



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE GRADO

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN
DE UNA MICROEMPRESA ESTUDIANTIL
UNIVERSITARIA DE ASESORÍA TRIBUTARIA,
CONTABLE Y FINANCIERA PARA PYMES EN EL
CANTÓN IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIEROS EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, CPA**

AUTORES: Alvaro Patricio Flores Tarambis

Luis Eduardo Buitrón Chandi

DIRECTOR: Ing. Francisco Rosales

IBARRA, ENERO 2014

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio tiene como objetivo principal analizar la factibilidad de la creación de una Microempresa Estudiantil de Asesoría Contable, Tributaria y Financiera en el Cantón Ibarra, se ha realizado inicialmente un diagnóstico mediante la investigación directa utilizando la técnica de encuestas y con información proporcionada por la Superintendencia de Compañías. Las bases teóricas de este estudio se basan en la investigación bibliográfica y de internet que sustentan la estructura y desarrollo del presente proyecto, analizando la parte administrativa, contable, financiera teniendo un enfoque especial para la parte relacionada con la PYMES su estructura y desarrollo. El estudio de mercado está fundamentado en los resultados obtenidos mediante la aplicación de encuestas a los propietarios de Pymes en el Cantón Ibarra, la información recopilada permitió determinar, analizar y proyectar la demanda del servicio; además se realizó un análisis de la demanda vs la oferta con el cuál se pudo determinar la demanda potencial del proyecto. En el estudio se analiza también la parte técnica e ingeniería del proyecto, determinando la ubicación ideal para la microempresa, de igual manera se establece el presupuesto de inversión necesario para la conformación del negocio. La inversión inicial que el proyecto requiere es de 15.230 USD, valor tomado en cuenta para realizar la medición económica del presente estudio; el primer año se logrará recuperar el 8% de la inversión, teniendo este porcentaje un crecimiento considerado en los posteriores años, logrando recuperar la totalidad de la inversión en la vida útil proyectada en el estudio.

Es importante señalar que el proyecto es factible puesto que por cada dólar invertido se genera una utilidad de 0,40 centavos de dólar, y siendo lo más importante la inserción al mundo laboral de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte.

EXECUTIVE SUMMARY

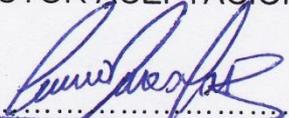
This study's main objective is to analyze the feasibility of creating a Microempresa Estudiantil de Asesoría Contable, Tributaria y Financiera in Ibarra, was initially made a diagnosis by direct investigation using the technique of surveys and information provided by the Super Quartermaster Companies. The theoretical basis of this study are based on literature and internet research that support the structure and development of this project , analyzing the administrative, accounting , financial, taking a special approach for the SME regarding the structure and development. The market study is based on the results obtained through the use of surveys to owners of SMEs in Canton Ibarra , information collected allowed us to determine , analyze and project the demand for the service , plus an analysis was made of the demand vs. supply with which one could determine the potential demand for the project. The study also analyzes the technical and project engineering, determining the ideal location for micro, likewise establishing the budget of investment required for the formation of the business. The initial investment required for the project is \$ 15,230 , value taken into account for economic measurement of this study , the first year will be achieved recover 8% of the investment, having considered this percentage growth in subsequent years, with recover the entire investment in the life in the study.

It is important to note that the project is feasible because for every dollar invested generated a profit of \$ 0.40 , and the most important being the inclusion to the labor of the students of Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte.

AUTORÍA

Nosotros, FLORES TARAMBÍS ALVARO PATRICIO Y BUITRÓN CHANDI LUIS EDUARDO, declaramos bajo juramento que el trabajo aquí descrito: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA ESTUDIANTIL UNIVERSITARIA DE ASESORIA: TRIBUTARIA, CONTABLE Y FINANCIERA PARA PYMES EN EL CANTON IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”** es de nuestra autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún trabajo de grado, ni calificación profesional; y que hemos realizado la investigación pertinente de lo descrito además de las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

EL AUTOR ACEPTACIÓN:



.....
Flores Tarambís Alvaro Patricio
C.C.: 100288274-2



.....
Buitrón Chandi Luis Eduardo
C.C.: 100322977-8

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por los Egresados de la carrera de Contabilidad y Auditoría: Alvaro Patricio Flores Tarambís y Luis Eduardo Buitrón Chandi para optar por el Título de Ingenieros en Contabilidad y Auditoría CPA. cuyo tema es **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA ESTUDIANTIL UNIVERSITARIA DE ASESORIA: TRIBUTARIA, CONTABLE Y FINANCIERA PARA PYMES EN EL CANTON IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”**

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 01 días del mes de Octubre del 2013.

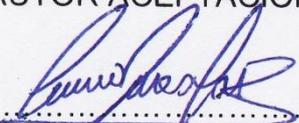
A handwritten signature in blue ink, consisting of a large, stylized 'F' followed by a vertical stroke and a horizontal stroke at the bottom.

**ING. FRANCISCO ROSALES
DIRECTOR**

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

Nosotros, ALVARO PATRICIO FLORES TARAMBÍS, con cédula de identidad Nro. 100288274-2 y LUIS EDUARDO BUITRÓN CHANDI, con cédula de ciudadanía Nro. 100322977-8 manifestamos nuestra voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor (es) de la obra o trabajo de grado denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA ESTUDIANTIL UNIVERSITARIA DE ASESORIA: TRIBUTARIA, CONTABLE Y FINANCIERA PARA PYMES EN EL CANTON IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”** que ha sido desarrollado para optar por el título de: **INGENIEROS EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.** en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En nuestra condición de autores nos reservamos los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribimos este documento en el momento que hacemos entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

EL AUTOR ACEPTACIÓN:



.....
Flores Tarambís Alvaro Patricio
C.C.: 100288274-2



.....
Buitron Chandi Luis Eduardo
C.C.: 100322977-8

Ibarra, a los 22 días del mes de Enero del 2014

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

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

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

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

DATOS DE CONTACTO			
CEDULA DE IDENTIDAD		100288274-2	100322977-8
APELLIDOS Y NOMBRES		FLORES TARAMBÍS ALVARO PATRICIO BUITRÓN CHANDI LUIS EDUARDO	
DIRECCIÓN		13 DE ABRIL 27-88	
E-MAIL		alvpatflores@gmail.com	
TELÉFONO FIJO	062612516; 062546411	TELÉFONO MÓVIL	0985683927 0999959396
DATOS DE LA OBRA			
TITULO		"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA ESTUDIANTIL UNIVERSITARIA DE ASESORIA: TRIBUTARIA, CONTABLE Y FINANCIERA PARA PYMES EN EL CANTON IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA"	
AUTORES		FLORES TARAMBÍS ALVARO PATRICIO BUITRÓN CHANDI LUIS EDUARDO	
FECHA		ABRIL 2013	
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO			
PROGRAMA		<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO	<input type="checkbox"/> POSGRADO
TITULO POR EL QUE OPTAN:		INGENIEROS EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.	
ASESOR/DIRECTOR:		Ing. Francisco Rosales	

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

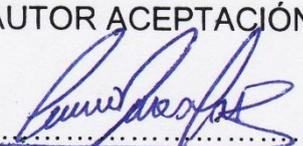
Nosotros, ALVARO PATRICIO FLORES TARAMBÍS, con cédula de identidad Nro. 1002882742 Y LUIS EDUARDO BUITRÓN CHANDI, con cédula de identidad Nro. 1003229778 en calidad de autores y titulares de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hacemos entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizamos a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

3. CONSTANCIAS

Los autores manifiestan que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que son ellos titulares de los derechos patrimoniales, por lo que asumen la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrán en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 22 días del mes de enero de 2014

EL AUTOR ACEPTACIÓN:

 Flores Tarambís Alvaro Patricio C.C.: 100288274-2	 Buitrón Chandi Luis Eduardo C.C.: 100322977-8
 Ing. Betty Chávez JEFE DE BIBLIOTECA	

Facultado _____ por _____ resolución _____ de _____ Consejo Universitario _____

DEDICATORIA

Dedicado a mis padres, hermanas, especialmente a Renata quien desde el cielo dio la fuerza para mi vida estudiantil, por ser el estímulo permanente de mi superación, que por su afán y sacrificio fue posible culminar con éxito esta etapa de estudios, .

Alvaro Patricio

Primero dedico este trabajo a Dios por ser el guía de mi vida, que me ha dado todo lo necesario para que este trabajo salga de la mejor manera.

A mi padre que a pesar de estar en el cielo siempre estuvo conmigo cada día de mi vida apoyándome y dándome fuerzas para que no desmayara.

A mi madre quien ha sido el pilar más fuerte en mi vida, que siempre estuvo guiándome y esforzándose para sacarnos adelante.

A mi hermana que ella es la que tuvo que soportarme todos los días y con su alegría hacia que cada día sea especial.

Por ultimo a mis compañeros y profesores que cada uno de ellos ha ido dejando algo en mi durante todo este periodo han ido formando a la persona que soy hoy en día.

Luis Eduardo

AGRADECIMIENTO

Un eterno sentimiento de gratitud a Dios por permitirnos culminar esta etapa de vida.

A la Universidad Técnica del Norte a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas en cuyas aulas no sólo nos formamos como profesionales sino como personas, que bajo sus principios e ideales actuaremos en la vida diaria.

Al Ingeniero Francisco Rosales por su colaboración, apoyo y dedicación en la dirección del Presente Trabajo de Grado.

Gracias a nuestras familias, quienes con paciencia e infinito amor ayudaron a culminar con éxito este trabajo.

Por último a todos aquellos amigos que conocimos en la vida universitaria, docentes, autoridades, compañeros de carrera y facultad mil gracias por haber estado ahí, brindándonos una amistad sincera.

Alvaro y Luis

PRESENTACIÓN

El presente proyecto de investigación desarrolla un Estudio de Factibilidad para la creación de una Microempresa Estudiantil de asesoría contable, tributaria y financiera en la Ciudad de Ibarra provincia de Imbabura.

La realización de este proyecto se fundamenta en que durante los años de formación académica los estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas no cuentan con una preparación práctica necesaria para insertarse al mundo laboral, si bien existe un número de horas necesarias para prácticas pre-profesionales estas cubren solamente un período vacacional intersemestral y son pocos los estudiantes que logran aplicar los conocimientos adquiridos en las aulas. Lo que se pretende con el estudio es ayudar a incrementar la experiencia laboral de los estudiantes brindando un servicio de asesoría para las pequeñas y medianas empresas del Cantón.

En primera instancia se realizó un Diagnóstico situacional del entorno en el que se desenvuelven los pequeños negocios de la Ciudad de Ibarra utilizando el método de observación, y mediante la aplicación de encuestas a los estudiantes que cursan el quinto semestre en delante de la Carrera de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica del Norte lo cual permitió determinar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos posibles del proyecto.

El Capítulo II corresponde al Marco Teórico en el cual se encuentran sentadas las bases teóricas y científicas para el desarrollo del presente estudio, con criterios adecuados para cada concepto investigado bibliográficamente, en revistas o internet

El Estudio de Mercado se desarrolló a través de una investigación de campo identificando el universo y la muestra de estudio, se obtuvo la información a través de la aplicación de la técnica de la encuesta, la cual

se aplicó a los propietarios de Pymes de Ibarra, con los resultados se pudo determinar las estrategias necesarias para la oferta y demanda, precios y canales de distribución adecuados para el servicio que se desea prestar.

Se realizó un Estudio Técnico o Ingeniería del Proyecto en el cual se estableció la ubicación ideal para la microempresa y se presupuestó la infraestructura y mobiliario que necesita el proyecto para ponerse en marcha.

El análisis económico-financiero se desarrolló en primer lugar detallando el monto de la inversión necesaria para la elaboración del estudio de factibilidad, de igual manera se desglosó los gastos operativos, administrativos y de venta en los cuales incurrirá la microempresa; se elaboró los estados financieros básicos con sus respectivas proyecciones, además se sometió al proyecto a una evaluación financiera la cual determina la rentabilidad y por ende factibilidad del mismo.

La estructura organizativa de la microempresa fue desarrollada de acuerdo al presupuesto técnico establecido, se diseñó la imagen corporativa de la misma estableciendo sus valores y principios corporativos los mismos que sirvieron de base para crear los perfiles del personal que trabajará en ella.

Todo proyecto genera una repercusión dentro de la sociedad en la cual va a ser aplicador por este motivo se realizó un análisis de impactos para el estudio, mediante el uso de matrices que determinan el nivel de impacto de cada factor a ser analizado ya sea económico, cultural o social.

Finalmente el proyecto culmina con el establecimiento de conclusiones y recomendaciones que permiten tomar decisiones en cuestiones que el proyecto deja planteadas, para mejorarlo y optimizarlo en un futuro.

INDICE DE CONTENIDO

Portada	I
Resumen Ejecutivo	II
Executive Summary	III
Autoría	IV
Certificación	V
Cesión de Derechos de autor del trabajo de grado	VI
Autorización de Uso y Publicación	VII
Dedicatoria	IX
Agradecimiento	X
Presentación	XI
Índice de Contenido	XIII
Índice de Cuadros	XIX
Índice de Gráficos	XXII

CAPÍTULO I

DIAGNÓSTICO TÉCNICO SITUACIONAL	23
Antecedentes Diagnósticos	23
Objetivos Diagnósticos	25
VARIABLES DIAGNÓSTICAS	26
Indicadores	26
Matriz De Relación Diagnóstica	28
Mecánica Operativa	30
Tabulación y Análisis de la Información	32
Análisis De Aliados, Oponentes, Riesgos y Oportunidades	40
Determinación de La Problemática u Oportunidad Diagnóstica	42

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO	43
LA EMPRESA	43
Definición De Empresa	43
Tipos De Empresa	43
La Microempresa	44
Importancia De La Microempresa	45
Pymes Ecuador.	46
ASESORÍA	47
Definición	47
Importancia	48
ESTUDIO DE MERCADO	49
El Producto	49
Precio	50
Oferta	50
Demanda	51
Comercialización	51
ESTUDIO TÉCNICO	52
Tamaño Del Proyecto	52
Localización Del Proyecto	52
Ingeniería Del Proyecto	53
ESTUDIO FINANCIERO	53
Ingresos	54
Egresos	54
Costos	54
Recursos Humano	55
Gastos Administrativos	55
Gastos Financieros	55
Depreciaciones	55
Estados Financieros	56
INDICADORES DE EVALUACIÓN FINANCIERA	57
Valor Actual Neto	57
Tasa Interna De Retorno	57
Costo Beneficio	58
Periodo De Recuperación De La Inversión	58
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	59
Misión	59
Visión	59

Organigrama Estructural	59
Organigrama Funcional	60
Imagen Corporativa	60
Manual De Funciones	61
Competencias Laborales	62
IMPACTOS	62

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO	64
Presentación	64
Identificación Del Servicio	64
Asesoría Tributaria	64
Asesoría Contable	65
Asesoría Administrativa-Financiera	65
Desarrollo del Personal	65
Mercado Meta	66
Tamaño de la Muestra	67
Instrumentos De Investigación	68
Evaluación y Tabulación de Información	69
Identificación de la Demanda	82
Proyección de la Demanda	82
Identificación de La Oferta	83
Proyección de La Oferta	84
Análisis de La Demanda versus La Oferta	85
Demanda Potencial a Satisfacer Proyectada	86
Pronóstico de Ventas	86
Análisis de Precios	87
Comercialización del Servicio	88
Conclusiones del Estudio	88

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO	90
Localización Del Proyecto	90
Macro Localización	90
Identificación de Los Posibles Lugares	90
Factores Intervenientes	91
Micro Localización y Ubicación de La Micro Empresa	91
Diseño de Instalaciones	93
Distribución de La Micro Empresa	95
Infraestructura Básica	95
Área Administrativa	95
Área de Trabajo	95
Flujo Grama Del Proceso	96
Proceso de Prestación Del Servicio	96
Presupuesto Técnico	100
Resumen Inversión Fija	104
Resumen Inversión Diferida	104
Resumen De Inversión Variable	104

CAPÍTULO V

ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO	105
Estructura de La Inversión.	105
Cálculo del Coste De Oportunidad y Tasa De Redescuento	106
Ingresos Proyectados	107
Presupuesto de Costos y Gastos	107
Costos Operativos de Los Servicios	108
Gastos Administrativos	108
Gastos De Ventas	109

Gastos Financieros	110
Amortización Activos Diferidos	110
Estado De Situación Inicial	111
Estado De Resultados	112
Flujo De Caja Proyectado Con Protección	113
Evaluación Financiera	113
Valor Actual Neto	113
Tasa Interna De Retorno	114
Tiempo De Recuperación De La Inversión	116
Recuperación De Inversión Con Valores Corrientes.	116
Recuperación De Inversión Con Valores Constantes.	116
Beneficio Coste	117
Tasa De Rendimiento Beneficio Coste	118
Punto De Equilibrio Del Proyecto	118
Resumen De Evaluación Financiera	120

CAPÍTULO VI

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE LA EMPRESA	121
Denominación De La Empresa	121
Logotipo De La Empresa	121
Imagen Corporativa	122
Misión	122
Visión	123
Valores Institucionales	123
Objetivos	124
Aspectos Legales De Constitución	125
Estructura Orgánica De La Microempresa	127
Estructura Funcional	127
Modelo De Competencias	129

Manual De Funciones	131
---------------------	-----

CAPÍTULO VII

IMPACTOS DEL PROYECTO	134
Análisis De Impactos	134
Identificación De Impactos	135
Impacto Económico	135
Impacto Social	136
Impacto Empresarial	137
Impacto Educativo	138
Impacto Ético	139
Impactos Generales	140
CONCLUSIONES	141
RECOMENDACIONES	143
BIBLIOGRAFÍA	145
LINCOGRAFÍA	147
ANEXOS	148

INDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1 Matriz de Relación Diagnóstica	28
Cuadro N° 2 Conocimiento Empresa de Asesoría Interna en UTN	32
Cuadro N° 3 Intención de Formar Parte de Microempresa	33
Cuadro N° 4 Forma de Prestar el Servicio	34
Cuadro N° 5 Porcentaje a Recibir como Remuneración	35
Cuadro N° 6 Conocimientos Necesarios para brindar Asesoría	36
Cuadro N° 7 Requerimiento Docente Guía	37
Cuadro N° 8 Capacitación Adicional	38
Cuadro N° 9 Intención de Asesoría a Prestar	39
Cuadro N° 10 Pymes Según Sector Económico	66
Cuadro N° 11 Distribución de la Muestra	68
Cuadro N° 12 Tiempo en el Mercado	69
Cuadro N° 13 Trabajador Interno en PYME	70
Cuadro N° 14 Conocimiento Empresas Asesoras	71
Cuadro N° 15 Requerimiento de Asesoría	72
Cuadro N° 16 Asesoría Requerida	72
Cuadro N° 17 Calidad del Servicio Requerido	73
Cuadro N° 18 Factores para Contratar Asesoría	74
Cuadro N° 19 Preferencia de Servicio	75
Cuadro N° 20 Beneficios Esperados por Asesoría	76
Cuadro N° 21 Frecuencia de Contratación	77
Cuadro N° 22 Nivel de Importancia Asesorías	78
Cuadro N° 23 Predisposición a recibir estudiantes asesores	79
Cuadro N° 24 Precio	80
Cuadro N° 25 Innovaciones en el Servicio	81
Cuadro N° 26 Demanda	82
Cuadro N° 27 Proyección de la Demanda	83
Cuadro N° 28 Trabajador Interno con Conocimientos	83
Cuadro N° 29 Asesoría recibidas	83
Cuadro N° 30 Oferta	84

Cuadro N° 31 Proyección de la Oferta	85
Cuadro N° 32 Demanda Satisfecha Primer Año	85
Cuadro N° 33 Demanda Potencial Proyectada	86
Cuadro N° 34 Pronóstico de Ventas	86
Cuadro N° 35 Análisis de Precios	88
Cuadro N° 36 Presupuesto Equipo de Oficina	100
Cuadro N° 37 Presupuesto Muebles y Enseres	101
Cuadro N° 38 Presupuesto Equipo de Computación	101
Cuadro N° 39 Presupuesto Gastos de Constitución	102
Cuadro N° 40 Presupuesto Sueldos Administrativos	102
Cuadro N° 41 Presupuesto Suministros	103
Cuadro N° 42 Presupuesto Gastos de Venta	103
Cuadro N° 43 Inversión Fija	104
Cuadro N° 44 Inversión Diferida	104
Cuadro N° 45 Inversión Variable	104
Cuadro N° 46 Estructura de la Inversión	105
Cuadro N° 47 Estructura del Capital de Trabajo	105
Cuadro N° 48 Fuente De La Inversión	106
Cuadro N° 49 Coste De Oportunidad	106
Cuadro N° 50 Proyección De Ingresos	107
Cuadro N° 51 Trabajo De Estudiantes-Consultores	108
Cuadro N° 52 Gastos Administrativos	108
Cuadro N° 53 Rol De Pagos Primer Año	109
Cuadro N° 54 Rol De Pagos Segundo Año	109
Cuadro N° 55 Depreciación Activos Fijos	109
Cuadro N° 56 Gastos De Ventas	109
Cuadro N° 57 Gastos Financieros	110
Cuadro N° 58 Amortización Préstamo	110
Cuadro N° 59 Amortización Activos Diferidos	110
Cuadro N° 60 Resumen Egresos Totales	111
Cuadro N° 61 Estado de Situación Inicial	111
Cuadro N° 62 Estado De Resultados	112

Cuadro N° 63 Flujo De Caja Proyectado Con Protección	113
Cuadro N° 64 Valor Actual Neto	114
Cuadro N° 65 Cálculo VAN Negativo	115
Cuadro N° 66 Recuperación De Inversión Con Valores Corrientes	116
Cuadro N° 67 Flujos Netos Deflactados	116
Cuadro N° 68 Recuperación De La Inversión Con Valores Constantes	117
Cuadro N° 69 Beneficio Coste	117
Cuadro N° 70 Tasa De Rendimiento Beneficio Coste	118
Cuadro N° 71 Determinación Punto De Equilibrio	119
Cuadro N° 72 Resumen Evaluación Financiera	120
Cuadro N° 73 Valores Institucionales	123
Cuadro N° 74 Matriz de Competencias GERENCIA	130
Cuadro N° 75 Matriz de Competencias SECRETARIA	130
Cuadro N° 76 Matriz de Impactos	134
Cuadro N° 77 Impacto Económico	135
Cuadro N° 78 Impacto Social	136
Cuadro N° 79 Impacto Empresarial	137
Cuadro N° 80 Impacto Educativo	138
Cuadro N° 81 Impacto Ético	139
Cuadro N° 82 Matriz Impactos Generales	140

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N°	1. Conocimiento Empresa de Asesoría Interna	32
Gráfico N°	2. Intención de Formar Parte de Microempresa	33
Gráfico N°	3. Forma de Prestar el Servicio	34
Gráfico N°	4. Porcentaje a Recibir como Remuneración	35
Gráfico N°	5. Conocimientos Necesarios para brindar Asesoría	36
Gráfico N°	6. Requerimiento Docente Guía	37
Gráfico N°	7. Capacitación Adicional	38
Gráfico N°	8. Intención de Asesoría a Prestar	39
Gráfico N°	9. Tiempo en el Mercado	69
Gráfico N°	10. Trabajador Interno en PYME	70
Gráfico N°	11. Conocimiento Empresas Asesoras	71
Gráfico N°	12. Requerimiento de Asesoría	72
Gráfico N°	13. Asesoría Requerida	72
Gráfico N°	14. Calidad del Servicio Requerido	73
Gráfico N°	15. Factores para Contratar Asesoría	74
Gráfico N°	16. Preferencia de Servicio	75
Gráfico N°	17. Beneficios Esperados por Asesoría	76
Gráfico N°	18. Frecuencia de Contratación	77
Gráfico N°	19. Nivel de Importancia Asesorías	78
Gráfico N°	20. Predisposición a recibir estudiantes asesores	79
Gráfico N°	21. Precio	80
Gráfico N°	22. Innovaciones en el Servicio	81
Gráfico N°	23. Participación en el Mercado Año 2013	87
Gráfico N°	24. Provincia de Imbabura	90
Gráfico N°	25. Cantón Ibarra	92
Gráfico N°	26. Ubicación Microempresa	93
Gráfico N°	27. Distribución de Las Instalaciones	94
Gráfico N°	28. Flujograma Prestación del Servicio	99
Gráfico N°	29. Fuente De La Inversión	106
Gráfico N°	30. Utilidad Neta Proyectada	112
Gráfico N°	31. Logotipo	121
Gráfico N°	32. Imagen Corporativa	122
Gráfico N°	33. Organigrama Estructural	127
Gráfico N°	34. Organigrama Funcional	128

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO TÉCNICO SITUACIONAL

1.1 ANTECEDENTES DIAGNÓSTICOS

La ciudad de Ibarra es la capital de la provincia de Imbabura, en ella habitan aproximadamente 182000 personas según cifras del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2010), la mayoría de la población se encuentra entre los 18 y 50 años. Es decir una gran parte de los habitantes de Ibarra está dentro de la población económicamente activa. Su economía gira alrededor de las pequeñas y medianas empresas que existen en la ciudad, el mayor número de empresas están ubicadas en el sector comercial, dichas pequeñas y medianas empresas no han logrado un desarrollo ya que sus actividades se han quedado limitadas a su entorno urbano.

Además en la ciudad de Ibarra está ubicada la Universidad Técnica del Norte la cual alberga alrededor de 8000 alumnos según su portal web www.utn.edu.ec, entre las carreras con más demanda se encuentra la Carrera de Contabilidad y Auditoría la cual tiene alrededor de 1000 estudiantes de los cuales egresan cada año 100 según datos obtenidos por la Asociación de Escuela de Contabilidad y Auditoría 2010-2012 de los cuales un 60 o 70% terminan sus estudios sin haber obtenido un alto grado de experiencia laboral, debido a que el corto periodo de tiempo de prácticas pre profesionales no llena las expectativas de los estudiantes y no se obtiene la experiencia necesaria para poder desenvolverse en el medio laboral de una forma competitiva. Cabe recalcar que actualmente la Tasa de Desempleo Nacional se encuentra en el 4.64%, donde los profesionales a nivel Superior y de Post-grado representan el 27.3%% de dicho desempleo, según datos obtenidos en el Banco Central del Ecuador por lo que es importante señalar que con la creación de esta microempresa, se

contribuirá en alguna medida a generar fuentes de empleo de manera directa e indirecta, mejorando los niveles de vida de la población.

Son pocas las empresas dedicadas a la prestación de servicios de asesoría en la ciudad de Ibarra, especialmente las dedicadas a la prestación de asesoría contable, financiera y tributaria a las pequeñas y medianas empresas, las pocas que existen no se adaptan a las necesidades de las empresas locales ya que los costos de la asesoría son muy elevados y poco accesibles para los propietarios de las PYMES mismos que catalogan a este tipo de servicio como un gasto innecesario; ya que se parte de la idea que es una suma de dinero que no genera ningún beneficio económico o rentable para el negocio. Sumada a esto la escasa experiencia laboral de los estudiantes universitarios, las pocas oportunidades que tienen para iniciar sus actividades laborales y sujetarse a un horario de cualquier empresa.

