal forma se obtuvo los siguientes ingresos potenciales:

Tabla 68

Proyección de ingresos según la capacidad instalada

Año base	Número de cursos al año (capacidad instalada)	Precio	Total ingresos
2018	752	\$ 80,34	\$ 60.373,97
2019	775	\$ 80,67	\$ 62.507,00
2020	799	\$ 81,01	\$ 64.715,38
2021	824	\$ 81,35	\$ 67.001,79
2022	849	\$ 81,69	\$ 69.368,98

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Las autoras

5.2. Presupuesto de egresos

5.2.1. Costo de ventas

Los rubros que componen el costo de ventas estimado para la prestación del servicio se detallan a continuación:

- **Materia Prima Directa (MPD)**

Los suministros de oficina que se detallan a continuación fueron proyectos con la tasa de inflación a enero de 2018 (0,42%):

Tabla 69

Materia Prima Directa (MPD)

Detalle	Año base	2018	2019	2020	2021	2022
Costos operativos						
Suministros de oficina						
Resmas de papel bond	\$ 225,60	\$ 226,54	\$ 227,49	\$ 228,44	\$ 229,39	\$ 230,35
Libretines de facturas	\$ 96,00	\$ 96,40	\$ 96,80	\$ 97,21	\$ 97,61	\$ 98,02
Cartuchos de tinta bn/c	\$ 576,00	\$ 578,40	\$ 580,82	\$ 583,24	\$ 585,68	\$ 588,12
Cartulinas para títulos	\$ 360,00	\$ 361,50	\$ 363,01	\$ 364,53	\$ 366,05	\$ 367,58
Marcadores tiza líquida	\$ 42,00	\$ 42,18	\$ 42,35	\$ 42,53	\$ 42,71	\$ 42,88
Borrador para pizarra	\$ 2,00	\$ 2,01	\$ 2,02	\$ 2,03	\$ 2,03	\$ 2,04
Total		\$ 1.307,03	\$ 1.312,49	\$1.317,97	\$1.323,47	\$ 1.329,00

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Las autoras

- **Mano de Obra Directa (MOD)**

Los salarios y beneficios sociales que se detallan a continuación son correspondientes a las socias y al especialista en compras públicas, éstos fueron proyectados con la tasa de crecimiento salarial de los últimos cinco años (3,22%):

Tabla 70

Mano de Obra Directa (MOD)

Detalle	Año base (anual)	2018	2019	2020	2021	2022
Salarios	\$ 23.400,00	\$ 24.154,64	\$ 24.933,62	\$ 25.737,71	\$ 26.567,75	\$ 27.424,54
Beneficios sociales						
Décimo tercero	\$ 1.900,00	\$ 1.961,27	\$ 2.024,52	\$ 2.089,81	\$ 2.157,21	\$ 2.226,78
Décimo cuarto	\$ 1.158,00	\$ 1.195,35	\$ 1.233,89	\$ 1.273,69	\$ 1.314,76	\$ 1.357,16
Aporte patronal IESS	\$ 2.770,20	\$ 2.859,54	\$ 2.951,76	\$ 3.046,95	\$ 3.145,21	\$ 3.246,64
Fondos de reserva	-	\$ 1.899,24	\$ 1.960,49	\$ 2.023,71	\$ 2.088,98	\$ 2.156,35
Vacaciones		\$ 950,00	\$ 980,64	\$ 1.012,26	\$ 1.044,91	\$ 1.078,61
Total	\$ 29.228,20	\$ 33.020,04	\$ 34.084,92	\$ 35.184,14	\$ 36.318,82	\$ 37.490,08

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Las autoras

- **Costos Indirectos de Fabricación (CIF)**

Las movilizaciones se constituyen como CIF, debido a que las socias deben visitar distintos lugares con el fin de abrir nuevos campos, de igual manera la proyección se realizó con la tasa de inflación a enero de 2018 (0,42%):

Tabla 71

Costos Indirectos de Fabricación (CIF)

Detalle	Año base	2018	2019	2020	2021	2022
Movilizaciones	\$ 432,00	\$ 433,80	435,61	\$ 437,43	\$ 439,26	\$ 441,09
Dep. de equipos de compu	\$ 2.745,38	\$ 2.745,38	\$ 2.745,38	\$ 2.745,38	\$ 2.745,38	\$ 2.745,38
Total		\$ 3.179,18	3.180,99	\$ 3.182,81	\$ 3.184,64	\$ 3.186,47

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Las autoras

- **Cuadro resumen del Costo de ventas:**

Tabla 72

Cuadro resumen del Costo de ventas:

Detalle	2018	2019	2020.00	2021	2022
MPD	\$ 1.307,03	\$ 1.312,49	\$ 1.317,97	\$ 1.323,47	\$ 1.329,00
MOD	\$ 33.020,04	\$ 34.084,92	\$ 35.184,14	\$ 36.318,82	\$ 37.490,08
CIF	\$ 3.179,18	\$ 3.180,99	\$ 3.182,81	\$ 3.184,64	\$ 3.186,47
Total Costo de ventas	\$ 37.506,25	\$ 38.578,40	\$ 39.684,93	\$ 40.826,93	\$ 42.005,55

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Las autoras

Cada servicio que se brinda debe incorporar el costo de venta, esto es el valor en el que se ha incurrido para poder entregarlo al cliente final con la característica de calidad, en este caso en el primer año el costo de ventas será de \$37.506,25.

5.3. Gastos administrativos

Los gastos administrativos están compuestos por: suministros, arriendo y servicios básicos, los cuales fueron proyectados con la tasa de inflación a enero de 2018 (0,42%):

5.3.1. Suministros de Oficina

Los suministros que se detallan a continuación serán utilizados en las actividades de oficina que realizarán tanto las socias al momento de atender, inscribir y cobrar a los participantes:

Tabla 73
Suministros de Oficina

Detalle	Año base	2018	2019	2020	2021	2022
Resmas de papel bond	\$ 112,80	\$ 113,27	\$ 113,74	\$ 114,22	\$ 114,70	\$ 115,17
Agendas	\$ 30,00	\$ 30,13	\$ 30,25	\$ 30,38	\$ 30,50	\$ 30,63
Esferos	\$ 14,40	\$ 14,46	\$ 14,52	\$ 14,58	\$ 14,64	\$ 14,70
Cajas p. de Clic	\$ 9,00	\$ 9,04	\$ 9,08	\$ 9,11	\$ 9,15	\$ 9,19
Cajas de grapas	\$ 18,00	\$ 18,08	\$ 18,15	\$ 18,23	\$ 18,30	\$ 18,38
Grapadoras	\$ 6,00	\$ 6,03	\$ 6,05	\$ 6,08	\$ 6,10	\$ 6,13
Perforadoras	\$ 6,00	\$ 6,03	\$ 6,05	\$ 6,08	\$ 6,10	\$ 6,13
Carpetas de cartón	\$ 36,00	\$ 36,15	\$ 36,30	\$ 36,45	\$ 36,60	\$ 36,76
Carpetas archivadoras	\$ 66,00	\$ 66,28	\$ 66,55	\$ 66,83	\$ 67,11	\$ 67,39
Total	\$ 298,20	\$ 299,44	\$ 300,70	\$ 301,95	\$ 303,21	\$ 304,48

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Las autoras

5.3.2. Arriendo

El valor a pagar mensualmente por el arriendo es de \$400, siendo la proyección durante los próximos cinco años la siguiente:

Tabla 74
Arriendo

Detalle	Año base (anual)	2018	2019	2020	2021	2022
Arriendo	\$ 4.800,00	\$ 4.820,04	\$ 4.840,16	\$ 4.860,37	\$ 4.880,66	\$ 4.901,04

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Las autoras

5.3.3. Servicios básicos e internet

Los gastos de servicios básicos incluido el pago del internet se ven detallados a continuación, de igual forma la proyección se la realizó con la inflación del último año:

Tabla 75**Servicios básicos e internet**

Detalle	Año base (anual)	2018	2019	2020	2021	2022
Agua	\$ 240,00	\$ 241,00	\$ 242,01	\$ 243,02	\$ 244,03	\$ 245,05
Luz	\$ 540,00	\$ 542,25	\$ 544,52	\$ 546,79	\$ 549,07	\$ 551,37
Teléfono	\$ 300,00	\$ 301,25	\$ 302,51	\$ 303,77	\$ 305,04	\$ 306,32
Total servicios básicos:	\$ 1.080,00	\$ 1.084,51	\$ 1.089,04	\$ 1.093,58	\$ 1.098,15	\$ 1.102,73
Internet	\$ 360,00	\$ 361,50	\$ 363,01	\$ 364,53	\$ 366,05	\$ 367,58
Total internet:	\$ 360,00	\$ 361,50	\$ 363,01	\$ 364,53	\$ 366,05	\$ 367,58
Total servicios básicos + internet	\$ 1.440,00	\$ 1.446,01	\$ 1.452,05	\$ 1.458,11	\$ 1.464,20	\$ 1.470,31

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Las autoras

5.3.4. Gasto de ventas

La creación de una oficina de asesoramiento sobre procesos de contratación pública se constituye como una idea innovadora, por tal motivo debe tener una publicidad masiva, la cual contribuya para que todos los clientes potenciales conozcan sobre los servicios que se brindarán:

Tabla 76**Gasto de ventas**

Detalle	Año base (anual)	2018	2019	2020	2021	2022
Creación de página web	\$ 400,00	\$ 401,67	\$ 403,35	\$ 405,03	\$ 406,72	\$ 408,42
Tarjetas de presentación	\$ 240,00	\$ 241,00	\$ 242,01	\$ 243,02	\$ 244,03	\$ 245,05
Cuñas publicitarias	\$ 1.200,00	\$ 1.205,01	\$ 1.210,04	\$ 1.215,09	\$ 1.220,17	\$ 1.225,26
Anuncio en prensa local	\$ 1.200,00	\$ 1.205,01	\$ 1.210,04	\$ 1.215,09	\$ 1.220,17	\$ 1.225,26
Rótulo y mantenimiento	\$ 400,00	\$ 401,67	\$ 403,35	\$ 405,03	\$ 406,72	\$ 408,42
Total	\$ 3.440,00	\$ 3.454,36	\$ 3.468,78	\$ 3.483,27	\$ 3.497,81	\$ 3.512,41

