



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

TRABAJO DE GRADO

TEMA

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE  
ARRENDAMIENTO MERCANTIL DE EQUIPOS DE OFICINA EN LA CIUDAD DE IBARRA.

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN CONTABILIDAD Y  
AUDITORIA CPA.

**AUTOR**

SR. AUGUSTO LEONARDO JARA CAMACHO

**DIRECTORA**

DRA. MYRIAN ESTÉVEZ

IBARRA, NOVIEMBRE 2011

## ABSTRACT

Presently work is developed a proposal for the creation of a company of mercantile lease of office equipment in the city of Ibarra, for that which is looked for to recognize its advantages and disadvantages. Determining in first instance the basic concepts, so much managerial, as administrative-accountants and of marketing that should be managed to each instant inside a company, the study is based however on the determination of the unsatisfied demand, as well as of a projection based on the gathering of the data so much economic as of the demand and that it allows the optimization of the resources that you/they will be used project presently. Of equal it forms the application of an appropriate planning, so much technical as economic, it allows to establish the risks and consequences that can suppose, the present study, nevertheless these risks are evaluated and they have been able to determine that the time of recovery of the investment is of one year with eight months, reasonable time for an investment project. It is also dable to say that a project this affected one for the place in which is developed, is in and of itself that he/she has been carried out a study based on the application of a survey, in which settles down that their installation, it should be in downtown, for a better promotion of the mark and of their services, consequently the definition of the place was carried out it through the application of a chart of approaches in which takes as variables the costs, the expenses, and the affluence of people, where he/she gave as a result that the decisive factor was the expenses through the lease and the basic services, factors that were decisive in the election of the place, being this the street the Sánchez and Cifuentes and Velasco. On the other hand the type of organization of the project was defined through a structural flowchart of functional and lineal type.

## **RESUMEN EJECUTIVO**

En el presente trabajo se desarrolla una propuesta para la creación de una empresa de arrendamiento mercantil de equipos de oficina en la ciudad de Ibarra, para lo cual se busca reconocer sus ventajas y desventajas. Determinando en primera instancia los conceptos básicos, tanto empresariales, como administrativos-contables y de marketing, que se deben manejar a cada instante dentro de una empresa, sin embargo el estudio se basa en la determinación de la demanda insatisfecha, así como de una proyección basada en la recolección de los datos tanto económico como de la demanda y que permita la optimización de los recursos que se utilizarán en el presente proyecto. De igual forma la aplicación de una adecuada planificación, tanto técnica como económica, permite establecer los riesgos y consecuencias que pueden suponer, el presente estudio, no obstante estos riesgos son evaluados y se han podido determinar que el tiempo de recuperación de la inversión es de un año con ocho meses, tiempo razonable para un proyecto de inversión. También es dable decir que un proyecto esta afectado por el lugar en el cual se desarrolla, es por ello que se ha realizado un estudio en base a la aplicación de una encuesta, en el cual se establece que su implantación, debe ser en el centro de la ciudad, para una mejor promoción de la marca y de sus servicios, por consiguiente la definición del lugar se la realizó a través de la aplicación de una tabla de criterios en el cual se toma como variables los costos, los gastos, y la afluencia de personas, donde dio como resultado que el factor determinante eran los gastos a través del arriendo y los servicios básicos, factores que fueron decisivos en la elección del lugar, siendo ésta la calle la Sánchez y Cifuentes y Velasco. Por otra parte el tipo de organización del proyecto fue definida a través de un organigrama estructural de tipo funcional y lineal.

## **AUTORIA**

Yo, Sr. Augusto Leonardo Jara Camacho declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentada para ningún grado, ni calificación profesional; y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

---

Leonardo Jara C.  
CI: 1002583837

## CERTIFICACIÓN

### Informe de director de trabajo de grado

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado, presentado por el egresado **Augusto Leonardo Jara Camacho**, para obtener el Título de **Ingeniero en Contabilidad y Auditoría**, cuyo tema es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ARRENDAMIENTO MERCANTIL DE EQUIPOS DE OFICINA EN LA CIUDAD DE IBARRA”**. Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra a los 16 del mes de Junio de 2011

---

Dra. Myrian Estévez  
C.I.: 1001219334



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

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

Yo, Augusto Leonardo Jara Camacho, con cédula de ciudadanía Nro. 1002583837, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor (es) del trabajo de grado denominado: “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de arrendamiento mercantil de equipos de oficina en la ciudad de Ibarra”, que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

(firma): .....

Nombre: Leonardo Jara C.

Cédula: 1002583837

Ibarra, a los 16 días del mes de Junio de 2011



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

## FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

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

#### 1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

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

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

DATOS DE CONTACTO			
<b>CÉDULA DE IDENTIDAD:</b>	1002583837		
<b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>	JARA CAMACHO AUGUSTO LEONARDO		
<b>DIRECCIÓN:</b>	MOSQUERA NARVÁEZ 3-58 Y TROYA		
<b>EMAIL:</b>	leonardjc45@yahoo.com		
<b>TELÉFONO FIJO:</b>	2954944	<b>TELÉFONO MÓVIL:</b>	094731171

DATOS DE LA OBRA	
<b>TÍTULO:</b>	Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de arrendamiento mercantil de equipos de oficina en la ciudad de Ibarra.
<b>AUTOR (ES):</b>	Leonardo Jara C.
<b>FECHA:</b>	2011/05/02
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
<b>PROGRAMA:</b>	<input type="checkbox"/> <b>PREGRADO</b> <input type="checkbox"/> <b>POSGRADO</b>
<b>TÍTULO POR EL QUE OPTA:</b>	Ingeniero en Contabilidad y Auditoría
<b>ASESOR /DIRECTOR:</b>	Dra. Myrian Estévez

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

Yo, Augusto Leonardo Jara Camacho, con cédula de ciudadanía Nro.1002583837, en calidad de autor (a) (es) y titular (es) de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 143.

## **3. CONSTANCIAS**

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

Ibarra, a los 16 días del mes de Junio de 2011

**EL AUTOR:**

**ACEPTACIÓN:**

(Firma).....  
Nombre: Leonardo Jara C.  
C.C.: 1002583837

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

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

## **DEDICATORIA**

El presente proyecto va dedicado a mis padres y hermanos, que con sacrificio hicieron posible que terminara mis estudios, a mi esposa, a mis hijos quienes me han apoyado moralmente.

Sr. Leonardo Jara

## **AGRADECIMIENTO**

A mis profesores, por todas las enseñanzas impartidas durante estos últimos cinco años, a mis familiares por el apoyo que me dieron durante mi vida estudiantil, a mi directora de tesis que con paciencia y constancia supo dirigir la propuesta de este proyecto que hizo posible que esta investigación se hiciera realidad.

Sr. Leonardo Jara

## PRESENTACIÓN

En el presente trabajo se desarrolla, una propuesta para la creación de una empresa de arrendamiento mercantil de equipos de oficina en la ciudad de Ibarra.

En el primer capítulo, se propone un diagnóstico situacional del medio tanto de los indicadores y variables que permitan determinar la situación de la propuesta así como diseñar los instrumentos de recolección de datos.

El segundo capítulo describe los conceptos básicos, micro-empresariales, administrativos, contables, y de marketing que se manejan todos los días en una empresa. Al igual que se definió una planeación adecuada, tanto técnica como económica, identificando sistemas de innovación y promoviendo, la aplicación de controles administrativos y contables para el proyecto de arrendamiento mercantil.

En el tercer capítulo se realiza un estudio de mercado en el cual se identifica la población y se calcula una muestra que ha servido de base para la aplicación de los instrumentos de recolección de datos, e identificación de los productos y servicios que se pueden poner a disposición en el presente proyecto, adicionalmente se establece la proyección de la Oferta y la Demanda, de igual manera se realiza la proyección de los precios así como también se analiza la distribución como la publicidad del proyecto.

En el cuarto capítulo se desarrolla la propuesta del presente proyecto, identificando el tamaño del proyecto su localización a través de una matriz, adicionalmente se desarrolla el diseño de las instalaciones, y el flujo grama del proceso tanto operativo como administrativo, que se maneja en una empresa. Así como se realiza la evaluación financiera del proyecto, para lo cual, se determinan los ingresos y egresos del proyecto a través del cálculo de inventario necesario, y los gastos administrativos. Se establece el flujo de efectivo para un periodo de cinco años, tiempo considerado para la vida útil del proyecto y se aplican criterios financieros como el VAN, TIR, Costo de Beneficio y el Periodo de Recuperación

de la Inversión, a fin de determinar la viabilidad del proyecto. También se plantea una estructura orgánica estructural y funcional de cada uno de los departamentos y sus unidades de servicio.

En el quinto capítulo se realiza un análisis de los impactos, donde se determina los efectos tanto sociales, económicos, y educativos, que influyen en el sector donde se desarrolla el proyecto, en la misma forma se establece los impactos ecológicos que afectarán en el medio ambiente de la ciudad.

## ÍNDICE

	Pág.
PORTADA	i
RESUMEN EJECUTIVO	ii
AUTORÍA	iv
CERTIFICACIÓN DEL ASESOR	v
CESIÓN DE DERECHOS A LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	vii
DEDICATORIA	ix
AGRADECIMIENTO	x
PRESENTACIÓN	xi
ÍNDICE	xiii

### CAPITULO I

DIAGNOSTICO SITUACIONAL	17
Antecedentes	17
Objetivos del diagnóstico	19
General	19
Específico	19
Variables diagnósticas	19
Indicadores o subaspectos que definan las variables	20
Matriz de relación diagnóstica	21
Identificación de la población	21
Fórmula de cálculo	22
Variables de la muestra	22
Cálculo de la muestra	23
Diseño de instrumentos de investigación	23
Encuesta	23
Entrevista	24
Evaluación de la información	24
Resultado de la encuesta	26

Identificación del problema diagnóstico causa y efecto	46
--	----

## CAPITULO II

### BASES TEÓRICAS Y CIENTÍFICAS

Introducción y propósito	47
Definición	47
Empresa	47
Microempresa	47
Arrendamiento mercantil	48
El arrendamiento mercantil como empresa operativa	48
Ventajas del arrendamiento mercantil	49
Desventajas del arrendamiento mercantil	49
Introducción a la contabilidad del arrendamiento mercantil	49
Control contable	50
Control contable de nómina	55
Control contable de imprevistos	57
Arriendos leasing	57
Seguros	59
Impuestos	60
Introducción a la administración financiera	60
Fundamentos del riesgo	61
Riesgos de un archivo individual	61
Riesgos y tiempos	62
Riesgo de cartera	62
Análisis financiero	62
Empleo de razones financieras	63
Análisis de liquidez	64
Análisis de actividad	64
Análisis de endeudamiento	65
Análisis de rentabilidad	65
Planeación financiera	66
El proceso de planeación financiera	66
Planeación de efectivo presupuesto de caja	67

Planeación de utilidades de estados proforma	67
Planeación de balance general proforma	68
Imagen corporativa de la empresa de arrendamiento mercantil	68
Administración y contratación de recursos humanos	69
Instalación de equipos	71
Recurso profesional	71
Financiamiento	73
Temas legales	75

### CAPITULO III

#### ESTUDIO DE MERCADO

Presentación	79
Identificación de producto o servicio con análisis cualitativo y cuantitativo de sus características.	80
Mercado meta	80
Segmento del mercado	80
Identificación de la demanda	81
Proyección de la demanda	82
Análisis de la competencia	83
Precio	83
Proyección del precio	84
Conclusiones del estudio	84

### CAPITULO IV

#### ESTUDIO TÉCNICO

Tamaño del proyecto	87
Localización del proyecto	87
Macro localización del proyecto	88
Micro localización del proyecto	89
Ingeniería del proyecto	90
Diseño de instalaciones	90
Distribución de oficina	91
Ingeniería especializada	92
Flujo grama del proceso	92

Descripción del flujograma	92
Inversión	93
Instalación mobiliaria y equipo	93
Detalle de inversión para arrendamiento	94
Depreciación de arrendados	95
Resumen inversión inicial	96
Recurso humano	96
Personal requerido	97
Estudio financiero	97
Ingresos	97
Proyección de ingresos	99
Egresos	100
Gastos administrativos	100
Estado de resultados proyectados	102
Flujo Neto de Caja	103
Balance general	104
Evaluación de la inversión	105
Estructura orgánica	107
Introducción a la estructura orgánica	107
Fundamento de una estructura	107
Organigrama	108
Organigrama estructural	108
Organigrama funcional	109

## CAPITULO V

<b>IMPACTOS O EFECTOS DEL PROYECTO</b>	
Social	113
Económico	114
Ambiental	114
<b>CONCLUSIONES</b>	116
<b>RECOMENDACIONES</b>	117
<b>FUENTES DE INFORMACIÓN</b>	118
<b>ANEXOS</b>	119

## CAPITULO I

### 1. DIAGNOSTICO SITUACIONAL

#### 1.1 Antecedentes

El Arrendamiento mercantil no es una figura nueva, se ha venido utilizando hace años, ya era practicada periódicamente en los pueblos del lejano Oriente, como la Mesopotamia antigua, la actual Irak, donde era común el arrendamiento de tierras, barcos, e inclusive animales. En la era moderna esta práctica económica tomó gran aceptación a partir de los años 50 en los EE.UU. de América, con el nacimiento del United Status Leasing Corporation, en el Reino Unido con la creación del Mercantil Leasing y en Alemania la Deuch Leasing; estas sociedades pusieron las bases de cómo ceder el uso de los bienes productivos tanto mobiliarios como inmobiliarios mediante contraprestación económica, que incluye una opción de compra a su término a favor del usuario, y se le conoce como arrendamiento operativo, que es una forma de financiamiento de mediano y largo plazo, que dadas su naturaleza, no compromete el cupo crediticio de las empresas, este mecanismo permite a las empresas proveerse de activos fijos para renovar o ampliarse su estructura productiva.

El arrendamiento surgió como respuesta a las necesidades financieras de las empresas industriales, comerciales y de servicios, que dada su dinámica de los negocios requerían maquinaria, equipos, vehículos, etc.; adecuados para producir y competir eficientemente.

En Ecuador el arrendamiento apareció legalmente en Diciembre de 1978, en el Gobierno del Almirante Alfredo Poveda Burbano, en el cual se expidió la Ley de Arrendamiento Mercantil, mediante decreto supremo Nro. 321 publicado en el Registro Oficial Nro. 745 del 22 de diciembre del mismo año, antes de emitirse esta ley el arrendamiento mercantil era utilizado como un típico contrato de arrendamiento en el cual se incluía una cláusula con opción de compra. Este tipo de actividad se utilizó en empresas que fabricaban y distribuían maquinaria y equipos; es decir se dio lugar a lo que hoy se conoce como el Leasing Operativo.

Inicialmente en Ecuador las compañías que promovieron esta práctica fueron:  
LEASING DEL PACIFICO (Grupo Financiero del banco del Pacífico)  
CONTIN LEASING (Grupo Financiero del banco Continental)  
INVEST PLAN (Compañía de propiedad del Grupo Clyde Petroleum PLC de Inglaterra).

Estas empresas fueron las pioneras, en lo referente al servicio de arrendamiento mercantil tanto operativo como financiero, a nivel del país, eran empresas que se encontraban dentro de un grupo económico financiero liderados por un banco, con lo cual aumentaban sus servicios y el aprovechamiento del mercado y de la distribución del riesgo en la colocación de los fondos captados; en la actualidad tenemos el caso del Banco del Pichincha con su filial América fin, otra empresa que se puede mencionar es Leasincorp, que es una empresa que se dedica a la actividad del arrendamiento mercantil a nivel nacional.

En la ciudad de Ibarra la empresa que ha incursionado en esta actividad es Leasingcorp dando cobertura financiera y económica, especialmente a grandes empresas en lo que se refiere al arrendamiento financiero y operativo, este servicio se ha visto relegado porque no cumplen con algunos requisitos, ya que si tuvieran acceso a este tipo de mecanismos financieros podrían mejorar notablemente su rendimiento económico. Aun que no es la única arrendadora mercantil ya que también existen América Fin, que tiene como característica el cubrir ampliamente la demanda de un sector del mercado, la misma que esta dirigida a un grupo empresarial que poseen amplios recursos materiales, humanos y económicos, pero estas empresas de arrendamiento mercantil no han cubierto un sector del mercado demandante como es el sector microempresarial que debido a sus recursos limitados, no pueden acceder a este tipo de servicios ya que sería de mucho beneficio para sus aplicaciones.

Bajo este contexto es necesario analizar la posibilidad de crear una empresa que permita proporcionar flexibilidad financiera necesaria para los emprendedores y

pequeños microempresarios que les permita minimizar sus costos en activos fijos que es dinero amortizado y que a la larga podrían ser obsoletos.

## **1.2 Objetivos del diagnóstico**

### **1.2.1 General**

Establecer un diagnóstico situacional que permita determinar la factibilidad para la creación de una empresa de arrendamiento mercantil de equipos de oficina en la ciudad de Ibarra, mediante las variables.

### **1.2.2 Específicos**

1.2.2.1 Conocer la infraestructura tecnológica que posee las empresas e instituciones del medio.

1.2.2.2 Identificar los requerimientos de equipos tecnológicos de las empresas e instituciones de ciudad de Ibarra.

1.2.2.3 Establecer los servicios que le gustaría recibir de la empresa de arrendamiento mercantil.

1.2.2.4 Determinar la capacidad de pago mensual para el arrendamiento de equipos.

### **1.2.3 Variables diagnósticas**

- a. Infraestructura
- b. Requerimientos
- c. Demanda
- d. Servicio
- e. Económico

### 1.3 Indicadores o sub-aspectos que definen a las variables

**Cuadro Nro 1 INDICADORES**

<b>INDICADORES</b>	<b>PREGUNTAS</b>
<b>Tipos de tecnología</b>	<b>¿Con qué tipo de tecnología cuenta su institución?</b>
<b>Tecnología</b>	<b>¿Es suficiente el equipo tecnológico que la empresa tiene?</b>
<b>Cantidad de equipos</b>	<b>¿La tecnología que posee en su totalidad es propia?</b>
<b>Demanda satisfecha</b>	<b>¿Cantidad de equipos que tienen arrendado las empresas?</b>
<b>Demanda real</b>	<b>¿Cantidad de equipos que necesitaría arrendar las instituciones?</b>
<b>Disponibilidad</b>	<b>¿Instituciones que estarían de acuerdo con la creación de una empresa de arrendamiento de equipos de oficina?</b>
<b>Asesoramiento</b>	<b>¿Orden de Importancia del servicio que debe caracterizar a una empresa de arrendamiento mercantil?</b>
<b>Ingresos</b>	<b>¿Cuanto estaría dispuesto a pagar mensualmente por arrendamiento de los presentes equipos?</b>

Elaborado: Autor

#### 1.4 Matriz de relación diagnóstica integrada por:

**Cuadro Nro 2. Matriz Diagnóstica.**

Objetivos	Variables	Indicadores	Técnicas	Fuentes
Conocer la infraestructura tecnológica que posee las empresas e instituciones del medio.	Infraestructura	Tipos de tecnología	Encuesta	Empresas públicas/privadas
Identificar los requerimientos de equipos tecnológicos de las empresas e instituciones de ciudad de Ibarra	Requerimientos	Tecnología	Encuesta,	Empresas públicas/privadas
		Cantidad de equipos	Encuesta	
	Demanda	Demanda satisfecha	Encuesta	Empresas públicas/privadas
		Demanda Real	Encuesta	
Establecer los servicios que le gustaría recibir de la empresa de arrendamiento mercantil	Servicio	Disponibilidad	Encuesta, entrevista	Empresas públicas/privadas, clientes
		Asesoramiento	Encuesta, entrevista	
Determinar la capacidad de pago mensual para el arrendamiento de equipos	económico	Ingresos.	Encuesta, entrevista	Empresas públicas/privadas

Elaborado: Autor

#### 1.5 Identificación de la Población.

La población objeto de la investigación serán las empresas públicas y/o privadas que brindan diferentes tipos de servicios a la comunidad; que se encuentran ubicadas dentro de la provincia de Imbabura, esta información nos proporcionó la CÁMARA DE COMERCIO DE IMBABURA, donde se encuentran registradas 743 empresas dedicadas a diferentes actividades, como se muestra en el siguiente cuadro.

**Cuadro Nro. 3 Actividades económicas**

<b>ACTIVIDAD ECONÓMICA</b>	<b>EMPRESAS ACTIVAS</b>	<b>%</b>
SERVICIOS	159	21
MANUFACTURA	20	3
TRANSPORTE	69	9
COMERCIO	326	44
ENSEÑANZA	8	1
FINANCIERAS	19	3
OTRAS ACTIVIDADES	122	19
<b>TOTAL</b>	<b>743</b>	<b>100</b>

Fuente: CÁMARA DE COMERCIO DE IMBABURA  
Elaborado: Autor

Como se puede observar las actividades principales de la provincia de Imbabura son la servicios, comercio, manufactura, transporte, enseñanza, financieras y otras actividades, de donde para nuestra aplicación seleccionaremos a las empresas de servicios, enseñanzas y financieras que es un total de 186 empresas, de ahí determinaremos la muestra.

### 1.5.1 Fórmula de cálculo

$$n = \frac{N \times Z^2 \times \theta^2}{(N - 1)E^2 + Z^2 \cdot \theta^2}$$

### 1.5.2 Variables de la muestra

E = nivel de error 5%

Z = Nivel de varianza (95%) = 1.96

N = 186 Empresas Provincia Imbabura (CAMARA DE COMERCIO 2009)

$\theta$  = varianza 0.50

n = tamaño de la muestra

### 1.5.3. Calculo de la muestra

$$n = \frac{\theta^2 x Z^2}{E^2}$$
$$n = \frac{0.25 x 3.8416}{0.0025} = 384.16 \approx 384$$
$$n = \frac{N x Z^2 x \theta^2}{(N - 1) E^2 + Z^2 . \theta^2}$$
$$n = \frac{186 x 1.96^2 x 0.5^2}{(186 - 1)(0.05)^2 + (1.96)^2 (0.5)^2}$$
$$n = \frac{178.63}{1.4229} = 125.54 \approx 126$$

## 1.6 Diseño de Instrumentos de investigación

### 1.6.1 Encuesta

Para Alberto Mayor “Desde el punto de vista técnico, la encuesta es un conjunto de estímulos sistemáticos, es decir de estímulos que se mantienen constantes e iguales para todas las unidades de análisis. Lo que garantiza que podamos obtener una serie de datos precisos de la encuesta, es que todos los sujetos o unidades encuentren significativas todas las preguntas”.

La encuesta es una de las técnicas que ha sido implementada para recolectar información primaria; convirtiéndose este cuestionario en el elemento básico, de donde se determinará los resultados que se pretende conocer.

A través de este instrumento se propone determinar el tipo de infraestructura existente en una empresa, los requerimientos tecnológicos, la demanda insatisfecha, el tipo de servicio y la disponibilidad económica para adquirir este tipo de servicio.

De los resultados de este instrumento, se podrá establecer los datos estadísticos así como las cantidades necesarias, los costos, y precios, que determinen si el proyecto de estudio es si, es factible o no.

## **1.6.2 Entrevista**

A través de la entrevista se propone determinar, el servicio estableciendo la disponibilidad y el tipo de asesoramiento que un empresa de este tipo debe prestar, así como también la situación económica inicial, a través de su experiencia en la inversión de este tipo de empresas.

## **1.7 Evaluación de la información.**

Se ha entrevistado a un experto sobre el tema de arrendamiento mercantil, al señor Freddy Salazar Presidente de una Compañía de Arrendamiento de equipos en general, el cual dio a conocer sobre el funcionamiento de la empresa que maneja a su cargo.

En esta entrevista realizada obtuvimos la siguiente información:

### **1.- ¿Cómo funciona este tipo de empresa?**

La inversión es un poco fuerte porque necesitamos adquirir la maquinaria, por lo que hemos hecho la inversión entre 10 socios, es una inversión que se hace sabiendo que en varias empresas existe la necesidad de recibir este tipo de servicios nuestra empresa hoy en día satisface las necesidades de instituciones dentro y fuera de la ciudad, para contratar nuestros servicios lo hacen por medio de llamadas telefónicas, incluso se tiene clientes fijos que cada cierta temporada utilizan nuestros servicios, por el momento vale aclarar que las ganancias aún no son tan favorables debido a que la empresa lleva un año cuatro meses incursionando en este tipo de comercialización.

### **2.- ¿Qué garantías se les piden a los clientes para prestarles este tipo de servicios?**

Lo que se hace con los clientes es pedirles que firmen una letra de cambio o dejar una garantía en efectivo, además se trabaja con instituciones que estén legalmente establecidas, al momento de entregarle el equipo de oficina que ellos necesiten se le hace constar que éste se encuentra en buen estado y que de igual manera debe ser devuelto al terminarse el tiempo estipulado del alquiler, también

se le hace firmar un contrato donde el cliente se responsabiliza de devolver el producto en caso de algún daño o robo.

### **3.- ¿Qué recomienda a las personas que quieran crear este tipo de empresa?**

Lo que se les puede recomendar es que en primer lugar se mantenga un buen trato con los clientes, prestar un buen servicio, tener variedad de equipos de acuerdo a las necesidades del cliente y por supuesto mantener los equipos en buen estado de funcionamiento y tratando de que éstos estén con tecnologías actualizadas, en la actualidad nuestra empresa no solo cuenta con servicio de alquiler de copadoras sino que además alquilamos computadoras, impresoras industriales, retroproyectors, etc.