Teniendo en cuenta estos factores existe la oportunidad que los estudiantes pongan en práctica los conocimientos teóricos y la vez brindar su ayuda al desarrollo económico de las pequeñas empresas, logrando acrecentar sus conocimientos, su economía, sus valores profesionales y ayudar al mejor manejo de los recursos de las pequeñas y medianas empresas.

El presente proyecto pretende impulsar el desarrollo económico de la ciudad de Ibarra mediante el crecimiento económico de las pequeñas y medianas empresas, además de brindar la oportunidad de mejorar y afirmar los conocimientos adquiridos por los estudiantes de la Carrera de Contabilidad y Auditoría de la UTN en las aulas con la práctica profesional en un negocio real del sector.

Con lo mencionado anteriormente se puede detectar dos grandes problemas los cuales son: un nivel de experiencia profesional de los estudiantes universitarios muy bajo, y el desinterés de buscar un servicio

de asesoría contable, financiera y tributaria por parte de los propietarios de las pequeñas y medianas empresas; por sus costos tan altos y el poco beneficio que creen ellos que obtiene la empresa.

1.2 OBJETIVOS DIAGNÓSTICOS

A continuación se presentan los objetivos que se pretenden alcanzar con el desarrollo del estudio de factibilidad.

1.2.1 OBJETIVO GENERAL

- ❖ Elaborar un diagnóstico situacional para la creación de una Microempresa Estudiantil Universitaria de Asesoría Tributaria, Contable y Financiera para PYMES en la ciudad de Ibarra con la finalidad de determinar aliados oponentes, riesgos y oportunidad que tendría la realización del proyecto.

1.2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ❖ Definir el nivel de acogida de la Idea de una microempresa que genere oportunidades para que los estudiantes universitarios pongan en práctica los conocimientos teóricos adquiridos en el aula.
- ❖ Identificar las actividades que se deben realizar para brindar un servicio de asesoría
- ❖ Identificar las facilidades legales para la creación de este tipo de negocios
- ❖ Determinar las Principales empresas que brindan servicios similares o sustitutos.
- ❖ Establecer el nivel de aceptación de los propietarios de las Pymes para el servicio de asesoría: tributario, contable y financiero.

1.3 VARIABLES DIAGNÓSTICAS

- ❖ Acogida a idea de Microempresa.
- ❖ Procedimientos Técnicos.
- ❖ Marco Legal.
- ❖ Competencia y Servicios sustitutos.
- ❖ Nivel de aceptación de Asesoría por parte de los clientes.

1.4 INDICADORES

1.4.1 RECURSO HUMANO

- ❖ Capacitación.
- ❖ Formación.
- ❖ Edad.
- ❖ Tiempo.

1.4.2 PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS

- ❖ Requerimientos técnicos.
- ❖ Procedimientos de una asesoría tributaria.
- ❖ Procedimientos de una asesoría contable.
- ❖ Procedimientos de una asesoría financiera.
- ❖ Presentación de informes.

1.4.3 MARCO LEGAL

- ❖ Procedimientos legales.
- ❖ Autorizaciones previas.
- ❖ Permisos de funcionamiento.

1.4.4 SERVICIOS SUSTITUTOS

- ❖ Competencia.
- ❖ Aceptación.
- ❖ Alcance.

1.4.5 CLIENTES

- ❖ Nivel de aceptación en el aspecto tributario.
- ❖ Nivel de aceptación en el aspecto contable.
- ❖ Nivel de aceptación en el aspecto financiero.

1.5 MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

Cuadro Nº 1 Matriz de Relación Diagnóstica

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTE	TÉCNICAS	PÚBLICO OBJETIVO
Definir el nivel de acogida de la Idea de una microempresa que genere oportunidades para que los estudiantes universitarios pongan en práctica los conocimientos teóricos adquiridos en el aula	Nivel de Acogida a la Idea de Microempresa por parte de los Estudiantes Universitarios	Capacitación Formación Edad Nivel Académico	Primaria.	Encuesta	Universidad Técnica del Norte.
Identificar las actividades que se deben realizar para brindar un servicio de asesoría	Procedimientos Técnicos Tiempo	Requerimientos técnicos Procedimientos de una asesoría tributaria Procedimientos de una asesoría contable Procedimientos de una asesoría financiera Presentación de informes	Primaria	Entrevista	Ingeniero Asesor

Identificar las facilidades legales para la creación de este tipo de negocios	Marco Legal	Procedimientos legales Autorizaciones previas Permisos de funcionamiento	Secundaria	Documental bibliográfica	Municipio Ministerios Entidades de control SRI Superintendencia de Compañías
Determinar las Principales empresas que brindan servicios similares o sustitutos.	Servicios Sustitutos Competencia Directa o Indirecta	Aceptación Alcance Soporte	Primaria	Encuesta Entrevista	Propietario o Gerente general de las Pymes. Propietario o Gerente General de empresas que brinden asesoría: tributaria, contable o financiera
Establecer el nivel de aceptación de los propietarios de las Pymes para el servicio de asesoría: tributario, contable y financiero.	Nivel de Aceptación de Servicio Asesoría por parte de propietarios PYMES	Nivel de aceptación en el aspecto tributario Nivel de aceptación en el aspecto contable Nivel aceptación en el aspecto financiero	Primaria	Encuesta	Propietarios de las Pymes

Elaborado por: Los Autores

1.6 MECÁNICA OPERATIVA

1.6.1 DETERMINACIÓN DE LA POBLACIÓN

- ❖ Todas las Pymes de la ciudad de Ibarra que son 360 según cifras de la Superintendencia de Compañías.
- ❖ Estudiantes universitarios específicamente de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, a partir del quinto semestre son un total de 354, según datos de la Asociación de Escuela Contabilidad y Auditoría 2010-2012.

1.6.2 DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA

Para la determinación de la muestra se procederá al cálculo matemático respectivo utilizando la siguiente fórmula:

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

De donde;

n= Muestra

N= población

Z²= nivel de confianza 1.96

δ²= 0.5

E= Error 5%

Reemplazando la fórmula tenemos:

$$n = \frac{354 \times 1,96 \times 0,50^2}{0,05(354 - 1) + 1,96 \times 0,50^2}$$

$$n = 185$$

1.6.3 INFORMACIÓN PRIMARIA

En este proyecto se utilizarán las técnicas de encuesta y entrevista; la encuesta para las dos poblaciones existentes para así poder determinar la aceptación de la implementación de este nuevo servicio; la encuesta también se realizará a los propietarios de los negocios para medir cuál es el nivel de acogida que tiene este tipo de servicios en el mercado, para determinar si existe una oportunidad de llevar a cabo el proyecto.

1.6.4 INFORMACIÓN SECUNDARIA

La información secundaria servirá como herramientas para conocer: datos, estadísticas, que ayudaron a determinar cuál es el número de Pymes existentes en la ciudad de Ibarra y cuáles son sus características a los cuales van dirigidos los servicios de asesoría.

1.7 TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

1.7.1 ENCUESTA APLICADA A LOS ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS.

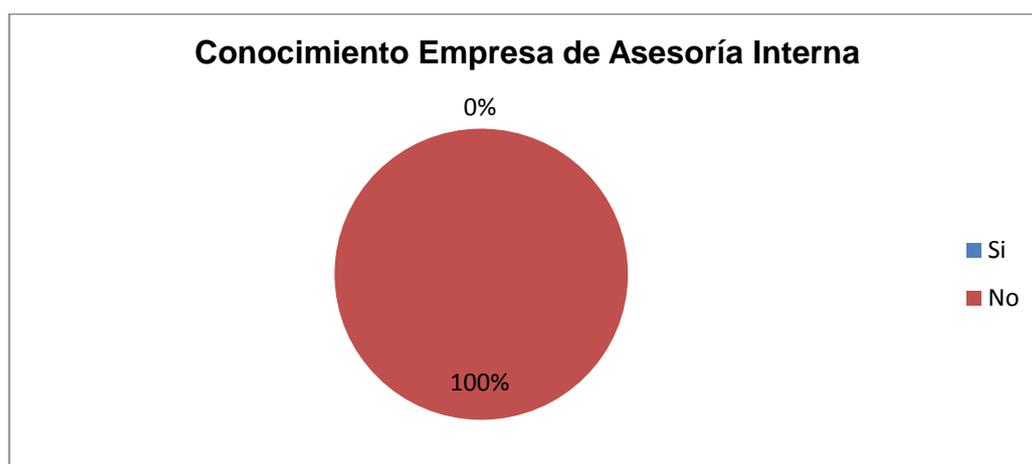
1.- ¿Conoce Usted si existe alguna Microempresa que brinde servicios de Asesoría dentro de la Universidad?

Cuadro Nº 2 Conocimiento Empresa de Asesoría Interna en UTN

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0%
No	185	100%
Total	185	100%

Fuente: Diagnóstico
Elaborado por: Los Autores

Gráfico Nº1



Fuente: Diagnóstico
Elaborado por: Los Autores

Análisis

Mediante el análisis de la pregunta se puede determinar que la totalidad de estudiantes encuestados desconoce la existencia de cualquier tipo de micro empresa de asesoría dentro de la Universidad Técnica del Norte.

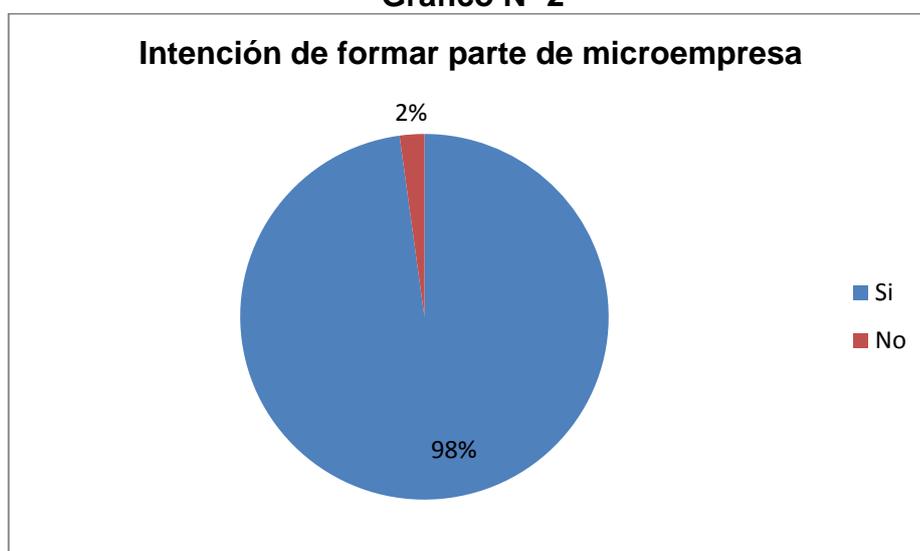
2.- ¿Le gustaría pertenecer a una Micro-Empresa que brinde asesoría y qué sea administrada por Estudiantes de la Facultad?

Cuadro Nº 3 Intención de Formar Parte de Microempresa

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Si	181	98%
No	4	2%
Total	185	100%

Fuente: Diagnóstico
Elaborado por: Los Autores

Gráfico Nº 2



Fuente: Diagnóstico
Elaborado por: Los Autores

Análisis

Se puede observar que casi la totalidad de los Estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas poseen la intención de formar parte de la microempresa, lo cual demuestra que los mismos consideran necesario el realizar un trabajo práctico real dentro de negocios ya establecidos.

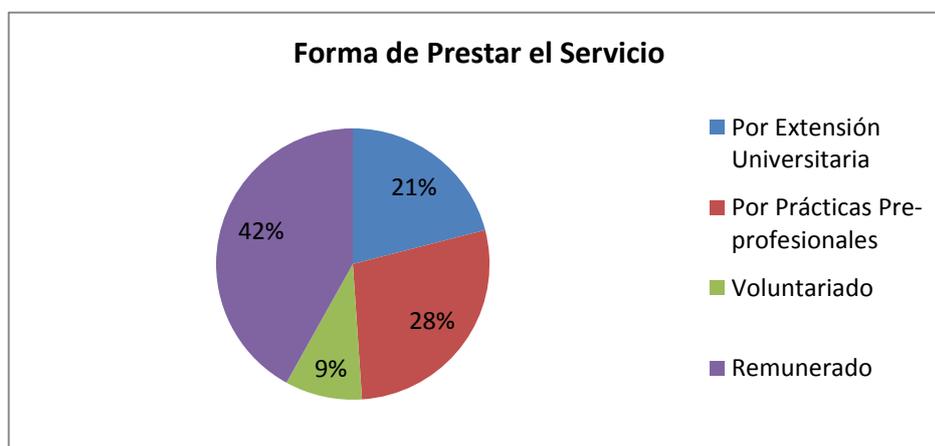
3.- ¿De qué forma prestaría su servicio dentro del micro empresa?

Cuadro N°4 Forma de Prestar el Servicio

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Por Extensión Universitaria	39	21%
Por Prácticas Pre-profesionales	52	28%
Voluntariado	17	9%
Remunerado	78	42%
Total	185	100%

Fuente: Diagnóstico
Elaborado por: Los Autores

Gráfico N° 3



Fuente: Diagnóstico
Elaborado por: Los Autores

Análisis

Los resultados muestran que los estudiantes encuestados en su mayoría desean recibir una remuneración por el trabajo a realizar dentro de la microempresa; se puede observar también que existe una predisposición aceptable a realizar el trabajo como prácticas pre-profesionales las mismas que son un requisito para la formación integral de los estudiantes en la Universidad Técnica del Norte así como lo es también la Extensión Universitaria.

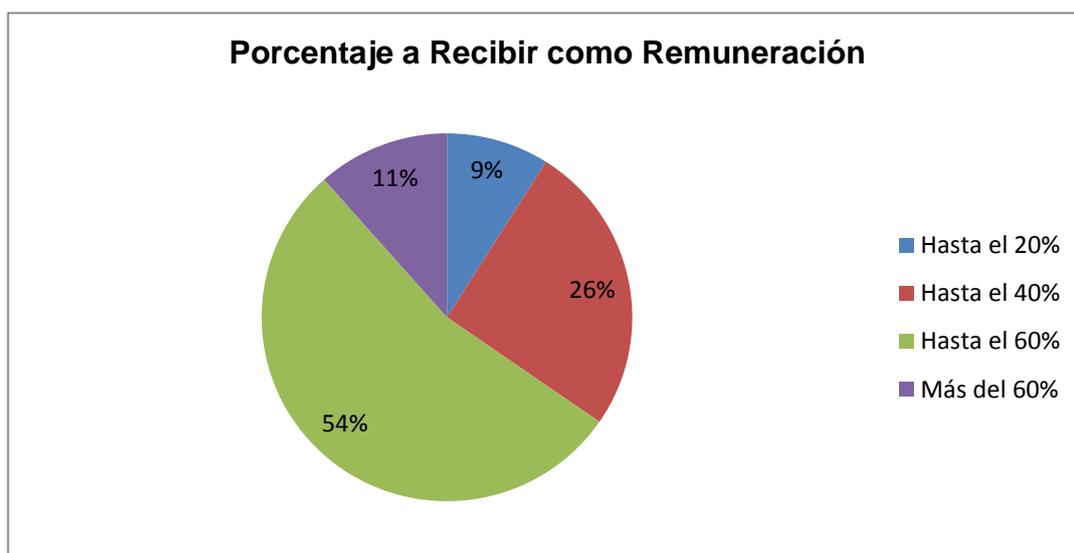
4.- ¿Si su repuesta anterior fue “Remunerado” que porcentaje del Ingreso Percibido por la microempresa estaría dispuesto a cobrar?

Cuadro N° 5 Porcentaje a Recibir como Remuneración

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Hasta el 20%	7	9%
Hasta el 40%	20	26%
Hasta el 60%	42	54%
Más del 60%	9	11%
Total	78	100%

Fuente: Diagnóstico
Elaborado por: Los Autores

Gráfico N° 4



Fuente: Diagnóstico
Elaborado por: Los Autores

Análisis

De los estudiantes que desean recibir una remuneración por su trabajo, más de la mitad informaron que están dispuestos a recibir un porcentaje no mayor al 60% del ingreso percibido por la microempresa por la prestación de servicios; respuesta que será tomada en cuenta para el cálculo del costo operativo del presente proyecto en el Capítulo Quinto (Estudio Económico)

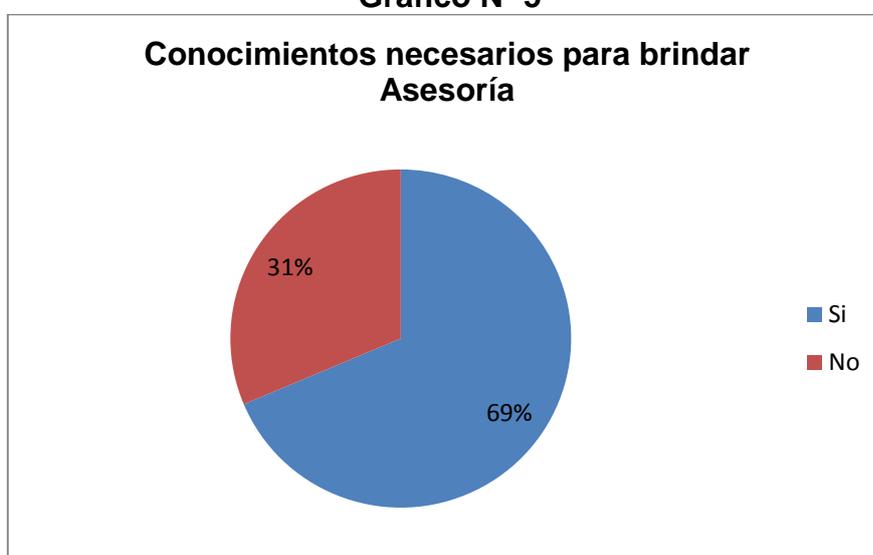
5.- ¿Considera usted que la Educación recibida en las aulas le permitiría brindar un Servicio de Asesoría adecuado para PYMES?

Cuadro Nº 6 Conocimientos Necesarios para brindar Asesoría

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Si	127	69%
No	58	31%
Total	185	100%

Fuente: Diagnóstico
Elaborado por: Los Autores

Gráfico Nº 5



Fuente: Diagnóstico
Elaborado por: Los Autores

Análisis

Se puede determinar que para la mayoría de encuestados los conocimientos adquiridos dentro de las aulas son los necesarios para poder realizar un servicio de asesoría a Nivel Pymes, lo cual permite demostrar que el prestigio ganado por la Universidad Técnica del Norte puede ser evidenciado desde los estudiantes en formación y aún más en los egresados y graduados.

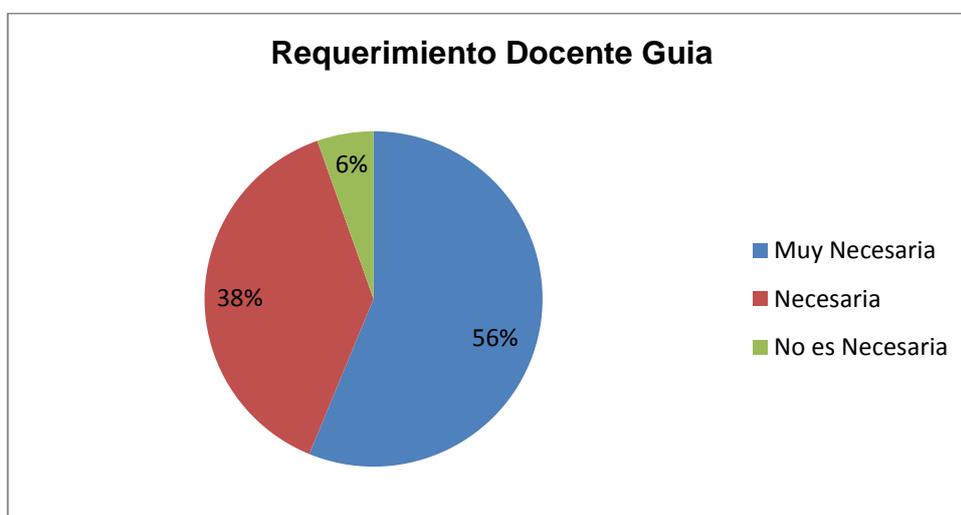
6.- ¿Piensa usted que es necesaria la intervención de un Docente en la Micro-Empresa de Asesoría Planteada?

Cuadro Nº 7 Requerimiento Docente Guía

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Muy Necesaria	104	56%
Necesaria	71	38%
No es Necesaria	10	6%
Total	185	100%

Fuente: Diagnóstico
Elaborado por: Los Autores

Gráfico Nº 6



Fuente: Diagnóstico
Elaborado por: Los Autores

Análisis

Al ser un proyecto en el cual el personal operativo serán los estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, se considera muy necesaria la participación de un docente quien con su experiencia guiará a los estudiantes consultores a una prestación de servicios de asesoría adecuada y enmarcada dentro del ordenamiento legal ecuatoriano.

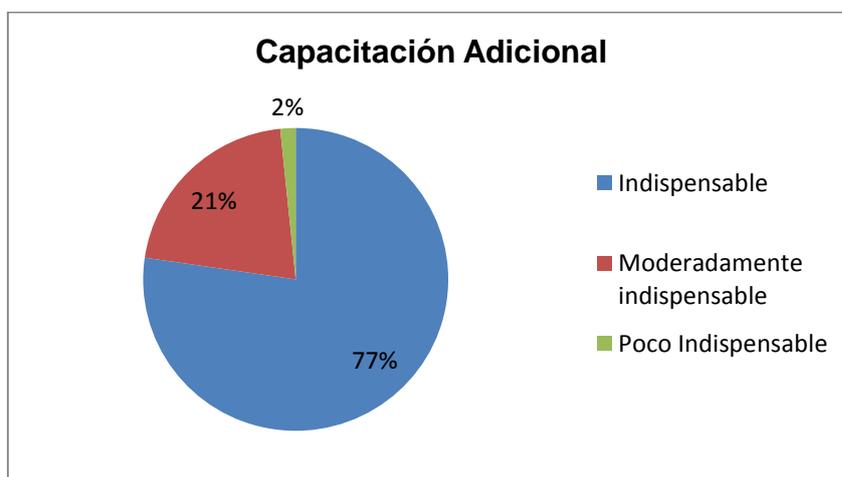
7.- ¿Cree usted que para realizar estos trabajos los estudiantes deban recibir una capacitación adicional en su área así como la atención al cliente?

Cuadro N° 8 Capacitación Adicional

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Indispensable	143	77%
Moderadamente indispensable	39	21%
Poco Indispensable	3	2%
Total	185	100%

Fuente: Diagnóstico
Elaborado por: Los Autores

Gráfico N° 7



Fuente: Diagnóstico
Elaborado por: Los Autores

Análisis

Se puede observar que la gran mayoría de estudiantes consultados consideran indispensable una capacitación temas relacionados con la "Atención al Cliente" puesto que ellos se van a relacionar con los clientes directamente y necesitan una capacitación adicional para poder brindar un servicio integral de asesoría.

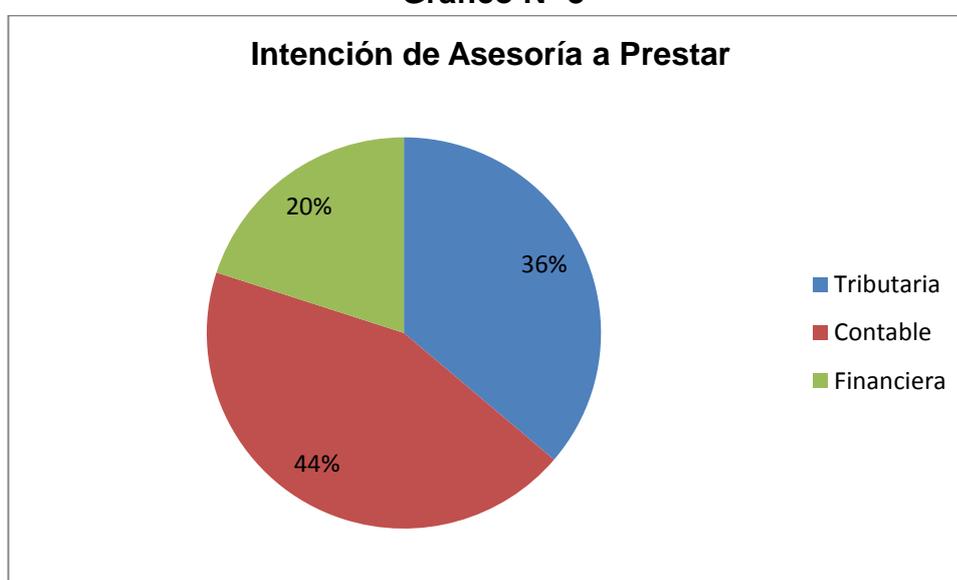
8.- Según sus conocimientos cuál de las siguientes asesorías estaría dispuesto a prestar.

Cuadro Nº 9 Intención de Asesoría a Prestar

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Tributaria	67	36%
Contable	81	44%
Financiera	37	20%
Total	185	100%

Fuente: Diagnóstico
Elaborado por: Los Autores

Gráfico Nº 8



Fuente: Diagnóstico
Elaborado por: Los Autores

Análisis

Los resultados demuestran que los estudiantes consideran que se encuentran capacitados para brindar el servicio de asesoría contable y en un porcentaje menor la asesoría Tributaria, se puede observar también que los estudiantes no se encuentran tan capacitados en relación a una asesoría financiera.

1.8 ANÁLISIS DE ALIADOS, Oponentes, Riesgos Y Oportunidades

La Universidad Técnica del Norte es considerada la mejor del norte del país y una de las principales del Ecuador, es así que la institución es una de las pioneras en planes, programas y proyectos de investigación tanto científicos como tecnológicos.

Contando con una infraestructura de alta calidad en sus diversos campos como laboratorios, áreas de desarrollo, granjas experimentales, equipos de computación, material didáctico, etc.

Es así que nuestra universidad da las garantías necesarias para una excelente educación superior, con un equipo académico-administrativo que nos permite obtener profesionales de calidad

En Enero de 2012 se publicaron los nuevos datos del ranking Web de Universidades, Webometrics; Los resultados ubican a la UTN en el puesto número 7 del ranking de Ecuador, y 3.376 a nivel mundial. Éste ranking midió a más de 20.300 instituciones de Educación Superior de todo el mundo.

Sin lugar a dudas, el acontecimiento más trascendente y de relieve en este proceso de rendición de cuentas, constituye haber alcanzado la ACREDITACIÓN INSTITUCIONAL de la Universidad Técnica del Norte, ubicándole en el grupo de privilegio de los centros de educación superior del país. Esta conquista histórica le permite a la institución contar con un valor agregado de pertinencia social. Se generan inmensas posibilidades de acceso a becas de todo orden. Posibilita la movilidad interuniversitaria a nivel mundial, advirtiendo que la Universidad Técnica del Norte es parte de las principales redes universitarias del planeta.

