



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA COMERCIALIZADORA DE SUMINISTROS DE
COMPUTACIÓN EN LA CIUDAD DE SAN GABRIEL,
PROVINCIA DEL CARCHI”**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIEROS EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.**

**AUTOR (ES):
LANDÁZURI PILACUÁN PAULINA ELIZABETH
MUESES SÁNCHEZ WILSON JULIO**

DIRECTOR: Ing. FRANCISCO ROSALES

Ibarra, enero 2014

RESUMEN EJECUTIVO

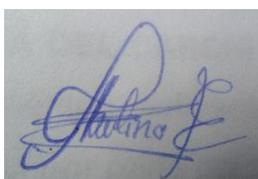
El presente proyecto tiene como finalidad determinar la factibilidad de la creación de una empresa comercializadora de suministros de computación en la ciudad de San Gabriel, provincia del Carchi; principalmente para beneficio de los estudiantes, profesionales, dueños de negocios, entidades públicas, privadas, financieras, educativas y demás con residencia en el cantón Montúfar, en dónde de acuerdo a la información proveniente de los instrumentos de investigación aplicados, se ha detectado un notable incremento de requerimientos de computadores de escritorio, equipos portátiles, tablet, y los respectivos suministros y partes que no son satisfechos por los pocos almacenes locales principalmente en aspectos de variedad, economía y garantía. Con este preámbulo, más el sustento de diferentes bases teóricas relacionadas que proporcionaron una mejor comprensión del tema, se procedió a realizar el estudio de mercado en dónde se hizo un análisis de la oferta, demanda y precios que corroboró la existencia de una considerable demanda insatisfecha, de la cual se va a cubrir una parte, además de establecer estrategias para ingreso al mercado. Luego de esto se procedió a determinar la macro y micro localización del proyecto, la distribución de sus instalaciones, y por su puesto la determinación de la inversión necesaria para su implementación; para a continuación realizar los presupuestos de ingresos, costos, gastos, utilidades para un periodo de cinco años y conocer los resultados de los indicadores de la evaluación financiera que determinaron su factibilidad. A partir de lo cual se preparó la organización de la empresa, su nombre, propietarios, base filosófica, la estructura organizacional y los perfiles funciones del personal necesario para su correcto funcionamiento. Por último se realizó el estudio de los diferentes impactos que la realización del proyecto inducirá a nivel social, económico, educativo y ambiental, cuyo resultado es favorable.

SUMMARY

This project aims to determine the feasibility of creating a marketer of computer supplies in the city of San Gabriel, Carchi province , mainly for the benefit of students, professionals, business owners, public agencies , private financial , educational and other resident in the canton Montúfar , where according to information from the research instruments applied , has detected a significant increase in requirements for desktops , laptops , tablet , and the respective parts and supplies that are not satisfied by the few local stores mainly in aspects of variety , economy and security . With this preamble, plus the support of different theoretical bases listed and provided a better understanding of the subject, we proceeded to perform a market study where an analysis of supply, demand and prices which confirmed the existence of a substantial demand was he dissatisfied, which is to cover a portion, in addition to establishing strategies for market entry. After this we proceeded to determine the macro and micro project location , distribution facilities , and of course the determination of the investment required for implementation , to then making the forecasts of revenue, costs, expenses, utilities a period of five years and the results of the financial evaluation indicators that determined its feasibility. From which the organization of the company, its name, owners, philosophical basis, organizational structure and profiles of staff functions necessary for proper operation was prepared. Finally the study of the different impacts that the project will induce social, economic, educational and environmental level, the result is favorable performed.

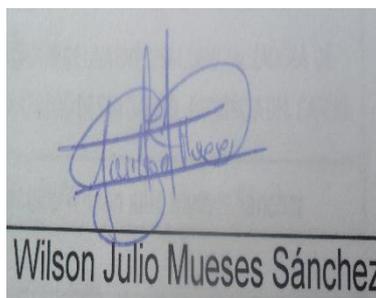
AUTORÍA

Nosotros, Paulina Elizabeth Landázuri Pilacuán, con cedula de ciudadanía No. 040176989-8 y Wilson Julio Mueses Sánchez con cedula de ciudadanía No. 040114654-3, declaramos bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de nuestra autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional, y que hemos consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.



Paulina Elizabeth Landázuri Pilacuán

040176989-8



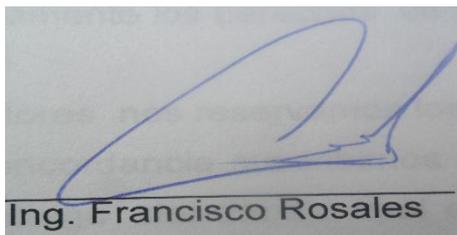
Wilson Julio Mueses Sánchez

040114654-3

CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado, presentado por los egresados Paulina Elizabeth Landázuri Pilacuán y Wilson Julio Mueses Sánchez, para optar por el título de Ingenieros en Contabilidad Superior y Auditoria C.P.A. cuyo tema es **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE SUMINISTROS DE COMPUTACIÓN EN LA CIUDAD DE SAN GABRIEL, PROVINCIA DEL CARCHI”**. Por lo cual considero que el presente trabajo reúne los 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 22 días del mes de enero del 2014

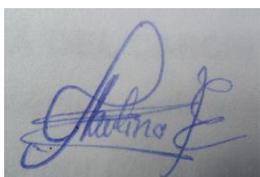


Ing. Francisco Rosales

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

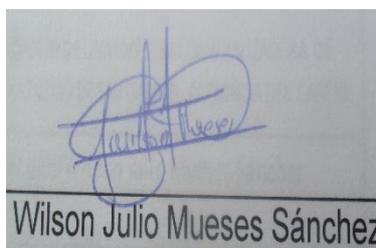
Nosotros, Paulina Elizabeth Landázuri Pilacuán, con cedula de ciudadanía No. 040176989-8 y Wilson Julio Mueses Sánchez con cedula de ciudadanía No. 040114654-3, manifestamos nuestra voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4,5 y 6, en calidad de autores del trabajo de grado denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE SUMINISTROS DE COMPUTACIÓN EN LA CIUDAD DE SAN GABRIEL, PROVINCIA DEL CARCHI”**, que ha sido desarrollada para optar por el título de INGENIEROS EN CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORÍA CPA, 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.



Paulina Elizabeth Landázuri Pilacuán

040176989-8



Wilson Julio Mueses Sánchez

040114654-3

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN

A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

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

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

DATOS DE CONTACTO	
CÉDULA DE IDENTIDAD:	040176989-8
APELLIDOS Y NOMBRES:	Landázuri Pilacuán Paulina Elizabeth
DIRECCIÓN:	Rocafuerte 08-28 y Calderón
EMAIL:	lppauli033@gmail.com
TELÉFONO FIJO:	
TELÉFONO MÓVIL:	0990942935
DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE SUMINISTROS DE COMPUTACIÓN EN LA CIUDAD DE SAN GABRIEL, PROVINCIA DEL CARCHI.
AUTOR(ES):	Paulina Elizabeth Landázuri Pilacuán/Wilson Julio Mueses Sánchez
FECHA:	Julio del 2013
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniera en Contabilidad Superior y Auditoría
ASESOR / DIRECTOR:	Ing. Francisco Rosales

DATOS DE CONTACTO	
CÉDULA DE IDENTIDAD:	040176989-8
APELLIDOS Y NOMBRES:	Mueses Sánchez Wilson Julio
DIRECCIÓN:	Pichincha y Alejandro Aldas
EMAIL:	mueses_wilson@hotmail.com
TELÉFONO FIJO:	62292-193
TELÉFONO MÓVIL:	0959977164
DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE SUMINISTROS DE COMPUTACIÓN EN LA CIUDAD DE SAN GABRIEL, PROVINCIA DEL CARCHI.
AUTOR(ES):	Paulina Elizabeth Landázuri Pilacuán/Wilson Julio Mueses Sánchez
FECHA:	Julio del 2013
SOLOPARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniero en Contabilidad Superior y Auditoría
ASESOR / DIRECTOR:	Ing. Francisco Rosales

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Nosotros, Paulina Elizabeth Landázuri Pilacuán, con cédula de ciudadanía No. 040176989-8 y Wilson Julio Mueses Sánchez con cédula de ciudadanía No. 040114654-3, 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 forma 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.

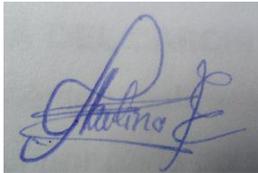
3. CONSTANCIAS

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 los 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.

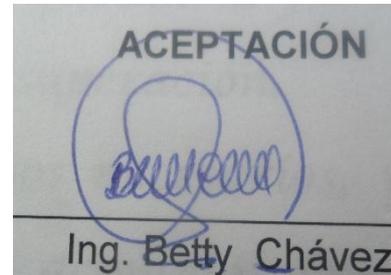
Ibarra enero del 2014

LOS AUTORES



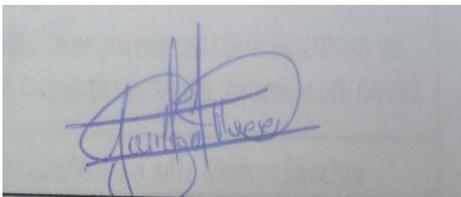
Paulina Elizabeth Landázuri Pilacúan

040176989-8



Ing. Betty Chávez

JEFA DE BIBLIOTECA



Wilson Julio Mueses Sánchez

040114654-3

Facultado por resolución de Consejo Universitario

DEDICATORIA

La presente tesis se la dedico de manera especial a mi familia, que gracias a su apoyo y confianza logre concluir mi carrera.

A Dios, por darme la vida y la sabiduría para andar por el camino de la constante superación.

A mis padres por darme los recursos necesarios, y estar a mi lado en forma constante aconsejándome con mucho amor, para llegar a ser una mejor persona.

A mis hermanos por ser siempre un ejemplo y apoyo para culminar una etapa más en mi vida profesional.

Wilson

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo, así como todas las cosas que haga, al Ser Supremo, que ha sido el que me ha dado sabiduría, inteligencia, y entendimiento para caminar por el sendero de la superación.

A mis padres, hermanos y demás familiares, cuya presencia en mi vida ha sido importante y trascendental para alcanzar este logro.

A aquellas personas que sin que un lazo familiar nos una, han sido luz en mi camino con su incondicional apoyo y han sido una inspiración para mí.

Paulina Elizabeth

AGRADECIMIENTO

Mi gratitud a Dios por estar con mígo encaminándome paso a paso, por iluminar mi mente y haber puesto en mi camino aquellas personas que han sido mi soporte y compañía en todos los años de estudio.

A mis maestros de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas quienes me han impartido sus conocimientos para alcanzar el camino de la superación y realizarme profesionalmente.

Por último quiero agradecer a mi familia y amigos, quienes han velado por mí durante este arduo camino para convertir me en un profesional, gracias de todo corazón, por su apoyo, colaboración y amistad.

Wilson

AGRADECIMIENTO

Mi sentimiento de gratitud a Dios por darme la vida y un propósito por el cual vivir, del cual estoy culminando una fase.

Gracias a mis padres, cuyo afán por darme lo mejor ha sido y es la razón de su existencia. A mis hermanos, y demás familiares por su apoyo, ejemplo y amistad inmejorables.

A todo el personal de la Universidad Técnica del Norte, en especial de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas y sus docentes, por recibirme con los brazos abiertos y entregarme a la sociedad como una profesional crítica, ética, comprometida con el desarrollo del país.

A aquellas personas que han creído en mí y me han apoyado incondicionalmente.

Paulina Elizabeth

PRESENTACIÓN

El presente trabajo denominado “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa comercializadora de Suministros de Computación en la ciudad de San Gabriel, provincia del Carchi” consta de siete capítulos que se describen brevemente a continuación:

El capítulo uno consiste en una evaluación preliminar de la ciudad de San Gabriel con respecto al uso y demanda de suministros de computación, con la finalidad de determinar los principales aliados, oportunidades, oponentes y riesgos de llevar a cabo el presente proyecto.

El capítulo dos acopia los principales fundamentos teóricos que permiten comprender los diferentes temas necesarios para desarrollar el proyecto.

El capítulo tres se determina los principales aspectos del mercado en estudio como oferta, demanda, precios, estrategias de mercado que permitirán realizar los respectivos pronósticos posteriores.

En el capítulo cuatro se ha determinado el tamaño del proyecto, su ubicación óptima, la distribución de sus instalaciones y determinación de la inversión necesaria para la adecuada implementación.

En el capítulo cinco se han realizado los presupuestos y proyecciones de ingresos, costos y gastos; además de la evaluación financiera respectiva.

En el capítulo seis se ha establecido la constitución legal, base filosófica, organigrama estructural y el detalle de perfiles y funciones del personal requerido.

El séptimo capítulo hace un análisis de las repercusiones positivas que conlleva la realización del proyecto, en los ámbitos social, económico, educativo y ambiental.

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO.....	ii
SUMMARY.....	iii
AUTORÍA.....	iv
CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO.....	v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN.....	vii
DEDICATORIA.....	x
AGRADECIMIENTO.....	xii
AGRADECIMIENTO.....	xiii
PRESENTACIÓN.....	xiv
ÍNDICE GENERAL.....	xv
ÍNDICE DE CUADROS.....	xxii
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	xxviii
ÍNDICE DE FLUJOGRAMAS.....	xxviii
INTRODUCCIÓN.....	xxix
JUSTIFICACIÓN.....	xxx
OBJETIVO GENERAL.....	xxx
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	xxxii
CAPÍTULO I.....	32
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL.....	32
ANTECEDENTES.....	32
OBJETIVOS DEL DIAGNÓSTICO.....	37
Objetivo General.....	37

Objetivos específicos	37
VARIABLES DIAGNÓSTICAS	37
MATRIZ DE RELACIÓN.....	39
IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN	39
Población o Universo	39
Tamaño de la Muestra	40
DISEÑO DE LOS INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN.....	41
Información primaria.....	41
Información secundaria	41
PRUEBA PILOTO	42
LEVANTAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN.....	42
TABULACIÓN Y PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN.....	43
Resultados de la encuesta dirigida a la muestra poblacional.....	43
Resultados de la entrevista aplicada a propietarios o representantes de los almacenes locales de suministros de computación.	65
Fichas de observación	68
CONSTRUCCIÓN DE LA MATRIZ AOR.....	70
CRUCE ESTRATÉGICO.....	72
IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN	73
CAPÍTULO II	74
MARCO TEÓRICO.....	74
LA EMPRESA	74
CLASIFICACIÓN DE LA EMPRESA	74
Según su naturaleza	74
Según el sector o la procedencia del capital	75
Según la integración del capital o número de socios	75
ELEMENTOS DE LA EMPRESA	75
TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN TIC's.....	76
Ingresos del sector hardware en Ecuador.....	76
Importación de equipos de computación en Ecuador.....	77
Políticas públicas a favor de inclusión de las TIC's en Ecuador.....	79
EQUIPOS Y SUMINISTROS DE COMPUTACIÓN.....	80

La Computadora	81
Laptop y Notebook.....	83
Tablet.....	83
Accesorios para computadora	84
Partes de computador.....	84
ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	86
OFERTA Y DEMANDA DEL MERCADO	87
Demanda	87
Oferta.....	88
ESTRUCTURA DEL MERCADO	90
EL MONOPOLIO	91
EL OLIGOPOLIO	92
COMPETENCIA PERFECTA.....	92
PRUEBA PILOTO	93
INGENIERÍA DEL PROYECTO	93
SEGMENTACIÓN.....	94
COMERCIALIZACIÓN	94
MARKETING.....	95
Proceso del Marketing	96
IMPORTACIONES.....	96
VALOR ACTUAL NETO (VAN).....	98
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).....	98
TRIBUTACIÓN.....	99
La Obligación Tributaria	99
Sujetos de la Obligación Tributaria	99
Servicio de Rentas Internas.....	100
Obligaciones del Contribuyente	100
Formularios para declaración y pago de impuestos.....	102
CONTABILIDAD	103
REQUISITOS PARA LLEVAR CONTABILIDAD	104
LAS PYMES.....	105
NIIF PARA PYMES.....	106

CAPÍTULO III	109
ESTUDIO DE MERCADO	109
PRESENTACIÓN	109
IDENTIFICACIÓN DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS.....	110
Computador de escritorio	110
Laptop y notebook.....	111
Tablet	114
Accesorios para computador.....	114
Partes de computador	116
PRODUCTOS Y SERVICIOS SUSTITUTOS.....	118
MERCADO META.....	119
SEGMENTO DE MERCADO.....	119
ANÁLISIS DE LA OFERTA	119
Oferta actual.....	119
Proyección de la oferta.....	123
ANÁLISIS DE LA DEMANDA	124
Demanda actual	124
DEMANDA INSATISFECHA	128
ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	129
DETERMINACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS.	130
COMERCIALIZACIÓN	132
CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO.....	136
CAPÍTULO IV.....	138
ESTUDIO TÉCNICO	138
TAMAÑO DEL PROYECTO	138
FACTORES DETERMINANTES:	138
DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO	140
LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	141
Macrolocalización.....	141
Microlocalización	142
INGENIERÍA DEL PROYECTO.....	147

Proceso de comercialización	147
INVERSIONES	151
LOCAL COMERCIAL.....	151
INVERSIÓN FIJA.....	151
INVERSIÓN DIFERIDA	154
INVERSIÓN VARIABLE.....	154
FINANCIAMIENTO	155
CAPÍTULO V.....	157
ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO	157
DETERMINACIÓN DE INGRESOS	157
DETERMINACIÓN DE COSTOS Y GASTOS.....	159
Costo de Ventas	159
Gastos Administrativos	161
Gastos de Ventas	167
Gastos Financieros	170
Depreciaciones	170
Amortizaciones	171
ESTADOS FINANCIEROS	171
Balance General	171
Estado de Resultados Proyectado.....	173
Estado de Flujo de Efectivo	174
EVALUACIÓN FINANCIERA	174
Tasa de descuento	174
Tasa interna de retorno.....	176
Periodo de Recuperación de la Inversión	177
Relación Costo-Beneficio Ingresos y Gastos.....	178
Relación Costo-Beneficio Inversión	179
Punto de Equilibrio.....	180
CAPÍTULO VI.....	181
ESTUDIO ORGANIZACIONAL	181
LA EMPRESA	181

Nombre o Razón Social	181
Propietarios	182
Capital inicial	182
Domicilio.....	182
BASE FILOSÓFICA	183
Misión.....	183
Visión	183
Objetivos	183
Políticas.....	184
Valores	185
LA ORGANIZACIÓN	185
Organigrama Estructural	185
Identificación de los Niveles	186
Descripción de funciones	186
Competencias	191
CAPÍTULO VII.....	195
IMPACTOS DEL PROYECTO.....	195
NIVELES DE IMPACTO	195
IMPACTO SOCIAL.....	196
IMPACTO ECONÓMICO.....	197
IMPACTO EDUCATIVO	198
IMPACTO AMBIENTAL.....	199
IMPACTO GENERAL DEL PROYECTO.....	200
CONCLUSIONES.....	201
RECOMENDACIONES	202
BIBLIOGRAFÍA	203
LINKOGRAFÍA	205
ANEXOS	206
ANEXO N° 1.....	207
ANEXO N° 2.....	212

ANEXO N° 3	214
ANEXO N° 4	215
ANEXO N° 5	219
ANEXO N°6	220

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1 DIVISIÓN DEL CANTÓN MONTÚFAR POR PARROQUIAS ...	33
Cuadro 2 POBLACIÓN DE MONTÚFAR POR ÁREA	34
Cuadro 3 POBLACIÓN DE MONTÚFAR POR PARROQUIAS	34
Cuadro 4 POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA POR ACTIVIDADES	35
Cuadro 5 MATRIZ DE RELACIÓN	39
Cuadro 6 IMPORTANCIA DEL USO DE COMPUTADORES.....	43
Cuadro 7 DISPONE DE COMPUTADOR.....	44
Cuadro 8 LUGARES DE ADQUISICIÓN DE COMPUTADORES	45
Cuadro 9 FORMAS DE PAGO	46
Cuadro 10 POSIBLE RENOVACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN.	47
Cuadro 11 POSIBLE ADQUISICIÓN HASTA EL PRÓXIMO AÑO	48
Cuadro 12 TIPO DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN A ADQUIRIR.....	49
Cuadro 13 MEDIOS DE COMERCIALIZACIÓN.....	50
Cuadro 14 PREFERENCIAS EN BENEFICIOS DE COMPRA.....	51
Cuadro 15 VALOR PAGADO POR EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	52
Cuadro 16 SATISFACCIÓN DE NECESIDADES DE SUMINISTROS	53
Cuadro 17 SUMINISTROS DE MAYOR DEMANDA.....	54
Cuadro 18 FRECUENCIA DE COMPRA DE SUMINISTROS	55
Cuadro 19 PRECIOS DE ADQUISICIÓN DE SUMINISTROS	56
Cuadro 20 FORMA DE PAGO DE SUMINISTROS.....	58
Cuadro 21 LUGAR DE ADQUISICIÓN DE SUMINISTROS	59
Cuadro 22 NECESIDAD DE UN ALMACÉN LOCAL.....	60
Cuadro 23 EDAD DEL ENCUESTADO.....	61
Cuadro 24 INSTRUCCIÓN ACADÉMICA DEL ENCUESTADO.....	62
Cuadro 25 ACTIVIDAD DEL ENCUESTADO.....	63
Cuadro 26 NIVEL DE INGRESOS	64
Cuadro 27 VOLUMEN DE VENTAS MENSUALES DE ALMACENES LOCALES.....	67
Cuadro 28 ESTRUCTURA DEL MERCADO	91

Cuadro 29 CARACTERÍSTICAS DE COMPUTADORES	111
Cuadro 30 CARÁCTERÍSTICAS LÁPTOP Y NOTEBOOK.....	113
Cuadro 31 CARACTERÍSTICAS DE TABLET	114
Cuadro 32 ESTABLECIMIENTOS DE VENTA DE COMPUTADORES Y SUMINISTROS.....	120
Cuadro 33 OFERTA ACTUAL DE COMPUTADORES DE ESCRITORIO	121
Cuadro 34 OFERTA ACTUAL DE LAPTOP Y NOTEBOOK.....	121
Cuadro 35 OFERTA ACTUAL DE TABLET	121
Cuadro 36 OFERTA ACTUAL DE ACCESORIOS PARA COMPUTADOR	122
Cuadro 37 OFERTA ACTUAL DE PARTES DE COMPUTADOR.....	122
Cuadro 38 RESUMEN OFERTA ACTUAL.....	123
Cuadro 39 HOGARES CON DISPONIBILIDAD DE COMPUTADOR EN MONTÚFAR.....	123
Cuadro 40 RESUMEN PROYECCIÓN DE LA OFERTA	124
Cuadro 41 DEMANDA ACTUAL DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN ...	125
Cuadro 42 DEMANDA ACTUAL DE ACCESORIOS PARA COMPUTADOR.....	126
Cuadro 43 DEMANDA ACTUAL DE PARTES DE COMPUTADOR	126
Cuadro 44 RESUMEN DE DEMANDA ACTUAL	127
Cuadro 45 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA	127
Cuadro 46 DEMANDA INSATISFECHA PROYECTADA.....	128
Cuadro 47 DEMANDA A CUBRIR	129
Cuadro 48 DETERMINACIÓN DE PRECIOS	131
Cuadro 49 PROYECCIÓN DE PRECIOS	132
Cuadro 50 PARÁMETROS DE EVALUACIÓN MICROLOCALIZACIÓN	144
Cuadro 51 SELECCIÓN DE ALTERNATIVA ÓPTIMA DE UBICACIÓN	145
Cuadro 52 GRÁFICOS UTILIZADOS PARA FLUJOGRAMAS.....	148
Cuadro 53 DISTRIBUCIÓN DE ESPACIO FÍSICO.....	151
Cuadro 54 REQUERIMIENTO EQUIPOS DE COMPUTACIÓN.....	152
Cuadro 55 REQUERIMIENTO EQUIPO DE OFICINA.....	152

Cuadro 56 REQUERIMIENTO DE MUEBLES Y ENSERES	153
Cuadro 57 RESUMEN DE LA INVERSIÓN FIJA	153
Cuadro 58 INVERSIÓN DIFERIDA	154
Cuadro 59 RESUMEN CAPITAL DE TRABAJO	155
Cuadro 60 INVERSIÓN TOTAL	155
Cuadro 61 ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO.....	156
Cuadro 62 PROYECCIÓN DE INGRESOS.....	158
Cuadro 63 COSTO DE VENTAS.....	160
Cuadro 64 SALARIO BÁSICO UNIFICADO GENERAL.....	161
Cuadro 65 SUELDOS Y SALARIOS PROYECTADOS.....	162
Cuadro 66 RESUMEN DE GASTOS DE PERSONAL ADMINISTRATIVO	163
Cuadro 67 SERVICIOS BÁSICOS PROYECTADOS.....	163
Cuadro 68 GASTO ARRIENDO PROYECTADO	165
Cuadro 69 SUMINISTROS DE OFICINA PROYECTADOS.....	165
Cuadro 70 SUMINISTROS DE ASEO.....	166
Cuadro 71 SERVICIO SEGURIDAD	166
Cuadro 72 RESUMEN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS	167
Cuadro 73 GASTOS DE PERSONAL DE VENTAS.....	168
Cuadro 74 PUBLICIDAD Y PROPAGANDA.....	168
Cuadro 75 VIÁTICOS CAPACITACIÓN PERSONAL.....	169
Cuadro 76 RESUMEN GASTOS DE VENTAS.....	169
Cuadro 77 TABLA DE AMORTIZACIÓN DE FINANCIAMIENTO	170
Cuadro 78 DEPRECIACIONES P.P.E	171
Cuadro 79 AMORTIZACIÓN GASTOS DIFERIDOS.....	171
Cuadro 80 BALANCE GENERAL.....	172
Cuadro 81 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO.....	173
Cuadro 82 ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO.....	174
Cuadro 83 COSTO DE CAPITAL.....	174
Cuadro 84 TASA INTERNA DE RETORNO.....	176
Cuadro 85 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	177
Cuadro 86 RELACIÓN COSTO-BENEFICIO INGRESOS Y GASTOS..	178

Cuadro 87 RELACIÓN COSTO-BENEFICIO INVERSIÓN	179
Cuadro 88 PUNTO DE EQUILIBRIO	180
Cuadro 89 NÓMINA DE ACCIONISTAS.....	182
Cuadro 90 IMPACTO SOCIAL.....	196
Cuadro 91 IMPACTO ECONÓMICO	197
Cuadro 92 IMPACTO EDUCATIVO	198
Cuadro 93 IMPACTO AMBIENTAL.....	199

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 TENENCIA DE COMPUTADORES	36
Gráfico 2 ACCESO A INTERNET	36
Gráfico 3 IMPORTANCIA DEL USO DE COMPUTADORES.....	43
Gráfico 4 DISPONE DE COMPUTADOR.....	44
Gráfico 5 LUGARES DE ADQUISICIÓN DE COMPUTADORES.....	45
Gráfico 6 FORMAS DE PAGO	46
Gráfico 7 POSIBLE RENOVACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN...	47
Gráfico 8 POSIBLE ADQUISICIÓN HASTA EL PRÓXIMO AÑO	48
Gráfico 9 TIPO DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN A ADQUIRIR.....	49
Gráfico 10 MEDIOS DE COMERCIALIZACIÓN	50
Gráfico 11 PREFERENCIAS EN BENEFICIOS DE COMPRA.....	51
Gráfico 12 VALOR PAGADO POR EQUIPOS DE COMPUTACIÓN.....	52
Gráfico 13 SATISFACCIÓN DE NECESIDADES DE SUMINISTROS	53
Gráfico 14 SUMINISTROS DE MAYOR DEMANDA	54
Gráfico 15 FRECUENCIA DE COMPRA DE SUMINISTROS	55
Gráfico 16 PRECIOS DE SUMINISTROS ADQUIRIDOS MENSUALMENTE	56
Gráfico 17 PRECIOS DE SUMINISTROS ADQUIRIDOS TRIMESTRALMENTE	57
Gráfico 18 PRECIOS DE SUMINISTROS ADQUIRIDOS ANUALMENTE	57
Gráfico 19 FORMA DE PAGO DE SUMINISTROS.....	58
Gráfico 20 LUGAR DE ADQUISICIÓN DE SUMINISTROS	59
Gráfico 21 NECESIDAD DE UN ALMACEN LOCAL.....	60
Gráfico 22 EDAD DEL ENCUESTADO.....	61
Gráfico 23 INSTRUCCIÓN ACADÉMICA DEL ENCUESTADO	62
Gráfico 24 ACTIVIDAD DEL ENCUESTADO.....	63
Gráfico 25 NIVEL DE INGRESOS.....	64
Gráfico 26 INGRESOS DEL SECTOR HARDWARE Y EQUIPOS DE COMPUTACIÓN EN ECUADOR.....	77

Gráfico 27 HISTORIAL DE IMPORTACIONES DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN ECUADOR	78
Gráfico 28 PRINCIPALES PAÍSES PROVEEDORES DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	79
Gráfico 29 COMPUTADOR PERSONAL	110
Gráfico 30 LÁPTOP NOTEBOOK	112
Gráfico 31 ACCESORIOS PARA COMPUTADOR	116
Gráfico 32 PARTES DE COMPUTADOR	118
Gráfico 33 MACROLOCALIZACIÓN	142
Gráfico 34 MICROLOCALIZACIÓN	143
Gráfico 35 PLANO DE MICROLOCALIZACIÓN	146
Gráfico 36 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA	147
Gráfico 37 ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA	185

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 EJEMPLO DE VOLANTES	135
Ilustración 2 LETRERO	135
Ilustración 3 TARJETA DE PRESENTACIÓN	136
Ilustración 4 LOGOTIPO DE LA EMPRESA.....	181

ÍNDICE DE FLUJOGRAMAS

FLUJOGRAMA N° 1 ADQUISICIÓN DE MERCADERÍA	149
FLUJOGRAMA N° 2 COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO.....	150

INTRODUCCIÓN

ANTECEDENTES

En el sector norte de nuestro país se encuentra ubicada la provincia del Carchi, centinela norteña conocida por el esfuerzo, unión, solidaridad y honradez de su gente; dentro de ella destacamos al cantón Montúfar, en donde se ubica la ciudad de San Gabriel, su cabecera cantonal; en años atrás conocida como Tusa, renombrada como “Procerato del trabajo” en honor a los logros de su gente a favor de la ciudad mediante las mingas que se realizaban.

Sus Límites: Norte: Tulcán, Sur: Bolívar, Este: Espejo, Oeste: Sucumbíos

Población: 30.511 habitantes

Extensión: 398.25 *km*²

Altura: 2800 msnm

Debido a que el proceso de globalización se ha difundido en la mayoría de países y exige altos estándares de eficiencia para lograr la competitividad entre los mismos, San Gabriel no es una excepción, pues a pesar de que el sector es eminentemente agrícola y ganadero, aunque de forma lenta pero necesaria los diferentes sectores se están adecuando conforme a las exigencias actuales: las empresas están optando por llevar a cabo sus actividades a través de sistemas informáticos, haciendo uso del internet, páginas web, correos electrónicos, blogs publicitarios, u otros. En las instituciones educativas se está procurando el uso de computadores, tablet, laptop, y varios dispositivos sofisticados para las diferentes actividades de enseñanza y aprendizaje de los estudiantes.

En medio de este auge cada vez mayor de las Tecnologías de la Información y Comunicación, ciertamente se crea la necesidad de contar con un almacén local cercano de los mismos, de tal manera que se faciliten los procesos de compra, así como el ahorro de tiempo y dinero.

JUSTIFICACIÓN

El presente proyecto busca determinar la factibilidad de la creación de una empresa dedicada al abastecimiento inmediato y seguro de suministros de computación en San Gabriel, para cubrir una parte de la creciente demanda existente y apoyando así al proceso de constante innovación tecnológica.

Es de suma importancia puesto que el proceso de globalización que se viene presentando merece una respuesta rápida y positiva de nuestra parte para alcanzar los niveles de competitividad y especialización de otros lugares; además, no existe en San Gabriel un almacén local que ofrezca: calidad, variedad, garantía e innovación de este tipo de productos.

Sobre todo, esta iniciativa responde a nuestra conciencia de luchar por lo nuestro, San Gabriel necesita del esfuerzo de sus moradores para salir adelante; simplemente vemos las necesidades de nuestra gente y procuramos solucionarlas al mismo tiempo que aportamos al desarrollo de la ciudad en diferentes aspectos actuando como participantes activos.

Los actores beneficiados con este proyecto serán principalmente los estudiantes de las diferentes instituciones educativas con respecto a la facilidad de acceso a repuestos de computadoras, laptop, portátiles, o nuevos artefactos tecnológicos; conjuntamente, se verán beneficiadas sus familias gracias al ahorro de tiempo y dinero. Además, otros sectores como el comercial, entidades públicas, privadas, financieras, educativas entre otras gozarán de los mencionados beneficios.

OBJETIVO GENERAL

Determinar la factibilidad de la creación de una empresa comercializadora de suministros de computación y tecnológicos ubicada en la ciudad de San Gabriel, provincia del Carchi.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ❖ Efectuar un diagnóstico que permita conocer la situación actual de San Gabriel con relación a los aliados, oportunidades, oponentes y riesgos que conlleva la realización del presente proyecto.
- ❖ Estructurar las bases teóricas y científicas del proyecto, que sirvan como sustento conceptual del mismo, a través del estudio bibliográfico de temas relacionados y recolección de información de diferentes fuentes.
- ❖ Realizar un estudio de mercado que permita determinar la oferta, demanda, precios, competencia, canales de comercialización y demanda insatisfecha de los productos y servicios que ofrecerá la empresa.
- ❖ Llevar a cabo un estudio técnico que permita planificar detalladamente la localización exacta de las instalaciones de la empresa tanto en el aspecto interno como externo; así como describir los aspectos básicos necesarios para la consecución de la misma.
- ❖ Realizar un estudio económico-financiero que, después de un buen análisis permita conocer las características del proyecto en lo referente a su viabilidad.
- ❖ Diseñar la estructura técnica organizacional para la creación de una empresa dedicada a la comercialización de suministros de computadoras en San Gabriel.
- ❖ Determinar los principales impactos que se generarán en los ámbitos: social, económico, educativo, ambiental a causa de la consecución del proyecto, para conocer la influencia positiva o negativa del trabajo a realizarse.

CAPÍTULO I

1 DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1 ANTECEDENTES

El cantón Montúfar, siendo el segundo con mayor población en la provincia de Carchi, participa activamente en el desarrollo local y nacional; su gente se dedica principalmente a actividades relacionadas con la agricultura y ganadería, sin embargo; existen otras actividades complementarias necesarias para satisfacer las necesidades de su población, principalmente en su cabecera cantonal, San Gabriel, en donde diferentes negocios locales, entidades públicas, privadas, financieras, educativas, asociaciones, u otros tienen su sede y la mayor parte de la población acude en búsqueda de sus múltiples requerimientos.

Las exigencias de este mundo globalizado crecen a pasos gigantes y ganan aceptación día tras día: las ventas por internet, uso de páginas web, correo electrónico, redes sociales, blogs publicitarios, u otros son herramientas de estudio, diversión, comunicación, socialización, comerciales, u otros que ciertamente han tomado mucha fuerza y hoy en día son de gran utilidad para el aprendizaje, administración, control, y marketing de los diferentes actores que participan de este hecho. Montúfar no es la excepción y por ello se evidencia una creciente demanda de equipos de computación y por ende de sus suministros, frente a la existencia de una competencia mínima local.

Por ello, el presente proyecto busca aprovechar la oportunidad que significa crear un almacén local que comercialice este tipo de productos, ofreciendo variedad, garantía y sobretodo disponibilidad inmediata a sus potenciales clientes.

a) Límites geográficos

En base a datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) y la Asamblea de Unidad Cantonal de Montufar se desglosa la siguiente información:

Norte: Cantón Tulcán

Sur: Cantón Bolívar

Este: Cantón Espejo

Oeste: Provincia de Sucumbíos

Extensión: 398.25 km²

Altura: 2800 msnm

Temperatura promedio: 12.5°C

b) Superficie

Superficie: 398.25 Km² Lat. Norte

Latitud: 00 – 38' – 29' Long. Oeste

Longitud: 77 – 43° – 35

Altitud: 2800m.s.n.m.

c) División Cantonal

El cantón Montúfar se encuentra conformado por siete parroquias, dos de las cuales se ubican en el sector urbano y cinco en el sector rural, así:

Cuadro 1 DIVISIÓN DEL CANTÓN MONTÚFAR POR PARROQUIAS

S. URBANO	S. RURAL
GONZÁLEZ SUÁREZ	CRISTÓBAL COLÓN
SAN JOSÉ	CHITÁN DE NAVARRETES
	FERNÁNDEZ SALVADOR
	LA PAZ
	PIARTAL

Fuente: Asamblea de Unidad Cantonal de Montúfar

Elaborado por: Los autores

d) Clima

El Cantón Montúfar goza de un clima frío de altura, su temperatura varía entre los 3 a 18° C, con un promedio de 10⁰C de precipitación anual.

e) Población

Según el último Censo Poblacional realizado, los habitantes en Montúfar son:

Cuadro 2 POBLACIÓN DE MONTÚFAR POR ÁREA

ÁREA	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
URBANO	7490	6997	14487
RURAL	7913	8111	16024
TOTAL	15403	15108	30511

Fuente: INEC

Elaborado por: Los autores

Que distribuidos por parroquias se presentan a continuación:

Cuadro 3 POBLACIÓN DE MONTÚFAR POR PARROQUIAS

RURAL		9415
CRISTÓBAL COLÓN	2943	
CHITÁN DE NAVARRETES	618	
FERNÁNDEZ SALVADOR	1282	
LA PAZ	3432	
PIARTAL	1140	
URBANO		21096
GONZÁLEZ SUÁREZ	14487	
SAN JOSÉ	6609	
TOTAL		30511

Fuente: INEC

Elaborado por: Los autores

Como se puede apreciar, la mayor parte de la población, es decir el 69% de ella se concentra en el sector urbano del Cantón, cuyas dos parroquias principales se asientan precisamente en la ciudad de San Gabriel; mientras que el 31% restante se concentra en las diferentes parroquias rurales.

f) Actividades económicas

Las principales actividades económicas de Montúfar son: La agricultura; como el cultivo de papas, maíz, habas, mellocos, u otros; y la ganadería en donde se destaca la crianza de ganado vacuno, bovino, porcino, la producción de leche y sus derivados; actividades que representan el 51,86% de la Población Económicamente Activa de la zona. Además de las mencionadas, existen otros negocios de tipo productivo como la elaboración de tejidos, confección de prendas de vestir; comerciales en las diferentes ramas; y de servicios, que tienen su sede en la cabecera cantonal, como se puede observar en el siguiente cuadro:

Cuadro 4 POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA POR ACTIVIDADES

ACTIVIDADES	HOMBRES	MUJERES	TOTAL	%
AGRICULTURA Y GANADERIA	1890	610	2500	51,86%
CAZA Y PEZCA	1441	140	1581	32,79%
MANUFACTURA	55	32	87	1,80%
CONSTRUCCIÓN	68	0	68	1,41%
COMERCIO	64	63	127	2,63%
ENSEÑANZA	32	51	83	1,72%
OTRAS	230	145	375	7,78%
			4821	100,00%

Fuente: INEC

Elaborado por: Los autores

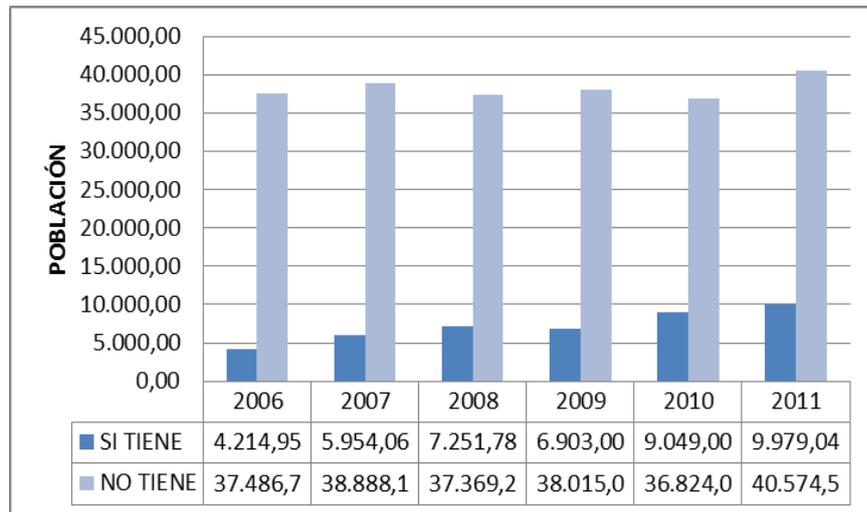
g) Tenencia de computadores y acceso a internet

El uso y adaptación de Tecnologías de Información y Comunicación TIC's, es un factor muy influyente en el desarrollo de diferentes actividades de los países desarrollados, que se ha ido extendiendo hacia países pequeños como el nuestro gracias a la globalización.

Según datos estadísticos obtenidos del último Censo Económico realizado por el Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censos, se evidencia el notorio y significativo incremento tanto del uso como de

tenencia de computadores, así como el mayor acceso a internet en la provincia; siendo estos los indicadores más específicos, ya que no se detallan a nivel de cantón.

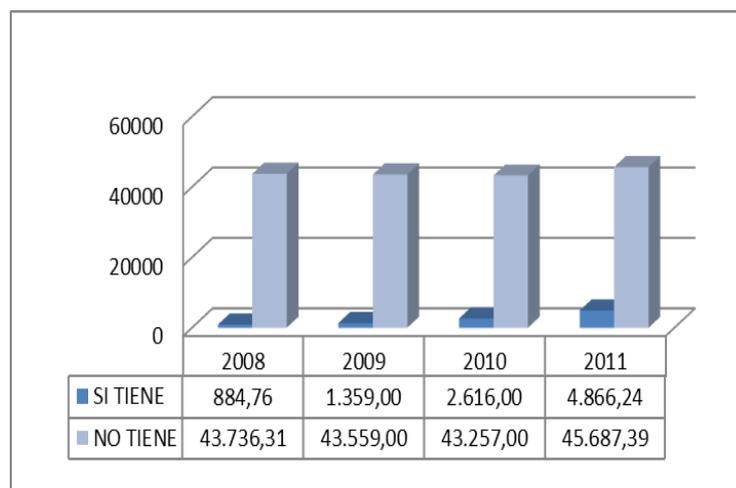
Gráfico 1 TENENCIA DE COMPUTADORES



Fuente: Ecuador en cifras resultados CENEC

Es notorio el constante crecimiento de tenencia de computadores en el sector, sin embargo, se puede observar que es mayor el porcentaje de personas que no disponen de ellos. Se reconoce un consumo creciente y un mercado amplio para cubrir.

Gráfico 2 ACCESO A INTERNET



Fuente: Ecuador en cifras resultados CENEC

El internet actualmente es una herramienta sumamente importante en el desarrollo de las diferentes actividades de un país, provincia, cantón o ciudad; y para el acceso al mismo se requiere de un computador, laptop, tablet, teléfono. Por ello es importante reconocer que el mayor acceso a internet por parte de la población conlleva una mayor necesidad de computadores y suministros de computación.

1.2. OBJETIVOS DEL DIAGNÓSTICO

1.2.1 Objetivo General

Determinar de la manera más precisa la situación actual cantón Montúfar con respecto a los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que conlleva la realización del presente proyecto.