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Las autoras

5.3.5. Gasto depreciación

La depreciación se realizó de la inversión fija que se adquirirá en el presente proyecto, es importante indicar que el porcentaje y los años de depreciación están determinados en el artículo 28 del Reglamento a la Ley de Régimen Tributario Interno:

Tabla 77

Gasto depreciación

Detalle	Valor	Valor Residual	Años	Depreciación Anual
Muebles de oficina	\$ 2.705,00	10%	10	\$ 243,45
Equipos de oficina	\$ 1.597,00	10%	10	\$ 143,73
Total				\$ 387,18

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Las autoras

5.3.6. Valor residual

Identificar el valor residual de la inversión fija es primordial, pues ayuda al cálculo de la depreciación, a continuación se presentan los valores correspondientes:

Tabla 78

Valor residual

Detalle	Valor	Valor Residual	Valor residual
Muebles de oficina	\$ 2.705,00	10%	\$ 270,50
Equipos de oficina	\$ 1.597,00	10%	\$ 159,70
Total			\$ 430,20

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Las autoras

5.3.7. Gasto Financiero

El capital financiado corresponderá a un crédito solicitado por el banco del Pacífico, cuya tasa nominal es del 11,23% para micro emprendimientos, además se deberá pagar 12 cuotas que fueron calculadas en la página web de la entidad financiera, los datos se presentan a continuación:

- **Banco del Pacífico**

Capital	\$8. 724,50
Periodos	12
Tasa Nominal	11,23%

Tabla 79

Tabla de amortización

PERIODO	SALDO INICIAL	INTERES	CAPITAL	SALDO FINAL
1	\$ 8.724,50	\$ 81,65	\$ 690,38	\$ 8.034,12
2	\$ 8.034,12	\$ 75,19	\$ 696,84	\$ 7.337,29
3	\$ 7.337,29	\$ 68,66	\$ 703,36	\$ 6.633,93
4	\$ 6.633,93	\$ 62,08	\$ 709,94	\$ 5.923,99
5	\$ 5.923,99	\$ 55,44	\$ 716,58	\$ 5.207,41
6	\$ 5.207,41	\$ 48,73	\$ 723,29	\$ 4.484,12
7	\$ 4.484,12	\$ 41,96	\$ 730,06	\$ 3.754,06
8	\$ 3.754,06	\$ 35,13	\$ 736,89	\$ 3.017,17
9	\$ 3.017,17	\$ 28,24	\$ 743,79	\$ 2.273,38
10	\$ 2.273,38	\$ 21,28	\$ 750,75	\$ 1.522,64
11	\$ 1.522,64	\$ 14,25	\$ 757,77	\$ 764,86
12	\$ 764,86	\$ 7,16	\$ 764,86	\$ 0,00
	TOTAL	\$ 539,77	\$ 8.724,50	

Fuente: Banco del Pacífico

Elaborado por: Las autoras

5.4. Estados financieros proyectados

Se mostrarán los estados financieros acorde a lo establecido en la Norma Internacional Información Financiera, donde se refiere a su presentación.

5.4.1. Balance de Situación Inicial

A continuación, se plasman los activos, pasivos y patrimonio de la empresa al momento de inicio de actividades, este estado como su nombre lo indica, es considerado como una fotografía instantánea de cómo está conformada inicialmente la empresa.

Tabla 80**Estado de situación financiera**

A&G Asesores

Estado de situación financiera inicial

(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)

ACTIVOS		PASIVOS	
Activo corrientes	\$ 10.472,50	Pasivos corrientes	\$ 8.724,50
Efectivo y equivalente de efectivo	\$ 10.472,50	Documentos por pagar	\$ 8.724,50
Activos no corrientes			
Propiedad, planta y equipo	\$ 16.781,00	Patrimonio	\$ 22.000,00
Equipos de computación	\$ 12.479,00	Capital Propio	\$ 22.000,00
Muebles de oficina	\$ 2.705,00		
Equipos de oficina	\$ 1.597,00		
Activos Diferidos	\$ 3.471,00		
TOTAL ACTIVOS	\$ 30.724,50	TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	\$ 30.724,50

Fuente: Investigación Propia
 Elaborado por: Las autoras

5.4.2. Estado de pérdidas y ganancias

También conocido como estado de resultados integrales, ya que permite conocer a detalle los gastos existentes y la utilidad neta que se generará, además se muestra la proyección a cinco años, la cual se la realizó con la tasa de inflación al año 2018 (0,42%)

Tabla 81**Estado de pérdidas y ganancias**

A&G Asesores

Estado de pérdidas y ganancias proyectado

(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)

	2018	2019	2020	2021	2022
Ingresos	\$ 60.373,97	\$ 62.507,00	\$ 64.715,38	\$ 67.001,79	\$ 69.368,98
- Costo de ventas	\$ 37.506,25	\$ 38.578,40	\$ 39.684,93	\$ 40.826,93	\$ 42.005,55
= Utilidad Bruta	\$ 22.867,72	\$ 23.928,59	\$ 25.030,46	\$ 26.174,86	\$ 27.363,42
Gastos administrativos					
Suministros de oficina	\$ 299,44	\$ 300,70	\$ 301,95	\$ 303,21	\$ 304,48
Arriendo	\$ 4.820,04	\$ 4.840,16	\$ 4.860,37	\$ 4.880,66	\$ 4.901,04
Servicios básicos	\$ 1.446,01	\$ 1.452,05	\$ 1.458,11	\$ 1.464,20	\$ 1.470,31
- Total	\$ 6.565,50	\$ 6.592,91	\$ 6.620,43	\$ 6.648,07	\$ 6.675,83
Gastos de ventas					
- Publicidad	\$ 3.454,36	\$ 3.468,78	\$ 3.483,27	\$ 3.497,81	\$ 3.512,41
Depreciación y amortización					
- Depreciación activos fijos	\$ 387,18	\$ 387,18	\$ 387,18	\$ 387,18	\$ 387,18
- Amortización diferidos	\$ 694,20	\$ 694,20	\$ 694,20	\$ 694,20	\$ 694,20
= Utilidad Operativa	\$ 11.766,48	\$ 12.785,52	\$ 13.845,38	\$ 14.947,60	\$ 16.093,80
Gastos financieros					
Interés del microcrédito	\$ 539,77	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
= Utilidad antes de participación de utilidades	\$ 11.226,72	\$ 12.785,52	\$ 13.845,38	\$ 14.947,60	\$ 16.093,80
- 15% participación trabajadores	\$ 1.684,01	\$ 1.917,83	\$ 2.076,81	\$ 2.242,14	\$ 2.414,07
= Utilidad antes de impuestos	\$ 9.542,71	\$ 10.867,69	\$ 11.768,57	\$ 12.705,46	\$ 13.679,73
- Impuesto a la Renta	\$ 2.099,40	\$ 2.390,89	\$ 2.589,09	\$ 2.795,20	\$ 3.009,54
= Utilidad neta proyectada	\$ 7.443,31	\$ 8.476,80	\$ 9.179,49	\$ 9.910,26	\$ 10.670,19

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Las autoras

5.4.3. Flujo de caja proyectado

El flujo de caja permite estimar los ingresos y egresos que la empresa tendrá, es importante considerar que el emprendimiento aún no posee ingresos, por lo cual debe ser un flujo de caja. Dicho flujo se muestra a continuación:

Tabla 82**Flujo de caja proyectado**

A&G Asesores

Flujo de caja proyectado

(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)

Detalle	Año Base	2018	2019	2020	2021	2022
Utilidad Neta Proyectada		\$ 7.443,31	\$ 8.476,80	\$ 9.179,49	\$ 9.910,26	\$ 10.670,19
Capital propio	\$ 22.000,00					
Capital financiado	\$ 8.724,50					
Total	\$ 30.724,50					
(+) Depreciación		\$ 387,18	\$ 387,18	\$ 387,18	\$ 387,18	\$ 387,18
(+) Amortización Activo Diferido		\$ 694,20	\$ 694,20	\$ 694,20	\$ 694,20	\$ 694,20
(+) Valor Residual						\$ 430,20
(+) Recuperación del Capital de Trabajo						
Total Ingresos						
(-) Pago del Capital		\$ (8.724,50)				
Flujo Neto de Efectivo	\$ (30.724,50)	\$ (199,81)	\$ 9.558,18	\$ 10.260,87	\$ 10.991,64	\$ 12.181,77

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Las autoras

5.5. Indicadores financieros

Los indicadores financieros son valores numéricos y en algunos casos porcentuales, que permiten evaluar al proyecto como factible para su puesta en marcha o para su continuación de ser el caso.

5.5.1. Determinación del Costo de Oportunidad

Este indicador muestra el porcentaje que se deja de percibir, por la utilización de los recursos en otra inversión, a continuación se muestra el cálculo:

Tabla 83**Costo de oportunidad**

Detalle	Valor	%	Tasa de interés pasiva y activa BCE	Valor ponderado
Capital propio	\$ 22.000,00	72%	0,05	3,51%
Capital financiado	\$ 8.724,50	28%	0,08	2,25%
Total	\$ 30.724,50	100%		5,76%

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Las autoras

Como se mencionó anteriormente el costo de oportunidad significa el valor que se deja de percibir por no invertir en otra opción, tomar una decisión es fundamental para la obtención de un rédito económico.

5.5.2. Tasa de Rendimiento Medio (TRM)

La tasa de rendimiento medio es el resultado de las operaciones realizadas con los siguientes indicadores:

Costo de oportunidad (ck): 5,76 %

Inflación (if): 0,42%

El valor exacto es obtenido de la siguiente operación:

$$TRM = (1 + ck)(1 + if) - 1$$

$$TRM = (1 + 5,76\%)(1 + 0,42\%) - 1$$

$$TRM = 6,20\%$$

El resultado se encuentra expresado en porcentaje, la característica principal es que debe aceptarse si este es mayor al costo de oportunidad, caso contrario esta tasa no tiene validez. En el presente caso la tasa es del 6,20% y es mayor a la tasa del costo de oportunidad, por lo cual se considera como válida.