Además está la formación práctica de un estudiante universitario misma que es de gran relevancia tanto para el desempeño de la profesión como

para su desarrollo personal y académico. En esta formación, destaca particularmente las prácticas en empresas, por ser un momento de «iniciación» en la vida profesional así como por la duración temporal que posee en una determinada titulación. La práctica se convierte así en una situación de aprendizaje, una experiencia personal y profesional al mismo tiempo que es un componente curricular más, una parte sustantiva y obligada en gran parte de las titulaciones en la educación superior española, aunque puede variar en cuanto a su duración y ubicación en el plan de estudios.

Al momento se está implementando la adaptación del nuevo Modelo de Gestión al sistema universitario ecuatoriano, se está actualizando la estructura y organización de sus enseñanzas y se está haciendo un esfuerzo por poner los medios materiales y humanos necesarios para elevar la calidad y excelencia del aprendizaje de los estudiantes (centro del nuevo paradigma educativo), se procura enriquecer sus experiencias de aprendizaje práctico con una revalorización del conocimiento aplicado en los nuevos planes de estudio. En este contexto, la enseñanza y aprendizaje de las competencias profesionales se muestra prioritario, lo que exige poner a los futuros egresados en escenarios reales.

1.8.1 ALIADOS

- ❖ Universidad Técnica del Norte
- ❖ Estudiantes Universitarios
- ❖ Cámara de Comercio Ibarra
- ❖ Asociación de Estudiantes FACAE

1.8.2 Oponentes

- ❖ Resistencia de los propietarios de Pymes
- ❖ Competencia
- ❖ Falta de compromiso de los estudiantes

1.8.3 RIESGOS

- ❖ Cambio de Marco Legal de Prácticas Pre-profesionales en LOES.
- ❖ Competencia futura
- ❖ Prohibiciones Legales.

1.8.4 OPORTUNIDADES

- ❖ Formación de alianzas estratégicas
- ❖ Formación de profesionales con experiencia
- ❖ Crecimiento económico financiero de las Pymes de Ibarra

1.9 DETERMINACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA U OPORTUNIDAD DIAGNÓSTICA.

Con los datos obtenidos en la investigación diagnóstica aplicada se establece que el problema u oportunidad diagnóstica principal está definida de la siguiente manera:

“En la Ciudad de Ibarra la mayoría de empresas pertenecen al sector PYMES las mismas que difícilmente han recibido el servicio de asesoría por los costos excesivos que esto demanda, además se cuenta con la buena predisposición de los estudiantes a realizar trabajos que sirvan como practicas pre-profesionales aplicando los conocimientos adquiridos; por lo cual existe la oportunidad de mercado para la Creación de la Microempresa de Asesoría Estudiantil”

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1 LA EMPRESA

2.1.1 DEFINICIÓN DE EMPRESA

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

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

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

La empresa es un agente económico o unidad autónoma de gestión y decisión que al utilizar insumos o factores productivos los transforma en bienes y servicios o en otros insumos. No se trata de una entidad legal, sino de una organización que tiene objetivos definidos, como el lucro y el bien común o la beneficencia y para cuya consecuencia utiliza factores productivos y produce bienes y servicios.

2.1.2 TIPOS DE EMPRESA

Las empresas se clasifican según el sector de actividad, ya sea este sector primario, sector secundario o sector terciario de la economía, según el tamaño en Grandes Empresas, Medianas Empresas, Pequeñas Empresas y Microempresas; según la propiedad del capital en Empresa Privada, Empresa Pública y Empresa Mixta; según el ámbito de su actividad en Empresas Locales, Empresas Regionales, Empresas Nacionales,

Empresas Multinacionales; según la forma jurídica en unipersonal, Sociedad Colectiva, Cooperativas, Sociedad de Responsabilidad Limitada, Sociedad Anónima.

Para el presente trabajo de investigación se tomará en cuenta a las empresas enmarcadas dentro de la denominación PYME quiénes serán el mercado objetivo del presente; para la constitución legal de la Microempresa como tal se mencionará el contexto legal de una Sociedad Anónima.

2.1.2.1 La Microempresa

www.es.wikipedia.org/wiki/microempresa manifiesta: *“La definición exacta de una microempresa depende de la legislación de cada país. En la Unión Europea, y por tanto en todos los países que la forman, se entiende por «microempresa» a aquellas empresas que tienen, entre otros requisitos, 10 empleados o menos, una facturación menor o igual a 2 millones de euros y un volumen anual de activos igual o inferior a esa cantidad. En algunos lugares también son llamadas Small Office, Home Office (Pequeña oficina, oficina en casa) o SoHo. Empresas mayores, que no cuentan con este modelo de división del trabajo, a menudo son llamadas pequeñas y medianas empresas.”*

STONER A. F James.; FREEMAN R. Edward; GILBERT Jr. Daniel R; 2004; expresa: *“El termino pequeña empresa se refiere a negocios que tienen dueños a gerentes locales y, casi siempre, pocos empleados que trabajan en un solo lugar. La pequeña empresa desempeña un papel fundamental en nuestra existencia, porque gran parte de nuestra actividad económica personal se realiza en razón de personas que dirigen pequeñas empresas. Cada vez que le repara su bicicleta, le cortan el cabello o le atiende su dentista, usted forma parte de la economía de la pequeña empresa,”* (Pág. 171).

MONTEROS, Edgar; 2005; *“Una microempresa puede ser definida como una asociación de personas que, operando en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos: humanos, materiales, económicos y tecnológicos para la elaboración de productos y/o presentación de servicios que se suministran a consumidores, obteniendo un margen de utilidad luego sus costos fijos, costos variables y gastos de fabricación”* (Pág. 15).

De las definiciones anteriores se puede concluir que microempresa es aquella organización generalmente de carácter local o familiar, que posee muy poco personal y es la dinamizadora o base de la economía de un país

2.1.2.2 Importancia de la Microempresa

Dentro del contexto económico, las microempresas son consideradas como el eje dinamizador de la economía, a través de la generación de fuentes de trabajo y comercialización de productos o servicios que ofertan, se constituyen por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente.

Sin embargo son unidades económicas que surgen de la necesidad de sobrevivencia de sus propietarios, son de baja producción y capitalización, lo que impide su crecimiento comercial, por ello es importante que se establezcan políticas de estado que incentiven y permitan la generación de microempresas del medio.

2.1.2.3 PYMES Ecuador.

a) Definición:

Según <http://www.sri.gob.ec/web/guest/32@public>: se conoce como PYMES al conjunto de pequeñas y medianas empresas que de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas. Por lo general en nuestro país las pequeñas y medianas empresas que se han formado realizan diferentes tipos de actividades económicas entre las que destacamos las siguientes:

Comercio al por mayor y al por menor.

Agricultura, silvicultura y pesca.

Industrias manufactureras.

Construcción.

Transporte, almacenamiento, y comunicaciones.

Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.

Servicios comunales, sociales y personales.

El Sri proporciona características que ayudaran a identificar a cada una de las Pymes existentes en la ciudad de Ibarra, y que aspectos se han tomado en cuenta para clasificar a las Pymes ya que no todas son iguales

b) Importancia de las Pymes:

SRI. Gob.ec afirma: Las PYMES en nuestro país se encuentran en particular en la producción de bienes y servicios, siendo la base del desarrollo social del país tanto produciendo, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, por lo que se constituyen en un actor fundamental en la generación de riqueza y empleo.

EL SRI al igual que los anteriores autores afirma que la PYMES son el motor económico de una sociedad puesto que son ellas quienes generan más trabajo y abarcan el mayor porcentaje de productividad dentro de un Estado.

c) Superintendencia de Compañías

La entidad de control económico y legal de toda compañía sea grande o pequeña en el Estado ecuatoriano dispone el siguiente lineamiento para que una organización se constituya como PYME y pueda aplicar NIIFS diseñadas para las mismas.

Las compañías que en base a su estado de situación financiera cortado al 31 de diciembre del ejercicio económico anterior, cumplan las siguientes condiciones:

- ✓ Activos totales, inferiores a US \$ 4, 000,000.00.
- ✓ Registren un Valor Bruto de Ventas Anuales hasta US \$ 5, 000,000.00.
- ✓ Tengan menos de 200 trabajadores (Personal Ocupado).
Para este cálculo se tomará el promedio anual ponderado.

d) Sociedad Anónima

Es una sociedad de índole económica o empresarial formada por dos o más accionistas los cuales integran un capital social mediante sus aportaciones, sus socios no responderán de modo personal por las deudas sociales. La compañía llevara el denominativo de Sociedad Anónima o su abreviatura S.A, la cual para su constitución no podrá tener un capital menor a \$800 USD dividido en acciones.

2.2 ASESORÍA

2.2.1 DEFINICIÓN

Definición ABC define: “**La asesoría es** una actividad muy común por estos días, pero informalmente utilizada desde tiempos inmemoriales por el hombre, mediante la cual se le brindará el apoyo necesario a las personas que así lo requiriesen para que puedan desarrollar diferentes actividades, motivos de la consulta y finalmente, a través del trabajo que la asesoría en cuestión le brinde, poder lograr la comprensión de diferentes situaciones en las cuales se halla la persona o institución que solicita asesoría”

La asesoría es aquel apoyo o nivel asesor que ayuda al nivel operativo a mejorar su desempeño y desarrollo dentro de la organización; ésta es aplicable a todas las áreas del conocimiento y a la aplicación de la teoría mediante la técnica.

2.2.2 IMPORTANCIA

Existen muchos planteamientos y factores que consideran importante la implantación de la Asesoría Externa en una Organización a continuación se resumen los más importantes:

- ❖ Las empresas no pueden dejar de operar mientras se realiza la implantación
- ❖ El personal de la empresa está dedicado a sus labores propias y no puede dejar de trabajar para dedicar su tiempo a experimentar con documentos y procedimientos que no le son afines.
- ❖ Las empresas que desean certificar tienen personal que no está acostumbrado a manejar normas, procedimientos y documentación relativa, en consecuencia se les hace complejo el "Mucho papeleo y archivo".
- ❖ La dirección está constantemente monitoreando el cumplimiento de la gestión para obtener sus resultados conforme las rutinas propias de cada organización, en consecuencia al tratar asuntos diferentes los van dejando de lado y comienza a estancarse la implantación.
- ❖ Muchas empresas tienen personal o muy nuevo o de muchos años y estos son de mucha confianza de la dirección y a estas personas se le hace difícil interactuar con normas, procedimientos, documentación, auditorías continuas etc.

- ❖ En algunos casos las empresas están siendo presionadas por agentes externos para que respondan antes problemas de mala calidad, reclamos, impacto ambiental, Seguridad y Salud ocupacional etc. porque reúnen muchos puntos de conflicto con las leyes locales e internacionales y no pueden atender todos los problemas a la vez.
- ❖ Existe empresas familiares que han alcanzado un nivel importante en la sociedad y desean expandir sus capacidades, pero no tienen el personal profesional adecuado para enfrentar estas funciones con éxito y a bajo costo.

2.3 ESTUDIO DE MERCADO

JÁCOME, Walter, 2005, Pág. 99, expone: "El estudio de mercado en un proyecto constituye uno de los elementos más importantes dentro de la pre factibilidad de un proyecto, porque permite avizorar en forma prospectiva la aceptación o no del producto o servicio que se va a ofertar en el mercado y que es el motivo del proyecto".

En el estudio de mercado se analiza todos los factores que permiten dar a conocer producto, establecer el precio para por ultimo vender el mismo, así como también se puede determinar los posibles compradores y la competencia.

2.3.1 EL PRODUCTO

ARBOLEDA, Germán; 2001, pág. 49, señala: "El producto del proyecto es el resultado tangible de la acción del trabajo sobre y con los otros factores de producción, como medio que en el momento y circunstancias dadas, permite satisfacer las necesidades. El producto puede estar formado por uno o varios bienes y/o servicios, así como los subproductos y residuos generados durante el proceso de producción".

El producto entonces es cualquier bien que puede ofrecerse a la atención del mercado para su adquisición, uso o consumo, que pueda satisfacer un deseo o una necesidad; incluye objetos físicos, servicios, personas, lugares, organizaciones e ideas.

2.3.2 PRECIO

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

El precio es el dinero o algún otro elemento mismo que se puede cuantificar y se establece para el intercambio o uso de un producto o servicio, y está fijado a partir de los costos que se necesita para elaborar dicho bien o servicio añadido el respectivo margen de utilidad que desea tener el empresario

2.3.3 OFERTA

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

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

La oferta entonces son todos los bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender en un sitio determinado, fijando un valor a cambio de ello, es decir todo lo q los fabricantes ponen en el mercado

2.3.4 DEMANDA

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

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

Al contrario de la oferta la Demanda es el producto o servicio que una empresa o cliente llamado también consumidor requiere con algún fin y por el cual está dispuesto a cancelar algún valor. es decir lo que en clientes necesita del mercado.

2.3.5 COMERCIALIZACIÓN

La distribución según BACA, G. (2010) “Se destacara la manera en la que se pretende hacer llegar el bien o servicio al consumidor o usuario; destacar las ventajas que se tienen sobre los canales usados por la competencia. Se deberán señalar las políticas y estrategias de ventas que se emplearan en la comercialización.” Pág.: 107

La comercialización es el conjunto de procesos que se requieren para hacer llegar los bienes o servicios que ofrece el productor, hacia el consumidor. En esta actividad se dedicada a conocer, con el mayor rigor posible, las características concretas de un mercado. Ella es indispensable para las empresas que producen bienes y servicios de consumo masivo, pues el conocimiento del mercado les permite aproximarse lo más posible a los deseos de los consumidores y, por lo tanto, aumentar sus ventas.

2.4 ESTUDIO TÉCNICO

Según MEZA J. (2011) “Con el estudio técnico se pretende verificar la probabilidad técnica de fabricación del producto, o producción del servicio, para lograr los objetivos del proyecto.”
Pág.: 23

El estudio técnico es el análisis realizado por personas especializadas en la determinación de requerimientos de tamaño, localización y demás recursos instalación y equipamiento que son indispensables para la ejecución de un proyecto.

2.4.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

El autor MEZA J. (2011) “Hace referencia a la capacidad de producción de bienes y servicios del proyecto, y consiste en determinar la dimensión de las instalaciones, así como la capacidad de la maquinaria y equipo requeridos para alcanzar un volumen de producción óptimo”. Pág.: 25

Si se considera al proyecto como un esquema que sirve de base para justificar un programa de producción, se tiene obviamente que el estudio de mercado el que determina los límites razonables, por tanto en términos generales es a través de este estudio que se llega en primera instancia a establecer el tamaño del proyecto. Definido en unidades de producción, de inversión que tiene el proyecto durante su periodo de funcionamiento.

2.4.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

La localización del proyecto según MEZA J. (2011) “Es lograr una posición de competencia basada en menores costos de transporte y en la rapidez del servicio. Esta parte es fundamental porque una vez localizado y construidas las instalaciones del proyecto.” Pág.: 23

Para la localización de un proyecto se deben analizar todas las variables para lograr que el proyecto logre la más alta utilidad o ganancia pero sin recurrir a altos costos.

2.4.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

Con referencia a la ingeniería del proyecto según MEZA J. (2011), determina que:

Un mismo producto puede producirse de muchas maneras diferentes, desde el extremo de un proceso manual hasta otro totalmente automatizado. Durante la etapa de perfil no se suele definir la tecnología óptima, sin embargo, durante la formulación debe considerarse este problema, de manera tal que la definición concreta del proyecto en su etapa de factibilidad se realice teniendo la certeza que la tecnología adoptada en los análisis previos de factibilidad sea la óptima.

Pág.: 26

En sí, este estudio identifica, los procesos que se deben seguir para transformar la materia prima en artículos mediante una determinada función de manufactura, así como también se define la tecnología que se empleará, es decir, se entenderá a éste como un conjunto de conocimientos técnicos que se emplearán para desarrollar una determinada función.

2.5 ESTUDIO FINANCIERO

SAPAG, Nassir y SAPAG, Reinaldo, 2008, explican: "Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad".

El estudio financiero es el análisis que se realiza con el fin de determinar la inversión final del proyecto y calcular la utilidad o pérdida que tendrá la implementación del mismo.

2.5.1 INGRESOS

MICROSOFT, Encarta, (Ingreso), 2009, afirma: "Es el dinero, o cualquier otra ganancia o rendimiento de naturaleza económica, obtenido durante cierto periodo de tiempo. El ingreso puede referirse al de un individuo, a una entidad, a una corporación o de un gobierno".

Los ingresos son simplemente los que se obtienen por la venta de un bien o servicio y se lo calcula multiplicando la cantidad de productos o servicios vendidos por su precio.

2.5.2. EGRESOS

Los egresos representan toda acción de salida o gasto por la acción de utilizar o adquirir un bien y servicio, es decir, lo contrario de los ingresos.

2.5.3. COSTOS

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

Los costos que se acumulan en las cuentas de la contabilidad sirven para tres objetivos esenciales: Proporcionar informes relativos a costos para determinar los resultados y valorizar los inventarios; proporcionar información para ejercer el control administrativo de las operaciones y actividades de la empresa y proporcionar información que sirve de base a la gerencia para planeación y toma de decisiones. Cantidad que se da o se

paga por algo. Gasto de manutención del trabajador cuando se añade al salario.

2.5.4. RECURSOS HUMANO

La mano de obra lo constituye el recurso humano y en si es el talento humano necesario para la fabricación de un producto o prestación de un servicio.

2.5.5. GASTOS ADMINISTRATIVOS

BACA, G. (2006). Afirma: "son los costos que provienen por realizar la función de Administración de la Empresa" Pág. 172

Son todos los gastos que se realizan en el área administrativa de la empresa por ejemplo el pago de remuneraciones, utilización de servicios básicos, suministros, honorarios, viáticos, subsistencias, entre otros.

2.5.6. GASTOS FINANCIEROS

BACA, G. (2006) Pág. 172. Dice: "Son los intereses que se deben pagar en relación con capitales obtenidos en préstamo".

Corresponden a todos los cargos económicos hacia la empresa que las entidades financieras realizan por brindar algún servicio bancario.

2.5.7. DEPRECIACIONES

ARBOLEDA, G (2005). Afirma: "Es el desgaste, el deterioro, el envejecimiento y la falta de adecuación u obsolescencia que sufren los bienes tangibles a medida que pasa el tiempo". pág. 269

La depreciación es el cargo que se hace a los activos fijos en medida de su uso o por el transcurso del tiempo ya que por ello los activos fijos valen menos.

2.5.8 ESTADOS FINANCIEROS

2.5.8.1 Estado de Situación Financiera

El Estado de Situación Financiera es un informe contable que presenta la situación financiera de una empresa a una fecha determinada, dentro del cual se manejan cuentas de activo, pasivo y patrimonio, lo cual permite tener una visión clara de la situación real de la empresa.

2.5.8.2 Estado de Pérdidas y Ganancias

ZAPATA, Pedro, 2008, pág. 306, agrega: "Es un informe contable que presenta de manera clasificada y ordenada 1as cuentas de rentas, costos y gastos, con el fin de medir los resultados económicos, es decir, utilidad o pérdida de una empresa durante un período determinado, producto de la gestión acertada o desacertada de la Dirección, o sea, del manejo adecuado o no de los recursos por parte de la gerencia".

Es un informe que presenta de manera ordenada todos los ingresos y egresos, incluyendo las cuentas de rentas que existieron durante el ejercicio económico, determinando si existió utilidad o pérdida producto de la gestión realizada por sus administradores.

2.5.8.3 Flujo de Caja

CÓRDOBA, Marcial, 2009, pág. 335, define: "Es un estado financiero que mide los movimientos de efectivo, excluyendo las operaciones que como la depreciación y amortización no constituyen una salida de dinero".

El flujo de caja representa en una forma esquemática las salidas y entradas de dinero incluyendo depreciaciones, amortizaciones, reinversión así como también el valor en la liquidación de proyecto, permitiendo aplicar criterios de rentabilidad para conocer la bondad del mismo desde el punto de vista financiero. Es decir es una herramienta que sirve para determinar si un proyecto es rentable o no en un periodo determinado de tiempo.

2.6 INDICADORES DE EVALUACIÓN FINANCIERA

2.6.1 VALOR ACTUAL NETO

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

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

El VAN ayuda a determinar si el proyecto es rentable o no y esto lo muestra mediante términos monetarios que deben exceder a la rentabilidad deseada después de que se recupere la inversión. En otros términos si el valor actual neto de una inversión es positivo la inversión debe aceptarse, y si el resultado es negativo debe rechazarse

2.6.2 TASA INTERNA DE RETORNO

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

La TIR es un indicador financiero que se utiliza en la evaluación de proyectos para determinar la factibilidad en un proyecto; ósea, evaluar si un proyecto de inversión cualquiera que fuere es rentable o no. Se obtiene calculando el valor actual neto de la inversión y su posible recuperación en el largo plazo, con diferentes alternativas de tasa de interés.

2.6.3. COSTO BENEFICIO

PADILLA, M (2006). Menciona que: “El Costo Beneficio es la razón presente de los flujos netos a la inversión inicial”. pág. 369

Consiste en comparar la sumatoria de los flujos netos actualizados con respecto a la inversión. En si permite determinar si los proyectos son o no rentables comparando los flujos actualizados de beneficios y costos que derivan de su implementación.

2.6.4. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

ARBOLEDA, G (2006). Afirma:- “El período de recuperación de la inversión se define como el tiempo requerido para que la suma de los flujos de efectivo neto positivos, producidos por una inversión sea igual a la suma de los flujos de efectivo neto negativos requeridos por la misma inversión”. pág. 343

En si los indicadores de evaluación financiera, permiten determinar si una inversión desde el punto de vista financiera es viable o no. En el caso del período de recuperación de la inversión es un indicador que no toma en consideración el valor del dinero en el tiempo

2.7 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

2.7.1 MISIÓN

Según Michael Hitt Black Porter (2009) en su obra *Administración manifiesta: “Es la que articula el propósito fundamental de la organización y a menudo incluye varios componentes.”* Pág. 198.

Para Charles W. Hill y Gareth R Jons (2008) en su obra *Administración Estratégica un Enfoque Integrado*, afirma *“Misiones una descripción o afirmación del porqué una empresa está en operación”*.pág. 11

La misión refleja la naturaleza del negocio, el porqué de la organización, cuál es su razón de ser, se compone básicamente de tres elementos: la definición de negocio, metas principales de la organización y sus principios filosóficos.

2.7.2 VISIÓN

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

La visión enmarca la proyección del futuro que el negocio posee es el hacia donde se quiere llegar dentro de un determinado espacio de tiempo.

2.7.3 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

En él se representa la estructura básica de una organización, su línea de mando y jerarquía, niveles asesores permanentes o esporádicos etc.

2.7.4 ORGANIGRAMA FUNCIONAL

TAPIA, Ana, 2010, pág. 29, expresa: *"Divide la organización por funciones típicas: personal, finanzas, producción o manufactura, ingeniería, etc. Donde cada trabajador responde o no a un solo jefe, como en la organización militar, o a varios de ellos, según la especialidad o función de que se trate. Siendo esta recomendable para aquellas empresas que presentan condiciones internas y externas muy estables"*.

El organigrama funcional parte del organigrama estructural en él se reflejan las funciones que cada cargo posee, así como el número de empleados que cada sección posee y su cadena de mando.

2.7.5 IMAGEN CORPORATIVA

Wikipedia define: La imagen corporativa se refiere a cómo se percibe una compañía. Es una imagen generalmente aceptada de lo que una compañía "significa". La creación de una imagen corporativa es un ejercicio en la dirección de la percepción. Es creada sobre todo por los expertos de relaciones públicas, utilizando principalmente campañas comunicacionales, plataformas web (páginas web, redes sociales) y otras formas de promoción para sugerir un cuadro mental al público. Típicamente, una imagen corporativa se diseña para ser atractiva al público, de modo que la compañía pueda provocar un interés entre los consumidores, cree hueco en su mente, genere riqueza de marca y facilite así ventas del producto. La imagen de una corporación no es creada solamente por la compañía.

La imagen corporativa de una organización es aquel marco mental o imagen que el consumidor o cliente posee de una organización, para el desarrollo correcto de una imagen empresarial es necesario utilizar las mejores técnicas de marketing las mismas que deben ir de la mano de las nuevas TICS.

2.7.6 MANUAL DE FUNCIONES

2.7.6.1 Definición

CATÁCORA Fernando, “Sistema y Procedimientos Contables”, “Los manuales son por excelencia los documentos organizativos y herramientas gerenciales utilizadas para comunicar y documentar los procedimientos, identificados bajo el esquema de una especie de libro actualizable”.

Como se puede observar un manual es un documento que organiza las actividades y documenta los procedimientos.

CRUZ Attig, “Métodos y Procedimientos de Administración Financiera”, “Los manuales sirven como medio de comunicación y coordinación, que permiten registrar y transmitir en forma ordenada y sistemática, información sobre los antecedentes, atribuciones, descripción de puestos, organizan y/o políticas procedimientos de un organismo administrativo, así como las instrucciones y acuerdos que se consideren necesarios para el mejor desempeño de las labores”.

Los manuales son metodologías básicas, los cuales contienen una serie de información para referencia permanente, por lo que son considerados como herramientas básicas dentro de una institución, ya que contiene normas, reglas políticas, procedimientos que sirven de guía para orientar las diferentes actividades dentro de una entidad.

2.7.6.2 Importancia

Los manuales son considerados como libros o folletos, que contienen una serie de normas, políticas, procedimientos, funciones, etc. Los mismos que están al alcance de todos los empleados, además, tiene la finalidad de instruir acerca de todos los procesos o pasos a seguir dentro de una organización, ya que sirve como guía de evaluación de la eficiencia operacional. También ayudan en la sistematización de las tareas, es por esto, que se han convertido en una herramienta muy indispensable ya que son considerados como guías útiles,

flexibles y pueden ser objetos de modificación de acuerdo a las necesidades de la entidad.

2.7.6.3 Características

- ✓ Da a conocer en forma sencilla la estructura jerárquica de la organización
- ✓ Funciones esenciales de cada área
- ✓ Procedimientos de trabajo para cada área expuestos minuciosamente
- ✓ Establece los canales de comunicación que une a cada una de las áreas

2.7.7 COMPETENCIAS LABORALES

Según CHIAVENATO Idalberto (2007) en su libro Administración de Recursos Humanos manifiesta: "Competencias son aquellas cualidades personales esenciales para desempeñar las actividades y que diferencian el desempeño de las personas". Pág. 407

Para ALLES Martha (2005) en su obra Elija al Mejor por Competencias define: "como una característica subyacente de un individuo que esta casualmente relacionada con un nivel estándar de efectividad y/o con un desempeño superior en un trabajo o situación". Pág. 105

Las competencias son aquellas atribuciones o capacidades que una persona posee para desempeñar un trabajo, ya sea este de índole intelectual o físico.

2.8 IMPACTOS

JÁCOME, Walter, 2005, pág. 171, afirma: "Los impactos son posibles consecuencias que puedan presentarse cuando se implante el proyecto, por lo tanto es importante analizar su efecto cualificado y cuantificado, porque permite establecer las posibles bondades o los posibles defectos que tiene el proyecto".