1.2.2. Objetivos específicos

- Conocer y analizar las características del entorno comercial de computadores y suministros en el cantón Montúfar.
- Identificar la relación entre las actividades de la población montufareña y la adaptación de tecnología informática en cada una de ellas.
- Determinar los aspectos sociales de la población montufareña que influyen en la realización del presente proyecto.
- Identificar los requerimientos de los potenciales clientes que se pretenden atender.

1.3. VARIABLES DIAGNÓSTICAS

- Entorno comercial
- Relación entre actividades y adaptación de tecnología informática.
- Aspectos sociales
- Requerimientos de suministros de computación.

1.2 INDICADORES DE LAS VARIABLES

- **Entorno comercial**
 - Precios
 - Oferta existente
 - Formas de comercialización
 - Beneficios
- **Relación entre actividades y adaptación de tecnología informática**
 - Importancia de uso de computadores en actividades
 - Tenencia de computadores
- **Aspectos sociales**
 - Nivel de Ingresos
 - Escolaridad

- **Requerimientos suministros de computación**
 - Variedad
 - Calidad
 - Garantía
 - Precios
 - Innovación Tecnológica

1.4. MATRIZ DE RELACIÓN

Cuadro 5 MATRIZ DE RELACIÓN

OBJETIVOS DIAGNÓSTICOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTES DE INFORMACIÓN
Conocer y analizar las características del entorno comercial de computadores y suministros en el cantón Montúfar.	Entorno Comercial	*Precios *Oferta existente *Formas de comercialización *Beneficios	Encuesta Entrevista Observación	Muestra poblacional Almacenes locales de suministros
Identificar la relación entre las actividades de la población montufareña y la adaptación de tecnología informática en cada una de ellas.	Relación entre actividades y adaptación de tecnología	*Importancia de uso de computadores en actividades *Tenencia de computadores	Encuesta Bibliográfica Observación	Muestra poblacional INEC Locales comerciales, entidades públicas, privadas, educativas, financieras
Determinar los aspectos sociales de la población montufareña que influyen en la realización del presente proyecto.	Aspectos sociales	*Nivel de Ingresos *Escolaridad	Encuesta	Muestra poblacional
Identificar los requerimientos de los potenciales clientes que se pretenden atender	Requerimiento o suministros de computación	*Variedad *Calidad *Garantía *Precios *Formas de pago	Encuesta Observación Entrevista	Muestra poblacional Almacenes locales de suministros

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

1.5. IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN

1.5.1. Población o Universo

Se ha tomado como población del presente proyecto a todos los habitantes del cantón Montúfar, que según datos del Censo de Población y Vivienda del 2010 asciende a 30.511 habitantes. De estos, el 52% pertenecen al sector rural y el 48% al sector urbano del cantón.

De la totalidad de habitantes, se ha optado por enfocarnos en la población cuya edad oscila entre 10 a 45 años que se asume como un rango de edad en el cual se usa con mayor frecuencia un computador y por ende sus suministros; y de acuerdo con datos del Instituto Ecuatoriano de

Estadística y Censos es el 56% de la población total, que corresponde a 17.086 personas.

Siendo el tamaño de la población mayor a cien, procederemos a aplicar una fórmula para la determinación de una muestra de habitantes que van a ser encuestados

1.5.2. Tamaño de la Muestra

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

En dónde:

n= Tamaño de la muestra a calcular

Población sujeto de estudio

Z= 1.96 para obtener un nivel de confianza del 95%

e= 0.05 que es el error muestral del 5%

δ^2 = 0.5 el valor de la varianza constante

Explicada la fórmula a utilizarse, procedemos con la aplicación

$$n = \frac{(1,96)^2 \cdot 17086 \cdot (0,5)^2}{(0,05)^2(17086 - 1) + (1,96)^2(0,5)^2}$$
$$n = 375$$

A través del presente cálculo se ha determinado una muestra de 375 personas a ser encuestadas para efectuar la respectiva recolección de datos, se aplicará una encuesta por familia.

1.6 DISEÑO DE LOS INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

1.6.1 Información primaria

a) Entrevista

Se efectuó una entrevista a los almacenes locales de suministros de computación que gozan de mayor movimiento comercial y variedad para obtener la información requerida relacionada a la cobertura de mercado, principales productos adquiridos por la ciudadanía, marcas, precios, formas de pago, u otros.

b) Encuesta

Las encuestas se aplicaron a la muestra obtenida de la población montufareña que se encuentra dentro del segmento de estudio para obtener información relacionada al nivel ingresos, preferencias y demanda de los productos que pretende ofrecer nuestro proyecto.

c) Observación directa

Para complementar el trabajo anteriormente realizado se procedió a elaborar fichas de observación con la finalidad de identificar los aspectos diagnósticos necesarios, tales como el uso de tecnología en el desarrollo de las actividades de la población y las ventajas y desventajas del movimiento comercial de los almacenes de suministros existentes.

1.6.2. Información secundaria

La presente investigación se sustentó en libros, revistas, publicaciones, páginas web, opinión de expertos entre otros que han servido de soporte para realizar el presente estudio.

1.7. PRUEBA PILOTO

Previa la aplicación definitiva de las encuestas se ha efectuado una prueba piloto realizada a 10 personas (10 encuestas a la muestra poblacional) con la finalidad de verificar si las interrogantes pensadas para la investigación satisfacen las necesidades de la misma. Luego de la verificación, se encontró que luego de algunos cambios las preguntas de las encuestas a aplicarse son claras y suficientes para determinar los próximos puntos a tratarse.

1.8. LEVANTAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

Es el proceso mediante el cual se recopila y analiza datos e información referentes a un tema específico. Para el presente proyecto, como se ha detallado anteriormente se hará uso de una encuesta que será aplicada a la muestra anteriormente calculada; y una entrevista dirigida a los propietarios o representantes de almacenes locales de suministros de computación. Se ha distribuido las encuestas en base a la distribución de la población del cantón: 52% en el sector rural y el 48% en el sector urbano y se aplicará un cuestionario por familia.

1.9. TABULACIÓN Y PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

1.9.1 Resultados de la encuesta dirigida a la muestra poblacional

1 ¿Considera usted que es importante el uso de un equipo de computación para el desarrollo de sus actividades?

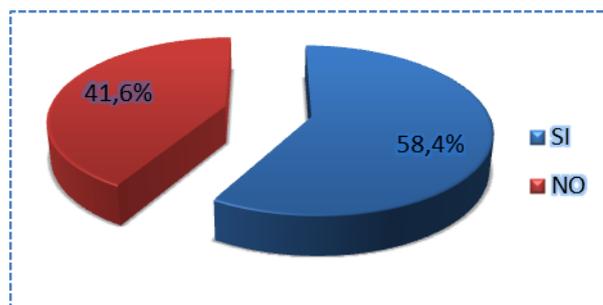
Cuadro 6 IMPORTANCIA DEL USO DE COMPUTADORES

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
SI	219	58,4%
NO	156	41,6%
	375	100,0%

Fuente: Encuesta muestra poblacional

Elaborado por: Los autores

Gráfico 3 IMPORTANCIA DEL USO DE COMPUTADORES



Fuente: Encuesta muestra poblacional

Elaborado por: Los autores

Interpretación:

Más de la mitad de la población considera que el uso de un equipo de computación es importante para el desarrollo de sus actividades ya que minimiza los procesos ahorrándonos tiempo en las diferentes tareas que se realizan diariamente, sean estas educativas, laborales, económicas, u otras. Lo que muestra que este artefacto no se considera un lujo, sino una necesidad que el proyecto pretende atender.

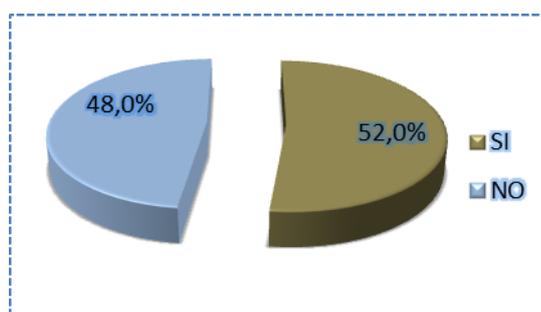
2 ¿Dispone usted de un equipo de computación en su hogar u oficina?

Cuadro 7 DISPONE DE COMPUTADOR

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
SI	195	52,0%
NO	180	48,0%
	375	100,0%

Fuente: Encuesta muestra poblacional
Elaborado por: Los autores

Gráfico 4 DISPONE DE COMPUTADOR



Fuente: Encuesta muestra poblacional
Elaborado por: Los autores

Interpretación:

En la encuesta realizada se ha llegado a determinar que más de la mitad de las personas disponen de un computador en su hogar u oficina, esto indica una tenencia considerable, sin embargo hay que considerar que la otra mitad no lo dispone, lo que no aporta al desarrollo tecnológico del sector.

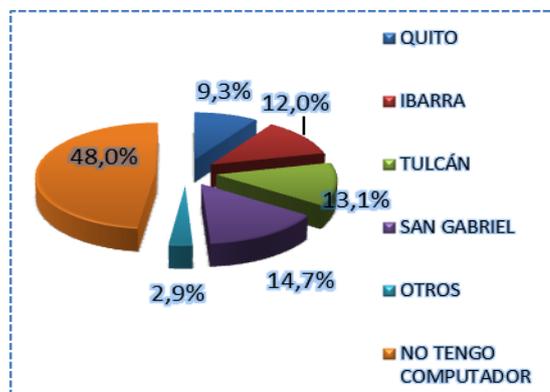
3 Si su respuesta fue NO en la pregunta anterior, pase a la pregunta N° 6 ¿Dónde adquirió su equipo de computación?

Cuadro 8 LUGARES DE ADQUISICIÓN DE COMPUTADORES

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
QUITO	35	9,3%
IBARRA	45	12,0%
TULCÁN	49	13,1%
SAN GABRIEL	55	14,7%
OTROS	11	2,9%
NO DISPONE COMPUTADOR	180	48,0%
	375	100,0%

Fuente: Encuesta muestra poblacional
Elaborado por: Los autores

Gráfico 5 LUGARES DE ADQUISICIÓN DE COMPUTADORES



Fuente: Encuesta muestra poblacional
Elaborado por: Los autores

Interpretación:

La mayor parte de personas que disponen de un computador lo han adquirido en su localidad, otra parte considerable de la población efectúa sus compras en otras ciudades como Tulcán e Ibarra; este resultado permite determinar que el mercado local tiene preferencia al momento de adquirir un equipo de computación.

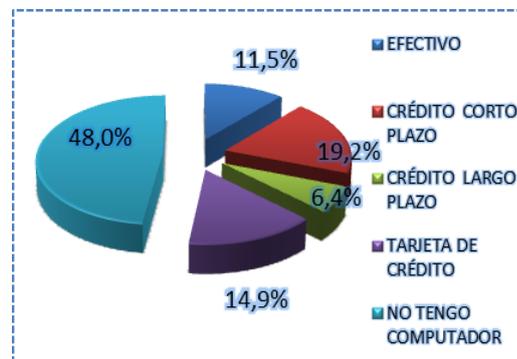
4 ¿Qué forma de pago utilizó usted para financiar la adquisición de un equipo de computación?

Cuadro 9 FORMAS DE PAGO

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
EFFECTIVO	43	11,5%
CRÉDITO CORTO PLAZO	72	19,2%
CRÉDITO LARGO PLAZO	24	6,4%
TARJETA DE CRÉDITO	56	14,9%
NO DISPONE COMPUTADOR	180	48,0%
	375	100,0%

Fuente: Encuesta muestra poblacional
Elaborado por: Los autores

Gráfico 6 FORMAS DE PAGO



Fuente: Encuesta muestra poblacional
Elaborado por: Los autores

Interpretación:

La forma de pago preferida para la adquisición de computadores es el crédito a corto plazo o menor a un año, a través de tarjetas de crédito y además en efectivo; con esto podemos ver que la mayoría de este tipo de productos se comercializa a crédito y la recuperación de cartera es de menos de un año.

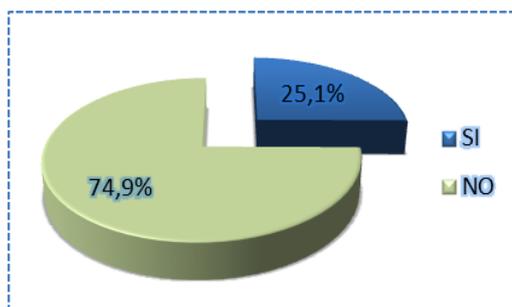
5 Si usted dispone un equipo de computación ¿Considera usted que su equipo de computación necesita ser renovado?

Cuadro 10 POSIBLE RENOVACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
SI	49	25,1%
NO	146	26,9%
	195	100,0%

Fuente: Encuesta muestra poblacional
Elaborado por: Los autores

Gráfico 7 POSIBLE RENOVACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN



Fuente: Encuesta muestra poblacional
Elaborado por: Los autores

Interpretación:

La cuarta parte de las personas encuestadas que disponen un equipo de computación, están pensando en renovar su computador próximamente, debido a la depreciación y/o desactualización que sufren estos equipos, lo que representa una demanda adicional, que juntamente con aquellas personas que no disponen de un computador y piensan adquirirlo, crea una gran oportunidad en la que este proyecto puede participar.

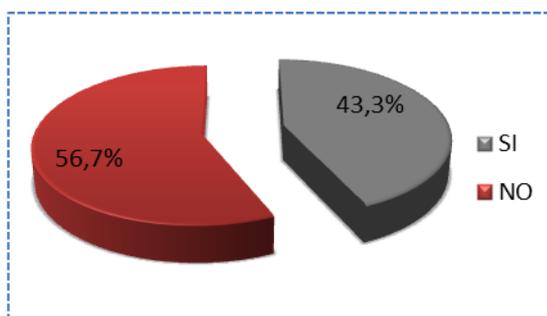
6 Para quienes NO tienen computador ¿Piensa usted adquirir un equipo de computación hasta el próximo año?

Cuadro 11 POSIBLE ADQUISICIÓN HASTA EL PRÓXIMO AÑO

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
SI	78	43,3%
NO	102	56,7%
	180	100,0%

Fuente: Encuesta muestra poblacional
Elaborado por: Los autores

Gráfico 8 POSIBLE ADQUISICIÓN HASTA EL PRÓXIMO AÑO



Fuente: Encuesta muestra poblacional
Elaborado por: Los autores

Interpretación:

En la encuesta realizada se ha llegado a determinar que un poco menos de la mitad de personas que no disponen de un computador actualmente piensa adquirir uno hasta el próximo año, lo que evidencia la creciente demanda de este tipo de productos que se utilizan en los diferentes campos ya sean educativos, empresariales o sociales.

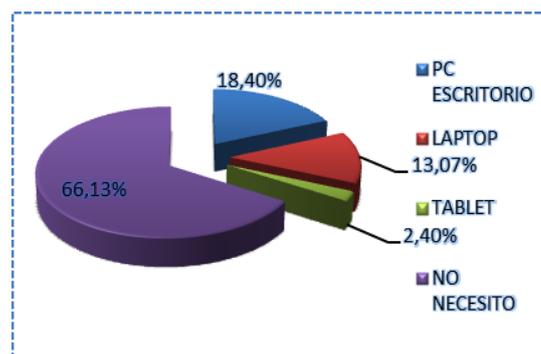
7 ¿Qué tipo de equipo de computación piensa adquirir?

Cuadro 12 TIPO DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN A ADQUIRIR

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
PC ESCRITORIO	69	18,40%
LAPTOP	49	13,07%
TABLET	9	2,40%
NO NECESITO	248	66,13%
	375	100,00%

Fuente: Encuesta muestra poblacional
Elaborado por: Los autores

Gráfico 9 TIPO DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN A ADQUIRIR



Fuente: Encuesta muestra poblacional
Elaborado por: Los autores

Interpretación:

La mayoría de personas encuestadas que piensan renovar o adquirir un equipo de computación van a optar principalmente por un computador de escritorio, muy seguidamente se encuentran las laptop; y en menor cantidad se demandan las tablet. Estos datos permitirán determinar la demanda de cada tipo de equipo preferido por la población.

8 ¿Cuál es el medio que considera más adecuado para adquirir un equipo de computación?

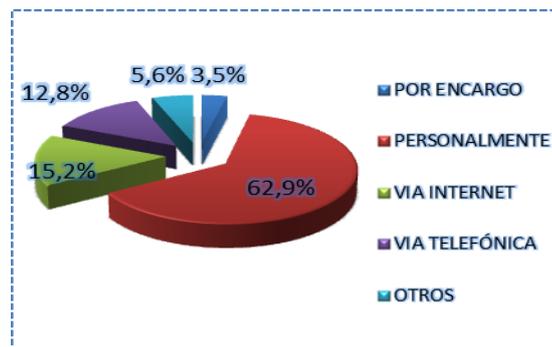
Cuadro 13 MEDIOS DE COMERCIALIZACIÓN

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
POR ENCARGO	13	3,5%
PERSONALMENTE	236	62,9%
VIA INTERNET	57	15,2%
VIA TELEFÓNICA	48	12,8%
OTROS	21	5,6%
	375	100,0%

Fuente: Encuesta muestra poblacional

Elaborado por: Los autores

Gráfico 10 MEDIOS DE COMERCIALIZACIÓN



Fuente: Encuesta muestra poblacional

Elaborado por: Los autores

Interpretación:

Para la compra de computadores, las personas encuestadas consideran que el medio más adecuado es el directo; es decir, personalmente, ya que tienen almacenes de preferencia locales que les brindan facilidades de pago y beneficios por sus compras lo que incentiva mucho al cliente, en menor proporción lo realizan a través de internet y vía telefónica.

9 ¿Qué es lo que más valoraría usted de su proveedor al momento de adquirir un equipo de computación?

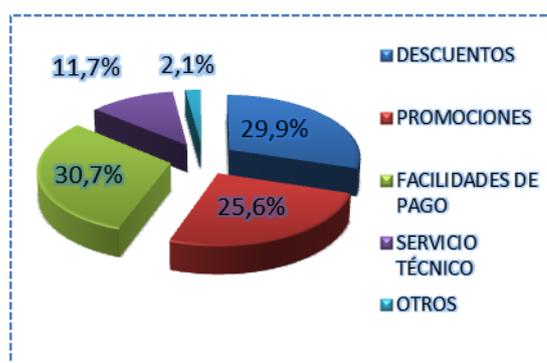
Cuadro 14 PREFERENCIAS EN BENEFICIOS DE COMPRA

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
DESCUENTOS	112	29,9%
PROMOCIONES	96	25,6%
FACILIDADES DE PAGO	115	30,7%
SERVICIO TÉCNICO	44	11,7%
OTROS	8	2,1%
	375	100,0%

Fuente: Encuesta muestra poblacional

Elaborado por: Los autores

Gráfico 11 PREFERENCIAS EN BENEFICIOS DE COMPRA



Fuente: Encuesta muestra poblacional

Elaborado por: Los autores

Interpretación:

Los principales beneficios que valora la población al momento de comprar un equipo de computación son principalmente: las facilidades de pago, los descuentos y promociones. Estas consideraciones son importantes para determinar estrategias de comercialización del proyecto.

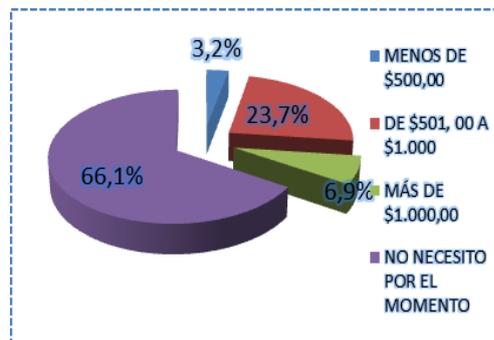
10 ¿Cuál es el valor aproximado que estaría dispuesto a pagar por un equipo de computación?

Cuadro 15 VALOR PAGADO POR EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
MENOS DE \$500,00	12	3,2%
DE \$501, 00 A \$1.000	89	23,7%
MÁS DE \$1.000,00	26	6,9%
NO NECESITO POR EL MOMENTO	248	66,1%
	375	100,0%

Fuente: Encuesta muestra poblacional
Elaborado por: Los autores

Gráfico 12 VALOR PAGADO POR EQUIPOS DE COMPUTACIÓN



Fuente: Encuesta muestra poblacional
Elaborado por: Los autores

Interpretación:

Gran parte de las personas que piensan adquirir un equipo de computación están dispuestos a pagar un precio que oscila entre los \$501 a \$1.000 dólares, ya que los equipos contemplados dentro de este rango son básicos y aptos para el trabajo de profesionales y estudiantes; en cambio, las personas que pagarían precios mayores a \$1.000 dólares, corresponden a equipos mucho más sofisticados y en su mayoría son utilizados por empresas o instituciones que procesan gran cantidad de información.

SOLO PARA QUIENES DISPONEN DE UN EQUIPO DE COMPUTACIÓN, SI USTED NO LO DISPONE PASE A LA PREGUNTA N° 17

11 ¿Considera usted que se satisfacen sus necesidades de suministros de computación en el cantón Montúfar?

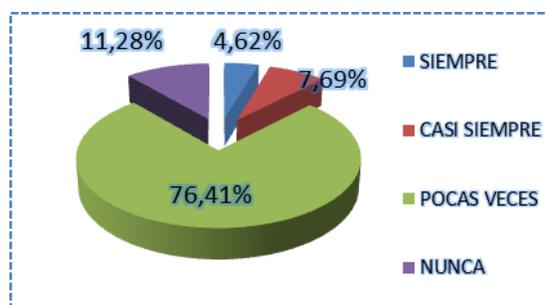
Cuadro 16 SATISFACCIÓN DE NECESIDADES DE SUMINISTROS

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
SIEMPRE	9	4,62%
CASI SIEMPRE	15	7,69%
POCAS VECES	149	76,41%
NUNCA	22	11,28%
	195	100,00%

Fuente: Encuesta muestra poblacional

Elaborado por: Los autores

Gráfico 13 SATISFACCIÓN DE NECESIDADES DE SUMINISTROS



Fuente: Encuesta muestra poblacional

Elaborado por: Los autores

Interpretación:

La mayoría de las personas encuestadas considera que pocas veces y casi nunca se satisfacen las necesidades de suministros de computación que se presentan en el sector, lo que representa una necesidad no satisfecha el hecho no poder disponer de forma inmediata lo requerido y tener que viajar a otras ciudades en búsqueda de ello. Este resultado evidencia un problema local al cual se pretende dar una solución.

12 ¿Qué suministros de computación adquiere con mayor frecuencia? (escoja una opción)

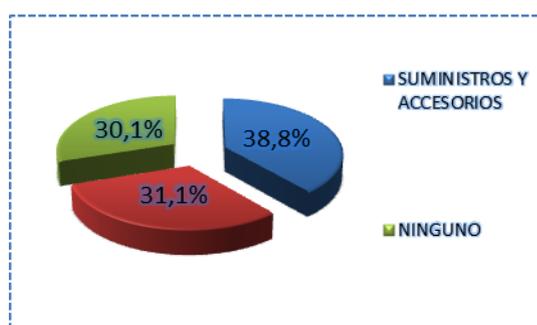
Cuadro 17 SUMINISTROS DE MAYOR DEMANDA

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
ACCESORIOS DE COMPUTACIÓN	76	38,8%
PARTES DE COMPUTADOR	60	31,1%
NINGUNO	59	30,0%
TOTAL:	195	100,0%

Fuente: Encuesta muestra poblacional

Elaborado por: Los autores

Gráfico 14 SUMINISTROS DE MAYOR DEMANDA



Fuente: Encuesta muestra poblacional

Elaborado por: Los autores

Interpretación:

Los accesorios de computación tales como audífonos, memorias flash, estuches para portátiles, suministros de impresión, entre otros son de mayor demanda por parte de la población local, muy seguidamente las partes de computador como teclados, mouse, memorias RAM, procesadores y más son requeridas también. La quinta parte de la población manifiesta no requerir suministro alguno. Estos datos permitirán determinar la demanda de este tipo de productos.

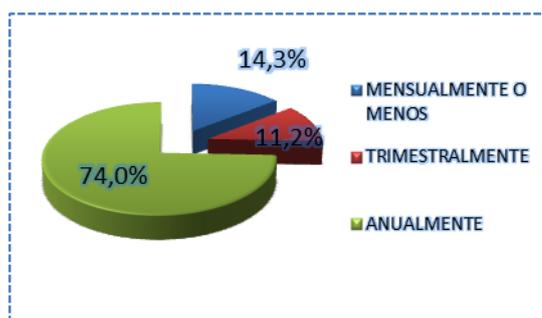
13 ¿Con qué frecuencia adquiere los suministros mencionados en la pregunta 11?

Cuadro 18 FRECUENCIA DE COMPRA DE SUMINISTROS

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
MENSUALMENTE O MENOS	28	14,3%
TRIMESTRALMENTE	22	11,2%
ANUALMENTE	145	74,0%
	195	99,5%

Fuente: Encuesta muestra poblacional
Elaborado por: Los autores

Gráfico 15 FRECUENCIA DE COMPRA DE SUMINISTROS



Fuente: Encuesta muestra poblacional
Elaborado por: Los autores

Interpretación:

La mayoría de encuestados explican que el consumo de suministros se presenta en su gran parte a nivel anual, puesto que no se trata de productos perecibles o de consumo masivo; sino que en su mayoría pueden durar más de un año, dependiendo del uso que se dé a los mismos, claro a excepción de los suministros de impresión que se los adquiere ya sea mensualmente o trimestralmente de acuerdo a la forma de trabajo de cada comprador.

14 ¿Cuál es su monto de compra aproximado en dinero, en suministros de computación de acuerdo a la frecuencia de adquisición mencionada en la pregunta 12?

Cuadro 19 PRECIOS DE ADQUISICIÓN DE SUMINISTROS

RESPUESTA	RANGO	FRECUENCIA	%
MENSUALMENTE O MENOS	DE \$1 A \$50	28	14,36%
	DE \$51 A \$100	6	3,08%
	DE \$101 A \$150	4	2,05%
TRIMESTRALMENTE	DE \$1 A \$50	22	11,28%
	DE \$51 A \$100	24	12,31%
	DE \$101 A \$150	7	3,59%
ANUALMENTE	DE \$1 A \$50	13	6,67%
	DE \$51 A \$100	28	14,36%
	DE \$101 A \$150	30	15,38%
	MÁS DE \$150	33	16,92%
		195	100,00%

Fuente: Encuesta muestra poblacional

Elaborado por: Los autores

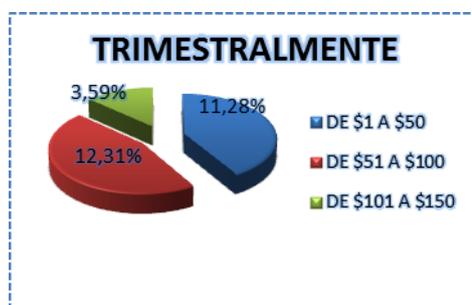
Gráfico 16 PRECIOS DE SUMINISTROS ADQUIRIDOS MENSUALMENTE



Fuente: Encuesta muestra poblacional

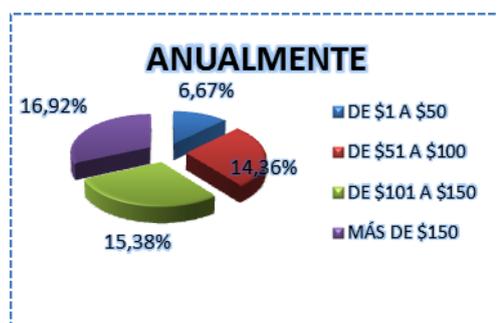
Elaborado por: Los autores

Gráfico 17 PRECIOS DE SUMINISTROS ADQUIRIDOS TRIMESTRALMENTE



Fuente: Encuesta muestra poblacional
Elaborado por: Los autores

Gráfico 18 PRECIOS DE SUMINISTROS ADQUIRIDOS ANUALMENTE



Fuente: Encuesta muestra poblacional
Elaborado por: Los autores

Interpretación:

La mayor cantidad de dinero invertida en consumo de suministros de computación corresponde a más de \$150,00 anuales; también existen personas que adquieren suministros en periodos mensuales o trimestrales en su mayoría dentro del rango de 1 a \$50,00. Esto dependería principalmente de la actividad en la que incurra cada cliente; relacionada directamente con el volumen de uso de este tipo de productos.

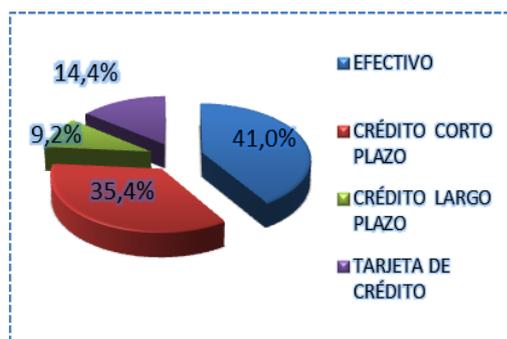
15¿Cómo paga sus compras de suministros de computación?

Cuadro 20 FORMA DE PAGO DE SUMINISTROS

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
EFFECTIVO	80	41,0%
CRÉDITO CORTO PLAZO	69	35,4%
CRÉDITO LARGO PLAZO	18	9,2%
TARJETA DE CRÉDITO	28	14,4%
	195	99,5%

Fuente: Encuesta muestra poblacional
Elaborado por: Los autores

Gráfico 19 FORMA DE PAGO DE SUMINISTROS



Fuente: Encuesta muestra poblacional
Elaborado por: Los autores

Interpretación:

La forma de pago preferida para la adquisición de suministros es el efectivo, en vista de que sus precios no son tan significativos y cualquier persona puede adquirirlos; en menor cantidad están las compras a crédito a corto plazo y luego las compras con tarjetas de crédito. Cada persona utiliza la forma de pago más adecuada, con esto podemos notar que este tipo de productos están al alcance del bolsillo de todos los montufareños.

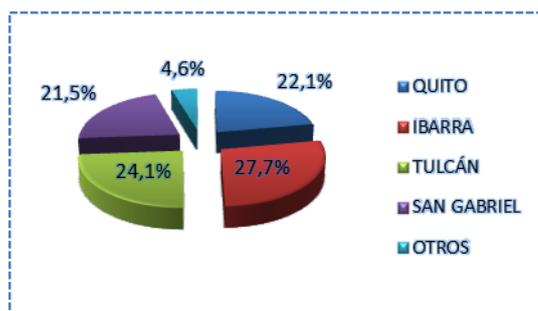
16¿Dónde adquiere sus suministros de computación?

Cuadro 21 LUGAR DE ADQUISICIÓN DE SUMINISTROS

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
QUITO	43	22,1%
IBARRA	54	27,7%
TULCÁN	47	24,1%
SAN GABRIEL	42	21,5%
OTROS	9	4,6%
	195	100,0%

Fuente: Encuesta muestra poblacional
Elaborado por: Los autores

Gráfico 20 LUGAR DE ADQUISICIÓN DE SUMINISTROS



Fuente: Encuesta muestra poblacional
Elaborado por: Los autores

Interpretación:

La mayor parte de personas que disponen de un computador manifiestan que han adquirido los suministros o partes que han requerido en ciudades cercanas como Tulcán e Ibarra por cuanto existe mayor variedad y se encuentra lo que se necesita, mientras que en la quinta parte de los encuestados indican adquirir sus productos en la localidad. Este resultado indica que la oferta local no cubre los requerimientos de los clientes.

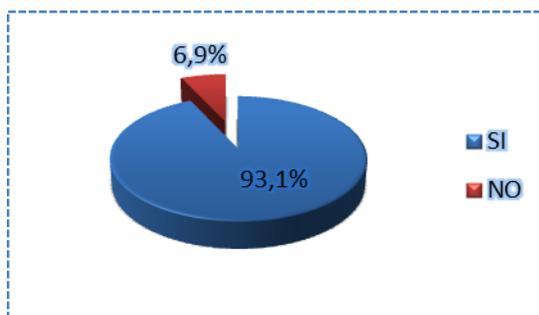
17 ¿Considera necesaria la creación de una empresa comercializadora de suministros de computación que satisfaga todos sus requerimientos en la ciudad de San Gabriel?

Cuadro 22 NECESIDAD DE UN ALMACÉN LOCAL

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
SI	349	93,1%
NO	26	6,9%
	375	100,0%

Fuente: Encuesta muestra poblacional
Elaborado por: Los autores

Gráfico 21 NECESIDAD DE UN ALMACEN LOCAL



Fuente: Encuesta muestra poblacional
Elaborado por: Los autores

Interpretación:

La gran mayoría de las personas encuestadas consideran necesaria la creación de un almacén de suministros de computación en San Gabriel, esto ayudaría mucho a la satisfacción del cliente ya que encontraría variedad de suministros en su mismo cantón, impidiendo que las personas salgan a comprar a otros lugares, este resultado sin duda evidencia una favorable acogida del presente proyecto.

DATOS PERSONALES

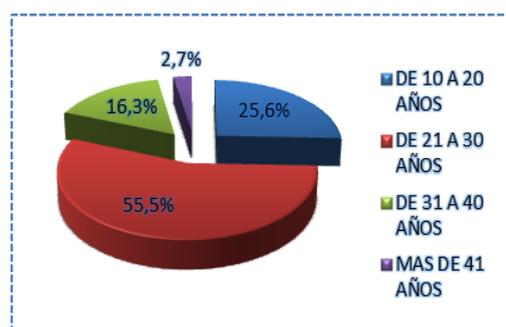
a) Edad del encuestado

Cuadro 23 EDAD DEL ENCUESTADO

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
DE 10 A 20 AÑOS	96	25,6%
DE 21 A 30 AÑOS	208	55,5%
DE 31 A 40 AÑOS	61	16,3%
MAS DE 41 AÑOS	10	2,7%
	375	100,0%

Fuente: Encuesta muestra poblacional
Elaborado por: Los autores

Gráfico 22 EDAD DEL ENCUESTADO



Fuente: Encuesta muestra poblacional
Elaborado por: Los autores

Interpretación:

La mayor cantidad de personas que fueron encuestadas tienen una edad entre 21 y 30 años, seguidamente de personas entre 10 a 20 años; edades en las que se hace uso de un computador por motivos de trabajo, estudio o diversión con mayor frecuencia.

b) Instrucción académica

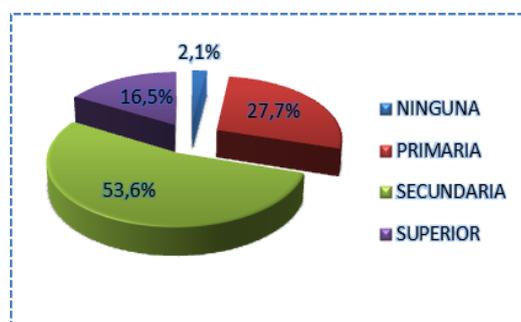
Cuadro 24 INSTRUCCIÓN ACADÉMICA DEL ENCUESTADO

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
NINGUNA	8	2,1%
PRIMARIA	104	27,7%
SECUNDARIA	201	53,6%
SUPERIOR	62	16,5%
	375	100,0%

Fuente: Encuesta muestra poblacional

Elaborado por: Los autores

Gráfico 23 INSTRUCCIÓN ACADÉMICA DEL ENCUESTADO



Fuente: Encuesta muestra poblacional

Elaborado por: Los autores

Interpretación:

Más de la mitad de encuestados tienen instrucción secundaria, casi la tercera parte de la población tiene instrucción primaria, seguidamente de aquellos con instrucción superior. Se considera que gran parte de estas personas pueden adquirir este tipo de productos.

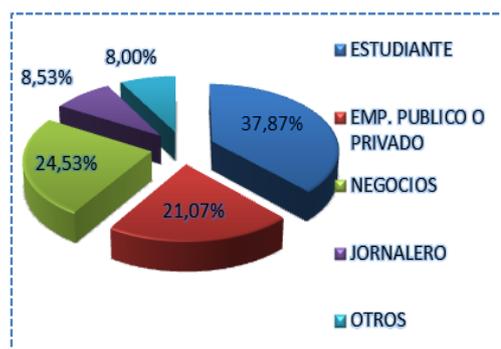
c) Actividad del encuestado

Cuadro 25 ACTIVIDAD DEL ENCUESTADO

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
ESTUDIANTE	142	37,87%
EMP. PUBLICO O PRIVADO	79	21,07%
NEGOCIOS	92	24,53%
JORNALERO	32	8,53%
OTROS	30	8,00%
	375	100,00%

Fuente: Encuesta muestra poblacional
Elaborado por: Los autores

Gráfico 24 ACTIVIDAD DEL ENCUESTADO



Fuente: Encuesta muestra poblacional
Elaborado por: Los autores

Interpretación:

La mayor parte de personas encuestadas son estudiantes y dueños de negocios tales como de comercio, agricultura, ganadería; y empleados de empresas o instituciones educativas. El resto corresponde a personas dedicadas a trabajos en el campo, tejidos, entre otras actividades.

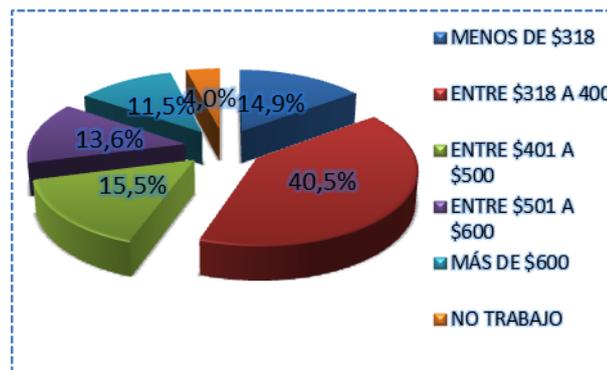
d) Nivel de ingresos

Cuadro 26 NIVEL DE INGRESOS

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
MENOS DE \$318	56	14,9%
ENTRE \$318 A 400	152	40,5%
ENTRE \$401 A \$500	58	15,5%
ENTRE \$501 A \$600	51	13,6%
MÁS DE \$600	43	11,5%
NO TRABAJO	15	4,0%
	375	100,0%

Fuente: Encuesta muestra poblacional
Elaborado por: Los autores

Gráfico 25 NIVEL DE INGRESOS



Fuente: Encuesta muestra poblacional
Elaborado por: Los autores

Interpretación:

El mayor porcentaje de personas ganan más del sueldo básico, lo que significa que las personas podrían estar en capacidad de adquirir equipos de computación o suministros en efectivo o crédito. (A los encuestados estudiantes se les solicitó que estimen el nivel de ingresos de sus padres)

1.9.2 Resultados de la entrevista aplicada a los propietarios o representantes de los almacenes locales de suministros de computación.

1. Según su criterio: ¿Cómo ha evolucionado el desarrollo tecnológico en el cantón Montúfar durante los últimos años?

La mayoría de propietarios y representantes de los almacenes locales manifestaron que se ha notado un buen nivel de crecimiento en el desarrollo tecnológico del sector, puesto que la venta de sus productos ha incrementado, sin embargo, este crecimiento se considera mínimo al compararlo con el de otras ciudades; esto debido a la falta de información que existe principalmente en las diferentes instituciones educativas.

2. ¿Cuál es el número aproximado de clientes que Ud. atiende al día?

En los locales que se dedican específicamente a la venta de suministros se da una afluencia de como mínimo 23 personas, a excepción de los días feriados o fechas especiales en los cuales la atención aumenta. En los locales que no se dedican específicamente a esta actividad, la concurrencia es menor por la falta de variedad de suministros, además de que ofrecen otro tipo bienes o servicios a la población.

3. ¿Cuáles son las personas que adquieren este tipo de productos con mayor frecuencia?

La mayoría de productos que se comercializan en los locales son adquiridos en gran parte por estudiantes, profesionales y entidades o empresas públicas o privadas puesto que son parte de la población que más hace uso de ellos para el desarrollo de sus actividades.

4. ¿Cuáles son los beneficios que usted ofrece a las personas que adquieren un producto en su local comercial?

Los principales beneficios que los almacenes de suministros ofrecen al cliente son: Garantía de los productos, descuentos en compras mayores, entrega directa a domicilio, devoluciones, y facilidades de pago.

5. ¿Cuáles son las principales dificultades que usted ha tenido al momento de expender suministros de computación?

Algunas de las principales dificultades que los proveedores locales consideran importantes son: La falta de variedad de productos que disponen, así como también falta de capital propio para adquirir más mercadería.

6. ¿Cuáles son las marcas de equipos de computación y suministros de mayor aceptación en el mercado local?

Según los representantes de los almacenes locales, las marcas de mayor aceptación son las siguientes:

LAPTOP Y TABLET: HP, DELL, TOSHIBA, SAMNSUNG

IMPRESORAS: CANON, HP, SAMNSUNG, LEXMAR

FLASH MEMORY: HP, KINGSTON

MEMORIAS MICRO SD: KINGSTON, SANDISK

TECLADOS: GENIUS, INUS.

PROCESADORES: INTEL, ACCER, BIOSTAR,

UPS: FORZA, ALTEK

TABLET: AOC, SAMNSUNG, TITAN

7. ¿Cuáles son los medios de comunicación a través de los cuales usted promociona sus productos?

Según las respuestas obtenidas, el principal medio de comunicación utilizado para oferta de sus productos es la radio. Ninguno utiliza la prensa escrita o medios de televisión para publicitar sus negocios.

8. Indique cuál es su volumen de ventas mensuales de los siguientes productos:

Cuadro 27 VOLUMEN DE VENTAS MENSUALES DE ALMACENES LOCALES

PRODUCTO	Cant. Mensual	Observación
COMPUTADORES PERSONALES	12	
LAPTOP/NOTEBOOK	11	
TABLET	5	
MICRÓFONOS	4	
FUENTES DE PODER	4	
FLASH MEMORY	72	
SUMINISTROS DE IMPRESIÓN	15	
CABLES	10	
ESTUCHES LÁPTOP	15	
MEMORIA MICRO SD	38	
REGULADORES	13	
BLUETOOTH	3	
ROUTER	2	
IMPRESORAS	12	
MOUSE	9	
TECLADOS MULTIMEDIA	11	
MEMORIAS RAM	8	
DISCO DURO	11	
REPUESTOS LÁPTOP/NETBOOK	1	
TARJETAS DE RED	2	
TARJETAS MADRE	1	
DVD.WRITER	1	
PROCESADORES	1	
CASE	1	
MONITORES	6	
PARLANTES	16	
OTROS	¿Cuáles?	

Fuente: Entrevista almacenes locales de suministros de computación

Elaborado por: Los autores

9. ¿Cuál es el porcentaje de utilidad que usted considera para la venta de estos productos?

Varios representantes y propietarios de almacenes locales manifiestan determinar sus precios al azar, otros consideran un margen de entre el 30% y 45%

1.9.3 Fichas de observación

Lugar:	San Gabriel
Sector:	Norte, sur, centro
Fecha:	15/08/2013
Informante:	Actividades comerciales de almacenes locales de suministros
Título:	Observación de las diferentes unidades de producción

Al realizar la entrevista a los propietarios o representantes de los almacenes locales de venta de suministros fue posible observar diferentes detalles importantes para el diagnóstico. Las personas que respondieron las preguntas lo hicieron con gentileza en el mayor de los casos, pocos se incomodaron y colaboraron no con gusto.

Actividad económica no especificada: La mayoría de locales comerciales no han hecho de la venta de suministros de computación su actividad principal ni habitual. Varios de ellos se dedican a otras actividades tales como: Alquiler de computadores con internet, trabajos en computador, impresión publicitaria, fotocopiado, venta de electrodomésticos, venta de artículos de papelería. Se encontró solamente un local comercial que se dedica netamente a la venta de computadores y suministros.

Falta de variedad: No existe variedad de productos en los almacenes existentes ni disponibilidad inmediata; se opta por ofrecer entregas bajo pedido lo que hace que la población tenga que retrasar sus actividades relacionadas hasta la entrega del producto o viajar a otros lugares en búsqueda de lo que necesita.