5.6. Evaluación económica y financiera

5.6.1. Cálculo del VAN

Para el cálculo del VAN se hace necesario contar con los flujos netos de efectivo y aplicar la siguiente fórmula:

$$VAN = -Inversión\ inicial + \frac{Flujo\ de\ efectivo\ 1}{(1+i)^n} + \frac{Flujo\ de\ efectivo\ 2}{(1+i)^{n+1}}$$

- **Tasa inferior**

Para el cálculo del VAN con la tasa inferior se toma en cuenta la tasa de rendimiento promedio y se efectúa los cálculos tal como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 84

VAN tasa inferior

Detalle Años	Tasa Inferior Flujos Netos	6.20% T Redescuento	FNA
0	\$ (30.724,50)		
1	\$ (199,81)	1,0620	\$ (188,14)
2	\$ 9.558,18	1,1278	\$ 8.474,88
3	\$ 10.260,87	1,1977	\$ 8.566,86
4	\$ 10.991,64	1,2720	\$ 8.641,30
5	\$ 12.181,77	1,3508	\$ 9.017,92
Sumatoria			\$ 34.512,82
		VAN =	\$ 3.788,32

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Las autoras

- **Tasa superior**

La tasa superior en el cálculo del VAN corresponde a 28% y con esta se procede al cálculo:

Tabla 85**VAN tasa superior**

Detalle	Tasa Superior	10%	
Años	Flujos Netos	T Redescuento	FNA
0	\$ (30.724,50)		
1	\$ (199,81)	1,1000	\$ (181,64)
2	\$ 9.558,18	1,2100	\$ 7.899,32
3	\$ 10.260,87	1,3310	\$ 7.709,14
4	\$ 10.991,64	1,4641	\$ 7.507,44
5	\$ 12.181,77	1,6105	\$ 7.563,92
Sumatoria			\$ 30.498,18
			VAN = \$ (226,32)

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Las autoras

Análisis resultados del VAN:

Para la aceptación de un proyecto es necesario un VAN positivo como regla fundamental, pues esto quiere decir que la inversión generará utilidades.

En el presente caso, el VAN calculado con la tasa inferior resulta positivo por lo cual se acepta el proyecto con el valor de \$3.788,32.

El VAN sirve para evaluar la rentabilidad financiera de una inversión propuesta, si bien es cierto es una de las opciones para evaluar los proyectos; existen más alternativas, pero la mayoría prefieren este enfoque.

5.6.2. Cálculo de la TIR

Para el cálculo de la tasa interna de retorno es necesario obtener previamente los resultados del VAN, con la tasa superior y la tasa inferior respectivamente, a continuación se muestra los valores y las operaciones para su obtención:

Tabla 86**Datos para cálculo de la TIR**

Resumen para el Cálculo de la TIR	
Tasa Inferior	6,20%
Tasa Superior	10,00%
VAN Tasa Inferior	\$ 3.788,32
VAN Tasa Superior	\$ (226,32)

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Las autoras

- **Fórmula para el cálculo de la Tasa Interna de retorno:**

$$TIR = Ti + (Ts - Ti)((VAN ti)/(VANti - VANts))$$

$$TIR = 6,20\% + (10\% - 6,20\%)(\$3.788,32)/(\$3.788,32 - (-\$226,32))$$

$$TIR = 9,79\%$$

- **Análisis de la Tasa Interna de retorno**

La TIR es la alternativa más importante después del VAN, su regla fundamental es que una inversión se acepta si la tasa obtenida excede al rendimiento requerido, caso contrario la inversión se deberá rechazar.

En este caso la tasa interna de retorno dio como resultado un valor equivalente a 9,79%, este porcentaje supera la tasa de rendimiento que en este caso es de 6,20%, en consecuencia, se define al proyecto como viable.

5.6.3. Cálculo del Costo-Beneficio

El indicador de la relación costo beneficio para el presente emprendimiento es el siguiente:

$$C/B = \frac{\text{Sumatoria FNA}}{\text{Inversión}} = \frac{34.512,82}{30.724,50} = 1,12$$

El costo beneficio como su nombre lo indica muestra cuánto dinero se obtendrá a cambio de invertir en el proyecto. La inversión inicial viene a ser el costo del proyecto, mientras que las utilidades que este genere constituyen el beneficio de la inversión resultante de la inversión.

- **Análisis de los resultados:**

En el presente caso el resultado es de 1,12, siendo este mayor a uno, lo cual significa que es aconsejable.

La interpretación más clara de este valor es que por cada dólar que se invierte en el proyecto, generará 0,12 centavos de dólar más en términos de valor actual neto, lo cual dicho en otras palabras significa que es rentable y que no se trabaja con pérdidas.

5.6.4. Cálculo del Periodo de Recuperación de la Inversión

Este indicador mide el tiempo en el cual se recupera la inversión realizada, su cálculo se efectúa con base en los flujos netos de efectivo que genera cada periodo en su vida útil.

Tabla 87

Periodo de recuperación de la inversión

Inversión inicial	\$ (30,724.50)	
Año	Flujos de caja proyectados	
2018	\$ (199.81)	-\$ 199.81
2019	\$ 9,558.18	\$ 9,358.37
2020	\$ 10,260.87	\$ 19,619.24
2021	\$ 10,991.64	\$ 30,610.88
2022	\$ 12,181.77	\$ 113.62

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Las autoras

En este caso la inversión inicial es de \$30.724,50, dicha cantidad se recuperará en los 4 primeros años y 1 día, su cálculo se evidencia a continuación:

$$\text{Sumatoria} = -199,81 + 9.558,18 + 10.260,87 + 10.991,64$$

Total= \$30.610,88

Cálculo= \$30.724,50 - \$30.610,88

Cálculo= \$113,62

Cálculo= \$113,62/ \$30.724,50

Cálculo= 0,00370 * 12

Cálculo= 0,044 * 30

Cálculo= 1,33

Cálculo= 1 día

Esto quiere decir que la inversión se recuperará en 4 años, la diferencia de 0,044 meses vienen a ser 1 día aproximadamente. En conclusión, la inversión se recuperará en 4 años y 1 día.

- **Periodo de recuperación de la inversión con deflactor**

El deflactor es el valor que resulta de la proyección de la tasa de inflación, en este caso el 0,42%, este permite que el cálculo del periodo de recuperación de la inversión sea más exacto, pues considera la tasa de inflación, su cálculo se muestra a continuación:

Tabla 88
Deflactores

Periodo	Deflactor
AÑO 1	0,996
AÑO 2	0,992
AÑO 3	0,988
AÑO 4	0,983
AÑO 5	0,979

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Las autoras

De igual forma se efectúa las operaciones para el cálculo del periodo de recuperación de la inversión tomando en cuenta el deflactor proyectado para cada año.

Tabla 89

Cálculo periodo de recuperación de la inversión

Inversión inicial	\$ 30.724,50			
	FC			
AÑOS	CORRIENTE	FC REAL	DEFLACTOR	
AÑO 1	\$ (199,81)	\$ (198,98)	\$ 1	\$ (198,98)
AÑO 2	\$ 9.558,18	\$ 9.478,87	\$ 0,99	\$ 9.279,89
AÑO 3	\$ 10.260,87	\$ 10.133,41	\$ 0,99	\$ 19.413,30
AÑO 4	\$ 10.991,64	\$ 10.809,98	\$ 0,98	\$ 30.223,28
AÑO 5	\$ 12.181,77	\$ 11.930,63	\$ 0,98	\$ 501,22

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Las autoras

$$\text{Sumatoria} = -198,98 + 9.279,89 + 19.413,30 + 30.223,28$$

$$\text{Total} = \$30.223,28$$

$$\text{Cálculo} = \$30.724,50 - \$30.223,28$$

$$\text{Cálculo} = \$501,22$$

$$\text{Cálculo} = \$501,22 / \$30.724,50$$

$$\text{Cálculo} = 0,016 * 12$$

$$\text{Cálculo} = 0,19576 * 30$$

$$\text{Cálculo} = 5,87$$

$$\text{Cálculo} = 6 \text{ días}$$

Es evidente que el resultado con el deflactor es similar al obtenido anteriormente, sin embargo este es más exacto, ya que considera la tasa de inflación, es así que la inversión se recupera en 4 años y 6 días.

5.6.5. Cálculo del Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es el momento en el cual el proyecto no genera ni pérdidas ni ganancias, es decir que los ingresos se igualan a los costos.

Tabla 90

Costos fijos y variables del proyecto

Costo Fijo Total		Costo Variable Total	
Depreciación	\$ 387,18	Costo de Ventas	\$ 37.506,25
Amortización	\$ 694,20		
Gasto administrativo y ventas	\$ 6.565,50		
Gasto interés préstamo	\$ 539,77		
Total	\$ 8.186,64	Total	\$ 37.506,25

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Las autoras

Datos para el cálculo del punto de equilibrio

- **Costo fijo total:** \$8.186,64
 - **Costo variable total:** \$37.506,25
 - **Precio unitario:** \$80,00
 - **Cursos por dictar:** 752
 - **Costo variable unitario:** \$50,00
- **Margen de contribución**

$$MC = \text{Precio de venta unitario} - \text{costo variable unitario}$$

$$MC = \$80,00 - \$50,00$$

$$MC = \$30,00$$

- **Punto de equilibrio en unidades**

$$PEu = \frac{CF}{MC}$$

$$PEu = \frac{8.186,64}{30}$$

$$PEu = 272$$

Análisis:

El punto de equilibrio en unidades se produce cuando se dicten 272 cursos, ya que en este momento se recupera lo invertido en activos fijos, costos fijos y no existen pérdidas.

- **Punto de equilibrio en dólares**

$$PE\$ = PVu * CVu$$

$$PE\$ = 272 * \$80$$

$$PE\$ = \$21.763,80$$

Análisis:

El punto de equilibrio en unidades monetarias se producirá cuando las ventas se igualen a \$21. 763,80; es en este punto dónde se cubren los costos y gastos incurridos para extender los servicios de asesoramiento y capacitación.