Los impactos que la implantación de un proyecto dentro del entorno en el cuál va a ser desarrollado son esas consecuencias de cualquier índole que este trae para su sociedad.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1 PRESENTACIÓN

El objetivo principal de la realización del presente estudio de mercado es la recolección, interpretación y el respectivo análisis a los resultados de las encuestas realizadas a las PYMES del Cantón Ibarra; con el fin de elaborar un estudio de factibilidad para la Creación de una Microempresa de Asesoría para la Ciudad para así poder determinar las estrategias necesarias para la colocación y aceptación del servicio por parte de los demandantes.

3.2 IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO

Al ser una microempresa de servicios constituyendo sus principales actividades: la asesoría tributaria, contable y financiera; desglosando sus servicios de la siguiente manera:

- Asesoría Tributaria
- Asesoría Contable
- Asesoría Administrativa-Financiera
- Desarrollo del Personal

❖ Asesoría Tributaria

La normativa fiscal vigente dentro del país obliga a la totalidad de los negocios y empresas a cumplir con las disposiciones plasmadas en ella, siendo este factor determinante para la necesidad de contar con alguien que domine y conozca el cumplimiento de la legislación tributaria, para con ello poder evitar el retraso y posteriores sanciones por parte del Servicio de Rentas Internas.

Las obligaciones tributarias varían continuamente por lo cual es indispensable que el personal que maneja dichas obligaciones dentro del

negocio se encuentre capacitado y actualizado para la correcta aplicación y cumplimiento de la normativa.

El asesoramiento para las empresas se lo hará a través de un staff de estudiantes capacitados y aptos, mediante la modalidad de servicios profesionales ocasionales.

❖ **Asesoría Contable**

La Contabilidad es la piedra angular para la toma de decisiones dentro de una organización cualquiera que sea su tamaño necesita de la misma para poder verificar el cumplimiento de sus objetivos, esta sirve para registrar, analizar e interpretar todas las actividades económicas de una microempresa; en algunos casos a pesar de que muchos negocios no son obligados a llevar contabilidad estos deben llevar un registro de ingresos y egresos el cual permita tomar decisiones.

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

❖ **Asesoría Administrativa-Financiera**

La administración financiera sirve para manejar las finanzas en los negocios ella es de vital importancia para tomar decisiones de acuerdo a los resultados obtenidos dentro de un determinado período, para saber en qué se puede invertir y que aspectos de las organización no están siendo lo suficientemente productivos; así como el diseño apropiado de presupuestos y proyecciones sustentadas en datos y ayuda técnica

❖ **Desarrollo del Personal**

El desarrollo organizacional necesita primordialmente del mejor desempeño del Talento Humano de una organización para ello es necesario la implementación de capacitaciones, a todo el personal ya que él es la verdadera imagen de una organización.

3.3 MERCADO META

El mercado meta a quién va dirigido el servicio, son las pequeñas y medianas empresas (PYMES) de la ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura.

Para el presente estudio se tomó como base la información que posee la Superintendencia de Compañías-Ibarra en el que constan las PYMES existentes en la Ciudad de Ibarra identificando solamente a negocios activos los cuales se detallan según su sector económico de la siguiente manera:

Cuadro Nº 10 PYMES SEGÚN SECTOR ECONÓMICO

SECTOR ECONÓMICO	Nº EMPRESAS
Actividades Profesionales, Científicas y Técnicas	16
Industrias Manufactureras	17
Construcción	26
Comercio al por Mayor	84
Transporte y Almacenamiento	101
Alojamiento y Servicio de Comidas	11
Información y Comunicación	7
Actividades Inmobiliarias	14
Actividades de Servicios Adm. y de Apoyo	39
Enseñanza	4
Atención de la Salud Humana	9
Artes, Entretenimiento y Recreación	3
Distribución de Agua	1
Agricultura y afines	20
Explotación de Minas y Canteras	1
Suministro de Electricidad	5
Otras Actividades de Servicio	2
TOTAL	360

Fuente: Superintendencia de Compañías
Elaborado por: Los Autores

3.4 TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para la determinación de la muestra se procederá al cálculo matemático respectivo utilizando la siguiente formula:

$$\eta = \frac{N * \delta^2 * Z^2}{(N-1) E^2 + \delta^2 * Z^2}$$

De donde;

n= Muestra

N= población

Z= nivel de confianza 1.96

δ = 0.5

E= Error 5%

Remplazando la fórmula:

$$n = \frac{360 \times 0.25 \times 3.84}{359 \times 0.0025 + 0.25 \times 3.84}$$

$$n = \frac{345,60}{0.8975 + 0.96}$$

$$n = \frac{345,60}{1,8575}$$

$$n= 186$$

3.5 INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Encuesta: Dirigida a los Propietarios o Gerentes Generales de las Pymes de la Ciudad de Ibarra (Anexo N°2).

Se distribuyó las encuestas en función del número de Pymes existentes en cada sector económico de la Ciudad de Ibarra, como se indica en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 11 Distribución de la Muestra

SECTOR ECONÓMICO	N° EMPRESAS	ENCUESTAS	%
Actividades Profesionales, Científicas y Técnicas	16	8	4,40%
Industrias Manufactureras	17	9	4,70%
Construcción	26	13	7,20%
Comercio al por Mayor	84	43	23,30%
Transporte y Almacenamiento	101	52	28,10%
Alojamiento y Servicio de Comidas	11	6	3,10%
Información y Comunicación	7	4	1,90%
Actividades Inmobiliarias	14	7	3,90%
Actividades de Servicios Adm. y de Apoyo	39	20	10,80%
Enseñanza	4	2	1,10%
Atención de la Salud Humana	9	5	2,50%
Artes, Entretenimiento y Recreación	3	1	0,80%
Distribución de Agua	1	1	0,30%
Agricultura y afines	20	10	5,60%
Explotación de Minas y Canteras	1	1	0,30%
Suministro de Electricidad	5	3	1,40%
Otras Actividades de Servicio	2	1	0,60%
TOTAL	360	186	100%

Elaborado por: Los Autores

3.6 EVALUACIÓN Y TABULACIÓN DE INFORMACIÓN

El universo es de 360 Pymes, de los cuales se obtuvo una muestra de 186, cuyos resultados se presentan a continuación:

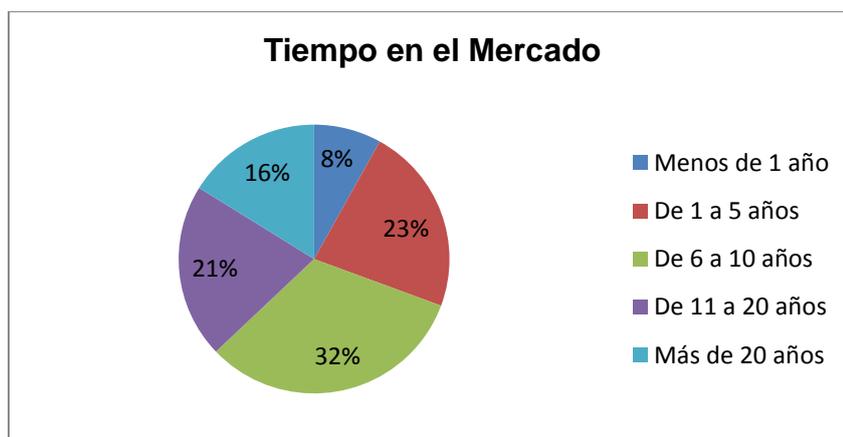
1.- ¿Qué tiempo lleva su empresa operando en el mercado?

Cuadro N° 12 Tiempo en el Mercado

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 1 año	15	8%
De 1 a 5 años	42	23%
De 6 a 10 años	60	32%
De 11 a 20 años	39	21%
Más de 20 años	30	16%
Total	186	100%

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Los Autores

Gráfico N° 9



Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Los Autores

Análisis e Interpretación:

Los resultados muestran que los negocios se han ido incrementando y se han mantenido en el mercado desde hace diez años, siendo los negocios que cuentan con 6 a 10 años promedio de experiencia aquellos que más existen dentro de la Ciudad; es importante notar que el incremento no ha disminuido en los últimos años y que especialmente el último año existe un crecimiento considerable en los negocios pequeños.

2.- ¿Existe un trabajador en la empresa que tenga conocimientos en el área Tributaria, Contable o Financiera?

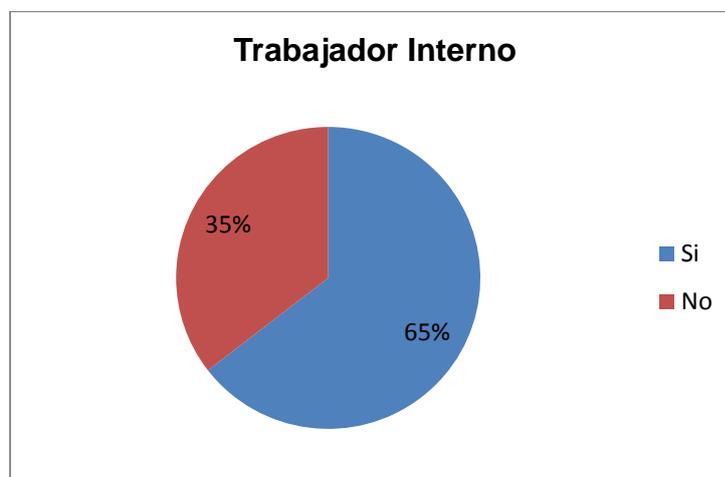
Cuadro N° 13 Trabajador Interno en PYME

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Si	120	65%
No	66	35%
Total	186	100%

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Los Autores

Gráfico N°10



Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Los Autores

Análisis e Interpretación:

La mayoría de negocios encuestados poseen un Trabajador que tenga conocimientos acerca del área tributaria y contable lo cual indica que existe una cultura de cumplimiento de las obligaciones fiscales que los negocios poseen, una gran parte de los trabajadores internos son contadores que se limitan a registrar las transacciones económicas de las Pymes, por lo cual es necesario la existencia de un nivel asesor que ayude al propietario a una mejor toma de decisiones.

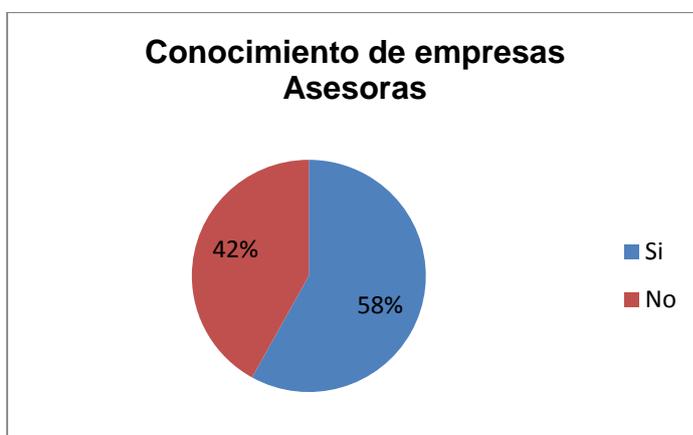
3.- ¿Conoce Ud. empresas que brinden el servicio de asesoría: tributaria contable y financiera?

Cuadro Nº 14 Conocimiento Empresas Asesoras

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Si	108	58%
No	78	42%
Total	186	100%

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Los Autores

Gráfico Nº 11



Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Los Autores

Análisis e Interpretación:

Existe una pequeña diferencia entre los encuestados que respondieron que si conocen empresas que brinden Asesoría Tributaria, Contable o Financiera y los que no demostrando que la mayoría de negocios son manejados con un contador interno y empíricamente; además de existir un alto grado de desinterés por parte de los propietarios a contratar un servicio de asesoría.

Es llamativo el que a pesar de que la mayoría conozca empresas que brinden este servicio pocas conozcan o sepan su nombre por lo cual ninguna de las empresas competidoras se encuentra posicionada dentro de las Pymes existentes en la ciudad.

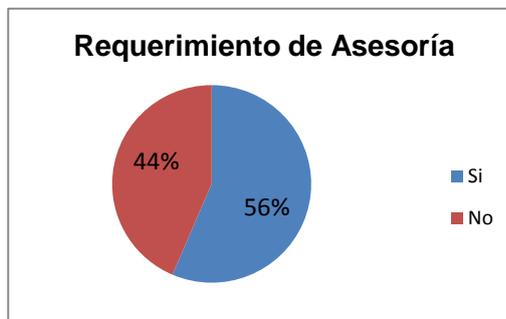
4.- ¿Ha recibido su empresa un servicio de asesoría tributaria, contable o financiera?

Cuadro N° 15

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Si	105	56%
No	81	44%
Total	186	100%

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Los Autores

Gráfico N° 12



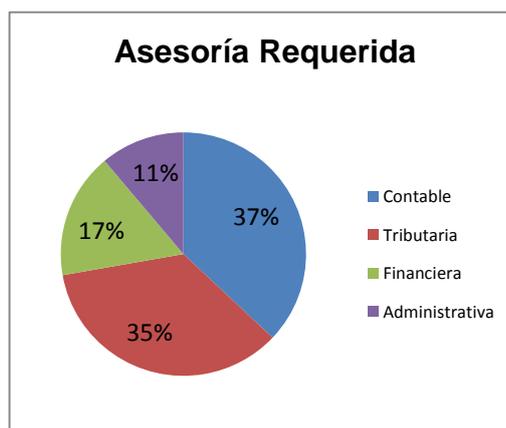
Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Los Autores

Cuadro N° 16

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Contable	60	37%
Tributaria	57	35%
Financiera	27	17%
Administrativa	18	11%
Total	162	100%

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Los Autores

Gráfico N° 13



Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Los Autores

Análisis e Interpretación:

De los negocios encuestados más de la mitad respondieron que en el pasado han recibido algún tipo de asesoría, lamentablemente pocos propietarios conocen en realidad lo que es un nivel asesor y lo suelen confundir con el contador interno.

La asesoría más requerida es la Contable ya que la mayoría de negocios son obligados a llevar contabilidad o un registro de ingresos y egresos, el ámbito tributario ocupa también un lugar importante dentro de los requerimientos empresariales, dejando de lado y en algunos casos obviando el aspecto "Financiero y Administrativo"

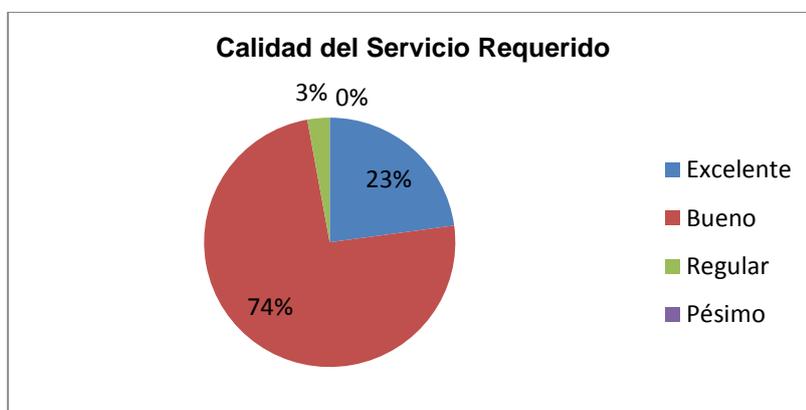
5.- ¿Cómo calificaría el servicio que ha recibido de asesoría tributaria, contable o financiera?

Cuadro Nº 17 Calidad del Servicio Requerido

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Excelente	24	23%
Bueno	78	74%
Regular	3	3%
Pésimo	0	0%
Total	105	100%

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Los Autores

Gráfico Nº 14



Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Los Autores

Análisis e Interpretación:

De los 105 propietarios que manifestaron que su negocio había recibido algún tipo de asesoría la mayoría indica que el servicio recibido es bueno es decir satisface las necesidades y expectativas del negocio, una cuarta parte señala que el servicio es excelente toda vez que la asesoría recibida ha ayudado a mejorar el desempeño del negocio.

El que pocas empresas asesoras brinden un servicio calificado como excelente indica que las necesidades de los clientes son solo satisfechas y no existe el valor agregado que debe brindar una asesoría lo cual es innovar mejor y realizar cambios necesarios dentro del funcionamiento de los negocios.

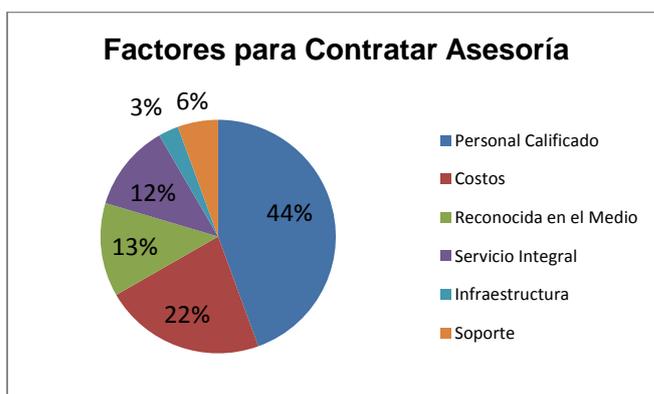
6.- ¿Qué factores tomaría en cuenta usted para contratar una empresa de asesoría?

Cuadro Nº 18 Factores para Contratar Asesoría

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Personal Calificado	144	44%
Costos	72	22%
Reconocida en el Medio	42	13%
Servicio Integral	39	12%
Infraestructura	9	3%
Soporte	18	6%
Total	324	100%

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Los Autores

Gráfico Nº 15



Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Los Autores

Análisis e Interpretación:

Un alto porcentaje de los negocios visitados señalan que el principal factor que ellos tomarían en cuenta para contratar una asesoría es que la empresa cuente con “Personal Calificado” lo que es lógico ya que no confiarían sus negocios a personas que no se encuentren aptas; los estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte son probos para brindar una asesoría a pequeños negocios puesto que los conocimientos adquiridos en las aulas son los necesarios para aplicarlos en la práctica profesional, guiados siempre por un docente con mayor experiencia.

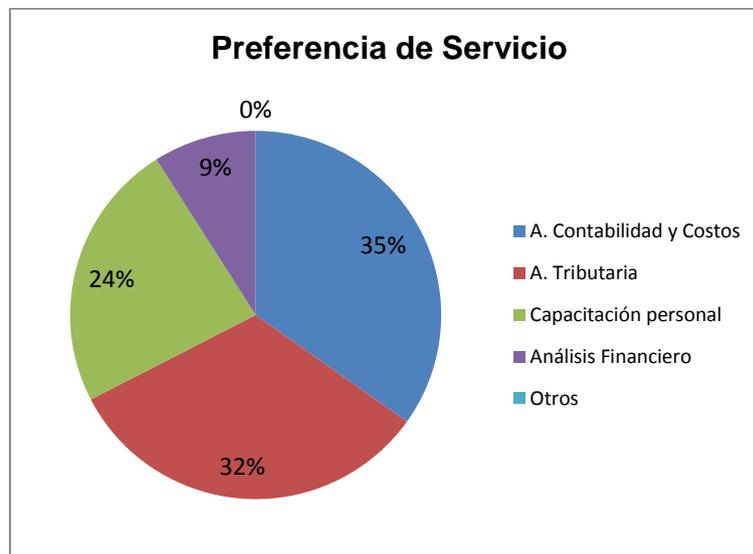
7.- ¿De los siguientes servicios indique cuáles contrataría?

Cuadro N° 19 Preferencia de Servicio

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Asesoría en Contabilidad y Costos	93	35%
Asesoría Tributaria	87	33%
Capacitación personal	63	24%
Análisis Financiero	24	9%
Otros	0	0%
Total	267	100%

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Los Autores

Gráfico N° 16



Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Los Autores

Análisis e Interpretación:

Los propietarios de Pymes en la ciudad indicaron que preferentemente contratarían el servicio de Asesoría en Contabilidad y Costos conjuntamente con la Asesoría Tributaria ya que consideran que son los más necesarios para el funcionamiento de sus negocios, en un menor porcentaje manifiestan que la Capacitación al Personal sería de gran ayuda para el mejor desenvolvimiento de sus empresas.

8.- ¿Cuáles son los beneficios que esperaría al aplicar una asesoría tributaria, financiera y contable?

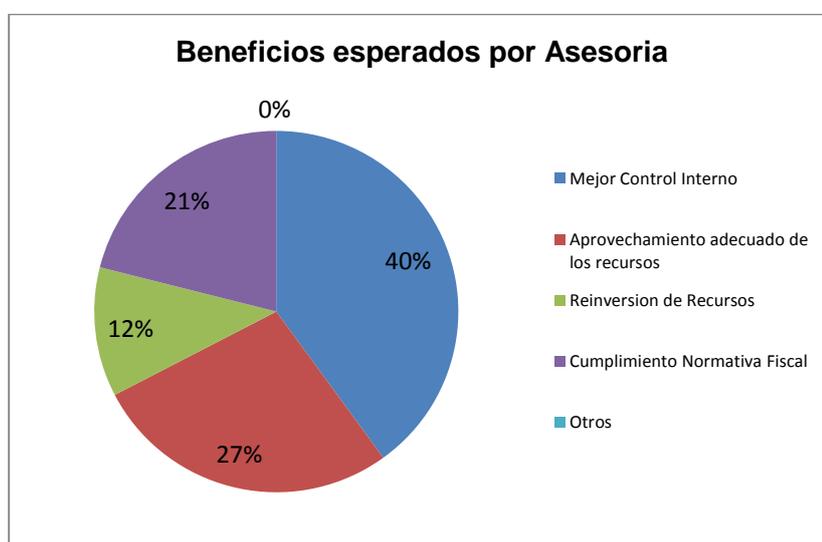
Cuadro Nº 20 Beneficios Esperados por Asesoría

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Mejor Control Interno	114	40%
Aprovechamiento adecuado de los recursos	78	27%
Reinversión de Recursos	33	12%
Cumplimiento Normativa Fiscal	60	21%
Otros	0	0%
Total	285	100%

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Los Autores

Gráfico Nº 17



Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Los Autores

Análisis e Interpretación:

Se puede observar que el beneficio más esperado por los dueños de Pymes en el cantón al aplicar algún tipo de asesoría es el de tener “Mejor Control Interno ya que manifiestan que con un adecuado control se puede tomar mejores decisiones; en un grado menor se observa que el cumplimiento de la normativa fiscal y el mejor aprovechamiento de recursos son también beneficios que se esperan recibir de una asesoría.

9.- ¿Con qué frecuencia contrataría usted un servicio de asesoría?

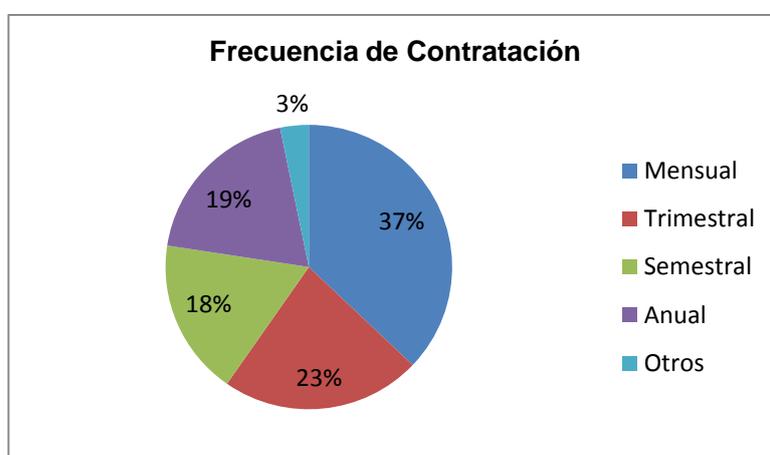
Cuadro N° 21 Frecuencia de Contratación

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Mensual	69	37%
Trimestral	42	23%
Semestral	33	18%
Anual	36	19%
Otros	6	3%
Total	186	100%

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Los Autores

Gráfico N° 18



Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Los Autores

Análisis e Interpretación:

La contratación mensual del servicio de asesoría es la frecuencia de consumo más señalada por parte de los encuestados; ya que la mayoría realizan sus declaraciones de manera mensual, existe una dispersión normal entre las otras frecuencias de contratación lo cual determina que el servicio es necesario a lo largo de todo un período y no en plazos determinados.

10.- Califíquese del 1 al 3 que tipo de asesoría considera Ud. es el más importante, siendo 1 el más importante y 3 el menos importante.

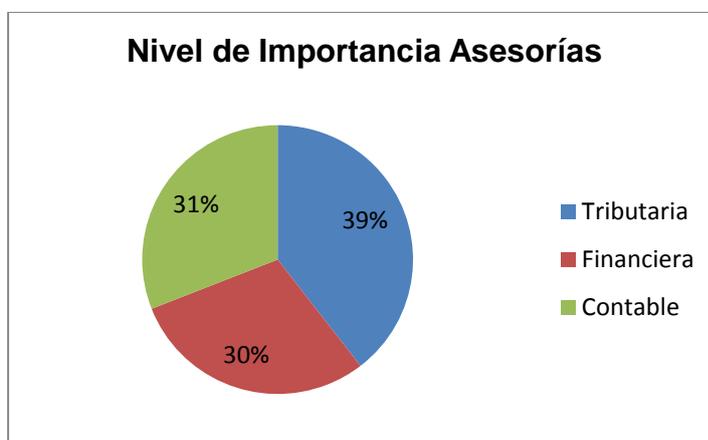
Cuadro Nº 22 Nivel de Importancia Asesorías

Respuestas	Calificación			Ponderación			Frecuencia Ponderada	Porcentaje
	1	2	3	1=0,50	2=0,30	3=0,20		
Tributaria	105	48	33	52,5	14,4	7	73,5	39%
Financiera	33	78	75	16,5	23,4	15	54,9	30%
Contable	48	60	78	24	18	16	57,6	31%
Total							186	100%

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Los Autores

Gráfico Nº 19



Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Los Autores

Análisis e Interpretación:

En la Ciudad de Ibarra los propietarios de Pymes califican a la Asesoría Tributaria como la más importante, sin embargo la diferencia con las otras Asesorías planteadas en el presente proyecto es menor por lo cual se concluye que los tres tipos de Asesoría son importantes y necesarios para el manejo de los negocios además de contribuir eficazmente a la toma de decisiones.

11.- ¿Estaría dispuesto a recibir un servicio de asesoría por parte de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económica de la Universidad Técnica del Norte?

Cuadro Nº 23 Predisposición a recibir estudiantes asesores

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Si	174	94%
No	12	6%
Total	186	100%

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Los Autores

Gráfico Nº 20



Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Los Autores

Análisis e Interpretación:

Los propietarios de los negocios encuestados casi en su totalidad están dispuestos a recibir estudiantes de la Universidad Técnica del Norte como asesores comerciales, tributarios, financieros etc. Ya que consideran que se encuentran debidamente capacitados para cumplir con el trabajo encomendado, gracias al prestigio y reconocimiento que la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas ha obtenido en el transcurso de los últimos años gracias a las profesionales graduados o egresados en ella.

12.- ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por el servicio de asesoría?