Precios altos: Los suministros que se comercializa en los almacenes locales tienen precios muy altos con respecto a los que se encuentra en Ibarra, Quito o Guayaquil.

Falta de garantía: Algunos de los productos que se comercializan en el sector no ofrecen calidad, garantía, lo que significa un riesgo para el cliente.

Lugar:	San Gabriel
Sector:	Norte, sur, centro
Fecha:	15/08/2012
Informante:	Locales comerciales, instituciones educativas, organizaciones
Título:	Observación del Uso de computadores en las diferentes actividades que se desarrollan en el Cantón.

Al realizar un recorrido por los diferentes locales comerciales del sector, se ha encontrado que una parte considerable de ellos cuentan con un computador para el desarrollo de sus actividades empresariales, sin embargo, cabe resaltar que existen otros casos en los que el manejo rudimentario y negligente también es notorio, pues hay varios negocios que no cuentan con un registro de ventas o compras, manejo de inventarios, herramientas de control interno, publicidad u otros beneficios que puede ofrecer la adaptación de la tecnología al desarrollo económico. Varios propietarios administran sus locales con herramientas manuales. En la visita a instituciones educativas se pudo observar que todas cuentan con un laboratorio de computación o aula virtual para la enseñanza de la materia de Computación e Informática que se dicta dos veces en semana, en las bibliotecas también se ofrece la opción de consultas por internet. En la parte académica, pocos profesores como estudiantes hacen uso de medios tecnológicos para presentar sus tareas o dictar cátedra, pues aun predominan los medios manuales. Varios equipos de computación existentes son obsoletos, hace falta actualización tecnológica. En instituciones públicas, financieras, asociaciones y demás organizaciones; la adaptación de tecnología en sus actividades es notoria y en su mayoría constante.

1.10. CONSTRUCCIÓN DE LA MATRIZ AORR

ALIADOS	OPORTUNIDADES
<ol style="list-style-type: none">1. Requerimiento de computadores y suministros tendientes a crecer.2. El cantón evidencia un desarrollo tecnológico informático, factor que influye positivamente en la demanda de este tipo de productos.3. Incremento de la población montufareña y migración de gente colombiana hacia este sector.4. Favorable acogida por parte de la población con respecto a la idea de creación de un almacén local de suministros de computación.	<ol style="list-style-type: none">1. No existe un alto nivel de competitividad en el sector para la comercialización de este tipo de productos.2. Satisfacer las necesidades detectadas de los potenciales clientes haciendo énfasis en la variedad, economía, calidad, garantía y asesoría que no han sido cubiertas por la oferta local existente.3. Posibilidad de participar como proveedor de Instituciones Públicas en caso de compras de suministros de computación.4. Incentivar al uso de tecnología informática en las actividades del sector para su desarrollo.5. Aprovechar el mercado cubierto por almacenes de suministros de otras ciudades a través de la oferta de productos con disponibilidad inmediata en la localidad.

OPONENTES	RIESGOS
<ol style="list-style-type: none"> 1. La competencia que representan los distribuidores mayoristas más cercanos y los almacenes locales. 2. Falta de interés por cierta parte de la población en hacer uso de este tipo de productos. 3. Las limitaciones que surgen por falta de capital para la inversión. 4. Los aranceles a importaciones de este tipo de productos. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Posible ampliación del stock de productos por parte de la competencia que ya posee reconocimiento y mayor tiempo en el mercado. 2. La zona es eminentemente ganadera y agrícola, y en esta actividad no es estrictamente necesario el uso de computadores y suministros. 3. El constante avance tecnológico podría generar obsolescencia de ciertos equipos y/o suministros de computación que serían reemplazados por otros más actualizados. 4. La opción de compra este tipo de productos en el mercado colombiano, a bajos precios debido al cambio de moneda. 5. Posibles almacenes de suministros de computación a crearse

Elaborado por: Los autores

1.11. CRUCE ESTRATÉGICO

a) ALIADOS Y OPORTUNIDADES (A-O)

(1-2) Los crecientes requerimientos de suministros de computación serán cubiertos a través de la oferta de productos variados, económicos, garantizados, de calidad y con el respectivo asesoramiento al cliente para satisfacer correctamente sus necesidades.

(4-4) El presente proyecto aportará al desarrollo tecnológico informático del sector, pues cuenta con la acogida favorable de la población para su realización.

b) ALIADOS Y Oponentes

(2-2) El proceso de globalización tecnológica en Montúfar puede verse afectado debido a la falta de interés y miedo al cambio que cierta parte de la población muestra con respecto a este hecho.

(1-1) Los crecientes requerimientos de computadores y suministros de computación que antes fueron cubiertos por distribuidores mayoristas cercanos ahora los puede satisfacer la empresa a crearse, sin necesidad de viajar a otras ciudades.

c) RIESGOS Y OPORTUNIDADES

(1-5) El hecho de que no existe un alto nivel de competitividad en esta actividad puede hacer que se creen otras empresas para cubrir la demanda existente.

(2-1) La oportunidad de ofrecer variedad de productos debe ser aprovechada a través de la realización del presente proyecto, mucho antes que pretenda hacerlo la competencia existente.

d) OPONENTES Y OPORTUNIDADES

(3-2) La falta de capital de trabajo para la inversión puede no permitir que el proyecto a realizarse cumpla con las necesidades de ofrecer productos con variedad, calidad, precios bajos y asesoría como el mercado local lo requiere.

(4-2) El incentivo hacia el desarrollo tecnológico del sector que genera el presente proyecto puede ayudar a que despierte la iniciativa en involucrarse en esta área aquellas personas que no mostraban interés en hacerlo.

1.12. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN

En los últimos años, el uso y tenencia de equipos de computación ha aumentado considerablemente; tanto que en Montúfar el 52% de la población lo dispone en su hogar u oficina y el 25% de ellos piensa en adquirir otro en los próximos tres años. El 43% de personas que no disponen de un equipo de computación actualmente piensan adquirir uno próximamente; y la mayor parte de la población lo considera necesario para el desarrollo de sus actividades.

Estos hechos que evidencian una demanda creciente, tanto de estos equipos como de los respectivos suministros para su funcionamiento, que según la información encontrada, rara vez y nunca son satisfechos por los almacenes locales de suministros de computación, debido a su stock limitado, precios altos, falta de garantía y asesoría en compras; lo que hace que los clientes acudan a ciudades aledañas en dónde puedan encontrar sus requerimientos, incurriendo en un gasto de tiempo, dinero y retraso de sus actividades.

Por ello, se plantea el presente proyecto con la finalidad de crear una empresa dedicada a la comercialización de suministros de computación en la ciudad de San Gabriel, cabecera cantonal de Montúfar; haciendo hincapié en ofertar productos con variedad, economía, garantía, y asesoría; y de esta manera aportar al desarrollo tecnológico informático del sector.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1 LA EMPRESA

Según Ana Luisa Graue, en su libro Fundamentos de Economía, (2009), Pág. 186, “Las empresas son unidades económicas de producción dedicadas a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios”.

La micro empresa es una organización social, construida por personas mediante acuerdos específicas y compromisos mutuos entre sus miembros, cuya finalidad es realizar un conjunto de actividades utilizando una gran variedad de elementos tangibles (elementos humanos, bienes materiales, capacidad financiera y de producción, transformación y prestación de servicios), e intangibles (misión, objetivos, realizaciones y capacidad técnica), con el propósito de producir bienes y servicios para satisfacción de las necesidades y deseos del mercado meta y la obtención de una utilidad, generando de esta manera grandes beneficios para la sociedad puesto que crea empleo y permite el desarrollo de un país.

2.2. CLASIFICACIÓN DE LA EMPRESA

De acuerdo a la obra de Pedro Zapata Sánchez, “Contabilidad General” séptima edición, las empresas pueden clasificarse en:

2.2.1 Según su naturaleza

Industriales.- Transforman materias primas en nuevos productos

Comerciales.- Se dedican a la compra y venta de productos, son intermediarios entre productores y compradores

Servicios.- Generación y venta de productos intangibles

Agropecuarias.- Explotan productos agrícolas y pecuarios

Mineras.- Explotan los recursos del subsuelo

2.2.2 Según el sector o la procedencia del capital

Publicas.-El capital pertenece al sector público

Privadas.- El capital pertenece al sector privado

Mixtas.- El capital es público y privado

2.2.3 Según la integración del capital o número de socios

Unipersonales.- El capital es el aporte de una sola persona

Sociedades.- Aporte de capital por personas jurídicas o naturales

Existen sin duda diferentes clases de empresas dedicadas ante todo a satisfacer las múltiples necesidades de la población a la vez que son la base para la generación de empleo, tributos y recursos del sector donde se encuentren.

2.3 ELEMENTOS DE LA EMPRESA

Las empresas son organismos que cuentan con diversos elementos:

El trabajo.- Es el conjunto de empleados quienes realizan una labor dentro de la empresa, además de sus horas de trabajo que en conjunto equivalen a “la mano de obra” de la empresa.

El capital.- Está conformado por todos los bienes materiales y monetarios que posee una empresa. Este podría ser llamado el motor de la empresa, pues determina cuánto Trabajo se puede adquirir.

El empresario.- Es aquella persona que coordina y dirige todo proyecto y no debe de ser confundido con el capitalista (quien aporta el capital), aunque en muchas ocasiones puede cumplir ambas funciones, que consisten en gestionar los recursos y crear relaciones con otras empresas o entidades con el fin de desarrollar la actividad empresarial.

Disponible en: <http://economiaes.com/empresas/elementos.html>

Varios son los elementos que una empresa necesita para su normal funcionamiento, y cada uno de ellos cumple un papel fundamental y congruente para con los demás; así como el cuerpo humano tiene diferentes miembros y cada uno cumple su función.

2.4 TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN TIC's

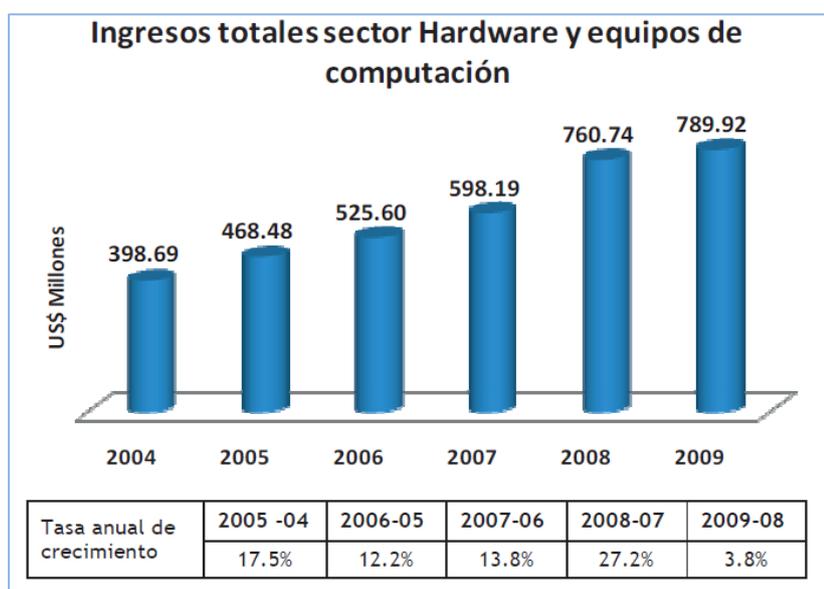
En la actualidad el uso tecnologías de información y comunicación conocidas como TIC's, dentro de las cuales se contemplan los computadores, suministros y partes, se relaciona directamente con el desarrollo social y económico de una nación; aduciendo además que cuando un país utiliza las TIC's en el desarrollo de sus actividades, la economía puede convertirse en más transparente y eficiente. Así lo han manifestado organizaciones mundiales como Naciones Unidas, Banco Interamericano de Desarrollo, Banco Mundial, entre otros.

Con base en el Estudio de Mercado de Software y Hardware en Ecuador año 2011, realizado por la Asociación Ecuatoriana de Software hemos podido identificar el movimiento comercial de esta área en tiempos anteriores.

2.4.1 Ingresos del sector hardware en Ecuador

A nivel nacional, se han reportado ingresos de empresas dedicadas a la venta de computadores, suministros y partes tendientes a crecer; como se muestra a continuación:

Gráfico 26 INGRESOS DEL SECTOR HARDWARE Y EQUIPOS DE COMPUTACIÓN EN ECUADOR



Fuente: SRI Elaboración: Stratega BDS

Esto muestra que las empresas dedicadas a este tipo de actividad además de elevar sus ingresos, contribuyen al desarrollo del país a través de la dotación de empleo y pago de sus impuestos.

2.4.2 Importación de equipos de computación en Ecuador

De igual manera, las importaciones de equipos de computación, suministros y partes muestran un índice de crecimiento del 18.5% entre los años 2006 a 2010. Según datos de la aduana del Ecuador, la partida 8471 que corresponde a la importación de diferentes productos tecnológicos entre los que se encuentran computadores y suministros, muestran un incremento considerable, según se puede observar en el siguiente gráfico.

Gráfico 27 HISTORIAL DE IMPORTACIONES DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN ECUADOR

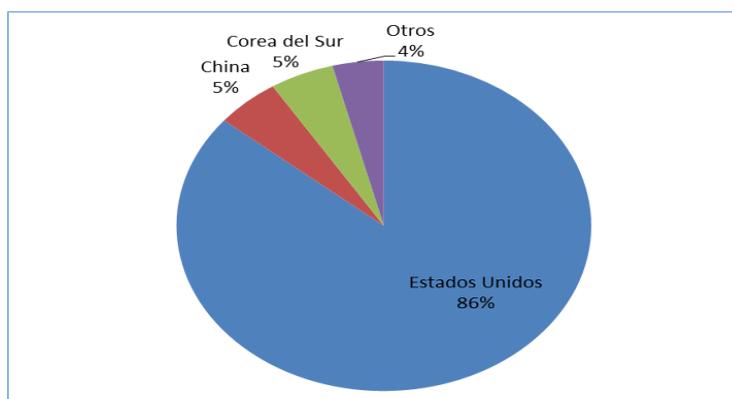
Detalle de importaciones ecuatorianas de equipo de computación. En millones de dólares CIF

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION	2006	2007	2008	2009	2010
		CIF - \$ Millones				
8471300000	Maquinas auto.para tratamiento o proc.de datos,digitales,portatiles de peso L10Kg con una unidad central un teclado y V.	28.92	51.36	87.30	103.00	135.29
8471700000	Unidades de memoria	25.10	28.51	34.34	35.85	32.38
8471500000	Unidades de proceso digitales, que incluyan unidad de memoria, de entrada, de salida	24.93	26.51	33.88	26.74	40.01
8471800000	Las demas unidades de maquinas automaticas para tratamiento o procesamiento de datos	18.95	17.65	9.17	11.89	13.75
8471490000	Las demas presentadas en forma de sistemas	15.05	22.24	23.34	22.41	31.68
8471410000	M automaticas para tratamiento o proc.de datos,digitales que incluyan en la misma envoltura,unidad central de proceso,etc.	3.25	5.90	11.16	6.46	11.47
8471602000	Teclados, dispositivos por coordenadas x-y	3.15	4.10	4.81	5.39	5.75
8471900000	Los demas unidades de entrada o salida aunque incluyan unidades de memoria en la misma envoltura	2.06	2.12	4.17	4.34	13.91
Total		121.41	158.40	208.17	216.07	284.25

Fuente: Banco central del Ecuador. Comercio Exterior

Estados Unidos es el principal país de dónde se importa este tipo de productos, sumándose también China y Corea del Sur en menor proporción, tal como se puede apreciar en el siguiente gráfico:

Gráfico 28 PRINCIPALES PAÍSES PROVEEDORES DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN



Fuente: Banco central del Ecuador.
Elaboración: Stratega BDS

Con los anteriores argumentos, es posible concluir que a nivel general, Ecuador muestra un importante incremento de uso de tecnologías de información y comunicación y por tanto, la demanda de dichos productos ha crecido de forma significativa. Sin embargo hay que tomar en cuenta que, haciendo una comparación de nuestro país con otros, aún no hemos alcanzado un gran nivel competitivo en esta área; puesto que según el estudio de hardware y software que hiciere la Asociación de Software del Ecuador, nuestro país se encuentra entre los puestos 98 a 117 en lo que se refiere a calificaciones de uso, ambiente y preparación alcanzados a nivel de Latinoamérica, ocupando así los últimos lugares.

2.4.3 Políticas públicas a favor de inclusión de las TIC's en Ecuador

En agosto del año 2008, el Gobierno Nacional aprueba la ejecución del Plan Nacional de Conectividad (PNC), con la finalidad de garantizar a todos los ecuatorianos el acceso igualitario a servicios relacionados a la comunicación e información. El PNC fue creado para mejorar los indicadores referentes a: telefonía fija, internet banda ancha, inclusión social y atención al ciudadano.

Una de las principales actividades que ejerce el plan mencionado se refiere a la entrega de equipamiento informático y acceso a internet a

todas las escuelas públicas del país, dependiendo del número de estudiantes y necesidades de cada institución, con la finalidad de aprovechar de la mejor manera las tecnologías de información y comunicación existentes para impulsar el desarrollo económico del país, la inclusión social y la reducción de la desigualdad de aprendizaje escolar.

A través del Plan Nacional de Conectividad Escolar se propone proveer de aulas informáticas con acceso a Internet al 100% de los establecimientos educativos urbanos y rurales fiscales (educación básica y media), para que así puedan utilizar herramientas modernas que posibiliten alcanzar mejores niveles de desempeño académico y mayores niveles de competitividad.

Dentro de las herramientas tecnológicas que se utilizan para mejorar la calidad del proceso de enseñanza-aprendizaje, están: computadores, impresoras, pizarras interactivas digitales, escáner, sistemas de audio y por su puesto la conectividad a internet.

Por otro lado, diferentes Gobiernos Autónomos Descentralizados dentro de sus jurisdicciones han optado por dotar de internet o zonas Wi-Fi en zonas concurridas como parques, centros recreativos, entre otros.

2.5 EQUIPOS Y SUMINISTROS DE COMPUTACIÓN

Los suministros de computación son productos complementarios que través de una computadora cumplen distintas funciones específicas. Los suministros le dan vida a la computadora, debido a que gracias a ellos se puede gozar de los beneficios de este artefacto.

Las opciones de mirar, escuchar, escribir, hablar, imprimir, almacenar entre otras, se dan gracias a la intervención de suministros o accesorios como: tornes, cartuchos y cintas de impresora, papel para impresión, soportes magnéticos, cableado, teclados, micrófonos, audífonos, parlantes, impresoras, reguladores, y demás.

2.5.1 La Computadora

Tomando como referencia la obra: Instalación y Mantenimiento de Equipos y Sistemas Informáticos (2008) de los autores José Ramón Oliva y Pedro Luis Martín Pág. 4, se define: ***“Es una máquina electrónica que recibe y procesa datos para convertirlos en información útil para el usuario”.***

La necesidad del hombre de encontrar rápidos métodos para resolver cálculos haciendo uso de su inteligencia y creatividad es la raíz de donde nace el invento y desarrollo de lo que hoy en día se conoce como la computadora.

El origen de este útil artefacto surge a partir del año 1944, en donde Howard H. Aiken, estudiante de la Universidad de Harvard crea la Mark I, una calculadora automática con secuencia controlada que registraba las operaciones en papel. En los años 50, principalmente en países desarrollados, se empieza a trabajar en diferentes empresas con el procesamiento electrónico de datos que permitió procesar transacciones, archivar registros, y aplicar de normas contables y tributarias. Luego de una década aproximadamente, se procede a desarrollar informes gerenciales con sustento en la información procesada, que ayudó a la toma de decisiones en base a datos históricos. En los años 80 y 90 en cambio aparecen ya los modelos de computadoras personales como una herramienta básica de trabajo y productividad. Y de esa manera, conforme ha transcurrido el tiempo, estos artefactos han ido evolucionando tan rápidamente al grado de ser tan sofisticados que hoy en día se consideran parte importante del desarrollo empresarial, educativo, cultural y sobretodo tecnológico.

Con ella podemos hacer trabajos de oficina, guardar datos, imágenes, escribir cartas, leer el periódico, comunicarnos con familiares o amigos a través de correos electrónicos, ver videos, dibujar, hacer informes, crear programas de computadoras”

En la actualidad la computadora ha pasado de ser un lujo a constituirse en una necesidad para la mayoría de personas en la realización de diferentes actividades: académicas, laborales, sociales, industriales, entre otras.

Se compone principalmente de dos elementos que son:

a) Hardware

“Son los componentes físicos que están compuestos por todos los circuitos y componentes electrónicos del ordenador”

El hardware viene a ser la parte física de la computadora, son mecanismos electrónicos que se pueden tocar como: componentes eléctricos, electrónicos, electromecánicos y mecánicos, cables, gabinetes o cajas, dispositivos de todo tipo y cualquier otro elemento físico involucrado; hardware por sí mismo no hace que una máquina funcione, es necesario además instalar un software adecuado.

b) Software

“Está compuesta por los programas que se ejecutan en el ordenador así como la información y datos que se procesan vía instrucciones, permiten al hardware realizar una tarea específica”

El software es la parte lógica del computador, es decir que le da vida al computador, es un conjunto de programas o aplicaciones programadas que realizar tareas específicas y le dicen al hardware qué debe hacer.

Por ejemplo los sistemas operativos Windows, Linux que la hace funcionar y le da la vida a su computadora y programas como: Word, Photoshop, Power Point, Excel, Access.

2.5.2 Laptop y Notebook

a) Laptop

Se la conoce como computadora portátil, tiene la capacidad de ser portable. Es una computadora personal de ligero peso y con la potencia y capacidad de una computadora común o básica de escritorio.

La laptop puede ser llevada a cualquier lado debido a su facilidad en el funcionamiento, a través de una batería o de electricidad. La apariencia de una laptop es similar a la de un libro ya que cuenta con una tapa y una base que puede mantenerse abiertas para trabajar o cerradas cuando la computadora está apagada.

b) Notebook

Una notebook es una computadora portátil con capacidades menores a las de una laptop, de fácil portabilidad.

Las notebooks suelen tener menos potencia que las computadoras personales incluyendo menor capacidad de sus discos duros, menos poder de video y audio, y menor capacidad de procesamiento, de todas maneras, suelen consumir menos energía y son más silenciosas.

2.5.3 Tablet

Es una computadora a medio camino, entre una computadora portátil y una PC, en el que se puede escribir utilizando un estilete a través de una pantalla táctil, el texto manuscrito es digitalizado mediante reconocimiento de escritura

Las actividades que realizan las Tablet son: el acceso a internet. Navegación web, e-mail, lectura y edición de documentos simples, además, de reproducir videos, ver fotos y escuchar música.

Debido a las limitaciones de procesamiento e interfaz, es más complicado trabajar con programas pesados, como Photoshop o abrir archivos pesados de aplicaciones como Word, Excel y PowerPoint. Todo dependerá de las capacidades del equipo.

2.5.4 Accesorios para computadora

Los accesorios, son elementos secundarios, que permiten complementar el trabajo de un computador. Este término hace referencia a los utensilios auxiliares que se utilizan para realizar un cierto trabajo y que permiten el funcionamiento complementario de una computadora. Varios de ellos son: audífonos, memorias flash, memorias micro SD, bluetooth, cartuchos, cintas para impresora, estuches, protectores, mochilas para equipos portátiles.

Por ejemplo: Un escáner que se pone en funcionamiento cuando la persona desea digitalizar algún tipo de documento o el sonido que emite un equipo de computación puede minimizar con la incorporación de audífonos.

2.5.5 Partes de computador

Las partes de un computador son elementos indispensables y necesarios para el correcto funcionamiento de un equipo de cómputo. La unión de partes más la ejecución de un software conforman un computador; sin embargo cuando una de las mencionadas partes sufre algún tipo de daño, es necesario repararla o cambiarla para que el equipo siga funcionando. Las partes de computador pueden clasificarse en.

a) Dispositivos de Entrada

Son dispositivos que nos permiten ingresar datos al computador para su procesamiento. Estos convierten la información en señales eléctricas que se almacenan en la memoria central de procesamiento, para luego obtener los datos requeridos, los más típicos son:

Teclado.- Es uno de los más importantes dispositivos de entrada teniendo como propósito trasladar información del lenguaje humano al de impulsos eléctricos.

Escáner.- Dispositivo para digitalizar las operaciones de transformar algo analógico en algo digital, comúnmente esta función se ha incorporado en las impresoras.

b) Dispositivo de salida

Son aquellos dispositivos que permiten representar los resultados del procesamiento de los datos que se realiza en la unidad interna, entre los dispositivos más típicos de salida tenemos:

La pantalla o monitor.- Se considera como una ventana dentro de la computadora, una de las características es que la información en este es parcial y será limitada

Impresora.- Es un dispositivo que el ordenador utiliza para presentar información impresa en papel.

Procesador.- Según Ángel Monteros en su libro Computación Grafica Total, (2011), Pág. 12, manifiesta: ***El procesador, chip o circuito integrado es como el cerebro de la computadora ya que ordena prioriza las órdenes que requiere el usuario***

El procesador es un componente donde se usa la tecnología más reciente y se constituye en una parte muy importante de la computadora o de equipos electrónicos digitales, es la unidad que hace las veces de motor de todos los procesos informáticos desde los más sencillos hasta los más complejos.

Este componente es caro y no puede hacer nada por sí solo, por lo tanto necesita de un cuerpo que esté formado y relacionado por otros componentes de la computadora, incluyendo la memoria, disco duro, la placa de video y la red, monitor, teclado y mouse.

Existen en el mundo sólo cuatro grandes empresas con tecnología para fabricar procesadores competitivos para computadoras: **Intel, AMD, VIA, IBM.**

c) Dispositivos mixtos

Son aquellos que realizan las dos funciones, tanto de entrada como de salida. Varias de las partes mencionadas anteriormente pueden constituirse como dispositivos mixtos.

Disponible en: El libro instalación y mantenimiento de equipos y sistemas informáticos (2008); autor(s) José Ramón Oliva, Pedro Luis Martín Pág. 25, 26, 27.

2.6 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

“Es la descripción de los distintos competidores, quienes son, donde están, que tamaño tienen, cuanto usan y cuál es la participación en el mercado o volumen total de ventas”

Disponible en: www.eumed.net/libros/2008c/210/1k.htm

El análisis de la competencia permite un estudio general de las empresas con las que se comparte el mismo producto en el mercado; en base a este podemos evaluar las fortalezas y debilidades de la empresa y sus productos o servicios, precios entre otros; es fundamental conocer las estrategias que sigue la competencia para aprovechar sus ventajas y evitar sus desventajas; el análisis de competencia causará efectos en la rentabilidad del proyecto, por las consecuencias económicas que se manifiestan en sus ingresos y egresos, lo cual se constituirá en una fuente de información para calcular las posibilidades de captarle mercado.

2.7 OFERTA Y DEMANDA DEL MERCADO

2.7.1 Demanda

Según, Ana Luisa Graue en su libro “Fundamentos de Economía”, (2009), Pág. 126, manifiesta al respecto: “La demanda nos muestra la cantidad de bienes y servicios que los consumidores están dispuestos a comprar a diferentes precios”

Es la cantidad de bienes y servicios que un comprador puede adquirir y desea hacerlo en un periodo de tiempo dado y a diferentes precios”.

De esto conceptos podemos concluir que la demanda es una fuerza del el mercado que nos permite conocer el nivel de consumo de cierto bien o servicio y por ende su aceptación, para así conocer si determinado producto tiene o no acogida en un mercado.

a) Factores que afectan la demanda

La demanda de un bien o servicio se ve influenciada directa o indirectamente de diversos factores como:

Incremento de la Población.- Este factor es importante debido a que gracias a la existencia de mayor número de pobladores se puede determinar mayor número de productos a demandarse.

Precios actuales y futuros.- El precio sin duda afecta directamente a la demanda existente y se ve relacionada directamente con el nivel de ingresos que perciba la población. Por lo general, cuando el precio baja, la demanda sube y cuando el precio sube la demanda disminuye.

El precio de otros bienes o servicios relacionados.- La cantidad de un bien o servicio que los consumidores planean adquirir se ve afectada por la existencia de bienes relacionados, sean estos sustitutos o complementarios.

Los bienes sustitutos son los que pueden utilizarse en lugar de otros, es decir son reemplazables. Los bienes complementarios en cambio son utilizados conjuntamente con el bien principal.

Cambios frecuentes de tecnología.- Los breves avances tecnológicos hacen que la población cambie rápidamente sus preferencias por cierto bien o servicio, lo que influye en la demanda de aquellos que son novedosos (de forma positiva) y de aquellos que han dejado de serlo.

b) Demanda Potencial

Es la cantidad total demandada de un bien o servicio en un mercado determinado. Para determinar esta clase de demanda se toma en cuenta a los individuos que posiblemente harían uso de determinado bien o servicio, sin considerar si tienen las capacidades, requisitos para hacerlo.

c) Demanda Efectiva

Es el conjunto de bienes y servicios que realmente determinada población va a adquirir, y se acompaña de dos argumentos: el deseo de adquirir y la capacidad para hacerlo.

d) Demanda Insatisfecha

La demanda insatisfecha se da cuando la demanda de un bien o servicio es mayor a la oferta.

Se llama demanda insatisfecha a aquella que no ha sido cubierta por la oferta existente de un bien o servicio en un lugar determinado; y que puede ser cubierta al menos en una parte por un proyecto.

2.7.2 Oferta

Según, Schiller, Bradley, en su obra, Principios de Economía, (2008), Pág. 53 manifiesta: “Es la capacidad y deseo de vender

(producir) cantidades específicas de un bien a distintos precios en un determinado periodo de tiempo, ceteris paribus”

El sistema de economía de mercado para desarrollar sus funciones descansa en el libre juego de la oferta y la demanda, de acuerdo con los planes de cada comprador y cada vendedor que son totalmente independientes, de esta forma nos aseguramos de que cada uno de los planes dependa de las propiedades objetivas del mercado y no de temas sobre posibles comportamientos de los demás; con estas características tendremos un mercado perfecto en el sentido de que hay un número muy grande de compradores y vendedores que se rigen por leyes de oferta y demanda como son:

- 1.- Cuando el precio de la demanda excede a la oferta, el precio tiende a aumentar, y cuando la oferta excede a la demanda el precio tiende a bajar
- 2.- El aumento en el precio tiende a disminuir la demanda y aumentar la oferta, y una disminución del precio tiende a aumentar la demanda y disminuir la oferta
- 3.- El precio esta nivelado cuando la demanda es igual que la oferta

a) Factores que afectan la oferta

La oferta puede verse afectada principalmente por los siguientes factores:

Mayor presencia de competidores.- El incremento de la competencia sin duda afecta a la oferta, pues la disponibilidad de un bien o servicio es mayor.

Factores climáticos y demográficos.- En el caso de productos provenientes de la agricultura, ganadería, pesca, o demás actividades similares; la oferta de los mismos puede variar cuando estos productos se encuentran de temporada o escasez debido a los factores climáticos y/o demográficos.

Precio del bien o servicio.- Aunque por lo general, el precio de un producto se determina en base al movimiento de oferta y demanda; el precio también puede ser un factor que influya, en especial cuando otros países controlan el mercado de ciertos productos.

Intervención del Estado.- A través de la aplicación de un impuesto, eliminación de aranceles o aplicación de subsidios, el gobierno puede interferir directamente en la alteración de oferta de un bien o servicio sea negativo o positivo, dependiendo el caso.

b) Oferta actual

Hace referencia a la existencia actual de personas, empresas u organizaciones oferentes de un bien o servicio en un lugar determinado, que satisfacen la demanda total o parcial existente.

c) Oferta Externa

Son aquellas personas, empresas, u organizaciones oferentes de un determinado bien o servicio ubicadas en otro lugar y no afectan el curso normal de la empresa.

2.8 ESTRUCTURA DEL MERCADO

Según Samuelson Nordhaus en su libro de economía, (2006), Pag.34 manifiesta: “Un mercado es un mecanismo a través del cual compradores y vendedores interactúan para determinar precios e intercambiar bienes y servicios”.

Antes de definir el tipo de estrategia de mercadeo es muy importante tener un conocimiento abundante y actualizado de todos los componentes de la estructura del mercado, es decir identificar aquellos factores que están incidiendo en las condiciones que enfrenta la organización tales como: El consumidor, la competencia, los comercializadores o distribuidores, los proveedores y las condiciones del sector productivo en

el cual se ubica la organización. Estos componentes influyen decididamente en la formación de los precios en los mercados.

Cuadro 28 ESTRUCTURA DEL MERCADO

OFERTA / DEMANDA	MUCHOS	POCOS	UNO
MUCHOS	COMPETENCIA PERFECTA	OLIGOPOLIO	MONOPOLIO
POCOS	OLIGOPSONIO	OLIGOPOLIO BILATERAL	MONOPOLIO PARCIAL
UNO	MONOPSONIO	MONOPSONIO PARCIAL	MONOPOLIO BILATERAL

Fuente: Samuelson Nordhaus

2.9. EL MONOPOLIO

Según Schiller, Bradley, en su obra, Principios de Economía, (2008), Pág. 149 manifiesta: “El monopolista produce al igual que todos los demás productores para maximizar los productos totales pero de una forma distinta a la empresa competitiva... el monopolista fija el precio de mercado. Por lo tanto, un monopolista debe tomar una decisión de precios que las empresas perfectamente competitivas nunca toman”.

Por lo tanto un monopolio se da cuando solo un vendedor o productor oferta un bien o servicio que la demanda requiera para cubrir las necesidades en dicho sector, sin necesidad de actuar con competencia; Para que este sea eficaz no tiene que existir ningún tipo de producto sustituto o alternativo para el bien o servicio que ofrece el monopolista y no debe existir la más mínima amenaza de entrada de otro competidor para que de esta manera solo él tenga el control total de los precios en el mercado, pero el monopolio es una estructura muy difícil de mantenerla

por cuanto hoy en día, existen ofertantes de todo tipo ya sea de bienes o servicios que cambian la estructura

2.10. EL OLIGOPOLIO

Según Ana Luisa Graue en su obra Fundamentos de Economía, (2009), Pág. 220 manifiesta: “Es una estructura de mercado donde pocas empresas concentran un gran porcentaje de la industria, por ello, cada empresa tiene una gran influencia sobre el precio”.

Esto se da cuando un mercado está dominado por unos pocos y pequeños productores, en tal virtud cada uno de ellos se relacionan y están al tanto de las acciones de cada uno, lo que les permite aprovechar su posición y generar precios más altos memorando su producción, por cuanto todos colaboran entre sí a fin de mantener el poder y evitar la competencia

2.11. COMPETENCIA PERFECTA

Según Samuel Nordhaus en su libro de economía, (2006), Pag.34 manifiesta: Este término técnico se refiere a un mercado en el que no existe empresa o consumidor lo suficientemente grande como para afectar el precio del mercado.

Es un tipo de modelo de mercado, es donde existen una gran variedad de vendedores y compradores que están dispuestos a vender y comprar libremente productos similares en el mercado, su precio de venta está determinado por el mismo mercado y el comerciante no tiene nada que ver en ello, dicha información circula de manera perfecta a tal forma que los compradores y vendedores están bien informados.

2.12. PRUEBA PILOTO

Esta prueba suele ser una práctica obligada en el mundo de la empresa, porque deben realizar ensayos antes de implantar las nuevas prácticas empresariales

Estas son ensayos de prueba que se dan en los diferentes procesos antes de ponerlos en funcionamiento de forma permanente, permiten hacer modificación en el caso de que algo no esté de acuerdo a lo planificado, entre otras cosas estas permiten probar algo primero para de esta manera asegurarse si funcionará bien después

2.13. INGENIERÍA DEL PROYECTO

Según Bolívar Costales Gavilanes. En su libro Diseño y Evaluación de Proyectos, segunda edición (2007) Pág. 145, manifiesta: ***“Todo proyecto conservando sus peculiaridades tiene una configuración individualizada para su producción”***.

Para determinar la configuración técnica del proyecto es necesario establecer los diferentes niveles de producción, se debe tener en cuenta la configuración de los procesos, el diseño del equipo, características de operación, capacidad de procesamiento o utilización.

A través de un análisis adecuado y confiable de ciertos elementos técnicos, lograremos que el proyecto a implantar tenga éxito, porque de lo contrario estaríamos corriendo el riesgo de tener dificultades, esta es una etapa de mucha importancia donde se define todos los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto

En el desarrollo de un proyecto de inversión a la ingeniería le corresponde definir:

El lugar de implantación del proyecto

Todas las máquinas y equipos necesarios para el funcionamiento del establecimiento productivo.

Las actividades necesarias para la provisión de los productos

2.14. SEGMENTACIÓN

Según Carla A. Nelson, en su libro Manual de importaciones y exportaciones (2010), Pág. 39 manifiesta: “La segmentación del mercado le permite a la organización escoger a sus clientes y adecuarlos a sus estrategias de marketing en base a lo que desea el cliente identificado y sus requerimientos y en respuesta a sus deseos y necesidades específicas de la nueva empresa”.

La segmentación de mercado es un proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos.

La segmentación es la forma que nos permite conocer realmente a los consumidores que se constituyen dentro de un mercado como un grupo grande y homogéneo, con deseos, poder de compra, ubicación geográfica.

Uno de los elementos decisivos del éxito de una empresa es su capacidad de segmentar adecuadamente su mercado; es un proceso que nos permite agrupar en un solo segmento a personas con necesidades semejantes con actitudes y hábitos de compra similares y que reaccionarán de modo parecido ante una mezcla de marketing.

2.15. COMERCIALIZACIÓN

Según Kenet E. Clow en su libro Publicidad Promoción, (2010), Pág. 86, manifiesta: “La comercialización debe beneficiar continuamente el mercado y la competencia y proporciona características adicionales que sean necesarias para mantener su precio.”

Esta actividad no es solo la simple transferencia de productos hasta las manos del consumidor, sino que es el poder colocar el producto en un sitio en el momento adecuado, para poder dar al consumidor la satisfacción que este espera por la compra.

Los comercializadores que existen en el mercado, son aquellos que permiten la facilidad para que los productos, bienes o servicios lleguen a su consumidor final, cubriendo de esta manera las necesidades del mercado a través de canales de distribución y prestación de servicios

Los aspectos que se deben tener en cuenta en la comercialización son: el tipo de clientes y cobertura de mercado que atienden, la cantidad, calidad, así como la disponibilidad de fuerza de ventas y las estrategias de venta con que abordan los diferentes tipos de clientes.

2.16. MARKETING

Según Kenet E. Clow en su libro Publicidad Promoción, (2010), Pág. 86 manifiesta: “El mercado global está compuesto por un grupo complejo de competidores que luchan por conseguir clientes en su entorno que cambia con suma rapidez. El marketing es el encargado de dirigir la empresa hacia el cliente, por lo tanto la empresa vive y perdura mientras el cliente lo permite.”

Gracias al marketing podemos dirigir la empresa hacia el mercado, que es el encargado de consumir sus productos o servicios y que cada día se vuelven más exigentes, ya que debemos acomodar la producción a la tendencia y peticiones del cliente; pero si en algún momento no funciona se deben tomar medidas adecuadas y cambiar si es posible la organización, la producción y la comunicación para lograr los fines planteados, porque no se trata solamente de vender nuestros productos, sino lograr dar al consumidor lo que pide, para que la satisfacción del cliente sea completa, tomando en cuenta tales circunstancias es necesario tener muy en claro lo que se está ofertando, ya que hay productos que tienen mucha demanda y sólo depende de nosotros el poder definir un nicho del mercado, hacia donde nos vamos a dirigir para lograr afianzarnos.

2.16.1. Proceso del Marketing

El marketing consta de varias fases que se describen a continuación:

a) Marketing estratégico.- Antes de producir un artículo u ofrecer algún producto o servicio, la dirección de la empresa debe analizar las oportunidades que ofrece el mercado, tales como: posibles consumidores, capacidad de compra de los mismos, la prioridad del bien o servicio, la acogida del producto o servicio, entre otros.

b) Marketing de acción.- Esta fase se trata de hacer uso de la psicología humana de la demanda, que de esta forma representa un conjunto de normas a tener en cuenta para hacer crecer una empresa. La clave está en saber cómo, dónde y cuándo presentar el producto u ofrecer el servicio.

c) Ejecución del Programa.- Se le asigna al departamento correspondiente la ejecución de las acciones planeadas y se fijan los medios para llevarlas a cabo, así como los procedimientos y las técnicas que se utilizarán. Igualmente deben crearse mecanismos que permitan evaluar los resultados del plan establecido y determinar cuán efectivo ha sido.

d) Control.- Supone establecer aquellos mecanismos de retroalimentación y evaluación con los que se puede comprobar el grado de cumplimiento de los objetivos y establecer las correcciones a las que haya lugar.

Disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Marketing>

2.17. IMPORTACIONES

Según Kenet E. Clow en su libro Publicidad promoción, (2010), Pág. 4 manifiesta: “El negocio de importar es un individuo o empresa que

actúa como intermediario internacional, es decir, vende productos de procedencia extranjera”.

Una importación es todo bien o servicio que se trae de un país extranjero de forma legítima y cumpliendo con todos los requisitos de importación para su uso comercial, por lo tanto todas las mercancías o servicios de importación son proporcionados o traídos a los consumidores nacionales por los productores extranjeros.

Como persona natural, usted puede efectuar operaciones de importación sin necesidad de contar con RUC, conforme a lo dispuesto en el artículo 3, incisos g) y h), de la Resolución de Superintendencia N° 210-2004/SUNAT que aprueba las disposiciones reglamentarias a la Ley del Registro Único de Contribuyentes (Decreto Legislativo N° 943)

Si no se encuentra dentro de los supuestos detallados en la pregunta anterior, para hacer sus trámites de importación deberá contar con su RUC(Registro Único de Contribuyentes) que es un registro computarizado, único y centralizado de los contribuyentes y/o responsables de los tributos que administra la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT.

Documentación requerida para una Importación:

Los documentos exigibles para su trámite ante la SUNAT, en términos generales son:

Documento de transporte: conocimiento de embarque, guía aérea o carta porte, según medio utilizado. Excepcionalmente, puede utilizarse una Declaración Jurada de transporte, cuando el importador, dueño o consignatario efectúa el traslado de la mercancía por sus propios medios.

Factura o documento equivalente y/o declaración jurada de valor según modalidad de importación.

Comprobante de pago para el caso en que se efectúen transferencias de bienes antes de su destinación a consumo, excepto en los casos señalados en los procedimientos.

Carta poder notarial para el despacho simplificado, cuando el despacho lo realice un tercero en representación del importador, dueño o consignatario; y otros documentos de acuerdo a la naturaleza del despacho, conforme a las disposiciones específicas.

2.17 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Según Ángel Días Martínez en su libro El Arte de dirigir proyectos, Pág. 69. “El VAN es la diferencia entre los flujos de tesorería actualizados o una tasa de interés prefijada (tasa de referencia y las inversiones actualizadas”.

El Van se lo utiliza para saber si un proyecto de inversión es viable o no, también nos permite determinar cuál proyecto es el más rentable entre varias opciones de inversión. Incluso, si alguien nos ofrece comprar nuestro negocio, con este indicador podemos determinar si el precio ofrecido está por encima o por debajo de lo que ganaríamos de no venderlo.

Su resultado nos indica:

Si el VAN es mayor a cero, quiere decir que la inversión deja ganancias. Si es igual a cero, entonces se está en el punto de equilibrio y no se producirán pérdidas ni ganancias. Si el VAN es menor que cero, quiere decir que la inversión va a dar como resultado pérdidas.