- **Resumen del capítulo**

Una vez finalizados los cálculos del estudio financiero, es posible emitir las siguientes conclusiones:

- El estudio financiero ratificó la viabilidad de la creación de una oficina de asesoramiento y capacitación en contratación pública, puesto que el VAN resultó ser \$3.788, 32 y la TIR 9,79% siendo ésta superior a la tasa de rendimiento (6,20%).

- En cuanto al periodo de recuperación de la inversión, se pudo determinar que se necesitan 4 años para recuperar la inversión, para ello se tomó en cuenta el deflactor, mismo que se obtiene de la proyección de la tasa de inflación.
- Se pudo determinar que el punto de equilibrio se produce al momento en el que se dicten 272 cursos al año, pues se logra cubrir los costos y gastos incurridos para la extensión de un servicio.
- Finalmente, a partir del cuarto año se añadirán nuevos horarios de atención, debido al aumento de la demanda de cursos en la ciudad de Atuntaqui, a su vez se destina un fondo para adecuaciones del local.

Tabla 91

Resumen Indicadores Financieros

Cuadro Resumen Indicadores Financieros	
TRM	6,20%
VAN	\$ 3.788,32
TIR	9,79%
Relación C/B	\$ 1,12
Periodo de Recuperación de la Inversión Simple	4 años y 1 mes
Periodo de Recuperación de la Inversión Compuesta	4 años y 6 días
Punto de Equilibrio (\$)	\$ 21.763,80
Punto de Equilibrio (unidades)	272

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Las autoras

CAPÍTULO VI

6. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

6.1. Nombre de la empresa

Para la determinación del nombre de la empresa se ha tomado en cuenta varios aspectos, entre ellos que sea corto, agradable y fácil de recordar, por lo que se ha decidido denominarla “A&G Asesores”, el motivo corresponde a las iniciales de los nombres de las fundadoras, Andrea y Gloria.

Además, como se mencionó en anteriores capítulos se realizará tarjetas de presentación para una mejor publicidad, su diseño se muestra en la parte de anexos.

El logotipo que representa la marca de la empresa significa crecimiento de oportunidades, se escogió con el fin de compartir a primera vista la esencia que tiene la empresa, pues el objetivo primordial de la oficina es incrementar los ingresos de las MIPYMES de la ciudad de Atuntaqui.



Figura 30

Marca de la empresa

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Agencia Creatics

6.2. Misión

Ser una organización que contribuya al desarrollo y crecimiento de las empresas, mediante el asesoramiento y capacitación en contratación pública, todo ello con calidad y excelencia en los contenidos transmitidos, de modo que se generen mayores ingresos para las partes que intervienen.

6.3. Visión

“A&G Asesores” en el año 2023 será una de las empresas con mayor prestigio en asesorar y capacitar a la ciudadanía en temas afines a contratación pública, pudiendo así generar compromiso con nuestros clientes y progreso para cada organización.

6.4. Principios y valores

La empresa se conformará bajo los siguientes principios:

- Compromiso social
- Respeto
- Responsabilidad
- Justicia
- Honestidad
- Solidaridad

6.5. Objetivos de la empresa

- Asesorar y capacitar en contratación pública a los propietarios de las MIPYMES del cantón Antonio Ante, apoyando continuamente en cada una de las etapas, de modo que seamos un aliado para el crecimiento sólido de cada una de las empresas.
- Mantener calidad en los servicios y diversificarlos acorde a las necesidades del mercado.
- Administrar adecuadamente el presente emprendimiento, mediante la correcta distribución de los recursos para permanecer en el mercado brindando servicios eficaces.

6.6. Estrategias

Para el cumplimiento de cada uno de los objetivos se plantean las siguientes estrategias:

a) Estrategias de diferenciación

Servicio postventa

Estar en constante comunicación con el cliente se considera muy importante, ya que una vez que el servicio ha sido brindado el cliente requiere despejar dudas, por lo que se pondrá a disposición las líneas telefónicas para inquietudes.

b) Estrategias de alianzas

Alianzas estratégicas

Una parte fundamental para brindar servicios de calidad constituye conseguir el aval de organizaciones afines a la contratación pública, en este sentido se ha considerado establecer dichas alianzas con las siguientes instituciones:

- **Servicio Nacional de Contratación Pública**

Esta institución es el ente rector de la contratación pública, siendo así uno de los beneficiados con la creación de la oficina de asesoramiento, por lo que se plantea conseguir el aval para la emisión de certificados, puesto que dicha entidad no está facultada a entregar certificados ni realizar capacitaciones por sí misma, pero si tiene la potestad de establecer convenios.

- **Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Antonio Ante**

Es uno de los mayores beneficiados, puesto que es una entidad contratante que continuamente tiene requerimientos y que además posee pleno conocimiento de que dichas necesidades pueden ser cubiertas por empresas de la localidad, por lo cual la creación de la oficina de capacitación y asesoramiento creará mayor cultura de conocimiento y esto se traduce en el progreso económico de las partes que intervienen.

El aval de esta institución es muy importante para el prestigio del presente proyecto y la mayor confianza de los propietarios de las MIPYMES.

c) Estrategias de servicios

Para el funcionamiento de la empresa es importante ofrecer servicios de calidad y sobre todo oportunos a las necesidades de los clientes, para ello se hace imprescindible receptor inquietudes y dar prontas soluciones, además se contratará un experto en compras públicas para explicar claramente la parte práctica que se ha planificado para cada uno de los cursos.

6.7. Políticas

Las políticas son condiciones que se establecen para el adecuado funcionamiento y claridad en las acciones a realizarse dentro de la empresa, entre ellas están:

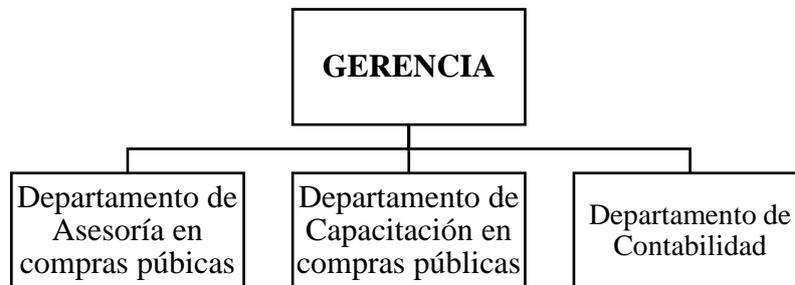
- **Ciente**
 1. Atención al cliente de forma inmediata y dando soluciones efectivas para resolver los problemas presentados.
 2. Guardar confidencialidad de cada uno de los casos presentados por los clientes.
 3. Solicitar únicamente la información necesaria de cada uno de los clientes.
- **Asesores**
 1. Ser un soporte en todo momento y cooperar en las acciones a realizarse en las capacitaciones.
 2. Administrar los recursos manteniendo un control diario de éstos.
 3. Participar constantemente de capacitaciones en diferentes temas de contratación pública para estar preparados y transmitir conocimientos actualizados.
- **Emprendimiento**
 1. Mantener un adecuado control interno dentro de la empresa.
 2. Realizar autoevaluaciones del funcionamiento de la empresa y de la satisfacción de los clientes con el servicio recibido.
 3. Adecuar las instalaciones conforme se presenten las necesidades, ya que para ello se ha destinado un fondo monetario.

6.8. Organigrama Estructural

El organigrama estructural presentado a continuación está diseñado con los departamentos necesarios básicos para su funcionalidad, es importante mencionar que el número de personas que se definió en el capítulo financiero asumirán varios roles dentro de la

sociedad, con el fin de optimizar los recursos, conforme crezcan los requerimientos de personal se procederá a la contratación.

Figura 31



Organigrama Estructural

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Las autoras

6.9. Organigrama de funciones

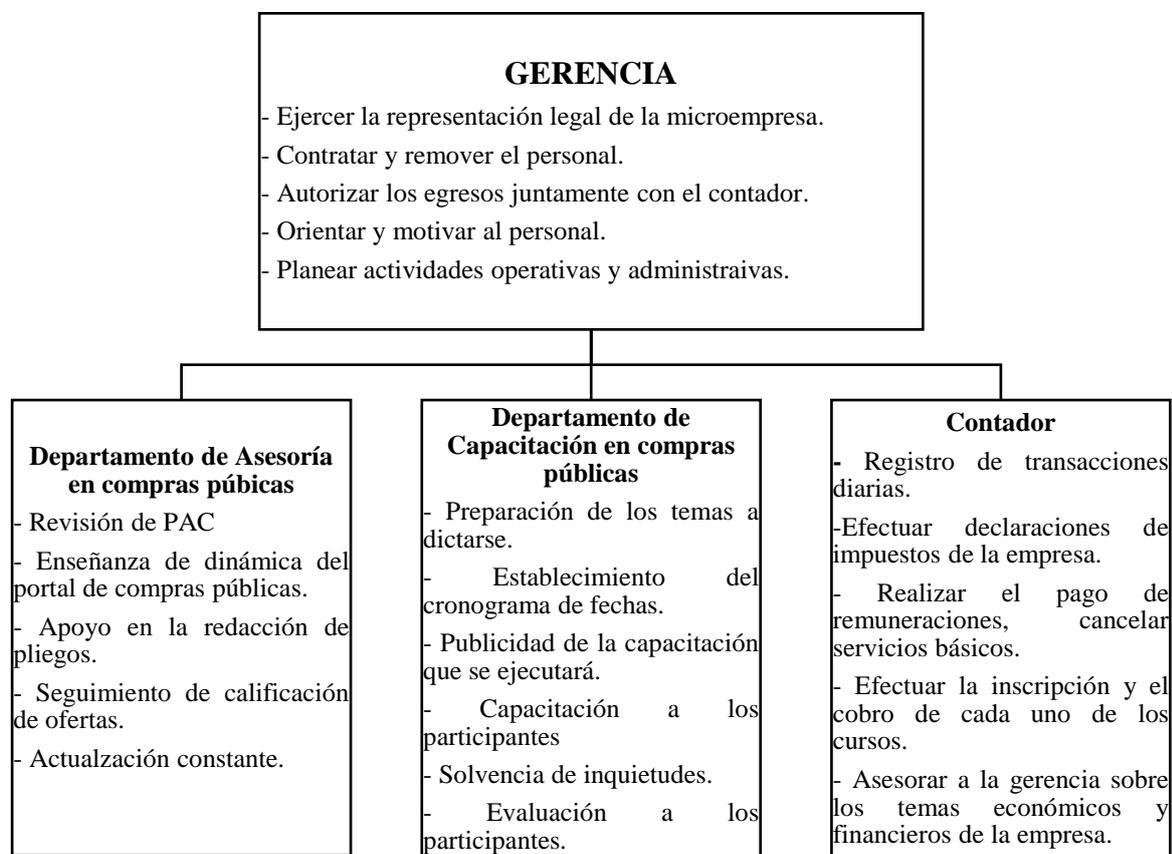


Figura 32

Organigrama de funciones A&G Asesores

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Las autoras

6.10. Mapa de procesos

Figura 33



Mapa de procesos

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Las autoras

6.11. Aspectos legales de funcionamiento

La oficina de asesoramiento y capacitación sobre compras públicas será constituida como una sociedad civil, al momento de iniciar sus actividades estará conformada por tres personas, un asesor experto en la parte práctica y dos asesoras quienes son las dueñas y fundadoras.