### **4.- ¿Cómo es la comercialización de estos productos?**

Por ejemplo para alquilar una copadora que es uno de los productos que más demanda de alquiler tiene al igual que las computadoras, nuestra empresa alquila estos equipos con un pago mensual que va mas o menos desde los 120 a 150 dólares por lo que si se alquilasen unas 10 copadores mas o menos podemos calcular que en un mes se estaría sacando lo que es valor de una de éstas máquinas.

### **5.- ¿Qué pasos se debe seguir para constituir legalmente una empresa de éstas?**

Para constituir legalmente una empresa como estas nosotros estamos regulados por el S.R.I y amparados bajo la superintendencia de compañías, como empresa debemos realizar declaraciones mensuales, balances, estados financieros, también hemos sacado los respectivos permisos del municipio como es la patente municipal, permiso del cuerpo de bomberos; todos éstos documentos hacen la constitución de nuestra compañía y son los documentos requeridos para constituir legalmente cualquier tipo de empresa.

### 1.7.1 Resultado de la encuesta

La encuesta fue aplicada a las empresas privadas de la ciudad de Ibarra, esta información fue captada directamente es decir se preguntaba al entrevistado y el investigador registraba la respuesta para verificar que se conteste correctamente

#### Pregunta 1 ¿Con qué cantidad de tecnología cuenta su institución?

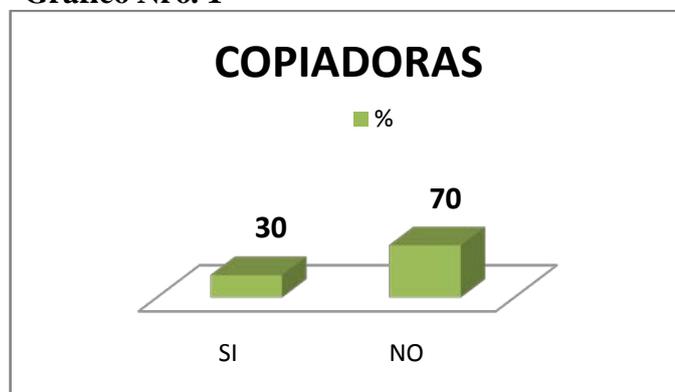
**Cuadro Nro. 4 Cantidad de Tecnología (Copiadora)**

COPIADORAS	FRECUENCIA	%
SI	38	30
NO	88	70
<b>TOTAL</b>	<b>126</b>	<b>100</b>

Fuente: Diagnóstico

Elaboración: Autor

**Gráfico Nro. 1**



Elaborado: Autor

#### a) Análisis

Con respecto a que cantidad de copadoras cuentan las empresas de nuestra zona, observamos un 30%, claro está que una de las causas es no tener los suficientes ingresos para adquirir una de estas.

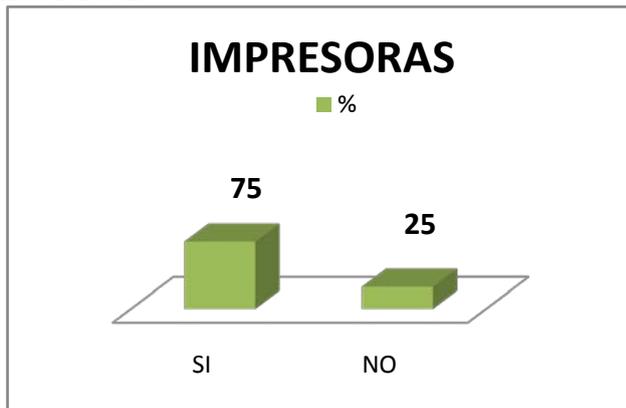
**Cuadro Nro. 5 Cantidad de Tecnología (Impresoras)**

IMPRESORAS	FRECUENCIA	%
SI	95	75
NO	31	25
<b>TOTAL</b>	<b>126</b>	<b>100</b>

Fuente: Diagnóstico

Elaboración: Autor

**Gráfico Nro. 2**



Elaborado: Autor

b) Análisis

Con respecto a impresoras las empresas encuestadas cuentan con 75%, debido a que son productos fáciles de adquirirlos y a precios muy cómodos.

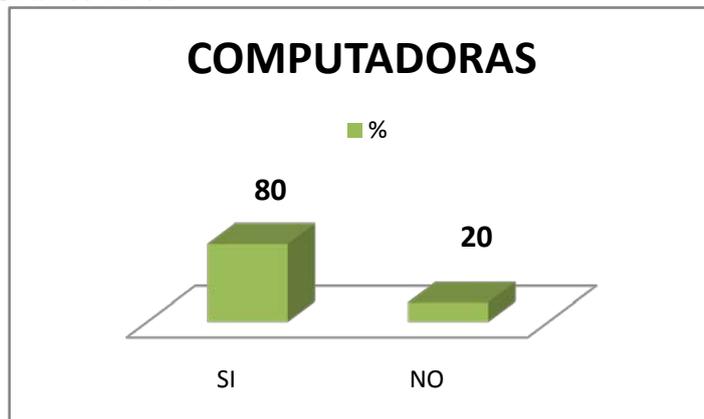
**Cuadro Nro. 6 Cantidad de Tecnología (Computador)**

COMPUTADORAS	FRECUENCIA	%
SI	101	80
NO	25	20
<b>TOTAL</b>	<b>126</b>	<b>100</b>

Fuente: Diagnóstico

Elaboración: Autor

**Gráfico Nro.3**



Elaborado: Autor

c) Análisis

Con respecto a computadoras las empresas encuestadas cuentan con 80% de la muestra determinada, debido a que son productos muy necesarios para la producción y desempeño de sus labores.

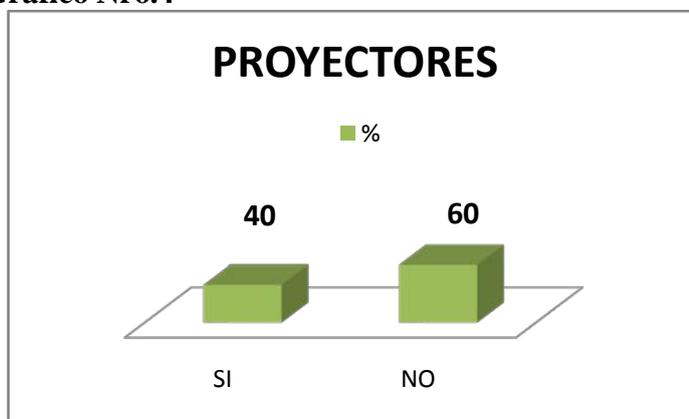
**Cuadro Nro. 7 Cantidad de Tecnología (Proyectores)**

PROYECTORES	FRECUENCIA	%
SI	50	40
NO	76	60
<b>TOTAL</b>	<b>126</b>	<b>100</b>

Fuente: Diagnóstico

Elaboración: Autor

**Gráfico Nro.4**



Elaborado: Autor

d) **Análisis**

Con respecto a proyectores las empresas encuestadas cuentan con 40% de la muestra determinada, este dato no es tan bajo ya que muchas empresas tienen como política la capacitación de su personal por lo que necesitan de este producto como un instrumento práctico.

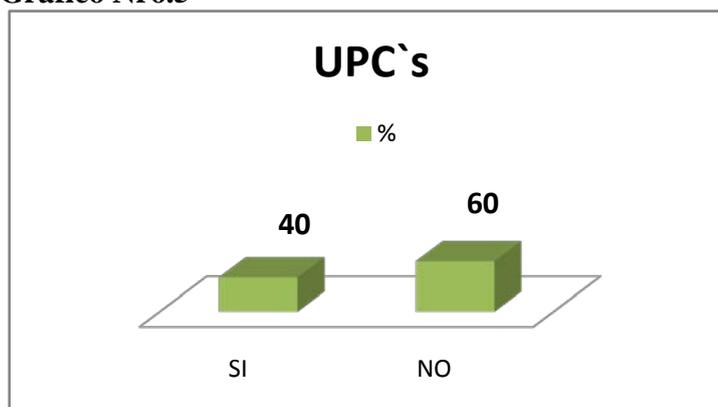
**Cuadro Nro. 8 Cantidad de Tecnología (Upc`s)**

UPC`S	FRECUENCIA	%
SI	51	40
NO	75	60
<b>TOTAL</b>	<b>126</b>	<b>100</b>

Fuente: Diagnóstico

Elaboración: Autor

**Gráfico Nro.5**



Elaborado: Autor

e) Análisis

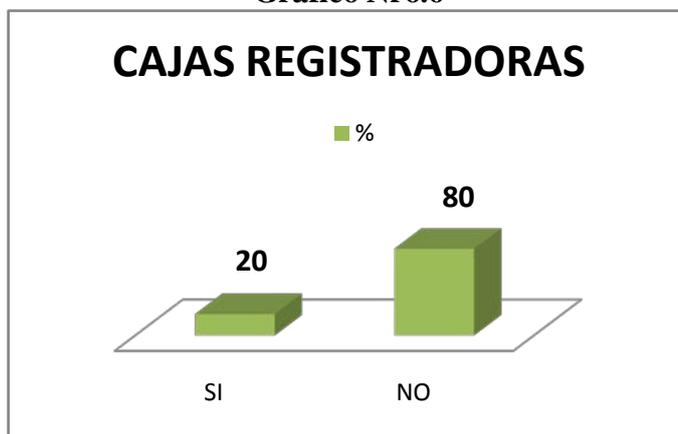
Con respecto a Upc`s las empresas encuestadas cuentan con 40% de la muestra determinada, y el 60% no necesita de dicho producto.

**Cuadro Nro. 9 Cantidad de Tecnología (Cajas Registradoras)**

Cajas Registradoras	FRECUENCIA	%
SI	25	20
NO	101	80
<b>TOTAL</b>	<b>126</b>	<b>100</b>

Fuente: Diagnóstico  
Elaboración: Autor

**Gráfico Nro.6**



Elaborado: Autor

f) Análisis

Con respecto a Cajas registradoras las empresas encuestadas cuentan con 20% de la muestra determinada, se analiza que en la actualidad no necesitan de estas cajas registradoras.

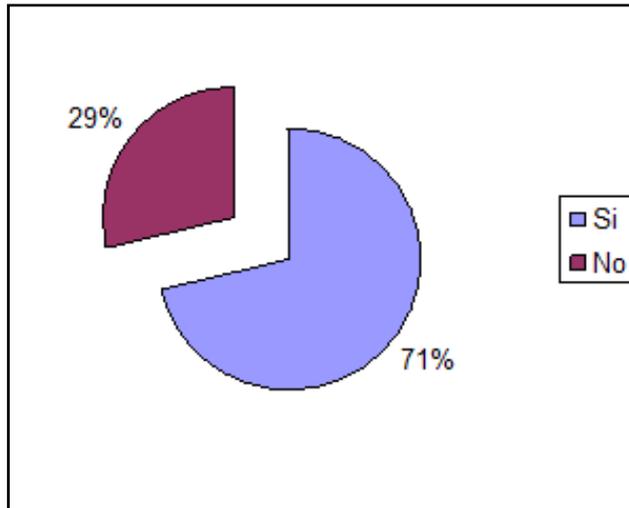
**Pregunta 2 ¿Es suficiente el equipo tecnológico que la empresa tiene?**

**Cuadro nro. 10 Equipo Tecnológico**

Variable	Frecuencia	%
Si	89	71
No	37	29
<b>TOTAL</b>	<b>126</b>	<b>100</b>

Fuente: Diagnóstico  
Elaborado: Autor

**Gráfico nro. 7**



Elaborado: Autor

g) Análisis.

Según la encuesta realizada se ve que un 71% de la muestra establece, que es suficiente el equipo tecnológico, claro esta que las empresas en su mayoría poseen equipos.

**Pregunta 3 ¿La tecnología que posee en su totalidad es propia?**

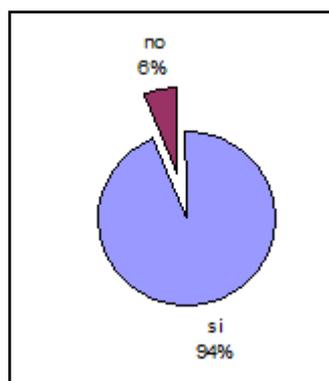
**Cuadro Nro. 11 Tecnología Propia**

Variable	Frecuencia	%
Si	118	94
No	8	6
<b>TOTAL</b>	<b>126</b>	<b>100</b>

Fuente: Diagnóstico

Elaborado: Autor

**Gráfico Nro. 8**



Elaborado: Autor

#### h) Análisis

Muchas de las empresas en su totalidad posee equipos de oficinas propios con el 94% y apenas el 6% de las empresas encuestadas arrienda equipos. Nos damos cuenta que muchas empresas invierten dinero en la adquisición de equipos de oficina.

#### Pregunta 4 ¿Cantidad de equipos que tienen arrendado las empresas?

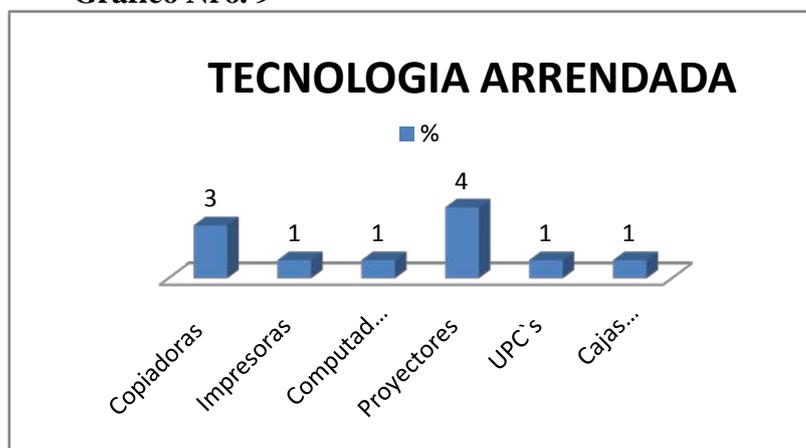
**Cuadro Nro 12 Cantidad Arrendada**

TECNOLOGIA	frecuencia	%
Copiadoras	4	3
Impresoras	1	1
Computadora	1	1
Proyectores	5	4
UPC's	2	1
Cajas Registradoras	1	1
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>11</b>

Fuente: Diagnóstico

Elaborado: Autor

**Gráfico Nro. 9**



Elaborado: Autor

#### i) Análisis

De la presente encuesta se determinó que de las 126 empresas encuestadas el 11% arriendan equipos de oficina de los cuales el 3% son copiadoras, el 4% proyectores y en los demás equipos apenas el 1%, esto se debe a que no existe en nuestro medio empresas que brinden este servicio de arrendamiento.

**Pregunta 5 ¿Cantidad de equipos que necesitaría arrendar las instituciones?**

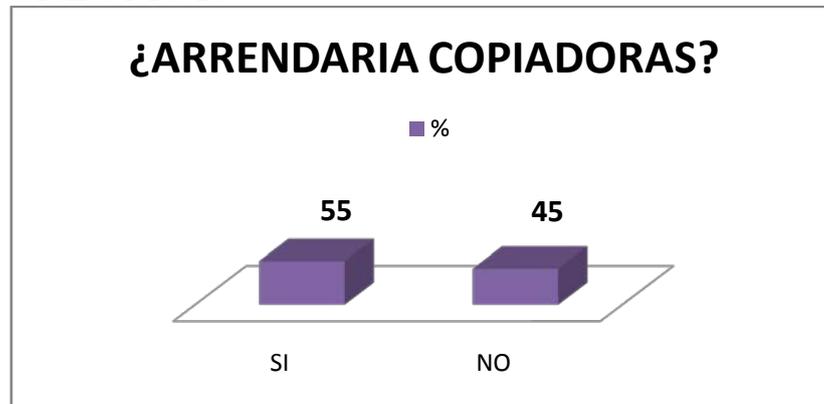
**Cuadro Nro. 13 Cantidad Demandada para Arrendar (Copiadoras)**

<b>COPIADORAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
SI	69	55
NO	57	45
<b>TOTAL</b>	<b>126</b>	<b>100</b>

Fuente: Diagnóstico

Elaborado: Autor

**Gráfico Nro. 10**



Elaborado: Autor

**j) Análisis**

De acuerdo a los resultados se puede establecer que un 55% de la población encuestada está interesada en arrendar copiadoras.

**Cuadro Nro. 14 Cantidad Demandada para Arrendar (Impresoras)**

<b>IMPRESORAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
SI	13	10
NO	113	90
<b>TOTAL</b>	<b>126</b>	<b>100</b>

Fuente: Diagnóstico

Elaborado: Autor

Gráfico Nro. 11



Elaborado: Autor

k) Análisis

De acuerdo a los resultados se puede establecer que un 10% de la población encuestada está interesada en arrendar impresoras.

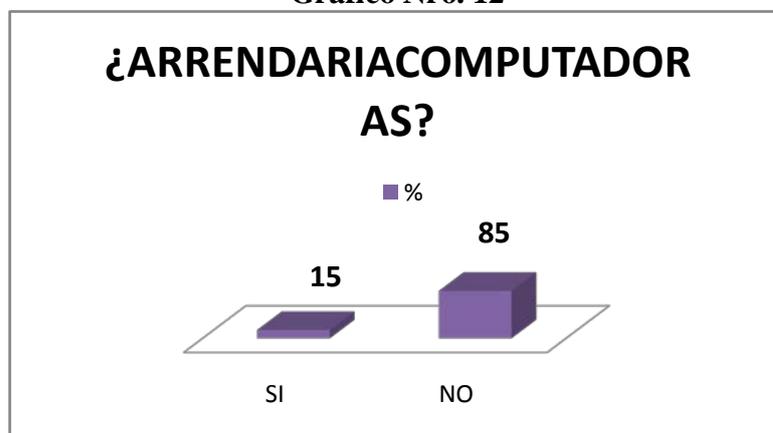
Cuadro Nro. 15 Cantidad Demandada para Arrendar (Computadoras)

COMPUTADORAS	FRECUENCIA	%
SI	19	15
NO	107	85
<b>TOTAL</b>	<b>126</b>	<b>100</b>

Fuente: Diagnóstico

Elaborado: Autor

Gráfico Nro. 12



Elaborado: Autor

l) Análisis

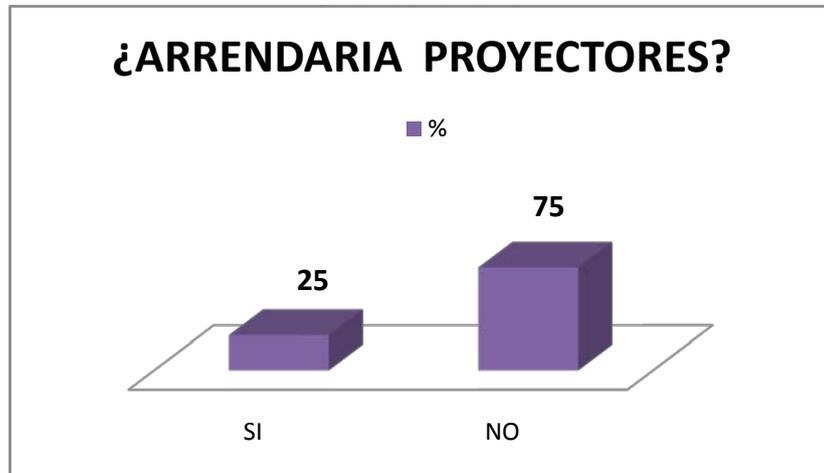
De acuerdo a los resultados se puede establecer que un 15% de la población encuestada está interesada en arrendar computadoras.

**Cuadro Nro. 16 Cantidad Demandada para Arrendar (Proyector)**

PROYECTORES	FRECUENCIA	%
SI	32	25
NO	94	75
<b>TOTAL</b>	<b>126</b>	<b>100</b>

Fuente: Diagnóstico  
Elaborado: Autor

**Gráfico Nro. 13**



Elaborado: Autor

## II) Análisis

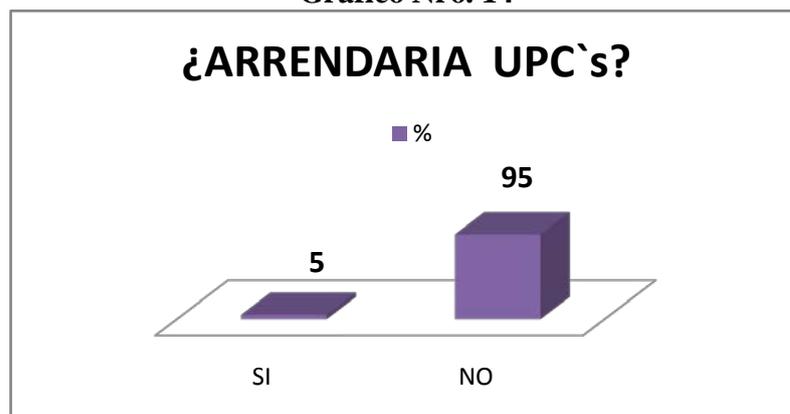
De acuerdo a los resultados se puede establecer que un 25% de la población encuestada está interesada en arrendar proyectores.

**Cuadro Nro. 17 Cantidad Demandada para Arrendar (UPC`s)**

UPC`S	FRECUENCIA	%
SI	6	5
NO	120	95
<b>TOTAL</b>	<b>126</b>	<b>100</b>

Fuente: Diagnóstico  
Elaborado: Autor

**Gráfico Nro. 14**



Elaborado: Autor

m) Análisis

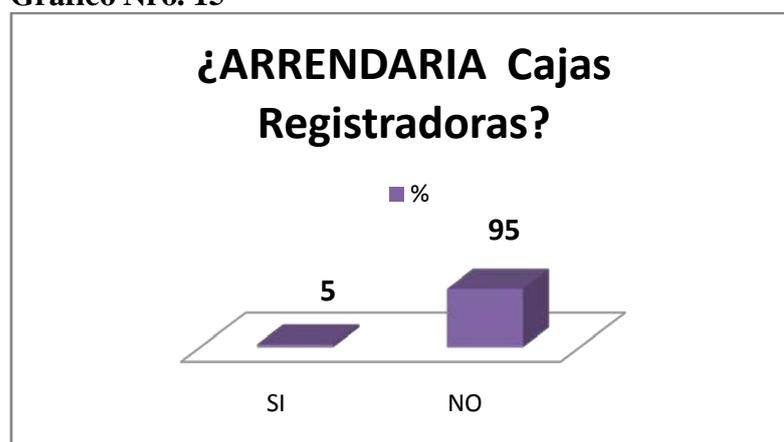
De acuerdo a los resultados se puede establecer que un 5% de la población encuestada está interesada en arrendar UPC`s

**Cuadro Nro. 18 Cantidad Demandada para Arrendar (Cajas registradoras)**

Cajas Registradoras	FRECUENCIA	%
SI	6	5
NO	120	95
<b>TOTAL</b>	<b>126</b>	<b>100</b>

Fuente: Diagnóstico  
Elaborado: Autor

**Gráfico Nro. 15**



Elaborado: Autor

j) Análisis

De acuerdo a los resultados se puede establecer que un 5% de la población encuestada está interesada en arrendar cajas registradoras.

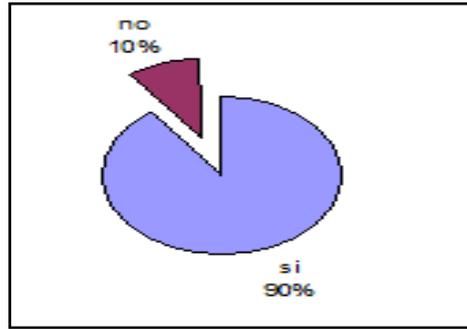
**Pregunta 6 ¿Instituciones que estarían de acuerdo con la creación de una empresa de arrendamiento de equipos de oficina?**

**Cuadro Nro. 19 Empresas que están de acuerdo**

Alternativa	frecuencia	%
si	113	90
no	13	10
<b>TOTAL</b>	<b>126</b>	<b>100</b>

Fuente: Diagnóstico  
Elaborado: Autor

**Grafico Nro. 16**



Elaborado: Autor

n) Análisis

Aquí podemos darnos cuenta que hay una aceptación favorable por medio de las empresas donde el 90% estaría de acuerdo con la creación de una empresa de arrendamiento mercantil, este indicador es bueno ya que nos demuestra que puede ser factible este proyecto y a penas el 10% dice que no.

**Pregunta 7 ¿Orden de Importancia del servicio que debe caracterizar a una empresa de arrendamiento mercantil?**

**Cuadro Nro 20 Importancia del servicio**

CARACTERÍSTICA	5 lugar	%	4 lugar	%	3 lugar	%	2 lugar	%	1 lugar	%	TOTAL	%
Atención ágil y oportuna al cliente	0	0	19	15	19	15	19	15	69	55	126	100

Fuente: Diagnóstico

Elaborado: Autor

**Grafico Nro. 17**



Elaborado: Autor

ñ) Análisis

De acuerdo al nivel de importancia que debe tener una empresa, más de la mitad con un 55% de los encuestados tomaron como primordial la atención ágil y oportuna al cliente.