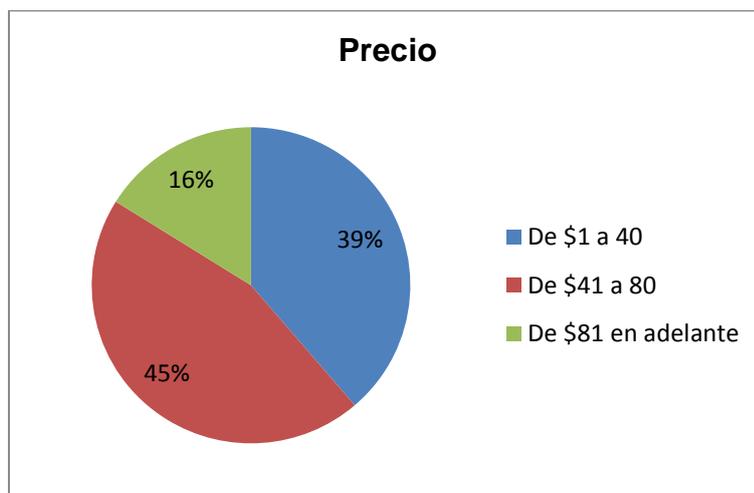
Cuadro N° 24 Precio

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
De \$1 a 40	72	39%
De \$41 a 80	84	45%
De \$81 en adelante	30	16%
Total	186	100%

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Los Autores

Gráfico N° 21



Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Los Autores

Análisis e Interpretación:

Se puede observar que existe una preferencia hacia los precios más bajos del servicio a prestar, cabe señalar que los precios presentados son segmentos tentativos que se ajustarán al trabajo realizado en cada Pyme, por lo que se tratará de presentar un listado de precios acorde a lo establecido en el presente estudio.

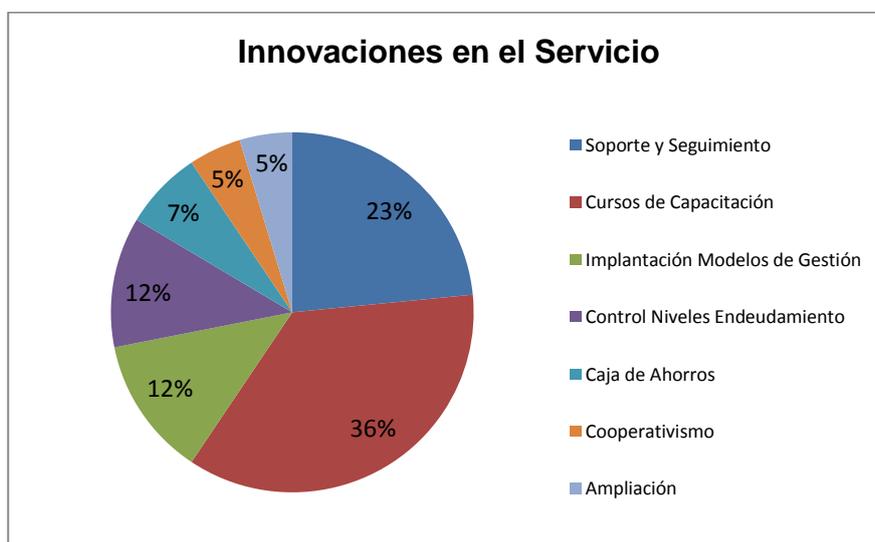
13.- ¿Qué innovaciones le gustaría que tenga el servicio de Asesoría?

Cuadro N° 25 Innovaciones en el Servicio

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Soporte y Seguimiento	90	23%
Cursos de Capacitación	138	36%
Implantación Modelos de Gestión	48	13%
Control Niveles Endeudamiento	45	12%
Caja de Ahorros	27	7%
Cooperativismo	18	5%
Ampliación	18	5%
Total	384	100%

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Los Autores

Gráfico N° 22



Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Los Autores

Análisis e Interpretación:

Todas las innovaciones propuestas en la encuesta fueron bien recibidas por parte de los propietarios de las empresas visitadas, siendo las más aceptadas la de “el brindar cursos de capacitación a dueños y empleados” y “Soporte y Seguimiento” a todas las asesorías realizadas ya que un servicio bien prestado necesita de un control posterior para evaluar resultados o tomar decisiones en el transcurso de la aplicación de una recomendación de asesoría.

3.7 IDENTIFICACIÓN Y PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

3.7.1 IDENTIFICACIÓN DE LA DEMANDA

Para obtener el cálculo de la demanda se parte de la pregunta N° 11 de este estudio en la cual se consulta a los propietarios de Pymes en Ibarra si estarían dispuestos a recibir un servicio de asesoría por parte de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte, al conocer los resultados se toma en cuenta la respuesta positiva que nos indica que si existe demanda:

Cuadro N° 26 Demanda

Frecuencia		%
SI	174	94%
TOTAL DEMANDA	174	94%

Elaborado por: Los Autores

Análisis

Los datos observados anteriormente muestran que existen negocios que si desearían adquirir los servicios en la empresa que se pretende crear. El 94% entre quienes afirmaron su respuesta representa a 338 personas o negocios de toda la población; siendo esta la demanda actual con que parte el Estudio.

3.7.2 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

En vista que no se dispone de datos estadísticos, para proyectar la demanda se tomará como referencia el método de crecimiento exponencial, en donde la tasa de crecimiento del PIB del año 2012 es de 5,01% información obtenida de las estadísticas del Banco Central. La proyección se la realizará para cinco años de acuerdo a la vida útil del proyecto, se ha utilizado este método porque está basado en la situación actual del mercado, obteniendo así resultados objetivos. La fórmula que se debe aplicar es la siguiente:

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

Simbología

Dp = Demanda Proyectada

DA = Demanda actual

1 = Valor constante

i = Tasa de crecimiento

n = Tiempo

Aplicando la formula los resultados se presentan así:

Cuadro N° 27 Proyección de la Demanda

Demanda Negocios		(94% de 360) 338
Años	Proyección	Dp = DA (1 + i) ⁿ
2013	355	Dp= 338(1.0501) ¹
2014	373	Dp= 338(1.0501) ²
2015	391	Dp= 338(1.0501) ³
2016	411	Dp= 338(1.0501) ⁴
2017	432	Dp= 338(1.0501) ⁵

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Los Autores

3.8 IDENTIFICACIÓN Y PROYECCIÓN DE LA OFERTA

3.8.1 IDENTIFICACIÓN DE LA OFERTA

Para la determinación de la oferta, se ha tomado como fuente las preguntas N° 2 y 4 de este estudio, la cual permite conocer a los negocios que han recibido un servicio de asesoría en el pasado; los datos se presentan a continuación:

Cuadro N° 28 Trabajador Interno con Conocimientos

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Si	120	65%

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Los Autores

Cuadro N° 29 Asesoría recibidas

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Si	105	56%

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Los Autores

Como se puede observar existe un resultado similar entre las empresas que poseen un Trabajador que posea conocimientos relacionados con el área y las que ya han recibido un servicio de asesoría; por lo cual para la determinación de la oferta se procederá a promediar los dos porcentajes con el fin de proyectar una oferta aproximada a la realidad.

Cuadro N° 30 Oferta

Factor	Frecuencia	%
Trabajador Interno	120	65%
Asesoría Previa	105	56%
Promedio u Oferta Actual		60,5%

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Los Autores

Análisis

Entonces analizando los datos obtenidos en el estudio de mercado se observa que prácticamente el mercado está cubierto con la asesoría de contadores particulares internos y mediante empresas competidores; la oferta actual de este servicio representa el 60,5% de la población siendo 218 (360 * 60,5%) negocios cubiertos.

3.8.2 PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Después de haber determinado la oferta del proyecto y conociendo que el incremento de esta se deba a cambios en políticas gubernamentales ya sea de control o cumplimiento fiscal, se puede considerar que exista una tasa de crecimiento del 4% anual la proyección de la oferta sería la siguiente:

Fórmula

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

Simbología

Op = Oferta Proyectada

OA = Oferta actual

1 = Valor constante

i = Tasa de crecimiento

n = Tiempo

Cuadro N° 31 Proyección de la Oferta

Demanda Negocios		218
Años	Proyección	Op = OA (1 + i) ⁿ
2013	227	Op= 218(1,04) ¹
2014	236	Op= 218(1,04) ²
2015	245	Op= 218(1,04) ³
2016	255	Op= 218(1,04) ⁴
2017	265	Op= 218(1,04) ⁵

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Los Autores

3.9 ANÁLISIS DE LA DEMANDA VERSUS LA OFERTA

Partiendo de los datos anteriormente analizados se puede observar que en el Mercado Local no existe ninguna empresa que brinde la oportunidad a estudiantes a realizar asesorías como se propone en el presente proyecto.

Sin embargo existen negocios que si han contratado un servicio de asesoría en el pasado o poseen un trabajador interno con conocimientos afines al área; al comparar la oferta con la demanda se determina que existen 120 negocios que conforman la demanda insatisfecha del negocio.

Cuadro N° 32 Demanda Satisfecha Primer Año

OFERTA	DEMANDA	Demanda Potencial a Satisfacer
218	338	120

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Los Autores

3.10 DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER PROYECTADA

La proyección para los años de vida del proyecto de la demanda potencial se presenta de la siguiente manera:

Cuadro Nº 33 Demanda Potencial Proyectada

Años	Demanda	Oferta	Demanda Potencial a Satisfacer
2013	355	227	128
2014	373	236	137
2015	391	245	146
2016	411	255	156
2017	432	265	166

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Los Autores

3.11 PRONÓSTICO DE VENTAS

Para pronosticar las ventas se ha tomado en cuenta como base la demanda potencial a satisfacer en el año 2013 que es de 128 Pymes de las cuales la microempresa proyecta satisfacer es el 40% del valor potencial en el primer año, con un crecimiento del 5% hasta el tope del 50% en los años siguientes.

El 35% es en función de la capacidad instalada inicial del proyecto, para poder ir ganando más mercado en el futuro.

Cuadro Nº 34 Pronóstico de Ventas

Año	Demanda Potencial a Satisfacer	Nº Pymes Captadas
1	128	51
2	137	55
3	146	66
4	156	78
5	166	83

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Los Autores

Gráfico N° 23



Elaborado por: Los Autores

3.12 ANÁLISIS DE PRECIOS

Dentro del estudio se buscó determinar el presupuesto que destinarían las Pymes al servicio de Asesoría, los resultados demostraron que en su mayoría las Pymes desearían pagar un valor que oscile entre los 41 y 80 dólares siempre y cuando el trabajo se encuentre acorde a su valor; teniendo también una representatividad los negocios que afirmaron que estarían dispuestos a pagar un valor que no sobrepase los cuarenta dólares pues al ser negocios pequeños no poseen la capacidad de costear asesorías onerosas.

Se realizó también una investigación directa basada en entrevistas a las empresas más representativas que se dedican a brindar servicios similares o sustitutos en la Ciudad de Ibarra, se pudo determinar que no existe una estandarización para los precios ya que todo depende del tamaño económico de la empresa; los precios aproximados de la competencias son:

Cuadro Nº 35 Análisis de Precios

SERVICIO	PRECIOS
Asesoría Contable	320
Asesoría Tributaria	210
Asesoría Administrativa	135
Trámites	50
Asesoría Financiera	350

Fuente: Entrevista
Elaborado por: Los Autores

3.13 COMERCIALIZACIÓN DEL SERVICIO

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

Al ser una microempresa universitaria existe la posibilidad de que la misma sea promocionada mediante Radio Universitaria y Canal UTV sin costo alguno teniendo una ventaja competitiva sobre el resto; determinando el espacio y período de difusión el que lo establezcan las Autoridades Universitarias dentro de la implantación del proyecto.

3.14 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO

Una vez desarrollado el estudio de mercado se coligen las siguientes apreciaciones:

- Existe demanda potencial a satisfacer por la microempresa que se desea crear en el presente proyecto.
- Gran aceptación por parte de los propietarios de Pymes en Ibarra a la idea de que sean los Estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte quiénes les brinden un Servicio de Asesoría.

- No existe una estandarización o fijación de precios por parte de las empresas competidoras, lo cual deja a la libre discrecionalidad de las mismas lo cual podría generar abusos.
- La mayoría de negocios desean un servicio que no sea solo ocasional sino que brinde soporte y seguimiento al mismo, además de considerar a las innovaciones propuestas interesantes para el desarrollo del negocio.
- La credibilidad y alto costo de las empresas locales ha generado que los negocios contraten asesorías de la Capital de la República, aspecto que contrasta con el proyecto propuesto ya que se trata de abaratar costos, generar experiencia para los estudiantes y engrandecer aún más el prestigio ganado por la Universidad Técnica del Norte.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

4.1.1 MACRO LOCALIZACIÓN

La localización del proyecto, es en el Ecuador, Cantón Ibarra, Provincia de Imbabura, situada al norte de la región Sierra, limitada al norte con la provincia del Carchi, al este con Sucumbíos, al oeste con Esmeraldas y al sur con Pichincha. Imbabura tiene una superficie de 4559 Kilómetros cuadrados se encuentra en su mayor parte en plena zona andina entre la cordillera occidental y oriental.

Gráfico N° 24 Provincia de Imbabura



Fuente: www.goecuador.com

4.1.1.1 Identificación de Los Posibles Lugares

- ❖ Centro de la Ciudad
- ❖ Instalación de la Universidad Técnica del Norte

4.1.1.2 Factores Intervinientes

a. Geográficos

- Espacio físico
- Ubicación

b. Comercial

- Posición Estratégica
- Fácil Identificación
- Flujo de personas
- Costos bajos

c. Productivo

- Tecnología
- Profesionales calificados
- Vías de acceso
- Seguridad
- Disponibilidad de servicios básicos

d. Aspecto Legal

- Obtención del RUC
- Ordenanzas Municipales
- Permisos colegio de Contadores
- Aval de la Universidad Técnica del Norte

4.1.2 MICRO LOCALIZACIÓN Y UBICACIÓN DE LA MICROEMPRESA

Luego del análisis realizado se ha llegado a determinar que el proyecto de Servicio de Asesoría Contable, Tributario y Financiero se lo

realizará en la ciudad de Ibarra, ya que existe una gran cantidad de Pymes existentes, las cuales en su mayoría no son manejadas con ningún tipo de asesorías, y su administración es de tipo empírico, además existen todas las facilidades para llevar a cabo este tipo de proyecto.

Gráfico N° 25 Cantón Ibarra

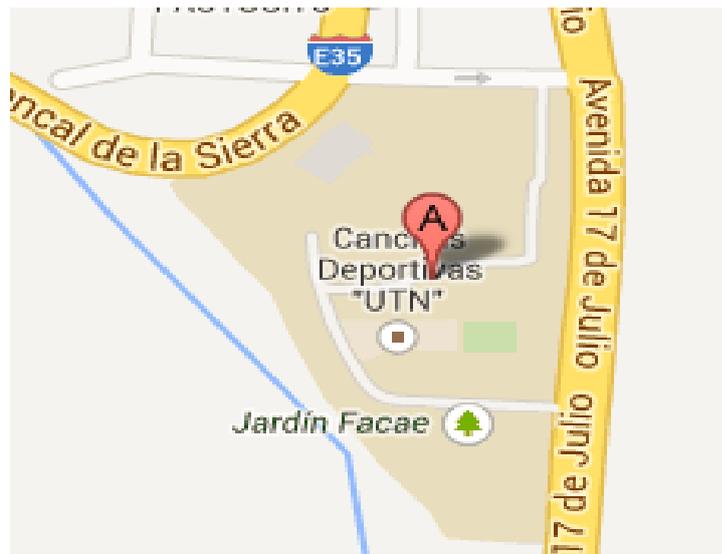


Fuente: www.ibarra.gob.ec

Para la ubicación de la empresa se tomó como referencia un solo lugar. El proyecto se encontrará ubicado en la Ciudad de Ibarra, Cantón Ibarra, en las instalaciones de la Universidad Técnica del Norte, ubicadas en la Av. 17 de Julio Ciudadela Universitaria toda vez que se cuente con el aval de las autoridades de la institución, ya que se posee adecuadas vías de

comunicación y un prestigio dentro del ámbito comercial en la ciudad de Ibarra, además existen todas las facilidades para la instalación y la operación del proyecto.

Gráfico N° 26 Ubicación Microempresa

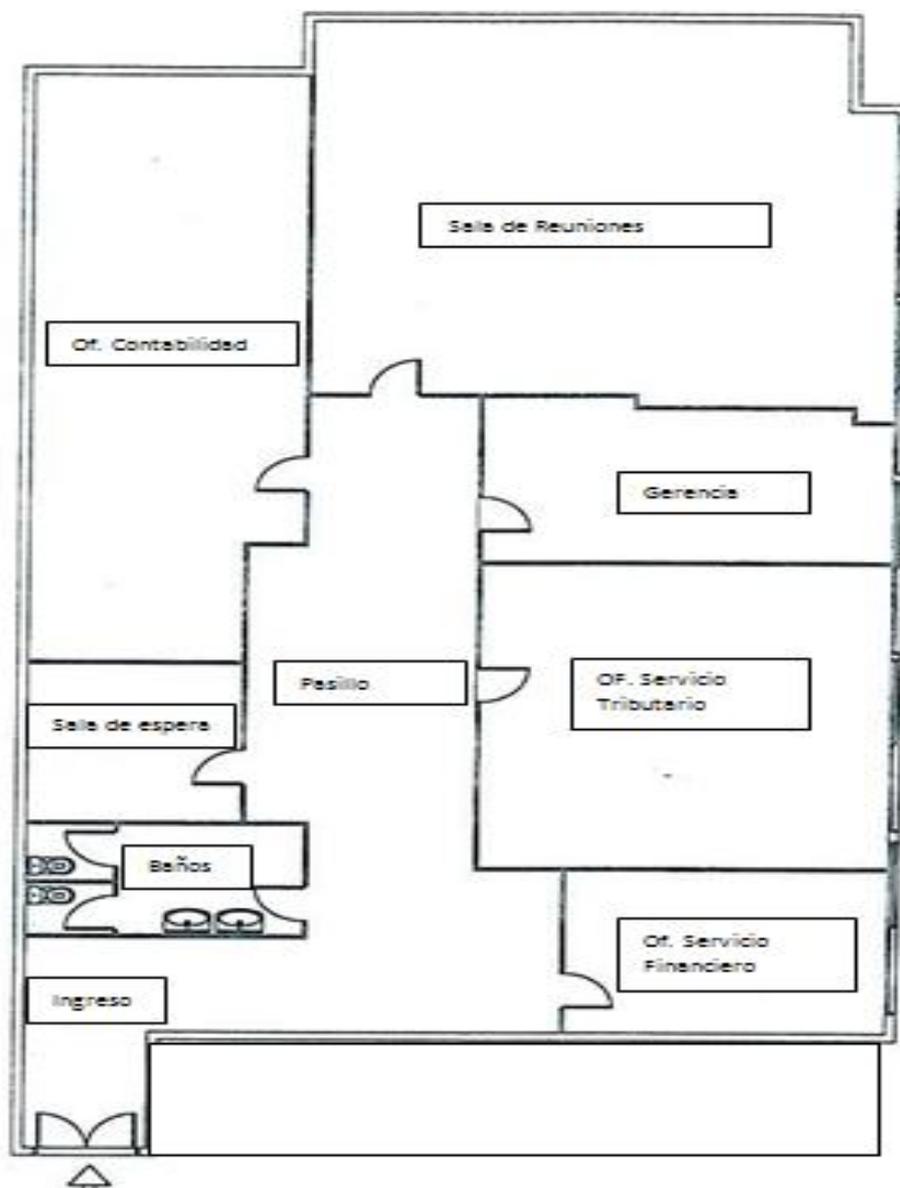


Fuente: www.googlemaps.com.ec

4.2 DISEÑO DE INSTALACIONES

El diseño de las instalaciones se encuentra distribuidas de una manera óptima ya que todas las áreas tendrán una comunicación directa entre sí, para que presten los servicios de una manera adecuada.

Gráfico N° 27 Distribución de Las Instalaciones



Fuente: Arq. Jaime Cervantes.

4.3 DISTRIBUCIÓN DE LA MICRO EMPRESA

Área del proyecto: 100 m2

4.3.1. INFRAESTRUCTURA BÁSICA

- Gerencia
- Oficina Contabilidad
- Oficina Servicio Tributario
- Oficina Servicio financiero
- Sala de Reuniones
- Baños
- Sala de espera

4.3.2. ÁREA ADMINISTRATIVA

- Sala de espera
- Gerencia

4.3.3. ÁREA DE TRABAJO

- Oficina de Contabilidad
- Oficina de Servicio Tributario
- Oficina de Servicio Financiero
- Gerencia
- Sala de sesiones

4.4 FLUJO GRAMA DEL PROCESO

TEJADA CAICEDO (2012): En Su publicación dice: *“Es la representación gráfica de flujo o secuencia de resta es así desde que empezó, etc. Rutinas simples, son la forma de especificar los detalles algorítmicos de un proceso mediante la esquematización gráfica para entenderlo mejor. Se basan en la utilización de diversos símbolos para representar operaciones específicas. Se les llama diagramas de flujo porque los símbolos utilizados se conectan por medio de flechas para indicar la secuencia de la operación.”*

4.4.1 PROCESO DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO

4.4.1.1 Recepción de la Solicitud Del Cliente

La recepción de la solicitud del cliente se lo realizará vía telefónica o personalmente en la oficina de la microempresa.

4.4.1.2 Entrevista Con El Cliente

Se realizará la entrevista con el cliente para identificar el tipo de servicio que desea o necesita.

4.4.1.3 Indicación Del Servicio

Se indicará el alcance y las características del servicio a prestarse al cliente.

4.4.1.4 Indicación De Costos

Se acordará el costo del servicio a prestarse, y la forma de pago.

4.4.1.5 Emisión De La Factura

Se emitirá el respectivo comprobante de venta entre comprador y vendedor

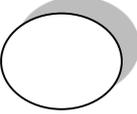
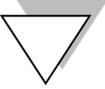
4.4.1.6 Ejecución Del Servicio

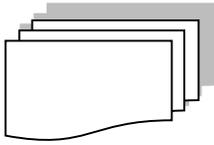
Se dará inicio a la ejecución del servicio contratado por el cliente de forma eficiente y eficaz.

4.4.2 FLUJOGRAMA

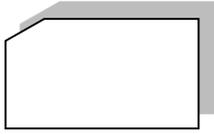
4.4.2.1 Flujograma De Procesos

➤ SIMBOLOGÍA

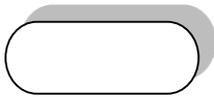
SÍMBOLO	DEFINICIÓN	DESCRIPCIÓN
	Operación	Realiza determinada actividad como escribir documentos, hacer cálculos, firmar, etc.
	Flechas	Indican la continuidad del flujo o proceso.
	Inspección	Revisa documentos, analiza informes, analiza correspondencia, etc.
	Demora	Ejemplo, documento en espera de trámite, es decir, que para realizar X actividad hay que esperar X número de día para realizar lo siguiente.
	Archivo	Significa el depósito final o temporal de documentos en archivo.
	PROCESO:	Representa la ejecución de una operación por medio de la cual se realiza una parte del procedimiento descrito.
	OPERACIÓN MANUAL, REVISIÓN O VERIFICACIÓN:	Operación por la que se revisa y normalmente se aprueba el trabajo efectuado.
	DOCUMENTO:	Cualquier documento o impreso.



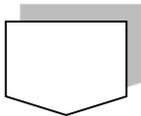
DOCUMENTOS: Varios documentos.



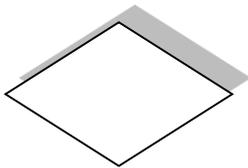
TARJETA PERFORADA: Cualquier forma de input que permita el proceso de información en un equipo de C.P.D.



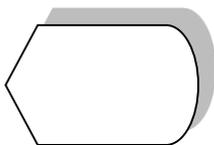
INICIO O FINAL PROCESO: El punto en que hace su aparición o desaparecen en el flujo un determinado documento.



CONECTOR ENTRE FLUJOS: Indicador que une dos puntos de un flujo cuando este se ha visto interrumpido por finalizar la página o por otros motivos.



DECISIÓN: Representa dos o más alternativas por respuesta a una pregunta siguiéndose acciones diferentes según sea la misma (sí, no, etc.)

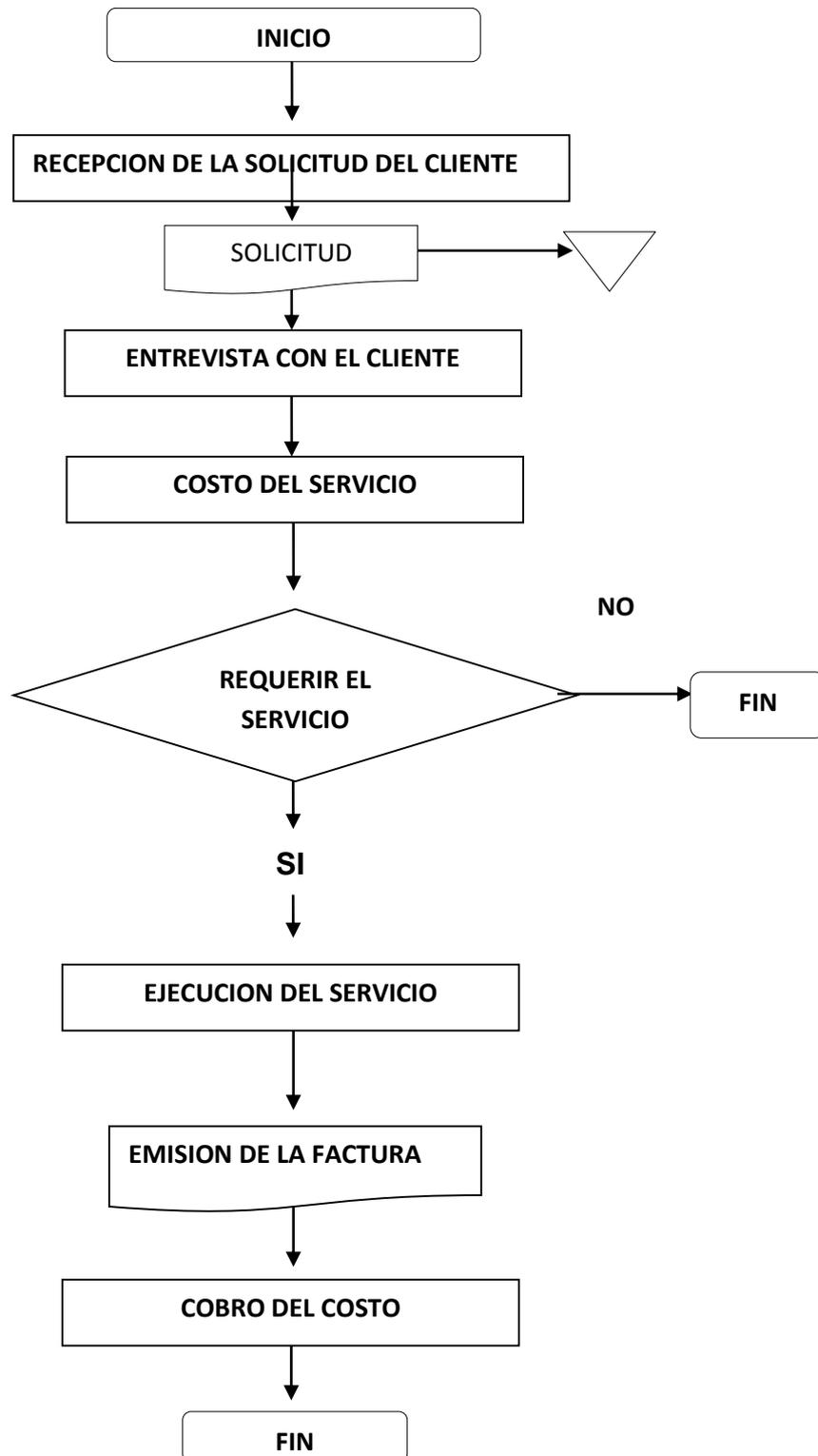


MOSTRAR EN PANTALLA: Visualización por pantalla.