Para el funcionamiento de la oficina de asesoramiento será necesario tener los siguientes permisos:

a) **Inscripción o actualización de RUC de sociedades según actividad económica.**

- Es necesario acercarse a las instalaciones del SRI con el documento de identificación y la planilla de servicios básicos.

b) **Impuesto Patente Anual – Gobierno Municipal de Antonio Ante**

El impuesto a la Patente anual debe ser pagado obligatoriamente por todo negocio que emprenda su actividad económica en el Municipio donde se encuentre ubicado, en el caso del Gobierno Municipal de Antonio Ante se deberá seguir los siguientes pasos:

- **Personas naturales obligadas a llevar contabilidad:**

(Gobierno Municipal de Antonio Ante, s.f.) *indica los documentos que se deberán presentar para que los nuevos negocios puedan pagar la patente anual:*

1. Formulario de declaración del Impuesto a la Patente \$3
2. Certificado de no adeudar a la Municipalidad \$3
3. Copia de la cédula y certificado de votación actualizado
4. Copia del RUC
5. Balance inicial firmado por el propietario del negocio

6. Copia permiso de Bomberos
7. Copia permiso ambiental
8. Pasivos corrientes: Tabla de amortización, detalle de las facturas que se están debiendo

Se debe tomar en cuenta que los negocios nuevos podrán pagar este impuesto hasta el último día del mes siguiente al inicio de las actividades.

c) Permiso ambiental

(Gobierno Municipal de Antonio Ante, s.f.) *manifiesta que este permiso es necesario para todo tipo de negocios, es otorgado por el Departamento de Gestión Ambiental y se deberá presentar la siguiente documentación:*

1. Cédula de identidad
2. RUC
3. Papeleta de votación

d) Tasa de servicios contra incendios

(Gobierno Municipal de Antonio Ante, s.f.) *La tasa de servicios contra incendios deberá ser pagada en la Jefatura de cuerpos de Bomberos, presentando los siguientes requisitos:*

1. Cédula de identidad
2. 1 extinguidor
3. Pagar \$1,00

e) **Registro en la Secretaría Técnica del Sistema Nacional de Cualificaciones y Capacitación Profesional**

Para conocer sobre los pasos a seguir en la SETEC se aplicó una encuesta a la Federación de Contadores del Carchi, donde una trabajadora de dicho lugar explicó de manera resumida los procedimientos respectivos:

1. Inscripción vía online en la página oficial de la SETEC.
2. Registro del formulario vía online
3. Tener igual o más de 120 horas de capacitación en las ramas que se desea impartir.
4. Se deberá dar una clase demostrativa y rendir una prueba de conocimientos.
5. En caso de aprobar dichas pruebas la SETEC califica a la persona como apta para brindar curso de capacitación en los temas que haya postulado.
6. Emisión de credencial que identifica como capacitador autorizado.

6.12. Constitución legal (Tipo de compañía)

La oficina de asesoramiento y capacitación en compras públicas se constituirá como una sociedad civil de hecho, conformada por las dos personas fundadoras, quienes deberán primeramente apoyarse de los servicios de un abogado con el fin de obtener una minuta, posteriormente acudir al notario de la ciudad para constituir dicha sociedad.

El notario deberá realizar el debido proceso en el Registro Mercantil, para posteriormente publicarlo en un diario local.

El (Código civil ecuatoriano, 2005) con respecto a la sociedad civil de hecho en sus artículos 1964-1970 establece una serie de características que deben ser tomadas en cuenta al momento de la constitución. Entre otras características que tiene una sociedad civil de hecho están:

- *Se puede constituir sin escritura pública.*
- *Para su constitución no es necesario elaborar estatutos.*
- *Debe llevar contabilidad.*
- *Está en la obligación de realizar repartición de utilidades.*
- *Manejan un régimen tributario más sencillo, en comparación con los demás tipos de sociedades. (Gerencie.com, 2017)*

6.13. Resumen del capítulo

Después de haber realizado el desarrollo del presente capítulo queda plasmada la cultura organizacional de la empresa que se está creando; es decir, su nombre, misión, visión, objetivos, políticas, entre otros aspectos.

Además, se estableció que la oficina será una sociedad civil de hecho, la cual estará conformada por un experto y las dos socias fundadoras, quienes deberán llevar adelante la oficina de asesoramiento cumpliendo los términos que se fijarán para su funcionamiento.

CAPÍTULO VII

7. SISTEMA DE IMPACTOS

Para la valoración de cada uno de los impactos es necesario establecer rangos para la calificación de cada uno de ellos, ésta se encuentra a continuación:

Tabla 92

Valoración de Impactos

VALORACIÓN CUALITATIVA	VALORACIÓN CUANTITATIVA
Impacto alto negativo	(-3)
Impacto medio negativo	(-2)
Impacto bajo negativo	(-1)
Indiferente	0
Impacto positivo bajo	1
Impacto positivo medio	2
Impacto positivo alto	3

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Las autoras

Además, para el cálculo se utilizará la siguiente fórmula:

$$NI = \frac{\Sigma \text{ total}}{N^{\circ} \text{ de indicadores}}$$

NI= Nivel de impacto

Σ = Sumatoria total

N= Número de indicadores

A continuación, se analizarán los impactos que causa el presente emprendimiento, entre ellos están: impacto económico, social, educativo y legal.

7.1. Impacto económico:

Tabla 93

Impacto económico

Nivel de impacto/Indicadores	(-3)	(-2)	(-1)	0	1	2	3	Total
Incremento de ingresos para las MIPYMES						x		2
Mayor recaudación tributaria							x	3
Dinamización del sector productivo						x		2
Total								7

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Las autoras

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{7}{3}$$

Nivel de impacto = 2,33 Impacto positivo medio

Análisis:

Es posible visualizar que en lo que respecta al impacto económico el establecimiento de un emprendimiento aporta al **incremento de ingresos por concepto del giro del negocio en las MIPYMES**, pues mediante la creación de la oficina de asesoramiento sobre procesos de contratación pública, las MIPYMES podrán ofertar en más instituciones públicas, con lo cual se incrementarán sus ingresos, obteniendo de tal manera mayores utilidades.

Por otro lado, se promueve la **mayor recaudación tributaria**, debido al aumento de los ingresos en cada una de las MIPYMES, puesto que los propietarios tendrán que realizar obligatoriamente sus declaraciones mensuales de IVA y anuales del Impuesto a la Renta.

A la vez, mediante la asesoría y capacitación que se brinde a los propietarios de las MIPYMES, se podrá dinamizar el sector productivo, es decir la gran mayoría estarán en condiciones de ser proveedores del Estado.

7.2. Impacto social

Tabla 94

Valoración del impacto social

Nivel de impacto/Indicadores	(-3)	(-2)	(-1)	0	1	2	3	Total
Aumento de fuentes de empleo						x		2
Innovación en las MIPYMES						x		2
Mejoramiento de la calidad de vida de la población					x			1
Fomento de la participación de micro y pequeñas empresas							x	3
Total								8

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Las autoras

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

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

Nivel de impacto = 2 Impacto positivo medio

Análisis:

En el impacto social la valoración resulta ser positiva media, puesto que la creación de una oficina de asesoramiento y capacitación ayuda en varios aspectos, tales como el incremento de fuentes de empleo, esto debido a que las MIPYMES podrán catalogarse como proveedor del Estado, para ofertar sus productos o servicios en organismos públicos, por tal motivo estas empresas procuran contratar mayor personal cualificado.

Además, se promueve la innovación de las empresas, ya que las MIPYMES deben ser competitivas y ser la mejor alternativa para proporcionar ciertos bienes y/o servicios al Estado ecuatoriano.

7.3. Impacto educativo

Tabla 95

Valoración del impacto educativo

Nivel de impacto/Indicadores	(-3)	(-2)	(-1)	0	1	2	3	Total
Motivación de los propietarios de MIPYMES							x	3
Conocimientos claros							x	3
Procesos eficientes							x	3
Total								9

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Las autoras

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{9}{3}$$

Nivel de impacto = 3 Impacto positivo alto

Análisis:

La aplicación del proyecto influye de forma positiva alta, esto debido a que la educación es una excelente herramienta para el crecimiento de las personas, con el presente emprendimiento será posible el asesoramiento a los dueños de las microempresas, de forma que sus ofertas puedan ser tomadas en cuenta y los procesos se realicen en el portal de forma ágil, eficiente y oportuna, aportando así al cumplimiento de los principios del Estado como es el de gasto público y el de transparencia en los procesos.

Por otro lado la capacitación permite el crecimiento de las personas, pues en la actualidad las empresas consideran sumamente importante que los postulantes cuenten con certificados que avalen el nivel de preparación de las personas, es por ello que la creación de una oficina que brinde asesoramiento y capacitación es bien vista desde todos los sentidos.