La fórmula del VAN es:

$$VAN = -P + \frac{ENE_1}{(1+I)^1} + \frac{FNE_2}{(1+I)^2} + \frac{FNE_3}{(1+I)^3} + \frac{FNE_4}{(1+I)^4} + \frac{FNE_5}{(1+I)}$$

2.18. TASA INTERNA DE RETORNO

Según Ángel Días Martínez en su libro El arte de dirigir proyectos, Pág. 70 manifiesta: “El TIR es la tasa de descuento que iguala el

valor de los desembolsos previstos (inversiones) con el valor de los flujos de tesorería esperados; cuando más alto sea el TIR mejor es el proyecto”

TIR es la tasa de descuento (TD) de un proyecto de inversión que permite que el BNA sea igual a la inversión (VAN igual a 0). La TIR es la máxima TD que puede tener un proyecto para que sea rentable, pues una mayor tasa ocasionaría que el BNA sea menor que la inversión (VAN menor que 0).

Fórmula para hallar la TIR se necesita:

$$VAN = = \frac{ENE_1}{(1+I)^1} + \frac{FNE_2}{(1+I)^2} + \frac{FNE_3}{(1+I)^3} + \frac{FNE_4}{(1+I)^4} + \frac{FNE_5}{(1+I)^5}$$

2.19. TRIBUTACIÓN

2.19.1. La Obligación Tributaria

Se refiere al vínculo jurídico personal que existe entre un contribuyente y el Estado o entidades acreedoras de un tributo, en virtud de la cual debe satisfacerse una prestación en dinero, especies o servicios apreciables en dinero, previa verificación de un hecho generador del tributo.

2.19.2. Sujetos de la Obligación Tributaria

Los sujetos que intervienen en el pago de un tributo son:

Sujeto Activo.- Es el ente acreedor del tributo que generalmente es el Estado o instituciones del Estado.

Sujeto Pasivo.- Es la persona natural o jurídica que según la ley, está obligada al cumplimiento de prestaciones tributarias, previa verificación del hecho generador; sea como contribuyente o responsable.

2.19.3. Servicio de Rentas Internas

El Servicio de Rentas Internas (SRI) es una entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por ley mediante la aplicación de la normativa vigente. Su finalidad es la de consolidar la cultura tributaria en el país a efectos de incrementar sostenidamente el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes.

La misión del SRI es contribuir a la construcción de ciudadanía fiscal, mediante la concientización, la promoción, la persuasión y la exigencia del cumplimiento de las obligaciones tributarias, en el marco de principios y valores, así como de la Constitución y la ley; de manera que se asegure una efectiva recaudación destinada al fomento de la cohesión social.

Disponible en: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/67>

2.19.4. Obligaciones del Contribuyente

Se refiere a todas las obligaciones que una persona natural o jurídica debe cumplir al dedicarse a una actividad comercial dentro del país y adquirir la denominación de “contribuyente”.

a) Registro Único de Contribuyentes

El RUC es un documento de identificación que utiliza el Servicio de Rentas Internas para identificar y registrar a los contribuyentes con fines impositivos dentro de la Administración Tributaria.

Toda persona que ejerza una actividad económica en el Ecuador en forma permanente u ocasional tiene la obligación de presentarse al SRI a sacar este requisito para el normal inicio de sus actividades. El SRI mediante un sistema de identificación asigna un número a las personas

naturales, jurídicas o sociedades que realizan actividades económicas y que generan obligaciones tributarias.

b) Emisión de Comprobantes de Venta

Es el proceso a través del cual una actividad comercial queda legalmente respaldada a través de la emisión de un documento. La facturación es una obligación de todos los contribuyentes, es decir, que por toda venta debe emitirse una factura (o Comprobante de Venta autorizado). El Servicio de Rentas Internas es el encargado de autorizar a los contribuyentes la impresión de los mismos a través de imprentas autorizadas.

c) Emisión de Comprobantes de Retención

Es una obligación que deben cumplir aquellas personas naturales o jurídicas obligadas a llevar contabilidad o Instituciones del Sector Público (agentes de retención) que consiste en la emisión de documentos que acreditan las retenciones de impuestos realizadas en el caso de actuar como comprador de un bien o servicio a los proveedores de los mismos.

d) Declaración de Impuestos

En el caso de empresas dedicadas a la venta de suministros de computación, se deben declarar los siguientes impuestos:

Impuesto a la Renta

Este impuesto tiene como base imponible a los ingresos obtenidos en el país durante el período de un año y se debe cancelar hasta marzo del año siguiente en caso de personas naturales o hasta abril en el caso de sociedades o sucesiones indivisas. El cálculo de este impuesto para sociedades corresponde al 22% de las utilidades después de participación a trabajadores y para personas naturales en base a una tabla progresiva vigente.

Impuesto al Valor Agregado (IVA)

El IVA grava a la transferencia de bienes muebles de naturaleza corporal o prestación de servicios. Todo contribuyente que comercialice bienes o preste servicios gravados con tarifa 12% como es el caso del presente proyecto, debe realizar declaraciones mensuales de este impuesto.

Retenciones en la Fuente

Las retenciones en la fuente constituyen un pago anticipado de los impuestos IVA o Impuesto a la Renta y funcionan bajo un mecanismo que permite retener parte de los impuestos a favor del comprador de un bien o servicio. Los contribuyentes facultados como Agentes de Retención según la Administración Tributaria son: Entidades públicas, sociedades y personas naturales obligadas a llevar contabilidad, mismas que deberán hacer la declaración respectiva de dichas retenciones al Servicio de Rentas internas en forma mensual.

Anexos

Los anexos son documentos que sirven de sustento de las declaraciones de impuestos realizadas y deben ser presentados por los contribuyentes de acuerdo al tipo de actividad al que se dediquen, en este caso se declarará el anexo de Retenciones en La Fuente del Impuesto a la Renta por otros conceptos. (REOC)

2.19.5. Formularios para declaración y pago de impuestos

En la actualidad los formularios físicos para declaraciones de impuestos no son de uso masivo, por lo que por disposición del SRI dejarán de utilizarse a partir del año 2013, para hacer uso exclusivo del programa DIMM formularios para declaraciones por Internet. A continuación se describen los formularios para pago de impuestos que se utilizarán de acuerdo al tipo de contribuyente:

- a) Formulario 101.- Para declaración del Impuesto a la Renta de sociedades.
- b) Formulario 102.- Para declaración de Impuesto a la Renta personas naturales.
- c) Formulario 103.- Declaración de Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta.
- d) Formulario 104.- Para declaración del Impuesto al Valor Agregado mensual.
- e) Formulario 104 a.- Para declaración de Impuesto al Valor Agregado semestral.
- f) Formulario 105.- Para declaración del Impuesto a los Consumos Especiales (ICE)
- g) Formulario 108.- Para declaración del Impuesto sobre ingresos de Herencias, Legados y Donaciones.

2.20. CONTABILIDAD

Según Ayaviri García Daniel, en el libro “Contabilidad básica y documentos mercantiles”, primera edición (2008); Pág. 10. Describe: **“Es la ciencia y/o técnica que enseña a clasificar y registrar todas las transacciones financieras de un negocio o empresa para proporcionar informes que sirven de base para la toma de decisiones sobre la actividad”**.

La contabilidad se constituye en una herramienta clave dentro de una empresa ya sea con o sin fines de lucro, en la actualidad existe la necesidad de llevar en cada organización un control de todas las actividades económicas que se realiza; esta permitirá proporcionar en base a registros información básica a dueños accionistas, bancos, gerentes y todos aquellos que tengan relación con los valores de las cosas que la empresa deba o quiera adquirir y de esta manera poder obtenga información oportuna y veraz, sobre la marcha o desenvolvimiento de la misma, al no existir la contabilidad se caería en un caos, habría desorden

y lo más probable es que no haya un gran desarrollo productivo, por lo tanto es una herramienta muy importante, para poder fijar sus metas, ya sea a corto, mediano o largo plazo, y obtener mayores beneficios económicos, aprovechando al máximo todo tipos de ventajas, porque otorga una visión global de las actividades del negocio, y por ende de lo que puede o no puede llevarse a cabo; las irregularidades contables son investigadas y sancionadas por los organismos competentes en el país.

2.21. REQUISITOS PARA LLEVAR CONTABILIDAD

De conformidad con el Art. 19 de la Ley de Régimen Tributario Interno y el Art. 37 de su Reglamento se manifiesta que están obligadas a llevar contabilidad todas las sucursales y establecimientos permanentes de compañías extranjeras y las sociedades definidas como tales en la Ley de Régimen Tributario Interno.

Igualmente, están obligadas a llevar contabilidad, las personas naturales y las sucesiones indivisas que realicen actividades empresariales y que operen con un capital propio que al inicio de sus actividades económicas o al 1° de enero de cada ejercicio impositivo hayan superado los USD \$60.000 o cuyos ingresos brutos anuales de esas actividades, del ejercicio fiscal inmediato anterior, hayan sido superiores a USD \$100.000 o cuyos costos y gastos anuales, imputables a la actividad empresarial, del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a USD 80.000. Se entiende como capital propio, la totalidad de los activos menos pasivos que posea el contribuyente, relacionados con la generación de la renta gravada.

Las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital u obtengan ingresos inferiores a los previstos en el inciso anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible.

En el caso de personas naturales que tengan como actividad económica habitual la de exportación de bienes deberán obligatoriamente llevar contabilidad, independientemente de los límites establecidos en el inciso anterior.

La contabilidad deberá ser llevada bajo la responsabilidad y con la firma de un contador legalmente autorizado.

Los documentos sustentatorios de la contabilidad deberán conservarse durante el plazo mínimo de siete años de acuerdo a lo establecido en el Código Tributario como plazo máximo para la prescripción de la obligación tributaria.

2.22. LAS PYMES

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.

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.

Disponible en <http://www.sri.gob.ec/web/10138/32@public>

Sin lugar a duda las PYMES juegan un papel importante dentro de la economía ecuatoriana a través de la producción, dotación de empleo y pago de impuestos, tomando en cuenta que cubren el 70% de la fuerza laboral, lo que indica su gran aporte a la sociedad.

2.23 NIIF PARA PYMES

Según la charla dictada por la Superintendencia de Compañías en el mes de agosto del 2010 “El IASB, (Consejo de Normas internacionales de Contabilidad), organismo responsable de la aprobación de las NIIF ha desarrollado una norma separada que pretende que se aplique a los estados financieros con propósito de información general y otros tipos de información financiera de entidades que en muchos países son conocidas como pequeñas y medianas entidades (PYMES), entidades privadas y entidades sin obligación pública de rendir cuentas”.

Estas son las llamadas NIIF para las PYMES (Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades)” o NIIF N° 9 que es un conjunto de requerimientos específicos para las pequeñas y medianas empresas, realizado en base a las NIIF completas para obtener estados financieros con propósito de información general.

Requisitos para calificación

En nuestro país la Superintendencia de Compañías, mediante Resolución No. SC.Q.ICI.CPAIFRS.11, del 12 de enero de 2011, entre otras cosas, resolvió que:

Para efectos del registro y preparación de estados financieros, califica como PYMES a las personas jurídicas que cumplan las siguientes condiciones:

- ✓ Presenten activos totales inferiores a CUATRO MILLONES DE DOLARES
- ✓ Registren un Valor Bruto de Ventas Anuales inferior a CINCO MILLONES DE DÓLARES
- ✓ Tengan menos de 200 trabajadores (personal Ocupado). Para este cálculo se tomará el periodo anual ponderado.

Se pretende que la NIIF para las PYMES se utilice por las pequeñas y medianas entidades (PYMES).

Las pequeñas y medianas entidades son entidades que:

- ✓ No tienen obligación pública de rendir cuentas,
- ✓ Publican estados financieros con propósito de información general para usuarios externos. Son ejemplos de usuarios externos los propietarios que no están implicados en la gestión del negocio, los acreedores actuales o potenciales y las agencias de calificación crediticia.

Es importante el uso de las NIIF para PYMES en las empresas, ya que de esta manera se prevé una revelación de información financiera más eficiente, que le dé al contador la oportunidad de razonar, decidir y

colocar valores reales en los distintos rubros. Los puntos más importantes de estas normas son:

- ✓ El cambio del llamado “costo de adquisición” por el “valor razonable” que permite registrar las diferentes cuentas ya no al valor en libros, sino a un valor real.
- ✓ La diferenciación de los Activos y Pasivos entre Corrientes/No corrientes, que permite una clasificación menos compleja de las cuentas.
- ✓ El registro de pérdidas por deterioro de inventarios, propiedad, planta y equipo, que sin duda es necesario registrar porque en la realidad suelen presentarse estos casos.
- ✓ La desaparición de resultados extraordinarios, para el tratamiento de Ingresos y Gastos excepcionales.
- ✓ La determinación de los principales estados financieros a presentarse que son: Estado de Posición Financiera, Estado de Ingresos comprensivos, estado de Flujo de Efectivo, Estado de Evolución del Patrimonio.

CAPÍTULO III

3 ESTUDIO DE MERCADO

3.1 PRESENTACIÓN

El acelerado e inevitable proceso de globalización tecnológica, y la creciente demanda de computadores y suministros que genera mayores requerimientos por parte de la población montufareña, son los principales factores que evidencian la gran oportunidad que significa llevar a cabo el presente proyecto, para lo cual es sumamente importante especificar ciertos aspectos claves que ratifican este hecho.

El presente estudio tiene como objetivo analizar cada uno de los factores influyentes en el mercado local suministros de computación, con la finalidad de adecuarlos de la mejor manera e incluirlos en el presente proyecto, para satisfacción de las necesidades de los potenciales clientes y por su puesto lograr que la empresa empiece con pie derecho y se posicione en el mercado.

Se procedió a determinar la oferta, demanda y demanda insatisfecha de equipos de computación y suministros con sus respectivas proyecciones; además se han establecido estrategias de distribución, precios, publicidad y promoción para la adecuada penetración del proyecto en el mercado local.

3.2 IDENTIFICACIÓN DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS

3.2.1 Computador de escritorio

a) Definición

Es un ordenador pequeño, utilizado en muchas áreas; sea en casa, en el trabajo, en un café, que sirve para satisfacer necesidades académicas, sociales, laborales o de diversión. Su nombre, conocido como PC, hace referencia a su denominación en inglés "Personal Computer". Se encuentran conformadas por varios periféricos de entrada, salida, y almacenamiento de datos para consolidarse como un producto completo y listo para ser manipulado.

Gráfico 29 COMPUTADOR PERSONAL



Fuente: Catálogo distribuidor Pincomputers
Elaborado por: Los autores

b) Características

Estos equipos de computación serán comercializados por la empresa en cinco principales variedades, cuyas características dependen de las necesidades del cliente y del stock de nuestros proveedores. Se han determinado cinco principales equipos que se describen a continuación:

Combo estudiantil Dual Core.- Computador básico Ideal para actividades estudiantiles que no requieran de gran capacidad de memoria. Funciones y programas básicos, navegación por internet, descarga de archivos.

Combo Core i3.- Computador básico con procesador i3 que brinda una mejor actualización tecnológica y mayor rapidez. Funciones y programas básicos, navegación por internet, descarga de archivos.

Combo Core i3 Xtreme.- Computador de gama media y memoria RAM de 4GB, mayor capacidad para almacenamiento de datos.

Combo Core i5.- Computador con procesador i5 y memoria de 4Gb que ofrece mayor rapidez en ejecución de programas y mayor capacidad en almacenamiento de datos.

Combo Core i7.- Computador de gama alta y grandes beneficios en cuanto a instalación de programas, servidores. Ideal para trabajo arduo y de larga duración.

Cuadro 29 CARACTERÍSTICAS DE COMPUTADORES

COMPUTADORES PERSONALES	COMBO ESTUDIANTIL DUAL CORE	COMBO CORE I3	COMBO CORE I3 XTREME	COMBO CORE I5	COMBO CORE I7
MAINBOARD	MAINBOARD INTEL DH61HO SOCKET 1155 DDR3-1333 BULK	MAINBOARD INTEL DH61HO SOCKET 1155 DDR3-1333 BULK	MAINBOARD INTEL DH61CRB3 SOCKET 1155 DDR3-1333 BULK	MAINBOARD INTEL DH61CRB3 SOCKET 1155 DDR3-1333 BULK	MAINBOARD INTEL DH61CRB3 SOCKET 1155 DDR3-1333 BULK
PROCESADOR	INTEL DUAL-CORE 2.70GHZ/3MB/1155/G630	PROCESADOR INTEL CORE I3 3.20GHZ /4M/I3-550 LGA 1156	PROCESADOR INTEL CORE I3 3.20GHZ /4M/I3-550 LGA 1156	PROCESADOR INTEL CORE I5 2310 SR00D 2.90GHZ /4M/LGA 1155	PROCESADOR INTEL CORE I7 2600 3.40GHZ/8M/LGA-1155
MEMORIA	2Gb	TARJETA MEMORIA MARKVISION 2GB P/PC DDR3 1333	TARJETA MEMORIA 4GB P/PC DDR3 1333	TARJETA MEMORIA 4GB P/PC DDR3 1333	TARJETA MEMORIA 4GB P/PC DDR3 1333
DISCO DURO	DISCO DURO HITACHI 500 GB P/PC SATA	DISCO DURO HITACHI 500 GB P/PC SATA	DISCO DURO SEAGATE 1TB P/PC SATA 7200	DISCO DURO SEAGATE 1TB P/PC SATA 7200	DISCO DURO SEAGATE 1TB P/PC SATA 7200
PANTALLA	MONITOR SAMSUNG 18.5" LCD S19A10N				
LECTOR OPTICO	DVD-RW SATA				
CASE COMBO	CASE COMBO INS F4-1 / MOUSE, PARLANTES Y TECLADO	CASE COMBO INS F4-1 / MOUSE, PARLANTES Y TECLADO	CASE COMBO INS F4-1 / MOUSE, PARLANTES Y TECLADO	CASE COMBO INS F4-1 / MOUSE, PARLANTES Y TECLADO	CASE COMBO INS F4-1 / MOUSE, PARLANTES Y TECLADO
LECTOR DE MEMORIAS	ADAPTADOR LECTOR DE TARJETAS CARDERADER TODO EN UNO CR-106	ADAPTADOR LECTOR DE TARJETAS CARDERADER TODO EN UNO CR-106	ADAPTADOR LECTOR DE TARJETAS CARDERADER TODO EN UNO CR-106	ADAPTADOR LECTOR DE TARJETAS CARDERADER TODO EN UNO CR-106	ADAPTADOR LECTOR DE TARJETAS CARDERADER TODO EN UNO CR-106

Fuente: Catálogo distribuidor Pincomputers

Elaborado por: Los autores

3.2.2 Laptop y notebook

a) Definición Laptop

Es una versión actualizada de computador que abarca todos o la mayoría de servicios que ofrece un computador de escritorio, sumándose a esto el

beneficio de la “portabilidad” que hace referencia al traslado de este artefacto a cualquier lugar sin necesidad de mover un enorme procesador o una pantalla. Muchas laptop pueden tener igual o mayor capacidad que una computadora de escritorio, todo depende de la calidad del producto. Generalmente, las laptop son utilizadas para actividades similares a las de un PC, por ejemplo: procesar datos, escuchar música, mirar películas o videos, instalar nuevos programas o juegos pesados; actividades que la capacidad de una notebook no podría realizar debido a su baja capacidad.

b) Definición Notebook

La notebook es una pequeña computadora portátil de menor capacidad que una laptop, creada y utilizada para realizar actividades básicas como navegar en internet, correo electrónico, instalación y manejo de programas básicos. Su uso es ideal para niños, estudiantes o personas que apenas se están integrando al uso de tecnología.

Gráfico 30 LÁPTOP NOTEBOOK



Fuente: Catálogo distribuidor Pincomputers
Elaborado por: Los autores

b) Características

Al igual que los computadores personales, son múltiples las características que puede ofrecer una laptop y ellas se adecúan de acuerdo a la necesidad del cliente. Existiendo máquinas para manejo básico, intermedio y otras tanto o más potentes que un equipo de escritorio. A continuación las características de los principales modelos y marcas.

Cuadro 30 CARÁCTERÍSTICAS LÁPTOP Y NOTEBOOK

LAPTOP Y NOTEBOOK	TOSHIBA i7 4gb 640dd	TOSHIBA CORE i5 6GB 750	HP PAVILON i5 8BG	HP 4430S	DELL INSPIRION N4110	DEL INSPIRION 3420	Sony SVE14117FXB	Sony i7 8gb 750dd
PROCESADOR	Intel Core i7-2670QM / 2.20Ghz Segunda Generación	Intel Core i5-3317U / 1.70Ghz 3ra Generación	Intel Core i5-2450M 2.50GHZ Segunda Generación	Intel Core i5-2450M 2.50GHZ Segunda Generación	Intel Core i5-2450M - 2,10Ghz II Generación	Intel Core i3-3110M - 2.40Ghz III Generación	Intel Core i5-2450M/ 2.5Ghz Segunda Generación	Intel Core i7-3612QM/ 2.1Ghz Tercera Generación
MEMORIA	4 GB DDR3 SDRAM	6GB DDR3 SDRAM	8GB RAM DDR3 SDRAM	4GB RAM DDR3 SDRAM	4GB RAM DDR3 SDRAM	4GB RAM DDR3 SDRAM	6GB DDR3 SDRAM (4GB + 2GB) (Max 8GB)	8GB DDR3 SDRAM (4GB + 4GB)
DISCO DURO	640GB (5400RPM) Hard Drive	750GB Hard Drive	750GB (7200RPM) SATA	500GB (7200RPM) SATA	500GB (5400RPM) SATA	500 GB (5400RPM) SATA	750GB (5400RPM) SATA	750GB (5400RPM) SATA
PANTALLA	15,6" HD TruBrite® LED Retroiluminada (1366X768)	14" HD TruBrite® LED Retroiluminada (1366X768)	14" LED backlight HD anti-glare wide (1366 x 768)	14" LED backlight HD anti-glare wide (1366 x 768)	14" Widescreen HD 1366 x 768	14" Widescreen HD 1366 x 768	14" LED LCD (1366 x 768)	15.5 LED LCD (1366 x 768)
UNIDAD OPTICA	DVD-SuperMulti drive (+/-R double layer)	DVD-SuperMulti drive (+/-R double layer)	DVD-ROM DVD+/-RW	DVD-ROM DVD+/-RW	DVD+/-RW SuperMulti Recorder	DVD+/-RW SuperMulti Recorder	Blue-ray R / DVD-RW Multi Recorder	DVD-RW Multi Recorder
WEB CAM	1.3Mpx (Reconocimiento Facial)	1.3Mpx (Reconocimiento Facial)	1,3 Mpx	1,3 Mpx	1,3 Mpx	1,3 Mpx	2Mpx	2Mpx
TARJETA DE VIDEO	Intel® HD Graphics 3000 (64 MB Dedicada)	Intel® HD Graphics 4000 (64 MB Dedicada)	Intel HD Graphics 3000 (64MB Dedicada)	Intel HD Graphics 3000 (64MB Dedicada)	Intel® HD Graphics	Intel HD Graphics 4000	Intel HD Graphics 3000 (64MB dedicado)	Intel HD Graphics 4000 (64MB dedicado)
PUERTOS	USB 2.0:4, RJ-45: 1, Alimentación, Micrófono, Auricular, VGA (15-pin) : 1, HDMI	USB 3.0:3, RJ-45: 1, Alimentación, Micrófono, Auricular, VGA (15-pin) : 1, HDMI	USB 2.0:1, USB 3.0:2- RJ-45: 1, Alimentación, Micrófono, Auricular, VGA (15-pin) : 1 HDMI, Bluetooth	USB 2.0:3; USB 3.0:1, RJ-45: 1, Alimentación, Micrófono, Auricular, VGA (15-pin) : 1 HDMI, Lector de Huellas, Bluetooth	USB 2.0:1, USB 3.0:2, RJ-45: 1, Alimentación, Micrófono, Auricular, VGA (15-pin) : 1, HDMI:1, eSata:1	USB 2.0:2, USB 3.0.: 1 RJ-45: 1, Alimentación, Micrófono, Auricular, VGA (15-pin) : 1, HDMI:1, eSata:1, Bluetooth	USB 2.0: 3, USB 3.0:1, RJ-45: 1, Alimentación, Micrófono, Auricular, VGA (15-pin) : 1, HDMI, Bluetooth	USB 2.0: 3, USB 3.0:1, RJ-45: 1, Alimentación, Micrófono, Auricular, VGA (15-pin) : 1, HDMI, Bluetooth
LECTOR DE MEMORIAS	SD, MMC	SD, MMC	SD-MMC	SD-MS/PRO MMC	SD/ MMC-MS/Pro	SD/ MMC/ MS-PRO	SD, PRO DUO	SD, PRO DUO
BATERIA	IONES de Litio 6 celdas	IONES de Litio 6 celdas	IONES de Litio 6 celdas	IONES de Litio 6 celdas	IONES de Litio 6 celdas	IONES de Litio 6 celdas	IONES de Litio 6 celdas	IONES de Litio 6 celdas
TECLADO	Inglés (T. Numérico)	Inglés	Español	Inglés	Español	Español	Inglés	Inglés (T Numérico)
COLOR CASE	Pizarra	Silver	Negra	Gris	Negra	Negro	Negro	Negro
SISTEMA OPERATIVO	Windows 7 Home Premium (64Bits)	Windows 7 Home Premium (64Bits)	SUSE Linux Enterprise Desktop 11	Windows 7Professional	MS-DOS	Ubuntu 11.1 (64 bits)	Windows 7 Home Premium 64 bits	Windows 7 Home Premium 64 bits

Fuente: Catálogo precios distribuidor Pincomputers

3.2.3 Tablet

a) Definición

Es un artefacto que cumple ciertas funciones similares a las de un computador o una laptop, tales como navegación por internet, correo electrónico, redes sociales, cámara, creación y edición de archivos, entre otras, a diferencia de su pequeño tamaño, baja capacidad y fácil traslado.

b) Características

Como en la mayoría de casos, cuando de artefactos tecnológicos se refiere, la gama de productos es variada y existen diferentes opciones a escoger, de acuerdo a las necesidades y capacidad de pago del cliente. A continuación se presentan las características de algunos tipos de tablet.

Cuadro 31 CARACTERÍSTICAS DE TABLET

TABLET	TABLET TITAN DUAL CORTEX A8	TABLET TITAN DUAL CORTEX A8	TABLET TITAN MOVIL TEACHER DUAL CORTEX
MODELO	MODELO:PC-8005ME	MODELO:PC-9701	
S.O	Sistema OperativoAndroid 4,0 - 1.0 Ghz\	Sistema OperativoAndroid 4,0 - 1.0 Ghz\	Sistema OperativoAndroid 4,0 - 1.0 Ghz\
CAPACIDAD	CAPACIDAD 16 GB	CAPACIDAD 16 GB	CAPACIDAD 16 GB
CARACTERÍSTICAS	Pantalla Táctil Tablet 8" (800 x 480 píxeles) Wi-Fi Conector USB/ Micro SD MUSICAS VIDEOS Negro MoviiTeacher	Pantalla Táctil Tablet 9,7" (1024 x 768 píxeles) Wi-Fi Conector USB/ Micro SD MUSICAS VIDEOS Color Blanco	PANTALLA TÁCTIL 7"/MINI USB/USB2.0/WEBCAM/PC-7010ME/MULTI TOUCH/

Fuente: Catálogo distribuidor Pincomputers
Elaborado por: Los autores

3.2.4 Accesorios para computador

Son aquellos artefactos que sirven de complemento en una computadora para su mejor funcionamiento, pueden ser incluidos en ella o actuar como periféricos mixtos, tales como: cartuchos para impresora, audífonos, cables, cobertores, memorias flash, kits de limpieza, estuches y maletas

para laptop, memorias micro SD, toners, sistemas de tinta continua, entre otros.

Suministros de impresión.- Dependiendo de cada marca y versión de impresora se comercializan cartuchos en diferente numeración o cintas, sean blanco y negro o a color.

Audífonos.- Los audífonos son dispositivos electrónicos o que funcionan con pilas y al unirse al computador; facilitan la recepción de sonidos a las personas con pérdida de audición o que desean concentrar el sonido para uso individual.

Memoria flash.- Consiste en una pequeña tarjeta destinada a almacenar grandes cantidades de información en un espacio muy reducido y fácil de llevar a cualquier lugar para adaptarlo a otros equipos informáticos.

Memoria Micro SD.- Cumplen una función similar a las memorias flash, con la ligera diferencia que estas pueden ser adaptadas directamente a teléfonos con reproducción de música y almacenamiento de datos.

Kit de limpieza.- Es un conjunto de herramientas para el aseo de las partes de un equipo de computación.

Maletas y estuches para laptop.- Es un accesorio que sirve para cubrir un equipo portátil para trasladarlo o guardarlo con mayor seguridad.

Gráfico 31 ACCESORIOS PARA COMPUTADOR



Fuente: Catálogo precios distribuidor Pincomputers
Elaborado por: Los autores

3.2.5 Partes de computador

Abarca todo lo referente a elementos que forman parte de una computadora (hardware) que se venderán en forma separada como: Adaptadores, baterías, cápsulas para disco, cases para CPU, controladoras, discos duros, Impresoras, escáner, mainboard, mouse, pantallas, parlantes, procesadores, reguladores, routers, tarjetas, memorias RAM, teclados, UPS.

Las partes más importantes de una computadora son las que se encuentran dentro del CPU; éstas y otras partes externas se comercializarán en forma separada o en un solo conjunto. Entre las principales tenemos:

El case.- Es la carcasa donde están armados todos los componentes de la computadora, algunos de estos tienen sistemas de refrigeración para disipar mejor el calor con un costo muy elevado porque están diseñados para sistemas de mayor rendimiento

Fuente de poder.-Es una caja metálica que va dentro del case y es la responsable de redistribuir la energía eléctrica que utilizarán todos los componentes del sistema;

Placa madre (Mainboard).- Es una parte de vital importancia porque es allí donde se ensambla el procesador, las tarjetas de memoria RAM, la tarjeta de video, la tarjeta de red, la tarjeta de sonido, la tarjeta de modem.

El procesador.- Es el cerebro de la computadora, este micro procesador se encarga de procesar toda la información que le entregamos, su velocidad se mide en Giga hertz, mientras más rápido sea el procesador, más rápido responderá a cualquier señal de proceso conjuntamente con la memoria RAM

Memoria RAM.- Es conocida como la memoria principal de la computadora, en donde la información se almacena de forma temporal; a diferencia de otras memorias como discos duros o unidades de disco sólido; es decir, que se pierde la información al perder la conexión eléctrica.

Disco duro.- Aquí es donde se guarda toda la información de los archivos programas y sistemas de la computadora, estos vienen en distintas capacidades, mientras mayor capacidad sea el disco duro más información podrá almacenar

Tarjeta de video.- Es una tarjeta de circuito impreso encargada de transformar las señales eléctricas que llegan desde el microprocesador en información comprensible y representable por la pantalla del ordenador.

Tarjetas de sonido.- Accesorio que permite oír sonidos en nuestra PC. Se le pueden conectar parlantes y micrófono para también grabar audio en formato digital.

Tarjeta de red.- Está en la actualidad ya viene integrada a la mayoría de placas madres que se venden en el mercado, esta nos permite conectar un cable de red RJ 45 a otro dispositivo de red como un router.

Gráfico 32 PARTES DE COMPUTADOR



Fuente: Catálogo distribuidores Pincomputers
Elaborado por: Los autores

3.3 PRODUCTOS Y SERVICIOS SUSTITUTOS

Ecuador es un país que en su mayoría importador de este tipo de productos, por tanto si se encuentra productos similares, procederán igualmente de otro país.

Se puede considerar como productos sustitutos a aquellos que por su sofisticado avance tecnológico puedan reemplazar a un equipo de computación y minimicen el consumo de sus suministros; como sería el caso de una tablet con las características de un computador, un teléfono inteligente u otro artefacto que genere la obsolescencia de equipos de computación y suministros.

3.4 MERCADO META

El mercado meta del proyecto lo representa la población del cantón Montúfar que dentro de sus actividades requiera del uso de equipos de computación, suministros o partes; ellos pueden ser: estudiantes o sus padres de familia, dueños de microempresas o pequeños negocios, empresarios, técnicos en mantenimiento de computadores, entidades públicas, privadas, financieras educativas; asociaciones, organizaciones locales.

3.5 SEGMENTO DE MERCADO

Dentro de la provincia del Carchi, cantón Montúfar, sectores urbano y rural, se ha considerado a la población montufareña de género indistinto cuya edad oscila entre 10 a 45 años, rango en el que se considera que el uso y necesidad de un equipo de computación se da con mayor frecuencia.

3.6 ANÁLISIS DE LA OFERTA

3.6.1 Oferta actual

Para determinación de la oferta real se tomará en cuenta los resultados obtenidos de la entrevista efectuada a los propietarios y representantes de los almacenes dedicados a la venta al por menor de computadores, equipo periférico, programas informáticos, y distribución de computadores y suministros que, según el Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censos son 8 y se encuentran ubicados en la ciudad de San Gabriel.

Cuadro 32 ESTABLECIMIENTOS DE VENTA DE COMPUTADORES Y SUMINISTROS

Actividad principal a cuatro dígitos CIU	Cantón	Provincias
	Montúfar	Carchi
Venta al por menor de computadores, equipo periférico, programas informáticos, y equipo de telecomunicaciones en comercio	8	29

Fuente: Censo Nacional Económico (CENEC 2010)

Fue posible identificarlos y se presentan a continuación:

COPY COMPU, Calle Montúfar entre Calderón y Sucre

SOLUCIONES INFORMÁTICAS, Calle Bolívar y 13 de Abril esquina

INTERCOMPU, Calle Bolívar y Ángel Polivio Chávez esquina

TETRONICS, Calle Atahualpa y Pio V Guzmán esquina

SAN GABRIEL.NET, Calle Bolívar entre Mejía y Salinas

CYBER COMPU, Calle Montúfar entre Mejía y Olmedo

DAVIS COMPU, Calle Bolívar y Ricaurte

WELL COMPU, Calle Bolívar y Colón

De los locales anteriormente mencionados, aquellos más representativos por su tiempo en el mercado y variedad de productos son COPY COMPU y SOLUCIONES INFORMÁTICAS

De acuerdo a la pregunta N° 8 de la entrevista efectuada, se ha obtenido los siguientes resultados:

a) Computadores de escritorio:

Cuadro 33 OFERTA ACTUAL DE COMPUTADORES DE ESCRITORIO

OFERTANTES							
COPY COMPU		SOLOLUCIONES INFORMÁTICAS		OTROS		TOTAL UNIDADES OFERTADAS	
MENSUAL	ANUAL	MENSUAL	ANUAL	MENSUAL	ANUAL	MENSUAL	ANUAL
4	48	3	36	5	60	12	144

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

b) Laptop y notebook:

Cuadro 34 OFERTA ACTUAL DE LAPTOP Y NOTEBOOK

OFERTANTES							
COPY COMPU		SOL. INFORMÁTICAS		OTROS		TOTAL UNIDADES OFERTADAS	
MENSUAL	ANUAL	MENSUAL	ANUAL	MENSUAL	ANUAL	MENSUAL	ANUAL
3	36	3	36	5	60	11	132

Fuente: Estudio de mercado 2013

Elaborado por: Los autores

c) Tablet:

Cuadro 35 OFERTA ACTUAL DE TABLET

OFERTANTES							
COPY COMPU		SOL. INFORMÁTICAS		OTROS		TOTAL UNIDADES OFERTADAS	
MENSUAL	ANUAL	MENSUAL	ANUAL	MENSUAL	ANUAL	MENSUAL	ANUAL
2	24	1	12	2	24	5	60

Fuente: Estudio de mercado 2013

Elaborado por: Los autores

d) Accesorios para computador

Cuadro 36 OFERTA ACTUAL DE ACCESORIOS PARA COMPUTADOR

SUMINISTROS Y ACCESORIOS	OFERTANTES						TOTAL UNIDADES OFERTADAS	
	COPY COMPU		SOLUCIONES INFORMÁTICAS		OTROS			
	MENSUAL	ANUAL	MENSUAL	ANUAL	MENSUAL	ANUAL	MENSUAL	ANUAL
SUMINISTROS Y ACS.								
MICRÓFONOS	2	24	1	12	1	12	4	48
FUENTES DE PODER	2	24	0	0	2	24	4	48
FLASH MEMORY	20	240	15	180	37	444	72	864
SUMINISTROS DE IMPRESIÓN	5	60	0	0	10	120	15	180
CABLES	5	60	0	0	5	60	10	120
ESTUCHES LÁPTOP	15	180	0	0	0	0	15	180
MEMORIA MICRO SD	10	120	0	0	28	336	38	456
REGULADORES	6	72	3	36	4	48	13	156
BLUETOOTH	0	0	0	0	3	36	3	36
ROUTER	1	12	1	12	0	0	2	24
TOTAL:	66	792	20	240	90	1.080	176	2.112

Fuente: Estudio de mercado 2013

Elaborado por: Los autores

e) Partes de computador

Cuadro 37 OFERTA ACTUAL DE PARTES DE COMPUTADOR

PARTES DE COMPUTADOR	OFERTANTES						TOTAL UNIDADES OFERTADAS	
	COPY COMPU		SOLUCIONES INFORMÁTICAS		OTROS			
	MENSUAL	ANUAL	MENSUAL	ANUAL	MENSUAL	ANUAL	MENSUAL	ANUAL
PARTES DE COMPUTADOR								
IMPRESORAS	5	60	4	48	3	36	12	144
MOUSE	5	60	4	48	0	0	9	108
TECLADOS MULTIMEDIA	5	60	2	24	4	48	11	132
MEMORIAS RAM	2	24	3	36	3	36	8	96
DISCO DURO	5	60	4	48	2	24	11	132
REPUESTOS LÁPTOP/NETBOOK	0	0	1	12	0	0	1	12
TARJETAS DE RED	0	0	2	24	0	0	2	24
TARJETAS MADRE	0	0	1	12	0	0	1	12
DVD.WRITER	0	0	1	12	0	0	1	12
PROCESADORES	1	12	0	0	0	0	1	12
CASE	0	0	1	12	0	0	1	12
MONITORES	3	36	2	24	1	12	6	72
PARLANTES	5	60	5	60	6	72	16	192
TOTAL:	26	312	26	312	16	192	80	960

Fuente: Estudio de mercado 2013

Elaborado por: Los autores

e) Resumen de oferta actual

Cuadro 38 RESUMEN OFERTA ACTUAL

	MENSUAL	ACTUAL
COMPUTADORES DE ESCRITORIO	12	144
LAPTOP/NOTEBOOK	11	132
TABLET	5	60
SUMINISTROS Y ACCESORIOS	176	2.112
PARTES DE COMPUTADOR	80	960
TOTAL:	284	3.408

Fuente: Estudio de mercado 2013

Elaborado por: Los autores

3.6.2 Proyección de la oferta

Para realizar las respectivas proyecciones se tomará en cuenta el índice de crecimiento de tenencia de computadores al año 2012 que se calculará en base a los hogares con disponibilidad de computadores en los últimos 3 años, según datos del Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censos:

Cuadro 39 HOGARES CON DISPONIBILIDAD DE COMPUTADOR EN MONTÚFAR

Disponibilidad de computadora en el hogar		AÑO		
		2010	2011	2012
EQ0401. Tiene computadora de escritorio/laptop	Si	1431	1667	1975
% Crecimiento			16,49%	18,48%

Fuente: Encuesta de Empleo, Desempleo y Subempleo. (INEC).

El promedio de los dos porcentajes es igual a: $(16,49+18,48)/2$. El resultado es 17,49% que es el índice de crecimiento en disponibilidad de

computadores que se aplicará para proyectar la oferta tanto de equipos de computación como para accesorios y partes de computador.

Cuadro 40 RESUMEN PROYECCIÓN DE LA OFERTA

	AÑOS				
	2014	2015	2016	2017	2018
COMPUTADORES PERSONALES	169	199	234	274	322
LAPTOP/NOTEBOOK	155	182	214	252	296
TABLET	70	83	97	114	134
SUMINISTROS Y ACCESORIOS	2.481	2.915	3.425	4.024	4.728
PARTES DE COMPUTADOR	1.128	1.325	1.557	1.829	2.149

Fuente: Estudio de mercado 2013

Elaboración: Los autores

3.7 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

3.7.1 Demanda actual

a) Computadores de escritorio, laptop y notebook

Para determinar la demanda actual se tomó como base la información obtenida de las encuestas aplicadas a la muestra poblacional, en la preguntas N°1, 2 y 3 en dónde encontramos que el 48% de la población no dispone de un equipo de computación en su hogar u oficina y de ellos el 43% piensa adquirir uno hasta el próximo año. De las personas que disponen de un equipo de computación actualmente, el 25% piensa adquirir renovar ya que este tipo de artefactos se deprecian rápidamente, lo que significa una demanda adicional a cubrirse.

Entonces aplicando los porcentajes, recordamos que la población de Montúfar es de 30.511 habitantes y el número promedio de habitantes por familia es de 4, lo que significa que en el cantón existen 7.628 familias. Suponiendo que cada familia adquiere un equipo de computación, multiplicamos el número de familias por el 48% que es igual a 3.661 que serían las familias que no disponen de un computador actualmente; de este total, el 43% dijo que piensa adquirir un computador hasta el próximo año que es igual a $(3.661 \cdot 43\%)$ 1.574 familias. Además del 52% de las familias

que disponen de un equipo de computación, que son (7.628*52%) 3.966, el 25% piensa renovarlo, que es igual a (3.966*25%) 992. Por tanto la demanda de computadores sería igual a (1.574+992) 2.566 unidades. De acuerdo a la pregunta N°8 de la misma encuesta, se encuentra que el 54% de los equipos de computación adquiridos son computadores de escritorio, el 39% son laptop, y el 7% son tablet, entonces:

Demanda actual de computadores de escritorio: $2.566 \times 54\% = 1.386$ unidades anuales.

Demanda actual de laptop/notebook: $2.566 \times 39\% = 1.001$ unidades anuales.

Demanda actual de tablet: $2.566 \times 7\% = 180$ unidades anuales.

Cuadro 41 DEMANDA ACTUAL DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

A	NUMERO DE FAMILIAS DEL CANTÓN MONTÚFAR		7.628
B	FAMILIAS QUE DISPONEN DE UN EQUIPO DE COMPUTACIÓN	52%	3.966
C	FAMILIAS QUE NO DISPONEN DE UN EQUIPO DE COMPUTACIÓN	48%	3.661
D	FAMILIAS QUE PIENSAN ADQUIRIR UN COMPUTADOR HASTA EL PRÓXIMO AÑO (C*D)	43%	1.574
E	FAMILIAS QUE PIENSAN RENOVAR SU EQUIPO DE COMPUTACIÓN (B*E)	25%	992
F	DEMANDA ACTUAL UNIDADES (D+E):		2.566
G	DEMANDA DE COMPUTADORES DE ESCRITORIO (F*G)	54%	1.386
H	DEMANDA DE LAPTOP/NOTEBOOK (F*H)	39%	1.001
I	DEMANDA DE TABLET	7%	180

Fuente: Estudio de mercado 2013

Elaborado por: Los autores

c) Accesorios para computador

Cuadro 42 DEMANDA ACTUAL DE ACCESORIOS PARA COMPUTADOR

FAMILIAS QUE DISPONEN DE UN EQUIPO DE COMPUTACIÓN		3.966	
POBLACIÓN QUE PIENSA ADQUIRIR UN COMPUTADOR EN EL PRÓXIMO AÑO		1.574	
T. FAMILIAS QUE REQUIEREN SUMINISTROS:		5.541	
DEMANDA DE ACCESORIOS PARA COMPUTADOR	39%	2.161	
DEMANDA MENSUAL	14,29%	309	3.704
DEMANDA TRIMESTRAL	11,73%	254	1.014
DEMANDA ANUAL	73,98%	1.599	1.599
TOTAL DEMANDA ACTUAL:			6.317

Fuente: Estudio de mercado 2013

Elaborado por: Los autores

d) Partes de Computador

Para determinar la demanda actual de partes de computador, se ha tomado como base la encuesta aplicada a aquellas personas que actualmente disponen de un equipo de computación, puesto ellas requieren en el mayor de los casos tipo de suministro o parte de computador (Ver pregunta N° 12)

Cuadro 43 DEMANDA ACTUAL DE PARTES DE COMPUTADOR

FAMILIAS QUE DISPONEN DE UN EQUIPO DE COMPUTACIÓN		3.966	
POBLACIÓN QUE PIENSA ADQUIRIR UN COMPUTADOR EN EL PRÓXIMO AÑO		1.574	
T. FAMILIAS QUE REQUIEREN SUMINISTROS:		5.541	
DEMANDA DE PARTES DE COMPUTADOR	31%	1.718	
DEMANDA MENSUAL	14,29%	245	2.945
DEMANDA TRIMESTRAL	11,73%	202	806
DEMANDA ANUAL	73,98%	1.271	1.271
TOTAL DEMANDA ACTUAL:			5.021

Fuente: Estudio de Mercado 2013

Elaborado por: Los autores

e) Resumen de la demanda actual

Cuadro 44 RESUMEN DE DEMANDA ACTUAL

	AÑO 2013
COMPUTADORES ESCRITORIO	1.386
LAPTOP/NOTEBOOK	1.001
TABLET	180
ACCESORIOS COMPUTADOR	6.317
PARTES DE COMPUTADOR	5.021
TOTAL:	13.905

Fuente: Estudio de mercado 2013
Elaborado por: Los autores

3.7.2 Proyección de la demanda

Para la proyección de la demanda, se ha tomado como referencia el índice en tenencia de computadores en Montúfar tanto para computadores personales, laptop, suministros y partes que es del 17.49%.