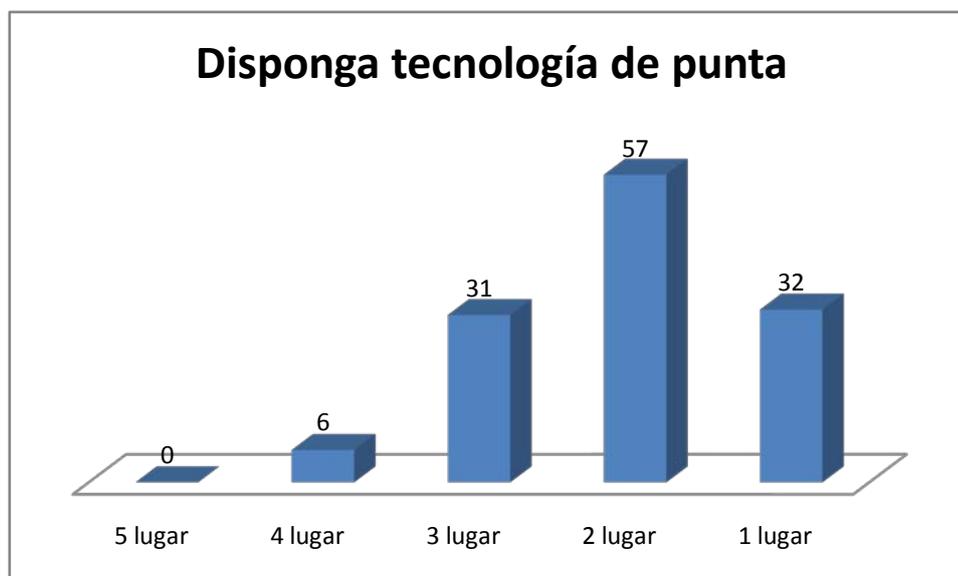
**Cuadro Nro 21 Importancia del servicio que disponga tecnología de punta**

CARACTERÍSTICA	5 lugar	%	4 lugar	%	3 lugar	%	2 lugar	%	1 lugar	%	TOTAL	%
Disponga tecnología de punta	0	0	6	5	31	25	57	45	32	25	126	100

Fuente: Diagnóstico

Elaborado: Autor

**Grafico Nro. 18**



Elaborado: Autor

o) Análisis

Como segundo nivel de importancia el 45% de los encuestados quieren que se disponga de tecnología de punta.

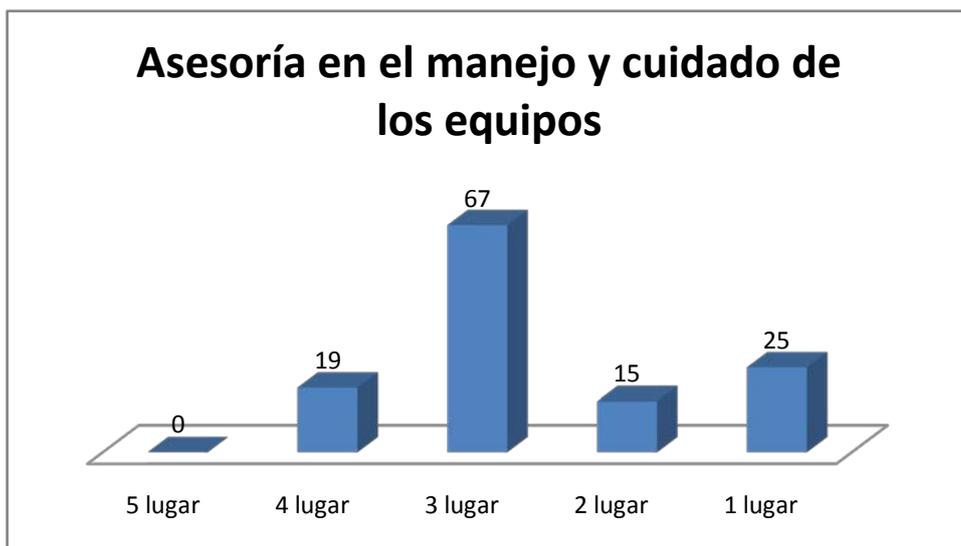
**Cuadro Nro 22 Importancia del servicio asesoria y cuidado de equipos**

CARACTERÍSTICA	5 lugar	%	4 lugar	%	3 lugar	%	2 lugar	%	1 lugar	%	TOTAL	%
Asesoría en el manejo y cuidado de los equipos	0	0	19	15	67	53	15	13	25	20	126	100

Fuente: Diagnóstico

Elaborado: Autor

**Grafico Nro. 19**



Elaborado: Autor

p) Análisis

Como tercer nivel de importancia el 67% de los encuestados están de acuerdo con la asesoría en el manejo y cuidado de los equipos.

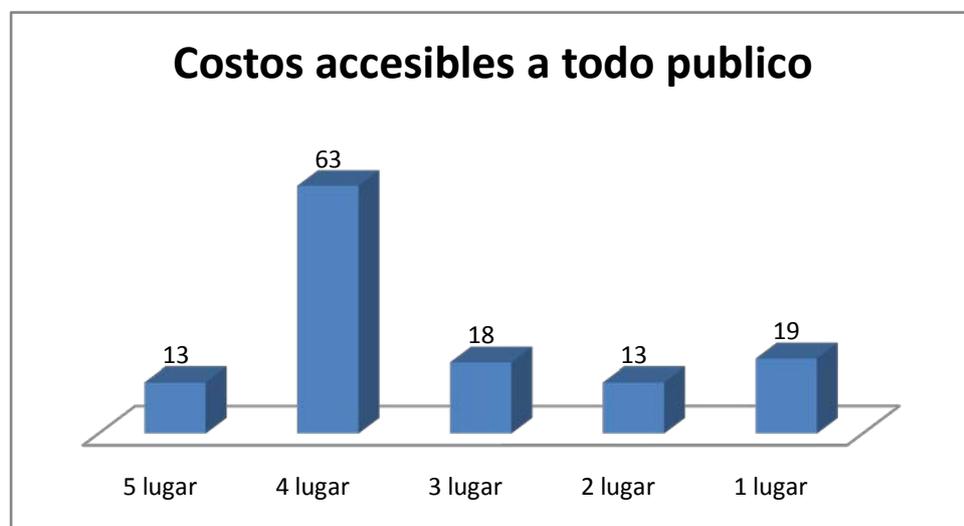
**Cuadro Nro 23 Importancia del servicio asesoria y cuidado de equipos**

CARACTERÍSTICA	5 lugar	%	4 lugar	%	3 lugar	%	2 lugar	%	1 lugar	%	TOTAL	%
Costos accesibles a todo publico	13	10	63	50	18	15	13	10	19	15	126	100

Fuente: Diagnóstico

Elaborado: Autor

**Grafico Nro. 20**



Elaborado: Autor

q) Análisis

Como cuarto nivel de importancia el 50% de los encuestados pide que los costos sean accesibles a todo público.

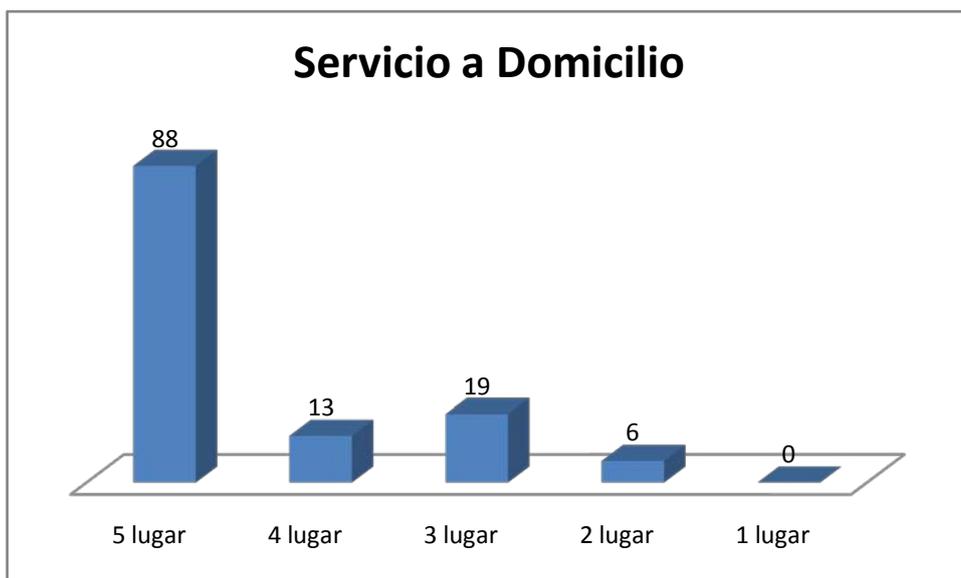
**Cuadro Nro 24 Importancia del servicio asesoria y cuidado de equipos**

CARACTERÍSTICA	5 lugar	%	4 lugar	%	3 lugar	%	2 lugar	%	1 lugar	%	TOTAL	%
Servicio a Domicilio	88	70	13	10	19	15	6	5	0	0	126	100

Fuente: Diagnóstico

Elaborado: Autor

**Grafico Nro. 21**



Elaborado: Autor

r) Análisis

Se determina que el servicio a domicilio es la quinta opción con un 70% de la muestra encuestada.

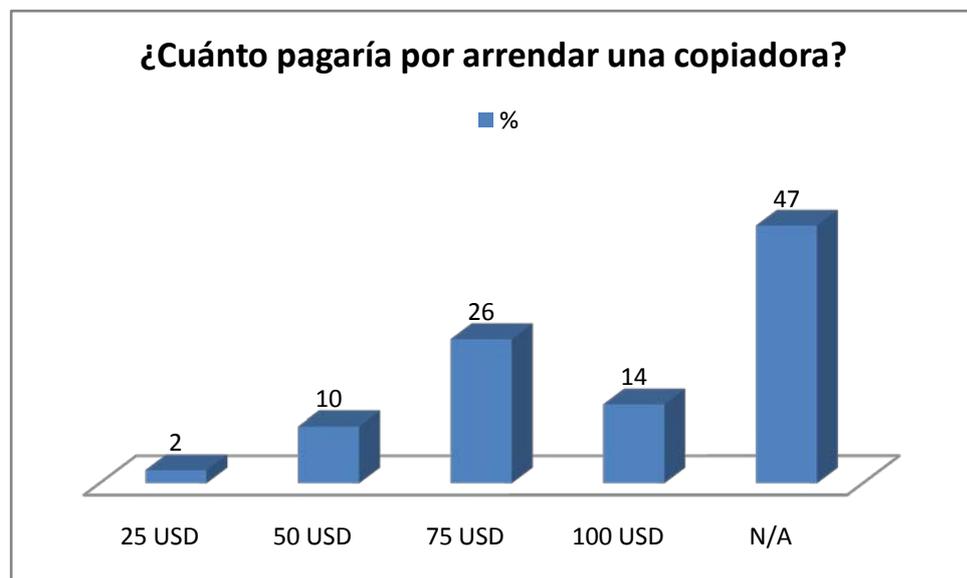
**Pregunta 8 ¿Cuanto estaría dispuesto a pagar mensualmente por arrendamiento de copadoras, impresoras, computadoras, proyectores, UPC`s y cajas registradoras?**

**Cuadro Nro. 25 Cuanto pagaría por una copadora**

COPIADORAS		
PRECIOS	frecuencia	%
25 USD	3	2
50 USD	13	10
75 USD	33	26
100 USD	18	14
N/A	59	47
TOTAL	126	100%

Fuente: Diagnóstico.  
Elaboración: Autor

**Grafico Nro. 22**



Elaboración: Autor

s) Análisis

Según la información obtenida, vemos que existe el 26% que está dispuesto a pagar la cantidad máxima de 75 USD por el arrendamiento de una copadora al mes.

**Nota:** El 47% representa, a un grupo de encuestados que durante la aplicación de campo, dejaron en blanco.

**Cuadro Nro. 26 Cuanto pagaría por impresoras**

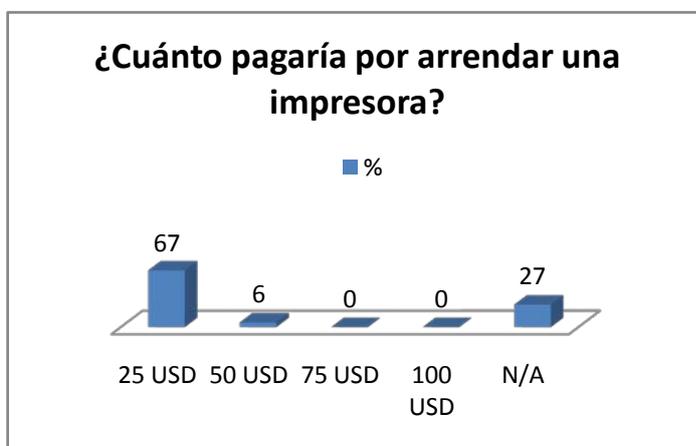
IMPRESORAS

PRECIOS	frecuencia	%
25 USD	85	67
50 USD	7	6
75 USD	0	0
100 USD	0	0
N/A	34	27
TOTAL	126	100%

Fuente: Diagnóstico.

Elaboración: Autor

**Grafico Nro. 23**



Elaboración: Autor

t) Análisis

Según la información obtenida, vemos que existe el 67% dentro del rango a pagar la cantidad máxima de 25 USD por el arrendamiento de una impresora al mes.

**Nota:** El 27% representa, a un grupo de encuestados que durante la aplicación de campo, dejaron en blanco.

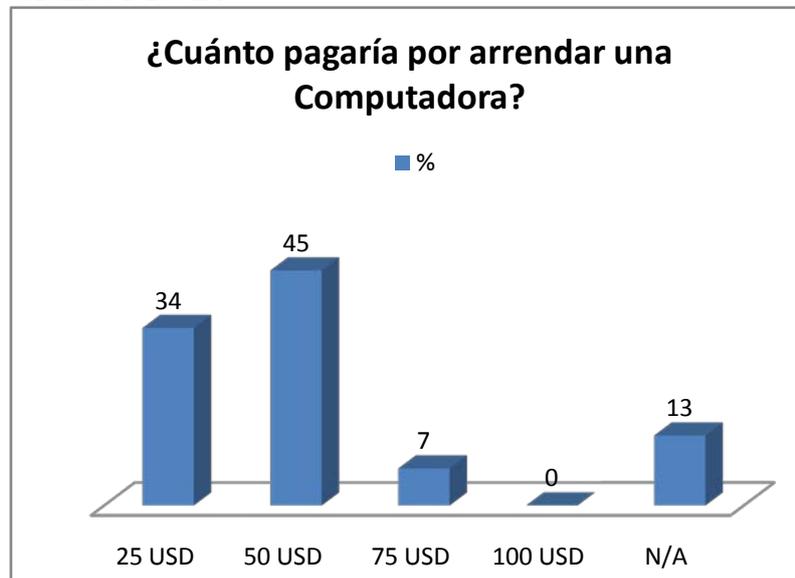
**Cuadro Nro. 27 Cuanto pagaría por computadoras**

COMPUTADORAS

PRECIOS	frecuencia	%
25 USD	43	34
50 USD	57	45
75 USD	9	7
100 USD	0	0
N/A	17	13
TOTAL	126	100%

Fuente: Diagnóstico.  
Elaboración: Autor

**Grafico Nro. 24**



Elaboración: Autor

u) Análisis

Según la información obtenida, vemos que existe el 45% dispuesto a pagar la cantidad máxima de 50 USD por el arrendamiento de una computadora al mes.

**Nota:** El 13% representa, a un grupo de encuestados que durante la aplicación de campo, dejaron en blanco.

### Cuadro Nro. 28 Cuanto pagaría por computadoras

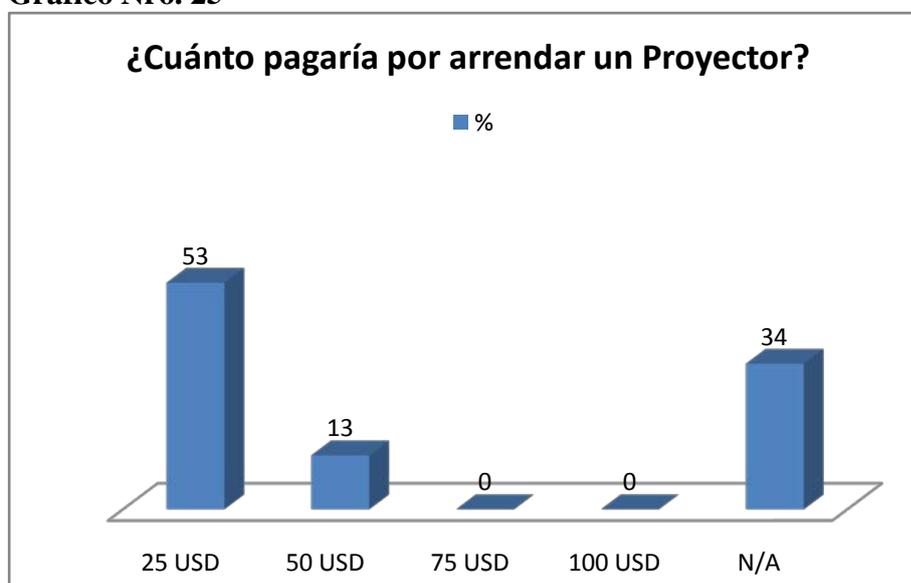
#### PROYECTORES

PRECIOS	frecuencia	%
25 USD	67	53
50 USD	16	13
75 USD	0	0
100 USD	0	0
N/A	43	34
TOTAL	126	100%

Fuente: Diagnóstico.

Elaboración: Autor

Grafico Nro. 25



Elaboración: Autor

#### v) Análisis

Según la información obtenida, vemos que existe el 53% dentro del rango a pagar la cantidad máxima de 25 USD por el arrendamiento de un proyector al mes.

**Nota:** El 34% representa, a un grupo de encuestados que durante la aplicación de campo, dejaron en blanco.

**Cuadro Nro. 29 Cuanto pagaría por UPC's**

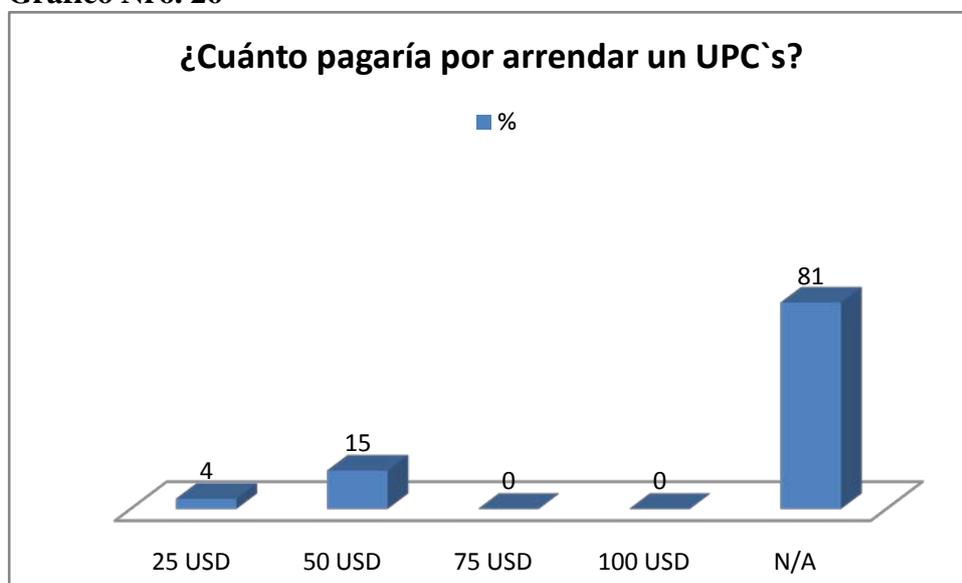
UPC's

PRECIOS	frecuencia	%
25 USD	5	4
50 USD	19	15
75 USD	0	0
100 USD	0	0
N/A	102	81
TOTAL	126	100%

Fuente: Diagnóstico.

Elaboración: Autor

**Grafico Nro. 26**



Elaboración: Autor

w) Analisis

Según la información obtenida, vemos que existe el 15% dentro del rango a pagar la cantidad máxima de 50 USD por el arrendamiento de un UPC's al mes.

**Nota:** El 81% representa, a un grupo de encuestados que durante la aplicación de campo, dejaron en blanco.

### Cuadro Nro. 30 Cuanto pagaría por Cajas Registradoras

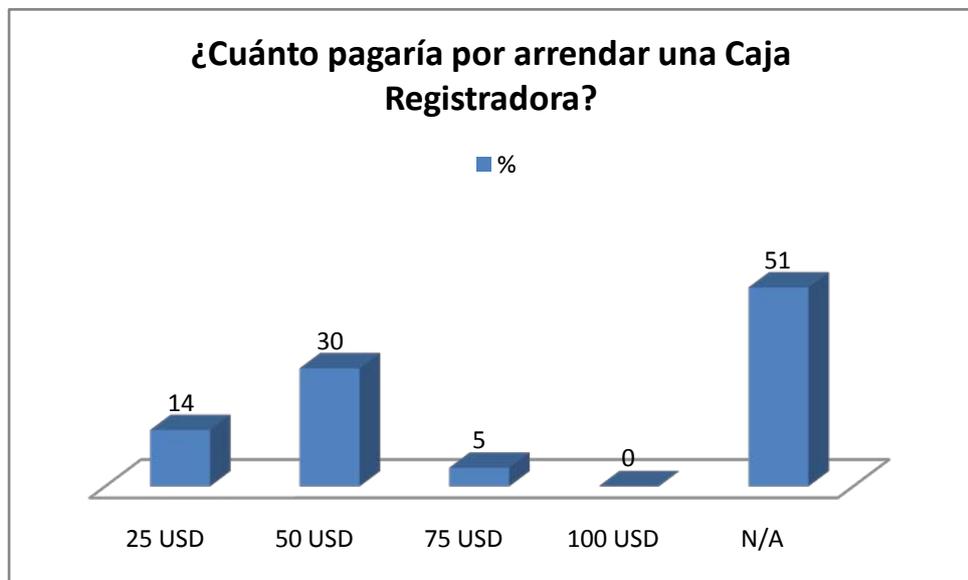
#### CAJAS REGISTRADORAS

PRECIOS	frecuencia	%
25 USD	18	14
50 USD	38	30
75 USD	6	5
100 USD	0	0
N/A	64	51
TOTAL	126	100%

Fuente: Diagnóstico.

Elaboración: Autor

### Grafico Nro. 27



Elaboración: Autor

#### x) Análisis

Según la información obtenida, vemos que existe el 30% dentro del rango a pagar la cantidad máxima de 50 USD por el arrendamiento de una caja registradora al mes

**Nota:** El 51% representa, a un grupo de encuestados que durante la aplicación de campo, dejaron en blanco.

### **1.8 Identificación del problema diagnóstico con causa y efectos**

Las causas para una participación reducida en el mercado se debe al posicionamiento inicial de una marca, que no existe mucho en nuestro sector o zona y a los canales de distribución limitados que podemos considerar como nuevos lo que se puede ir superando al ganar confianza entre los consumidores, a través, del buen servicio y la variedad de tecnología, explotando las oportunidades de la disposición de gastar de los consumidores las preferencias adecuadamente identificadas y una buena localización de la empresa de arrendamiento mercantil de equipos de oficina, así como el aprovechamiento máximo de los recursos existentes.

La innovación puede ser una falencia, dentro de una empresa ya que el estar siempre a la vanguardia de la tecnología puede ser costoso, pero son retos que una empresa debe asumir para poder sobrevivir, dentro de un mercado competitivo, es por ello que muchas veces estas al no poder renovar sus equipos por falta de liquidez, se ven obligados a optar sistemas de arrendamiento o alquiler de equipos, para satisfacer las necesidades mas urgentes de la empresa.

El no poder acceder para las pequeñas empresas a las innovaciones tecnológicas, les hace objeto de volverse poco competitivas frente a otras empresas que tienen la suficiente liquidez como para comprar constantemente tecnología de punta.

Es por ello que el presente proyecto busca satisfacer esas necesidades de las pequeñas empresas, que no están en la capacidad de renovar sus equipos de oficina, o de adquirir equipos propios para la empresa.

## **CAPITULO II**

### **2. BASES TEORICAS CIENTIFICAS**

#### **2.1 Introducción y propósito**

Leasing o Arrendamiento; es el arrendamiento de maquinarias o equipos de complejidad técnica, que muchas empresas prefieren arrendar que realizar una compra de equipos con la finalidad de obtener mayores utilidades o liquidez, además no tienen que preocuparse con la acumulación de equipos obsoletos, ya que estos tienen una vida útil de tres años para darse de baja.

#### **2.2 Definición**

##### **2.2.1 Empresa**

Según GOXENS, Antonio; “Es una organización económica donde se combinan los factores productivos para generar los bienes y servicios que una sociedad necesita para poder satisfacer sus necesidades, por lo que se convierte en el eje de la producción”.

Una empresa es una organización, ya sea que se clasifique como unipersonal o de sociedad en sus diferentes formas, y que tiene como misión la satisfacción de las necesidades a través de producir u ofrecer bienes y/o servicios, siendo que estas pueden ser de carácter lucrativo o no.