7.4. Impacto legal

Tabla 96

Valoración del impacto legal

Nivel de impacto/Indicadores	(-3)	(-2)	(-1)	0	1	2	3	Total
Cumplimiento de leyes, reglamentos y normas técnicas							x	3
Ampliación de conocimientos legales							x	3
Total								6

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Las autoras

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{6}{2}$$

Nivel de impacto = 3 Impacto positivo alto

Análisis:

La aplicación del presente emprendimiento genera un impacto 3, es decir positivo alto, esto tiene gran relación con la transparencia en los procesos, ya que desde el momento en el que se recibe la invitación a participar hasta la adjudicación del mismo, es necesario el cumplimiento de todas las leyes, reglamentos y normas técnicas del SERCOP, es por ello que se considera a la distinta normativa como principal fuente para la elaboración del presente documento.

En este punto es necesario tener en cuenta que en todos y cada uno de los procesos se debe aplicar correctamente las leyes, pues el desconocimiento no exime de culpa a un funcionario y de igual forma a un proveedor del Estado.

7.5. Impacto ambiental

Tabla 97

Impacto ambiental

Nivel de impacto/Indicadores	(-3)	(-2)	(-1)	0	1	2	3	Total
Utilización de luz eléctrica		x						-2
Uso de materiales reciclables (papel)	x							-3
Uso de agua potable		x						-2
Total					-7			

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Las autoras

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{-7}{3}$$

Nivel de impacto = -2,33 Impacto negativo medio

Análisis:

En el caso del impacto ambiental se genera un impacto negativo medio, esto debido a que la apertura de un nuevo local implica el uso de recursos como la luz, el agua y papelería; es por ello que es necesario el planteamiento de propuestas para su mitigación.

Una de las propuestas de mitigación es la optimización del papel en las transacciones que se realicen mediante la utilización de medios digitales, por otro lado, en lo que se refiere a luz y agua es necesario hacer un uso racional que beneficiará en dos sentidos: uno de ellos el medio ambiente y otra el pago por este concepto.

7.6 Impacto general del proyecto

Tabla 98

Matriz de impacto general

Nivel de impacto/Indicadores	(-3)	(-2)	(-1)	0	1	2	3	Total
Impacto económico						x		2
Impacto social						x		2
Impacto educativo							x	3
Impacto legal							x	3
Impacto ambiental		x						-2
TOTAL								8

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Las autoras

$$Nivel\ de\ impacto = \frac{8}{5}$$

$$Nivel\ de\ impacto = 1,60$$

$$Nivel\ de\ impacto = 2\ Impacto\ positivo\ medio$$

Análisis:

El presente emprendimiento generará un impacto positivo medio, esto genera satisfacción a las promotoras, pues se traduce en el progreso económico y social de las empresas.

El resultado general surge de cinco aspectos, como son: económico, social, educativo, legal y ambiental; a cada uno se le otorgó una calificación, para la cual se realizó un análisis, resultando que el emprendimiento es apto para entrar en funcionamiento.

CONCLUSIONES

Una vez finalizado el estudio para la creación de una oficina de asesoramiento y capacitación en procesos de contratación pública en la ciudad de Atuntaqui, es posible llegar a las siguientes conclusiones:

- El diagnóstico situacional permitió conocer a detalle las actividades y categoría de las empresas de la ciudad, dónde se pudo confirmar que la principal actividad es la textilera y que la gran mayoría está constituido como micro, respecto a la situación actual de las empresas en contratación pública se puede decir que es reducida, pues muy pocas participan mediante el portal de compras públicas y las que lo hacen es mediante ferias inclusivas, subasta inversa electrónica y contratación directa, siendo la más utilizada en los últimos años el proceso de ferias inclusivas.
- El marco teórico se considera la base científica del trabajo de titulación, ya que se sustentan el análisis y planteamiento que se efectúa en el desarrollo de cada capítulo, además se plasma los términos más utilizados en contratación pública, en ello cabe resaltar la herramienta SAP que permite a la ciudadanía conocer de forma resumida los diversos procesos que realizan las entidades contratantes y filtrar únicamente la información requerida.
- El estudio de mercado ratificó que la creación de una oficina de asesoramiento y capacitación en procesos de contratación pública es factible, esto gracias a la demanda potencial e insatisfecha dentro de la ciudad. Las encuestas, entrevistas y la opinión de expertos dieron las pautas de los valores que han cancelado por este concepto y esto sirvió para la correcta fijación de precios.
- En el estudio técnico se determinó el tamaño y la capacidad de brindar el servicio, además se realizó comparaciones de los posibles lugares para ubicar la oficina, resultando como

mejor opción el local comercial ubicado en las calles Pérez Muñoz y Olmedo, aproximadamente a dos cuadras del parque central y del GAD de Antonio Ante. Principalmente se determinó la inversión necesaria para el establecimiento de la oficina con el diseño adecuado de las instalaciones.

- La realización del estudio financiero permitió saber detalladamente los ingresos que serán obtenidos desde el año uno y proyectarlos hasta el año cinco, además de ello determinar indicadores financieros como son: TRM, VAN, TIR, costo beneficio y punto de equilibrio, siendo la TIR del 11,80% y el VAN positivo de \$4204,30, lo cual demuestra la viabilidad del emprendimiento.
- En el estudio organizacional se logró definir el nombre de la empresa, constituyéndose como A&G Asesores, a la vez se determinó la misión, visión, estrategias, valores y principios. Por otro lado, se estableció el organigrama de funciones y la constitución de la empresa como sociedad civil de hecho.
- Mediante el estudio se pudo determinar que los principales impactos que ocasiona el proyecto son: económico, educativo, legal y ambiental, siendo los más importantes el aspecto económico incrementa los ingresos para todas las partes que intervienen, en lo educativo la solidificación de los conocimientos de los propietarios de las MIPYMES, en lo legal el cumplimiento de la normativa emitida por el SERCOP.
- Como último punto es necesario mencionar que un contador debe poseer amplios conocimientos en varios temas, incluyendo la contratación pública, por lo que, concluimos que la profesión amerita ser multifacético, por otro lado, mediante las encuestas fue posible conocer que los valores cobrados por asesoramiento y capacitación en compras públicas es alto y que necesita ser regulado para que los proveedores puedan tener acceso a estos servicios.

RECOMENDACIONES

- Con el fin de conocer las necesidades que tienen las entidades contratantes se recomienda descargarse el Plan Anual de Contratación (PAC), el cual deberá estar en la página del SERCOP hasta máximo los quince primeros días del mes de enero.
- Se recomienda la puesta en marcha de la oficina de asesoramiento, ya que mediante el estudio de mercado se pudo determinar que si existe demanda insatisfecha.
- Se recomienda utilizar una campaña publicitaria masiva durante los tres primeros meses, con el objetivo de que la oficina sea conocida, no solo en la ciudad de Atuntaqui, sino dentro de toda la provincia de Imbabura.
- Se recomienda a futuro contratar más mano de obra cualificada, con el fin de cumplir con todas las expectativas de los clientes.
- Se recomienda realizar convenios con entidades públicas, con el fin de garantizar la participación de los asistentes tanto en la asesoría como en la capacitación.
- Finalmente, se recomienda ampliar los servicios que se prestarán a los clientes potenciales, respecto a temas contables, tributarios, laborales, riesgos de trabajo, entre otros; con el fin de mejorar la estructura de ingresos.

BIBLIOGRAFIA

- Araujo, D. (2013). *Proyectos de Inversión*. México, D.F., México: Encuadernaciones Maguntis, S.A.
- Izar, J. (2016). *Gestión y Evaluación de Proyectos*. México, D.F., México: Cengage Learning Editores, S.S.
- Martinez, E. (2013). *Proyecto y viabilidad del negocio o microempresa* . Madrid - España: IC Editorial.
- Rojas, M. (2015). *Evaluación de proyectos para ingenieros*. Bogotá-Colombia: ECOE Ediciones.
- Sapag, N., & Sapag, R. (2014). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. En N. Sapag. Santiago, Chile: McGraw-Hill Interamericana.
- Zapata, P. (2017). *Contabilidad General* (Vol. 8). Colombia: Alfaomega colombiana S.A.
doi:978-958-778-213-4

LINKOGRAFÍA

- Alvarado, V. (2014). *Ingeniería económica: nuevo enfoque*. México, D.F, México: Grupo Editorial Patria. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/utnortesp/reader.action?docID=3227397>
- Arenal, C. (2017). *Técnicas de venta*. San Millán. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/utnortesp/reader.action?docID=4870201>
- Bello, M. F. (2016). *Sistema de capacitación para el desarrollo de la competencia profesional pedagógica en el manejo de las TIC de los docentes de la facultad de educación*. Editorial Universitaria. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/utnortesp/detail.action?docID=5045585>
- Cruz, C., Olivares, S., & Gonzales, M. (2014). *Metodología de la Investigación*. (1a ed.). México, México: Grupo Editorial Patria. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/utnortesp/detail.action?docID=3227245>
- FLACSO, M. d. (2013). *Estudios industriales de la Micro, pequeña y mediana empresa*. Quito. Obtenido de http://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/08/ESTUDIOS_INDUSTRIALES_MIPYMES.pdf
- Floréz, J. A. (2015). *Proyectos de inversión para las PYME*. (3a. ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/utnortesp/reader.action?docID=4422269>
- Lira, P. (2013). Evaluación de Proyectos de Inversión. *Herramientas financieras para analizar la creación de valor*. Lima, Perú: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/utnortesp/reader.action?docID=4184879>
- Marchán, J. M. (2014). *Compras Públicas: ¿Qué es y qué hace el SERCOP?* Obtenido de <http://www.pbplaw.com/que-es-y-que-hace-el-sercop/>
- Memoria técnica Cantón Antonio Ante. (2013). *Generación de geoinformación para la gestión del territorio a nivel nacional*. Obtenido de <http://app.sni.gob.ec/sni->

link/sni/pdot/zona1/nivel_del_pdot_cantonal/imbabura/antonio_ante/iee/memorias_tecnicas/mt_antonio_ante_socioeconomico.pdf