Cuadro 45 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

	AÑOS				
	2014	2015	2016	2017	2018
COMPUTADORES ESCRITORIO	1.628	1.913	2.247	2.640	3.102
LAPTOP/NOTEBOOK	1.176	1.381	1.623	1.907	2.240
TABLET	211	248	291	342	402
SUMINISTROS Y ACCESORIOS	7.422	8.720	10.246	12.038	14.143
PARTES DE COMPUTADOR	5.900	6.932	8.144	9.568	11.242

Fuente: Estudio de mercado 2013
Elaborado por: Los autores

3.8 DEMANDA INSATISFECHA

Cuadro 46 DEMANDA INSATISFECHA PROYECTADA

En unidades

AÑOS	DEMANDA					OFERTA					DEMANDA INSATISFECHA				
	COMPUTADORES DE ESCRITORIO	LAPTOP/NOTEBOOK	TABLET	ACCESORIOS PARA COMPUTADOR	PARTES DE COMPUTADOR	COMPUTADORES DE ESCRITORIO	LAPTOP/NOTEBOOK	TABLET	ACCESORIOS PARA COMPUTADOR	PARTES DE COMPUTADOR	COMPUTADORES DE ESCRITORIO	LAPTOP/NOTEBOOK	TABLET	ACCESORIOS PARA COMPUTADOR	PARTES DE COMPUTADOR
2014	1.628	1.176	211	7.422	5.900	169	155	70	2.481	1.128	1.459	1.021	141	4.941	4.772
2015	1.913	1.381	248	8.720	6.932	199	182	83	2.915	1.325	1.714	1.199	165	5.805	5.606
2016	2.247	1.623	291	10.246	8.144	234	214	97	3.425	1.557	2.014	1.409	194	6.820	6.587
2017	2.640	1.907	342	12.038	9.568	274	252	114	4.024	1.829	2.366	1.655	228	8.013	7.739
2018	3.102	2.240	402	14.143	11.242	322	296	134	4.728	2.149	2.780	1.945	268	9.415	9.093

Fuente: Estudio de mercado 2013

Elaborado por: Los autores

Luego de analizar la oferta y demanda existente, es posible notar una demanda insatisfecha del promedio del 81% en equipos de computación y del 73% en suministros y partes, lo que significa una gran oportunidad para ingresar al mercado y satisfacer las necesidades de este tipo de productos. Por ello el presente proyecto busca abarcar el 30% de dicha demanda al inicio de sus actividades, como se muestra a continuación:

Cuadro 47 DEMANDA A CUBRIR

PRODUCTO	2014	2015	2016	2017	2018
COMPUTADORES ESCRITORIO	438	514	604	710	834
LAPTOP/NOTEBOOK	306	360	423	497	583
TABLET	42	50	58	68	80
SUMINISTROS Y ACCESORIOS	1.482	1.742	2.046	2.404	2.824
PARTES DE COMPUTADOR	1.432	1.682	1.976	2.322	2.728
TOTAL:	3.700	4.347	5.107	6.000	7.050

Fuente: Estudio de mercado 2013

Elaboración: Los autores

3.9 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

El mercado local de equipos y suministros de computación se encuentra representado por 8 almacenes dedicados a esta actividad, ubicados principalmente en la calle central de la ciudad de San Gabriel, cabecera cantonal de Montúfar. La acogida de estos negocios es considerable debido a la gran demanda de equipos de computación y suministros existente en el cantón Montúfar. No existe en la actualidad un almacén que se dedique por completo a la comercialización de este tipo de productos, puesto que los mencionados anteriormente combinan sus actividades con otras, tales como trabajos y alquiler de computadores, papelería, publicidad, copias e impresiones, u otras. Además los diferentes locales no satisfacen los requerimientos de la clientela en cuanto a variedad, economía, calidad y asesoría en compras, viéndose la clientela en la necesidad de viajar a otras ciudades en busca de los equipos de computación partes o accesorios que requieran. En resumen,

la competencia existente es mínima y tiene gran acogida, sin embargo el stock de sus productos no satisface la creciente demanda de computadores y suministros del sector.

3.10 DETERMINACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS.

Actualmente, los precios de los diferentes equipos de computación y suministros son establecidos por los diferentes almacenes incrementando considerables porcentajes de utilidad a cada uno de ellos, como se pudo ver en la entrevista aplicada a los almacenes locales de suministros; esto debido a la poca competencia que existe en el sector, que hace que la clientela en algunos casos opte por pagar precios altos antes que tener que viajar a otras ciudades. A continuación se presenta una lista de precios de los productos que se ofertan, que a través de una observación directa se ha encontrado, además se presentan los costos de adquisición y precios de venta de los mismos productos que se pretende comercializar considerando un margen de utilidad del 20%. Es importante señalar que se ha tomado los precios de adquisición más económicos que ofrecen los distribuidores mayoristas (Pincomputers y Tecnomega Internacional), así como los precios de venta al público más bajos que tiene la competencia.

Cuadro 48 DETERMINACIÓN DE PRECIOS

		PRODUCTO	PRECIOS COMPETENCIA	COSTO ADQUISICIÓN SIN IVA	PRECIO DE VENTA SIN IVA
COMPUTADORES PERSONALES		COMPUTADOR ESTUDIANTIL	629,00	448,11	537,73
		COMPUTADOR I3	748,00	517,11	620,53
		COMPUTADOR PROFESIONAL 1	651,00	549,55	659,46
		COMPUTADOR PROFESIONAL 2	741,00	601,10	721,32
		COMPUTADOR CORE I7	800,00	732,00	878,40
LAPTOP, NETBOOK		LAPTOP HP	630,00	470,07	564,08
		TOSHIBA	750,00	666,07	799,28
		SONY	1.085,00	650,07	780,08
TABLET		TABLET AOD 9"CAP. 16Gb	180,00	119,07	142,88
		BLACBERRY PLAYBOOK 16GB	180,00	103,07	123,68
PARTES DE COMPUTADOR	IMPRESORAS MULTIFUNCIÓN	CANON MP 2120	75,00	60,07	72,08
	MOUSE	MAUSE GENIUS	9,00	3,87	4,64
	TECLADOS	TECLADO GENIUS SENCILLO	13,00	6,17	7,40
	MEMORIAS RAM	MEMORIA 2Gb DDR3	48,00	20,07	24,08
		MEMORIA 4Gb DDR3	25,87	32,07	38,48
	DISCO DURO	DISCO DURO 1TB SEAGATE	95,00	63,07	75,68
		DISCO DURO 500 HITACHI	95,00	53,07	63,68
	REPUESTOS LAPTOP/NOTEBOOK	MAINBORD INTEL ATOM MINI	112,00	71,02	85,22
	TARJETAS DE RED	TARJETA PCI TP-LINK	8,23	4,97	5,96
	MAINBOARD	INTEL DDR3	108,64	69,36	83,23
	DVD WRITER	SAMNSUNG	40,00	16,90	20,28
	LECTOR DE MEMORIAS	TARJETA 3.5 CR-57A	4,90	2,97	3,56
	PROCESADOR	INTEL DUAL CORE 2,7	98,93	63,17	75,80
	CASE	CASE INS 9 BAHIAS	90,94	58,07	69,68
	MONITORES	MONITOR LED LG	120,00	101,07	121,28
PARLANTES	PARLANTES GENIUS 40HZ-20KHZ	14,00	7,07	8,48	
	PARLANTES OMEGA 10-25KHZ	8,50	4,61	5,53	
SUMINISTROS Y ACCESORIOS	AUDIFONOS	AUDIFONOS OMEGA	15,00	3,57	4,28
	FUENTE DE PODER	FUENTE DE PODER ALTEK 500WHT 10CN	25,00	9,87	11,84
	FLASH MEMORY	FLASH MEMORY KINGSTON 4GB	11,00	5,17	6,20
		FLASH MEMORY KINGSTON 8GB	16,00	6,17	7,40
		FLASH MEMORY KINGSTON 16GB	14,00	10,47	12,56
	SUMINISTROS DE IMPRESIÓN	CARTUCHOS CANON MP 2120 B/N	22,00	15,42	18,50
		CARTUCHOS CANON MP 2120 COLOR	29,00	20,15	24,18
	CABLES	CABLE IMPRESORA CANON	1,50	0,70	0,84
	ESTUCHES LÁPTOP	ESTUCHE P LAPTOP 15"	18,00	3,36	4,03
		ESTUCHE LAPTOP 17"	21,00	4,06	4,87
		MOCHILA P PORTATIL	26,00	13,57	16,28
	MEMORIA MICRO SD	MICRO SD+ A DAPTADOR KINGSTON 4Gb	7,00	4,57	5,48
		MICRO SD+ A DAPTADOR KINGSTON 8Gb	10,50	6,07	7,28
		MICRO SD+ A DAPTADOR KINGSTON 16Gb	16,50	11,97	14,36
	REGULADORES	REGULADOR ALTEX 8 TOMAS	15,00	8,87	10,64
UPS	UPS ALTEK 725VA	40,00	29,73	35,68	
BLUETOOTH	USB LB13	6,00	2,57	3,08	
ROUTER	ROUTER TP-LINK 150MPBS	32,00	18,07	21,68	

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Los autores

Para la proyección de precios de venta, se aplicará la tasa de inflación proyectada para el año 2014 que es del 3.2%.

Cuadro 49 PROYECCIÓN DE PRECIOS

PRODUCTO	2014	2015	2016	2017	2018
COMPUTADOR ESTUDIANTIL	537,73	554,94	572,70	591,02	609,94
COMPUTADOR I3	620,53	640,39	660,88	682,03	703,85
COMPUTADOR PROFESIONAL 1	659,46	680,57	702,34	724,82	748,01
COMPUTADOR PROFESIONAL 2	721,32	744,40	768,22	792,81	818,18
COMPUTADOR CORE I7	878,40	906,51	935,52	965,45	996,35
LAPTOP HP	564,08	582,13	600,76	619,99	639,83
TOSHIBA	799,28	824,86	851,26	878,50	906,61
SONY	780,08	805,05	830,81	857,39	884,83
TABLET AOD 9"CAP. 16Gb	142,88	147,46	152,17	157,04	162,07
BLACKBERRY PLAYBOOK 16GB	123,68	127,64	131,73	135,94	140,29
CANON MP 2120	72,08	74,39	76,77	79,23	81,76
MAUSE GENIUS	4,64	4,79	4,95	5,10	5,27
TECLADO GENIUS SENCILLO	7,40	7,64	7,89	8,14	8,40
MEMORIA 2Gb DDR3	24,08	24,85	25,65	26,47	27,32
MEMORIA 4Gb DDR3	38,48	39,72	40,99	42,30	43,65
DISCO DURO 1TB SEAGATE	75,68	78,11	80,61	83,18	85,85
DISCO DURO 500 HITACHI	63,68	65,72	67,82	70,00	72,24
MAINBORD INTEL ATOM MINI	85,22	87,95	90,77	93,67	96,67
TARJETA PCI TP-LINK	5,96	6,15	6,35	6,56	6,76
INTEL DDR3	83,23	85,90	88,64	91,48	94,41
SAMNSUNG	20,28	20,93	21,60	22,29	23,00
TARJETA 3.5 CR-57A	3,56	3,68	3,80	3,92	4,04
INTEL DUAL CORE 2,7	75,80	78,23	80,73	83,32	85,98
CASE INS 9 BAHIAS	69,68	71,91	74,22	76,59	79,04
MONITOR LED LG	121,28	125,17	129,17	133,30	137,57
PARLANTES GENIUS 40HZ-20KHZ	8,48	8,76	9,04	9,32	9,62
PARLANTES OMEGA 10-25KHZ	5,53	5,71	5,89	6,08	6,27
AUDIFONOS OMEGA	4,28	4,42	4,56	4,71	4,86
FUENTE DE PODER ALTEK 500WHT 10CN	11,84	12,22	12,61	13,02	13,43
FLASH MEMORY KINGSTON 4GB	6,20	6,40	6,61	6,82	7,04
FLASH MEMORY KINGSTON 8GB	7,40	7,64	7,89	8,14	8,40
FLASH MEMORY KINGSTON 16GB	12,56	12,97	13,38	13,81	14,25
CARTUCHOS CANON MP 2120 B/N	18,50	19,10	19,71	20,34	20,99
CARTUCHOS CANON MP 2120 COLOR	24,18	24,95	25,75	26,58	27,43
CABLE IMPRESORA CANON	0,84	0,87	0,89	0,92	0,95
ESTUCHE P LAPTOP 15"	4,03	4,16	4,29	4,43	4,57
ESTUCHE LAPTOP 17"	4,87	5,03	5,19	5,35	5,53
MOCHILA P PORTATIL	16,28	16,81	17,34	17,90	18,47
MICRO SD+ ADAPTADOR KINGSTON 4Gb	5,48	5,66	5,84	6,03	6,22
MICRO SD+ ADAPTADOR KINGSTON 8Gb	7,28	7,52	7,76	8,01	8,26
MICRO SD+ ADAPTADOR KINGSTON 16Gb	14,36	14,82	15,30	15,79	16,29
REGULADOR ALTEX 8 TOMAS	10,64	10,98	11,34	11,70	12,07
UPS ALTEK 725VA	35,68	36,82	38,00	39,21	40,47
USB LB13	3,08	3,18	3,28	3,39	3,50
ROUTER TP-LINK 150MPBS	21,68	22,38	23,09	23,83	24,60

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Los autores

3.11 COMERCIALIZACIÓN

Para el correcto ingreso en el mercado del presente proyecto, es sumamente importante determinar ciertas estrategias que nos permitirán destacar y ofrecer un valor agregado a la clientela.

a) Estrategias de producto

- Se comercializará productos de las marcas preferentes por la clientela en los equipos de computación y suministros que destacan en la pregunta 6 de la entrevista aplicada a dueños de almacenes locales.
- La concesión de crédito para compras de equipos de computación o en grandes cantidades de suministros será una estrategia para ganar la acogida de la clientela; desde luego analizando previamente su capacidad adquisitiva.
- La atención al cliente constituye un pilar fundamental para el crecimiento de la empresa, puesto que un cliente satisfecho genera un efecto multiplicador. Se dará suma importancia al cumplimiento de los requerimientos del cliente, así como se hará hincapié en una atención esmerada y personalizada antes, durante y después de la compra.
- La variedad de productos sin duda es una falencia que ha presentado la competencia existente, por tanto se hará hincapié en ofrecer una extensa gama de productos, de acuerdo a las múltiples necesidades del cliente; debido a que este tipo de artículos goza de diferentes características específicas que no son fáciles de reemplazar.
- La correcta presentación del producto juega un papel fundamental, por ello se realizará un catálogo de características de cada artículo.

b) Estrategias de precio

- Se considerará un porcentaje de utilidad promedio entre los que aplican los diferentes almacenes locales (pregunta N°9 de la entrevista) para ofrecer precios accesibles y cómodos a la clientela que es del 20% más al precio del distribuidor.
- Se goza de una gran ventaja al conocer el mercado distribuidor mayorista de computadores y suministros, así como los diferentes precios y condiciones que ofrecen a sus distribuidores minoristas; gracias a ello se adquirirá mercadería optando por las mejores ofertas.
- La relación calidad-precio es un aspecto que se tomará en cuenta, puesto que no solo se trata de ofrecer bajos precios, sino productos de

calidad; por ello se ofrecerán los precios mejores a las marcas preferidas por el cliente.

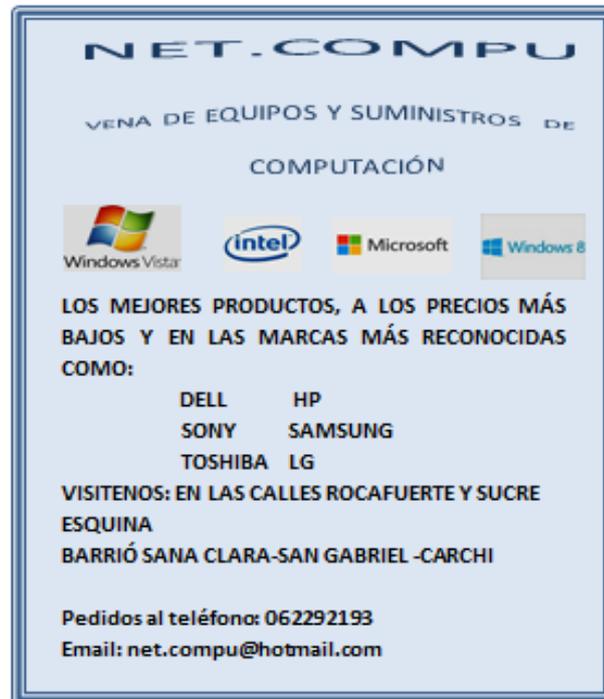
c) Estrategias de distribución

- Se utilizará el método de distribución directo, se actuará como intermediario entre las empresas mayoristas que se encuentran en las grandes ciudades y el cliente de la localidad.
- Se ofrecerá los productos para que sean adquiridos en las instalaciones exclusivas de la empresa. Además se optará por ofrecerlos mediante llamadas telefónicas, envío de correos electrónicos y por su puesto haciendo uso de una página web.
- Se contará con un espacio amplio para la exposición de productos, en donde los clientes podrán visualizar directamente el producto y escoger el de su mayor agrado.

d) Estrategias de Publicidad y Promoción

- Según el estudio realizado, la mayor parte de los almacenes locales utilizan las ondas radiales como medio publicitario para promocionar sus negocios, por ello se contratará publicidad radial en Horizonte 106.5 en durante todo el día.
- Los descuentos y promociones se ofrecerán e innovarán constantemente, en especial en temporadas como inicio de clases y navidad, con la finalidad de motivar al cliente.
- Se elaborará hojas volantes tamaño A4 full color para promoción de los diferentes productos que ofrecerá la empresa, el posible formato se presenta a continuación:

Ilustración 1 EJEMPLO DE VOLANTES



Elaborado por: Los autores

- La empresa contará con un letrero luminoso de 2m. x 75cm. con sus colores distintivos que serán el azul y blanco, con estructura de hierro.

Ilustración 2 LETRERO



Elaborado por: Los autores

- Se elaborará tarjetas de presentación que se entregarán a empresas, negocios, y población interesada en la compra de computadores y suministros.

Ilustración 3 TARJETA DE PRESENTACIÓN



Elaborado por: Los autores

- Se entregará esferos, cuadernos, cartucheras, y bolsos con estampados de la empresa a los clientes por la compra de equipos de computación, tablet, suministros o partes a partir de \$50,00.

3.12 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO

Luego de haber culminado con el presente estudio, se han resumido los siguientes puntos:

Existe una significativa y creciente demanda de equipos de computación y suministros en el cantón Montúfar, razón por la que existe una acogida favorable del presente proyecto, ya que estos son considerados necesarios para el desarrollo de las actividades de gran parte de la población montufareña. Actualmente se demandan al año: 1.386 computadores de escritorio, 1.001 equipos portátiles, 180 tablet, 6.317 unidades de accesorios para computador y 5.021 partes de computador.

Se han identificado 8 almacenes locales dedicados a la venta de este tipo productos (entre otras actividades), cuya oferta cubre un promedio del 22 % de la demanda existente, lo que evidencia un mercado con gran

cantidad de requerimientos no satisfechos localmente y que ha sido cubierto en gran parte por almacenes de ciudades cercanas como Tulcán, Ibarra y Quito.

La demanda insatisfecha existente en la actualidad corresponde a: 1.242 computadores de escritorio, 869 equipos portátiles, 120 tablet, 4.205 unidades de suministros y 4.061 partes de computador anualmente. Estos resultados ratifican la factibilidad del proyecto y un mercado amplio para acaparar.

Los precios de los productos que expenden los almacenes locales son elevados; de acuerdo a la entrevista aplicada a los propietarios y representantes de estos locales se aplica un margen de utilidad de entre el 30% al 45%. Ante este hecho se ha aplicado un porcentaje del 20% de utilidad para la determinación de precios de venta con el fin de competir y ganar acogida en el mercado.

CAPÍTULO IV

4 ESTUDIO TÉCNICO

4.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto es su capacidad de producción durante cierto periodo de tiempo de funcionamiento que se considera normal para las circunstancias y tipo de proyecto que se esté efectuando.

El tamaño del proyecto se refiere a la capacidad con que la empresa contará para el desarrollo de sus funciones durante un periodo determinado; por ello para esta determinación debe tomarse en cuenta el análisis de diferentes factores que lo condicionan, como por ejemplo: la demanda que se pretende cubrir, el financiamiento que sea necesario, los recursos propios con que se cuente, entre otros.

4.1.1 FACTORES DETERMINANTES:

Antes de determinar el tamaño del proyecto, es necesario tomar en cuenta los siguientes factores:

a) Mercado

Es uno de los factores más influyentes para determinar el tamaño del proyecto, pues se basa en la demanda actual y futura que se pretende atender.

En todo caso, se pueden presentar tres casos: Que la demanda sea tan pequeña de tal manera que no justifique el tamaño mínimo; que la demanda sea tan grande de tal manera que no tenga limitaciones con respecto a la estimación del tamaño o que la demanda sea del mismo orden de magnitud que el tamaño mínimo posible.

Necesariamente, el tamaño del proyecto está estrechamente relacionado con el tipo de demanda que se haya obtenido; lo ideal es que el tamaño no sea mayor que la demanda actual esperada y que la demanda sea superior al tamaño mínimo del proyecto.

b) Recursos Financieros

Este factor es sumamente importante para determinar la magnitud del proyecto, porque conocemos que los productos que pretendemos ofertar requieren de dinero para ser adquiridos. Por ello, para la inversión del proyecto se ha tomado en cuenta el aporte de capital propio por parte de los socios, así como la posibilidad de financiamiento por parte la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Gabriel.

c) Tecnología

En la actualidad, a nivel mundial se observa el crecimiento a pasos agigantados de la tecnología, que se ha convertido en un medio que simplifica operaciones, resultados, información, toma de decisiones, u otros. Hablando de Ecuador específicamente, según datos de la página oficial de Ecuador en cifras, se ha detectado un creciente uso de computadores y suministros que son utilizados en distintas áreas como: empresarial, enseñanza, aprendizaje, cultural, social, u otras.

Entonces con la anterior explicación y la información encontrada se puede afirmar que el presente proyecto se encuentra estrechamente relacionado con el desarrollo tecnológico debido a que los distintos sectores requerirán de computadores y suministros para ser partícipes activos de este desarrollo; lo que indica que este aspecto es un aporte favorable para la consecución y crecimiento del proyecto en mención.

d) Disponibilidad de mercadería, insumos y/o materiales

En muchos países y en especial en países en vías de desarrollo, la no disposición de los materiales o insumos necesarios para la operación del proyecto es una de las causas más influyentes para que el mismo no se

pueda llevar a cabo. La capacidad de adquisición o uso de los materiales o insumos limita el tamaño del proyecto. Por ello es de suma importancia el investigar las facilidades de adquisición de maquinaria, materiales e insumos necesarios para que el proyecto opere y se mantenga.

En el presente caso, cabe explicar que el presente proyecto es netamente de comercialización, por tanto no existirá materia prima o insumos que paralicen su operación. Sin embargo la adquisición de nuestro inventario de suministros de computación depende directamente de la disponibilidad de mercadería de distribuidores mayoristas que importan estos productos, hecho que constituye un riesgo en el caso que la futura empresa se quede sin stock de productos, al igual que su distribuidor de confianza. Por ello se determinará el tamaño del proyecto tomando en cuenta la disponibilidad de productos del distribuidor mayorista, estableciendo un mínimo stock requerido, u otros factores importantes que deben tomarse muy en cuenta para no tener problemas de este tipo. También se verá la posibilidad de establecer alianzas estratégicas con almacenes similares para obtener los productos eficientemente.

4.2. DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO

De acuerdo al estudio de mercado realizado, se ha determinado que la demanda insatisfecha de equipos de computación, suministros y partes en el cantón Montúfar es en promedio del 78%.

Es preciso tomar en cuenta algunos factores de suma importancia antes de determinar el tamaño del proyecto, tales como: La disponibilidad de recursos económicos para la compra de mercadería, pago de sueldos, servicios básicos, arriendo de local comercial, publicidad, entre otros. De igual forma, es importante buscar alternativas de diferentes proveedores mayoristas para las requisiciones de mercadería, con el fin de aprovechar oportunidades como alianzas estratégicas, descuentos, promociones, capacitaciones, precios, garantía, facilidades de pago, entre otras.

Tomando en cuenta que el tamaño del proyecto no debe ser superior a la demanda insatisfecha y estimando un margen de crecimiento razonable; así como la disponibilidad del capital de trabajo necesario para llevar a cabo las actividades comerciales, se ha determinado abarcar el 30% de la demanda insatisfecha identificada a partir del año 2014.

Se ha establecido cubrir este porcentaje de demanda insatisfecha principalmente debido a la limitación en cuanto a disponibilidad de recursos para la inversión.

Entonces, en el año 2014 se pretende comercializar 3.700 productos distribuidos entre las diferentes clasificaciones, que de acuerdo al índice de crecimiento en tenencia de computadores después de cinco años cubrirá un mercado de 7.050 artículos tecnológicos.

4.3. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Se define como localización del proyecto al lugar idóneo en donde se ubicará la empresa planteada (proyecto). Lo que se pretende es encontrar una localización óptima, que es aquella que permite obtener mayor rentabilidad a través de la minimización de costos.

Son dos aspectos que debemos definir en este estudio: uno es el espacio geográfico general del proyecto (macrolocalización), y el otro es la determinación de la dirección específica en donde se ubicarán las instalaciones (microlocalización).

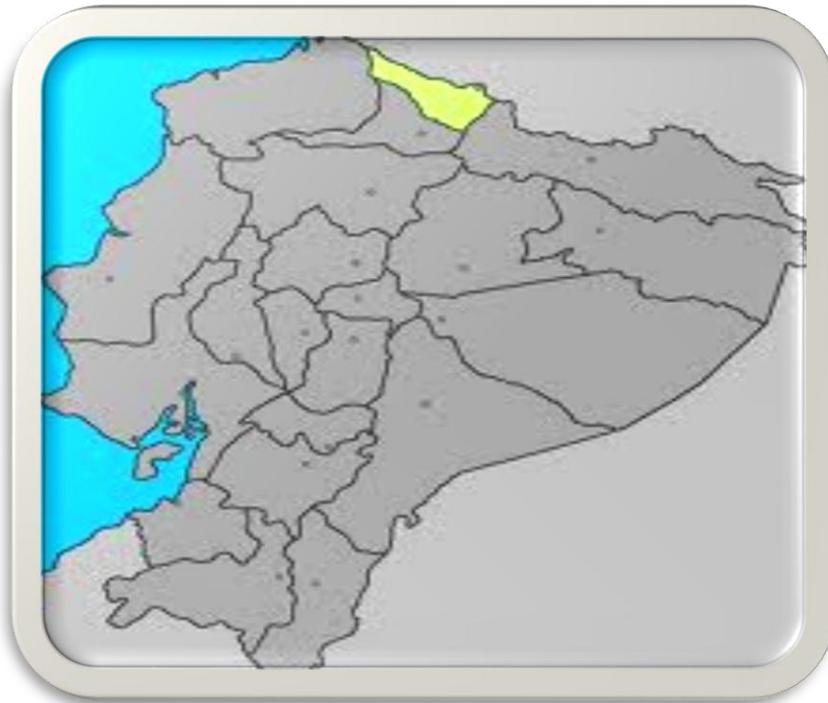
Llevando estos conceptos a la realidad del presente proyecto, determinamos a continuación:

4.3.1. Macrolocalización

En el norte de Ecuador se encuentra la provincia del Carchi, misma que se puede identificar en el siguiente mapa:

- ✓ Región: Sierra
- ✓ Provincia: Carchi
- ✓ Cantón: Montúfar

Gráfico 33 MACROLOCALIZACIÓN



Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Los autores

4.3.2. Microlocalización

A continuación se muestra la ubicación de la Ciudad de San Gabriel, lugar en donde se ubicará la empresa de suministros de computación.

Gráfico 34 MICROLOCALIZACIÓN



Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Los autores

Para la ubicación exacta de las instalaciones del proyecto se decidió presentar diversos lugares estratégicos de la ciudad en donde probablemente se podrían ubicar las instalaciones respectivas:

LUGAR 1: Sector Parque Principal

LUGAR 2: Calle Rocafuerte Y Sucre, sector barrio Santa Clara

LUGAR 3: Sector Barrio San José

a) Factores a considerarse

A continuación presentamos una lista de los factores principales que influyen directamente en la elección del lugar idóneo para la ubicación de la empresa:

- a) Ubicación de la población
- b) Costo de arrendamiento
- c) Proximidad a áreas comerciales
- d) Comunicaciones
- e) Accesibilidad
- f) Aspecto físico y espacio adecuado

b) Parámetros de Evaluación

Para evaluar y asignar un valor cuantitativo y cualitativo a los factores determinados anteriormente, se presenta la siguiente escala:

Cuadro 50 PARÁMETROS DE EVALUACIÓN MICROLOCALIZACIÓN

PARÁMETRO CUALITATIVO	PARÁMETRO CUANTITATIVO
ÓPTIMO	10 ALTO
MUY BUENO	9 ALTO
	8 BAJO
BUENO	7 ALTO
	6 BAJO
REGULAR	5 ALTO
	4 BAJO
PÉSIMO	3 ALTO
	2 BAJO
INSUFICIENTE	1

Elaborado por: Los autores

c) Evaluación de factores para ubicación

Los diferentes factores serán evaluados de acuerdo a cada posible sector para determinar cuál es la mejor ubicación de la empresa. Para la mencionada evaluación se ha empleado la técnica de la observación directa, recolección de información secundaria como reportes, revistas, opinión de expertos, entre otros.

Cuadro 51 SELECCIÓN DE ALTERNATIVA ÓPTIMA DE UBICACIÓN

FACTOR	PESO	S. PARQUE PRINCIPAL		BARRIO STA. CLARA		BARRIO SAN JOSÉ	
		CALIF.	POND.	CALIF.	POND.	CALIF.	POND.
Ubicación de la Población	0,3	10	3	9	2,7	7	2,1
Costo de arrendamiento	0,2	4	0,8	6	1,2	7	1,4
Proximidad a áreas comerciales	0,1	10	1	9	0,9	8	0,8
Comunicaciones	0,1	9	0,9	9	0,9	8	0,8
Accesibilidad	0,1	10	1	10	1	8	0,8
Aspecto físico y espacio adecuado	0,2	7	1,4	9	1,8	7	1,4
TOTALES:	1		8,1		8,5		7,3

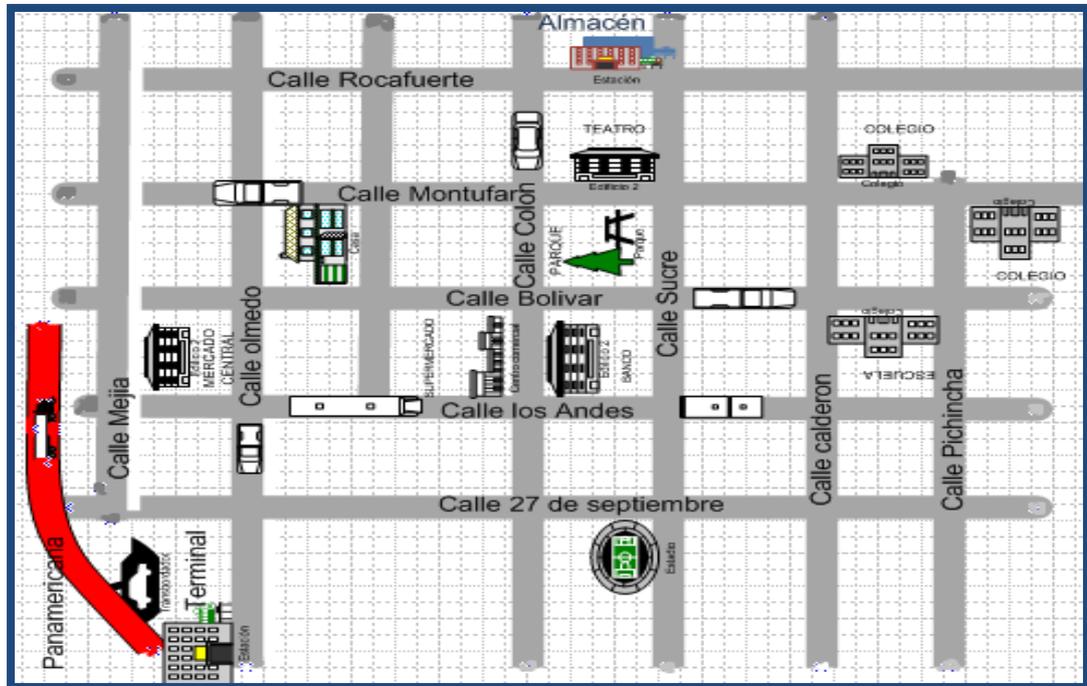
Fuente: Departamento de Obras Públicas GAD Montúfar

Elaborado por: Los autores

Luego de haber efectuado la evaluación y análisis de los posibles lugares de ubicación de la empresa, se ha escogido como lugar estratégico al Barrio Santa Clara, Calles Rocafuerte 06-28 y Sucre esquina, puesto que ha obtenido la mayor calificación ponderada y se encuentra en el sector céntrico de la ciudad, con gran movimiento comercial, accesible, y se considera un lugar agradable e idóneo para la ubicación de la empresa.

d) Plano de micro localización

Gráfico 35 PLANO DE MICROLOCALIZACIÓN



Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Los autores

e) Distribución de la planta

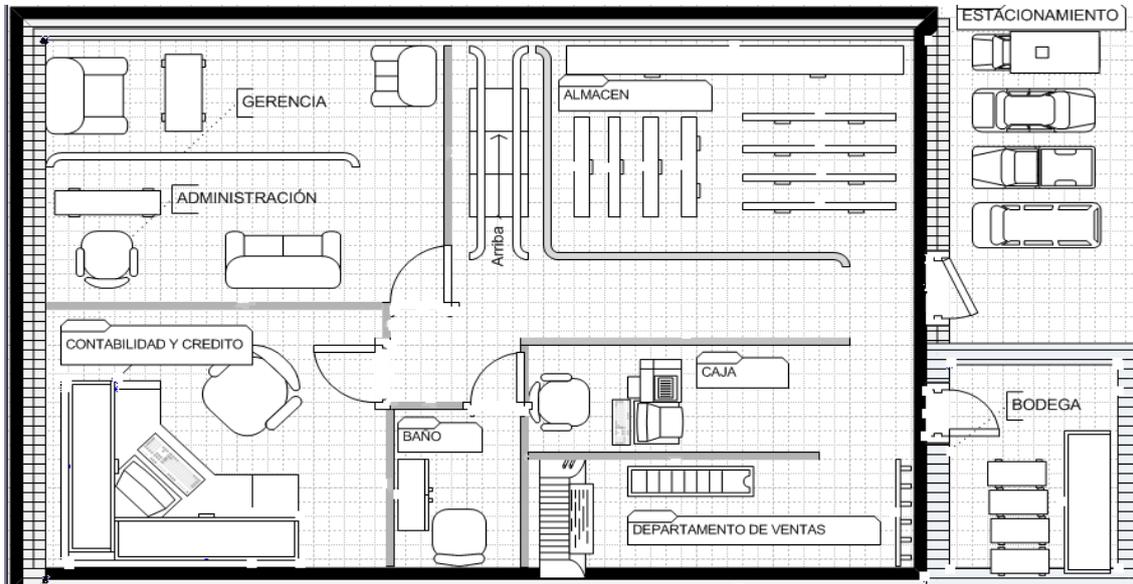
La planta está formada por un solo piso, sus departamentos están divididos de la mejor manera para llevar a cabo sus actividades de ventas; cada área es independiente y dispone de suficiente espacio para que su trabajo se lo realice de forma cómoda, dando una buena imagen a los clientes que adquieren nuestro producto.

El lugar donde se ubicara la empresa de venta de suministros, cuenta con todos los requerimientos y servicios básicos como: luz eléctrica, agua potable, Internet, TV cable y línea telefónica. Además, las diferentes vías de acceso al lugar donde nos encontramos ubicados son debidamente adecuadas para el transporte, lo que permite la comodidad del cliente.

Para dar una mejor atención al cliente la empresa se divide en diferentes áreas tales como: gerencia, área de administración, contabilidad y crédito, baño, área de ventas, bodega, almacén, cuyas actividades están

orientadas a la excelencia de servicio al cliente, a la vez que se evita tiempo ocioso del personal.