PREPARACIÓN: Operación que indica realizar un documento o cualquier otra forma de trabajo inicial.

Gráfico N° 28 Flujograma Prestación del Servicio



Elaborado por: Los Autores

4.5 PRESUPUESTO TÉCNICO

4.5.1 INVERSIÓN DEL PROYECTO

Al ser un proyecto que tiene como finalidad la prestación del servicio por parte de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, ayudando a la práctica pre profesional de los mismos, se cuenta con el Aval de la Autoridad máxima de la Universidad Técnica del Norte para la presentación de la propuesta de inversión del presente proyecto.

4.5.1.1 Local

Para la realización de este proyecto no se invertirá en un local u oficina debido a que existe el espacio físico necesario dentro del Nuevo Edificio de Bienestar de la Universidad Técnica del Norte.

4.5.1.2 Equipo De Oficina

Cuadro N° 36 Presupuesto Equipo de Oficina

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UN.	PRECIO TOTAL
Televisión Sony 40"	1	\$1000	\$1000
Calculadora	4	\$20	\$80
Copiadora Canon	1	\$800	\$800
Teléfono	1	\$30	\$30
TOTAL			\$1910

Fuente: Investigación Directa
Elaborado: Los Autores

En lo referente al equipo de oficina el mismo será adquirido mediante la autogestión y la utilización de recursos del presente proyecto.

4.5.1.3 Muebles y Enseres

Cuadro N° 37 Presupuesto Muebles y Enseres

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UN.	PRECIO TOTAL
Escritorio	5	\$300	\$1500
Archivador	5	\$200	\$1000
Mesa de Reuniones	1	\$300	\$300
Pizarrón	1	\$30	\$30
Sillas	10	\$20	\$200
Juego Muebles	1	\$800	\$800
TOTAL			\$3830

Fuente: Investigación Directa
Elaborado: Los Autores

4.5.1.4 Equipo De Computación

Cuadro N° 38 Presupuesto Equipo de Computación

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UN.	PRECIO TOTAL
PC Intel Core i7	2	\$750	\$1500
Impresora láser	1	\$300	\$300
Scanner	1	\$25	\$25
Laptop Toshiba i5	1	\$850	\$850
Proyector	1	\$550	\$550
TOTAL			\$3225

Fuente: Investigación Directa
Elaborado: Por los Autores

4.5.1.5 Gastos de Constitución y Puesta en Marcha

Cuadro Nº 39 Presupuesto Gastos de Constitución

DESCRIPCIÓN	COSTO
Inscripción Minuta	\$200
Trámite SRI	\$100
Superintendencia de Compañías	\$160
Permisos de Funcionamiento	\$100
TOTAL	\$560

Fuente: Investigación Directa
Elaborado: Por los Autores

4.5.1.6 Sueldos Administrativos

Cuadro Nº 40 Presupuesto Sueldos Administrativos

CONCEPTO	CANTIDAD	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL
GERENTE	1	\$500	\$6000
SECRETARIA	1	\$318	\$3816
TOTAL			\$9816

Fuente: Investigación Directa
Elaborado: Los Autores

La parte de los sueldos administrativos se ha tomado en cuenta primero el Código de Trabajo, estos dos son los únicos cargos fijos ya que las demás áreas serán cubiertas por estudiantes de la Carrera de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica del Norte, de una manera rotativa, según sus niveles de conocimiento y predisposición.

4.5.1.7 Suministros

Cuadro N° 41 Presupuesto Suministros

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UN.	PRECIO TOTAL
Perforadoras y grapadora	5	\$17	\$85
Facturero	5	\$10	\$50
Resmas de hojas papel membretado	3	\$7	\$21
Tinta de impresora	2	\$15	\$30
Carpetas	100	\$0.20	\$5
Esferos	24	\$0.25	\$6
TOTAL			\$197

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: Los Autores

4.5.1.8 Servicios Básicos

Las erogaciones por Servicio Básicos (luz, agua, internet, teléfono) correrán de cuenta de la Universidad Técnica del Norte.

4.5.1.9 Gastos De Publicidad

Cuadro N° 42 Presupuesto Gastos de Venta

DESCRIPCIÓN	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Publicidad y Marketing	\$100	\$1200
TOTAL		\$1200

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: Los Autores

Se estima un costo mensual de cien dólares en lo referente a la publicidad en medios externos a la Universidad Técnica del Norte, puesto que se prevé realizar el marketing de la microempresa en los medios propios de la institución como son: Canal Universitario UTV, Radio Universitaria e Imprenta Universitaria.

4.5.1.10 RESUMEN INVERSIÓN FIJA

Cuadro Nº 43 Inversión Fija

DESCRIPCIÓN	COSTO
LOCAL MICRO EMPRESA	\$0
EQUIPO DE OFICINA	\$1910
MUEBLES Y ENSERES	\$3830
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$3225
TOTAL	\$8965

Elaborado: Los Autores

4.5.1.11 RESUMEN INVERSIÓN DIFERIDA

Cuadro Nº 44 Inversión Diferida

DESCRIPCIÓN	COSTO
GASTOS DE CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA	\$560
TOTAL	\$560

4.5.1.12 RESUMEN DE INVERSIÓN VARIABLE

Cuadro Nº 45 Inversión Variable

DESCRIPCIÓN	COSTO
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	\$9816
SUMINISTROS	\$197
GASTOS DE PUBLICIDAD	\$1200
TOTAL	\$ 11213

Elaborado: Los Autores

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

Este estudio es importante para establecer el nivel de factibilidad del proyecto en base a un análisis de los fondos disponibles contrastando con los posibles escenarios que pueden presentarse en el entorno del proyecto.

5.1 ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN.

La Microempresa Universitaria contará con dos socios o creadores los mismos que aportarán con dinero y especies que conformarán el capital social, sin embargo estas aportaciones no cubren la totalidad de lo requerido por el proyecto, por lo que es necesario adquirir un préstamo con una institución financiera.

Cuadro Nº 46 Estructura de la Inversión

DESCRIPCIÓN	VALOR
Activos Fijos	\$ 8.965
Activo Diferido	\$ 560
Capital de Trabajo	\$ 5.705
TOTAL	\$15.230

Fuente: Estudio Técnico

La inversión en capital de trabajo está presupuestada para 6 meses, tiempo en el cual se necesita seguir invirtiendo para comenzar a generar ingresos.

Cuadro Nº 47 Estructura Capital de Trabajo

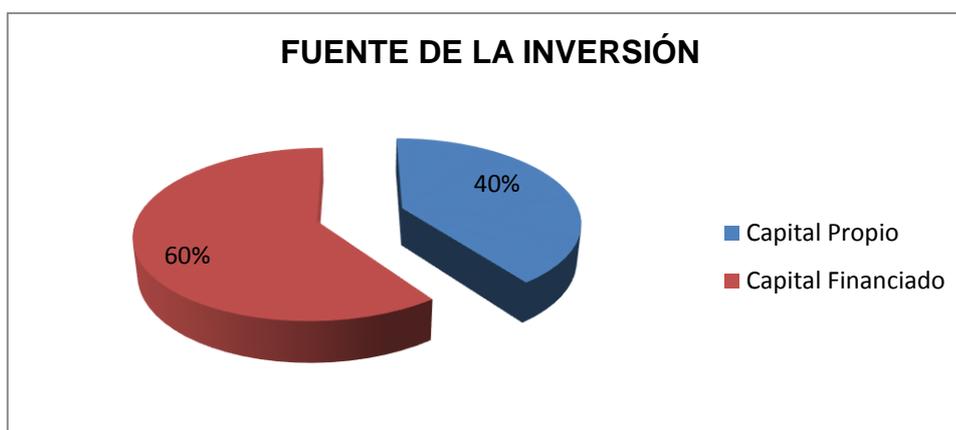
DESCRIPCIÓN	COSTO
Sueldos Administrativos	4908
Suministros	197
Gasto De Publicidad	600
TOTAL	5705

Cuadro N° 48 Fuente De La Inversión

DESCRIPCIÓN	VALOR	PORCENTAJE
Capital Propio	6.092	40%
Capital Financiado	9.138	60%
TOTAL	15.230	100%

Elaborado por: Los Autores

Gráfico N° 29



5.2 CÁLCULO DEL COSTE DE OPORTUNIDAD Y TASA DE REDESCUENTO

Cuadro N° 49 Coste De Oportunidad

DESCRIPCIÓN	VALOR	%	TASA DE PONDERACIÓN	VALOR PONDERADO
Capital Propio	6.092	40,00	4,53	181,12
Capital Financiado	9.138	60,00	14,00	840,00
TOTAL	15.230	100,00	22,00	1021,20

Elaborado por: Los Autores

- Cálculo de la Tasa de redescuento o rendimiento medio.

Datos:

Coste del Capital: 10,21%

Inflación año 2012: 4,16%

TRM= (1+ck) (1`+if)

TRM= (1+0,1021) (1+0,0416)

TRM= 14.79%

5.3 INGRESOS

5.3.1 INGRESOS PROYECTADOS

Los ingresos han sido proyectados mediante la aplicación de una operación matemática, en la que se multiplica 60 dólares que es el promedio de la tendencia de pago de los propietarios de Pymes, por la frecuencia más indicada que fue la mensual y por el número de empresas captadas en el estudio de mercado en el primer año; para los siguientes años del proyecto se tomará en cuenta la inflación anual para el incremento del precio, y la proyección de la oferta determinada anteriormente de la siguiente manera:

Cuadro Nº 50 Proyección De Ingresos

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Volumen Proyectado	51	55	66	78	83
Valor Unitario Proyectado	60	62,50	65,10	67,80	70,62
Ingreso Mensual Proyectado	3060,00	3437,28	4296,33	5288,70	5861,83
Ingreso Anual Proyectado	36720,00	41247,36	51555,90	63464,38	70341,96

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Los Autores

5.4 EGRESOS

5.4.1 PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS

Para presupuestar los costos y gastos necesarios para el funcionamiento de la microempresa, se clasificará los mismos por su función en la empresa, por tanto se determinó los costos por servicios profesionales (trabajo de estudiantes), gastos administrativos, gastos de ventas y gastos financieros.

Para proyectar los costos de producción del servicio (trabajo de estudiantes), se toma en cuenta los ingresos proyectados donde el 48% de esos ingresos es para el estudiante-consultor y el resto para la microempresa, para los otros gastos de administración, ventas se consideró una tasa de incremento anual del 4,16% que es la tasa de inflación anual estimada y que sirve de base exponencial (1,0416).

5.4.2 COSTOS OPERATIVOS DE LOS SERVICIOS

El estudiante-consultor recibirá el 48% de los ingresos recibidos por consultoría

Cuadro Nº 51 Trabajo De Estudiantes-Consultores

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Estudiantes Consultores	17625,60	19798,73	24746,83	30462,90	33764,14

Elaborado por: Los Autores

5.4.3 GASTOS ADMINISTRATIVOS

Los gastos administrativos en los que incurrirá la microempresa serán:

Cuadro Nº 52 Gastos Administrativos

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos	\$ 12.871,64	\$ 13.689,64	\$ 14.259,13	\$ 14.852,31	\$ 15.470,17
Suministros y Materiales	\$ 197,00	\$ 205,20	\$ 213,73	\$ 222,62	\$ 231,88
Depreciación Eq. Computación	\$ 957,83	\$ 957,83	\$ 957,83		
Depreciación Eq. Oficina	\$ 171,90	\$ 171,90	\$ 171,90	\$ 171,90	\$ 171,90
Depreciación Muebles y Enseres	\$ 344,70	\$ 344,70	\$ 344,70	\$ 344,70	\$ 344,70
Imprevistos 5 %	\$ 727,15	\$ 768,46	\$ 797,36	\$ 779,58	\$ 810,93
TOTAL	\$ 15.270,22	\$ 16.137,73	\$ 16.744,65	\$ 16.371,11	\$ 17.029,59

Elaborado por: Los Autores

Por lo tanto los gastos administrativos proyectados para el primer año serán de 15.270,22 dólares, se ha tomado en cuenta un crecimiento del 4,16% anual conforme a la inflación del año 2012 para los valores consignados a Sueldos y Suministros y Materiales; además se prevé un 5% de imprevistos cada año de acuerdo a la totalidad de los mismos egresos administrativos; el desglose y cálculo de los gastos administrativos del Proyecto se presenta a continuación:

Cuadro Nº 53 Rol De Pagos Primer Año

Cargo	Nº	Salario Mensual	Salario Anual	13er Sueldo	14to Sueldo	Vacaciones	Aporte Personal	Aporte Patronal	Total a Recibir	Total Gasto Anual
Gerente	1	500,00	6000,00	500,00	318,00	250,00	561,00	729,00	6507,00	7797,00
Secretaria	1	318,00	3816,00	318,00	318,00	159,00	356,80	463,64	4254,20	5074,64
Total	2	818,00	9816,00	818,00	636,00	409,00	917,80	1192,64	10761,20	12781,64

Elaborado por: Los Autores

Cuadro Nº 54 Rol de Pagos Segundo Año

Cargo	Nº	Salario Mensual	Salario Anual	13er Sueldo	14to Sueldo	Vacaciones	Fondo de Reserva	Aporte Personal	Aporte Patronal	Total a Recibir	Total Gasto Anual
Gerente	1	500,00	6000,00	500,00	318,00	250	500,00	561,00	729,00	7007,00	8297,00
Secretaria	1	318,00	3816,00	318,00	318,00	159	318,00	356,80	463,64	4572,20	5392,64
Total	2	818,00	9816,00	818,00	636,00	409,00	818,00	917,80	1192,64	11579,20	13689,64

Elaborado por: Los Autores

Cuadro Nº 55 Depreciación Activos Fijos

Activo Fijo Depreciable	Año 0	Vr	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Valor Acumulado	Valor en Libros
Equipo de Computación	\$ 3.225,00	322,50	957,83	957,83	957,83			\$ 2.873,48	\$ 351,53
Equipo de Oficina	\$ 1910,00	191,00	171,90	171,90	171,90	171,90	171,90	\$ 859,50	\$ 1.050,50
Muebles y Enseres	\$ 3.830,00	383,00	344,70	344,70	344,70	344,70	344,70	\$ 1.723,50	\$ 2.106,50
TOTAL	\$ 8.965,00	896,50	1.474,43	1.474,43	1.474,43	516,60	516,60	\$ 5.456,48	\$ 3.508,53

Elaborado por: Los Autores

5.4.4 GASTOS DE VENTAS

Los gastos de ventas para el primer año son de 1.200 dólares que representan únicamente a la contratación de Publicidad Externa. En el quinto año proyectado los gastos de ventas ascenderán a 1.412,49 dólares como se detalla en el siguiente cuadro:

Cuadro Nº 56 Gastos De Ventas

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Publicidad Externa	1200,00	1249,92	1301,92	1356,08	1412,49

Elaborado por: Los Autores

5.4.5 GASTOS FINANCIEROS

Corresponden al Crédito de 9.138,00 dólares obtenidos a través de la Mutualista Imbabura a una tasa de interés de 14% y a un plazo de 5 años. Por interés (gastos financiero) en el primer año se tendrá 1.279,32 y en el quinto año 326,88 dólares.

Cuadro N° 57 Gastos Financieros

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Intereses	\$ 1.279,32	\$ 1.085,78	\$ 865,14	\$ 613,62	\$ 326,88

Elaborado por: Los Autores

La tabla de Amortización del Crédito adquirido se presenta de la siguiente manera:

Cuadro N° 58 Amortización Préstamo

Período	Cuota de Pago	Interés	Pago al Principal	Saldo Insoluto
0				\$ 9.138,00
1	\$ 2.661,75	\$ 1.279,32	\$ 1.382,43	\$ 7.755,57
2	\$ 2.661,75	\$ 1.085,78	\$ 1.575,97	\$ 6.179,60
3	\$ 2.661,75	\$ 865,14	\$ 1.796,60	\$ 4.383,00
4	\$ 2.661,75	\$ 613,62	\$ 2.048,13	\$ 2.334,87
5	\$ 2.661,75	\$ 326,88	\$ 2.334,87	\$ 0,00

Elaborado por: Los Autores

5.4.6 AMORTIZACIÓN ACTIVOS DIFERIDOS

Los activos diferidos como son Gastos de Constitución y puesta en marcha se amortizarán a una tasa fija de 20% anual, así:

Cuadro N° 59 Amortización Activos Diferidos

Amortización	Valor Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo Diferido	\$ 560,00	\$ 112,00	\$ 112,00	\$ 112,00	\$ 112,00	\$ 112,00

Elaborado por: Los Autores

El resumen de Gastos Proyectados queda de la siguiente manera:

Cuadro N° 60

Resumen Egresos Totales

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Operativos del Servicio	\$ 17.625,60	\$ 19.798,73	\$ 24.746,83	\$ 30.462,90	\$ 33.764,14
Gastos Administrativos	\$ 15.270,22	\$ 16.137,73	\$ 16.744,65	\$ 16.371,11	\$ 17.029,59
Gastos de Ventas	\$ 1.200,00	\$ 1.249,92	\$ 1.301,92	\$ 1.356,08	\$ 1.412,49
Gastos Financieros	\$ 1.279,32	\$ 1.085,78	\$ 865,14	\$ 613,62	\$ 326,88
Gasto Amortización Diferidos	\$ 112,00	\$ 112,00	\$ 112,00	\$ 112,00	\$ 112,00
Total	\$ 35.487,14	\$ 38.384,16	\$ 43.770,55	\$ 48.915,71	\$ 52.645,10

Elaborado por: Los Autores

5.5 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

Cuadro N° 61

Estado de Arranque

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE			
Capital de Trabajo	5.705,00	Pasivo a Largo Plazo	9.138,00
ACTIVO FIJO		PATRIMONIO	
Equipo de Computación	3.225,00	Capital (Inversión Propia)	6.092,00
Equipo de Oficina	1.910,00		
Muebles y Enseres	3.830,00		
Total Activo Fijo	8.965,00		
ACTIVO DIFERIDO			
Gastos de Constitución	560,00		
TOTAL ACTIVO	15.230,00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	15.230,00

Elaborado por: Los Autores

5.6 ESTADO DE RESULTADOS

El estado de resultados de la microempresa demuestra que para el primer año de operaciones se obtiene una utilidad neta proyectada de 969,40 dólares y para el quinto año de 11.522,31 dólares

Cuadro N° 62

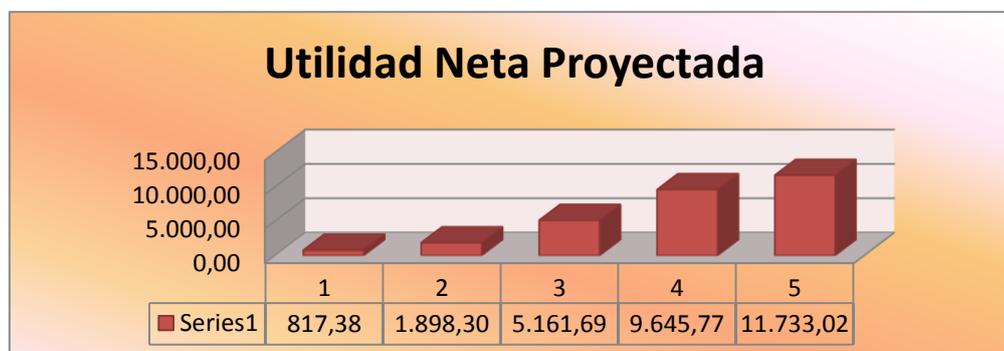
Estado De Resultados

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos Proyectados	36.720,00	41.247,36	51.555,90	63.464,38	70.341,96
Costos Operativos	17.625,60	19.798,73	24.746,83	30.462,90	33.764,14
Utilidad Bruta	19.094,40	21.448,63	26.809,07	33.001,48	36.577,82
Gastos Administrativos	13.795,80	14.663,30	15.270,23	15.854,51	16.512,99
Gastos de Ventas	1.200,00	1.249,92	1.301,92	1.356,08	1.412,49
Depreciación	1.474,43	1.474,43	1.474,43	516,60	516,60
Amortización Diferidos	112,00	112,00	112,00	112,00	112,00
Total Gastos Operativos	16.582,22	17.499,65	18.158,57	17.839,19	18.554,07
Utilidad Operativa	2.512,18	3.948,98	8.650,50	15.162,29	18.023,75
Gastos Financieros	1.279,32	1.085,78	865,14	613,62	326,88
Utilidad Antes de Participación e Impuestos	1.232,86	2.863,20	7.785,35	14.548,67	17.696,86
15% Participación Trabajadores	184,93	429,48	1.167,80	2.182,30	2.654,53
22% Impuesto a la Renta	230,54	535,42	1.455,86	2.720,60	3.309,31
Utilidad Neta Proyectada	817,38	1.898,30	5.161,69	9.645,77	11.733,02

Elaborado por: Los Autores

Gráfico N° 30

Utilidad Neta Proyectada



Elaborado por: Los Autores

5.7 FLUJO DE CAJA PROYECTADO CON PROTECCIÓN

Cuadro N° 63

Flujo De Caja Proyectado Con Protección

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
Inversión Inicial	-15.230,00					
Utilidad Neta		817,38	1.898,30	5.161,69	9.645,77	11.733,02
Depreciación		1.474,43	1.474,43	1.474,43	516,60	516,60
Valor de Rescate						896,50
Otros						
Total Ingresos		2.291,81	3.372,73	6.636,11	10.162,37	13.146,12
EGRESOS						
Pago al Principal		1382,43	1575,91	1796,6	2048,13	2334,87
Otros						
Total Egresos		1382,43	1575,91	1796,6	2048,13	2334,87
Flujo de Caja Neto Proyectado	-15.230,00	909,38	1.796,82	4.839,51	8.114,24	10.811,25

Elaborado por: Los Autores

5.8 EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera de un proyecto de inversión se sustenta en la verificación y análisis de la información contenida en el estudio económico-financiero, tiene como fin definir la mejor opción de inversión mediante la aplicación de criterios de evaluación.

5.8.1 VALOR ACTUAL NETO

Se procederá al cálculo del Valor Actual Neto del Proyecto con la aplicación de la siguiente fórmula:

$$VAN = -II + \frac{FNE}{(1+r)^1} + \frac{FNE}{(1+r)^2} + \frac{FNE}{(1+r)^3} \dots + \frac{FNE + VS}{(1+r)^n}$$

Cuadro N° 64
Valor Actual Neto

Año	Inversión Inicial	Entradas de Efectivo	Factor de Descuento 14,79%	Entradas Actuales
0	-15.230,00			- 15.230,00
1		909,38	0,871	792,21
2		1.796,82	0,759	1.363,63
3		4.839,51	0,661	3.199,56
4		8.114,24	0,576	4.673,38
5		10.811,25	0,502	5.424,45
VAN				223,23

Elaborado por: Los Autores

Se puede observar que el VAN \$223,23 del estudio arroja un resultado positivo es decir que el proyecto es rentable, por lo que se recomienda la inversión siempre y cuando los escenarios contemplados no cambien durante los 5 años iniciales; cabe recalcar que el principal objetivo del proyecto no es la rentabilidad de la microempresa sino el insertar a la práctica profesional a los estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas los mismos que reciben un valor económico por su trabajo lo cual hace decrecer la utilidad operacional de la microempresa, por lo cual genera un Valor Actual Neto bajo.

5.8.2 TASA INTERNA DE RETORNO

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

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

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

Cuadro N° 65
Cálculo VAN Negativo

Año	Entradas de Efectivo	Factor de Descuento 16%	Entradas Actuales
0			-15.230,00
1	909,38	0,862	783,95
2	1.796,82	0,743	1.335,33
3	4.839,51	0,641	3.100,47
4	8.114,24	0,552	4.481,42
5	10.811,25	0,476	5.147,38
VAN			-381,46

Elaborado por: Los Autores

Partiendo de la suposición de una tasa de rendimiento medio de 16% que nos permite tener un VAN negativo y la de VAN positivo se determinará la tasa interna de retorno:

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \left(\frac{VAN Ti}{VAN Ti - VAN Ts} \right)$$

$$TIR = 14,79 + (16 - 14,79) \left(\frac{223,23}{223,23 + 381,46} \right)$$

$$TIR = 14,79 + (1,21)(0,36916356)$$

$$TIR = 14,79 + 0,446687903$$

$$TIR = 15,24\%$$

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

TIR > Costo de Oportunidad = Inversión rentable

TIR = Costo de Oportunidad = Inversión indiferente

TIR < Costo de Oportunidad = Inversión no rentable

La TIR del proyecto es de 15.24% mostrando que el proyecto es rentable; como se mencionó en el análisis del VAN considerando que las situaciones del mercado no cambien.

5.8.3 TIEMPO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

5.8.3.1 Recuperación de Inversión con valores corrientes.

Cuadro N° 66

Recuperación De Inversión Con Valores Corrientes

AÑOS	Capital	Utilidad	Recuperación Capital	Tiempo
1	15.230,00	817,38	817,38	1 Año
2		1.898,30	1898,3	2 Años
3		5.161,69	5161,69	3 Años
4		9.645,77	7.352,62	9 meses

Elaborado por: Los Autores

En este cuadro se observa que el retorno de la inversión es en 3 años 9 meses.

5.8.3.2 Recuperación de Inversión con Valores Constantes.

Cuadro N° 67

Flujos Netos Deflactados

Años	Flujo Neto	Factor	Flujo Deflactado
1	909,38	0,871	792,21
2	1.796,82	0,759	1.363,63
3	4.839,51	0,661	3.199,56
4	8.114,24	0,576	4.673,38
5	10.811,25	0,502	5.424,45

Fuente: Cuadro N° 61
Elaborado por: Los Autores

Cuadro N° 68
Recuperación De La Inversión Con Valores Constantes

Años	Capital	Flujo Neto Deflactado	Recuperación Capital	Tiempo
1	15230	792,21	792,21	1 año
2		1.363,63	1.363,63	2 años
3		3.199,56	3.199,56	3 años
4		4.673,38	4.673,38	4 años
5		5.424,45	5.201,22	11 meses

Elaborado por: Los Autores

El periodo de recuperación de la inversión con valores constantes, indica que la Inversión del proyecto se recupera en 4 años 11 meses es decir en la vida útil del proyecto.