- Mendoza, C. (2016). *Contabilidad financiera para contaduría y administración*. Baranquilla, Colombia: Universidad del Norte. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/utnortesp/reader.action?docID=4722180>
- Meza, J. (2013). *Evaluación financiera de proyectos*. (3a. ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/utnortesp/reader.action?docID=3213506>
- Palacios, L. (2015). *Estrategias de creación empresarial*. (2a. ed). Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/utnortesp/reader.action?docID=4499011>
- Polo, B. (2017). *Contabilidad de Costos en la Alta Gerencia. teórico-práctico*. Bogotá, Colombia: Grupo Editorial Nueva Legislación SAS. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/utnortesp/reader.action?docID=4909256>
- Rojas, M. (2015). *Evaluación de proyectos para ingenieros*. (2a. ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/utnortesp/detail.action?docID=4422279>
- Samuelson, P. &. (2014). *Introducción a la Macroeconomía*. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/utnortesp/reader.action?docID=3429921>
- Sangri, C. (2014). *Introducción a la mercadotecnia*. México. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/utnortesp/reader.action?docID=3227876>
- Tarango, J. (2012). *Contabilidad General y Tesorería*. (2a. ed.). Cano Pina. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/utnortesp/reader.action?docID=3226919>
- Torres, J. (2015). *Proyectos de negocios: Método práctico para emprendedores*. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/utnortesp/reader.action?docID=4536658>
- Wanden-Berghe, J. (2016). Introducción a la contabilidad. *Elaboración y análisis de la información*(2a. ed.). Madrid, España: Difusora Larousse - Editorial Tecnos. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/utnortesp/reader.action?docID=5102480>

WEBGRAFIA

Banco Central del Ecuador. (2017). *Tasas de interés*. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>

Gobierno Municipal de Antonio Ante. (2017). *Información General*. Obtenido de <http://www.antonioante.gob.ec/AntonioAnte/index.php/canton/informacion-general>

Gobierno Municipal de Antonio Ante. (2017). *Población*. Obtenido de <http://www.antonioante.gob.ec/AntonioAnte/index.php/canton/poblacion>

Gobierno Municipal de Antonio Ante. (2017). *Turismo, cultura, seguridad y deportes*. Obtenido de <http://www.antonioante.gob.ec/AntonioAnte/index.php/avanzamos/turismo-cultura-seguridad-y-deportes>

Gobierno Municipal de Antonio Ante. (2017). *Organigrama*. Obtenido de <http://www.antonioante.gob.ec/AntonioAnte/index.php/municipio/organigrama>

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2014). *Directorio de empresas y establecimientos 2014*. Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/DirectorioEmpresas/Empresas_2014/Principales_Resultados_DIEE_2014.pdf

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (s.f). *Directorio de empresas*. Obtenido de <http://aplicaciones3.ecuadorencifras.gob.ec/VDATOS2-war/paginas/administracion/direcEmpresarial.xhtml>

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2014). *Ficha de cifras generales*. Obtenido de http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/Portal%20SNI%202014/FICHAS%20F/1002_ANTONIO%20ANTE_IMBABURA.pdf

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (21 de 02 de 2014). *Ficha de cifras generales del Cantón Antonio Ante*. Obtenido de Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo: <http://app.sni.gob.ec/sni->

link/sni/Portal%20SNI%202014/FICHAS%20F/1002_ANTONIO%20ANTE_IMBA
BURA.pdf

SERCOP. (2008). Obtenido de http://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2016/11/CONTRATO-LEY_ORGANICA_DEL_SISTEMA_NACIONAL_DE_CONTRATACION_PUBLICA.pdf

SERCOP. (2013). *Capacitación para usuarios finales en el uso de la herramienta SAP Business Explorer*. Obtenido de <https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjPhMzivrXXAhVLJiYKHdhGARAQFggtMAA&url=http%3A%2F%2Fportal.compraspublicas.gob.ec%2Fsercop%2Fwp-content%2Fuploads%2F2013%2F10%2FCursoExplorerSERCOP.pptx&usg=AOvVaw>

SERCOP. (2017). *La Institución*. Obtenido de <http://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/la-institucion/>

SERCOP. (s.f.). *SAP BusinessObject Explorer*. Obtenido de <http://biserverrh65.compraspublicas.gob.ec:8080/explorer/index.jsp?application=portal&documentId=09b729bd-cca1-4c7a-8114-49e7f8ba55c7>

Servicio de Rentas Internas. (s.f.). *RUC*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/preguntas-frecuentes1>

Servicio de Rentas Internas. (2017). *PYMES*. Obtenido de http://www.sri.gob.ec/zh_TW/32

REFERENCIAS LEGALES

Código civil ecuatoriano. (2005). De las Diferentes especies de sociedad. Ecuador.

Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria. (2013). *Economía Popular y Solidaria*.

Obtenido de <http://www.cosede.gob.ec/wp-content/uploads/2013/09/leyorganicadelaeconomiapopularysolidariaydelsectorfinanciero.pdf>

SERCOP. (2008). *Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública*. Obtenido de

http://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2016/11/CONTRATO-LEY_ORGANICA_DEL_SISTEMA_NACIONAL_DE_CONTRATACION_PUBLICA.pdf

SERCOP. (2009). *Reglamento a la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación*

Pública. Obtenido de http://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/downloads/2016/11/CONTRATO-REGLAMENTO_A_LA_LEY_ORGANICA_SISTEMA_NACIONAL_CONTRATACION_PUBLICA.pdf

SERCOP. (2016). *Resolución SERCOP N 072-16*. Obtenido de

<https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2016/12/Codificaci%C3%B3n-Actualizada-23-de-diciembre-de-2016.pdf>

Servicio de Rentas Internas. (2018). *Ley Orgánica para la Reactivación de la Economía, Fortalecimiento de la Dolarización y Modernización de la Gestión Financiera*.

Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/ley-organica-para-la-reactivacion-de-la-economia-y-fortalecimiento>

ANEXOS

ANEXO 1

1. Encuesta aplicada



UNIVERSIDAD "TÉCNICA DEL NORTE"

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS MICROEMPRESARIOS DE LA CIUDAD DE ATUNTAQUI PROVINCIA
DE IMBABURA

EDAD:

- 21-30
- 31-40
- 41-50
- 51 en adelante

GÉNERO: Femenino Masculino NIVEL DE INSTRUCCIÓN: Básica Bachillerato Superior

Seleccione una opción por cada pregunta según sea respuesta:

1. Indique la actividad económica que realiza su empresa:

Industrial Servicios Ganadera
 Comercial Agrícola Otro ¿Indique cuál? _____

2. ¿Realiza procesos de contratación pública con alguna Institución del Estado?

SI

NO

3. ¿Cuál considera que es el principal inconveniente para ser proveedor del Estado?

Desconocimiento del tema	<input type="text"/>	Temor a la falta de pago	<input type="text"/>
	<input type="text"/>		<input type="text"/>
Excesivos trámites		Falta de asesoría	
	<input type="text"/>		
Crisis económica		Otro ¿Indique cuál?	_____

4. ¿Ha recibido asesoramiento o capacitación en contratación pública?

SI ¿En qué lugar? _____

NO

5. ¿Le gustaría contar con un servicio de asesoramiento y/o capacitación en contratación pública?

SI

NO

Si su respuesta es NO agradecemos su gentiliza – Fin de la encuesta

6. ¿Con qué frecuencia está dispuesto a utilizar el servicio de asesoramiento y capacitación en contratación pública?

Mensual	<input type="text"/>	Semestral	<input type="text"/>
Trimestral	<input type="text"/>	Anual	<input type="text"/>

7. ¿En qué lugar específicamente le parece que se debería brindar el asesoramiento o capacitación en contratación pública?

Oficina particular	<input type="text"/>	En su domicilio	<input type="text"/>
En su local comercial	<input type="text"/>	Otra ¿Indique dónde?	<input type="text"/>

8. ¿En qué horario le gustaría recibir el asesoramiento y capacitación en contratación pública?

Lunes a viernes (De 10:00 a 12:00)	<input type="text"/>
Lunes a viernes (De 16:00 a 18:00)	<input type="text"/>
Sábado (De 8:00 a 19:00)	<input type="text"/>

9. ¿Cuánto invirtió o está dispuesto a invertir en actividades de capacitación?

\$80	<input type="text"/>
\$100	<input type="text"/>
\$125	<input type="text"/>
Más de \$150	<input type="text"/>

10. ¿A través de qué medios publicitarios le gustaría conocer los servicios de asesoramiento y capacitación que se brindarán?

Redes sociales (Facebook)	<input type="text"/>	Correo electrónico	<input type="text"/>	Radio	<input type="text"/>
Medios impresos	<input type="text"/>	Otro Indique ¿cuál?	<input type="text"/>	_____	

11. ¿Qué tipos de servicios de asesoramiento en general contrata con mayor frecuencia?

Legal	<input type="text"/>	Laboral	<input type="text"/>
Tributario	<input type="text"/>	Otro	<input type="text"/>
Contable	<input type="text"/>	Indique ¿Cuál?	_____

Indique su correo electrónico para recibir información de actualizaciones sobre el tema de contratación pública.....

¡Gracias por su tiempo y colaboración!

ANEXO 2

2. Entrevista realizada al Ejecutivo de Fianzas Aseguradora del Sur – Ibarra

Tema: Características de los procesos de contratación pública

1. ¿Cuáles considera ud como las principales causas para que un proceso de contratación pública se declare como desierto?

Entre las principales causas están la no presentación de oferentes, inconsistencia en la información, es decir que los oferentes hayan presentado información falsa a la entidad contratante y otra de las causas se da cuando ninguno de los invitados califica, es decir no cumplen con los requisitos que debe tener un proveedor del estado.

2. ¿Cuáles considera ud como las principales causas para que un proceso de contratación pública se declare como cancelado?

La fundamental causa para que un proceso se declare cancelado se da básicamente en la etapa precontractual, al momento en que la entidad contratante cambia el objeto de contratación.

3. ¿Podría describir las características de un adjudicatario fallido?

Un adjudicatario fallido es aquel proveedor que ya se encuentra adjudicado y en el lapso de quince días no entregó pólizas (fidel cumplimiento y buen uso del anticipo), ni respaldos, no firma ningún contrato con la entidad pública.

4. ¿Podría describir a un proveedor incumplido?

Se debe tener muy en claro que en el portal de compras públicas existe un ícono donde se puede encontrar a los proveedores incumplidos y adjudicatarios fallidos, por ende se debe diferenciarlos.