Gráfico 36 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA



Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Los autores

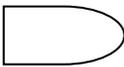
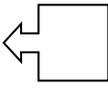
4.4. INGENIERÍA DEL PROYECTO

La ingeniería del proyecto se refiere a la descripción general de la forma como se producirá o comercializará un bien o servicio hasta entregarlo al cliente. Para ello hay que tomar en cuenta diferentes aspectos como: el proceso de producción, la capacidad de cobertura del proyecto y una breve descripción del equipamiento necesario para implementarlo, la determinación de los procesos a realizarse para efectuar una actividad de la empresa. A continuación se describen los puntos señalados:

4.4.1. Proceso de comercialización

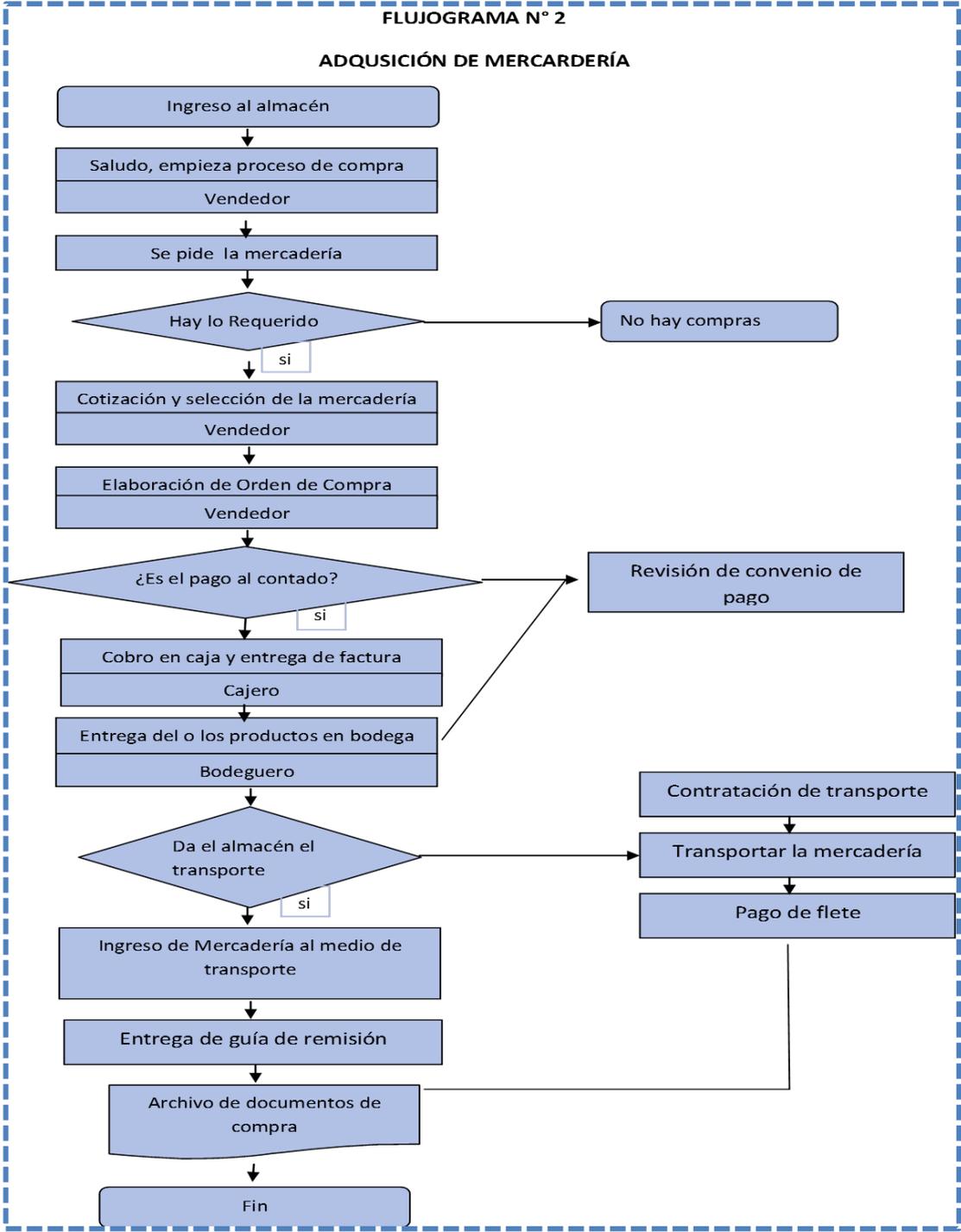
El proceso de comercialización se resume en los flujogramas siguientes, para los cuales se utilizarán los gráficos:

Cuadro 52 GRÁFICOS UTILIZADOS PARA FLUJOGRAMAS

SÍMBOLO	SIGNIFICADO
	INICIO
	DECISIÓN
	PROCESO
	DATOS
	DEMORA
	ARCHIVO/DOCUMENTO
	DATOS ALMACENADOS
	COMBINAR
	CONECTOR

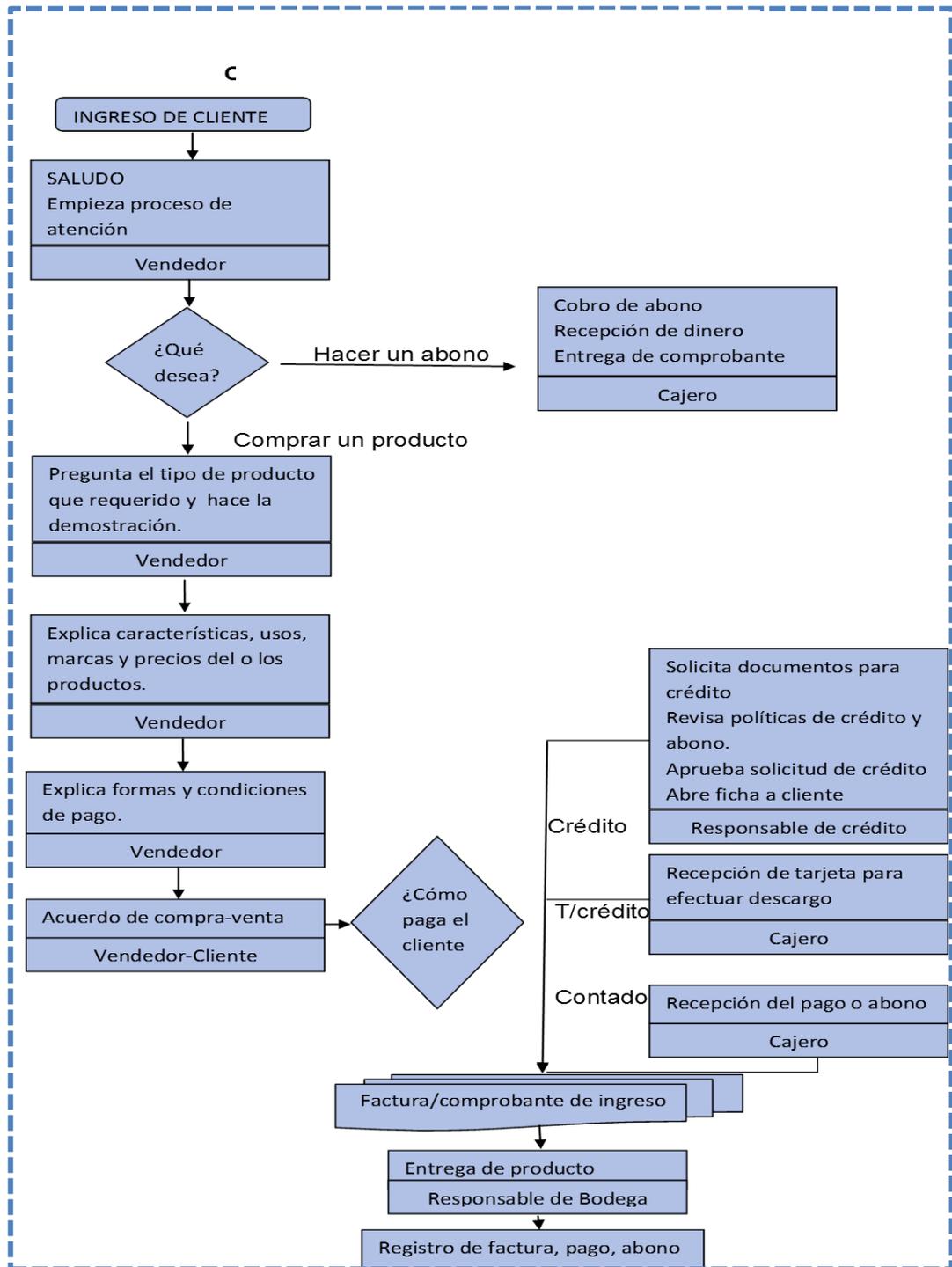
Fuente: Estudio Técnico
 Elaborado por: Los autores

FLUJOGRAMA N° 1 ADQUISICIÓN DE MERCADERÍA



Elaborado por: Los autores

FLUJOGRAMA N° 2 COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO



Elaborada por: Los autores

4.5. INVERSIONES

Para determinar el monto de la inversión necesaria para llevar a cabo el presente proyecto, se han tomado en cuenta ciertos rubros en función del tamaño del proyecto y del tipo de actividad en la que se va a incursionar; así tenemos:

4.5.1. LOCAL COMERCIAL

Para el funcionamiento de la empresa se requiere un espacio físico de 80m², que será arrendado y se distribuirá de la manera más óptima según la necesidad de cada departamento, como se muestra a continuación:

Cuadro 53 DISTRIBUCIÓN DE ESPACIO FÍSICO

Aéreas	Dimensión en M ²
Gerencia	10
Administración	10
Contabilidad y crédito	10
Baño	5
Área de ventas	10
Almacén	20
Bodega	15
TOTAL	80 M²

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Los autores

4.5.2. INVERSIÓN FIJA

Se refiere a los activos necesarios para el arranque de la empresa, que son:

a) Equipo de Computación

Es necesaria la adquisición de equipos de computación que se enuncian a continuación:

Cuadro 54 REQUERIMIENTO EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

CANT.	DESC.	NOMBRE DEL EQUIPO	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
4	U	COMBO INTEL CORE i5 Procesador Intel core i5, mainbord intel DH61, Disco duro 750Gb, DVD writer, lector multiscard, monitor 18.5", teclado, mause, parlantes, regulador de voltaje, cobertor, widows starter Licencia original.	646,27	2.585,08
2	U	IMPRESORA SAMNSUNG LASER ML2165	74,70	149,40
INVERSION TOTAL:				2.734,48

Fuente: Lista precios distribuidor Pincomputers 2013

Elaborado por: Los autores

b) Equipo de Oficina

Para el equipamiento adecuado de las oficinas de gerencia, contabilidad, crédito, caja, se requiere lo siguiente:

Cuadro 55 REQUERIMIENTO EQUIPO DE OFICINA

CANTIDAD	U. MEDIDA	NOMBRE DEL EQUIPO	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
2	U	TELÉFONO INALÁMBRICO	65,98	131,96
2	U	SUMADORA	25,56	51,12
1	U	MAQ. T/CRÉDITO	80,00	80,00
INVERSION TOTAL:				263,08

Fuente: Proforma World Computers

Elaborado por: Los autores

c) Muebles y Enseres

La empresa debe contar con los muebles necesarios para su funcionamiento, por ello se ha determinado los siguientes activos:

Cuadro 56 REQUERIMIENTO DE MUEBLES Y ENSERES

CANTIDAD	DESC.	NOMBRE DEL EQUIPO	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
4	U	ESCRITORIO SENCILLO MADERA UN CAJÓN	190,00	760,00
2	U	SOFÁ CANCELLER	160,00	320,00
3	U	SILLAS GIRATORIAS	87,00	261,00
4	U	SILLAS RECEPCION	49,00	196,00
2	U	ARCHIVADOR GRANDE	150,00	300,00
12	U	VITRINAS, ESTANTERÍAS METÁLICAS	148,50	1.782,00
1	U	EXTINTOR DE INCENDIOS 20 lb	30,00	30,00
		INVERSION TOTAL:		3.649,00

Fuente: Cotizaciones varias 2013

Elaborado por: Los autores

d) Resumen de la inversión fija

Cuadro 57 RESUMEN DE LA INVERSIÓN FIJA

DESCRIPCIÓN	VALOR
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	2.734,48
EQUIPO DE OFICINA	263,08
MUEBLES Y ENSERES	3.649,00
TOTAL INVERSIÓN FIJA	6.646,56

Fuente: Cotizaciones varias 2013

Elaborado por: Los autores

4.5.3. INVERSIÓN DIFERIDA

Para la constitución de la empresa se requiere efectuar gastos para la adecuación del local así como para sacar permisos y patentes para su normal funcionamiento, para lo cual se ha presupuestado lo siguiente:

Cuadro 58 INVERSIÓN DIFERIDA

DESCRIPCIÓN	VALOR
Elaboración de minuta de Constitución	50,00
Documentos en Notaría	238,50
Inscripción en Registro Mercantil	50,00
Publicación de Extracto en diario local	30,00
Adecuaciones del local comercial	500,00
Otros no previstos	150,00
TOTAL INVERSIÓN DIFERIDA:	1.018,50

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Los autores

4.5.4. INVERSIÓN VARIABLE

La inversión variable se refiere al capital de trabajo necesario para cubrir los costos y gastos en los que incurrirá la empresa al su inicio de actividades para su normal funcionamiento, tales como inventarios, gastos administrativos, de ventas y financieros; el mismo que se ha determinado considerando que la empresa podrá cubrir sus principales desembolsos a partir de tercer mes de operación y por tanto se lo ha determinado para dos meses:

Cuadro 59 RESUMEN CAPITAL DE TRABAJO

DESCRIPCIÓN	DOS MESES	ANUAL
INVENTARIO MERCADERÍA	82.468,60	494.765,29
GASTOS ADMINISTRACIÓN		
Gastos Personal	5.287,46	31.724,74
Arriendo de Local comercial	600,00	3.600,00
Servicios Básicos	186,00	1.116,00
Suministros de Oficina	171,32	442,12
Suministros de Aseo	60,02	240,08
Servicio seguridad (alarma)	70,00	420,00
GASTOS DE VENTAS		
Publicidad y Propaganda	735,00	2.048,52
Gastos Personal	904,29	5.425,72
Viáticos capacitación personal	50,00	300,00
GASTOS FINANCIEROS		
Cuota mensual Financiamiento	1.084,30	7.845,90
TOTAL:	91.616,98	531.888,23

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

Una vez conocidos los valores de las diferentes inversiones, tanto fijas, variables y diferidas es posible conocer el valor de la inversión total necesaria para realizar el presente proyecto:

Cuadro 60 INVERSIÓN TOTAL

INVERSIÓN FIJA	6.646,56
INVERSIÓN DIFERIDA	1.018,50
CAPITAL DE TRABAJO	91.616,98
TOTAL:	99.282,04

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

4.5.5 FINANCIAMIENTO

Luego de conocer el total de la inversión del proyecto es posible determinar los montos de aportación de socios así como el valor del financiamiento respectivo. De esta manera, se determina que el 80% de la inversión se

cubre con capital propio y el 20% corresponde a un crédito con la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Gabriel por USD \$20.040,00

Cuadro 61 ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO

FORMA DE FINANCIAMIENTO	VALOR	%
FINANCIAMIENTO VIA CRÉDITO	20.040,00	20%
CAPITAL PROPIO	79.242,04	80%
TOTAL:	99.282,04	100%

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

El presente estudio representa una parte importante del proyecto, puesto que se detallan los diferentes presupuestos de ingresos, costos y gastos en los que se incurrirá para desarrollo de sus actividades, con las respectivas proyecciones para el periodo de tiempo estimado. Muestra en términos monetarios y de indicadores la factibilidad y rentabilidad del mismo.

Para la determinación de la información que se presenta, se toma como base datos del estudio de mercado y estudio técnico.

5.1 DETERMINACIÓN DE INGRESOS

Los ingresos del proyecto provienen de la venta al contado o crédito de equipos de computación, suministros y partes.

Para la determinación de este rubro, se ha tomado en cuenta el porcentaje de demanda a cubrirse establecido en el estudio de mercado (cuadro N°45), que es del 30% de la demanda insatisfecha y que corresponde a 3.700 unidades anuales en el año 2014, distribuidas entre equipos de computación, suministros y partes de acuerdo al volumen de ventas de los almacenes locales (Ver anexo N° 3).

Para las proyecciones de precios se ha tomado como referencia la tasa de inflación proyectada para el año 2014 que es del 3.2% y para la proyección de unidades a venderse, el índice de crecimiento en tenencia de computadores, como determinó en el estudio de mercado.

Cuadro 62 PROYECCIÓN DE INGRESOS

CÓDIGO	PRODUCTO	2014		2015		2016		2017		2018	
		UN	T. INGRESOS	UN	T. INGRESOS						
1 PC	COMPUTADORES PERSONALES	438	331.786,13	514	402.289,62	604	487.774,88	710	591.425,48	834	717.101,50
2 LN	LAPTOP, NETBOOK	306	208.178,11	360	252.415,30	423	306.052,74	497	371.087,97	583	449.942,97
3 T	TABLET	42	5.841,48	50	7.082,78	58	8.587,85	68	10.412,74	80	12.625,41
4.1 S	AUDÍFONO-MICRÓFONO	34	287,18	40	348,20	47	422,20	55	511,91	65	620,69
4.2 S	FUENTES DE PODER	34	828,19	40	1.004,18	47	1.217,56	55	1.476,29	65	1.789,99
4.3 S	FLASH MEMORY	606	6.936,52	712	8.410,51	836	10.197,71	985	12.364,69	1.154	14.992,15
4.4 S	SUMINISTROS DE IMPRESIÓN	126	2.799,45	148	3.394,33	174	4.115,61	203	4.990,17	238	6.050,56
4.5 S	CABLES	84	1.420,44	99	1.722,28	116	2.088,26	135	2.532,01	158	3.070,05
4.6 S	ESTUCHES LÁPTOP	126	542,13	148	657,33	174	797,02	204	966,38	240	1.171,73
4.7 S	MEMORIA MICRO SD	320	3.965,29	376	4.807,91	441	5.829,57	518	7.068,34	609	8.570,33
4.8 S	REGULADOR- UPS	110	6.200,93	129	7.518,60	152	9.116,28	179	11.053,46	210	13.402,29
4.9 S	BLUETOOTH	25	83,61	30	101,38	35	122,92	41	149,04	48	180,71
4.10 S	ROUTER	17	563,14	20	682,80	24	827,90	28	1.003,82	33	1.217,13
5.1 P	IMPRESORAS	215	18.226,92	253	22.100,08	297	26.796,27	349	32.490,40	410	39.394,50
5.2 P	MOUSE	161	807,40	189	978,97	222	1.187,00	261	1.439,23	307	1.745,06
5.3 P	TECLADOS MULTIMEDIA	197	1.622,48	231	1.967,25	271	2.385,28	318	2.892,14	376	3.506,72
5.4 P	MEMORIAS RAM	143	7.540,13	169	9.142,38	199	11.085,11	235	13.440,66	278	16.296,76
5.5 P	DISCO DURO	197	15.515,89	231	18.812,96	271	22.810,66	318	27.657,85	375	33.535,06
5.6 P	REPUESTOS LÁPTOP/NETBOOK	36	2.332,48	42	2.828,12	49	3.429,09	58	4.157,76	68	5.041,27
5.7 P	TARJETAS DE RED	18	640,52	21	776,63	25	941,66	29	1.141,76	34	1.384,38
5.8 P	TARJETAS MADRE	18	1.317,83	21	1.597,87	25	1.937,41	29	2.349,10	34	2.848,28
5.9 P	DVD.WRITER	18	549,61	21	666,40	25	808,01	29	979,71	34	1.187,89
5.10 P	PROCESADORES	18	5.065,46	21	6.141,85	25	7.446,98	29	9.029,43	34	10.948,16
5.11 P	CASE	18	1.249,70	21	1.515,26	25	1.837,24	29	2.227,65	34	2.701,02
5.12 P	MONITORES	107	16.318,60	125	19.786,25	148	23.990,76	174	29.088,72	204	35.269,98
5.13 P	PARLANTES	286	2.575,27	336	3.122,51	394	3.786,03	464	4.590,55	545	5.566,03
	TOTAL:	3.700	643.194,87	4.347	779.871,73	5.107	945.591,97	6.000	1.146.527,24	7.050	1.390.160,61

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

5.2 DETERMINACIÓN DE COSTOS Y GASTOS

Se refiere a todos los desembolsos en los que incurre la empresa para el normal desarrollo de sus actividades; es decir, los costos de mercadería y los diferentes gastos administrativos, de ventas, financieros, depreciaciones y amortizaciones correspondientes a cada periodo de operación del proyecto.

Para el costo de mercadería se han tomado en cuenta las unidades determinadas a cubrirse de la demanda insatisfecha en el estudio de mercado, y con respecto a los precios, tomando como base los establecidos en el estudio de mercado, se han incluido otros dependiendo de la variedad de productos que se pretende ofrecer a la clientela. Para las proyecciones de los demás gastos se ha aplicado la tasa de inflación proyectada para el 2014 que es del 3.2%

5.2.1 Costo de Ventas

Se refiere al costo de la mercadería vendida durante un periodo de tiempo, incluyendo desembolsos por concepto de transporte, seguros, embalaje, u otros. En el presente caso, a los diferentes costos unitarios se les ha asignado un valor adicional de 7 centavos por concepto de transporte seguro que ofrecen empresas de transporte que tienen convenios con los distribuidores mayoristas para entrega de los diferentes pedidos de almacenes locales que están fuera de provincia para determinar el costo total de cada producto que forma parte del inventario.

Cuadro 63 COSTO DE VENTAS

CÓDIGO	PRODUCTO	2014		2015		2016		2017		2018	
		UN	COSTO VENTAS								
1 PC	COMPUTADORES PERSONALES	438	255.220,10	514	309.453,55	604	375.211,45	710	454.942,68	834	551.616,54
2 LN	LAPTOP, NETBOOK	306	160.137,01	360	194.165,61	423	235.425,18	497	285.452,28	583	346.109,98
3 T	TABLET	42	4.493,45	50	5.448,29	58	6.606,04	68	8.009,80	80	9.711,85
4.1 S	AUDÍFONO-MICRÓFONO	34	220,91	40	267,85	47	324,77	55	393,78	65	477,46
4.2 S	FUENTES DE PODER	34	637,07	40	772,44	47	936,58	55	1.135,61	65	1.376,92
4.3 S	FLASH MEMORY	606	5.335,78	712	6.469,62	836	7.844,39	985	9.511,30	1.154	11.532,42
4.4 S	SUMINISTROS DE IMPRESIÓN	126	2.153,43	148	2.611,02	174	3.165,85	203	3.838,59	238	4.654,28
4.5 S	CABLES	84	1.092,65	99	1.324,83	116	1.606,35	135	1.947,70	158	2.361,58
4.6 S	ESTUCHES LÁPTOP	126	417,03	148	505,64	174	613,09	204	743,37	240	901,33
4.7 S	MEMORIA MICRO SD	320	3.050,23	376	3.698,39	441	4.484,28	518	5.437,18	609	6.592,56
4.8 S	REGULADOR- UPS	110	4.769,94	129	5.783,54	152	7.012,53	179	8.502,67	210	10.309,45
4.9 S	BLUETOOTH	25	64,31	30	77,98	35	94,55	41	114,64	48	139,01
4.10 S	ROUTER	17	433,18	20	525,23	24	636,84	28	772,17	33	936,26
5.1 P	IMPRESORAS	215	14.020,70	253	17.000,06	297	20.612,52	349	24.992,61	410	30.303,46
5.2 P	MOUSE	161	621,08	189	753,05	222	913,07	261	1.107,10	307	1.342,35
5.3 P	TECLADOS MULTIMEDIA	197	1.248,06	231	1.513,27	271	1.834,83	318	2.224,73	376	2.697,47
5.4 P	MEMORIAS RAM	143	5.800,10	169	7.032,60	199	8.527,01	235	10.338,97	278	12.535,97
5.5 P	DISCO DURO	197	11.935,30	231	14.471,51	271	17.546,66	318	21.275,27	375	25.796,20
5.6 P	REPUESTOS LÁPTOP/NETBOOK	36	1.794,21	42	2.175,48	49	2.637,76	58	3.198,27	68	3.877,90
5.7 P	TARJETAS DE RED	18	492,71	21	597,40	25	724,35	29	878,27	34	1.064,90
5.8 P	TARJETAS MADRE	18	1.013,72	21	1.229,13	25	1.490,31	29	1.807,00	34	2.190,98
5.9 P	DVD.WRITER	18	422,78	21	512,62	25	621,54	29	753,62	34	913,76
5.10 P	PROCESADORES	18	3.896,51	21	4.724,50	25	5.728,44	29	6.945,72	34	8.421,66
5.11 P	CASE	18	961,31	21	1.165,58	25	1.413,26	29	1.713,58	34	2.077,71
5.12 P	MONITORES	107	12.552,77	125	15.220,19	148	18.454,43	174	22.375,94	204	27.130,75
5.13 P	PARLANTES	286	1.980,98	336	2.401,93	394	2.912,33	464	3.531,19	545	4.281,56
	TOTAL:	3.700	494.765,29	4.347	599.901,33	5.107	727.378,44	6.000	881.944,03	7.050	1.069.354,32

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

No es posible determinar un precio específico para cada clasificación de productos, puesto que por cada una de ellas se han considerado diferentes ítems dependiendo de las marcas preferidas por los clientes y demás preferencias; con la finalidad de ofrecer variedad de productos a la población (ver anexo N° 4 Inventario de Mercadería)

5.2.2 Gastos Administrativos

Se refiere a todos los desembolsos dentro del área administrativa, tales como sueldos y salarios, beneficios sociales, pago de servicios básicos, útiles y suministros de oficina y todos los necesarios para la implementación del proyecto en este ámbito.

a) Sueldos y Salarios

Para la proyección de este rubro se calculará la tasa de crecimiento del Sueldo Básico Unificado de los últimos cinco años, de acuerdo a la siguiente información.

Cuadro 64 SALARIO BÁSICO UNIFICADO GENERAL

AÑOS	SBU
2010	240 dólares
2011	264 dólares
2012	292dólares
2013	318 dólares
2014*	340 dólares

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales

Elaborado por: Los autores

* Año actual

Para el cálculo de la tasa promedio se aplicara la siguiente formula:

$$M = C(1+i)^{n-1}$$

$$340 = 240(1+i)^{5-1}$$

$$340 = 240(1+i)^4$$

$$\sqrt[4]{\frac{340}{240}} = 1 + i$$

$$1.090980325 - 1 = i$$

i = 9,11% Tasa de incremento de SBU general

A continuación se presenta un resumen de los sueldos y salarios junto con sus respectivas proyecciones:

Cuadro 65 SUELDOS Y SALARIOS PROYECTADOS

CARGO:	2014	2015	2016	2017	2018
ADMINISTRATIVOS	2.030,00	2.214,87	2.416,59	2.636,67	2.876,79
Administrador	800,00	872,86	952,35	1.039,08	1.133,71
Aux. Contabilidad y Cred.	550,00	600,09	654,74	714,37	779,43
Cajero-recepcionista	340,00	370,96	404,75	441,61	481,83
Bodeguero	340,00	370,96	404,75	441,61	481,83
VENTAS	340,00	370,96	404,75	441,61	481,83
Vendedor	340,00	370,96	404,75	441,61	481,83
TOTAL MENSUAL	2.370,00	2.585,84	2.821,33	3.078,27	3.358,62

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales

Elaborado por: Los autores

Para el personal administrativo, además se incurrirá en gastos como beneficios sociales: Aporte patronal IESS, décimo tercero, décimo cuarto, fondos de reserva y vacaciones. El resumen de todos los gastos de personal administrativo se presenta a continuación:

Cuadro 66 RESUMEN DE GASTOS DE PERSONAL ADMINISTRATIVO

AÑOS	2014	2015	2016	2017	2018
Sueldos y Salarios	24.360,00	26.578,49	28.999,02	31.639,99	34.521,48
Aporte Patronal	2.959,74	3.229,29	3.523,38	3.844,26	4.194,36
Fondos de Reserva	-	2.214,87	2.416,59	2.636,67	2.876,79
Décimo Tercer Sueldo	2.030,00	2.214,87	2.416,59	2.636,67	2.876,79
Décimo Cuarto Sueldo	1.360,00	1.483,86	1.618,99	1.766,44	1.927,31
Vacaciones	1.015,00	1.107,44	1.208,29	1.318,33	1.438,39
TOTAL:	31.724,74	36.828,82	40.182,86	43.842,35	47.835,12

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales

Elaborado por: Los autores

b) Servicios básicos

Cuadro 67 SERVICIOS BÁSICOS PROYECTADOS

DESCRIPCIÓN	2014	2015	2016	2017	2018
Agua Potable	123,84	127,80	131,89	136,11	140,47
Luz eléctrica	346,75	357,85	369,30	381,12	393,31
Teléfono	371,52	383,41	395,68	408,34	421,41
Internet & TV Cable	309,60	319,51	329,73	340,28	351,17
TOTAL:	1.151,71	1.188,57	1.226,60	1.265,85	1.306,36

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

c) Gasto Arriendo

Como se estableció en el estudio técnico, se arrendará las instalaciones para el local comercial en un valor de \$300,00 mensuales durante un año.

Cuadro 68 GASTO ARRIENDO PROYECTADO

DESCRIPCIÓN	2014	2015	2016	2017	2018
Arriendo de Local comercial 80m2 Rocafuerte y Sucre	3.600,00	3.715,20	3.834,09	3.956,78	4.083,39
TOTAL:	3.600,00	3.715,20	3.834,09	3.956,78	4.083,39

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Los autores

d) Suministros de Oficina

Cuadro 69 SUMINISTROS DE OFICINA PROYECTADOS

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018
Hojas de papel bond	152,74	157,62	162,67	167,87	173,24
Calculadora	12,38	12,78	13,19	13,61	14,05
Carpetas membretadas	51,60	53,25	54,96	56,71	58,53
Esferos	18,58	19,17	19,78	20,42	21,07
Hojas membretadas	41,28	42,60	43,96	45,37	46,82
Marcadores, resaltadores	5,16	5,33	5,50	5,67	5,85
Organizador de tarjetas	3,10	3,20	3,30	3,40	3,51
Cuaderno notas 100h	7,43	7,67	7,91	8,17	8,43
Archivadores	33,44	34,51	35,61	36,75	37,93
Grapadora	9,29	9,59	9,89	10,21	10,54
Perforadora	7,76	8,01	8,27	8,53	8,80
Clips	3,10	3,20	3,30	3,40	3,51
Factureros	79,46	82,01	84,63	87,34	90,13
Libreta Comprobantes de Retención	30,96	31,95	32,97	34,03	35,12
TOTAL:	456,27	470,87	485,94	501,49	517,53

Fuente: Proformas

Elaborado por: Los autores

e) Suministros de Aseo

Cuadro 70 SUMINISTROS DE ASEO

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018
Escobas	14,12	14,57	15,04	15,52	16,01
Basureros	36,53	37,70	38,91	40,15	41,44
Trapeadores	26,25	27,09	27,96	28,86	29,78
Detergente, cloro, desinfectante	61,26	63,22	65,24	67,33	69,49
TOTAL	138,16	142,59	147,15	151,86	156,72

Fuente: Proformas

Elaborado por: Los autores

f) Servicio de seguridad

Cuadro 71 SERVICIO SEGURIDAD

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018
Servicio seguridad (alarmas)	433,44	447,31	461,62	476,40	491,64
TOTAL:	433,44	447,31	461,62	476,40	491,64

Fuente: Proformas

Elaborado por: Los autores

g) Resumen de gastos administrativos

Cuadro 72 RESUMEN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS

CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
Gastos de personal	31.724,74	36.828,82	40.182,86	43.842,35	47.835,12
Gasto arriendo	3.600,00	3.715,20	3.834,09	3.956,78	4.083,39
Servicios básicos	1.151,71	1.188,57	1.226,60	1.265,85	1.306,36
Suministros de oficina	456,27	470,87	485,94	501,49	517,53
Suministros de aseo	138,16	142,59	147,15	151,86	156,72
Servicio seguridad	433,44	447,31	461,62	476,40	491,64
TOTAL:	37.504,32	42.793,35	46.338,25	50.194,72	54.390,76

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

5.2.3 Gastos de Ventas

Son todos aquellos encaminados a satisfacer las necesidades del cliente antes, durante y después del proceso de venta, dando a conocer los productos, con una atención calificada, de calidad y calidez, con promociones y premios. Dentro de este grupo se destacan: sueldos del personal de ventas, publicidad, capacitaciones a personal de ventas, entre otros.

a) Sueldos y Salarios

Se ha designado una sola persona para que trabaje en esta área, que percibirá el sueldo básico más beneficios sociales.

Cuadro 73 GASTOS DE PERSONAL DE VENTAS

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018
Sueldos y Salarios	4.080,00	4.451,57	4.856,98	5.299,31	5.781,92
Aporte Patronal	495,72	540,87	590,12	643,87	702,50
Fondos de Reserva	-	370,96	404,75	441,61	481,83
Décimo Tercer Sueldo	340,00	370,96	404,75	441,61	481,83
Décimo Cuarto Sueldo	340,00	370,96	404,75	441,61	481,83
Vacaciones	170,00	185,48	202,37	220,80	240,91
TOTAL:	5.425,72	6.290,81	6.863,72	7.488,81	8.170,82

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

b) Publicidad y Propaganda

Se ha hecho énfasis en invertir en este tipo de gasto, puesto que es de suma importancia para introducir al mercado local la empresa.

Cuadro 74 PUBLICIDAD Y PROPAGANDA

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018
Publicidad en Radio	619,20	639,01	659,46	680,57	702,34
Página web	51,60	53,25	54,96	56,71	58,53
Volantes	196,08	202,35	208,83	215,51	222,41
Tarjetas presentación	149,64	154,43	159,37	164,47	169,73
Premios por compras	1.032,00	1.065,02	1.099,10	1.134,28	1.170,57
TOTAL:	2.048,52	2.114,07	2.181,72	2.251,54	2.323,59

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

c) Viáticos Capacitación y actualización de productos.

Uno de las empresas mayoristas que actuará como nuestro proveedor ofrece como servicio adicional a sus distribuidores la actualización y capacitación constante con el fin de dar a conocer los beneficios y usos de nuevos productos tecnológicos para introducirlos en el mercado de la mejor manera. Este servicio es gratuito y se ofrece una vez al mes para un representante de cada cliente, que en este caso será el vendedor o la persona encargada de bodega. El rubro incluye transporte, alimentación y hospedaje para una persona.

Cuadro 75 VIÁTICOS CAPACITACIÓN PERSONAL

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018
Viáticos capacitación y actualización	309,60	319,51	329,73	340,28	351,17
TOTAL:	309,60	319,51	329,73	340,28	351,17

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Los autores

d) Resumen de Gastos de Ventas

Cuadro 76 RESUMEN GASTOS DE VENTAS

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018
Publicidad y Propaganda	2.048,52	2.114,07	2.181,72	2.251,54	2.323,59
Sueldos y Salarios	5.425,72	6.290,81	6.863,72	7.488,81	8.170,82
Viáticos capacitación y actualización personal	309,60	319,51	329,73	340,28	351,17
TOTAL GASTOS DE VENTAS:	7.783,84	8.724,39	9.375,17	10.080,63	10.845,58

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Los autores

5.2.4 Gastos Financieros

Este gasto se refiere a los intereses que surgen del crédito que se va a cancelar a la COAC San Gabriel por USD\$ 20.040,00 para sustentar parte de la inversión inicial del proyecto.

Monto inicial: 20.040,00

Plazo: 5 años

Tasa de Interés: 21%

Forma de Pago: Mensual

Para la presentación de la tabla de amortización se ha considerado pagos anuales que se detallan a continuación:

Cuadro 77 TABLA DE AMORTIZACIÓN DE FINANCIAMIENTO

AÑO	SALDO	CAPITAL	INTERÉS	CUOTA
1	20.039,96			
2	17.565,71	2.474,25	4.031,55	6.505,80
3	14.510,07	3.055,63	3.450,17	6.505,80
4	10.736,45	3.773,62	2.732,18	6.505,80
5	6.083,36	4.653,09	1.852,71	6.505,80
	-	6.083,37	752,13	6.835,50
	TOTAL:	20.039,96	12.818,74	32.858,70

Fuente: COAC San Gabriel
Elaborado por: Los autores

5.2.5 Depreciaciones

Se aplica el método de depreciación Línea Recta, considerando un 10% de valor residual.

Cuadro 78 DEPRECIACIONES P.P.E

ACTIVO	2014	2015	2016	2017	2018
Muebles y Enseres	328,41	328,41	328,41	328,41	328,41
Equipo de Computación	820,34	820,34	820,34	768,23	768,23
TOTAL:	1.148,75	1.148,75	1.148,75	1.096,64	1.096,64

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Los autores

El valor correspondiente a equipo de oficina se asumirá directamente como gasto, puesto que no es significativo como para ser sujeto de depreciación.

5.2.5 Amortizaciones

Cuadro 79 AMORTIZACIÓN GASTOS DIFERIDOS

DESCRIPCIÓN	VALOR	2014	2015	2016	2017	2018
Gastos Constitución	1.018,50	203,70	203,70	203,70	203,70	203,70
TOTAL INV. DIFERIDA	1.018,50	203,70	203,70	203,70	203,70	203,70

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Los autores

5.3 ESTADOS FINANCIEROS

5.3.1 Balance general

Constituye el resumen de todos los bienes y valores que dispone la empresa al inicio o fin de sus actividades (en este caso al arranque del proyecto) y de ellos, los que provienen de aportes de los socios o de obligaciones adquiridas con terceros.

Cuadro 80 BALANCE GENERAL

EXPRESADO EN DÓLARES AMERICANOS

ACTIVO		<u>99.282,04</u>
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>		91.880,06
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	9.411,46	
Inventario Mercadería	<u>82.468,60</u>	
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>		7.401,98
Propiedad Planta y Equipo		
Equipo de Computación	2.734,48	
Muebles de Oficina	3.649,00	
Activo Diferido		
Gastos de Constitución	<u>1.018,50</u>	
PASIVO		20.040,00
<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>		
Préstamo COAC San Gabriel Ltda.	<u>20.040,00</u>	
PATRIMONIO		79.242,04
Aporte Socios	79242,043	
Ricardo Inga	38036,18	
Maritza Albán	15848,41	
Paulina Landázuri	12678,73	
Wilson Mueses	<u>12678,73</u>	
TOTAL PASIVO+ PATRIMONIO		<u>99.282,04</u>

Elaborado por: Los autores

5.3.2 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

También conocido como Estado de Pérdidas y Ganancias, resume la información correspondiente a un periodo contable con respecto a las ventas, costos y gastos; con la finalidad de determinar la utilidad o pérdida del ejercicio y su distribución.

Para el presente proyecto, los resultados se han presupuestado de la siguiente manera:

Cuadro 81 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

EXPRESADO EN DÓLARES AMERICANOS

DESCRIPCIÓN	2014	2015	2016	2017	2018
INGRESOS	593.718,35	719.881,59	872.854,13	1.058.332,84	1.283.225,18
Ventas	593.718,35	719.881,59	872.854,13	1.058.332,84	1.283.225,18
(-) Costo de Ventas	494.765,29	599.901,33	727.378,44	881.944,03	1.069.354,32
= Utilidad bruta en Ventas	98.953,06	119.980,27	145.475,69	176.388,81	213.870,86
(-) GASTOS	50.935,25	56.591,86	60.078,25	63.717,55	67.587,22
Gastos de Administración	37.767,40	43.064,85	46.618,44	50.483,87	54.689,17
Gastos de personal	31.724,74	36.828,82	40.182,86	43.842,35	47.835,12
Gasto arriendo	3.600,00	3.715,20	3.834,09	3.956,78	4.083,39
Servicios basicos	1.151,71	1.188,57	1.226,60	1.265,85	1.306,36
Suministros de oficina	456,27	470,87	485,94	501,49	517,53
Suministros de aseo	138,16	142,59	147,15	151,86	156,72
Servicio seguridad	433,44	447,31	461,62	476,40	491,64
Equipo de oficina	263,08	271,50	280,19	289,15	298,41
Gastos de Venta	7.783,84	8.724,39	9.375,17	10.080,63	10.845,58
Publicidad y Propaganda	2.048,52	2.114,07	2.181,72	2.251,54	2.323,59
Gastos de Personal	5.425,72	6.290,81	6.863,72	7.488,81	8.170,82
Viáticos capacitación	309,60	319,51	329,73	340,28	351,17
Gastos Financieros	4.031,55	3.450,17	2.732,18	1.852,71	752,13
Interés Préstamo Bancario	4.031,55	3.450,17	2.732,18	1.852,71	752,13
Depreciaciones	1.148,75	1.148,75	1.148,75	1.096,64	1.096,64
Amortizaciones	203,70	203,70	203,70	203,70	203,70
= UTILIDAD OPERACIONAL	48.017,81	63.388,40	85.397,44	112.671,26	146.283,65
15% Participación Trabajadores	7.202,67	9.508,26	12.809,62	16.900,69	21.942,55
Utilidad antes de Impuestos	40.815,14	53.880,14	72.587,82	95.770,57	124.341,10
22% Impuesto a la Renta	8.979,33	11.853,63	15.969,32	21.069,53	27.355,04
UTILIDAD/PÉRDIDA NETA	31.835,81	42.026,51	56.618,50	74.701,05	96.986,06

Elaborado por: Los autores

5.3.3 Estado de Flujo de Efectivo

Cuadro 82 ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

DESCRIPCIÓN	0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Inversion	(99.282,04)					
Utilidad Operacional		48.017,81	63.388,40	85.397,44	112.671,26	146.283,65
(+) Depreciaciones		1.148,75	1.148,75	1.148,75	1.096,64	1.096,64
(+) Amortizaciones		203,70	203,70	203,70	203,70	203,70
(-) Participacion a trabajadores		7.202,67	9.508,26	12.809,62	16.900,69	21.942,55
(-) Impuesto a la Renta		8.979,33	11.853,63	15.969,32	21.069,53	27.355,04
(+) Venta de Activos				273,45		
(-) Reinversion				2560,76		
Flujo de caja (sin financiamiento)		33.188,26	43.378,97	55.683,64	76.001,38	98.286,40
(-) Pago de la deuda		6.505,80	6.505,80	6.505,80	6.505,80	6.835,50
Flujo de caja (con financiamiento)	(99.282,04)	26.682,46	36.873,17	49.177,84	69.495,58	91.450,90

Elaborado por: Los autores

5.4 EVALUACIÓN FINANCIERA

5.4.1 Tasa de descuento

La información para determinar la tasa de descuento es la siguiente.

Tasa de interés pasiva nominal: 4,53%

Tasa de interés activa nominal: 22%

Inflación 2013 (if): 3,02%

Cuadro 83 COSTO DE CAPITAL

FORMA DE FINANCIAMIENTO	VALOR	%	TASA PONDERADA	TASA INT. PONDERADA
Capital financiado	20.040,00	20%	22	4,44
Capital propio	79.242,04	80%	4,53	3,62
TOTAL:	99.282,04	100%	26,53	8,056305

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

Costo de capital (ck)= 0,0805631

Para calcular la tasa se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{TRM} = (1 + ck) (1+if) - 1$$

$$\text{TRM} = (1 + 0,0805631) (1+0,032) - 1$$

$$\text{TRM} = (1,115144119)-1$$

$$\text{TRM} = 0,115141119$$

$$\text{TRM} = 11,51\%$$

Entonces, la tasa que se utilizará para actualizar los flujos a valores reales es de 11,51%

5.4.2 Valor Actual Neto

Esta variable permite determinar la viabilidad del proyecto a través de una comparación entre la suma de los flujos de fondos actualizados a una tasa de descuento y el total de la inversión. Si el resultado del VAN es igual o mayor a cero, se considera que es viable, caso contrario no. A continuación el cálculo del VAN del presente proyecto a través de la aplicación de la siguiente fórmula:

VAN= FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS- INVERSIÓN INICIAL

CUADRO N° 82

VALOR ACTUAL NETO

AÑO	FLUJOS NETOS	FÓRMULA	FLUJOS ACTUALIZADOS
0			99.282,04
1	26.682,46	=26.682,46/(1,1151)	23.927,43
2	36.873,17	=36.873,17/(1,1151)^2	29.651,78
3	49.177,84	=49.177,84/(1,1151)^3	35.463,37
4	69.495,58	=69.495,58/(1,1151)^4	44.940,51
5	91.450,90	=91.450,90/(1,1151)^5	53.032,11
TOTAL:	273.679,95		187.015,21

Elaborado por: Los autores

$$\text{VAN} = 187.015,21 - 99.282,04$$

$$\text{VAN} = 87.733,17$$

El resultado obtenido del VAN es positivo, lo que evidencia la factibilidad de la creación de una empresa comercializadora de suministros de computación en la ciudad de San Gabriel.

5.4.3 Tasa interna de retorno

La TIR es una tasa que surge de la relación entre la inversión inicial y los flujos netos de caja. Se la simboliza como r , y se la define como el rendimiento de una unidad de capital invertido en una unidad de tiempo. Para obtenerla debe tenerse en cuenta que la TIR es la tasa que hace que el VAN = 0

El cálculo de la Tasa Interna de Retorno es:

Cuadro 84 TASA INTERNA DE RETORNO

AÑO	FLUJOS NETOS	POSITIVO (Ti)	NEGATIVO (Ts)
0		1,359	1,360
		(99.282,04)	(99.282,04)
1	26.682,46	19.633,89	19.619,46
2	36.873,17	19.965,10	19.935,75
3	49.177,84	19.593,46	19.550,27
4	69.495,58	20.374,14	20.314,29
5	91.450,90	19.728,35	19.655,92
	273.679,95	12,90	(206,36)

Elaborado por: Los autores

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

$$TIR = 0,359 + (0,36 - 0,359) \frac{12,90}{12,90 - (-206,36)}$$

$$TIR = 0,36 + (0,001) 0,05884303$$

$$TIR = 0,36 + 5,884303$$

$$TIR = 35,91\%$$

La tasa interna de retorno del proyecto es de 35,91%, que es mayor a la tasa de rendimiento medio 11,51%; lo que significa que el proyecto es viable, en razón de que éste genera mayor rentabilidad que la tasa de redescuento.

5.4.4 Periodo de Recuperación de la inversión

Este indicador permite conocer el tiempo necesario para que un proyecto recupere su inversión inicial. Por ello, se considera que el proyecto es efectivo siempre que su plazo de recuperación sea inferior o igual al que establezcan las autoridades de la empresa. Entonces, con base a este indicador es posible analizar distintas opciones y escoger aquella cuyo plazo de recuperación sea el menor. Para el presente proyecto, el cálculo del periodo de recuperación de la inversión es:

Cuadro 85 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

AÑO	FLUJOS NETOS	FLUJOS ACTUALIZADOS	FLUJOS ACUMULADOS
		99.282,04	
1	26.682,46	23.927,43	23.927,43
2	36.873,17	29.651,78	53.579,21
3	49.177,84	35.463,37	89.042,59
4	69.495,58	44.940,51	133.983,09
5	91.450,90	53.032,11	187.015,21
TOTAL:	273.679,95	187.015,21	

Elaborado por: Los autores

$$PRI = a + \frac{(b - c)}{d}$$

Dónde:

a = Año inmediato anterior en que se recupera la inversión.

b = Inversión Inicial

c = Flujo de efectivo acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión.

d = Flujo de efectivo del año en el que se recupera la inversión.

$$REC. INV = 3 + \frac{99.282,04 - 89.042,59}{133.983,09}$$

$$REC. INV = 3,07642345$$

La inversión se recupera en 3 años

$$0,07642345 * 12 = 0 \text{ meses}$$

$$0,9170814 * 30 = 28 \text{ días}$$

El presente indicador es aceptable, puesto que el plazo de recuperación menor a cinco años, representa poco más de la mitad del tiempo estimado del proyecto.

5.4.5 Relación Costo-Beneficio ingresos y gastos

Este cálculo hace una relación entre el beneficio que se obtendrá por las inversiones realizadas y los costos de inversión del proyecto. Consiste en tomar los ingresos y egresos netos presentes del estado de resultados, para saber cuáles son los beneficios por cada dólar que se desembolsa en el proyecto; el resultado debe ser positivo para que el proyecto sea favorable.

Cuadro 86 RELACIÓN COSTO-BENEFICIO INGRESOS Y GASTOS

AÑO	INGRESOS	GASTOS	INGRESOS ACTUALIZADOS	GASTOS ACTUALIZADOS
1	593.718,35	545.700,54	532.415,46	489.355,61
2	719.881,59	656.493,19	578.897,20	527.923,02
3	872.854,13	787.456,69	629.436,95	567.854,72
4	1.058.332,84	945.661,58	684.389,01	611.528,21
5	1.283.225,18	1.136.941,53	744.138,57	659.309,11
TOTAL:	4.528.012,09	4.072.253,53	3.169.277,19	2.855.970,68

Elaborado por: Los autores

$$\text{Beneficio Costo} = \frac{\Sigma \text{Ingresos actualizados}}{\Sigma \text{Egresos actualizados}}$$

$$\text{Beneficio Costo} = \frac{3.169.277,19}{2.855.970,68}$$

$$\text{Beneficio Costo} = 1,11$$

El resultado significa que por cada dólar que NET COMPU invierte, tiene un beneficio de 11 centavos.