5.8.4 BENEFICIO COSTE

Cuadro N° 69
Beneficio Coste

Año	Ingresos	Egresos	Factor 14,79%	Ingresos Actualizados	Egresos Actualizados
1	2.291,81	1.382,43	0,87	1.996,52	1.204,31
2	3.372,73	1.575,91	0,76	2.559,61	1.195,98
3	6.636,11	1.796,60	0,66	4.387,34	1.187,79
4	10.162,37	2.048,13	0,58	5.853,00	1.179,62
5	13.146,12	2.334,87	0,50	6.595,95	1.171,50
TOTAL				21.392,42	5.939,20

Elaborado por: Los Autores

$$\text{Beneficio Coste} = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Egresos Actualizados}}$$

$$\text{Beneficio Coste} = \frac{21.392,42}{5.939,20}$$

$$\text{Beneficio Coste} = 3,60$$

El análisis del beneficio coste indica que por cada dólar invertido en el proyecto generará 3,60 dólares adicionales.

5.8.5 TASA DE RENDIMIENTO BENEFICIO COSTE

Cuadro N° 70
Tasa De Rendimiento Beneficio Coste

Año	Ingresos	Factor 14,79%	Ingresos Actualizados
1	2.291,81	0,87	1.996,52
2	3.372,73	0,76	2.559,61
3	6.636,11	0,66	4.387,34
4	10.162,37	0,58	5.853,00
5	13.146,12	0,50	6.595,95
TOTAL			21.392,42

Elaborado por: Los Autores

$$TRBC = \frac{\text{Ingresos Deflactados}}{\text{Inversión Inicial}}$$

$$TRBC = \frac{21.392,42}{15230}$$

$$TRBC = 1,40\%$$

La tasa de rendimiento beneficio costo mide los Ingresos a partir de la inversión inicial, el presente proyecto presenta un crecimiento del 40% si se compara desde el punto de vista de la inversión necesaria para el arranque de la microempresa.

5.8.6 PUNTO DE EQUILIBRIO DEL PROYECTO

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

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

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

Cuadro N° 71
Determinación Punto De Equilibrio

Detalle	Valor
Costos Fijos	17.861,54
Costo Variable Total	17.625,60
Ventas/Ingresos Totales	36.720,00
Costo Variable Unitario	28,80
Precio de venta Unitario	60,00
Unidades de servicio	51 mensual 612 anual

- ✓ Los Costos Fijos representan la suma del Total de Gastos Operativos del Proyecto y el Gasto Financiero.
- ✓ El Costo Variable Total es el valor cancelado a los Estudiantes Consultores como remuneración es decir este varía de acuerdo a las unidades de servicio prestadas.

$$PE\$ = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ingresos Totales}}}$$

$$PE\$ = \frac{17.861,54}{1 - \frac{17.625,60}{36.720}}$$

$$PE\$ = \frac{17.861,54}{0,52}$$

$$PE\$ = 34.349,12$$

✓ **Determinación PE unidades.**

$$PEu = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Precio de Venta Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

$$PEu = \frac{17.861,54}{60,00 - 28,80}$$

$$PEu = \frac{17.861,54}{31,20}$$

$$PEu = 572 \text{ unidades}$$

El Punto de Equilibrio del proyecto es de 34.349,12 dólares con 572 unidades anuales.

5.8.7 RESUMEN DE EVALUACIÓN FINANCIERA

Cuadro N° 72

Resumen Evaluación Financiera

EVALUACIÓN FINANCIERA	CRITERIO DE EVALUACIÓN	VALOR	RESULTADO
TRM=		14,79%	
VAN=	VAN>0	223,23	Aceptable
TIR%	TIR>TRM	15,24%	Aceptable
PRI Con valores corrientes		3 años 9 meses	Años Bueno
PRI con valores constantes		4 años 11 meses	Años Aceptable Vida Útil
B/C=	R B/C>1	3,60	Aceptable
TRB/C=		1,40%	Aceptable

En general el proyecto es viable, factible y por ende posee una pequeña rentabilidad, como se había señalado con anterioridad el objetivo principal del presente es la inserción de los estudiantes al mundo laboral, por lo cual con la remuneración recibida al prestar el servicio y con la rentabilidad generada para la empresa se cumplen las metas trazadas para el presente estudio de factibilidad.

CAPÍTULO VI

6. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE LA EMPRESA

6.1 DENOMINACIÓN DE LA EMPRESA

Como se ha mencionado la empresa que se desea crear en el presente proyecto es una microempresa de asesoría estudiantil es decir, realizada por los estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte, destinada a satisfacer las necesidades de asesoría que presenten las Pymes del Cantón.

6.1.1 NOMBRE DE LA EMPRESA

El nombre con el que la Microempresa se dará a conocer en el mercado será:

“CONTRIFIN UTN”

6.1.2 LOGOTIPO DE LA EMPRESA

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

Gráfico N° 31 Logotipo



6.1.3 IMAGEN CORPORATIVA

Gráfico N° 32 Imagen Corporativa



6.2 MISIÓN

“CONTRIFIN UTN” tiene como misión esencial el brindar un servicio de asesoría contable, financiera y tributaria de calidad a las Pequeñas y Medianas Empresas de la ciudad de Ibarra. Además permitir a todas las personas el acceso al servicio, para así fomentar el desarrollo empresarial, siendo un referente para las demás empresas por la capacidad de respuesta ante las demandas crecientes de los clientes; con la innovación

de insertar al mundo laboral a estudiantes universitarios con el fin de acrecentar su experiencia profesional.

6.3 VISIÓN

Ser una empresa líder de la provincia de Imbabura en los próximos cinco años, que sea reconocida por su competitividad y por su innovadora idea de insertar a estudiantes de la UTN al mundo laboral, contando con un personal competente y capacitado con alta tecnología de punta para ofrecer el mejor servicio del mercado y servicios de excelente calidad que cumplan las expectativas y deseos de los clientes.

6.4 VALORES INSTITUCIONALES

Cuadro N° 73
Valores Institucionales

	VALORES	
	NOMBRE	DEFINICIÓN
OPERATIVOS	Servicio de Excelencia	Cumpliendo con las demandas de nuestros clientes y satisfaciéndolas al máximo.
	Honestidad	Con los clientes, propietario y estudiantes.
	Calidad	Calidad es fundamental en “CONTRIFIN UTN” calidad en servicios, procesos y administración.
	Productividad	Productividad no significa incremento en ingresos, productividad en procesos.
	Compromiso con el cliente	El cliente es el pilar fundamental en el desarrollo de la empresa y el personal se compromete a satisfacer sus demandas.
SOCIALES	Respeto a las personas	Respeto a la raza, sexo, cultura, religión y creencias.

	Calidad Humana	Compromiso personal por ser mejores cada día.
	Sinceridad	Sinceridad con clientes tanto internos como externos.
	Valores éticos	La moral y ética de cada persona se debe ver reflejada en todo el personal.
ECONÓMICOS	Excelencia operativa	Optimización en las operaciones tanto administrativas y de servicios.
	Rentabilidad	Crecimiento económico y empresarial.

Elaborado por: Los Autores

6.5 OBJETIVOS

- ❖ Establecer una eficiente organización administrativa contable que garantice el buen funcionamiento de las operaciones.
- ❖ Brindar oportunidades laborales a los estudiantes destacados de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte.
- ❖ Generar experiencia laboral para la aplicación de conocimientos adquiridos dentro de las aulas.
- ❖ Lograr máxima rentabilidad sobre la inversión.
- ❖ Obtener mayor nivel de satisfacción para los clientes; y mayor contribución de mercado.
- ❖ Aumentar su capacidad de comercialización en un 100%.
- ❖ Atender permanentemente la demanda de los servicios con oportunidad y calidad adecuada, con eficiencia económica y equidad social, asegurando en todos sus actividades la preservación de los servicios a largo plazo.
- ❖ Ofrecer asesoramiento a empleados en lo referente a estrategias de captación de mercado y atención al cliente.

6.6 ASPECTOS LEGALES DE CONSTITUCIÓN

6.6.1 SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

Para la constitución de la presente microempresa se ha decidido darle e carácter de anónima, cuyo capital estará dividido en acciones y los socios responden únicamente por el monto de sus aportaciones; se constituye con un mínimo de dos socios lo cual es ideal para los creadores de la empresa, y brinda apertura a nuevos socios si se emiten nuevas acciones.

6.6.2 REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES (RUC)

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

Requisitos:

- ✓ Original y copia de la cédula de identidad del representante legal.
- ✓ Original y copia del certificado de votación del representante legal.
- ✓ Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil, a excepción de los Fideicomisos Mercantiles, Fondos de Inversión y Fondos Complementarios Provisionales. Para los establecimientos permanentes de las compañías extranjeras deberán presentar la resolución otorgada por la Superintendencia de Compañías que autoriza a la sucursal de la compañía extranjera a operar en el país.
- ✓ Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil a excepción de los Fideicomisos Mercantiles, Fondos de Inversión y Fondos Complementarios Provisionales. Para las sucursales extranjeras y establecimientos

permanentes, se solicitará original y copia certificada del poder conferido al Mandatario de la compañía Extranjera inscrito en el Registro Mercantil.

- ✓ Informe de donde se encuentra ubicada la empresa, con direcciones actualizadas.
- ✓ Planillas de (agua, luz o teléfono)
- ✓ Nombre de la empresa y tipo de empresa.
- ✓ Original y copia del estado de cuenta bancario o de tarjeta de crédito o de telefonía celular. Debe constar a nombre de la sociedad, representante legal, accionista o socio y corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción, considerando la fecha de emisión del documento.

6.6.3 INSCRIPCIÓN COLEGIO DE CONTADORES

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

- ✓ Copia de la cédula
- ✓ Copia del Título profesional (Una notariada)
- ✓ Dos fotos tamaño carnet
- ✓ Comprobante de depósito

6.6.4 PERMISO PATENTE MUNICIPAL

Se debe obtener el permiso de funcionamiento del negocio, la misma que es otorgada por el Municipio de la Ciudad de Ibarra; el valor de la patente es calculado mediante una tabla que analiza el Capital de Trabajo de las organizaciones.

6.7 ESTRUCTURA ORGÁNICA DE LA MICROEMPRESA

Gráfico N° 33
Organigrama Estructural



Elaborado por: Los Autores

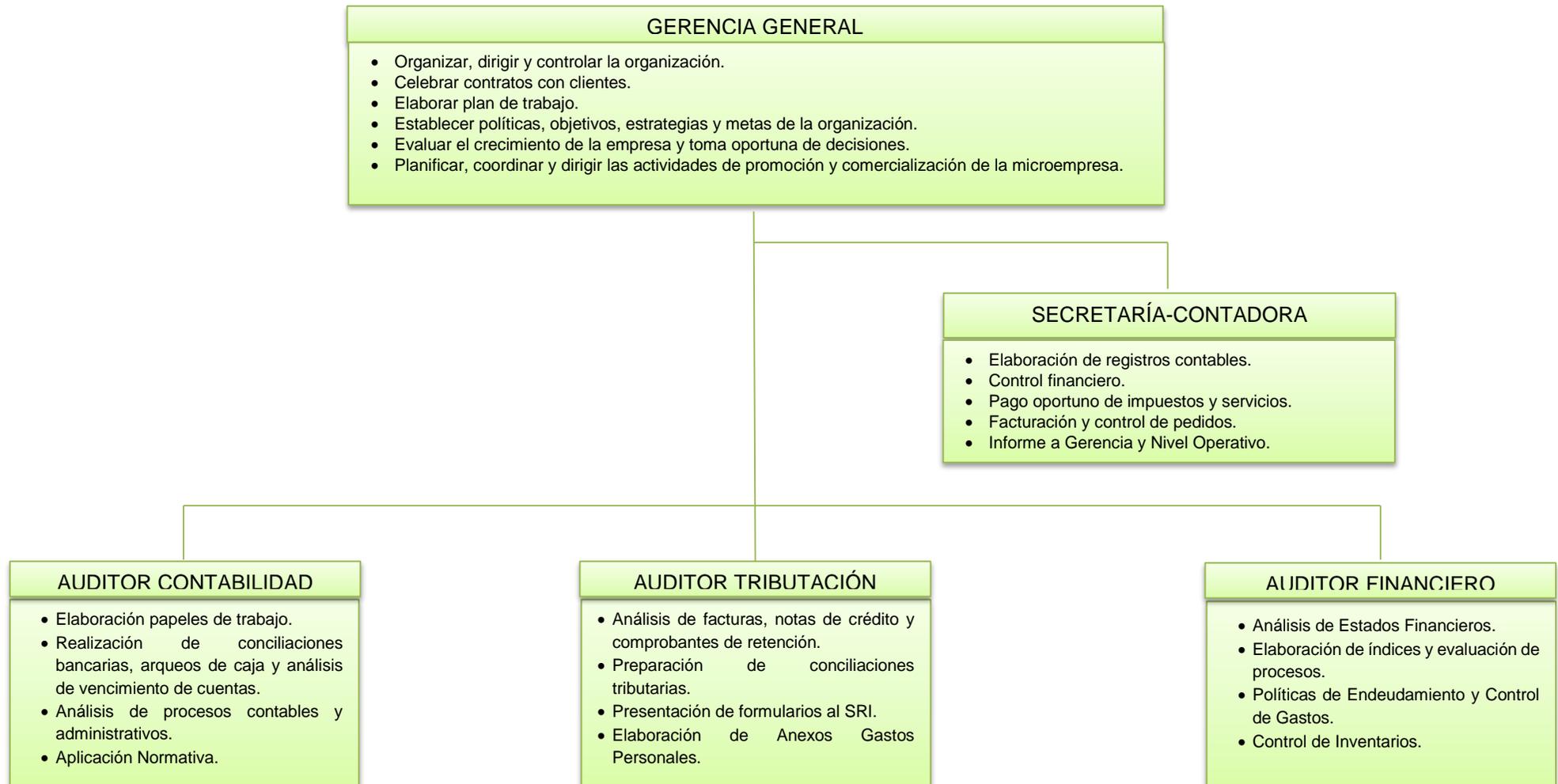
La estructura organizacional inicial de la empresa es simple pues cuenta con solo dos trabajadores fijos como son el gerente y la secretaria.

6.8 ESTRUCTURA FUNCIONAL

La estructura funcional de cualquier organización muestra cuales son las funciones y cargos que cada nivel posee, además en el presente proyecto se elaborará una matriz de competencias para los puestos de trabajo fijos; se diseñó también un Manual de Funciones en el que se encuentran detallados los perfiles de todos los trabajadores de la microempresa tanto los fijos y los ocasionales (estudiantes).

6.8.1 ORGANIGRAMA FUNCIONAL

Gráfico N° 34: Organigrama Funcional “CONTRIFIN”



6.8.2 MODELO DE COMPETENCIAS

El modelo de competencias es una herramienta que facilita la intermediación con los subsistemas y procesos del área, posibilita su acción de manera integrada.

El perfil por Competencias de un puesto o cargo nos permite visualizar una lista de tareas e identifica las actividades relevantes de un puesto, facilitando también una distribución de trabajo.

Una comparación del candidato que se ajuste al perfil, también nos permite planificar capacitaciones, ascensos, contribuye a afinar estrategias de compensaciones y se alinea con el Balance Scorecard (Tablero de Mando) el cual se basa en cuatro perspectivas: financiera, clientes, recursos humanos y procesos internos.

Para realizar un levantamiento de un perfil por Competencias primero, realizamos un cuadro en donde consta las actividades relevantes conocimientos, destrezas, en este punto se le asigna una calificación en base del criterio frecuencia, consecuencia, dificultad.

F = frecuencia. Significa la periodicidad con que se ejecuta la tarea

C = consecuencia de errores. Implica que consecuencia tiene un mal e esta actividad para la organización de personas.

D = Dificultad. Que implica la dificultad relativa de esta actividad comparada con las demás del mismo cargo / proceso

Para sacar el total aplicamos la fórmula: la suma de consecuencia + dificultad por la frecuencia en símbolos es:

$$F*(C+D)$$

Una vez obtenido el peso de cada actividad, se llena el siguiente cuadro en orden de pesos o relevancia de las actividades asignándoles a cada uno índices de gestión, competencias y destrezas. Solo así tendremos un perfil que nos ayude a determinar en el momento de la selección a la persona idónea.

MATRÍZ DE COMPETENCIAS

Cuadro Nº 74 Matriz de Competencias GERENCIA

Nro.	PUESTO	PERFIL	COMPETENCIAS	REQUISITOS
	GERENCIA	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Organizar, planificar, ejecutar y controlar las actividades financieras de la empresa ✓ Negocia adquisiciones para todas las aéreas de la empresa de bienes y productos , bienes y servicios ✓ Informa asesora y toma decisiones ✓ Diseñar sistemas administrativos, manuales e instructivos que se apliquen en la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Dirección ✓ Delegación ✓ Liderazgo de personas ✓ Capacidad de negociación ✓ Pensamiento crítico ✓ Escucha activa ✓ Trabajo en Equipo ✓ Independencia ✓ Toma de riesgos ✓ Integración ✓ Orientación al cliente 	<p>Formación Mínima:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Título de Tercer Nivel en Administración de Empresas o carreras afines. ✓ Requisitos de conocimientos técnicos específicos. ✓ Niveles ✓ Dirección estratégica ✓ Gestión de la información ✓ Gestión de Calidad ✓ Haber tenido experiencia de dirección en otros centros de trabajo antes de ocupar la plaza actual

Cuadro Nº 75 Matriz de Competencias SECRETARIA

Nro.	PUESTO	PERFIL	COMPETENCIAS	REQUISITOS
	SECRETARIA	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Atender al público y personas de la empresa en cuanto a información ✓ Atender todo lo relacionado con correspondencia, llamadas telefónicas ✓ Mantener actualizado y en orden el archivo y todo lo relacionado con el archivo de la empresa 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Atención al cliente ✓ Habilidad para colaborar ✓ Comunicación escrita ✓ Dominio de la comunicación de la comunicación no verbal ✓ Auto organización ✓ Dominio técnico 	<p>Formación Mínima:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Educación mínima egresado o graduado en Contabilidad y Auditoría o afines. ✓ Estar cursando carrera universitaria acorde con el puesto. ✓ No se requiere experiencia previa ✓ Disposición de tiempo completo. ✓ Correcta expresión oral.

6.8.3 MANUAL DE FUNCIONES

	MANUAL DE FUNCIONES	
	DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
	PERSONAL ADMINISTRATIVO Gerencia	Pág.1
Elaborado por:		Aprobado por:
SIGLA:	G	
CÓDIGO:	1.0.1.1	
<p>REQUISITOS MÍNIMOS PARA OCUPAR EL PUESTO</p> <ul style="list-style-type: none"> ↗ Título Universitario en administración de empresas, economía o afines. ↗ Experiencia mínima de tres años en cargos similares ↗ Sólidos conocimientos de economía, legislación, tributación y tener cursos relacionados al cargo. ↗ Poseer actitudes como liderazgo, trabajo en equipo, excelentes relaciones humanas, disciplina y honestidad. <p>OBJETIVOS DEL PUESTO DE TRABAJO</p> <ul style="list-style-type: none"> ↗ Representar, organizar y administrar a la empresa en el ámbito social, administrativo y financiero. ↗ Responsable del cumplimiento de los objetivos implantados en la empresa cuya misión es el manejo adecuado de los recursos humanos, material financiero y tecnológico. <p>FUNCIONES</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Cumplir y hacer cumplir las normas internas de la empresa. 2. Responsable de coordinar, organizar, dirigir y controlar las actividades de la empresa. 3. Formarse un juicio exacto de los acontecimientos y condiciones de los resultados, de las operaciones realizadas. 4. Delegar funciones y responsabilidades a todos los empleados. 5. Representar legalmente, judicial y extrajudicial a la empresa. 6. Plantear objetivos y políticas. 7. Autorizar los gastos para el buen funcionamiento de la empresa. 		

	MANUAL DE FUNCIONES	
	DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
	PERSONAL ADMINISTRATIVO Secretaria	Pág.2
Elaborado por:		Aprobado por:
SIGLA:	S	
CÓDIGO:	1.0.1.1.1	
<p>REQUISITOS MÍNIMOS PARA OCUPAR EL PUESTO</p> <ul style="list-style-type: none"> ✦ Nivel académico: mínimo instrucción superior en Contabilidad o afines. ✦ Experiencia no indispensable. ✦ Poseer actitudes como trabajo en equipo, excelentes relaciones humanas, disciplina y honestidad. <p>OBJETIVOS DEL PUESTO DE TRABAJO</p> <ul style="list-style-type: none"> ✦ Encargado de asistir en asuntos profesionales, tales como, desarrollo de informes, atención al cliente, realización y entrega de oficios, a efecto de que la empresa cuente con buena atención e información confiable y actualizada de los movimientos diarios. ✦ Autorizado fundamentalmente de la recepción, manejo, control y depósito de las finanzas, por lo que debe estar representado por una persona capaz, con principios de ética y moral. <p>FUNCIONES</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Atender, registrar e informar a gerencia inquietudes relacionadas con los distribuidores de la empresa. 2. Apoyar y controlar la asistencia diaria y puntual de los empleados de la empresa... 3. Recibir, ingresar, distribuir y controlar la correspondencia que salga de la empresa o llegue a la misma. 4. Tener una guía actualizada de los clientes que tiene la empresa. 5. Informar diariamente sobre actividades cumplidas, no cumplidas, como también variaciones realizadas, señalando el motivo por el cual se tomó esa determinación. 6. Realizar los controles necesarios para la buena marcha de las actividades y utilización de herramientas, materiales y documentos utilizados. 		

	MANUAL DE FUNCIONES	
	DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
	PERSONAL OPERATIVO Estudiante-Consultor	Pág.3
Elaborado por:		Aprobado por:
SIGLA:	EC	
CÓDIGO:	1.0.1.2	
<p>REQUISITOS MÍNIMOS PARA OCUPAR EL PUESTO</p> <p>Estar matriculado en el vigente año lectivo en la Universidad Técnica del Norte.</p> <p>Estar cursando el 5 nivel y superiores en las Carreras de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la UTN.</p> <p>Poseer un promedio académico general igual o superior a 8/10.</p> <p>OBJETIVOS DEL PUESTO DE TRABAJO</p> <ul style="list-style-type: none"> ✦ Identificar, medir, registrar y comunicar la información en una forma veraz, efectiva y confiable de la situación económica de los clientes. Dicha contabilidad debe estar de acuerdo a los principios y normas contables y leyes vigentes utilizadas para obtener información financiera relevante. ✦ Dar a conocer e informar la situación económica durante periodos determinados, facilitando la toma de decisiones, esta información debe presentarse en estados financieros periódicos en forma mensual, trimestral, semestral o anual de acuerdo a las necesidades de la empresa. <p>FUNCIONES</p> <p>Realizar el trabajo encomendado con responsabilidad y de acuerdo a la ética y valores infundido en las aulas universitarias.</p>		

CAPÍTULO VII

7 IMPACTOS DEL PROYECTO

7.1 ANÁLISIS DE IMPACTOS

Los posibles impactos que se espera de la implantación del presente proyecto son: económico, social, empresarial, educativo, ético para lo cual se realizará un análisis mediante una matriz con indicadores específicos para la respectiva valoración de cada impacto se ha establecido un rango de calificación numérica, para de esta forma conocer qué índice tiene cada indicador y poder conocer su nivel de impacto.

Cuadro Nº 76 Matriz de Impactos

Cuantificación	Calificación
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

Elaborado por: Los Autores

Luego de haber analizado la matriz, procedemos al análisis de cada uno de los impactos utilizando la siguiente fórmula:

$$\mathbf{NIVEL\ DE\ IMPACTO} = \frac{\mathit{Sumatoria\ de\ Calificación}}{\mathit{Número\ de\ Indicadores}}$$

7.2 IDENTIFICACIÓN DE IMPACTOS

7.2.1 IMPACTO ECONÓMICO

Cuadro N° 77
Impacto Económico

Nº	INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
1	Dinamismo de la economía.							X	3
2	Fuentes de Empleo.					X			1
3	Calidad de Vida					X			1
4	Creación de Microempresas.						X		2
TOTAL									7

Fuente: Investigación

Elaborado por: Los autores

$$NI (\text{Económico}) = \frac{3 + 1 + 1 + 2}{4}$$

$$NI (\text{Económico}) = \frac{7}{4}$$

$$NI (\text{Económico}) = 1,75 \cong 2$$

Se determina que el proyecto tendrá un impacto económico medio, lo cual quiere decir que con la implementación de la microempresa se dinamizará la economía puesto que se generará fuentes de empleo ocasionales para los estudiantes asesores; ayudará un poco a mejorar la calidad de vida puesto que brindará un pequeño ingreso para los estudiantes, al ser una microempresa nueva posee un impacto medio económico en la sociedad ya que genera un pequeño negocio lo cual genera rentas para el Estado.

7.2.2 IMPACTO SOCIAL

Cuadro N° 78
Impacto Social

Nº	INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
1	Satisfacción de Necesidades							X	3
2	Nivel Cultural						X		2
3	Aceptación Social							X	3
TOTAL									8

Fuente: Investigación

Elaborado por: Los autores

$$NI (Social) = \frac{3 + 2 + 3}{3}$$

$$NI (Social) = \frac{8}{3}$$

$$NI (Social) = 2,667 \cong 3$$

El proyecto posee un impacto social alto debido a que la aceptación que el mismo tiene dentro del mercado meta propuesto es Alto, a la vez el servicio que se va a brindar está acorde a las exigencias de las Pymes en Ibarra por lo cual será capaz de satisfacer todas las necesidades que los clientes requieran; el nivel cultural de cumplimiento hacia las obligaciones que poseen los negocios es alto por lo cual se considera la asesoría necesaria.

7.2.3 IMPACTO EMPRESARIAL

Cuadro N° 79
Impacto Empresarial

Nº	INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
1	Servicio y Atención al Cliente							X	3
2	Atención Personalizada						X		2
3	Calidad en el Servicio							X	3
4	Competitividad					X			1
5	Manejo de Recursos						X		2
TOTAL									11

Fuente: Investigación

Elaborado por: Los autores

$$NI (Empresarial) = \frac{3 + 2 + 3 + 1 + 2}{5}$$

$$NI (Empresarial) = \frac{11}{5}$$

$$NI (Empresarial) = 2,2 \cong 2$$

El puntaje de la matriz se encuentra en el nivel medio lo cual demuestra que la Atención al Cliente, la calidad en el servicio prestado son factores claves para llegar a obtener fidelidad de ciertos clientes, lo cual ayudará a tener estrategias de competitividad que logren posicionar a la microempresa dentro del mercado local con lo cual se captará más clientes.

7.2.4 IMPACTO EDUCATIVO

Cuadro N° 80
Impacto Educativo

Nº	INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
1	Nivel de Conocimientos							X	3
2	Práctica Pre-Profesional							X	3
TOTAL									6

Fuente: Investigación

Elaborado por: Los autores

$$NI (\text{Educativo}) = \frac{3 + 3}{2}$$

$$NI (\text{Educativo}) = \frac{6}{2}$$

$$NI (\text{Educativo}) = 3$$

La matriz de impactos determina que el Nivel de Conocimientos y Práctica Pre-profesional de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte se verán afectados de una manera positiva toda vez que los estudiantes asesores pondrán en práctica los conocimientos adquiridos en las aulas.