##### **2.2.2 Microempresa**

Según MONTEROS, Edgar; (2005) Pág. 16 – 17 “Se puede decir que nace de la conjugación de una o varias personas que generalmente son familiar y que procuran poner en práctica ciertos conocimientos en una actividad económica, con el uso de sus propios capitales, iniciando de esta manera una asociación de hecho que a lo largo de su existencia y de sus resultados va cambiando o ajustándose a formas jurídicas, para ir dejando de lado la información y someterse a las ventajas y desventajas, deberes y derechos de las leyes que rigen en el país”.

No hay unidad de criterio con respecto a la definición de la Micro y Pequeña Empresa, pues las definiciones que se adoptan varían según sea el tipo de enfoque.

Algunos especialistas destacan la importancia del volumen de ventas, el capital social, el número de personas ocupadas, el valor de la producción o el de los activos para definirla. Otros toman como referencia el criterio económico – tecnológico (Pequeña Empresa precaria de Subsistencia, Pequeña Empresa Productiva más consolidada y orientada hacia el mercado formal o la pequeña unidad productiva con alta tecnología).

### **2.2.3 Arrendamiento mercantil**

Para LAWRENCE, Gitman; “es una alternativa de financiación que permite arrendar toda clase de bienes con la posibilidad de adquirirlos, ejerciendo una acción de compra de los mismos”.

El leasing o arrendamiento mercantil es una actividad comercial por la cual una empresa puede acceder al uso de un activo fijo tangible, por un período determinado, mediante un contrato de arrendamiento mercantil con opción de compra. Una de las operaciones de financiamiento de mediano y largo plazo, que dada su naturaleza, no compromete el cupo crediticio de las empresas, es el Leasing mercantil y financiero. Este mecanismo permite a las empresas proveerse de activos fijos para renovar o ampliar su infraestructura productiva; tiene un tratamiento contable su género, que se explica sistemáticamente, desde la óptica del arrendatario.

El leasing surgió como respuesta a las necesidades financieras de las empresas industriales, comerciales y de servicios que, dada la dinámica de los negocios, requerían de maquinaria, equipos, vehículos, etc., adecuados para producir y competir eficientemente.

### **2.3 El Arrendamiento mercantil como empresa operativa**

Fue la primera modalidad de leasing, que apareció bajo el nombre de arriendo de explotación, practicada directamente por las empresas industriales o

comerciales que vieron en esta fórmula una manera segura y eficaz de dar salida a sus productos.

Sus características son:

- ❖ El arrendador no es un intermediario financiero, sino el mismo fabricante o distribuidor del activo objeto del contrato.
- ❖ El arrendador asume el riesgo técnico de la operación, por lo cual, proporciona mantenimiento y asistencia técnica.
- ❖ Es un contrato de corta duración que puede ser revocado por el arrendatario, en cualquier momento, mediante preaviso al arrendador; rara vez se otorga la opción de compra.
- ❖ El registro contable es muy sencillo; ejemplo de este tipo de arriendos es el pago anticipado o vencido del canon de arrendamiento de edificios, locales comerciales, departamentos u oficinas.

#### **2.4 Ventajas del Arrendamiento mercantil**

- ❖ Financiación del 100% del bien a arrendar.
- ❖ No altera el capital de trabajo de la empresa.
- ❖ Cubre contra la inflación, pues se paga mes a mes con dinero de menor poder adquisitivo.
- ❖ Permite obtener descuentos de los proveedores por el pago de contado.
- ❖ Evita que el bien se vuelva obsoleto, manteniéndolo al día con los avances de la tecnología.
- ❖ Ofrece opción de compra al final del plazo.

#### **2.5 Desventajas del Arrendamiento mercantil**

- ❖ Los equipos se deterioran por el mal uso
- ❖ Los equipos en poco tiempo se des actualizan.
- ❖ Los equipos sufren daños y golpes cuando son transportados.

#### **2.6 Introducción a la contabilidad de Arrendamiento mercantil**

Como se puede evidenciar, cuando la empresa decide arrendar los equipos bajo la modalidad del leasing operativo genera una mayor cantidad de gastos

provocando una reducción en el pago de impuestos. Por este motivo, la herramienta del leasing se la puede utilizar como un instrumento que genera gastos deducibles mayores que permiten disminuir la base imponible para la determinación del Impuesto a la Renta a pagar, y a la vez como una herramienta de financiamiento, ya que la empresa al necesitar un bien, no es necesario que disponga de todo el dinero para su adquisición, sino que realice pagos paulatinos como contrapartida del arrendamiento para su uso.

En lo referente a la contabilización del IVA debemos tomar en cuenta los criterios anteriores que son la aplicación total del crédito tributario, la aplicación parcial o la no aplicación del mismo y si el pago de las cuotas son anticipadas o vencidas; además es muy importante emplear el Art. 119 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, que habla de los porcentajes de retención en transacciones que estén gravadas con IVA 12%. Para el caso particular del arrendamiento, como se enunció en una sección anterior, tiene tarifa 12% y de igual manera se lo cataloga como un servicio; entonces, en base al párrafo segundo del Artículo en mención, expresa que "para el caso de la prestación de servicios gravados con tarifa 12%, el porcentaje de retención será el 70% del valor del IVA causado en la prestación del servicio"[19]. En conclusión, por cada cuota de arrendamiento el arrendador cobrará el IVA y el arrendatario realizará la respectiva retención.

### **2.6.1 Control contable**

Ahora se ejemplificará la tratativa contable de la toma del crédito tributario en los tres casos. Para el primer caso, que es aquel en el cual la empresa sus productos y/o servicios son proporcionados en su totalidad con tarifa 12%, utilizamos el ejemplo de ARRENDAMOS S.A., misma que por arrendamiento de maquinaria cancela mensualmente un valor de USD \$ 800,00 y que el IVA de esta transacción es de USD \$ 96,00. Al ser ARRENDAMOS S.A., acreedora a la utilización total del crédito tributario deberá registrar este valor en una cuenta del activo que se cierra y liquida conjuntamente con el valor del IVA ventas. Es así que tenemos los siguientes asientos para cuotas anticipadas con crédito tributario total y la respectiva retención del IVA:

ARRENDAMOS S.A.  
LIBRO DIARIO  
AL 31 DE ENERO DEL 20XX

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER
01/01/20XX	*****1***** Arriendos anticipados	800,00	
	Crédito tributario IVA	96,00	
	Cuentas por pagar arrendamientos		896,00
	P/R forma contrato		
31/01/20XX	*****2***** Cuentas por pagar arrendamientos	896,00	
	Retención IVA 70%		67,20
	Retención IR 2%		16,00
	Caja Bancos		812,80
	P/R Pago arriendo anticipado		
31/01/20XX	*****3***** Gasto arrendamientos	800,00	
	Arriendos Anticipados		800,00

Fuente: Manual de Fiscalidad Básica 2011

Mientras que para cuotas vencidas con las mismas características anteriores tenemos los siguientes asientos:

ARRENDAMOS S.A.  
LIBRO DIARIO  
AL 31 DE ENERO DEL 20XX

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER
31/01/20XX	*****1***** Gasto arrendamientos	800,00	
	Crédito tributario IVA	96,00	
	Cuentas por pagar arrendamientos		896,00
	P/R provisión arrendamiento		
31/01/20XX	*****2***** Cuentas por pagar arrendamientos	896,00	
	Retención IVA 70%		67,20
	Retención IR 2%		16,00
	Caja Bancos		812,80
	P/R Pago arriendo anticipado		

Fuente: Manual de Fiscalidad Básica 2011

Continuando con los asientos contables tenemos que para el caso de organizaciones que posean un crédito tributario parcial del IVA, deberán en

primera instancia enviar el IVA al activo (como si estuviese tomando el crédito en su totalidad) y al final del periodo fiscal para el pago del IVA, que en nuestro país es mensual, calcular el índice de proporcionalidad en base a las ventas gravadas con IVA 12% y 0%. Obtenido el índice se lo aplicará al total de crédito tributario y con un asiento de ajuste se enviará el valor del crédito tributario no aceptado al gasto.

Cabe aclarar que esto se aplicará a cuotas anticipadas como vencidas. Para el ejemplo aplicado anteriormente con ARRENDAMOS S.A. observamos claramente que el índice de proporcionalidad es de 0,7962 y que este se aplica al IVA compras de entre el cual tenemos al de Arrendamientos, que es de USD \$ 96,00, y que da como resultado USD \$ 76.44 de crédito tributario aceptado; es decir ARRENDAMOS S.A. debería ajustar USD \$ 19.56 como gasto arrendamiento. A continuación esto se ejemplifica en un arrendamiento con cuotas anticipadas.

ARRENDAMOS S.A.  
LIBRO DIARIO  
AL 31 DE ENERO DEL 20XX

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER
01/01/20XX	*****1***** Arriendos Anticipados	800,00	
	Crédito tributario IVA	96,00	
	Cuentas por pagar arrendamientos		896,00
	P/R provisión anticipo		
31/01/20XX	*****2***** Cuentas por pagar arrendamientos	896,00	
	Retención IVA 70%		67,20
	Retención IR 2%		16,00
	Caja Bancos		812,80
	P/R Pago arriendo anticipado		
31/01/20XX	*****3***** Gasto Arrendamiento	800,00	
	Arriendos Anticipados		800,00
	P/R cierre anticipo proveedores		
31/01/20XX	*****4***** IVA arrendamientos cargado al gasto	19,56	
	Crédito tributario IVA		19,56
	P/R ajuste IVA-Compras/Ind.Proporc.		

Fuente: Manual de Fiscalidad Básica 2011

En este caso, específicamente podría simplificarse el último asiento incluyéndolo en el tercer asiento de la siguiente manera:

ARRENDAMOS S.A.  
LIBRO DIARIO  
AL 31 DE ENERO DEL 20XX

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER
01/01/20XX	*****1***** Arriendos Anticipados	800,00	
	Crédito tributario IVA	96,00	
	Cuentas por pagar arrendamientos		896,00
	P/R provisión anticipo		
31/01/20XX	*****2***** Cuentas por pagar arrendamientos	896,00	
	Retención IVA 70%		67,20
	Retención IR 2%		16,00
	Caja Bancos		812,80
	P/R Pago arriendo anticipado		
31/01/20XX	*****3***** Gasto Arrendamiento	800,00	
	IVA arrendamientos cargado al gasto	16,56	
	Arriendos anticipados		800,00
31/01/20XX	Crédito tributario IVA		16,56
	P/R cierre anticipado y ajustes IVA-Compras		

Fuente: Manual de Fiscalidad Básica 2011

En nuestra opinión es necesario mostrar estos dos escenarios ya que ejemplificará inicialmente el proceso de contabilización de cada aspecto relacionado con el arrendamiento con cuota anticipada y toma parcial de crédito tributario; mientras que con el segundo ejemplo se busca simplificar dicha contabilización.

Refiriéndonos ahora a la contabilización de una cuota vencida del arrendamiento de una empresa con crédito tributario parcial tendríamos lo siguiente:

ARRENDAMOS S.A.  
LIBRO DIARIO  
AL 31 DE ENERO DEL 20XX

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER
31/01/20XX	*****1***** Gasto Arrendamiento	800,00	
	Crédito tributario IVA	96,00	
	Cuentas por pagar arrendamientos		896,00
	P/R provisión anticipo		
31/01/20XX	*****2***** Cuentas por pagar arrendamientos	896,00	
	Retención IVA 70%		67,20
	Retención IR 2%		16,00
	Caja Bancos		812,80
	P/R Pago arriendo anticipado		
31/01/20XX	*****3***** IVA arrendamientos cargado al gasto	19,56	
	Crédito tributario IVA		19,56

	P/R ajuste IVA-Compras/Ind.Proporc.		
--	-------------------------------------	--	--

Fuente: Manual de Fiscalidad Básica 2011

Finalmente, tenemos el caso en que las empresas no pueden aplicar el crédito tributario ya que sus ventas tienen tarifa 0% en su totalidad; entonces, la tratativa contable es registrar el valor del IVA como un gasto. Para el caso de la contabilización de una cuota anticipada tenemos:

ARRENDAMOS S.A.  
LIBRO DIARIO  
AL 31 DE ENERO DEL 20XX

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER
01/01/20XX	*****1***** Arrendos Anticipados	800,00	
	Crédito Tributario IVA	96,00	
	Cuentas por pagar arrendamientos		896,00
	P/R provisión anticipo		
31/01/20XX	*****2***** Cuentas por pagar arrendamientos	896,00	
	Retención IVA 70%		67,20
	Retención IR 2%		16,00
	Caja Bancos		812,80
	P/R Pago arriendo anticipado		
31/01/20XX	*****3***** Gasto Arrendamiento	800	
	IVA arrendamiento cargado al gasto	96	
	Crédito tributario IVA		96
	Arrendos anticipados		800
	P/R cierre antic prov y ajustes IVA-Comp		

Fuente: Manual de Fiscalidad Básica 2011

En cambio en el asiento de una cuota vencida es sumamente fácil ya que se registra directamente en el gasto, lo cual a continuación lo mostramos:

ARRENDAMOS S.A.  
LIBRO DIARIO  
AL 31 DE ENERO DEL 20XX

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER
31/01/20XX	*****1***** Gasto Arrendamiento	800,00	
	IVA arrendamiento cargado al gasto	96,00	
	Cuentas por pagar arrendamientos		896,00
	P/R provisión arrendamiento		
31/01/20XX	*****2***** Cuentas por pagar arrendamientos	896,00	
	Retención IVA 70%		67,20
	Retención IR 2%		16,00
	Caja Bancos		812,80
	P/R Pago arriendo anticipado		

## 2.6.2 Control contable de nomina

Este sistema le permitirá registrar la información detallada de cada uno de los empleados de la compañía, crear los tipos de nóminas que sean necesarias y configurar los diferentes tipos de conceptos de pago.

### **Opciones del Sistema:**

*Empleados:* esta opción es para la apertura y mantenimiento de la información de los empleados a controlar. De la información registrada destacan los siguientes campos:

- Tipo de nómina.
- Horario.
- Forma de pago.
- Salario de referencia.
- Fecha de ingreso.
- Fecha de nacimiento.
- Departamento.
- Puesto.
- Estado civil.
- Dependientes del Empleado.
- Forma de Pago y Número de Cuenta.
- Fotografía del empleado.
- Detalle de los conceptos por planilla.

*Nóminas:* opción para definir los diferentes tipos de nómina, la periodicidad con la que se va a pagar, el banco con el que se va hacer efectivo del pago. También si se tiene instalado nuestro módulo de contabilidad, este sistema le pedirá la cuenta contable y el centro de costo contra los cuales será balanceado el asiento contable.

*Conceptos:* un concepto es todo rubro que se le paga al empleado, el concepto se calcula mediante una formula definida por el usuario, los conceptos en este sistema se dividen en 5 tipos:

- Beneficios.
- Deducciones.
- Aportes.
- Anticipos.
- Bases.

*Periodicidad:* el sistema permite el manejo de varias frecuencias con que se aplica el concepto a las nóminas a las que sea ligado.

*Cálculo de la Nómina:* en esta opción se hacen tres operaciones diferentes:

- *Inicializar la Nómina:* este proceso captura todos los conceptos asociados a cada uno de los empleados y lo deja en estado inicial, de esta forma la nómina queda lista para ser editada en las opciones incluidas en el sistema y explicadas mas adelante.
- *Calculo de la Nómina:* este proceso aplica las formulas definidas por el usuario para cada concepto y da como resultado un monto total por la aplicación de estas formulas.
- *Aprobación de la nómina:* este es el proceso final del cálculo de nomina, esta opción se aplica una vez que tenemos todo listo para realizar el pago correspondiente a cada empleado.

Pasivo u obligación, son las deudas que una empresa tiene para con terceras personas, que no sean las partes de sus socios, accionistas o dueños. También son las obligaciones contraídas por el ente económico en el giro normal del negocio y se cancelarán en dinero, bienes o servicios.

Las deudas corrientes son las deben cancelarse dentro del año corriente, las partidas se presentarán en estricto orden de exigibilidad, preeminencia o prioridad con el que se deben atender. Se debe incluir además, la parte corriente de los

pasivos a largo plazo. Se considera corriente cuando se estima que su vencimiento se encuentra en los siguientes doce meses.

Las obligaciones laborales son deudas con los funcionarios, empleados y obreros.

### **2.6.3 Control de imprevistos**

Llamamos imprevistos a aquellas cosas que, sean por el motivo que sean, nos obligan a destinar una suma de dinero, en carácter de urgencia, sin haberlo tenido en cuenta. De una u otra manera, será muy importante contar con el ahorro previo. Con ello, podremos costear el gasto imprevisto. Y en caso de que sea medianamente planificado, con nuestro ahorro previo más lo que podamos reunir antes de la fecha, lograremos costear todos los gastos sin necesidad de caer en el pánico.

Por ejemplo, será totalmente imprevisto si debemos financiar la compra de una copiadora tras haberse averiado la anterior, en la que debamos gastar una suma de dinero que no teníamos en cuenta, también existen gastos medianamente planificados, es por ejemplo cuando necesitamos cambiar algunos repuestos en el caso de actualizar algún equipo. Con ello podremos costear el gasto imprevisto. Y en el caso de que sea medianamente planificado, con nuestro ahorro previo más lo que podamos reunir antes de la fecha, lograremos costear todos los gastos sin necesidad de caer en el pánico.

### **2.6.4 Arriendos / leasing**

El Leasing Financiero es una práctica comercial muy utilizada a nivel mundial y su origen es prácticamente el mismo del Leasing Operativo, pero hay un punto en la historia en la cual inicia netamente a utilizarse y este punto, es en la constitución de la compañía de arrendamiento de bienes por parte del señor Boothe Jr. Afirmamos esto ya que a partir de la conformación de este lucrativo negocio diferentes instituciones financieras (bancos) de los Estados Unidos de América y de Europa adoptaron esta figura como una forma de distribuir el riesgo de su negocio.

Las características básicas que diferencian al Leasing Financiero del Leasing Operativo son que el arrendatario tiene la opción de compra del bien (que según la ley de Arrendamientos Mercantiles no puede ser menor al 20% del total de las rentas devengadas), el financiamiento normalmente es a mediano o largo plazo, el bien a arrendar es adquirido por el arrendador bajo especificaciones del arrendatario y además el bien es de una especialización muy alta y por ende de difícil colocación en el mercado, el arrendador normalmente es una institución financiera o pertenece a un grupo financiero, pero principalmente y como característica diferenciadora es la transferencia del riesgo del bien.

Para continuar mencionaremos que la Ley Ecuatoriana de Arrendamiento Mercantil (emitida el 28 de diciembre de 1978 por el Triunvirato Presidencial) es obsoleta y además en cierta forma es incompleta pues prácticamente no existe en esta diferencia alguna entre Leasing Operativo y Leasing Financiero; además ninguno otra ley o reglamento habla específicamente sobre este particular generando confusiones y a la vez creando un vacío legal que inmediatamente da pie a la aplicación de un escudo fiscal o tributario que se basa en los preceptos de los PCGA (Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados) y en las NIC (Normas Internacionales de Contabilidad). Es tan grande la miopía de las autoridades económicas y fiscales y del gremio de Contadores Federados que no se han preocupado de normar sobre el tema y como ejemplo claro tenemos a Chile que a través de su gremio de contadores, y acogándose a lo que las normativas internacionales dictan, en 1983 emitieron el Boletín Técnico No. 22; por medio de este boletín se norma en forma clara el tratamiento contable que debe tener el Leasing Operativo y el Leasing Financiero siendo para el primer caso un contrato que se carga como un gasto (lo cual lo vimos en el capítulo anterior) mientras que en el segundo caso se exige que el arrendatario contabilice esta transacción como si fuese la adquisición del bien, es decir que lo registre en los sus activos. Aunque esto se vea muy confuso y a primera instancia ilógico, el criterio se fundamenta básicamente en la transferencia del riesgo del bien por parte del arrendador hacia el arrendatario.

A nivel mundial el tema de la contabilización del Leasing Financiero a generado una confrontación entre dos posiciones, la posición anglosajona y la posición

napoleónica, siendo la primera la que se basa en la contabilización como un activo del arrendatario y la segunda únicamente como un gasto que se devenga en el transcurso del contrato. Si buscamos oficialmente en cuál posición se encuentra el Ecuador, y de acuerdo a las leyes y reglamentaciones emitidos y vigentes, concluimos que no tiene una postura definida y esta es la principal causa de la existencia del vacío legal que da pie a la confusión para definir qué es Leasing Operativo y qué es Leasing Financiero; esto a la vez ha generado una disputa entre los contadores y expertos que defienden estas posturas, generando un escudo fiscal cuando se aplica el criterio de la activación del bien.

Este problema se genera en nuestro país principalmente por la falta de una Ley clara, la no existencia de normativas comerciales y tributarias que rijan el accionar de las empresas y por último la falta de un criterio oficial por parte de los Contadores Federados. En cuanto a tópico de los Contadores en los últimos años no se ha visto una reforma o actualización de los principios o normas de contabilidad (NEC - Normas Ecuatorianas de Contabilidad) y dentro de estas no existe norma alguna que encamine el accionar sobre la tratativa contable del Leasing; cabe mencionar que si no todas, la gran mayoría de las normas ecuatorianas de contabilidad se crearon en base a las Normas Internacionales de Contabilidad y estas a su vez se crearon en base a las FASB (Normas de Contabilidad Estadounidenses), por lo que nuestro criterio contable tiene fundamentos anglosajones y por ende sería apropiado tomar este criterio para la contabilización del Leasing Financiero.

### **2.6.5 Seguros**

Proviene del latín *Securus*, que significa libre y exento de todo peligro, daño o riesgo. Contrato por el cual una persona natural o jurídica, se obliga a resarcir pérdidas o daños que ocurran en las cosas que corren un riesgo en mar o tierra.

El Contrato de Seguro es el documento (póliza) por virtud del cual el asegurador se obliga frente al asegurado, mediante la percepción de una prima, a pagar una

indemnización, dentro de los límites pactados, si se produce el evento previsto (siniestro).

Siniestro es el acontecimiento, suceso, la destrucción fortuita o la pérdida importante que sufren las personas o bienes por accidente, incendio, naufragio u otro acontecimiento provocado por el hombre o la naturaleza.

El objeto del Seguro es reducir su exposición al riesgo de experimentar grandes pérdidas y garantizar la protección contra siniestro importantes y problemáticos, a cambio de pagos fijos.

### **2.6.6 Impuestos**

Se designa con la palabra impuesto a aquel tributo o carga que los individuos que viven en una determinada comunidad o país le deben pagar al estado que los representa, para que este, a través de ese pago y sin ejercer ningún tipo de contraprestación como consecuencia del mismo, pueda financiar sus gastos, en una primera instancia y también, de acuerdo al orden de prioridades que impulse y promueva, por ejemplo, obras públicas tendientes a satisfacer las demandas de los sectores más pobres y sin recursos, entre otras cuestiones. De esto se desprende, entonces, que el objetivo básico de los impuestos será el de financiar los gastos de un determinado estado.

## **2.7 Introducción a la Administración Financiera**

Según Besley Scout, la administración Financiera se enfoca en las decisiones que las empresas toman respecto de sus flujos de efectivo. En consecuencia, la administración financiera es importante en cualquier tipo de empresas, sean públicas o privadas, que manejen servicios financieros o fabriquen productos. El tipo de tareas que abarca la gama de la administración financiera va desde tomar decisiones como aplicar la planta, hasta elegir que tipos de títulos emitir para financiar tales ampliaciones. Los gerentes de finanzas también tienen la responsabilidad de decidir en términos del crédito que podrán ofrecer a sus

clientes, el tamaño del inventario que la empresa debe manejar , cuanto efectivo debe tener disponible , si es conveniente adquirir otras empresas, y que parte de las utilidades de la empresa se reinvertirá en el negocio y cuanto pagar como dividendos.

La empresa debe tener una administración financiera para que nos permita juzgar las condiciones en las que se encuentra la empresa que solicita el préstamo y poderle ayudar de acuerdo a sus garantías, también los principios financieros ayudan a dar un consejo inteligente a nuestros clientes.

### **2.7.1 Fundamentos del riesgo**

El término riesgo se utiliza en general para situaciones que involucran incertidumbre, en el sentido de que el rango de posibles resultados para una determinada acción es en cierta medida significativo. En sentido amplio, análisis del riesgo (risk analysis) implica cualquier método, cualitativo o cuantitativo, para evaluar el impacto del riesgo en la toma de decisiones. Existen numerosas técnicas al respecto, y el objetivo es ayudar a quien debe tomar una decisión a seleccionar un curso de acción, una vez que se comprenden mejor los resultados posibles que pueden ocurrir.

Una vez que se reconoce una situación riesgosa, el paso siguiente es *cuantificar el riesgo* que involucra esa situación de incertidumbre.

*Cuantificar el riesgo* significa determinar todos los valores posibles que una variable riesgosa puede tomar y determinar la probabilidad relativa de cada uno de esos valores.

Una vez que se ha cuantificado el riesgo, es decir, determinado los posibles resultados y la probabilidad respectiva de ocurrencia, se pueden usar *distribuciones de probabilidad* para describir la situación. Una distribución de probabilidad es una herramienta para presentar de modo resumido la cuantificación del riesgo para una determinada variable.

### **2.7.2 Riesgo de un activo individual**

El concepto de riesgo se puede desarrollar considerando primero un activo individual que se mantiene aparte. Para evaluar el riesgo podemos buscar comportamientos de rendimiento esperado, y podemos utilizar estadísticas para medirlo.