5.4.6 Relación Costo-Beneficio inversión

Consiste en la relación entre los beneficios que se obtiene del proyecto y la inversión inicial, cuyo resultado debe ser positivo para que sea aceptable.

Cuadro 87 RELACIÓN COSTO-BENEFICIO INVERSIÓN

AÑO	FLUJOS NETOS	FLUJOS ACTUALIZADOS
1	26.682,46	23.927,43
2	36.873,17	29.651,78
3	49.177,84	35.463,37
4	69.495,58	44.940,51
5	91.450,90	53.032,11
TOTAL:		187.015,21

Elaborado por: Los autores

$$\text{REC. INV} = \frac{\Sigma \text{Flujos actualizados}}{\text{Inversión Inicial}}$$

$$\text{REC. INV} = \frac{187.015,21}{99.282,04}$$

$$\text{REC. INV} = 1,88$$

El resultado obtenido indica que por cada dólar de inversión se obtiene un beneficio de 88 centavos, lo que es favorable para el proyecto.

5.4.7 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio permite determinar el nivel de ventas que la empresa debe alcanzar para cubrir con todas sus obligaciones sin registrar pérdida o ganancia alguna.

Cuadro 88 PUNTO DE EQUILIBRIO

DESCRIPCIÓN	2014	2015	2016	2017	2018
VENTAS					
Ventas	593.718,35	719.881,59	872.854,13	1.058.332,84	1.283.225,18
COSTOS VARIABLES					
Costo de Ventas	494.765,29	599.901,33	727.378,44	881.944,03	1.069.354,32
TOTAL:	494.765,29	599.901,33	727.378,44	881.944,03	1.069.354,32
COSTOS FIJOS					
Gastos de Administración	37.767,40	43.064,85	46.618,44	50.483,87	54.689,17
Gastos de Venta	7.783,84	8.724,39	9.375,17	10.080,63	10.845,58
Gastos Financieros	4.031,55	3.450,17	2.732,18	1.852,71	752,13
Depreciaciones	1.148,75	1.148,75	1.148,75	1.096,64	1.096,64
Amortizaciones	203,70	203,70	203,70	203,70	203,70
TOTAL:	50.935,25	56.591,86	60.078,25	63.717,55	67.587,22
Punto de Equilibrio en dólares anual	305.611,49	339.551,17	360.469,49	382.305,28	405.523,29
Punto de Equilibrio en dólares mensual	25.467,62	28.295,93	30.039,12	31.858,77	33.793,61

Elaborado por: Los autores

El cálculo de punto de equilibrio es el siguiente:

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - \text{Costos Variables Totales/Ventas}}$$

$$PE = \frac{50.935,25}{1 - (494.765,29/593.718,35)}$$

$$PE = 305.611,49$$

$$PE = 305.611,49 / 12$$

$$PE Mensual = 25.467,62$$

Para que NET COMPU cubra sus costos y gastos sin obtener utilidad o pérdida alguna deberá vender al mes por lo menos USD \$ 305.611,49 en el primer año y USD \$ 25.467,62 cada mes

CAPÍTULO VI

6 ESTUDIO ORGANIZACIONAL

6.1 LA EMPRESA

NET COMPU, es una empresa comercial cuya actividad será la venta de equipos, suministros y partes de computación, con sede en la cabecera cantonal de Montúfar, San Gabriel.

6.1.1 Nombre o Razón Social

El nombre con el cual se denominará a la empresa para su respectiva inscripción en el Registro Mercantil y de la Propiedad, para obtener el RUC y los respectivos permisos de funcionamiento será: “Nuestro Ecuador Tecnológico Computadores S.A.”

El nombre comercial de la empresa es el siguiente:

NET COMPU

Se constituirá como una sociedad anónima, en la cual sus socios son responsables de acuerdo al monto de sus aportaciones y el capital se encuentra dividido en acciones.

Ilustración 4 LOGOTIPO DE LA EMPRESA



Elaborado por: Los autores

6.1.2 Propietarios

Para la formación de la empresa, en primer lugar se solicitará a la Superintendencia de Compañías la aprobación del nombre de la empresa, luego se celebrará una escritura Pública de Constitución ante un notario en la que constarán como socios de la naciente empresa las siguientes personas:

Cuadro 89 NÓMINA DE ACCIONISTAS

Accionistas	Nacionalidad	Aporte	Domicilio
Paulina Landázuri	Ecuatoriana	12.678,73	San Gabriel
Maritza Albán	Ecuatoriana	15.848,41	San Gabriel
Ricardo Inga	Ecuatoriano	38.036,18	Quito
Wilson Mueses	Ecuatoriano	12.678,73	San Gabriel
TOTAL		79.242,04	

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

6.1.3 Capital inicial

El capital inicial de la empresa es de USD \$99.282,04 de los cuales, el aporte de los socios asciende a USD \$ 79.242,04 el saldo proviene de un crédito con la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Gabriel por USD \$20.040,00.

6.1.4 Domicilio

NET COMPU estará situada en la República del Ecuador, provincia de Carchi, cantón Montúfar, ciudad de San Gabriel, en la esquina de las calles Rocafuerte 06-28 y Sucre.

6.2 BASE FILOSÓFICA

6.2.1 Misión.

NET COMPU es una empresa dedicada a la comercialización de equipos de computación, suministros y partes en el cantón Montúfar, cuyo propósito es impulsar al desarrollo tecnológico del norte del país, a través de la oferta variada de productos de excelente calidad a precios cómodos y con facilidades de pago y asesoría; cumpliendo con las necesidades de nuestros clientes.

6.2.2 Visión

Lograr en un periodo de 5 años, ser una empresa líder en la comercialización de suministros de computación, gracias a la excelencia en el servicio al cliente, garantía y variedad de sus productos; siendo un aliado importante para quienes hacen uso de la tecnología en el desarrollo de sus actividades.

6.2.3 Objetivos

Comercializar equipos, suministros y partes de computación de calidad, con la finalidad de satisfacer los requerimientos tecnológicos informáticos de la ciudadanía montufareña a través de la oferta de una gama variada de productos acorde a sus necesidades.

Contribuir al desarrollo local de Montúfar a través del emprendimiento de negocios que beneficien a la ciudadanía en los diferentes aspectos sociales, económicos, educativos, tecnológicos y ambientales.

Obtener una buena aceptación por parte del mercado local, que nos permita posicionarnos como una empresa líder en la actividad que se va a incursionar.

Fomentar en la población la cultura de conocimiento, actualización y evolución tecnológica informática.

6.2.4 Políticas

- ✓ La clave de éxito en la comercialización es ofrecer: excelente atención, variedad, calidad, economía y asesoría al cliente cuando realiza su compra.
- ✓ La mayoría de actividades administrativas, contables, de ventas, control interno, u otras se realizarán haciendo uso de equipos de computación e internet, para evitar el uso exagerado de papel, a la vez que se promueve el cuidado del medio ambiente.
- ✓ Para la toma de decisiones se hará considerando las opiniones de todo el personal de la empresa.
- ✓ La aprobación de créditos se los realizará para ventas mayores a USD \$ 500,00 y en base a solicitudes de crédito debidamente analizadas y aprobadas.
- ✓ El plazo máximo que se concederá para un crédito es de un año.
- ✓ El personal de ventas y atención al cliente estará en permanente actualización y capacitación en cuanto a los nuevos avances tecnológicos de diferentes productos, haciendo uso del servicio gratuito que ofrecen los proveedores mayoristas.
- ✓ El personal hará uso de un uniforme distintivo que identifique a la empresa.

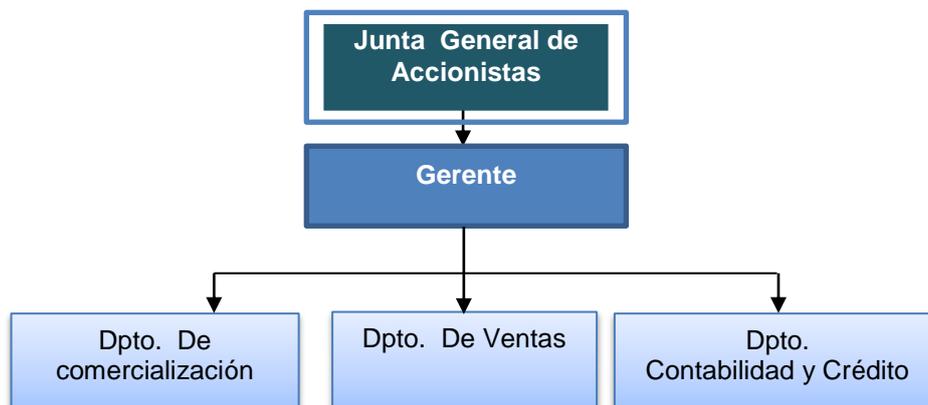
6.2.5 Valores

- ✓ **Honestidad.-** Las actividades que desarrollará el personal se sustentarán en la justicia, verdad y rectitud.
- ✓ **Cooperación.-** Cada miembro de la empresa contribuirá a su normal funcionamiento a través del correcto desempeño de sus funciones, y de ser necesario apoyará a otra área de trabajo en la que se requiera.
- ✓ **Identidad.-** Cada trabajador se constituye en el miembro de una familia empresarial a la cual representa y se siente orgulloso de ella; en donde reina la unión, comprensión, respeto y autonomía.
- ✓ **Visión de futuro.-** Los objetivos de cada nivel, departamento, grupo o persona deben estar estrechamente relacionados entre sí, para que juntos se dirijan a una misma visión.

6.3 LA ORGANIZACIÓN

6.3.1 Organigrama Estructural

Gráfico 37 ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA



Elaborado por: Los autores

6.3.2 Identificación de los Niveles

a) Nivel Legislativo

Lo representa Junta General de Accionistas y es la máxima autoridad de la compañía, encargada de dictar reglamentos, procedimientos, resoluciones para aplicación de la empresa.

b) Nivel Ejecutivo

Representado por el Gerente de la empresa que es designado por la junta de accionistas y se convierte en el representante legal de la empresa; es el encargado de planificar, orientar y ejecutar las acciones a desarrollarse en cada uno de los niveles operativos

c) Nivel Operativo

Dentro de este nivel tenemos a las personas de atención al cliente, como la cajera que será quien efectúe los cobros y el bodeguero que entregará los productos adquiridos por los clientes. En el departamento de ventas se ha designado una persona para que se encargue de dirigir al cliente al lugar donde puede encontrar los productos que desea adquirir, brindándole además una explicación de cada uno de ellos y ayudándole a escoger el que se ajuste a sus necesidades. En el departamento de contabilidad se encuentra a cargo una persona, encargada de hacer los respectivos registros contables, conciliaciones bancarias, aprobación de créditos, pagos al IESS, SRI, entre otras actividades.

6.3.3 Descripción de funciones

a) Junta General de Accionistas

Se constituye por los accionistas de la empresa, que son la mayor autoridad y responsables de la consecución de los objetivos que esta persigue.

Funciones:

- ✓ Designar y remover por causas legales al Gerente General.
- ✓ Aprobar o rechazar los balances, estados de cuenta de pérdidas y ganancias, informes de administradores.
- ✓ Resolver acerca de la forma de reparto de utilidades de la empresa.
- ✓ Resolver el aumento o disminución del capital social y la prórroga del plazo de duración de la empresa.
- ✓ Autorizar la compra, enajenación o gravamen de bienes inmuebles de la empresa.
- ✓ Consentir en la admisión de nuevos accionistas.
- ✓ Acordar la exclusión de uno o varios accionistas.
- ✓ Autorizar al gerente general, la celebración de actos y contratos.
- ✓ Dictar el reglamento o reglamentos que considere necesarios para el régimen de actividades y negocios de la empresa.
- ✓ Tomar decisiones que sean convenientes en defensa de los intereses de la empresa.

b) Gerente

Esta encargado del manejo empresarial y económico de la empresa, siendo el responsable de todas las decisiones y acciones que se ejecute durante su gestión.

Funciones:

- ✓ La persona designada como Gerente General de la empresa es el representante legal y judicial de la misma.
- ✓ Suscribir en unión con los socios los certificados provisionales de aportación, así como los títulos de acciones.
- ✓ Revisar el balance general, estado de pérdidas y ganancias, inventario y más cuentas de la administración económica de la empresa que serán presentados anualmente en la Junta General de Accionistas.

- ✓ Comunicar las resoluciones de la Junta General de Accionistas a quien corresponda.
- ✓ Actuar como secretario en las Juntas Generales de Accionistas.
- ✓ Dirigir, planificar e implementar las políticas de la empresa.
- ✓ Cumplir con las responsabilidades de la Junta General de Accionistas.

c) Contador

Encargado de proporcionar la información contable necesaria y oportuna; entregando de informes mensuales a la gerencia.

Funciones

- ✓ Presentar y procesar la información contable para uso interno.
- ✓ Tener un registro que se encuentre al día en cuanto a números y nombres de los clientes, proveedores, documentos por cobrar y por pagar, mercancías.
- ✓ Realizar análisis y depuración periódica de las principales cuentas como son: clientes, proveedores, cuentas y documentos por pagar y por cobrar, deudores diversos, funcionarios y empleados, acreedores diversos préstamos bancarios, gastos.
- ✓ Pagar puntualmente los impuestos de ley.
- ✓ Lleva control de cuentas corrientes.
- ✓ Preparar informes y estados financieros para presentación interna y ante los diferentes organismos de control
- ✓ Aplicar los principios y normas de contabilidad.
- ✓ Elaborar roles de pagos.
- ✓ Presentar documentos de respaldo de cada transacción
- ✓ Aprobar solicitudes de crédito para ventas bajo esa modalidad
- ✓ Responsable de registro y control de cartera de crédito

d) Vendedor

Coordinar y dirigir las operaciones de la empresa, con objetivo de maximizar los ingresos a través de una buena comercialización de nuestros productos que nos permita satisfacer nuestras necesidades de efectivo, así como también la satisfacción de nuestros clientes.

Funciones:

- ✓ Brindar una eficiente y amable atención al público.
- ✓ Ofrecer calidad de los productos y conseguir el máximo de ventas.
- ✓ Administrar el archivo de los documentos correspondientes a su área y mantenerlo actualizado.
- ✓ Realizar otras labores inherentes al cargo sugeridas por su inmediato superior.
- ✓ Manejar quejas frecuentemente junto con sus funcionarios de mayor nivel.
- ✓ Coordinar de acuerdo a los pronósticos de ventas la comercialización de nuestros productos.
- ✓ Realizar los controles y supervisiones necesarias para que nuestros productos cumplan con las normas de calidad y presentación establecidas.
- ✓ Realizar trimestralmente estudios de mercado en coordinación con la unidad de investigación de mercados.
- ✓ Entregar diariamente al contador el total de ventas que realizó tanto de crédito como en efectivo.

e) Cajero/recepcionista

Es la persona encargada de establecer la primera relación con el cliente, al momento de empezar el proceso de ventas, además de ser el responsable del cobro de abonos o pago por mercadería que se venda.

Funciones:

- ✓ Recibir al cliente y proporcionarle la información básica de lo que necesita.

- ✓ Recaudar los ingresos de las ventas todos los días y entregarlos al encargado de contabilidad.
- ✓ Llevar un registro de las ventas de cada día.
- ✓ Expedir comprobantes de venta, de abono, y retención
- ✓ Responsabilidad y pulcritud en el manejo del dinero.
- ✓ Emisión de proformas, volantes informativos
- ✓ Colaborar en el área de ventas cuando se requiera
- ✓ Responder llamadas telefónicas.

f) Bodeguero

A esta persona se le atribuye la responsabilidad del cuidado, registro, mantenimiento y despacho de los productos.

Funciones:

- ✓ Llevar un registro minucioso del ingreso y salida de productos
- ✓ Despachar la mercadería que se venda diariamente
- ✓ Comparar y conciliar existencias con la persona encargada de contabilidad.
- ✓ Comunicar a gerencia oportunamente en caso del agotamiento de cualquier producto.
- ✓ Organizar la mercadería en bodega con cuidado para que no se deteriore.
- ✓ Comunicar oportunamente a la gerencia en caso de siniestro o destrucción fortuita de algún producto.

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	PERFIL	REQUISITOS	DESTREZAS Y HABILIDADES
CONTADOR(a)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Responsable en sus actividades ✓ Ser ético y moral ✓ Capacidad de trabajare en equipo 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ingeniero(a) en contabilidad C.P.A ✓ Experiencia laboral de 2 años 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ seguridad en sí mismo ✓ capacidad para decidir ✓ tener independenciamental ✓ tener espíritu de cooperación

6.3.4 Competencias

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	PERFIL	REQUISITOS	DESTREZAS Y HABILIDADES
CAJERO(a)/ RECEPCIONISTA	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Facilidad de palabra en la comunicación ✓ Buenas relaciones interpersonales ✓ Disponibilidad al cambio 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Bachiller en Contabilidad, administración ✓ Experiencia laboral de 1 año 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Puntual, honesta y responsable ✓ Capacidad para decidir ✓ Eficiencia en sus labores ✓ Buen manejo de paquetes informáticos

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	PERFIL	REQUISITOS	DESTREZAS Y HABILIDADES
VENDEDOR	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Responsable en sus actividades diarias ✓ Capacidad de comunicación y buenas relaciones humanas ✓ Conocimientos en computación 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Instrucción superior Ing. en marketing o carrera afines ✓ Experiencia laboral de 2 años 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Seguridad en sí mismo ✓ capacidad para trabajar a presión ✓ capacidad para trabajar a tiempo completo ✓ Ser puntual

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	PERFIL	REQUISITOS	DESTREZAS Y HABILIDADES
BODEGUERO	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Responsable de su trabajo. ✓ Trabajo en equipo. ✓ Seguridad y firmeza. ✓ Ética moral y profesional 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Tener conocimiento de almacenamiento. ✓ Experiencia en cargos similares y trato con el personal. ✓ Edad mínima 25 años 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ habilidad para desempeñarse en su cargo ✓ Responsable honesto y ordenado ✓ Buenas relaciones interpersonales

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	PERFIL	REQUISITOS	DESTREZAS Y HABILIDADES
GERENTE	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Coordina y dirigir todas las actividades en la empresa ✓ Responsable en sus funciones encomendadas ✓ Tener capacidad de liderazgo ✓ Trabajar baja presión ✓ Tener agilidad en la toma de decisiones 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ingeniero en administración de empresas, carreras afines ✓ Experiencia mínima de 1 años ✓ Edad mínima 25 Años 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Capacidad en la toma de decisiones ✓ Poseer tacto al relacionarse con el personal ✓ Tener capacidad para trabajar con cualquier tipo de personas

CAPÍTULO VII

7 IMPACTOS DEL PROYECTO

El presente capítulo determinará el nivel de impacto que genera el presente proyecto al entrar en funcionamiento en los diferentes aspectos sociales, económicos, educativos y ambientales.

Se han establecido ciertos indicadores que darán razón de cada tipo de impacto, mismos que se han estructurado en una matriz y que se medirán de acuerdo al siguiente cuadro:

7.1 NIVELES DE IMPACTO

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

Fórmula para calcular el nivel de impactos:

$$\text{NIVEL DE IMPACTOS} = \frac{\sum}{n}$$

En dónde:

\sum = Sumatoria de la calificación

N = Numero de indicadores

7.1.1. IMPACTO SOCIAL

Cuadro 90 IMPACTO SOCIAL

INDICADORES	1	2	3	0	-1	-2	-3
Evitar migración		X					
Mejor comunicación a través de medios tecnológicos			X				
Mejor administración negocios locales			X				
TOTAL:	Positivo		8				
	Negativo		0				
EFEECTO FINAL:	$8\sum / 3n$						
EFEECTO PROMEDIO:	2,66				Alto Positivo		

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

Análisis:

En resumen el impacto se ha calificado como alto positivo, por cuanto:

A través de la generación de fuentes de empleo directas o indirectas se contribuirá a disminuir la migración hacia otras ciudades por falta de oportunidades en la localidad.

El proyecto que impulsa el uso de equipos de computación, contribuye a romper cualquier barrera de comunicación nacional o internacional, gracias a uso de internet, principalmente en el caso de redes sociales.

El impulso hacia el uso de computadores permitirá que los diferentes negocios locales opten por incorporar tecnología para mejorar la administración de sus negocios, llevando un mejor control de ingresos, gastos, mercadería u otros y por ende incentivando a una cultura tecnológica empezando en esta área.

7.1.2. IMPACTO ECONÓMICO

Cuadro 91 IMPACTO ECONÓMICO

INDICADORES	1	2	3	0	-1	-2	-3
Genera Empleo		X					
Tecnología a precios bajos			X				
Desarrollo económico del Sector		X					
Incremento pago de impuestos al Estado			X				
TOTAL:	Positivo			10			
	Negativo			0			
EFFECTO FINAL:	$10\sum / 4n$						
EFFECTO PROMEDIO:	2,5			Alto Positivo			

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

Análisis:

El presente proyecto generará fuentes de empleo, pues para su implantación se requiere de cinco personas que gozarán de su respetivo sueldo y beneficios sociales.

El incremento de la oferta de equipos de computación y suministros que genera el proyecto permitirá que el precio de este tipo de productos baje.

La creación de emprendimientos locales es sin duda un aporte al desarrollo económico local, tanto para la empresa creada como para los beneficiarios de la misma.

La empresa como contribuyente activo cumplirá con sus obligaciones tributarias, generando así un mayor nivel de ingresos para el país.

7.1.3. IMPACTO EDUCATIVO

Cuadro 92 IMPACTO EDUCATIVO

INDICADORES	1	2	3	0	-1	-2	-3
Convenios con instituciones educativas			X				
Ampliación de conocimientos		X					
Adapación de tecnología en labores académicas.		X					
Reducción de desigualdad en el aprendizaje			X				
TOTAL:	Positivo		10				
	Negativo		0				
EFECTO FINAL:	$10\sum / 4n$						
EFECTO PROMEDIO:	2,5					Alto Positivo	

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

Análisis:

La oportunidad de realizar convenios con diferentes instituciones educativas permitirá que ellas dispongan con facilidad de los diferentes productos que puedan requerir y de esta manera incentivar a la mayor inclusión de tecnología en las labores de los administrativos, docentes y estudiantes para que se realicen con mayor eficiencia.

A través de la aceptación de jóvenes estudiantes para que realicen sus prácticas o pasantías se puede contribuir a que cada uno de ellos amplíe sus conocimientos en el área tecnológica, informática, contable y/o administrativa.

Sin duda, una de las grandes diferencias en el aprendizaje entre los estudiantes de provincia (sector rural) y aquellos de grandes ciudades es con respecto al uso de tecnología, factor que el proyecto contribuye a minimizar gracias a la fácil disponibilidad de estos productos en Montúfar.

7.1.4. IMPACTO AMBIENTAL

Cuadro 93 IMPACTO AMBIENTAL

INDICADORES	1	2	3	0	-1	-2	-3
Conservación del Medio Ambiente		X					
Reciclaje de desechos		X					
TOTAL	Positivo			4			
	Negativo			0			
EFFECTOFINAL				$4\sum / 2n$			
EFFECTO PROMEDIO				2	Medio Positivo		

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

Análisis

Como política de NET COMPU se considera la importancia del cuidado ambiental; es decir, que respete las ordenanzas municipales, haga uso de medios magnéticos para la generación, archivo, y manejo de documentación, evitando el uso de papel.

Todos los desechos que se generen como plásticos, hojas de papel bond, cartones u otros, serán reciclados para reutilización o en su caso se venderán a quienes reciclan este tipo de productos; de esa manera se ayuda a la conservación del ambiente, y economiza dinero.

1.7.5 IMPACTO GENERAL DEL PROYECTO

CUADRO N° 93
IMPACTO GENERAL DEL PROYECTO

IMPACTOS	1	2	3	0	-1	-2	-3
Impacto Social			x				
Impacto Económico			x				
Impacto Educativo			x				
Impacto Ambiental		x					
TOTAL:	Positivo			11			
	Negativo			0			
EFECTO FINAL:	$11\sum / 4n$						
EFECTO PROMEDIO:	2,75			Alto Positivo			

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

Análisis

El impacto general promedio es de 2,75 que se califica como alto positivo. Este resultado significa que la realización del proyecto es una alternativa favorable, tanto para sus inversionistas como para la colectividad, ya que en los diferentes aspectos relacionados brinda un aporte positivo

CONCLUSIONES

Luego de finalizar con el estudio de los diferentes capítulos del presente proyecto, se concluye lo siguiente:

- ❖ El notable crecimiento de los requerimientos de equipos de computación, suministros y partes, que rara vez o nunca son satisfechos localmente; así como la acogida favorable de la población montufareña ante la idea de crear una empresa que comercialice este tipo de productos en el sector, muestran sin duda una gran oportunidad de inversión.
- ❖ Mediante el Estudio de Mercado se ha podido corroborar que existe una demanda actual insatisfecha de equipos de computación del 81% y de suministros y partes del 74%; de los cuales el presente proyecto cubre el 30%.
- ❖ Se ha determinado la ubicación estratégica del proyecto en las Calles Rocafuerte y Sucre, en San Gabriel, cabecera cantonal de Montufar, a una cuadra del parque principal, zona ubicada en el sector céntrico y de mayor afluencia de la ciudad.
- ❖ La inversión que se requiere para arrancar con el proyecto es de USD \$99.282, 04 de los cuales el 80% constituye el aporte de los socios y el 20% con financiamiento. Dentro de la evaluación financiera se ha obtenido un VAN positivo de USD \$87.733,17; la TIR es de **35,91%**, resultado mayor a la tasa de descuento; beneficio costo 1,11; y el periodo de recuperación de la inversión es de 3 años y 27 días. Resultados favorables que denotan la viabilidad del proyecto en la parte económica.
- ❖ La estructura organizativa consta de una misión, visión, principios, valores, políticas, estrategias que permitan el correcto arranque y desarrollo de la empresa, así como el aprovechamiento máximo de los diferentes recursos.
- ❖ La ejecución del proyecto influirá positivamente a la población montufareña tanto en la generación de fuentes de empleo, impulso al desarrollo tecnológico y educativo, evitando el daño ambiental.

RECOMENDACIONES

Para garantizar el efectivo desarrollo del proyecto, es necesario tomar en cuenta lo siguiente:

- ❖ Aprovechar la oportunidad de implementar el presente proyecto, luego de haber determinado su factibilidad a través de los diferentes estudios realizados.
- ❖ Procurar alianzas estratégicas con Proveedores Mayoristas de suministros de computación, con la finalidad de disminuir costos, garantizar la confiabilidad de los productos y ofrecer variedad e innovación constante al mercado montufareño.
- ❖ La ubicación estratégica escogida debe utilizarse para efectuar brigadas tecnológicas y publicitarias dirigidas a empresas, instituciones públicas y privadas, instituciones educativas, y público en general. Con el fin de incentivar en la población una cultura de actualización y evolución tecnológica.
- ❖ Conformar un equipo de talento humano comprometido con este emprendimiento, con visión de futuro, cuyos pensamientos se identifiquen con la misión, visión, principios, valores, objetivos planteados.
- ❖ Hacer énfasis en la calidad de los productos a comercializarse, ofreciendo las mejores marcas de suministros para satisfacer al cliente y ganar su confianza.

BIBLIOGRAFÍA

- ✓ **ANAYA.** (2007) *Actualización y mantenimiento del PC295*
- ✓ **AYAVIRI, García, Daniel.** (2008). *Contabilidad básica y documentos mercantiles*, primera edición.
- ✓ **BRADLEY, Schiller.** (2008). *Principios de Economía.*
- ✓ **BRAVO VALDIVIESO, Mercedes;** Contabilidad General; décima primera edición, (2013)
- ✓ **CLOW, Kenet.** (2010). *Publicidad y Promoción.*
- ✓ **COSTALES GAVILANES, Bolívar.** (2007). *Diseño y evaluación de proyectos*, segunda edición.
- ✓ **DÍAS MARTÍNEZ, Ángel.** (2008). *El Arte de dirigir proyectos*
- ✓ **GRAUE, Ana.** (2009). *Fundamentos de Economía.*
- ✓ **HARRY, Kraemer;** (2008). *Principios del liderazgo basado en valores.*
- ✓ **MONTEROS, Ángel.** (2011). *Computación Grafica Total.*
- ✓ **NELSON, Carla.** (2010). *Manual de importaciones y exportaciones.*
- ✓ **NORDHAUS, Samuel.** (2006). *Economía*
- ✓ **ÑACOTO, José;** (2007). *Informática Básica Moderna.*
- ✓ **OLIVA, José Ramón y MARTIN, Pedro Luis.** (2008). *Instalación y Mantenimiento de Equipos y Sistemas Informáticos.*
- ✓ **TRACY, Brian.** (2009). *El sistema probado de ideas de las ventas, los métodos, y técnicas.*

- ✓ **ZAPATA, Sánchez, Pedro.** (2008). *Contabilidad General*, séptima edición.
- ✓ **ASOCIACIÓN ECUATORIANA DE SOFTWARE,** *Estudio de mercado del sector hardware y software en ecuador, septiembre 2011*
- ✓ Normas Internacionales de Información Financiera para las Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES). Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB). Corporación de Estudios y Publicaciones. Quito Ecuador.
- ✓ Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española
- ✓ Ley de Régimen Tributario Interno y su Reglamento.

LINKOGRAFÍA

- ✓ <http://economiaes.com/empresas/elementos.html>
- ✓ www.eumed.net/libros/2008c/210/1k.htm
- ✓ <http://es.wikipedia.org/wiki/Marketing>
- ✓ www.sri.gob.ec/web/guest/67
- ✓ www.sri.gob.ec/web/10138/32@public
- ✓ www.compucordoba.com.ar/
- ✓ [www. Software de calidad.com](http://www.softwaredecalidad.com)
- ✓ www.blasterwb.com/proyectos/compucintas/nosotros.php
- ✓ www.slideshare.net/celmiraviky/v
- ✓ www.slideshare.net/.../venta-de-computadoras-celmy
- ✓ www.monografias.com/trabajos72/tipos-tecnicas-ventas/tipos-tecnicas
- ✓ www.monografias.com/trabajos14/compuinfor/compuinfor.shtml#di
- ✓ <http://cedecomsa.webcindario.com/cpu.html>
- ✓ <http://ponce.inter.edu/vl/computing/hard6.html>
- ✓ www.monografias.com/trabajos83/elcomputador/elcomputador.shtml
- ✓ www.supercias.gob.ec

ANEXOS

ANEXO N° 1

Encuesta aplicada a la muestra poblacional

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ENCUESTA DIRIGIDA A LA POBLACIÓN MUESTRAL

DATOS REFERENCIALES:

INSTITUCIÓN:

LUGAR:

PARTICIPANTES:

FECHA:

ENCUESTADORES:

Estamos desarrollando una investigación referente a la creación de una empresa comercializadora de suministros de computación. Razón por la cual solicitamos a usted nos brinde su información, importante para el desarrollo de la presente investigación. Los resultados de esta encuesta son estrictamente confidenciales.

Objetivo: Determinar la demanda potencial insatisfecha a través de la información de los encuestados, sobre el requerimiento de suministros de computación para la creación de una empresa comercializadora de este servicio, en el cantón Montufar.

INSTRUCCIONES:

Conteste por favor con absoluta sinceridad el siguiente cuestionario.

1. ¿Considera usted que es importante el uso de un equipo de computación para el desarrollo de sus actividades?

SI

NO

¿Por

qué? _____

2. ¿Dispone usted de un equipo de computación en su Hogar u oficina?

SI

NO

3. Si su respuesta fue NO en la pregunta anterior, pase a la pregunta N° 6 ¿Dónde adquirió su equipo de computación?

Quito

Ibarra

Tulcán

San Gabriel

Otro _____

No dispongo computador

¿Por

qué? _____

4. ¿Qué forma de pago utilizó usted para financiar la adquisición de un equipo de computación?

Efectivo

Crédito directo Corto Plazo

Crédito Directo Largo Plazo

Tarjeta de Crédito

No dispongo Computador

5. ¿Considera usted que su equipo de computación necesita ser renovado?

SI

NO

6. Para quienes NO tienen computador ¿Piensa usted adquirir un equipo de computación hasta el próximo año?

SI

NO

7. ¿Qué tipo de equipo de computación piensa adquirir?

- Pc escritorio
- Laptop
- Tablet

8. ¿Cuál es el medio que considera más adecuado para adquirir un equipo de computación?

- Por encargo
- Personalmente
- Vía Internet
- Vía telefónica
- Otro

9. ¿Qué es lo que más valoraría usted de su proveedor al momento de adquirir un equipo de computación?

- Descuentos
- Promociones
- Facilidades de Pago
- Servicio Técnico Gratuito
- Otros

10. ¿Cuál es el valor aproximado que usted estaría dispuesto a pagar por un equipo de computación?

- Menos de \$500
- De \$501 a \$1.000
- Más de \$1.000
- No necesito

SOLO PARA QUIENES DISPONEN DE UN EQUIPO DE COMPUTACIÓN, SI USTED NO LO DISPONE PASE A LA PREGUNTA N° 17

11. ¿Considera usted que se satisfacen sus necesidades de suministros de computación en el cantón Montufar?

- Siempre Casi Siempre Pocas veces Nunca

12. ¿Qué suministros de computación adquiere con mayor frecuencia?

- Accesorios de computadores
- Partes de computador
- Ninguno

13. ¿Con qué frecuencia adquiere los suministros mencionados en la pregunta 12?

- Mensualmente o menos
- Trimestralmente
- Anualmente

14. ¿Cuál es su monto de compra aproximado en dinero, en suministros de computación de acuerdo a la frecuencia de adquisición mencionada en la pregunta 12?

_____ en dólares americanos

15. ¿Cómo paga sus compras de suministros de computación?

- Efectivo
- Crédito Directo Corto Plazo
- Crédito Directo Largo Plazo
- Tarjeta de Crédito

16. ¿Dónde adquiere sus suministros de computación?

- Quito
- Ibarra
- Tulcán
- San Gabriel
- Otro _____

¿Por qué? _____

17. ¿Considera necesaria la creación de una empresa comercializadora de suministros de computación que satisfaga todos sus requerimientos en la ciudad de San Gabriel?

SI

NO

Datos Personales

a) Edad _____

b) Instrucción académica

Ninguna Primaria Secundaria Superior

c) Actividad principal que realiza

Estudiante Empleado Público o Privado Negocios
Jornalero Otras

d) Nivel de Ingresos

Menos de \$318 De \$318 a \$400 De \$401 a \$500
De \$501 a \$600 Más de \$600 No trabajo

¡Gracias por su gentil colaboración!

ANEXO N° 2



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CUESTIONARIO DE INVESTIGACIÓN

Entrevista dirigida a propietarios o representantes de locales comerciales del sector que expenden computadores, suministros y novedades tecnológicas en la ciudad de San Gabriel.

Objetivo: Recolectar información necesaria que permitirá conocer aspectos sobresalientes con respecto a la oferta de equipos de computación local.

Nombre del local comercial: _____

Tiempo de funcionamiento: _____

1. Según su criterio: ¿Cómo ha evolucionado el desarrollo tecnológico en el cantón Montúfar durante los últimos años?
2. ¿Cuál es el número aproximado de clientes que Ud. atiende al día?
3. ¿Cuáles son las personas que adquieren este tipo de productos con mayor frecuencia?

Niños

Jóvenes

Adultos

4. ¿Cuáles son los beneficios que Ud. Ofrece a las personas que adquieren un producto en su local comercial?
5. ¿Cuáles son las principales dificultades que Ud. ha tenido al momento de expender suministros de computación?
6. ¿Cuáles son las marcas de computadores, suministros y novedades tecnológicas de mayor aceptación en el mercado local? Laptop, tablet, impresoras, flash memory, memorias micro SD, teclados, procesadores.

7. ¿Cuáles son los medios de comunicación a través de los cuales Ud. promociona sus productos?

8. Indique cuál es el volumen de ventas mensuales de los siguientes productos:

Producto	Cantidad mensual	Observación
COMPUTADORES PERSONALES		
LAPTOP/NOTEBOOK		
TABLET		
MICRÓFONOS		
FUENTES DE PODER		
FLASH MEMORY		
SUMINISTROS DE IMPRESIÓN		
CABLES		
ESTUCHES LÁPTOP		
MEMORIA MICRO SD		
REGULADORES		
BLUETOOTH		
ROUTER		
IMPRESORAS		
MOUSE		
TECLADOS MULTIMEDIA		
MEMORIAS RAM		
DISCO DURO		
REPUESTOS LÁPTOP/NETBOOK		
TARJETAS DE RED		
TARJETAS MADRE		
DVD.WRITER		
PROCESADORES		
CASE		
MONITORES		
PARLANTES		
OTROS: ¿CUÁLES?		

9. ¿Cuál es el margen de utilidad que usted considera ganar al momento de comercializar sus productos?

¡Gracias por su colaboración!

ANEXO N° 3

DISTRIBUCIÓN DE DEMANDA A CUBRIRSE DE PARTES Y SUMINISTROS DE COMPUTACIÓN

SUMINISTROS Y ACS.	Demanda insatisfecha		4.941
	Demanda a cubrirse 30%		1482
	Oferta local	%	Distribución demanda a cubrirse
MICRÓFONOS	48	2,27%	34
FUENTES DE PODER	48	2,27%	34
FLASH MEMORY	864	40,91%	606
SUMINISTROS DE IMPRESIÓN	180	8,52%	126
CABLES	120	5,68%	84
ESTUCHES LÁPTOP	180	8,52%	126
MEMORIA MICRO SD	456	21,59%	320
REGULADORES	156	7,39%	109
BLUETOOTH	36	1,70%	25
ROUTER	24	1,14%	17
TOTAL:	2.112	100,00%	1482

PARTES DE COMPUTADOR	Demanda insatisfecha		4.772
	Demanda a cubrir 30%		1.432
	Oferta local	%	Distribución demanda a cubrirse
IMPRESORAS	144	15%	215
MOUSE	108	11%	161
TECLADOS MULTIMEDIA	132	14%	197
MEMORIAS RAM	96	10%	143
DISCO DURO	132	14%	197
REPUESTOS LÁPTOP/NETBOOK	12	1%	18
TARJETAS DE RED	24	3%	36
TARJETAS MADRE	12	1%	18
DVD.WRITER	12	1%	18
PROCESADORES	12	1%	18
CASE	12	1%	18
MONITORES	72	8%	107
PARLANTES	192	20%	286
TOTAL:	960	100%	1432

ANEXO N° 4

INVENTARIO DE MERCADERÍA

CÓDIGO	PRODUCTO	COSTO UNITARIO	TRANSP.	CTO TOTAL UNIT	CANT. 2 MESES	T INV 2 MESES	CANT ANUAL	TOTAL INVENTARIO
1 PC	COMPUTADORES PERSONALES							
1.1 PC	COMBO ESTUDIANTIL DUAL CORE	448,04	0,07	448,11	7	3.136,79	44	19.716,95
1.2 PC	COMBO CORE I3	517,04	0,07	517,11	26	13.444,93	153	79.118,22
1.4 PC	COMBO CORE I5	601,03	0,07	601,10	26	15.628,67	153	91.968,69
1.5 PC	COMBO CORE I7	731,93	0,07	732,00	14	10.248,04	88	64.416,23
2 LN	LAPTOP/ NETBOOK							
2.1 LN	LAPTOP HP							
2.1.1 LN	NEW HP 650 NOTEBOOK CORE I3	470,00	0,07	470,07	5	2.350,36	31	14.572,25
2.1.2 LN	NEW HP 455 NOTEBOOK PC/ AMD DUAL CORE E1-1200	379,00	0,07	379,07	5	1.895,36	32	12.130,32
2.1.3 LN	HP MINI 110-4300LA INTEL ATOM N2600	315,00	0,07	315,07	5	1.575,36	30	9.452,18
2.1.4 LN	NEW HP 1000 NOTEBOOK PC 1000-1324LA	585,00	0,07	585,07	5	2.925,36	30	17.552,18
2.2 LN	TOSHIBA							
2.2.1 LN	NEW TOSHIBA SATELLITE U840-00Y ULTRAE	499,00	0,07	499,07	5	2.495,36	30	14.972,18
2.2.2 LN	NEW TOSHIBA SATELLITE 3ra Gen U845W-S	666,00	0,07	666,07	2	1.332,15	8	5.328,58
2.2.3 LN	NEW TOSHIBA SATELLITE U855D-S5148 AME	796,00	0,07	796,07	1	796,07	7	5.572,51
2.2.4 LN	NEW TOSHIBA SATELLITE S855-S5170 CORE	967,00	0,07	967,07	1	967,07	7	6.769,51
2.3 LN	DELL			-				
2.3.1 LN	NEW DELL INSPIRON N3421 3ra Gen Core i3	455,00	0,07	455,07	5	2.275,36	32	14.562,32
2.3.2 LN	NEW DELL INSPIRON N3421 Core i3-3227U 3ra Gen	470,00	0,07	470,07	5	2.350,36	31	14.572,25
2.3.3 LN	NEW DELL INSPIRON N3421 Core i5-3337U 3ra Gen	525,00	0,07	525,07	5	2.625,36	30	15.752,18
2.3.4 LN	NEW DELL INSPIRON 15R- 5520 3ra Gen Core i7	779,00	0,07	779,07	1	779,07	7	5.453,51
2.4 LN	SONY			-				
2.4.1 LN	NEW SONY VAIO SVE1513JXCXW 3ra Gen CORE i5	738,20	0,07	738,27	2	1.476,55	8	5.906,18
2.4.2 LN	NEW SONY VAIO ULTRABOOK TOUCH SVT13134C	701,40	0,07	701,47	2	1.402,95	8	5.611,78
2.4.3 LN	NEW SONY VAIO SVF14215CLW INTEL 3ra Gen CO	756,00	0,07	756,07	1	756,07	8	6.048,58
2.4.4 LN	NEW SONY VAIO SVE1511MFXS 3ra Gen INTEL CO	840,00	0,07	840,07	1	840,07	7	5.880,51
3 T	TABLET							
3.1 T	TABLET TITAN MOVILTEACHER A1PC-7009ME	77,00	0,07	77,07	2	154,15	9	693,65
3.2 T	TABLET TITAN MOVILTEACHER PC-7010ME DUAL C	99,00	0,07	99,07	2	198,15	9	891,65
3.3 T	TABLET TITAN DUAL CORTEX A9/PC-7023ME MULT	115,00	0,07	115,07	1	115,07	8	920,58
3.4 T	TABLET TITAN MOVILTEACHER PC-7010ME DUAL C	119,30	0,07	119,37	1	119,37	8	954,98
3.5 T	TABLET AOC MW0711 WI FI 7" 4GB AMD-0.4	129,00	0,07	129,07	1	129,07	8	1.032,58
4 S	SUMINISTROS DE COMPUTACIÓN							
4.1 S	AUDIFONO-MICRÓFONO							
4.1.1 S	AUDIFONOS P/PC NEGRO MAYKE MK	3,50	0,07	3,57	2	7,15	12	42,87
4.1.2 S	HEAD SET GENIUS GHP-200X	5,74	0,07	5,81	2	11,63	11	63,94
4.1.3 S	HEAD SET GENIUS HS-04U SUPPORT	10,30	0,07	10,37	2	20,75	11	114,10
4.2 S	FUENTES DE PODER							
4.2.1 S	FUENTE DE PODER INS A TX-750W-P4 P/TORRE SATA	25,00	0,07	25,07	2	50,15	11	275,80
4.2.2 S	FUENTE DE PODER INS A TX-750W-P2 P/PC	9,80	0,07	9,87	2	19,75	12	118,47
4.2.3 S	FUENTE DE PODER MINI INS A TX-750W-P2 P/PC CASE MINI	22,00	0,07	22,07	2	44,15	11	242,80