7.2.5 IMPACTO ÉTICO

Cuadro N° 81

Impacto Ético

Nº	INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
1	Honestidad							X	3
2	Transparencia							X	3
3	Confidencialidad							X	3
TOTAL									9

Fuente: Investigación

Elaborado por: Los autores

$$NI (\acute{E}tico) = \frac{3 + 3 + 3}{3}$$

$$NI (\acute{E}tico) = \frac{9}{3}$$

$$NI (\acute{E}tico) = 3$$

El puntaje de la matriz se encuentra en el nivel positivo alto, lo que determina que la honestidad, transparencia y confiabilidad es un factor clave a tener en cuenta en la microempresa para posicionarse en el mercado y adquirir prestigio.

7.3 IMPACTOS GENERALES

Los impactos que genera el proyecto son expuestos en una sola matriz. En esta matriz se analizara todos los impactos que afectan el desarrollo del proyecto para tener una idea general de los impactos del proyecto.

Cuadro N° 82
Matriz Impactos Generales

Nº	NIVELES DE IMPACTOS	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
1	Impacto Económico						X		2
2	Impacto Social							X	3
3	Impacto Empresarial						X		2
4	Impacto Educativo							X	3
5	Impacto Ético							X	3
TOTAL									13

Fuente: Investigación

Elaborado por: Los autores

$$\text{Nivel de Impactos} = \frac{\text{Sumatoria}}{\text{Número de Impactos}}$$

$$NI = \frac{2 + 3 + 2 + 3 + 3}{5}$$

$$NI = \frac{13}{5}$$

$$\text{Nivel de Impacto General} = 2,60$$

$$\text{Nivel de Impacto General} = \text{Medio Positivo}$$

Por lo expuesto anteriormente, se puede visualizar que el proyecto genera impactos positivos, teniendo de manera general un impacto positivo alto por lo cual se encuentra dentro de la excelencia y la importancia que el mismo tiene dentro de la sociedad.

CONCLUSIONES

Después de haber realizado el estudio se coligen las siguientes apreciaciones:

1. El diagnóstico situacional se lo realizó en el Cantón Ibarra partiendo de dos enfoques: uno la aceptación a la idea de negocio por parte de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la UTN y el otro enfocado al conocimiento de la cultura empresarial de las Pymes existentes de la ciudad; del cual se colige que como aliados del proyecto tenemos a la misma entidad educativa y la sociedad en general los cuales muestran un interés por la implantación de la microempresa propuesta dentro del proyecto.
2. Las bases teórico-científicas permitieron tener una perspectiva técnica acerca de todos los ámbitos y estructura del proyecto. Se realizó un análisis fundamentando el porqué de cada tópico tratado.
3. El estudio de mercado permitió determinar la demanda, la oferta y la demanda potencial a satisfacer por parte de la Microempresa a crearse de la cual se prevé captar un 35% para el primer año de funcionamiento que equivale a 51 Pymes, posteriormente se realizó el análisis de los canales de distribución y medios para llegar al mercado.
4. En el estudio técnico se pudo determinar que la mejor localización para el proyecto será dentro de la Ciudadela Universitaria UTN, específicamente en el edificio de Bienestar Universitario el cual está destinado para la mayoría de clubes y asociaciones gremiales; la Universidad Técnica del Norte posee un alto prestigio en la zona norte del país motivo por el cual el posicionamiento de una microempresa estudiantil universitaria ayudará a mejorar las operaciones de cada uno de los negocios asistidos.

5. En el estudio financiero se determinó que el proyecto necesita una inversión inicial de 15.230 USD, valor que lo conforman aportaciones propias de los autores y un financiamiento en una entidad crediticia, se determinó también el VAN que es de 223,23 USD aceptando que es bajo y que el propósito principal del proyecto es la inserción laboral de los estudiantes de la Carrera de Contabilidad y Auditoría; la inversión se recuperará aproximadamente en el tiempo proyectado para el estudio, lo que permitirá captar más clientes.

6. La estructura orgánica de la microempresa será sencilla ya que cuenta solos con dos trabajadores fijos o personal administrativo, el nivel operativo lo conformarán los estudiantes consultores mismos que rotarán en sus actividades de acuerdo a su desempeño académico. Además se estableció las competencias y funciones que cada cargo posee para así poder brindar un servicio de excelencia y calidad.

7. El nivel general de impacto que el proyecto puede tener en el Cantón Ibarra es medio positivo lo cual determina que si se mantiene el proyecto en las condiciones en las que se plantea el impacto puede ser alto positivo ya que genera experiencia laboral, ayuda a la microempresa y por ende dinamiza a la economía local.

RECOMENDACIONES

1. En base al diagnóstico realizado se puede recomendar la implementación del proyecto ya que el mismo cuenta con la aceptación del nivel operativo (estudiantes consultores) y la Universidad Técnica del Norte tiene como fin la educación integral teórica-práctica de sus miembros.
2. Las referencias bibliográficas consultadas son el punto de partida para la elaboración de un proyecto por lo cual es recomendable la actualización de las mismas dentro de la Biblioteca Universitaria para así contribuir a la generación del conocimiento.
3. El estudio de mercado determinó una demanda potencial a satisfacer atractiva para quienes integren la microempresa, por lo cual se recomienda que quien administre la organización planifique las estrategias necesarias para captar ese mercado y así generar más oportunidades de trabajo para los estudiantes.
4. Al ser una propuesta de localización interna en la Ciudadela Universitaria la misma ayuda a disminuir los costos operativos de la microempresa por este motivo es necesario optimizar los recursos ahorrados y encaminarlos a la difusión de la organización ya que la UTN cuenta con todos los medios necesarios para promocionar la idea de negocio.
5. En todos los aspectos financieros evaluados en el proyecto existe una rentabilidad es decir es atractivo para quien desee invertir en él, pero no hay que olvidar que el propósito principal del presente estudio es el incremento de la experiencia laboral de los estudiantes universitarios mismo que recibirán una remuneración por su trabajo, con lo cual quedan cumplidas a cabalidad las metas propuestas en el proyecto.

Se recomienda a las autoridades de la Facultad y Universidad tomar en cuenta la idea plateada ya que sería el pilar o guía para otras instituciones que deseen generar trabajo para sus estudiantes.

6. Es recomendable mantener una estructura organizacional fija sencilla ya que con ello no se incrementan los gastos administrativos, y al ser el personal operativo rotativo por la naturaleza del mismo no es necesaria su ampliación, ya que existen medidas como las prácticas pre-profesionales o extensión universitaria de las carreras existentes en la Universidad que pueden suplir la necesidad de incremento de personal dentro de la microempresa.
7. Mantener el nivel de impacto medio positivo y llegar al nivel alto es la meta de la organización para ello es indispensable prestar un servicio de calidad acorde a la preparación recibida por los estudiantes en las aulas y al prestigio bien ganado de la UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.

BIBLIOGRAFIA

- ❖ ARBOLEDA, Germán; Proyectos Formulación, Evaluación y Control, Cuarta Edición, AD Editores 2001, Cali-Colombia.
- ❖ BACA, Gabriel; Evaluación de proyectos, Editorial McGraw-Hill, Madrid 2010
- ❖ BELEY, Scott; Fundamentos de Administración Financiera, Editorial Cosegraf, Catorceava Edición; México.
- ❖ BERNAL, Cesar; Metodología de la Investigación, Pearson Educación México, Segunda edición 2006.
- ❖ BLOCK, Stanley; Administración Financiera, Editorial Mc Graw Hill, Onceava Edición. 2005
- ❖ BRAVO, Mercedes; Contabilidad General, Editorial Nuevo Día, Séptima Edición, Quito Ecuador 2007.
- ❖ CHIAVENATO Idalberto, Administración de Recursos Humanos, Octava Edición Mac Graw Hill México 2007.
- ❖ CHILQUINGA, Manuel, Costos por Órdenes de Producción, Ecuador 2004.
- ❖ ESTUPIÑAN G, Rodrigo; Estados financieros básicos bajo NIC/NIF, Ecoe Ediciones, Bogotá 2008
- ❖ HARGADON, Bernard; Principios De Contabilidad, Grupo Editorial Norma, Cuarta Edición.
- ❖ HANSEN, Don R; Administración de costos: contabilidad y control; Thomson 2007
- ❖ HARTLEY, Kerin; Marketing “Core”, Mc Graw Hill, Segunda edición. España 2007
- ❖ HILL Charles W. y JONS Gareth R, Administración Estratégica un Enfoque Integrado, Sexta Edición Mac Graw Hill México 2005.
- ❖ HITT Black Michael, Administración, Novena Edición, Pearson Educación, México 2009

- ❖ JÁCOME, Walter; Bases Teóricas y Prácticas para el Diseño y Evaluación de Proyectos Productivos y de Inversión, Primera Edición, Editorial Universitaria UTN 2005, Ibarra-Ecuador.
- ❖ LEY DE COMPAÑÍAS-ECUADOR
- ❖ MANKIW, Gregory. Principios de Economía. McGrawHill. Tercera Edición. México 2006.
- ❖ MEZA, Jhonny; Evaluación Financiera de Proyectos, Segunda Edición, Editorial Linotipia Bolívar 2010, Bogotá-Colombia.
- ❖ MICROSOFT, Encarta; 2009
- ❖ MONTEROS Edgar E MBA; Manual de Gestión Micro-empresarial; Primera Edición; Editorial Universitaria; Ecuador 2005; UTN
- ❖ POSSO, Miguel, Metodología Para el Trabajo de Grado, Ibarra – Ecuador 2004
- ❖ SAMUELSON, Paul., Economía, 19Ed. con aplicaciones latinoamericana. McGrawHill. Décimo novena edición. México 2010.
- ❖ SAPAG, Nassir y SAPAG, Reinaldo; Preparación y Evaluación de Proyectos, Quinta Edición, Editorial MC Graw-Hill 2008, Distrito Federal-México.
- ❖ TAPIA, Ana; Estudio de Factibilidad Para la Creación de Un Centro de Recreación y Esparcimiento con Membrecías, en el Sector de la Laguna de Yahuarcocha, Perteneciente a la Parroquia La Dolorosa del Priorato, de la Ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura, Universidad Técnica del Norte 2010, Ibarra-Ecuador.
- ❖ STONER A. F, James; FREEMAN R, Eduard; GILVERT Jr., Daniel R; Administración; Sexta edición; Editorial Pretice Hall Hispanoamericana S.A; México D.F; 2004; E.S.P.E
- ❖ ZAPATA, Pedro; 2008. Contabilidad General, Sexta Edición, MC Graw-Hill 2008, Distrito Federal-México.

LINCOGRAFÍA

- ❖ <http://es.wikipedia.org/wiki/Empresa>
- ❖ <http://www.sri.gob.ec/web/10138/32@public>
- ❖ http://www.supercias.gob.ec/visorPDF.php?url=bd_supercias/formularios/2012.02.17_NIIF_para_las_PYMES.pdf
- ❖ http://es.wikipedia.org/wiki/Imagen_corporativa
- ❖ <http://www.gestionyadministracion.com/asesoria/asesoria-integral.html>
- ❖ <http://www.normasycertificaciones.com/importancia-de-la-asesor%C3%ADa-externa>
- ❖ <http://www.inec.gob.ec/home/>
- ❖ http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=activa
- ❖ http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion
- ❖ <http://www.definicionabc.com/general/asesoria.php>
- ❖ www.goecuador.com
- ❖ www.googlemaps.com.ec
- ❖ <http://www.utn.edu.ec/facae/>

ANEXOS

ANEXO 1

Formato de Encuesta aplicada a los propietarios o Gerentes generales de Pymes en el Cantón Ibarra.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

La presente encuesta tiene como objetivo determinar el grado de conocimiento y aplicación de Asesoría Contable y Tributaria y Financiera en la Ciudad de Ibarra; información que se utilizará en asuntos académicos.

INSTRUCCIONES

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

1.- ¿Qué tiempo lleva su empresa operando en el mercado?

- Menos de 1 año
- De 1 a 5 años
- De 6 a 10 años
- De 11 a 20 años
- Más de 20 años

2.- ¿Existe un trabajador en la empresa que tenga conocimientos en el área Tributaria, Contable o Financiera?

Si NO

3.- ¿Conoce Ud. empresas que brinden el servicio de asesoría: tributaria contable y financiera?

SI NO

Cuales?.....

4.- ¿Ha recibido su empresa un servicio de asesoría tributaria, contable o financiera?

Sí No

Cuales?

Contable

Tributaria

Financiera

Administrativa

5.- ¿Cómo calificaría el servicio que ha recibido de asesoría tributaria, contable o financiera?

Excelente

Bueno

Regular

Pésimo

6.- ¿Qué factores tomaría en cuenta usted para contratar una empresa de asesoría?

Personal Calificado

Costos

Reconocida en el medio

Servicio Integral

Infraestructura

Soporte

Otras.....

7.- ¿De los siguientes servicios indique cuáles contrataría?

Asesoría en contabilidad y costos

Asesoría tributaria

Capacitación del personal y desarrollo

Análisis Financiero

Otros servicios

Cuales?.....

8.- ¿Cuáles son los beneficios que esperaría al aplicar una asesoría tributaria, financiera y contable?

Mejor Control Interno

Aprovechamiento adecuado de los recursos

Reinversión de Recursos.

Cumplimiento cabal normativa fiscal

Otros

Cuales?.....

9.- ¿Con qué frecuencia contrataría usted un servicio de asesoría?

Mensual

Trimestral

Semestral

Anual

Otros.....

10.- Califique del 1 al 3 que tipo de asesoría considera Ud. es el más importante, siendo 1 el más importante y 3 el menos importante

Tributaria

Financiera

Contable

11.- ¿Estaría dispuesto a recibir un servicio de asesoría por parte de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económica de la Universidad Técnica del Norte?

Si

NO

Porque?

.....

12.- ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por el servicio de asesoría?

De \$1 a 20

De \$21 a 40

De \$41 en adelante

13.- ¿Qué innovaciones le gustaría que tenga el servicio de Asesoría?

Soporte y Seguimiento

Cursos de Capacitación a dueños y empleados

Implantación de Modelos de Gestión

Control de Niveles de Endeudamiento

Caja de Ahorros

Cooperativismo

Ampliación

¡GRACIAS POR SU COLABORACION!

ANEXO 2

Formato de Encuesta aplicada a los Estudiantes de la Carrera de Contabilidad y Auditoría que cursan el 5to semestre y superiores.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

OBJETIVO:

La presente encuesta tiene por objeto realizar un diagnóstico para conocer la aceptación de la creación de una microempresa de asesoría estudiantil en temas financieros, tributario-contables para PYMES dentro de la Provincia de Imbabura.

INSTRUCCIONES:

Señale con una (X) la respuesta que usted crea conveniente.

1. ¿Conoce Usted si existe alguna Microempresa que brinde servicios de Asesoría dentro de la Universidad?

Si

No

2. ¿Le gustaría pertenecer a una Micro-Empresa que brinde asesoría y qué sea administrada por Estudiantes de la Facultad?

Si

No

3. ¿De qué forma prestaría su servicio dentro de la micro empresa?

Por Extensión Universitaria

Por Practicas Pre profesionales

Voluntariado

Remunerado

4. ¿Si su repuesta anterior fue “Remunerado” que porcentaje del Ingreso Percibido por la microempresa estaría dispuesto a cobrar?

Hasta el 20%

Hasta el 40%

Hasta el 60%

Más del 60%

5. ¿Considera usted que la Educación recibida en las aulas le permitiría brindar un Servicio de Asesoría adecuado para PYMES?

Si

No

6. ¿Piensa usted que es necesaria la intervención de un Docente en la Micro-Empresa de Asesoría Planteada?

Muy Necesaria

Necesaria

No es Necesaria

7. ¿Cree usted que para realizar estos trabajos los estudiantes deban recibir una capacitación adicional en su área así como la atención al cliente?

Indispensable

Moderadamente indispensable

Poco Indispensable

8. Según sus conocimientos cuál de las siguientes asesorías estaría dispuesto a prestar.

Tributaria

Contable

Financiera

ANEXO 3

FORMATO BASE PARA PREPARAR LA ENTREVISTA A LA COMPETENCIA

Objetivo: Analizar los mecanismos y procedimientos de gestión empresarial desarrollados por la competencia del sector.

1. ¿Cuál es su comentario acerca del negocio de servicios de asesoría en relación a la rentabilidad y crecimiento?

.....
.....

2. ¿Qué criterio tiene usted de las empresas dedicadas a brindar este tipo de servicio en nuestro medio?

.....
.....

3. ¿A qué mercado meta está dirigido su servicio?

.....
.....

4. ¿Qué tipo de servicios ofertan en su empresa?

.....
.....

5. ¿Explique cuál es procedimiento para contratar el servicio?

.....
.....

6. ¿Cuáles son los precios que se cobra por los servicios ya sea por asesoría o trabajo realizado completo?

.....
.....

7. ¿Qué tipo de clientes tiene su empresa (clientes jurídicos, personas naturales) Número de clientes?

.....
.....

8. ¿Cuáles son las estrategias que utiliza para posicionarse en el mercado?

.....
.....

9. ¿Cuál cree que es la vulnerabilidad ante posibles intervenciones del estado?

.....
.....

10. ¿Recomendaciones para crear una nueva empresa dedica a brindar servicios empresariales bajo la modalidad de servicios profesionales ocasionales?

.....

ANEXO 4

CAPTURAS DE PROFORMAS DIGITALES DEL PRESUPUESTO

Televisión Sony 40"



The screenshot shows a product listing on Mercado Libre. The main image is a Sony Internet TV with a black bezel. The screen displays 'Motionflow XR 100Hz', '1920x1080 Full HD', and 'Sony Internet TV'. Below the screen are logos for Sony Entertainment Network, YouTube, Facebook, Twitter, and Skype. To the right of the image, the text reads: 'Sony 40 Wifi Led Smart Tv Full Hd Kdl-40ex655 Oferta', 'ALMACENES - PANAMA === Quito - Ambato ===', 'Me gusta 0', 'U\$S 999⁹⁹', 'Artículo nuevo - 1 vendido - Pichincha (Quito) (Quito, Ambato) - Finaliza en 4 d 12 h', 'Pago a acordar con el vendedor. Más información.', 'Envío a acordar con el vendedor. Ver costos de envío.', and 'Ver calificaciones.' with a star rating icon.

<http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-403589865-sony-40-wifi-led-smart-tv-full-hd-kdl-40ex655-oferta- JM>

Calculadora



The screenshot shows a product listing on Mercado Libre. The main image is a Casio FX-570es Plus scientific calculator with a silver and grey face. The screen displays the integral function $\int_0^1 \sin(x) dx$. To the left of the calculator is the 'compraecuador' logo. To the right, the text reads: 'Casio Fx-570es Plus Calculadora Científica 417 Funciones', 'COMPRAECUADOR, Vendedor + De 8500', 'Calificaciones', 'Me gusta 0', 'U\$S 19⁹⁹', 'Artículo nuevo - 35 vendidos - Pichincha (Quito) (Quito)', 'Pago a acordar con el vendedor. Más información.', 'Envío a acordar con el vendedor. Ver costos de envío.', 'MercadoLider Gold Ver calificaciones.', and a 'Comprar' button with social media icons.

<http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-403932390-casio-fx-570es-plus-calculadora-cientifica-417-funciones- JM>

Copiadora Cannon

mercado libre Registrarse Ingresar Vender

Volver al listado | Computación > Impresoras > Chorro Tinta Publicación #403956482 Denunciar | Vender uno



Copiadora Canon Imagerunner 2200
 Me gusta 0

U\$S 750⁰⁰
 Artículo usado - Pichincha (Quito) (Quito) - Finaliza en 3 d 7 h

- Pago a acordar con el vendedor.
- Envío a acordar con el vendedor.
- Vendedor ocasional

<http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-403956482-copiadora-canon-imagerunner-2200- JM>

Teléfono

mercado libre Registrarse Ingresar Vender



Telefono Inalambrico Motorola Dect L601
 Leer Que Significa Dect 6.0
 Me gusta 1

U\$S 29⁹⁹
 Artículo nuevo - 18 vendidos - Guayas (Guayaquil)

- Pago a acordar con el vendedor. Más información.
- Envío a acordar con el vendedor.
- Ver calificaciones.

<http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-403641445-telefono-inalambrico-motorola-dect-l601- JM>

Escritorio

mercado libre Registrarse Ingresar Vender

Volver al listado | Hogar y Muebles > Muebles Publicación #403871147 Denunciar | Vender uno



Mueble Escritorio En L Grande
 Me gusta 0

U\$S 300⁰⁰
 Artículo usado - Pichincha (Quito) (Quito)

- Pago a acordar con el vendedor. Más información.
- Envío a acordar con el vendedor.

<http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-403871147-mueble-escritorio-en-l-grande- JM>

Archivador



articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-403850320-archivadores-metalicos-de-4-gavetas-para-carpetas-colgantes- JM

mercado libre

Volver al listado | Hogar y Muebles > Muebles

Publicación #403850320 Denunciar | Vender uno



Archivadores Metalicos De 4 Gavetas Para Carpetas Colgantes

Me gusta 0

U\$S 159³⁷

Artículo nuevo - 1 vendido - Pichincha (Quito) (Quito)

Pago a acordar con el vendedor. Más información.

<http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-403850320-archivadores-metalicos-de-4-gavetas-para-carpetas-colgantes- JM>

Mesa de Reuniones



mercado libre

Vender Mesa Sala De Reuniones 4 Puestos

U\$S 300⁰⁰

Artículo usado - Guayaquil (Guayaquil)

Pago a acordar con el vendedor. Más información.

Envío a acordar con el vendedor.

Vendedor ocasional

Comprar

<http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-403915383-vendo-mesa-sala-de-reuniones-4-puestos- JM>

Pizarrón



mercado libre

Volver al listado | Hogar y Muebles > Muebles

Publicación #403919215 Denunciar | Vender uno igual



Pizarrón De 120cm X 80cm

Me gusta 4

U\$S 30³⁷

Artículo nuevo - Simbuena (Quito)

Pago a acordar con el vendedor.

Envío a acordar con el vendedor.

Comprar

mercado libre

Regístrate | Ingresar | Vender

Volver a la categoría | Computación > Computadoras y Servidores > Intel Core i3 | Publicación #403768233 | Denunciar | Vender un



Computador Core i5 3ghz , Mem 4gb Kingston, Disco 500gb
Pantalla 18pulg Led, Teclado, Mouse, Parlantes

Me gusta 0

U\$S 499⁹⁹
Artículo nuevo - 4 vendidos - Pichincha (Quito) (Quito)

Pago a acordar con el vendedor. Más información.

Envío gratis a todo el país.

Ver calificaciones.

Comprar

<http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-403768233-computador-core-i5-3ghz-mem-4gb-kingston-disco-500gb- JM>

Impresora láser

mercado libre

Regístrate | Ingresar | Vender




Impresora Laser Color Samsung Clp-365w Usb Rj45 Wireless
Olvídate De Los Cables | Trabaja En Red E Independiza Tu Trabajo

Me gusta 0

U\$S 299⁹⁹
Artículo nuevo - Pichincha (Quito) (Quito)

Pago a acordar con el vendedor. Más información.

Envío a acordar con el vendedor.

MercadoLíder

Comprar

<http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-403756174-impresora-laser-color-samsung-clp-365w-usb-rj45-wireless- JM>

Scanner

mercado libre

Regístrate | Ingresar | Vender

Volver al listado | Computación > Impresoras > Equipos Multifunción | Publicación #403886064 | Denunciar | Vender uno igual



Ultima Version 2013

CON LOS CARTUCHOS RECARGABLES DE SIEMPRE, CON WIFI Y MÁS ECONOMOMICA

Canon MG 3210

Me gusta 0

U\$S 125⁹⁹
Artículo nuevo - 1 vendido - Pichincha (Quito) (Quito)

Pago a acordar con el vendedor. Más información.

Envío a acordar con el vendedor.

Sus ventas aún no alcanzan para medir su reputación.

Comprar

<http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-403886064-impresora-canon-mg3210-wifiscannercopiadora-nuevo-modelo- JM>

Laptop Toshiba i5

mercado libre

Volver al listado | Computación > Notebooks y Accesorios > Notebooks > Intel Core i5

Publicación #403846848 Denunciar | Vender uno igual



Toshiba Core i5 6gb De Ram 750 Disco Duro 2gb De Video

Me gusta

U\$S 850⁰⁰

Artículo nuevo - Pichincha (Quito) (Quito)

- Pago a acordar con el vendedor.
- Envío a acordar con el vendedor.
- Vendedor nuevo

Comprar

<http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-403846848-toshiba-core-i5-6gb-de-ram-750-disco-duro-2gb-de-video- JM>

Proyector

mercado libre

Volver al listado | Computación > Video > Proyectores

Publicación #403796648 Denunciar | Vender uno igual



Proyector Lg Be320 2800 Lumines 800x600 Dlp Svga - Rgb

Me gusta

U\$S 550⁰⁰

Artículo nuevo - Guayas (Guayaquil)

- Pago a acordar con el vendedor. Más información.
- Envío a acordar con el vendedor.

Comprar

<http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-403796648-proyector-lg-be320-2800-lumines-800x600-dlp-svga-rgb- JM>

Anexo 5

Tarifario Tasa Pasiva Mutualista Imbabura

Tarifario Actualizado a 2013-25-01



3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS Y TARIFAS POR SERVICIOS FINANCIEROS

DETALLE	CTA. DE AHORROS	PRODUCTOS						
		de 1 a 30 días	de 31 a 60 días	de 61 a 90 días	de 91 a 180 días	de 181 a 360 días	de 361 a 540 días	más de 541 días
3.1 TASAS DE INTERÉS								
DE 0 - 500	0.80%							
DE 500 - 1.000	1.00%							
MAS DE 1000	1.50%							
CIRCULO DE AHORROS MAS								
31 DIAS DE 40 - 500	2.00%							
31 DIAS DE 501 - 5000	3.00%							
31 DIAS DE 5001 - 10000	3.50%							
31 DIAS DE 10001 - EN ADELANTE	4.00%							
CONVENIO JURIDICAS								
DESDE 0.01 EN ADELANTE	0.00%							
TASAS DE INTERES MAXIMA A PAGAR POR MONTOS.*								
MI CUENTA Y YO	4.00%							
CUENTAS INACTIVAS	0.00%							
CUENTAS AHORROS SIV	0.00%							
DEPOSITO A PLAZO FIJO								
ENTRE 150 Y 20.000		2.50%	3.00%	4.50%	6.25%	7.75%	8.25%	
DE 20.001 - 50.000		3.00%	3.25%	5.00%	6.75%	8.00%	8.50%	
DE 50.001 - 100.000		3.50%	3.75%	5.50%	7.00%	8.25%	8.50%	
DE 100.001 EN ADELANTE		4.00%	4.25%	6.00%	7.50%	8.25%	8.50%	
3.2 MONTOS DE APERTURAS DE CUENTAS								
3.3 TARIFAS POR SERVICIOS FINANCIEROS								
APERTURA DE CUENTA								
PERSONA NATURAL O JURIDICA	\$0.00							
MI CUENTA Y YO	\$0.00							
MANTENIMIENTO, ADMINISTRACION, MANTENCIÓN O MANEJO DE CUENTA	\$0.00							
COSTO POR REPOSICION DE LIBRETA/CARTOLAMESTADO DE CUENTA, perdida, robo o deterioro	\$0.00							
ACTIVACIÓN DE CUENTAS	\$0.00							