Un proveedor incumplido es aquel que inició el proceso, es decir firmó el contrato, sin embargo, no lo terminó, infringió con el cronograma de tiempos o en su defecto no hizo un buen uso del anticipo.

5. ¿Cuáles son las sanciones para un adjudicatario fallido y proveedor incumplido?

Las sanciones para un adjudicatario fallido y/o un proveedor incumplido son las mismas, como se pudo constatar en el portal una de las sanciones está dada en que el proveedor se encuentra inhabilitado por el lapso de 5 años.

6. ¿Podría mencionar las principales causas de ejecuciones que se dan en los procesos?

Un proceso es ejecutado por incumplimiento del contrato, es decir por las siguientes causas:

- Mal uso del anticipo (malversación de fondos)
- Multas en exceso

En este último aspecto vale hacer la aclaratoria, ya que si el valor de multas sobrepasa la suma asegurada de la póliza de fiel cumplimiento del contrato se procederá a ejecutarle.

7. **¿Cuáles son las principales falencias que ha podido observar en los dueños de las MIPYMES para ser adjudicados?**

Dentro de los clientes que acuden a comprar las pólizas, ya sean de fiel cumplimiento o buen uso del anticipo he podido evidenciar algunas falencias para que sean adjudicadas, entre las que están:

- No cuentan con la experiencia necesaria
- No están calificados según códigos CPC
- No están al día con pagos en el IESS, SRI, Ministerio del Trabajo
- No están dentro de la localidad de la entidad contratante



Ing. Nilo Enriquez

Ejecutivo de Fianzas Aseguradora del Sur

ANEXO 3

3. Entrevista realizada a capacitadora avalada por la SETEC

ENTREVISTA

Entrevistada: Msc. Giovanna López Fuentes CPA.

Tema: Certificación de la SETEC.

¿Para emitir un certificado de capacitación es necesario contar con un aval de laguna institución?

Si, es necesario contar con la certificación de la SETEC (secretaria técnica de capacitación)

¿Hace cuánto tiempo existe la SETEC?

Esta institución fue creada hace dos años, desde entonces se encarga de regular a las instituciones, de modo que tengan su personal certificado para capacitar.

¿Cuáles son los requisitos para ser avalado por la SETEC?

- Es necesario ingresar a la página de la SETEC.
- Llenar los formularios de solicitud que se encuentran en la página
- Tener 120 horas de capacitación en el tema que desea impartir.
- Asistir a capacitaciones a la institución
- Rendir las pruebas que son tomadas por los funcionarios de la SETEC
- Realizar una clase demostrativa en el tema que la institución le asigne.
- Obtener la calificación y certificación de la SETEC.

¿Tiene algún costo hacerse certificar como capacitador?

No tiene ningún costo hacerse calificar, únicamente es necesario cumplir con los requisitos y documentación que solicitan.

¿Tienen validez un certificado que sea emitido por una institución que tenga profesionales no autorizados por la SETEC?

En socio empleo es necesario este requisito caso contrario no tiene validez.

¿Considera necesario ser parte del SETEC?

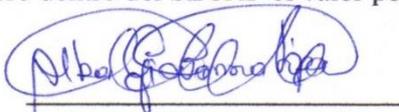
En la actualidad es muy necesario, ya que cada calificación, certificado y capacitación es un punto a favor del profesional, dado que la competencia en el mercado laboral es muy alta.

¿Tiene alguna sanción el profesional que realice capacitaciones sin ser certificado por la SETEC?

No tienen ninguna sanción.

¿Cuál es el costo que ud cobra por cada hora de capacitación?

Depende de la temática, pero dentro del SECAP el valor por hora es de \$15,00.



Msc. Giovanna López CPA.

ANEXO 4

4. Diseño de la tarjeta de presentación



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Agencia Creatics



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Agencia Creatics



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Agencia Creatics

ANEXO 5

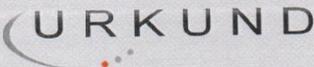
5. Oferta en capacitación y asesoramiento existente en la provincia de Imbabura

N	Razón Social	Nombre Comercial	Actividad Económica	Provincia	Cantón
1	CHAMORRO YUGCHA SANDRA ELIZABETH		P853002	IMBABURA	IBARRA
2	GARCIA TULCAN LADY JANNETH		P853002	IMBABURA	IBARRA
3	ARMAS CARDENAS JUAN CARLOS		P853002	IMBABURA	IBARRA
4	TOBAR SUAREZ LIGIA CECILIA COBAGANGO OBANDO NELLY		P853003	IMBABURA	IBARRA
5	ESMERALDA		P853002	IMBABURA	IBARRA
6	PONCE PARDO NICOLAS		P8549	IMBABURA	IBARRA
7	ULCUANGO ESCOBAR NARCIZA DE JESUS		P8549	IMBABURA	IBARRA
8	ORTEGA MONCAYO KEVIN NICOLAS		P8549	IMBABURA	IBARRA
9	MORALES MONTALVO RUBY ALEXANDRA		P8549	IMBABURA	COTACACHI
10	HERNANDEZ CEDEÑO SILVANIA MARIELA		P8549	IMBABURA	OTAVALO
11	ARTEAGA PONCE FERNANDA GABRIELA		P8549	IMBABURA	IBARRA
12	GUERRA PROAÑO DARWIN FRANCISCO		P8549	IMBABURA	IBARRA
13	USUAY FLORES MARCELA NOHEMI ALVAREZ ZAMBRANO GEOVANNY	CECI	P8549	IMBABURA	IBARRA
14	XAVIER ACELDO TOROMORENO CARLOS		P8549	IMBABURA	IBARRA
15	EDUARDO SEMINARIO MAYOR NUESTRA SEÑORA DE		P8549	IMBABURA	IBARRA
16	LA ESPERANZA		P8549	IMBABURA	IBARRA
17	HERRERA CASTILLO NANCY DEL PILAR		P8549	IMBABURA	IBARRA
18	GOMEZ FUENTES GABRIEL EDMUNDO		P8549	IMBABURA	OTAVALO
19	CORPORACION IMBABURA		P8549	IMBABURA	IBARRA
20	CASTRO ÑIGUEZ MARLENE ENITH	INSTITUTO NACIONAL DE CAPACITACION	P8549	IMBABURA	IBARRA
21	ATIS CHAPI ERIKA ALEXANDRA CASTRO BENAVIDES MARGOTH		P8549	IMBABURA	IBARRA
22	ADELAIDA		P8549	IMBABURA	IBARRA
23	PORRAS OLMEDO JORGE ALBERTO CENTRO DE CAPACITACION		P8549	IMBABURA	IBARRA
24	OCUPACIONAL I.B.T.		P854911	IMBABURA	IBARRA
25	PAVON NARVAEZ JUAN CARLOS		P853002	IMBABURA	IBARRA
26	HARO ARAGUILLIN TAMARO PAOLO		P853002	IMBABURA	OTAVALO
27	GONZALEZ MAZA MILENYS		P853002	IMBABURA	IBARRA
28	PAEZ VALENCIA JAIME RAMIRO		P853002	IMBABURA	IBARRA
29	MEJIA RODRIGUEZ SANDRA GUADALUPE		P853002	IMBABURA	IBARRA
30	MELO LOPEZ VERONICA ALEXANDRA		P853002	IMBABURA	IBARRA
31	ACOSTA ORTIZ NELLY PATRICIA		P853002	IMBABURA	IBARRA
32	TERAN FLORES MARIA AUGUSTA		P853002	IMBABURA	IBARRA
33	PASPUEL REVELO LENIN ALIRIO		P853002	IMBABURA	IBARRA
34	CARVAJAL ENDARA ELMER ARTURO ESPINOSA ECHEVERRIA VERONICA		P853002	IMBABURA	OTAVALO
35	ELIZABETH		P853002	IMBABURA	COTACACHI
36	TERAN ACOSTA MARCO RAMIRO		P853002	IMBABURA	IBARRA
37	SANDOVAL VALLEJO MIGUEL ESTEBAN		P853002	IMBABURA	IBARRA
38	DAVILA PULLAS LORENA MARIVEL		P853002	IMBABURA	IBARRA
39	MENDEZ ALBORNOZ CARMEN ROSARIO		P853002	IMBABURA	IBARRA
40	VEGA GAYBOR TYRONE OSCAR		P853002	IMBABURA	MIGUEL DE URCUQUÍ
41	GUEVARA HUERA LIVIA MONSERRAT		P853002	IMBABURA	IBARRA
42	ESTEVEZ PEREIRA JOSE VINICIO		P853002	IMBABURA	IBARRA
43	VILLARREAL TERAN GERARDO LEON PIO		P853002	IMBABURA	IBARRA
44	ORTIZ PADILLA JORGE MARCELO	CONSULTORA NORTE	P853002	IMBABURA	IBARRA
45	RUIZ PEREZ MARIA ELENA		P853002	IMBABURA	IBARRA
46	NAJERA CARDENAS VICTOR HUMBERTO		P853002	IMBABURA	IBARRA
47	SUAREZ CASTRO ALEXANDER RAFAEL		P853002	IMBABURA	IBARRA
48	LASO BONILLA CESAR ALFREDO		P853002	IMBABURA	COTACACHI
49	VARGAS GARCIA BETHY ELIZABETH		P853002	IMBABURA	IBARRA
50	OBANDO JARRIN LOURDES CECILIA		P853002	IMBABURA	IBARRA
51	BERND JOSF ADELMANN LEIBOLD		P853002	IMBABURA	IBARRA
52	UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE		P853002	IMBABURA	IBARRA

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: INEC (2010)

ANEXO 6

6. Resultado Análisis URKUND



Urkund Analysis Result

Analysed Document: Boada Leon.docx (D35256266)
Submitted: 2/2/2018 12:34:00 PM
Submitted By: gloriaboada13@gmail.com
Significance: 2 %

Sources included in the report:

TRABAJO DE GRADO- VILMA KARINA SÁNCHEZ TOAPANTA.pdf (D35198988)
Proyecto de factibilidad asociación catering.pdf (D35075329)
<http://docplayer.es/66050504-Universidad-tecnica-del-norte.html>

Instances where selected sources appear:

14


06-2-2017
Msc. Lucia Gómez