### **2.7.3 Riesgo y tiempo**

En el sentido más básico, riesgo es la posibilidad de una pérdida financiera. Los activos que tienen más posibilidades de pérdida se consideran más riesgosos que aquellos que tienen menos posibilidades de pérdida. Más formalmente, el término riesgo se utiliza de manera indistinta con incertidumbre para referirse a la variabilidad de rendimientos asociados con un activo dado, Algunos riesgos afectan de manera directa a los administradores financieros y a los accionistas.

Cada activo tiene sus propias características de riesgo y tiempo. El conocimiento y la medición de dichas características es necesario para pronosticar su comportamiento futuro en términos de estos dos parámetros. En esta sección se describe la forma en la que puede determinarse el tiempo esperado de un activo individual y el riesgo asociado con ese rendimiento.

### **2.7.4 Riesgo de cartera**

En situaciones del mundo real, el riesgo de cualquier inversión individual no se vería independientemente de otros activos. Las nuevas inversiones se deben considerar a la luz de su impacto en el riesgo y rendimiento de la *cartera* de activos. El objetivo del administrador financiero es crear una cartera eficiente, una que maximice el rendimiento para un nivel dado de riesgo o minimice el riesgo para un nivel dado de rendimiento. El concepto estadístico de *correlación* es la base del proceso de diversificación que se usa para desarrollar una cartera eficiente.

## **2.8 Análisis financiero**

La análisis de los proyectos constituye la técnica matemático-financiera y analítica, a través de la cual se determinan los beneficios o pérdidas en los que se puede incurrir al pretender realizar una inversión u alguna otro movimiento, en donde uno de sus objetivos es obtener resultados que apoyen la toma de decisiones referente a actividades de inversión.

Asimismo, al analizar los proyectos de inversión se determinan los costos de oportunidad en que se incurre al invertir al momento para obtener beneficios al instante, mientras se sacrifican las posibilidades de beneficios futuros, o si es posible privar el beneficio actual para trasladarlo al futuro, al tener como base específica a las inversiones.

Una de las evaluaciones que deben de realizarse para apoyar la toma de decisiones en lo que respecta a la inversión de un proyecto, es la que se refiere a la evaluación financiera, que se apoya en el cálculo de los aspectos financieros del proyecto.

El análisis financiero se emplea también para comparar dos o más proyectos y para determinar la viabilidad de la inversión de un solo proyecto.

Sus fines son, entre otros:

- a. Establecer razones e índices financieros derivados del balance general.
- b. Identificar la repercusión financiar por el empleo de los recursos monetarios en el proyecto seleccionado.
- c. Calcular las utilidades, pérdidas o ambas, que se estiman obtener en el futuro, a valores actualizados.
- d. Determinar la tasa de rentabilidad financiera que ha de generar el proyecto, a partir del cálculo e igualación de los ingresos con los egresos, a valores actualizados.
- e. Establecer una serie de igualdades numéricas que den resultados positivos o negativos respecto a la inversión de que se trate.

### **2.8.1 Empleo de razones financieras**

El análisis de los índices financieros se utiliza para ponderar y evaluar el desempeño operativo de la empresa. Tiene gran importancia porque interviene la liquidez, rentabilidad, valor del mercado, cobertura, apalancamiento y rotación de activos. Emplean las razones financieras para analizar, controlar y de tal forma mejorar las operaciones de la empresa.

Es importante hacer notar que aunque el análisis de razones financieras puede proporcionar información muy útil en relación con las operaciones de una compañía y su condición financiera, presenta algunos problemas y limitaciones inherentes que requieren de cuidado y buen juicio.

### **2.8.2 Análisis de liquidez**

La liquidez de una empresa se mide por su capacidad para satisfacer obligaciones a corto plazo *conforme se vayan*. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera *global* de la empresa, la facilidad con la que paga sus facturas. Puesto que un precursor común para un desastre o quiebra financiera es la baja o decreciente liquidez, estas razones financieras se ven como buenos indicadores líderes de problemas de flujo de efectivo. Las dos medidas básicas de liquidez son la razón del circulante y la razón rápida (prueba del ácido).

Miden la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo. Es decir, el dinero en efectivo de que dispone, para cancelar las deudas. Expresan no solamente el manejo de las finanzas totales de la empresa, sino la habilidad gerencial para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes. Facilitan examinar la situación financiera de la compañía frente a otras, en este caso los ratios se limitan al análisis del activo y pasivo corriente.

### **2.8.3 Análisis de actividad**

Las razones de actividad miden la velocidad con la que varias cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir, ingresos o egresos. Con respecto a las cuentas corrientes, las medidas de liquidez por lo general son inadecuadas porque las diferencias en la *composición* de los activos y pasivos circulantes de una empresa pueden afectar significativamente su liquidez “verdadera”. Por consiguiente, es importante buscar más allá de las medidas de liquidez total y evaluar la actividad (liquidez) de cuentas corrientes específicas. Para medir la actividad de las cuentas corrientes más importantes hay varias razones, entre las cuales están los inventarios, las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar. También se puede evaluar la eficiencia con la que se usen los activos totales.

#### **2.8.4 Análisis de endeudamiento**

La *posición de deuda* de una empresa indica la cantidad de dinero de otras personas que se ha estado utilizando para generar ganancias. En general, el analista financiero está más interesado en las deudas a largo plazo, puesto que éstas comprometen a la empresa a una serie de pagos durante un periodo largo. Puesto que se tienen que satisfacer los derechos de los acreedores antes de que se distribuyan las ganancias a los accionistas, los accionistas actuales y prospectos están muy atentos a la capacidad de la empresa para liquidar sus deudas. A los prestamistas también les interesa el monto de la deuda de la empresa. Desde luego, la administración también se debe interesar por el endeudamiento. En general, cuanto mayor es la deuda que una empresa utiliza en relación con sus activos totales, mayor es el *apalancamiento financiero*. El apalancamiento financiero es el aumento del riesgo y rendimiento introducidos a través del uso de financiamiento de costo fijo, como deuda y acciones preferentes. Entre más deuda de costo fijo emplee una empresa, mayores serán su riesgo y rendimiento esperados.

Grado de endeudamiento.- mide el monto de la deuda en relación con otras cantidades significativas del balance general.

#### **2.8.5 Análisis de rentabilidad**

Existen muchas medidas de rentabilidad. Como grupo, estas medidas facilitan a los analistas la evaluación de las utilidades de la empresa respecto de un nivel dado de ventas, de un nivel cierto de activos o de la inversión del propietario. Sin ganancias, una empresa no podría atraer capital externo. Los propietarios, acreedores y la administración, ponen mucha atención al impulso de las utilidades por la gran importancia que se ha dado a éstas en el mercado.

## **2.9 Planeación financiera**

Según Besley Scout, La planeación financiera es una parte importante de las operaciones, porque proporciona esquemas y pautas para guiar, conducir y controlar las actividades de la empresa, con el propósito de lograr el éxito.

Esta Planeación Financiera debe ser objetiva, es decir coherente con la misión, la visión, los objetivos, y con la responsabilidad social de toda la empresa. Factible, que sea alcanzable mediante los recursos existentes y económico que proporcione satisfacciones y cumpla con las expectativas de los propietarios y los trabajadores.

### **2.9.1 El proceso de planeación financiera**

La planeación financiera es un aspecto importante de las operaciones de la empresa porque proporciona una guía para dirigir, coordinar y controlar las acciones de la empresa para alcanzar sus objetivos. Dos aspectos clave del proceso de planeación financiera son la *planeación de efectivo* y la *planeación de utilidades*. La planeación de efectivo implica la preparación del presupuesto de efectivo de la empresa. La planeación de utilidades implica la preparación de los estados financieros pro forma. Tanto el presupuesto de efectivo como los estados financieros pro forma son muy útiles para la planeación financiera interna; también los requieren de manera rutinaria los acreedores actuales y posibles.

El proceso de planeación financiera empieza con planes financieros a largo plazo,

o *estratégicos*. A su vez, éstos guían la formulación de planes y presupuestos a corto plazo, u *operativos*. Por lo general, los planes y presupuestos a corto plazo implementan los objetivos estratégicos a largo plazo de la empresa. Aunque el resto del capítulo pone especial énfasis en los planes y presupuestos financieros a corto plazo, es apropiado hacer algunos comentarios preliminares sobre los planes financieros a largo plazo.

### **2.9.2 Planeación de efectivo presupuesto de caja**

El presupuesto de efectivo o pronóstico de efectivo, es un estado de los flujos positivos y negativos de efectivo planeados de la empresa. La empresa lo utiliza para estimar sus requerimientos de efectivo a corto plazo, con particular atención en la planeación de excedente y escasez de efectivo.

Por lo común, el presupuesto de efectivo se diseña para cubrir un periodo de un año, dividido en intervalos de tiempo más pequeños. El número y tipo de intervalos dependen de la naturaleza del negocio. Cuanto más estacionales e inciertos sean los flujos de efectivo de una empresa, mayor es la cantidad de intervalos. Puesto que muchas empresas enfrentan un patrón de flujo de efectivo estacional, con mucha frecuencia el presupuesto de efectivo se presenta mensualmente. Las empresas de patrones estables de flujo de efectivo podrían utilizar intervalos trimestrales o anuales.

### **2.9.3 Planeación de utilidades estados pro forma**

Mientras que la planeación de efectivo se enfoca en el pronóstico de los flujos de efectivo, la *planeación de utilidades* se basa en los conceptos de acumulación para proyectar las utilidades de la empresa y toda su situación financiera. Los accionistas, acreedores y administradores de la empresa prestan mucha más atención a los estados financieros pro forma que son estados de resultados y balances generales proyectados o pronosticados.

Varios métodos para la estimación de los estados financieros pro forma se basan en la creencia de que las relaciones financieras reflejadas en los estados financieros pasados de la empresa no cambiarán en el periodo entrante. Los métodos simplificados utilizados comúnmente se presentan en explicaciones subsecuentes.

Para preparar los estados financieros pro forma se requieren dos entradas: 1) los estados financieros del año anterior, y 2) el pronóstico de ventas para el año entrante. También se deben hacer varias suposiciones.

#### **2.9.4 Planeación del estado de resultados pro forma**

Una herramienta común para evaluar la rentabilidad en relación con las ventas es el estado de resultados de formato común. En este estado cada elemento se expresa como un porcentaje de ventas. Los estados de resultados de formato común son especialmente útiles para comparar desempeños a través de los años. Tres razones de rentabilidad que se citan con mucha frecuencia, las cuales se pueden leer directamente de los estados de resultados de formato común, son: 1) el margen de utilidad bruta; 2) el margen de utilidad operativa, y 3) el margen de utilidad neta.

#### **2.9.5 Planeación del balance general pro forma**

Para la preparación del balance general pro forma hay varios métodos simplificados. Probablemente el mejor y más popular es el método de juicio, con el cual se estiman los valores de ciertas cuentas de balances generales y se usa el financiamiento externo de la empresa como una cifra de balance o “de ajuste”.

### **2.10 Imagen corporativa de la empresa de arrendamiento mercantil**

Es muy importante establecer la imagen corporativa de su empresa, institución, servicio o producto, para definir los aspectos y elementos de promoción, publicidad e imagen, que permitirán a su empresa diferenciarse del resto, y plasmarse efectivamente en la mente de sus clientes.

Diseñamos todos los elementos que conforman una imagen corporativa, desde el diseño de marca como el logo, colores y formas, hasta la papelería necesaria, tal como carpetas, hojas membretadas, tarjetas de presentación, etc.

### ***En papelería***

Trabajamos acorde con la imagen e identidad corporativa de la empresa para diseñar toda la papelería necesaria. Es así que diseñamos: Tarjetas de Presentación, Brochures, Folletos, Afiches, Calendarios, Trípticos, Dípticos, Carpetas, hojas membretadas, Rotulos, etc. De ésta manera usted podrá representar en útiles elementos de oficina la marca o identidad de su empresa. Todos los elementos se diseñan manteniendo una misma línea gráfica y conceptual, logrando producir elementos de promoción coherentes y estéticamente agradables.

### ***Diseño de marca***

Creamos todos los elementos que definen una marca, aplicando para ellos todos los aspectos que garantizarán el éxito de lo que quiera promocionar. Así, después de analizar y entender lo que se quiere plasmar en la marca, procedemos a diseñar los elementos que darán vida a ella.

Siempre tenemos en mente que una marca exitosa, es aquella que logra transmitir un mensaje sencillo de entender, perdura en la memoria de las personas, es singular y muy representativa. Contamos con una variedad de casos exitosos alcanzados por nuestro equipo de diseñadores en el manejo de marcas.

## **2.11 Administración y contratación de recurso humanos**

Por lo general, un área de recursos humanos se establece cuando en su proceso normal de crecimiento, los gerentes y administradores de la empresa empiezan a sentir la necesidad de contar con un área especializada en ciertas funciones que se van haciendo progresivamente complicadas.

En el momento de su creación, la unidad administrativa de recursos humanos suele ser pequeña y lo dirige un ejecutivo de nivel medio, es común que se limite a llevar los registros de los colaboradores actuales, verificar el cumplimiento de

los requisitos legales y, en algunos casos colaborar en la detección de candidatos a ser seleccionados. A medida que crece la organización y su demanda, el área de recursos humanos adquiere más importancia y complejidad.

En toda empresa por pequeña que sea, siempre habrá por lo menos una persona, que además de sus tareas que realice, se dedique a acciones de personal, como por ejemplo: llenado de planillas, control de asistencia, llevado de files o carpetas de los colaboradores, etc.; sin embargo las empresas medianas y grandes han visto la necesidad de crear unidades o áreas administrativas especializadas de personal, para que desarrollen funciones específicas propias del área

Los contratos de trabajo a celebrarse, en la actualidad es muy variado, pudiendo celebrar contratos a tiempo determinado o indeterminado, en todos los casos debe considerarse el periodo de prueba, tiempo por el cual el colaborador es observado en relación a su conocimientos, aptitudes, actitudes esfuerzo, dedicación, colaboración, y demás destrezas y habilidades personales.

Contrato temporal:

a. Por inicio o incremento de actividades. Duración máxima de tres (3) años

- Inicio de la actividad productiva
- Instalación de nuevos establecimientos o mercados
- Incremento de actividades pre-existentes
- Inicio de actividades nuevas por una empresa en funcionamiento

b. Por necesidades de mercado. Duración máxima de cinco (5) años

- Incremento de la producción por variación en la demanda del mercado
- Incremento de las actividades por una insatisfacción de atención a los clientes.

c. Por reconversión empresarial. Duración máxima de dos (2) años

Sustitución, ampliación o modificación de las actividades desarrolladas en la empresa y en general toda variación de carácter tecnológico.

Contrato accidental:

- a. Ocasional.- Necesidades transitorias distintas a la actividad primordial de la empresa. Se puede contratar máximo 6 meses
- b. Suplencia.- Sustitución de un colaborador estable de la empresa.
- c. Emergencia.- Situaciones de urgente resolución, ocasionando necesidades de fuerza mayor.

Contrato de obra o servicio

- a. Para obra determinada o servicio específico.- por la realización de una obra o un servicio, cuales deben ser de naturaleza específica.
- b. Intermitente.- La existencia de actividades permanentes, pero que su realización no es continua.

De temporada.- La existencia de actividades de la empresa que se desarrollan en determinados períodos y que se requieren en dichos períodos cada año.

Dentro de los contratos que por ley están regulados y que en la actualidad más se están celebrando, tenemos los contratos de trabajo sujetos a modalidad, siendo estos: contrato temporal, accidental y de obra o servicios.

## **2.12 Instalaciones y equipo**

Las instalaciones constituyen la base o infraestructura donde se lleva a cabo la actividad productiva o el servicio que se pretende dar. Los otros elementos para el servicio de arrendamiento mercantil son los equipos de oficina empleados para ofrecer dicho servicio.

Las instalaciones, en su sentido amplio, constituyen el capital fijo de la empresa, los equipos desde otro punto de vista contable constituyen, junto con los terrenos y el resto de los bienes inmuebles de la empresa, parte del patrimonio inmovilizado.

## **2.13 Recurso profesional**

Toda empresa para su efectiva administración en los recursos humanos, debe trabajar en base a un Programa de Recursos Humanos, que le permitirá conocer en forma sistemática a las personas que laboran, bajo los siguientes aspectos:

A. Conocimiento del curriculum de cada persona respecto a:

- Estudios realizados
- Formación general y humanística adquirida
- Experiencia Profesional realizada
- Experiencia laboral fuera de la empresa
- Promoción y resultados obtenidos.

B. Conocimiento de las capacidades de cada persona referido a:

- Capacidad de conocimientos
- Capacidad y habilidad para desarrollarse en puestos que impliquen tomar decisiones y coordinar grupos.
- Capacidad de mando y gestión
- Capacidad en solucionar problemas.
- Capacidad en actuar en forma responsable
- Capacidad para actuar en puestos de línea o como Staff

Además del conocimiento de las capacidades de cada colaborador, el programa debe desarrollar los aspectos potenciales. Ello significa que existen colaboradores cuyos conocimientos y habilidades permiten realizar una mayor cantidad y calidad de trabajo. El objetivo de una evaluación del potencial es detectar las potencialidades de los colaboradores. Se puede detectar nivel de concentración y atención, nivel de razonamiento lógico, creatividad, organización, capacidad de trabajo bajo presión, calidad en el trabajo, empatía, impulsividad, extroversión – introversión, capacidad de trabajo en equipo, iniciativa, dinamismo y liderazgo entre otros.

Tener un panorama claro de las potencialidades permite a la empresa aprovechar al máximo las cualidades desconocidas de su personal. La reubicación de

colaboradores basada en la evaluación de potencial permite aumentar la productividad de la empresa y al mismo tiempo la satisfacción del personal. Este proceso también facilita la promoción interna dentro de la empresa.

No permita que los talentos que usted posee dentro de su empresa sigan durmiendo o desperdiciándose

Uno de los últimos pasos del programa consistirá, como consecuencia de la comparación entre puesto y personas, en saber de éstas, tanto sus capacidades actuales, como sus capacidades potenciales.

Los resultados principales que podemos resumir el manejo de un buen programa de personal serían:

- Conocimiento de cada colaborador, su historia y su presente realidad
- Conocimiento de lo que un colaborador puede hacer ahora y en el futuro en función de sus capacidades.
- Distancia que existe entre lo que el puesto demanda del colaborador y lo que éste efectivamente hace.
- Plan de formación para cada colaborador.
- Plan de puestos a los que puede acceder.
- Información de un archivo de personal, que le permita tomar decisiones para cambios internos de forma inmediata.

Todo este programa servirá, para una buena asignación de recursos humanos, respondiendo una exigencia empresarial actual, por cuanto el colaborador dentro de una empresa debe desarrollarse en equipos de trabajo multifuncionales y multidisciplinarios.

## **2.14 Financiamiento**

Un pilar importante a la hora de plantear una operación tanto de compra apalancada, como de creación de una empresa, es la estructuración de la deuda financiera.

Para que la combinación de deuda y capital sea lo más eficiente posible, es fundamental tener bien claros cuáles van a ser los flujos de caja futuros de la empresa en cuestión, ya que de éstos depende la capacidad real de repago. Tanto el volumen como la distribución temporal de los mismos, nos dan una idea del importe y del tipo de deuda a solicitar.

El financiamiento según Scott Besley es una parte importante de las operaciones, porque proporciona esquemas y pautas para guiar, conducir y controlar las actividades de la empresa, con el propósito de lograr el éxito.

Las funciones del gerente y de todos los que trabajan para la empresa deben estar encaminados a maximizar la riqueza de los accionistas y acrecentar el valor de la empresa, es posible obtener esto manteniendo el equilibrio en función de una saludable liquidez, generando utilidades que satisfagan las expectativas de los dueños de la empresa y la opción de pago de dividendos.

A grandes rasgos, se pueden distinguir los siguientes tipos de deuda financiera:

- Préstamos Participativos:
- Proveedor: Organismos oficiales o firmas de capital riesgo
- Coste: Los tipos de interés son muy altos (superiores al 12-15%).

Normalmente se estructura con un tipo fijo más un variable en función de la marcha de la sociedad (si genera caja se exige un tipo mayor)

- Tienen un carácter de largo plazo (8-10 años). Es frecuente que se devuelva la totalidad del principal al vencimiento (devolución “Bullet”). El repago de intereses se puede hacer: año a año, al vencimiento (capitalización de los mismos durante la vida del préstamo) o de manera intermedia
- Son considerados recursos propios. Subordinados a cualquier otra operación del prestatario.
- Son convertibles por acciones de la empresa (normalmente en caso de impago)

Deuda Entresuelo (“Mezzanine”):

- Proveedor: Entidades financieras especializadas.
- Se suelen inscribir opciones de compra de acciones de la sociedad
- Coste: Ligeramente inferior al préstamo participativo (por tener orden de prelación anterior, que implica exigir menor rentabilidad al préstamo)
- Repago de intereses y principal de manera similar al préstamo participativo

Deuda Senior:

- Proveedor: Entidades financieras
- Coste: EURIBOR más un diferencial (tipo resultante: 6-8%)
- El plazo para repagar esta deuda es menor que en los casos anteriores (entre 5 y 7 años). La amortización es variable, siendo lo habitual el repago anual tanto de intereses como de principal.

Deuda Circulante (“Revolving”):

A corto plazo. Suelen ser líneas de crédito (en lugar de préstamos). Con tipos de interés y garantías menores a los de la deuda senior.

## 2.15 Temas legales

El Consejo Supremo de Gobierno, la última dictadura militar- mediante Decreto Supremo No. 3121, publicado en el R.O.745 del 5 de enero de 1979, regula las características propias de este acto de comercio denominado arrendamiento mercantil o arrendamiento de bienes muebles e inmuebles.

### REQUISITOS DEL ARRENDAMIENTO MERCANTIL

**Art. 1 (Carácter mercantil del arrendamiento)** “El arrendamiento de bienes muebles o inmuebles tendrá carácter mercantil cuando se sujete a estos requisitos:

QUE SEA UN CONTRATO ESCRITO

- a) Que el contrato se celebre por escrito y se inscriba en el Libro de Arrendamientos Mercantiles que tiene el Registrador Mercantil del respectivo Cantón;
- b) Que el contrato contenga un plazo inicial, forzoso para ambas partes;

c) Que la renta a pagarse durante el plazo forzoso, más el precio señalado a la opción de comprar de que se trata más adelante, excedan del precio en que el arrendador adquirió el bien.

#### EL ARRENDADOR DEBE SER PROPIETARIO

d) Que el arrendador sea propietario del bien arrendado.

#### EL ARRENDATARIO TIENE PREFERENCIA SI DESEA COMPRAR.

e) Que al finalizar el plazo inicial forzoso, el arrendatario tenga los siguientes derechos alternativos:

Comprar el bien, por el precio acordado para la opción de compra o valor residual previsto en el contrato, el que no será inferior al 20% del total de rentas devengadas.

Prorrogar el contrato por un plazo adicional.

#### LOS BIENES INMUEBLES TIENEN PLAZO DE ARRENDAMIENTO DE CINCO AÑOS

**Art. 2 (Plazo Forzoso)** “El plazo forzoso en los contratos de arrendamiento mercantil de bienes inmuebles, no podrá ser inferior a cinco años, En los demás bienes se entenderá que ha de coincidir con su lapso de vida útil

#### OBLIGACIONES DEL ARRENDADOR

Entregar al arrendatario el bien arrendado.

b) A mantener el bien en buen estado.

c) A librar al arrendatario de toda perturbación en el goce del bien arrendado.

d) Está obligado a pagar al arrendatario el costo de las reparaciones indispensables.

**Art. 6 (Responsabilidad del arrendador)** “Salvo pacto en contrario, el arrendador mercantil no responderá frente al arrendatario por la evicción (privación del todo o parte de la cosa comprada, cuando el comprador la pierde por sentencia judicial) ni por los vicios ocultos de la cosa arrendada.

EL ARRENDADOR TIENE DERECHO A RECUPERAR LO ARRENDADO

**Art. 7 (Derechos del arrendador por incumplimiento)**

“El arrendador:

a) Tendrá derecho a recuperar inmediatamente el mueble o inmueble arrendado por: incumplimiento del contrato por parte del arrendatario; por terminación del contrato; en el de muerte o disolución del arrendatario o en el de embargo o prohibición de enajenar originados en obligaciones del arrendatario hacia terceros.

b) A recibir puntualmente el precio convenido.

**OBLIGACIONES DEL ARRENDATARIO**

A restituir el bien al finalizar el contrato de arrendamiento.

b) A pagar oportunamente el precio acordado.

e) A usar de la cosa según los términos o espíritu del contrato.

**DERECHOS DEL ARRENDATARIO**

Tiene derecho a la terminación del contrato por el estado que ofrece el bien arrendado o por su mala calidad:

Por la destrucción total de la cosa arrendada;

Por la expiración del tiempo estipulado para la duración del arriendo;

Por decisión judicial.

A gozar del bien arrendado

Por la destrucción total de la cosa arrendada;

Por la expiración del tiempo estipulado para la duración del arriendo;

Por decisión judicial.

**LOS BIENES ARRENDADOS DEBEN ESTAR ASEGURADOS**

**Art. 12 del Decreto 3121, (Seguro de riesgo)** “Es obligatorio que los bienes arrendados estén cubiertos por un seguro contra todo riesgo.”

**LOS BANCOS INVIERTEN HASTA UN 10% EN COMPAÑÍAS DE LEASING**

**Art. 13 (Inversión de Bancos)** “Se autoriza a los bancos a invertir en acciones de compañías que se dediquen habitualmente al arrendamiento mercantil hasta el 10% de su capital y reservas.”

**CFN Y LAS COMPAÑÍAS FINANCIERAS TAMBIEN INVIERTEN**

**Art. 15 (Autorización a la Corporación Financiera Nacional y las compañías financieras privadas)** “La Corporación Financiera Nacional y las Compañías

Financieras Privadas, quedan autorizadas para celebrar contratos de arrendamiento mercantil, en calidad de arrendadores; por otra parte, quedan autorizadas para invertir en acciones de compañías que se dediquen habitualmente al arrendamiento mercantil.”

#### ARRENDAMIENTO MERCANTIL PARA LOCALES DE VIVIENDA

**Art. 16 (*Extensión de la presente norma*)** “Las disposiciones del presente Decreto serán también aplicables al arrendamiento de locales de vivienda, de vivienda-taller y de vivienda comercio nuevas que se construyan para el efecto”.

## **CAPITULO III**

### **3. ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1 Presentación**

De acuerdo a KOTLER, Philip; 1996, pág. 127 “Es la información que se usa para identificar y definir oportunidades y problemas de mercado, para generar, afinar y evaluar actos de mercadotecnia, para vigilar la actuación de esta función y para perfeccionar la comprensión del proceso mercadotécnico”.

El presente trabajo se realizará partiendo de la identificación del análisis del servicio que se pretende ofrecer, a través del arrendamiento de los equipos de oficina en la ciudad de Ibarra. Acto seguido se determinará el mercado meta en el cual se pretende desarrollar la factibilidad del proyecto, segmentando el mercado.

El análisis de la demanda dará a conocer a través de la aplicación de las encuestas así como también la competencia, que se pretende identificar, con la aplicación de los instrumentos de recolección de datos.

Una vez obtenido los resultados se podrá realizar la proyección tanto de precios como de costos, y construir un flujo de caja que dará una idea general del estado del presente proyecto. Así mismo crear o añadir un valor, en términos puramente económicos consiste, en aumentar la capacidad de satisfacción del servicio, a través de una serie de operaciones o actividades empresariales, consecuentemente, añadir valor al servicio inicial, provoca que la empresa pueda vender el servicio de arrendamiento de equipos de oficina a un precio superior. Si el costo del valor da como resultado una cifra inferior al precio de la venta del mercado la empresa estará realizando una actividad rentable.

En consecuencia determinar los factores tanto económicos como sociales, se vuelven necesarios, razón por la cual el proyectar la demanda como la oferta y el establecer estrategias de distribución, da una oportunidad de desarrollar las metas propuestas y establecer una empresa rentable.

### **3.2 Identificación del producto o servicio, con análisis cualitativo y cuantitativo de sus características.**

Después de aplicado los instrumentos de recolección de datos y tabulado las encuestas realizadas en la ciudad de Ibarra, el servicio de arrendamiento de equipos de oficina es la mas aceptable, porque las empresas renuevan sus propios equipos, y podrían utilizar nuestros equipos de última tecnología.

**Característica cualitativa.-** Se propone a través del presente proyecto dar un servicio de calidad en el cual exista una atención ágil y oportuna del cliente.

**Característica Cuantitativa.-** con la aplicación del proyecto se propone llegar a satisfacer con la mayor cantidad de equipos de oficina a las distintas empresas que lo requieran.

### **3.3 Mercado Meta**

Tras evaluar los diferentes segmentos de mercado, la más favorable y beneficiosa en la ciudad de Ibarra para la creación de una empresa de arrendamiento de equipos de oficina es la copiadora con un 55%, seguido de los proyectores con un 25%.

### **3.4 Segmento de Mercado**

Los mercados están compuestos por consumidores, los cuales son diferentes en uno o en varios sentidos, los consumidores pueden tener diferentes necesidades, recursos, ubicación, actitud. Y debido a la magnitud de los

consumidores, y a sus variadas necesidades, se hace necesario segmentar el mercado, de acuerdo a la siguiente tabla.

**Cuadro Nro. 31 Segmentación del Mercado**

<b>EMPRESAS PUBLICAS</b>	<b>EMPRESAS PRIVADAS</b>
	SERVICIOS
	MANUFACTURA
	TRANSPORTE
	COMERCIO
	ENSEÑANZA
	FINANCIERAS

Elaborado: Autor

### **3.5 Identificación de la demanda.**

Según HERNADEZ, Silvia; 1995; pág. 13 “La demanda indica que cantidad de un bien esta dispuesto a comprar un consumidor a los diferentes niveles de precio, por lo que la curva o función de demanda, es la relación entre la cantidad demandada de un bien y el precio del mismo”

La demanda nace de las necesidades de los consumidores, por consiguiente es necesario para una empresa determinar o estimar los mejores sectores de mercado así como el potencial del sector seleccionado donde los consumidores escogen los productos o servicios que se ofrecen para la satisfacción de sus necesidades a cambio están dispuestos a pagar por obtener dichos productos o servicios. Esa necesidad es determinada a través de las encuestas que aplicadas a la población se puede establecer, una cantidad de población en porcentajes que esta dispuesta a realizar gastos necesarios por satisfacer la misma.

De acuerdo a la aplicación de las encuestas se determina que existe en la ciudad de Ibarra las empresas de servicios, de enseñanza y financieras que estarían dispuestas en elegir el arrendamiento de equipos de oficina.

### 3.6 Proyección de la demanda

La proyección de la demanda hemos obtenido a través del dato proporcionado por “Diagnóstico de las unidades Productivas de Imbabura” pág. 27 año 2007 donde se determina que el 12.65% se incrementa cada año las empresas productivas y de servicios tanto publicas como privadas, de donde para nuestros productos como son: copiadoras, impresoras, computadoras, proyectores, UPC`s y Cajas registradoras hemos obtenido un porcentaje de crecimiento futuro aplicando una ponderación entre la cantidad histórica y la población determinada a través de las encuestas.

Para lo cual se elabora el siguiente cuadro que se proyecta a cinco años, y que permite determinar la cantidad de los seis equipos de oficina que se puede aprovechar aproximadamente en el mercado.

En el cuadro nro.32 se aplica el porcentaje del 12,65% al total de población que se utilizó en el cálculo de la selección de la muestra.

#### Cuadro Nro. 32 Proyección de la población (empresas)

AÑOS	2010	2011	2012	2013	2014
Población total empresas	186	210	236	266	300

Elaborado: Autor

#### Cálculos:

$$186 \times 12,65\% = 23,53$$

$$186 + 23,63 = 209,53 = 210$$

#### Cuadro Nro. 33 Proyección de la demanda

resumen de las encuestas para determinar la proyección de la demanda

nro	Producto	frecuencia	%	año 2010	año 2011	año 2012	año 2013	año 2014
1	Copiadoras	69	55	102	116	130	146	165
2	Impresoras	13	10	19	21	24	27	30
3	Computadoras	19	15	28	32	36	40	45

4	Proyectoros	32	25	47	53	59	67	75
5	UPC's	6	5	9	11	12	13	15
6	Cajas Registradoras	6	5	9	11	12	13	15

Elaborado: Autor

Cálculos:

**Año 2010**

$$186 \times 55\% = 102$$

**Año 2011**

$$210 \times 55\% = 116$$

### 3.7 Análisis de la competencia

De la misma forma o método de la proyección de la demanda hemos calculado determinar la proyección de nuestra competencia, para lo cual hemos elaborado el siguiente cuadro.

**Cuadro Nro. 34 Proyección de la competencia**

nro	Producto	frecuencia	%	año 2010	año 2011	año 2012	año 2013	año 2014
1	Copiadoras	4	3	6	6	7	8	9
2	Impresoras	1	1	2	2	2	3	3
3	Computadoras	1	1	2	2	2	3	3
4	Proyectoros	5	4	7	8	9	11	12
5	UPC's	2	1	2	2	2	3	3
6	Cajas Registradoras	1	1	2	2	2	3	3

Elaborado: Autor

Cálculos proyección competencia

**Año 2010**

$$186 \times 3\% = 6$$

**Año 2011**

$$210 \times 3\% = 6$$

### 3.8 El Precio.

Según KOTLER Philip; 1996 Pág. 410. “Es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. En términos más amplios el precio es la suma de los valores que los consumidores intercambian por el beneficio de poseer o usar el producto o servicio”

El precio representa el valor de un producto o servicio, que los ofertantes y consumidores utilizan para el intercambio de los mismos. Para establecer el precio es necesario determinar los costos y gastos que se utilizan en el transcurso de la elaboración, transporte y comercialización.

Para el presente estudio se ha tomado los precios históricos proporcionados a través de una pro forma de Almacenes ICESA.

### 3.8.1. Proyección del precio.

En base a los datos obtenidos a través de la empresa Arrendadora de equipos de oficina Audio System S.A. hemos podido obtener datos reales que hoy actualmente están en vigencia en el país.

**Cuadro Nro. 35 Proyección de precios**

Nro	Producto	AÑO BASE 2010	año 2011	año 2012	año 2013	año 2014	año 2015
1	Copiadoras	68.07	70.12	72.22	74.39	76.62	78.91
2	Impresoras	7.89	8.13	8.37	8.62	8.88	9.15
3	Computadoras	77.69	80.02	82.42	84.89	87.44	90.05
4	Proyectores	34.13	35.15	36.20	37.29	38.41	39.56
5	UPC's	44.00	45,32	46.68	48.08	49.52	51.00
6	Cajas Registradoras	10.02	10,32	10.63	10.95	11.28	11.59

Fuente: Audio System S.A.  
Elaborado: Autor

Para la proyección de los precios se consideró la tasa de inflación del año 2010 (2.99%)

#### Cálculos:

$$68.07 \times 2.99\% = 2.0421$$

$$68.07 + 2.0421 = 70.12$$

### **3.9 Conclusiones del estudio**

En el presente estudio se determinó a qué empresas vamos a brindar el servicio de arrendamiento mercantil, estas fueron enfocadas a de servicios, enseñanzas y financieras, ya que estas empresas para desempeñarse en sus funciones demandan de equipos tecnológicos o informáticos actualizados.

También determinamos los precios para el arrendamiento mercantil, partiendo de los precios históricos y de empresas que brindan este similar servicio. Estos precios también se encuentran relacionados con la inflación.

Y con respecto a la demanda se determina que el mejor segmento de mercado son las copadoras, debido a que existe un importante dato referencial del 55% de acuerdo al levantamiento de encuestas realizadas en la ciudad de Ibarra, seguido de un 25% en proyectores y un 15% en computadoras, estos datos nos da la pauta para continuar con el proyecto y realizar el estudio ya que es favorable para la creación de arrendamiento mercantil de equipos de oficina.



## **CAPITULO IV**

### **4. ESTUDIO TÉCNICO**

Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de Arrendamiento mercantil de equipos de oficina en la ciudad de Ibarra.

El presente capítulo pretende determinar y analizar el tamaño óptimo, localización óptima, los equipos, las instalaciones y la organización requerida para realizar el arrendamiento mercantil de equipos. Para esto es importante considerar la calidad y la disponibilidad de los equipos de oficina y las operaciones del personal técnico y administrativo.

#### **4.1 Tamaño del proyecto**

Para VALLSMADELLA, Joseph Maria.; 2002; Pág.156, se identifica que: “Es la capacidad instalada propuesta, considerando esencialmente los factores de mercado, demanda y técnicas de producción”.

En estos últimos años se han desarrollado empresas de bienes y servicios dando buenos resultados en el éxito empresarial, donde se han aplicado principios administrativos, dando como resultado modernizar sus técnicas y actividades.

El presente proyecto se caracteriza por desarrollarse como una micro-empresa, donde su oferta es arrendar equipos de oficina de diferentes variedades, donde los empresarios tendrán la oportunidad de adquirir el equipo que deseen de acuerdo a su necesidad.

#### **4.2 Localización del proyecto**

De acuerdo a VALLSMADELLA, Joseph María; 2002; Pág.160,...“La localización dependerá de la decisión que resulte de una evaluación y análisis financiero, de los proyectos propuestos como las mejores alternativas, para realizar una micro – inversión”

La localización de nuestro proyecto se encuentra dentro del sector céntrico de Ibarra, donde se concentran la mayor parte de transeúntes, esto es en la calle Sánchez y Cifuentes entre Colon y Obispo Mosquera

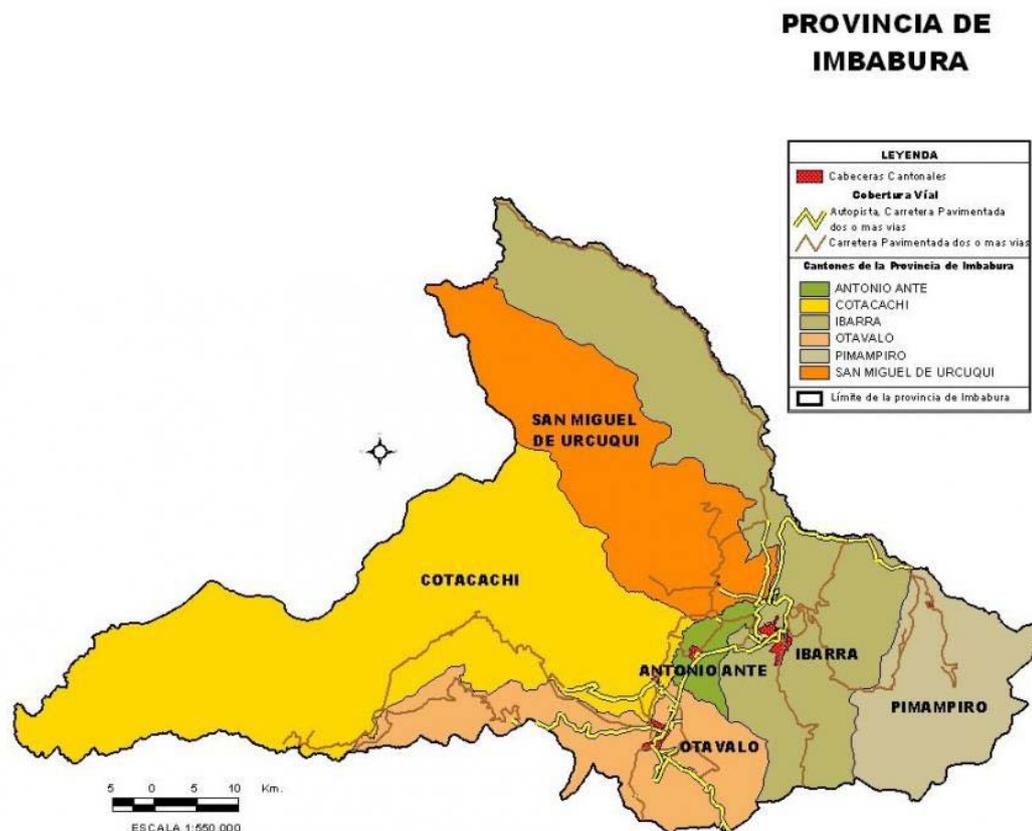
#### **4.2.1 Macro Localización del Proyecto**

El presente proyecto se puede localizar en la capital de la Provincia de Imbabura, como es la ciudad de Ibarra, porque es un punto de encuentro entre todas las empresas de nuestra zona debido a su amplia comercialización y desarrollo económico logrando satisfacer las necesidades de dichas empresas.

País:	Ecuador
Provincia:	Imbabura
Superficie:	4353 km <sup>2</sup>
Ubicación:	Norte del País
Población:	400359 hab. Según los datos del INEC (2010).
Límites:	
Norte	provincia del Carchi
Sur	provincia de Pichincha
Este	provincia de Sucumbíos
Oeste	provincia de Esmeraldas

Clima: La provincia de Imbabura posee varios tipos de clima: la temperatura media anual oscila entre 9,9°C y 22,9°C, los rangos de precipitación media anual varían entre 310,3 mm y 3598 mm.

Gráfico Nro 28 Mapa de Imbabura



Fuente: Municipio de Ibarra

#### 4.2.2 Micro Localización del proyecto

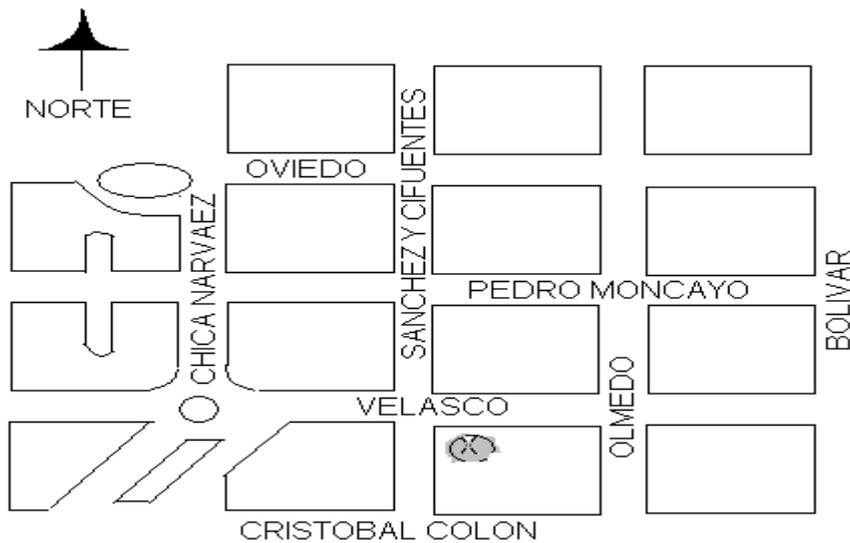
Para el funcionamiento de la empresa de Arrendamiento mercantil de Equipos de oficina se estaría ubicando en la capital de la provincia de Imbabura, en el centro de la ciudad en las calles Sánchez y Cifuentes y Velasco.

Esta empresa deberá tener un local amplio destinado para la administración de la empresa, debe tener Recepción, Gerencia y Bodega. La ubicación debe ser de fácil

acceso a la calle y si fuese el caso se arrendaría un local amplio destinado sólo para bodega, este no sería precisamente en el centro de la ciudad.

Para tomar una decisión se lo hace en base a los costos y afluencia de los clientes en cada sector.

**Gráfico Nro 29 Mapa del centro de Ibarra.**



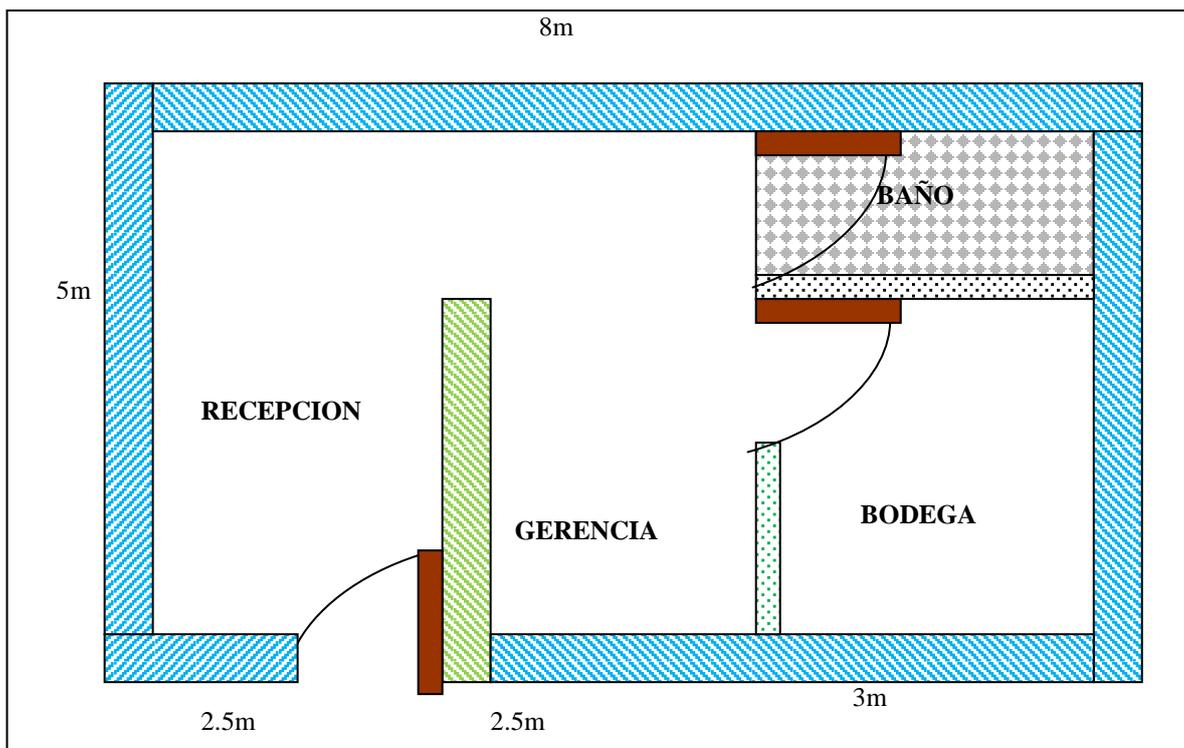
Fuente: Municipio de Ibarra

Plano ubicación de la empresa en la ciudad de Ibarra

### **4.3 Ingeniería del proyecto**

#### **4.3.1 Diseño de Instalaciones**

**Gráfico Nro 30 Diseño de Instalaciones**



Elaborado: Autor

#### 4.3.2 Distribución de Oficina

La distribución de la empresa de Arrendamiento mercantil de equipos de oficina está determinada por la comodidad y su diseño para su eficiencia en la atención al cliente, está distribuida por: caja, atención al cliente, bodega y administración.

##### a) Caja – atención al cliente

Se encuentra en la mitad del Local su función es la de cobrar los pagos por arrendamiento mercantil de los equipos de oficina, este sector no es muy grande.

##### b) Bodega

Es un cuarto grande donde se almacena ordenadamente los equipos de oficina estos serán controlados mediante inventarios semanales, que evidencie la

existencia de los mismos. El administrador tiene la obligación de supervisar al técnico quien controla y mantiene el inventario.

#### **c) Departamento de administración**

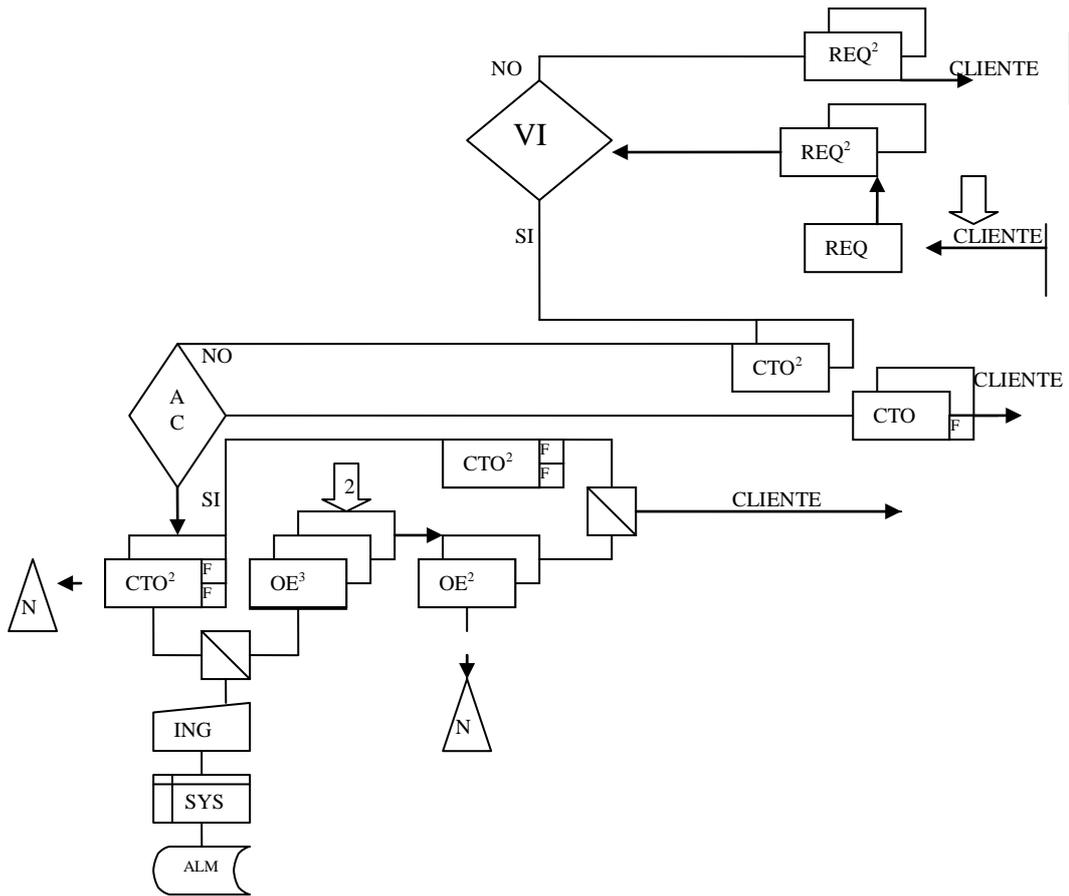
Es un sector de la oficina destinado para uso del administrador quien realiza tareas de planeación, dirección, coordinación, control y retroalimentación, también es un espacio donde puede recibir y concretar acuerdos con los potenciales clientes.

### **4.4 Ingeniería Especializada.**

#### **4.4.1 Flujograma del Proceso**

**Gráfico Nro. 31 Flujograma del proceso administrativo**

<b>ADMINISTRACIÓN</b>	<b>BODEGA</b>	<b>VENTAS / CAJA</b>
-----------------------	---------------	----------------------



CTO= Contrato VI= Verificación inventario AC= Análisis Contrato	OE= Orden de Entrega ING= Ingreso SYS= Sistema	ALM= Almacena N= Archivo nu- mérico REQ=Requerimiento
---	--	---

Elaborado: Autor

#### 4.4.2 Descripción del flujo grama

El proceso se inicia con la preparación del contrato que es generada entre el vendedor y el cliente, este debe ser elaborado en dos copias. Una vez realizado el contrato verificamos en bodega la existencia del equipo, si el producto no existiese regresaría el contrato a ventas y directamente al cliente; caso contrario el contrato regresa a ventas y se inicia el proceso de la transacción mercantil, legalizando a través de firmas el presente acuerdo, mismo que pasa a administración para la respectiva verificación y análisis del contrato, si no cumplierse con los requisitos y políticas, este documento volvería al departamento de ventas para que sea corregido, caso contrario si cumplierse con los requisitos se

procede a la autorización a través de un visto bueno y se genera una orden de entrega del producto solicitado en tres copias, una se anexa con la segunda copia del contrato y se ingresaría al sistema para posteriormente ser almacenado en un archivo, las dos copias restantes se enviaría conjuntamente con la copia del contrato para que el departamento de bodega pueda entregar el equipo solicitado por el cliente.

## 4.5 Inversión

### 4.5.1 Instalaciones, Mobiliario y Equipo

El punto primordial son las instalaciones que deben ser muy bien analizadas ya que esto será el ¿Dónde? va a ser la ubicación de la empresa de arrendamiento de equipos de oficina, la cual deberá cubrir sus necesidades y facilitar el acceso del cliente.

Vallsmadella Joseph María (2002); Pág. 154 propone:

- **Ubicación que minimice el sacrificio de desplazamiento y esfuerzo del público objetivo al que nos dirigimos.**
- **Local que reúna las características físicas apropiadas.**

**Cuadro Nro. 36 Detalle del mobiliario y equipo**

Nro.	Muebles y enseres	Costo Unitario.	Cantidad	Costo Total
<b>1</b>	<b>Muebles</b>			
	Archivero	220,00	1	220,00
	Silla Oficina	60,00	2	120,00
	Fax	160,00	1	160,00
	<b>Total Muebles y enseres</b>			<b>500,00</b>
<b>2</b>	<b>Equipos de computación</b>			
	Computadora	400,00	1	400,00
	Impresora	60,00	1	60,00
	Total Equipos computación			<b>460,00</b>
	<b>TOTAL MUEBLES Y EQUIPO</b>			<b>960,00</b>

Fuente: Autor

**Cuadro Nro. 37 Depreciación del mobiliario y equipo**

CONCEPTO	valores	1	2	3	4	5
Muebles y Enseres	500,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
Equipos Computación	460,00	153.33	153.33	153.33	167.55	167.55
<b>TOTAL</b>	<b>960,00</b>	<b>203.33</b>	<b>203.33</b>	<b>203.33</b>	<b>217.55</b>	<b>217.55</b>

Elaborado: Autor.

#### 4.5.2 Detalle de Inversión para Arrendamiento

Del estudio de mercado se ha determinado, para iniciar el proyecto de arrendamiento mercantil necesitamos una inversión de \$ 25.600,00 que estaría compuesto por los siguientes activos, que se presenta en el siguiente cuadro:

**Cuadro Nro. 38 Activos para arrendamiento**

Nro	Producto	Cantidad	Precio Unitario	TOTAL
1	Copiadoras	20	\$ 650,00	13000
2	Impresoras	11	\$ 60,00	660
3	Computadoras	15	\$ 400,00	6000
4	Proyectores	21	\$ 400,00	8400
5	UPC's	4	\$ 800,00	3200
6	Cajas Registradoras	4	\$ 310,00	1240
	Total			32500

Fuente: Pro forma ICESA  
Elaborado: Autor

**Cuadro Nro. 39 Activos para arrendamientos proyectados según la inflación.  
(3.%)**

nro	Producto	Cantidad	AÑO 4	
			Precio U.	Total
1	Copiadoras	20	710.28	14205,6
2	Impresoras	11	65.56	721,16
3	Computadoras	15	437.09	6556,35
4	Proyectores	21	437.09	9178,89
5	UPC's	4	874.18	3496,72
6	Cajas Registradoras	4	338.74	1354,96
	Total			35513,68

Fuente: [//www.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/IEMensual/Indices/m1902082010](http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/IEMensual/Indices/m1902082010).

Elaborado: Autor.

**Calculo:** De esta forma se obtiene la reinversión que será utilizada en el cuarto año, en el caso de la copiadora.

$$1). 650 \times 3\% = 19.5$$

$$650 + 19.5 = 669.50$$

$$2). 669.50 \times 3\% = 20.08$$

$$669.50 + 20.08 = 689.50$$

$$3). 689.50 \times 3\% = 20.69$$

$$689.50 + 20.69 = \mathbf{710.28}$$

### 4.5.3 Depreciaciones de Arrendados

La depreciación se realiza conforme la Ley de Régimen Tributario Interno, en el cuadro siguiente se detalla valores de las depreciaciones de cada activo a realizarse en el futuro.

**Cuadro Nro. 40 Depreciación Arrendados**

Nro.	Producto	Depreciación de Equipos Arrendados			
		Porcentaje	1 año	2 año	3 año
1	Copiadoras	33,33%	4333,33	4333,33	4333,33
2	Impresoras	33,33%	220,00	220,00	220,00
3	Computadoras	33,33%	2000,00	2000,00	2000,00
4	Proyectores	33,33%	2800,00	2800,00	2800,00
5	UPC's	33,33%	1066,67	1066,67	1066,67
6	Cajas Registradoras	33,33%	413,33	413,33	413,33
	TOTAL		10833,33	10833,33	10833,33

Elaborado: Autor

**Cuadro Nro.41 Depreciación de arrendados de la nueva compra en el 4to año.**

Nro	Producto	Depreciación de Equipos Arrendados			
		Porcentaje	Año 4	Año 5	Año 6
1	Copiadoras	33,33%	4735,20	4735,20	4735,20
2	Impresoras	33,33%	240,39	240,39	240,39
3	Computadoras	33,33%	2185,45	2185,45	2185,45
4	Proyectores	33,33%	3059,63	3059,63	3059,63
5	UPC's	33,33%	1165,57	1165,57	1165,57
6	Cajas Registradoras	33,33%	451,65	451,65	451,65
			11837,89	11837,89	11837,89

Elaborado: Autor

### 4.5.4 Resumen de la Inversión Inicial

La inversión inicial se ha proyectado en 34519,18 y se encuentra compuesto activos fijos, activos diferidos, ya capital de trabajo como se detalla esas cantidades en el siguiente trabajo.

**Cuadro Nro. 42 Inversión inicial**

<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	
Equipos para arrendar	32500.00
Muebles y Enseres	500,00
Equipos de computación	460,00
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	
Asesoría Legal	120,00
Gastos pre-operativos	200,00
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	
Capital de Trabajo (1 mes operación)	3179.04
<b>TOTAL</b>	<b>36959.04</b>

Elaborado: Autor

El financiamiento se tiene distribuido de la siguiente forma:

#### **Cuadro Nro. 43 Financiamiento**

APORTE INVERSIONISTAS	22299.04
PRÉSTAMO	14660,00
<b>TOTAL</b>	<b>36959.04</b>

Elaborado: Autor

## **4.6 Recurso Humano**

Los empresarios que deben dirigir y orientar el trabajo de sus empleados necesitan conocer el mecanismo de las relaciones humanas aplicadas al contexto empresarial. Solo este conocimiento le permitirá incentivar a cada uno de sus trabajadores y de esa forma establecer un liderazgo no solo profesional sino también moral que permite el logro de las metas fijadas. Hay que tomar en cuenta que el hombre es un ser psicológicamente complejo, y que se mueve en función de anhelos y necesidades específicas.

### **4.6.1 Personal Requerido**

Para el presente proyecto es necesario para el normal desarrollo de las actividades de la empresa de Arrendamiento mercantil cuatro trabajadores, un Profesional en el área de facturación, un vendedor, un técnico y un administrador, para lo cual se ha elaborado el siguiente cuadro con el rol de pagos que esta presupuestado de acuerdo al código de trabajo.

**Cuadro Nro.44 Rol de pagos**

Nro.	Personal	SBU	H/S	EXTRAS	ING	IEES	APAGAR
1	Caja Recepción	280,00		0,00	280,00	26,18	253,82
1	Ventas	280,00		0,00	280,00	26,18	253,82
1	Técnico	300,00,		0,00	300,00	28,05	271,95
1	Administrador	350,00		0,00	350,00	32,73	317,28
		1210,00	0	0	1210,00	113,14	1096,87

Elaborado: Autor

**Cuadro Nro. 45 Proyección de los sueldos**

CONCEPTO	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
Mano Obra Directa	14.520,00	14.665,20	14.811,85	14.959,97	15.109,57
13' ing/12	1.210,00	1.222,10	1.234,32	1.246,66	1.259,13
14' sbu/12	1.056,00	1.066,56	1.077,23	1.088,00	1.098,88
Fondo ing/12		1.222,10	1.234,32	1.246,66	1.259,13
Vaca ing/24	605,00	611,05	617,16	623,33	629,57
12.35% Aporte patronal	1.793,22	1.811,15	1.829,26	1.847,56	1.866,03
	19.184,22	20.598,16	20.804,15	21.012,19	21.222,31

Elaborado: Autor

## 4.7 Estudio Financiero

### 4.7.1 Ingresos

Para GITMAN , Lawrence; (1992) Pág, 152-153 manifiesta que “consiste en la predicción de ventas de la compañía sobre un período determinado, y es por lo general el departamento de ventas el encargado de proporcionarlo a la gerencia administrativa”

En base al estudio del mercado se ha determinado una cantidad que nace del porcentaje de la población encuestada que representa el 50% de las empresas de la Provincia de Imbabura de los cuales el 10% de los empresarios respondieron que estaban interesados en este tipo de servicio, el 4% contestaron su demanda

esta siendo cubierta por otra empresa, es decir que hay un 6% de la población de empresarios a nivel de la Provincia que representa la demanda insatisfecha.

Con esta cantidad se ha proyectado para los próximos cinco años, conjuntamente con la proyección del precio, que fue el resultado del cálculo de los costos unitarios de los productos existentes que están a disposición de los potenciales clientes.

De acuerdo a estos datos obtenidos se ha podido proyectar en el siguiente cuadro aproximadamente, los ingresos para los próximos cinco años que permitirá una vez restado los egresos que se genere durante las actividades.

#### 4.7.1.1 Proyección de Ingresos

**Cuadro Nro. 46 Proyección de los Ingresos**

nro	Artículo	Proyección de Ingresos														
		Año 1			Año 2			Año 3			Año 4			Año 5		
		cantidad Alquilada	Precio Unitario	Costo Total	cantidad Alquilada	Precio Unitario	Costo Total	cantidad alquilada	Precio Unitario	Costo Total	cantidad Alquilada	Precio Unitario	Costo Total	cantidad Alquilada	Precio Unitario	Costo Total
1	Copiadoras	240	70,12	16828,8	240	72,22	17332,8	240	74,39	17853,6	240	76,62	18388,8	240	78.91	18938.40
2	Impresoras	132	8,13	1073,16	132	8,37	1104,84	132	8,62	1137,84	132	8,88	1172,16	132	9.15	1207.80
3	Computadoras	180	80,02	14403,6	180	82,42	14835,6	180	84,89	15280,2	180	87,44	15739,2	180	90.05	16209.00
4	Proyectores	252	35,15	8857,8	252	36,2	9122,4	252	37,29	9397,08	252	38,41	9679,32	252	39.56	9969.12
5	UPC's	48	45,32	2175,36	48	46,68	2240,64	48	48,08	2307,84	48	49,08	2355,84	48	51.00	2448.00
6	Cajas Registradoras	48	10,32	495,36	48	10,63	510,24	48	10,95	525,6	48	11,28	541,44	48	11.59	556.32
	Total			43834,08			45146,52			46502,16			47876,76			49328.64

Fuente: Diagnóstico.

Elaborado: Autor

#### Calculo:

20 copadoras x 12 meses = 240 arriendos en el año.

240 arriendos x 70.12 USD = 16828.80 USD

## 4.7.2 Egresos

GISPERT, Carlos; Enciclopedia Práctica de la pequeña y media Empresa 1999, Pág. 915 “ Los egresos es la operación que origina una doble circulación económica en la empresa, compuesta por una salida de dinero en contrapartida de la cual se recibe algo real, bienes o servicios que colaboran en el proceso productivo. Es distinto a una pérdida”.

El presente proyecto esta conformado por los diferentes gastos administrativos, que representa sueldos y depreciaciones esto se a calculado en base a sueldos históricos que han sido decretados en los registros oficiales, de la misma forma gastos operativos están compuestos por suministros de aseo, servicios básicos, arriendo, 10% imprevistos, adicionalmente a estos dos gastos también hay los financieros que representa el cálculo de la inversión inicial y el préstamo para realizarse el presente proyecto.

### 4.7.2.1 Gastos Administrativos

Los gastos Administrativos están compuestos por los siguientes conceptos:

**Cuadro Nro. 47 Gastos administrativos**

CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos	19.184,22	20.598,16	20.804,15	21.012,19	21.222,31
Suministros de Aseo	107,18	108,25	109,33	110,42	111,52
Intereses	2228,32	1485,55	742,77	0	0
Servicios Básicos	324	333,72	343,73	354,04	364,66
Depreciaciones	11036,66	11036,66	11036,66	12055,54	12055,54
Arriendo	1800	1854	1909,62	1966,91	2025,92
Subtotal	34680,38	35416,34	34946,26	35499,10	35779,95
10% IMPREVISTOS	3468,04	3541,63	3494,63	3549,91	3578,00
<b>TOTAL</b>	<b>38.148,42</b>	<b>38.957,97</b>	<b>38.440,89</b>	<b>39.049,01</b>	<b>39.357,95</b>

Elaborado: Autor

### Amortización a 3 años

$$14660 / 3 = 4886.67$$

$$\text{INTERÉS} = 15.20\%$$

**Cuadro Nro. 48 Tabla de Amortización**

Año	Abono	Interés	Total pago	Saldo (K)
0				14660,00
1	4886,67	2228,32	7114,99	9773,33
2	4886,67	1485,55	6372,22	4886,67
3	4886,67	742,77	5629,44	0,00

Elaborado: Autor

#### **a) Sueldos.**

En cuanto a este rubro de sueldos se ha proyectado a 5 años con un 3% de incremento anual, así como los beneficios de ley; décimo tercero y cuarto sueldos, los fondos de reserva, vacaciones, y el 12,15% correspondiente al aporte patronal.

#### **b) Suministros de Aseo.**

Esta compuesto por, suministros de limpieza de baño, y de oficina, y estos se los a proyectado por cinco años con un incremento del 3% anual.

#### **c) Intereses.**

El gasto de intereses es el resultado de la aplicación de la tasa activa del 15.20%, sobre el préstamo solicitado de \$14660,00 USD a tres años.

#### **d) Servicios Básicos.**

Está compuesto por el pago de luz eléctrica, agua y teléfono, se ha proyectado a cinco años a un 3% anual.

#### **e) Depreciaciones.**

El rubro de depreciaciones, de acuerdo a lo establecido con el Reglamento de la Ley Orgánica Régimen Tributaria, con un 20% de valores residual en Muebles y Enseres, y un 5% en equipos de computación.

*f) Arriendo.*

Este concepto esta compuesto del alquiler de una pequeña oficina y bodega para el servicio técnico, se ha proyectado a cinco años, con un incremento del 3% anual.

*g) Provisión.*

Este concepto representa a la acumulación de una provisión por reposición del inventario en cuanto este se ha deteriorado, y proyectado a dos años.

#### 4.7.3 Estados de Resultados Proyectados

**Cuadro Nro. 49 Estado de pérdidas y ganancias**

CONCEPTOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	43834,08	45146,52	46502,16	47876,76	49328.64
(-) Gtos Administrativos	35920,10	37472,42	37698,12	39048,90	39357,84
(-) Gtos Financieros	2228,32	1485,55	742,77	0,00	0,00
<b>Utilidad Operacional</b>	<b>5685.66</b>	<b>6188.55</b>	<b>8061.27</b>	<b>8827.86</b>	<b>9970.80</b>
(-) 15% PTU	852.85	928.28	1209.19	1321.18	1495.62
(-) 25% IMPTOS *	1208.20	1262.46	1575.98	1650.81	1779.79
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>3624.61</b>	<b>3997.80</b>	<b>5276.10</b>	<b>5852.87</b>	<b>6695.39</b>

Elaborado: Autor

\* Para el Primer año el impuesto a la renta es del 25%, para los siguientes se restara 1% por ejemplo 24%, 23% sucesivamente.

#### 4.7.4 Flujo Neto de Caja

Cuadro Nro. 50 FLUJO NETO DE CAJA

Años	0	1	2	3	4	5
<b>Rubros</b>						
Inversión	36959.04					
Utilidad Operacional		5685.66	6188.55	8061.27	8827.86	9970.80
+Depreciaciones		11036.66	22073.32	33109.98	12055.52	24261.06
- Reinversión					(35513.68)	
- Participación Trabajadores		852.85	928.28	1209.19	1321.18	1495.62
- Impuesto a la Renta		1208.20	1262.46	1575.98	1650.81	1779.79
+ Venta de Activos				9750.00		
<b>FLUJO NETO</b>	<b>(36959.04)</b>	<b>14661.27</b>	<b>26071.12</b>	<b>38386.08</b>	<b>(17455.29)</b>	<b>30956.45</b>

Elaborado: Autor

**4.7.5 Balance General**  
**Cuadro Nro. 51 Balance General**

<b>ACTIVOS</b>	<b>Estado Inicial</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Activos Corrientes						
Bancos	36959.04	15,334.69	25,612.18	37,580.10	19,524.96	38,351.20
Cuentas por cobrar		-	-	-	-	-
Activos Fijos						
Equipos para arriendo		32.500,00	32.500,00	32.500,00	35.513,68	35.513,68
Muebles y Enseres		500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
Equipos de computación		460,00	460,00	460,00	502,65	502,65
depreciación Acumulada		(11.036,66)	(22.073,32)	(33.109,98)	(12.205,52)	(24.261,06)
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>36,959.04</b>	<b>37,758.03</b>	<b>36,998.86</b>	<b>37,930.12</b>	<b>43,835.77</b>	<b>50,606.47</b>
<b>PASIVOS</b>						
Cuentas por Pagar		-	-	-	-	-
Prestamos por Pagar	14660,00	9,773.33	4.886,66	-	-	-
15% PTU		852.85	928.28	1,209.19	1,324.18	1,495.62
25% Impto Renta		1,208.20	1,315.07	1,713.02	1,875.92	2,118.80
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>14.660,00</b>	<b>11,834.38</b>	<b>7,130.01</b>	<b>2,922.21</b>	<b>3,200.10</b>	<b>3,614.42</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital	22299.04	22,299.04	22,299.04	22,299.04	22,299.04	22,299.04
Utilidad Retenida (Acumulada)		-	3,624.61	7,569.81	12,708.87	18,336.63
Utilidad o Perdida del Ejercicio		3,624.61	3,945.20	5,139.06	5,627.76	6,356.39
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>22,299.04</b>	<b>25,923.65</b>	<b>29,868.85</b>	<b>35,007.91</b>	<b>40,635.67</b>	<b>46,992.05</b>
<b>TOTAL PASIVOS+PATRIMONIO</b>	<b>36,959.04</b>	<b>37,758.03</b>	<b>36,998.86</b>	<b>37,930.12</b>	<b>43,835.77</b>	<b>50,606.47</b>

Elaborado: Autor



#### 4.7.6 Evaluación de la inversión

Considerando que la tasa de interés es del 15% anual y la tasa de costo de capital es del 14%, se determina que la tasa de descuento ajustada al riesgo es de 14%.

#### Tasa de descuento ajustada al riesgo

Cuadro Nro. 52

Prestamos	14660,00	0.40	15%	0.059
Aporte-Accionistas	22299.04	0.60	14%	0.084
TOTAL 100%	36959.04			0,144

Elaborado por el autor

#### Valor actual neto VAN

$$VAN = -36959.04 + \frac{14661.27}{(1,14)^1} + \frac{26071.12}{(1,14)^2} + \frac{38386.08}{(1,14)^3} + \frac{-17455.29}{(1,14)^4} + \frac{30956.45}{(1,14)^5}$$

$$VAN = 27028.73$$

El presente proyecto se acepta con un resultado de 27028.73 que es superior a cero una vez sustraído la inversión inicial de las entradas de efectivo y descontadas a una tasa igual al costo de capital.

#### Tasa Interna de retorno TIR

$$VAN = -36959.04 + \frac{14661.27}{(1,43)^1} + \frac{26071.12}{(1,43)^2} + \frac{38386.08}{(1,43)^3} + \frac{-17455.29}{(1,43)^4} + \frac{30956.45}{(1,43)^5}$$

$$VAN = 172.56$$

$$VAN = -36959.04 + \frac{14661.27}{(1,44)^1} + \frac{26071.12}{(1,44)^2} + \frac{38386.08}{(1,44)^3} + \frac{-17455.29}{(1,44)^4} + \frac{30956.45}{(1,44)^5}$$

$$VAN = -409.21$$

Cuadro Nro. 53

VPN	43%	
VPN <sub>43</sub> =	172.56	
VPN	44%	
VPN <sub>44</sub> =	-409.21	
VPN <sub>47</sub> - VPN <sub>48</sub>	172.56-(-409.21) = 581.77	Representa el 1%

Elaborado por el autor

Aplicamos una regla de tres

$$581.77 \quad 1$$

$$172.56 \quad X$$

$$X = \frac{172.56 \times 1}{581.77} = 0,30$$

$$\mathbf{TIR} = 43\% + 0,30 = 43.30\%$$

$$581.77 \quad 1$$

$$-409.21 \quad X$$

$$X = \frac{-409.21 \times 1}{581.77} = -0,70$$

$$\mathbf{TIR} = 44\% + (-0,04) = 43.70\%$$

La tasa Interna de Retorno es del 43.70% y es superior a la tasa de costo de capital que es del 14% dando como resultado una diferencia de 29.70 puntos que hace rentable la inversión.

### **Costo Beneficio (B/C)**

$$B/C = \left( \frac{14661.27}{(1,14)^1} + \frac{26071.12}{(1,14)^2} + \frac{38386.08}{(1,14)^3} + \frac{-17455.29}{(1,14)^4} + \frac{30956.45}{(1,14)^5} \right) / 36959.04$$

$$B/C = 1.73$$

El presente costo beneficio es de 1,73 mayor que 1, resultado que es favorable para una toma de decisión positiva del proyecto.

### **Periodo de recuperación**

$$PR = \frac{(36959.04 - 14661.27)}{36959.04} = 0,60$$

$$PR = 1.60$$

El presente proyecto se pretende recuperar en 2 año y 25 días.

## **4.8. Estructura Orgánica**

### **4.8.1 Introducción**

GISPERT, Carlos; Enciclopedia Práctica de la pequeña y media Empresa 1999, Pág. 918...“Cuadro que formaliza la estructura de una empresa conjugándoles los diferentes factores que inciden en la misma: las áreas de responsabilidad, los niveles jerárquicos y las dependencias funcionales”

Todo proyecto que emprende una empresa sin importar su tamaño o movimiento económico necesita desarrollar una cantidad de actividades para poder dirigir de una manera aceptable y eficiente. Es por ello que es necesaria alguna forma de organización.

Cuando dos o más personas emprenden algún tipo de proyecto a desarrollar, se hace necesario fijar una tarea para cada una de ellas. Estas tareas deben ser divididas en actividades de trabajo y deben tomar una dirección en la que cada persona o grupo tenga claro sus deberes y funciones y de esta forma establecer una relación entre ellas a la que se denominaría comunicación los mismos que deben ser muy bien coordinados para el alcance de los objetivos planteados.

### **4.8.2 Fundamento de una estructura**

El diseño del organigrama tiene como finalidad desarrollar un modelo de gestión integral, proporcionando un perfil laboral que atienda las necesidades y expectativas del cliente, asumiendo un servicio de calidad empresarial, bajo la filosofía de brindar atención al clientes que buscan un recurso para el mejor desenvolvimiento de sus funciones, además se considera un modelo de organización que busque la conformación de un equipo de trabajo en todos los niveles administrativos y operativos.

### 4.8.3 Organigrama

Según LOPEZ, Franco; 2004; pág. 33 nos dice...“ Una forma gráfica de describir la estructura es el organigrama, en el que se especifican las redes de autoridad y comunicación formal del restaurante”.

El diseño organizativo se basa en una estructura lineal básica, donde la parte del administrador es el que se encuentra encargado de dirigir y ejercer un control, este establece comunicación y relación sobre los siguientes niveles operativos de la empresa de arrendamiento de equipos de oficina.

El trabajo esta distribuido en dos departamentos, el primero es el de logística que desempeña la función de almacenar los equipos de oficina para poner a disposición del cliente, este departamento esta dividido por el área técnica y bodega, y el segundo departamento es el de ventas el mismo que esta divido por caja y atención al cliente quien custodia el efectivo que ingresa ya sea por pago de arriendo de los equipos alquilados y por otro lado el de atender al cliente, direccional correctamente que es lo que necesita o busca para su oficina o institución.

#### 4.8.3.1 Organigrama estructural

Gráfico Nro.32 Organigrama



Elaborado: Autor

#### **4.8.3.2 Organigrama Funcional**

El organigrama funcional esta detallado de la siguiente forma:

Directivo, esta compuesto por los socios, quienes aportan con el capital inicial, para el desarrollo de las actividades, es la máxima autoridad y órgano supremo de la misma.

##### **Funciones de la Junta General de Socios**

- Son los que toman las decisiones definitivas en pro de la administración de la empresa.
- Fija las políticas operativas, administrativas y de calidad en base a los parámetros acordados.
- Realizar reuniones en la finalización del ejercicio económico o cuando lo resuelvan el Consejo de Administración.
- Conocer y aprobar el balance general, que irá acompañado del estado de pérdidas y ganancias y de los informes sobre los negocios de la empresa que sean presentados por el administrador de la misma.
- Determinar la amortización de acciones, siempre y cuando se cuente con utilidades líquidas disponibles para el pago de dividendos.
- Selección de auditores externos en caso de ser requeridos.

Administrador, este puesto de trabajo esta a cargo de un profesional quien este en la capacidad de dirigir, controlar, esté en condiciones de ser líder y orientar al equipo de trabajo, la persona que sería contratada debe tener su profesión en administración o contabilidad con la habilidad en mercadeo, seguridad y mantenimiento.

Experiencia laboral 2 años.

### **Funciones del Administrador:**

- a) Planear, revisar y elaborar presupuesto de ingresos y egresos.
- b) Organizar la empresa de Arrendamiento de equipos de Oficina con la cooperación del personal.
- c) Establecer metas y estándares de servicio principalmente a la satisfacción al cliente, motivación de los empleados.
- d) Hacer un control interno a los empleados de la empresa de sus actividades otorgadas.
- e) Autorizar reposición de caja chica.
- f) Representar legalmente en cualquier problema a la Empresa de Arrendamiento de equipos de oficina.
- g) Elaborar y pagar la nómina para cada empleado.
- h) Realizar las declaraciones en el Servicio de Rentas Internas.
- i) Pagar los servicios de agua, luz y teléfono del local.
- j) Recibir, conciliar e ingresar los informes en el sistema contable.

Técnico, es la persona que se encarga de dar solución a los daños técnicos de los equipos de Oficina.

Experiencia en Equipos tecnológicos

### **Funciones del técnico:**

- a) Realizar un informe sobre las solicitudes de los clientes.
- b) Verificar si el daño es causado por el cliente o daño de fábrica
- c) Dar solución al equipo de oficina en caso de requerirlo y una buena atención al cliente.
- d) Dar una capacitación del equipo de oficina en caso de que solicite el cliente.
- e) Ingresar en el sistema todos los requerimientos del día.

Cajero y Atención al Cliente, es la persona que debe tener los suficientes conocimientos contables e informáticos, que sepa del manejo de dinero y atención al cliente con el direccionamiento correcto de las necesidades de los clientes.

**Funciones del cajero:**

- a) Conocer el manejo de la caja registradora.
- b) Conocer principios básicos de contabilidad.
- c) Elabora y entrega la orden de pedido al administrador
- d) Recibe el pago de los clientes.
- e) Solicita reembolsos para completar su fondo de caja chica.
- f) Elabora y entrega las facturas a los clientes.
- g) Entregar un informe a la administración sobre reporte de Caja Diario
- h) Encargada de generar la mayor fuente de ingresos a la empresa

Vendedor; es la persona capacitada sobre el producto que ofrece la empresa, da a conocer al cliente todas las características y funciones, es el profesional que tiene la habilidad de convertir un alto porcentaje de miradores en compradores.

**Funciones del vendedor:**

- a) Realizar prechequeos.
- b) Satisfacer a todos y a cada uno de los clientes.
- c) Tener conocimiento sobre el producto que se esta ofreciendo.
- d) Investigar al cliente, dar una demostración y probar el producto.
- e) Realizar un cotizador y dirigir al cliente a Caja para facturar o realizar el contrato.
- f) Entregar un informe a la administración sobre el desempeño diario.

## CAPITULO V

### 5. IMPACTOS O EFECTOS DEL PROYECTO

Según SANDOVAL DE ESCURDIA JM, (2003) señala que...“Los impactos son los cambios que genera la ejecución del proyecto, tanto prospectiva como retrospectivamente, es fundamental identificar y valorar dichos impactos con el objetivo de minimizar los adversos y maximizar los benéficos”....

La implementación de cualquier proyecto genera efectos tanto positivos como negativos, que tienen que ser evaluados, y analizados el grado de influencia que tiene en función de las actividades realizadas y de los resultados previstos.

Estos impactos deben ser analizados en el ámbito social, económico, cultural y sobre todo en lo ambiental.

3 = Impacto Positivo Alto

2= Impacto positivo medio

1= Impacto positivo bajo

0= No hay impacto

-1= Impacto negativo bajo

-2= Impacto negativo medio

-3= Impacto negativo alto

#### 5.1 Social

Indicadores	3	2	1	0	-1	-2	-3
Ciudad		X					
Población		X					
Sumatoria		4					

$$\text{Nivel de impacto social} = \frac{\Sigma}{\text{NumerodeIndicadores}}$$

$$\text{Nivel de Impacto social} = \frac{4}{2} = 2$$

### Nivel de Impacto social = Impacto positivo medio

. Dentro del ámbito social, la creación de una nueva empresa que sea modelo de eficiencia, será siempre positivo para el desarrollo y mejoramiento de la sociedad, y también de la ciudad, ya que como ente participativo aportará dentro de la generación de empleos

### 5.2 Económico

Indicadores	3	2	1	0	-1	-2	-3
Empresarios		X					
Trabajadores	x						
<b>Sumatoria</b>	3	2					

$$\text{Nivel de impacto social} = \frac{\sum}{\text{NumerodeIndicadores}}$$

$$\text{Nivel de Impacto social} = \frac{5}{2} = 2.5$$

### Nivel de Impacto social = Impacto positivo medio

A nivel económico este impacto viene a ser catalogado como positivo medio, y puede influir en empresarios quienes son los que invierten en este tipo de empresas, ahorrando efectivo sin tener que comprar equipos que luego necesitan actualizarse, esto a los empresarios les genera mayor liquidez y utilidad.

### 5.3 Ambiental

Indicadores	3	2	1	0	-1	-2	-3
Contaminación Atmosfera			X				
Contaminación Agua					X		
Contaminación Suelos					X		
<b>Sumatoria</b>			1	0	-2		

$$\text{Nivel de impacto social} = \frac{\Sigma}{\text{NumerodeIndicadores}}$$

$$\text{Nivel de Impacto social} = \frac{-1}{2} = 0,33$$

**Nivel de Impacto social = Impacto negativo bajo**

En este impacto ambiental analizamos la contaminación de la atmósfera que se la considera de impacto positivo bajo debido que la tinta para la impresión emite un número de compuestos orgánicos volátiles a la atmósfera, incluyendo hexano, tolueno y xileno que contribuyen al smog y el asma,

En cambio en la contaminación de agua el impacto es bajo negativo ya que el mayor contaminante podría ser las tintas que se desechen de las impresoras y copiadoras, las cuales deben ser correctamente recicladas.

La contaminación de suelos tiene un impacto negativo bajo ya que el mayor impacto podría ser el desecho de papelería de las copiadoras, y los desechos plásticos de los envases de tintas y disolventes.

## CONCLUSIONES

1. Las empresas e instituciones públicas y privadas requieren la utilización de equipos tecnológicos actualizados que les permitan desarrollar sus actividades normalmente, se ha podido determinar que en la Ibarra existe una demanda para la implantación de un proyecto como este.
2. Existe una oferta de arrendamiento de equipos que no satisface de acuerdo al estudio de mercado realizado sobre una muestra de la población que existe una oferta que no cubre por completo las necesidades de las pequeñas empresas, determinándose una demanda insatisfecha y proyectándolo para los próximos cinco años.
3. Los precios que están dispuestos a pagar las empresas o instituciones arrendadoras se encuentran dentro de los parámetros establecidos por el proyecto.
4. Es factible la ejecución del proyecto de creación de una empresa de arrendamiento de equipos de oficina en la ciudad de Ibarra de acuerdo a los datos, cálculos obtenidos en el presente informe.

## **RECOMENDACIONES**

1. Arrendar equipos tecnológicos actualizados para desarrollar actividades acorde a sus necesidades, se sugiere una capacitación de microempresarios sobre el arrendamiento mercantil de equipos de oficina, tomando en cuenta los grandes beneficios que sus empresas tendrían a nivel económico.
2. Este servicio a las empresas interesadas pero con valor agregado que sea el servicio de calidad, precios accesibles y opciones de compra al término del contrato.
3. Mantener precios accesibles a los demandantes para que los niveles de ingresos garanticen la rentabilidad y permanencia de la empresa.
4. Iniciar con el proyecto y ejecución del mismo en la ciudad de Ibarra, donde se diagnosticado que es perfectamente factible.

## FUENTES DE INFORMACIÓN

CABANELLAS, Guillermo. Diccionario de Derecho Usual, 1 edición, Buenos Aires, Editorial Atalaya, 649p.

CEVALLOS VASQUEZ, Victor. Manual de Derecho Mercantil, 1era. Edición, Quito - Ecuador, Editorial Jurídica del Ecuador, 1994, 365p.

ENCICLOPEDIA SISTEMÁTICA, Nueva Acta 2000, 1 edición, Madrid – España, Ediciones Rialp, S.A., 1984, 798p.

GABINETE JURÍDICO DEL CEF, Manual de Fiscalidad Básica 2011, Editorial Centro de estudios financieros, pág 333, 2011

GERSTENSER, Charles. Financiamiento y Administración de Empresas, México, Compañía Editorial Continental, S.A., 1950.

IZQUIERDO, E. Investigación Científica: Proyectos e investigación Participativa, 10 edición, Loja Ecuador, Imprenta Cosmos, 2003, 141p.

LAWRENCE J. Gitman. Principios de Administración financiera, 10 edición, Pearson Educación, Mexico 2003

MACIAS HURTADO, Miguel. Instituciones de Derecho mercantil ecuatoriano, Banco Central del Ecuador, Quito, 1988.

MEZA BARROS, Ramón. Manual de Derecho Civil de las Obligaciones, Santiago, Editorial Jurídica de Chile, 1963.

SCOTT BESLEY / EUGENE F.Brighan. Fundamentos de la Administración Financiera, 14ª edición, Impreso cosegraf, Mexico.

ZAPATA SÁNCHEZ, Pedro. Contabilidad General, 5 Edición, Editorial Mc Graw Hill, 2005.

ZAPATA SÁNCHEZ, Pedro. Contabilidad General, 6 Edición, Editorial Mc Graw Hill, Colombia 2008.

## ANEXOS

### Anexo Nro 1

Nro.	DIRECCION	REG	AFILIADO	RAZON SOCIAL	TELEFONO
1	Alfonso Almeida No. 210	1153	Proaño M Alfonso	DISTRIBUIDORA DIPROFAR	2640-784
2	Alpachaca Santa Teresita	1395	Endara Hugo	HUGO P.ENDARA ORBE / transporte publico	2950-468
3	Antonio Iturralde No. 134 (Sto. Domingo)	1089	Carrera Núñez Edison	CORREDOR DE SEGUROS	2957-358
4	Atahualpa No.1582	817	Proaño Bernardo Javier	PRODISPRO CIA LTDA	2607-450
5	Aurelio Espinosa (U. Católica)	1168	Eulalia Santafé Poso	COMP. DE TAXIS UNIVERSIDAD CATOLICA	2610-555
6	Av 17 de Julio .U.T.N	1271	Tejeda Luis Alfonso	SOCIEDAD CIVIL DE INVERSIONES	2952-187
7	Av Cristobal de Troya Nro 1447	1047	Proaño B.Mariano Fernando	SEGUROS Y REASEGUROS INTEGRAL	2641-242
8	Av Eugenio Espejo Nro 652	1073	Leon Liborio Leonidas	TRANSPORTES EXPRESO TURISMO	2607-456
9	Av Jaime Rivadeneira Nro 560 y Pedro Moncayo	1222	Orbe Quintana Byron	SERVICIOS INTEGRALES DEL NORTE	2608-829
10	Av Mariano Acosta	1216	Bravo Benalcazar Miguel	TRANS IMBABURA TRANS APROPA S.A	2643-426
11	Av Mariano Acosta Nro 2371	1255	Vallejos Villegas Saul	TRANSPORTES JV TRANSPREMIUM CIA LTDA	2951-331
12	Av Mariano Acosta y Luis Cabezas Nro 371	446	Garcia Pozo Oscar	TRANSPORTES ANDINA	2951-533
13	Av Mariano Acosta y Manuela Cañizares	1290	Villasis Yopez Diego	WACKENHUT DEL ECUADOR CIAL TDA	2606-942
14	Av Mariano Acosta y Victor GJ	1318	Moncayo Fausto	AEROAUTO CIA LTDA	2957-776
15	Av Teodoro Gomez y Calixto	686	Quiñonez Carlos	SEGURIDAD PRIVADA COMPERSEG	2258-806
16	Av Teodoro Gomez y L Bernal	933	Marraco Antonio	TERMINAL TERRESTRE	2644-676
17	Av. 13 de abril y Azuay	1042	Quishpe Aswero Jorge	DISTRIBUIDORA DITONI	2612-695
18	Av. Atahualpa No. 14112 Y Teodoro Gómez	1196	Navarrete Jorge	DISTRIBUIDORA EL FORTIN	2955-970
19	Av. Atahualpa No. 14150 y Teodoro Gómez	1080	Guzmán Chiriboga Franklin	COSENIOR AGENCIA ASESORA DE SEGUROS CIA LTDA	2954-651
20	Av. Cristóbal de Troya frente a Petrocomercial	253	Daza Hugo	<b>MAQUIAGRO CIA LTDA</b>	2955-837
21	Av. Cristóbal de Troya	911	Cárdenas Patricia	MASTER COLOR	2644-528
22	Av. Cristóbal de Troya	864	Sernben Shi	IMPORTADORA HUMAKAYA	2640-679
23	Av. Cristóbal de Troya No.101	1300	Lalama Proaño Vinicio	NORLLANTAS CIA LTDA	2955-837
24	Av. Cristóbal de Troya y Luis F.	1211	Díaz Almedida Ignacio	FERRETERIA DEL NORTE FERRONORTE CL	2360-098
25	Av. El Retorno No.2713	1284	Correa Rodríguez Jairo	DISTRIBUIDORA JUAN DE LA CRUZ SCC	2609-118
26	Av. Eloy Alfaro No. 2713	946	Crespo Juan Carlos	DISTRIBUIDORA JCC CIA LTDA	2952-446
27	Av. Fray Vacas Galindo No.411 y Mariano A.	977	<b>Godoy Pasquel Xavier</b>	<b>GLT LOGISTIC EXPRESS S.A.</b>	<b>2607-088</b>
28	Av. Jaime Rivadeneira	252	Fuentes Elvia	FERRONORTE	2952-268
29	Av. Jaime Rivadeneira No.555 y Pedro M.	602	Andrade Ortega Saulo	ECUASANITAS	2959-859
30	Av. Mariano Acosta	919	Oscar Méndez Rhea	ASEGURADORA DEL SUR	2640-920
31	Av. Mariano Acosta	842	Laura Lalama Diego	ECUAWAGEN S.A.	2954-374
32	Av. Mariano Acosta	606	Moncayo Leonardo	DINALLANTA	2640-740
33	Av. Mariano Acosta No. 1577	909	Puente Bladimir	CONECA	2644-300
34	Av. Mariano Acosta No.1638	363	Herrera Pedro	HOTEL AJAVI IMBATURIS C.A.	2955-221
35	Av. Mariano Acosta No. 1557	1334	Benalcázar Marcelo	IMPORTADORA Y DISTRI M.B.S.C.C	2640-990
36	Av. Mariano Acosta y Fray Vacas Galindo	1394	Vizuet Washintong	LAGUNA MALL CIA LTDA	2642-814
37	Av. Pérez Guerrero	938	Sotomayor Juan	LABORATORIO PREMIER	2271-467
38	Av. Pérez Guerrero No. 628	942	<b>Alex Molina</b>	<b>DISTRIBUIDORA GLOBOS Y FIESTA</b>	<b>3E+06</b>
39	Av. Teodoro Gómez No. 263	1239	Bosmediano Miguel	FUNERARIA BOSMEDIANO ASOCIADOS	2642-018
40	Av. Teodoro Gómez y Sucre	252	Chasiquiza Luis	ALMACEN MADEC	2640-223
41	Av. Toedoro Gomez Nro. 724	1124	Jara Alban Edison	EMPRESA DE SERVICIOS MEDICOS S.A	2957-425
42	Av.Cristóbal de Troya No. 1297	900	Amador Santiago	GASSA GRUPO AUTOMOTRIZ S.A.	2957-736
43	Av.Jaime Rivadeneira	572	Daza Yépez Hernán	METALCO CIA LTDA	2642-968
44	Av.Mariano Acosta	865	Hidrobo Patricio	ASTHESA	2641-276

45	Av.Mariano Acosta		Hidrobo Patricio	COMERCIAL HIDROBO	2955-333
46	Av.Mariano Acosta	468	Luna Oswaldo	GASOLINERA LA FLORIDA	2953-493
47	Av.mariano Acosta y Cabezas Borja	1105	Socios	FARMACIA CRUZ AZUL	2609-872
48	Bartolomé García No. 325 y Av. Teodoro G	1127	Calderón Estévez Julio	DISTRIBUIDORA J.M.C	2608-843
49	Bolívar No.1090 y Pérez Guerrero	586	Rodríguez Sandra	<b>KARLAND'S BOUTIQUE</b>	2959-815
50	Bolívar No.12148	1311	Troya Andrade Diego	IMBADENT S.A.	2608-706
51	Bolivar Nro 674 y Oviedo	36	Davila Carlos	ALMACEN AMADOR DAVILA CIA LTDA	2950-099
52	Bolivar Nro 749 y Oviedo	689	Vasquez Ana Cecilia	SEGUROS VASQUEZ	2956-044
53	Bolivar y Oviedo	701	Arcos Unigarro Fidel	SEGURIDAD PRIVADA ARCOS UNIGARRO	2954-792
54	Borrero No. 324 y Maldonado	1257	Giraldo Alzate Jorge Andrés	IMPORTADORA GIRALDO ALZATE JORGE ANDRES	2604-017
55	Borrero No.357 y Rocafuerte	1310	Arias Acosta Germán	DISTRITEXGA	2952-479
56	Borrero No.526 y Sucre	1225	Núñez Mónica Lucía	M&M MANTENIMIENTO DE EDIFICIOS SC	2607-335
57	Borrero y Chica Narvaez	532	Huaca Maria Jose	EMELNORTE	2641-288
58	Cabezas Borja Nro 116 y Andres Bello	336	Arias Carlos	ALMACEN CARLOS ARIAS	2951-873
59	Calixto Miranda No. 270 y Luis Toro M.	1195	Vinueza Ana Cristina	AUTOLLANTA	2955-680
60	Camilo Ponce y Luis Iturralde	1043	Arends Paul	SEGUROS Y REASEGUROS COLONIAL S.A	2642-199
61	Caranqui	1205	García Montero Enma	PREFABRICADOS DE HORMIGON GM	2609-859
62	Centro Comercial La Plaza	706	Dávila Virgilio	FASHION LANA C.L.	2642-505
63	Colón No. 738 y Bolívar	874	Tamayo Miriam	LAAR COURIER EXPRESS S.A.	2645-217
64	Colon Nro 871 y Sanches	496	Bruclil Guillermo	ALMACEN EL KIMONO	2953-237
65	Colón y Olmedo		Antonio Delgado	DELGADO TRAVEL	2640-900
66	Colón y Sánchez	870	Segovia Manuel	AMERICAN STORE	2950-321
67	Comunidad Zuleta	1136	Carlosama Juan Maria	SIOCIEDAD CIVIL Y COMERCIO PRODUCTOS LACTEOS	2662-048
68	Cristobal de Troya Nro 857y Fray V G	1293	De la Cruz Jorge Santiago	EXPOCOLOR	2609-141
69	Edificio Way 1er piso ofic. 104	1062	Chiriboga Nieto María	COOP DE AHORRO Y CREDITO COOPROFAM	2957-771
70	Eduardo Proaño No. 237 y José Miguel	1109	Játiva Luis Jorge	COMPAÑÍA TURISCOLAR C.A.	2644-053
71	Ejido de Caranqui	1414	Vallejo Ana Lucía	COMP CANTERA Y TRANS QUEBRADA BLANCA	271-316
72	Ejido de Caranqui	1217	Vallejo Montalvo Honorio	COMP. DE VOLQUETAS PUNTOVALBLUE CIA LTDA.	2954-169
73	Eleodoro Ayala No. 110	1167	Puente Cárdenas Edison	CLINICA IBARRA SOCIEDAD CIVIL	2606-203
74	Flores Nro 1205 y Pedro Rodriguez	426	Jativa Napoleon	TRANSPORTES FLOTA IMBABURA	2952-440
75	Flores Nro 815 y Sanchez Cifuentes	328	Benavidez Juan Carlos	TAXIS LAGOS	2955-150
76	Galeano (Ejido de Ibarra)	1189	Escudero Albornoz Pablo	EMSERIMBA CIA LTDA	2642-332
77	Garcia Moreno Nro 1009 y Pedro Rodriguez	1186	Jaramillo Tamayo Monica	SEGURIDAD PRIVADA DESEGREI CIA LTDA	2610-256
78	Ibarra	1163	Guevara Ernesto	EXPOLAGOS	2955-110
79	Imbaya	1332	Montalvo Rea Edison	PORCINOS SANOS MIRAFLORES P.S.M.S.C.	2955-957
80	Juan León Mera No.283 y Rafael	1243	Chiliquinga Galo Oswaldo	<b>COMP. DE TRANS. GALO FEDERAL EXPRESS</b>	2955-707
81	La Plaza Shopping Center	73	Serrano Juan Carlos	INT FOOD SERVICES S.A	2642-800
82	Los Ceibos Cond. Parque El Sol	1389	Narváz Carrera Celia	RPOYECTO CRS SOCIEDAD CIVIL	9830-7261
83	Lucila Benalcazar Nro 1135	1356	Vallejo Baez Cristhian	WORDTREK ECUADOR	2959-397



UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS  
ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA

INSTRUMENTO # 1

**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS DIRECTIVOS DE LAS EMPRESAS PÚBLICAS Y/O PRIVADAS DE SERVICIOS.**

Instrucciones. Conteste de la manera más adecuada y con toda sinceridad el siguiente cuestionario.

**DATOS DE ENCUESTADO**

INSTITUCIÓN: .....

CARGO: .....

SECTOR / PARROQUIA: .....

**1.- ¿Con qué tipo de tecnología cuenta su institución?**

Copiadora	—	Proyectores	—
Impresora	—	UPC`s	—
Computadora	—	Cajas Registradoras	—

**2 ¿Es suficiente el equipo tecnológico que la empresa tiene?**

Variable	Frecuencia
Si	
No	

**3 ¿La tecnología que posee en su totalidad es propia?**

Variable	Frecuencia
Si	
No	

**4. ¿De los siguientes ítems, ponga la cantidad que la institución necesitaría arrendar?**

Copiadora	—	Proyectores	—
Impresora	—	UPC`s	—

Computadora                    \_\_\_                   Cajas Registradoras                    \_\_\_

**5.- ¿De los siguientes ítems, ponga la cantidad que tiene arrendado y el nombre de la empresa que le presta el servicio?**

		Empresa
Copiadora	___	_____
Impresora	___	_____
Computadora	___	_____
Cajas Registradoras	___	_____
Proyectores	___	_____
UPC`s	___	_____

**6.-¿Estaría de acuerdo con la creación de una empresa que preste servicios de arrendamiento de equipos de Oficina?**

SI                        NO    

**7.- Indíquenos en orden de importancia las características que debería tener una empresa prestadora de servicios.**

Atención ágil y oportuna al cliente	___
Disponga tecnología de punta	___
Servicio a Domicilio	___
Asesoría en el manejo y cuidado de los equipos	___
Costos accesibles a todo público	___

**8 ¿Cuanto estaría dispuesto a pagar mensualmente por arrendamiento de los presentes equipos?**

TECNOLOGIA	n/a	\$25,00	\$50,00	\$75,00	\$100,00
Copadoras					
Computadora					
UPC`s					
Proyectores					
TECNOLOGIA	N/a	\$5,00	\$10,00	\$20,00	\$40,00
Impresoras					
Cajas Registradoras					

Gracias por su colaboración