CÓDIGO	PRODUCTO	COSTO UNITARIO	TRANSP.	CTO TOTAL UNIT	CANT. 2 MESES	T INV 2 MESES	CANT ANUAL	TOTAL INVENTARIO
4.3 S	FLASH MEMORY							
4.3.1 S	FLASH MEMORY KINGSTON 8 GB USB RETRACTIL	6,10	0,07	6,17	14	86,42	86	530,84
4.3.2 S	FLASH MEMORY KINGSTON 16GB USB NEGRA	10,40	0,07	10,47	14	146,62	86	900,64
4.3.3 S	FLASH MEMORY SANDISK CRUZER BLADE 4GB USB	5,10	0,07	5,17	15	77,59	88	455,19
4.3.4 S	FLASH MEMORY KINGSTON 32GB USB DT101 G2 LILA	22	0,07	22,07	14	309,02	86	1.898,24
4.3.5 S	FLASH MEMORY BURTON 8GB TIPATINETA	6,50	0,07	6,57	14	92,02	86	565,24
4.3.6 S	FLASH MEMORY HP V165 W 4GB	4,90	0,07	4,97	16	79,56	88	437,59
4.3.7 S	FLASH MEMORY HP V165 W 8GB	6,30	0,07	6,37	14	89,22	86	548,04
4.4 S	SUMINISTROS DE IMPRESIÓN							
4.4.1 S	MP250	15,35	0,07	15,42	6	92,54	32	493,52
4.4.2 S	MP250	20,08	0,07	20,15	5	100,76	31	624,73
4.4.3 S	CARTUCHO EPSON T038120 NEGRO	9,15	0,07	9,22	6	55,34	32	295,12
4.4.4 S	CARTUCHO EPSON T040120 COLOR	23,80	0,07	23,87	4	95,49	31	740,05
4.5 S	CABLES							
4.5.1 S	CABLE USB P/IMPRESORA 2.0 1.5MT	0,88	0,07	0,95	2	1,91	10	9,53
4.5.2 S	CABLE CANDADO P/LAPTOP CON LLAVE 1.2 METROS	2,00	0,07	2,07	1	2,07	9	18,65
4.5.3 S	CABLE DE PODER SATA	0,70	0,07	0,77	2	1,55	10	7,73
4.5.4 S	CABLE CANDADO P/LAPTOP CON PASSWORD 1.2M	2,20	0,07	2,27	1	2,27	10	22,73
4.5.5 S	CABLE BUS DE DATOS SATA	0,30	0,07	0,37	2	0,75	10	3,73
4.5.6 S	CABLE DE PODER P/PC O TORRE	0,90	0,07	0,97	2	1,95	10	9,73
4.5.7 S	CABLE BUS DE DATOS IDE	0,15	0,07	0,22	2	0,45	11	2,45
4.5.8 S	CABLE PARA RED UTP A450 DE 305 MTRS/0.45MM FULL COPPER INS CATEGORIA 5E	75,70	0,07	75,77	1	75,77	7	530,41
4.5.9 S	CABLE PARA RED UTP A400 DE 305 MTRS/0.4MM FULL COPPER INS CATEGORIA 5E	69,60	0,07	69,67	1	69,67	7	487,71
4.6 S	ESTUCHES LAPTOP							
4.6.1 S	ESTUCHE P/LAPTOP 14" NEGRO	3,20	0,07	3,27	2	6,55	11	36,00
4.6.2 S	MALETA ESTUCHE P/LAPTOP 15.6" NEGRA	3,29	0,07	3,36	2	6,73	11	36,99
4.6.3 S	ESTUCHE P/LAPTOP 10"	2,10	0,07	2,17	2	4,35	14	30,42
4.6.4 S	ESTUCHE P/LAPTOP 17" NEGRO	3,99	0,07	4,06	2	8,13	11	44,69
4.6.5 S	MALETA ESTUCHE P/LAPTOP 13.3" NEGRO	2,90	0,07	2,97	2	5,95	11	32,70
4.6.6 S	MOCHILA INS 8012 P/LAPTOP NEGRA	13,50	0,07	13,57	1	13,57	9	122,15
4.6.7 S	ESTUCHE P/LAPTOP 11" NEGRO	3,00	0,07	3,07	2	6,15	11	33,80
4.6.8 S	ESTUCHE P/TABLET 7" NEGRO	1,60	0,07	1,67	2	3,35	12	20,07
4.6.9 S	ESTUCHE P/TABLET 7" FUCSIA	1,60	0,07	1,67	2	3,35	12	20,07
4.6.10 S	ESTUCHE P/TABLET 7" AZUL- NEGRO DOBLE LADO	1,60	0,07	1,67	2	3,35	12	20,07
4.6.11 S	ESTUCHE P/TABLET 7" ROJO - PLOMO DOBLE LADO	1,60	0,07	1,67	2	3,35	12	20,07
4.7 S	MEMORIA MICRO SD							
4.7.1 S	MEMORIA MICRO SD/8GB KINGSTON 2 EN 1	6,00	0,07	6,07	9	54,65	55	333,99
4.7.2 S	MEMORIA MICRO SDC4/4GB KINGSTON 2 EN 1	5,50	0,07	5,57	10	55,73	55	306,49
4.7.3 S	MICRO SD ADATA 4GB CON ADAPTADOR	3,70	0,07	3,77	10	37,73	55	207,49
4.7.4 S	MICRO SD ADATA 8GB CON ADAPTADOR	6,20	0,07	6,27	8	50,18	55	344,99
4.7.5 S	MICRO SD ADATA 16GB CON ADAPT	13,80	0,07	13,87	8	110,98	50	693,63
4.7.6 S	MICRO SD ADATA 32GB CON ADAPT	23,20	0,07	23,27	8	186,18	50	1.163,63
4.8 S	REGULADOR- UPS							
4.8.1 S	REGULADOR P/VOLTAJE AVR1600NS ALTEK 8 TOMAS NEGRO 1600VA	8,80	0,07	8,87	2	17,75	17	150,83
4.8.2 S	REGULADOR AVR 1006 1000V	9,50	0,07	9,57	2	19,15	17	162,73
4.8.3 S	UPS ALTEK 1120Z 1200VA/ 6 TOMAS	57,88	0,07	57,95	3	173,86	17	985,19
4.8.4 S	UPS ALTEK 1092 925VA/ 6 TOMAS	47,72	0,07	47,79	4	191,17	20	955,85
4.8.5 S	UPS ALTEK 1072KA 725VA UNINTERRUPTIBLE	29,66	0,07	29,73	4	118,93	25	743,31
4.8.6 S	UPS CDP B-SMA1508 1500VA	126,50	0,07	126,57	2	253,15	14	1.772,02
4.9 S	BLUETOOTH							
4.9.1 S	BLUETOOTH USB BL-13	2,50	0,07	2,57	5	12,86	25	64,31

CÓDIGO	PRODUCTO	COSTO UNITARIO	TRANSP.	CTO TOTAL UNIT	CANT. 2 MESES	T INV 2 MESES	CANT ANUAL	TOTAL INVENTARIO
4.10 S	ROUTER							
4.10.1 S	ROUTERS TP-LINK 150MPBS WIRELESS	18,00	0,07	18,07	1	18,07	6	108,44
4.10.2 S	ROUTERS TP-LINK 300MPBS INALAMBICO	25,10	0,07	25,17	1	25,17	6	151,04
4.10.3 S	ROUTERS TP-LINK 300MPBS AVANZADO N WIRELESS	34,67	0,07	34,74	1	34,74	5	173,71
5 P	PARTES DE COMPUTADOR							
5.1 P	IMPRESORAS							
5.1.1 P	IMPRESORA CANON MP230 MULTIFUNCION INK.COLOR	60	0,07	60,07	7	420,51	43	2.583,12
5.1.2 P	IMPRESORA SAMSUNG LASER ML2165	66,7	0,07	66,77	6	400,64	43	2.871,22
5.1.3 P	IMPRESORA MULTIFUNCION HP 2515 INKJET 3 EN 1	54	0,07	54,07	8	432,58	43	2.325,12
5.1.4 P	IMPRESORA HP LASER JET PRO P1102W	104	0,07	104,07	7	728,51	43	4.475,12
5.1.5 P	IMPRESORA EPSON LABEL WORKS LW400	41	0,07	41,07	8	328,58	43	1.766,12
5.2 P	MOUSE							
5.2.1 P	MOUSE MINI USB RETRACTIL INS XM-M05	3,16	0,07	3,23	4	12,93	24	77,58
5.2.2 P	MOUSE OPTICO USB INS MO-3018 WHEEL	2,95	0,07	3,02	4	12,09	23	69,52
5.2.3 P	MOUSE OPTICAL USB + MOUSEPAD ME001-1/ROSA	3,50	0,07	3,57	4	14,29	23	82,17
5.2.4 P	MOUSE OPTICO USB INS MO-4047	3,02	0,07	3,09	4	12,37	25	77,31
5.2.5 P	MOUSE GENIUS BLACK PS2 XSCROLL OPTICAL WHEEL	3,80	0,07	3,87	4	15,49	23	89,07
5.2.6 P	MOUSE MINI GENIUS MICRO TRAVELER USB	6,40	0,07	6,47	3	19,42	20	129,45
5.2.7 P	MOUSE GENIUS BLACK USB XSCROLL OPTICAL WHEEL	4,10	0,07	4,17	3	12,52	23	95,97
5.3 P	TECLADOS MULTIMEDIA							
5.3.1 P	TECLADO MINI FLEXIBLE ANTI AGUA ESPAÑOL	4,99	0,07	5,06	6	30,38	33	167,07
5.3.2 P	TECLADO INS MULTIMEDIA PS2 KM-3402M	4,93	0,07	5,00	6	30,02	33	165,09
5.3.3 P	TECLADO INS ESPAÑOL MULTIMEDIA USB IS-K12	3,90	0,07	3,97	6	23,84	33	131,10
5.3.4 P	TECLADO MULTIMEDIA GENIUS KB-220e USB / ESPA	11,00	0,07	11,07	5	55,36	32	354,32
5.3.5 P	TECLADO MULTIMEDIA GENIUS KB-110X USB / ESPA	6,10	0,07	6,17	5	30,86	33	203,70
5.3.6 P	TECLADO MULTIMEDIA GENIUS KB-110X PS2 / ESPA	6,80	0,07	6,87	5	34,36	33	226,80
5.4 P	MEMORIAS RAM							
5.4.1 P	TARJETA MEMORIA KINGSTON 2GB DDR3 P/PC PC1333	22,00	0,07	22,07	8	176,58	48	1.059,48
5.4.2 P	TARJETA MEMORIA KINGSTON 4GB DDR3 P/PC PC1333	38,89	0,07	38,96	8	311,70	48	1.870,20
5.4.3 P	TARJETA MEMORIA MARKVISION 8GB P/PC DDR3 1333	61,00	0,07	61,07	8	488,58	47	2.870,41
5.5 P	DISCO DURO							
5.5.1 P	DISCO DURO HITACHI 1 TB P/PC SATA	63,00	0,07	63,07	5	315,36	28	1.766,03
5.5.2 P	DISCO DURO SEAGATE 750GB P/PC SATA	52,00	0,07	52,07	5	260,36	28	1.458,03
5.5.3 P	DISCO DURO WESTERN DIGITAL 1TB SATA P/PC	64,00	0,07	64,07	4	256,29	28	1.794,03
5.5.4 P	DISCO DURO EXTERNO HITACHI TOURO 500GB/2.5/3.0USB	56,00	0,07	56,07	5	280,36	28	1.570,03
5.5.5 P	DISCO DURO HITACHI 500GB P/LAPTOP SATA	53,00	0,07	53,07	5	265,36	29	1.539,10
5.5.6 P	DISCO DURO SEAGATE 320GB P/PC SATA	39,00	0,07	39,07	5	195,36	29	1.133,10
5.5.7 P	DISCO DURO EXTERNO WESTER DIGITAL ELEMENTS 2TB	99,00	0,07	99,07	4	396,29	27	2.674,96
5.6 P	REPUESTOS LÁPTOP/NETBOOK							
5.6.1 P	MAINBOARD INTEL MINI ITX + PROCESADOR INTEL ATOM	70,95	0,07	71,02	1	71,02	8	568,18
5.6.2 P	PANTALLA P/LAPTOP IBM 14" XGA/	40,00	0,07	40,07	2	80,15	12	480,87
5.6.3 P	TARJETA MEMORIA MARKVISION 4GB DDR3 LAPTOP	32,00	0,07	32,07	1	32,07	8	256,58
5.6.4 P	TARJETA MEMORIA MARKVISION 8GB P/LAPTOP DDR3	61,00	0,07	61,07	2	122,15	8	488,58
5.7 P	TARJETAS DE RED							
5.7.1 P	TARJETA DE RED D LINK DWA 525 PCI WIR	13,60	0,07	13,67	2	27,35	9	123,05
5.7.2 P	TARJETA DE RED D LINK DWA 566 PCI EXP	41,00	0,07	41,07	2	82,15	9	369,65

CÓDIGO	PRODUCTO	COSTO UNITARIO	TRANSP.	CTO TOTAL UNIT	CANT. 2 MESES	T INV 2 MESES	CANT ANUAL	TOTAL INVENTARIO
5.8 P	TARJETAS MADRE			-				
5.8.1 P	MAINBOARD INTEL DH61CRB3 SOCKET 1155 DDR3 1333	69,29	0,07	69,36	2	138,73	9	624,26
5.8.2 P	MAINBOARD BIOSTAR H61MLV2/ LGA Socket 1155/ DDR3	43,20	0,07	43,27	2	86,55	9	389,45
5.9 P	DVD.WRITER			-				
5.9.1 P	DVD-RW SONY OPTIARC 5280S-CB-PLUS	30,00	0,07	30,07	2	60,15	9	270,65
5.9.2 P	DVD-RW SAMSUNG NEGRO 24X SERIAL ATA SH-224DB	16,83	0,07	16,90	2	33,81	9	152,12
5.10 P	PROCESADORES			-				
5.10.1 P	PROCESADOR INTEL CORE I7-3770 3.40GHZ/8M/LGA	318,00	0,07	318,07	1	318,07	6	1.908,44
5.10.2 P	PROCESADOR INTEL CORE I3-3220 3.30GHZ/3M PC	132,10	0,07	132,17	1	132,17	6	793,04
5.10.3 P	PROCESADOR INTEL CORE I5-3330/3.0GHZ/6MB/ LGA	199,10	0,07	199,17	1	199,17	6	1.195,04
5.11 P	CASE			-				
5.11.1 P	CASE P/ TORRE INS 9 BAHIAS 8689/BK INS	58,00	0,07	58,07	1	58,07	6	348,44
5.11.2 P	CASE P/ TORRE INS 13 BAHIAS/BK INS	70,00	0,07	70,07	1	70,07	6	420,44
5.11.3 P	CASE COMBO INS ICH CON A GARRADERA	32,00	0,07	32,07	1	32,07	6	192,44
5.12 P	MONITORES			-				
5.12.1 P	MONITOR LG LED 18,5' 19EN33SB	101,00	0,07	101,07	4	404,29	22	2.223,60
5.12.2 P	MONITOR LG LED 15,6'	79,00	0,07	79,07	4	316,29	23	1.818,67
5.12.3 P	MONITOR LG LED 21,5'	209,00	0,07	209,07	3	627,22	20	4.181,45
5.12.4 P	MONITOR SAMSUNG 18,5' LCD	92,00	0,07	92,07	4	368,29	21	1.933,52
5.12.5 P	MONITOR SAMSUNG 20' LED	114,00	0,07	114,07	3	342,22	21	2.395,52
5.13 P	PARLANTES			-				
5.13.1 P	PARLANTES INS+AS-801 MULTIMEDIA USB	4,54	0,07	4,61	10	46,13	58	267,53
5.13.2 P	PARLANTES GENIUS MULTIMEDIA SP-S110	6,30	0,07	6,37	10	63,73	57	363,24
5.13.3 P	PARLANTES INS SL-21B USB MINI 100-20KHZ 5V	4,60	0,07	4,67	10	46,73	58	271,01
5.13.4 P	PARLANTES GENIUS PORTABLES MINI USB MULTIMEDIA	12,00	0,07	12,07	9	108,65	56	676,06
5.13.5 P	STEREO	7,00	0,07	7,07	9	63,65	57	403,14
	TOTAL:	TOTAL:			620	82.468,60	3.700	494.765,29

ANEXO N° 5

DETALLE DE SUMINISTROS DE OFICINA

Cant.	U	Nombre del Equipo	Costo Unitario	Costo 2013
4	CJ	Hojas de papel bond	37,00	148,00
1	U	Calculadora	12,00	12,00
2	CN	Carpetas membretadas	25,00	50,00
6	CJ	Esferos	3,00	18,00
4	CN	Hojas membretadas	10,00	40,00
10	U	Marcadores, resaltadores	0,50	5,00
1	U	Organizador de tarjetas	3,00	3,00
6	U	Cuaderno académico 100h notas	1,20	7,20
12	U	Archivadores	2,70	32,40
2	U	Grapadora	4,50	9,00
2	U	Perforadora	3,76	7,52
12	CJ	Clips	0,25	3,00
11	U	Libretín de facturas	7,00	77,00
3	U	Libretín de comprobantes de retención	10,00	30,00
Total:				442,12

DETALLE DE SUMINISTROS DE ASEO

CANTIDAD	DETALLE	COSTO UNITARIO	TOTAL AL 2013
2	Escoba	1,71	13,68
4	Basurero	8,85	35,40
2	Trapiador	3,18	25,44
2	Detergente, cloro, desinfectante	7,42	59,36
TOTAL			133,88

ANEXO N°6

PROFORMAS

GUALAVISÍ POZO CARLOS PATRICIO

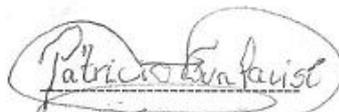
O40143085-5

Fabricación de muebles en madera
Rocafuerte 08-28 y Calderón
San Gabriel-Carchi

PROFORMA

Señores: Muses Sánchez Wilson Julio	CI/RUC: 040114654-3
Dirección: San Gabriel	Telf: 2292-193
Fecha: 30 de noviembre del 2013	

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	V. UNITARIO	V. TOTAL
2	Archivador 1,50*1,80m Armazón de madera, forrado en triplex con puertas en MDF	150,00	300,00
SUBTOTAL			300,00
IVA 12%			-
TOTAL			300,00


FIRMA AUTORIZADA


RECIBÍ CONFORME



PIN COMPUTERS

PRECIOS SIN IVA 2013

Nosotros calificamos a nuestros distribuidores ANTES de acceder a estos precios para ser un real proveedor y no competencia

PRECIOS Y CARACTERÍSTICAS SUJETOS A CAMBIOS SIN PREVIO AVISO

PARA MAYOR INFORMACION REVISAR LOS CATALOGOS DE LAS PORTATILES

AHORA TAMBIEN PUEDE COMUNICARSE AL 1800-LAPTOP PARA VENTAS PBX: 2528-506

GRU.COD.	DESCRIPCION	DISTRIBUIDOR
PORTATILES		
PORTATILES DE MARCA DELL		
36 377	NEW ACER S3 391-9497 CORE I7-3517U 1.90GHZ/13.3"/4GB/500GB/CAMBluetooth/HDMI/TEC-ESPWIN8/GRIS/ GRATIS estuche , MOUSE COD.001 o COD.002	834.00 GARANTIA 1 AÑO
PORTATILES DE MARCA DELL		
36 316	NEW DELL INSPIRON N3421 3ra Gen Core i3-3217U 1.80GHZ/4GB/500GB/WEB/DV/DRW/14"/HDMI/NEGRA/ubuntu/TEC.ESP/14V/30S450BZ/ GRATIS estuche , MOUSE COD.001 o COD.002	455.00 GARANTIA 1 AÑO
36 336	NEW DELL INSPIRON 15R- 5520 3ra Gen Core i7-3612QM 2.10GHZ/6GB/1TB/DV/DRW/15"/BLUET/HDMI/SILVER/UBUNTU/SILV/TEC-ESP/115S/7S610SZ/ GRATIS estuche , MOUSE COD.001 o COD.002, Teclado flexible cod. 009	779.00 GARANTIA 1 AÑO
36 349	NEW DELL INSPIRON 14R 3421 3ra Gen CELERON 1007U 1.50GHZ/2GB/500GB/14"/HDMI/NEGRA/DV/DRW/UBUNTU/TEC-INGLES/14CELE250BZ/ GRATIS estuche , MOUSE COD.001 o COD.002	344.00 GARANTIA 1 AÑO
36 366	NEW DELL ALIENWARE A10-M14X R2 3GEN/CORE I7-3610QM2 3.0GHZ/8GB/500GB/BLU-RAY/CAMBluetooth/HDMI/14"/WIN8PRO/8 CELDAS/2GB NV IDIA GeForce GT 650M/TEC-INGNEGRA/ GRATIS estuche , MOUSE COD.001 o COD.002	1079.90 GARANTIA 1 AÑO
36 370	NEW DELL INSPIRON N3421 Core i5-3337U 3ra Gen 1.80GHZ/4GB/500GB/DV/DRW/14"/HDMI/UBUNTU/NEGRA/TEC-ESP/DE13H14V/50S450BZ/ GRATIS estuche , MOUSE COD.001 o COD.002	525.00 GARANTIA 1 AÑO
36 381	NEW DELL INSPIRON N3421 Core i3-3227U 3ra Gen 1.90GHZ/6GB/750GB/DV/DRW/14.0"/HDMI/BLUET/NEGRA/LINUX-UBUNTU/TEC-ESP/GRATIS estuche , MOUSE COD.001 o COD.002	470.00 GARANTIA 1 AÑO
PORTATILES DE MARCA SAMSUNG		
36 318	NEW Samsung Serie 9 Ultrabook Premium NP900X3D-A01US INTEL CORE I5-2537M1.40GHZ/4GB/128GB Solid State Drive/WEB/13.3"/TEC-INGLES/HDMI/SILVER/WIN 8 (64BITS) GRATIS estuche , MOUSE COD.001 o COD.002	1100.00 GARANTIA 1 AÑO
36 356	NEW SAMSUNG NP350V4C-A06V E/ INTEL 3ra Gen CORE I5-3210M2.50GHZ/6GB/750GB/DV/DRW/Bluetooth/HDMI/CAM/14.0"/LED/GRIS/WINDOWS8/TEC-ESP/ GRATIS estuche , MOUSE COD.001 o COD.002, memoria de 4gb cod. 013	650.00 GARANTIA 1 AÑO
PORTATILES DE MARCA SONY VAIO		
36 231	NEW SONY VAIO SV/E1511MFXS 3ra Gen INTEL CORE I7-3612QM 2.10GHZ/8GB/750GB/Bluetooth/HDMI/CAM/DV/DRW/15.5"/W7HP/GRIS/ GRATIS MOCHILA COD. 029 Y MOUSE MINI	840.00 GARANTIA 6 MESES
36 363	NEW SONY VAIO SV/E1513JXCW 3ra Gen CORE I5-3230M 2.60GHZ/6GB/750GB/BLURAY/15.5"/Bluetooth/HDMI/Teclado Inglés y Numérico/WIN8-64bits/BLANCA/ GRATIS MOCHILA COD. 029 Y MOUSE MINI	738.20 GARANTIA 1 AÑO
36 373	NEW SONY VAIO ULTRABOOK TOUCH SV/T13134CX5 INTEL CORE I3-3227U 1.90GHZ/4GB/500GB + 24GBSSD/CAM/13.3"/W8/SILVER/TEC-INGLES/ GRATIS MOCHILA COD. 029 Y MOUSE MINI	701.40 GARANTIA 1 AÑO
36 374	NEW SONY VAIO SV/F14215CLW INTEL 3ra Gen CORE I5-3337U 1.80GHZ/6GB/1TB/CAMBluetooth/HDMI/DV/DRW/14"/W8/BLANCA/TEC-ESP/ GRATIS MOCHILA COD. 029 Y MOUSE MINI	756.00 GARANTIA 1 AÑO
36 375	NEW SONY VAIO SV/F14215CLB INTEL 3ra Gen CORE I5-3337U 1.80GHZ/6GB/1TB/CAM/DV/DRW/14"/Bluetooth/HDMI/W8/NEGRA/TEC-ESP/GRATIS MOCHILA COD. 029 Y MOUSE MINI	756.00 GARANTIA 1 AÑO
PORTATILES DE MARCA HP		
36 320	NEW HP 1000 NOTEBOOK PC 1000-1324LA 3ra Gen CORE I5-3230M 2.6GHZ/4GB/750GB/DV/D-RW/HDMI/CAM/TEC-ESP/14"/UBUNTU/NEGRA/GRATIS COBERTOR MOUSE	585.00 GARANTIA 1 AÑO
36 334	NEW HP 1000 NOTEBOOK PC 1000-1323LA CORE I3-2328M 2.2GHZ/4GB/750GB/DV/D-RW/CAM/14"/UBUNTU/TEC-ESP/ GRATIS COBERTOR MOUSE	489.00 GARANTIA 1 AÑO
36 335	NEW HP 650 NOTEBOOK CORE I3-2328M 2.20GHZ/4GB/500GB/DV/D-RW/CAM/HDMI/15.6"/6CEL/W8/TEC-INGLES/NEGRA/ GRATIS COBERTOR MOUSE	470.00 GARANTIA 1 AÑO
36 345	NEW HP PROBOOK 4540s CORE I5-2450M 2.50GHZ/4GB/500GB/DV/D-RW/CAMBluetooth/HDMI/15.6"/6CEL/WINDOWS7/PROF/TEC-INGLES Y NUMERICO/GRIS/ GRATIS COBERTOR MOUSE	599.00 GARANTIA 1 AÑO
36 347	NEW HP PROBOOK 4540s 3ra Gen CORE I3-3110M 2.40GHZ/4GB/500GB/DV/D-RW/CAM/HDMI/15.6"/6CEL/W8/TEC-INGLES Y NUMERICO/GRIS/ GRATIS COBERTOR MOUSE	525.00 GARANTIA 1 AÑO
36 353	HP MINI 110-4300LA INTEL ATOM N2600 1.60GHZ/2GB/320GB/10.1"/CAM/NEGRA/TEC-ESPLINUX/ GRATIS COBERTOR MOUSE	315.00 GARANTIA 1 AÑO
36 371	NEW HP 455 NOTEBOOK PC AMD DUAL CORE E1-1200 1.40GHZ/4GB/500GB/DV/D-RW/WEBCAM/Bluetooth/HDMI/14"/TEC-ESPLINUX/GRIS/ GRATIS, CURSO DE INGLÉS COD. 065 / OUSE COD. 001, ESTUCHE	379.00 GARANTIA 1 AÑO
PORTATIL TOSHIBA		
36 291	NEW TOSHIBA SATELLITE C845-SP4330KL INTEL CELERON DUAL CORE B847U1.10GHZ/2GB/500GB/DV/DRW/HDMI/CAM/14"/WIN8/TEC-ESP/GRIS/ Incluye estuche , mouse , teclado flexible cod. 009 y bluetooth cod. 001	353.00 GARANTIA 1 AÑO
36 322	NEW TOSHIBA SATELLITE S855-S5170 CORE I7-3630QM2.40GHZ /8GB/1TB/DV/DRW/CAM/15.6"/WIN 8/2GB VIDEO DEDICADO/ Incluye estuche y mouse	967.00 GARANTIA 1 AÑO
36 339	NEW TOSHIBA SATELLITE 3ra Gen U845W-S430 ULTRABOOK CORE I5-3317U1.70GHZ /6GB/500GB/32SSD/Bluetooth/HDMI/CAM/14.4"/W8/TEC-INGLES/NEGRA Y GRIS/ Incluye estuche y mouse	666.00 GARANTIA 1 AÑO
36 346	NEW TOSHIBA SATELLITE U840-00Y ULTRABOOK CORE I3-2377M1.50GHZ/4GB/500GB/16GB Solid State Drive/CAM/HDMI/14"/WINDOWS 7 HP/TEC-INGLES/SILVER/ Incluye estuche y mouse	499.00 GARANTIA 1 AÑO
36 376	NEW TOSHIBA SATELLITE C45-ASP420KL INTEL CELERON 847 1.10GHZ/500GB/2GB/14"/DV/DRW/CAM/HDMI/Bluetooth/WIN8/TEC-ESP/NEGRA/ Incluye estuche y mouse	353.00 GARANTIA 1 AÑO
36 378	NEW TOSHIBA SATELLITE U855-S5148 AMD QUAD-CORE A10-4600M 2.30GHZ AND UP TO MAX TURBO SPEED OF 3.20GHZ/8GB/1TB/DV/D-RW/CAM/HDMI/TEC-INGLES/15.6"/WIN8/GRIS/ Incluye estuche y mouse	796.00 GARANTIA 1 AÑO
36 379	NEW TOSHIBA SATELLITE L855-S5171 3raGEN CORE I7 3630QM2.40GHZ/6GB/640GB/15.6"/DV/DRW/CAM/HDMI/WIN 8/TEC-INGLE + NUMERICO/ Incluye estuche y mouse	727.00 GARANTIA 1 AÑO
36 380	PLA PTOP NEW TOSHIBA SATELLITE S855-S5188 3raGEN CORE I7 3630QM2.40GHZ/6GB/750GB/15.6"/DV/DRW/CAM/HDMI/WIN 8/TEC-INGLE + NUMERICO/2GB VIDEO DEDICADO/GRIS/ Incluye estuche y mouse	925.00 GARANTIA 1 AÑO
PORTATIL APPLE MACBOOK PRO		
36 168	MAC BOOK PRO 13.3" Modelo A 1278/ P/N MD101EA CORE I5 2.5Ghz/3MBCache/4GB/500GB/ DV/DRW/WEBCAM OS X e Life/Baterias5HBluetooth/TEC-ESP/GRIS/GRATIS ESTUCHE, MOUSE	1243.10 GARANTIA 1 AÑO
TABLET		
36 252	TABLET TITAN MOVILTEACHER DUAL CORTEX A8M a 1.0GHZ/PC-7010ME/MULTI TOUCH'S.O. ANDROID 4.0/NEGRA/16GB/1GB/7"/MINI USB/USB2.0/WEBCAM para tarjetas DC, conector para auriculares/NEGRA/WEB/	113.00 GARANTIA 1 AÑO
36 253	TABLET TITAN MOVILTEACHER DUAL CORTEX A8M a 1.0GHZ/PC-7010ME/MULTI TOUCH'S.O. ANDROID 4.0/BLANCA/16GB/1GB/7"/MINI USB/USB2.0/WEBCAM para tarjetas DC, conector para auriculares/NEGRA/WEB/	113.00 GARANTIA 1 AÑO
36 266	TABLET TITAN DUAL CORTEX A9IP0-7023ME/MULTI TOUCH'S.O. ANDROID 4.0/16GB/1GB/8"/MINI USB/USB2.0/WEBCAM/NEGRA/Gratis estuche cod. 035 y teclado flexible cod. 009	130.00 GARANTIA 1 AÑO
36 278	IPAD 2 APPLE 16GB WIFI 3G/BLUETOOTH BLACK MC773E/A MODEL A 1396 DISPONBLE 1	565.00 GARANTIA 1 AÑO
36 292	TABLET TITAN MOVILTEACHER A1PC-7009ME/MULTI TOUCH'S.O. ANDROID 4.0/NEGRA 1.2GHZ/8GB/7"/MINI USB/USB2.0/WEBCAM Micro SD, USB 2.0, Ranura para tarjetas DC, conector para auriculares/NEGRA/WEB/	77.00 GARANTIA 1 AÑO
36 325	TABLET TITAN DUAL CORTEX A9IP0-7023ME/MULTI TOUCH'S.O. ANDROID 4.1/ ari.6GHZ/16GB/1GB/7"/Mini USB, Micro SD, USB 2.0, Ranura para tarjetas DC, conector para auriculares/NEGRA/WEB/	115.00
36 350	TABLET TITAN MOVILTEACHER PC-7010ME DUAL CORTEX A8M a 1.0GHZ/NEGRA/16GB/1GB/7"/Mini USB, Micro SD, USB 2.0, Ranura para tarjetas DC, conector para auriculares/INCLUYE TECLADO 7" P/TABLET	119.00 GARANTIA 1 AÑO
36 352	TABLET TITAN MOVILTEACHER PC-7010ME DUAL CORTEX A8M a 1.0GHZ/ROJA/16GB/1GB/7"/Mini USB, Micro SD, USB 2.0, Ranura para tarjetas DC, conector para auriculares/INCLUYE TECLADO 7" P/TABLET	119.30 GARANTIA 1 AÑO
36 359	TABLET TITAN MOVILTEACHER PC-7010ME DUAL CORTEX A8MROJA/8GB/1GB/7"/MINI USB/USB2.0/WEBCAM/MULTI TOUCH'S.O. ANDROID 4.0/Mini USB, Micro SD, USB 2.0, Ranura para tarjetas DC, conector para auriculares	99.00 GARANTIA 1 AÑO
36 360	TABLET TITAN MOVILTEACHER A1PC-7009ME/MULTI TOUCH'S.O. ANDROID 4.0/BLANCA 1.2GHZ/8GB/7"/MINI USB/USB2.0/WEBCAM Micro SD, USB 2.0, Ranura para tarjetas DC, conector para auriculares/NEGRA/WEB/	77.00 GARANTIA 1 AÑO
36 369	TABLET SURFACE/NV IDIA Tegra 3 Quad Core 1.30Ghz/2GB/32GB/2 WEBCAM/10.6"/USB2.0/MICROSD/WI-FI/BLUETOOTH/WIN 8 RT 32 bits	629.00 GARANTIA 1 AÑO
ACCESORIOS		
64 9	ACCESORIO CARCASAS PARA CASE NS	37.82 SIN GARANTIA
64 25	ACCESORIO POWER BUTTON CONVER P/COMPAQ DV/6000 431424-001 DISPONBLE 1	24.99 SIN GARANTIA
64 48	ACCESORIO TAPA PARA PORTATILL DELL INSPIRON 14R 14" (3 ROJAS) compatible con laptops DELL INSPIRON 14R	15.00 SIN GARANTIA

64	50	ACCESORIO SOPORTE PARA TV 32" OE-FUR-40260 WALL MOUNT	12,00	SIN GARANTIA
64	56	ACCESORIO CASE SLIM PREMIUM VERIZON WHITE IPHONE DE APPLE 5 RINGKE ECO	15'	SIN GARANTIA
ADAPTADORES				
64	2	ADAPTADOR LECTOR DE TARJETAS TODO EN UNO	3,10	SIN GARANTIA
59	12	ADAPTADOR BASE DE ENFRIAMIENTO PLEGABLE P/LAPTOP DX-718	3,70	GARANTIA 6 MESES
59	27	ADAPTADOR BASE DE ENFRIAMIENTO C/MODULO DE ELEVACION P/LAPTOP IS-088 C/2 PORT USB /1V	10,30	GARANTIA 6 MESES
59	28	ADAPTADOR BASE DE ENFRIAMIENTO H/INFOL. P/LAPTOP IS-086 C/2 PORT USB /1 V/VENTILADOR CENTRAL	7,90	GARANTIA 6 MESES
59	31	ADAPTADOR PARA IPHONE 5 DE 30 PINES CANT. 4 UNIDADES	39'	SIN GARANTIA
BLUETOOTH				
1	1	BLUETOOTH USB BL-13	2,50	GARANTIA 6 MESES
CABLES				
4	1	CABLE USB P/IMPRESORA 2.0 1.5MT	0,88	GARANTIA 6 MESES
4	2	CABLE CANDADO P/LAPTOP CON LLAVE 1.2 METROS	2,00	GARANTIA 6 MESES
4	3	CABLE DE PODER SATA	0,70	SIN GARANTIA
4	5	CABLE CANDADO P/LAPTOP CON PASSWORD 1.2M	2,20	SIN GARANTIA
4	7	CABLE BUS DE DATOS SATA	0,30	GARANTIA 6 MESES
4	8	CABLE DE PODER P/PC O TORRE	0,90'	GARANTIA 3 MESES
4	9	CABLE BUS DE DATOS IDE	0,15'	GARANTIA 6 MESES
4	24	CABLE PARA RED UTP A.450 DE 305 MTRS/0.45MM FULL COPPER INS CATEGORIA 5E	75,70	SIN GARANTIA
4	25	CABLE PARA RED UTP A.400 DE 305 MTRS/0.4MM FULL COPPER INS CATEGORIA 5E	69,60	SIN GARANTIA
PRECIOS NO INCLUYEN IVA				
CAMARAS WEB				
5	6	CAMARA P/V VIDEOCONFERENCIA INS CAM USB PC CAMERA CON PINZA TRANSPARENTE	3,90	GARANTIA 6 MESES
5	18	CAMARA P/V VIDEOCONFERENCIA GENIUS FACECAM 320X USB / 8MP	12,24	GARANTIA 1 AÑO
5	19	CAMARA P/V VIDEOCONFERENCIA GENIUS FACECAM 321X USB / 8MP	13,18	GARANTIA 1 AÑO
CAPSULAS				
6	7	CAPSULA PARA DISCO DURO 3.5" ALTEK SATA	10,50	GARANTIA 1 MES
CARTUCHOS PARA IMPRESORAS				
8	17	CARTUCHO Y499D COLOR P/IMPRESORA DELL V515 DISPONIBLE 1	26,40'	SIN GARANTIA
8	18	CARTUCHO Y498D BLACK P/IMPRESORA DELL V515 DISPONIBLE 2	21,58'	SIN GARANTIA
8	19	CARTUCHO CANON NEGRO FG-210 P/IMPRESORA MP250	15,35	SIN GARANTIA
8	20	CARTUCHO CANON COLOR CL-211 P/IMPRESORA MP250	20,08	SIN GARANTIA
CASE PARA COMBOS Y TORRES				
9	6	CASE P/ TORRE INS 9 BAHIAS 8689/BK INS incluye fuente cod. 006	58,00	GARANTIA 6 MESES
9	8	CASE COMBO INS 327 PLANO BLACK/ + MOUSE cod. 020, PARLANTES cod. 003 Y TECLADO cod. 038	30,00	GARANTIA 1 MES
9	9	CASE P/ TORRE INS 13 BAHIAS/BK INS incluye fuente cod. 006	70,00	GARANTIA 1 MES
9	13	CASE COMBO NIUTEK 3838 TECLADO/PARLANTE Y MOUSE	32,20	GARANTIA 1 MES
9	26	CASE COMBO ALTEK 3858 ORANGE TECLADO/PARLANTES Y MOUSE	35,20	GARANTIA 1 MES
9	27	CASE MINI INS M16	27,00	GARANTIA 1 AÑO
9	28	CASE COMBO INS IC-1B BLACK/MOUSE, PARLANTES Y TECLADO	31,00	GARANTIA 1 AÑO
9	29	CASE COMBO INS BI-1B BLACK/MOUSE, PARLANTES Y TECLADO	31,00	GARANTIA 1 AÑO
9	30	CASE COMBO INS IZ-1B BLACK/MOUSE, PARLANTES Y TECLADO	31,00	GARANTIA 1 AÑO
9	31	CASE COMBO INS ICH CON A GARRADERA /MOUSE, PARLANTES Y TECLADO	32,00	GARANTIA 1 AÑO
9	32	CASE COMBO INS BIH CON A GARRADERA /MOUSE, PARLANTES Y TECLADO	32,00	GARANTIA 1 AÑO
9	33	CASE COMBO INS IZH CON A GARRADERA /MOUSE, PARLANTES Y TECLADO	32,00	GARANTIA 1 AÑO
LICENCIAS				
10	26	LICENCIA ESET NOD32 ANTI VIRUS 6.0 HOME EDITION OEM/ COMPATIBLE CON WINDOWS 8	14,00	SIN GARANTIA
10	27	LICENCIA WINDOWS 7 HOME BASIC OA LATAM DELL	30,00	SIN GARANTIA
COBERTORES				
11	3	COBERTOR P/ PC 19" LCD	1,87	SIN GARANTIA
11	4	COBERTOR P/ PC 19" LCD TIPO TELA ECONOMICO	1,32	SIN GARANTIA
CONTROLADORAS				
13	2	CONTROLADORA VINPOWER DIGITAL SATA	92,00	SIN GARANTIA
DISCOS DUROS				
16	3	DISCO DURO HITACHI 1 TB P/ PC SATA	63,00	GARANTIA 1 AÑO
16	12	DISCO DURO SEAGATE 750GB P/PC SATA	52,00	GARANTIA 1 AÑO
16	20	DISCO DURO WESTERN DIGITAL 1TB SATA P/PC	64,00	GARANTIA 1 AÑO
16	31	DISCO DURO EXTERNO HITACHI TOURO 500GB/2.5"/3.0USB	56,00	GARANTIA 1 AÑO
16	37	DISCO DURO HITACHI 500GB P/LAPTOP SATA	53,00	GARANTIA 1 AÑO
16	40	DISCO DURO SEAGATE 320GB P/PC SATA	39,00	GARANTIA 1 AÑO
16	54	DISCO DURO EXTERNO WESTER DIGITAL ELEMENTS 2TB /USB 2.0 /Tamaño 3.5"/VVISTA/WXP/W7 plug and play, for mac and PC	99,00	GARANTIA 1 AÑO
16	58	DISCO DURO TOSHIBA 2 TB P/PC SATA	100,00	GARANTIA 1 AÑO
DVD-RW / UNIDADES OPTICAS				
18	18	DVD-RW SONY OPTIARC 5280S-CB-PLUS, WITH OVBURN FEATURE DVD (MPN:5280S-CB) QUEMAN DOBLE CAPA, SIRVEN PARA XBOX, JUEGOS, TODOS LOS FORMATOS	30,00	GARANTIA 3 MESES
18	22	DVD-RW PIONEER DVR-220LBK NEGRO SATA	28,40	GARANTIA 6 MESES
18	23	DVD-RW PIONEER BLU-RA/Y BDR-208DBK NEGRO SATA	79,00	GARANTIA 3 MESES
18	24	DVD-RW SAMSUNG NEGRO 24X SERIAL ATA SH-224DB	16,83	GARANTIA 3 MESES
18	25	DVD-RW LG EXTERNO SLIM PORTABLE NEGRO USB GP50 + estuche para dvrw cod. 27	29,10	GARANTIA 3 MESES
ESTUCHE P/IPHONE				
19	7	ESTUCHE P/IPHONE 5 DEFENDER RUGGED PROTECTION RETAIL PACKAGING - BLACK / Pinza para cinturón, Protección para pantalla CANT. 1 UNIDAD	34,62'	SIN GARANTIA
FUENTES DE PODER				
20	6	FUENTE DE PODER INS A TX-750W-P4 P/TORRE SATA	25,00	GARANTIA 6 MESES
20	7	FUENTE DE PODER INS A TX-750W-P4 P/TORRE IDE	25,00	GARANTIA 6 MESES
20	10	FUENTE DE PODER INS A TX-750W-P2 P/PC	9,80	GARANTIA 6 MESES
20	18	FUENTE DE PODER MINI INS A TX-750W-P2 P/PC CASE MINI	22,00	GARANTIA 6 MESES
FLASH MEMORYS				
22	16	FLASH MEMORY KINGSTON 8 GB USB RETRACTIL DT101	6,10	GARANTIA 6 MESES
22	31	FLASH MEMORY KINGSTON 16GB USB DT101 G2 NEGRA	10,40	
22	33	FLASH MEMORY SANDISK CRUZER BLADE 4GB USB SDC250	5,10	GARANTIA 6 MESES
22	37	FLASH MEMORY KINGSTON 32GB USB DT101 G2 LILA	22,00	GARANTIA 6 MESES
22	42	FLASH MEMORY BURTON SNOWDRIVE 8GB TIPO PATINETA	6,50	GARANTIA 6 MESES
HEADPHONE				
23	9	HEADPHONE WITH MICROPHONE MULTIMEDIA IS-750	3,73	GARANTIA 6 MESES
23	10	HEADPHONE WITH MICROPHONE STEREO FENNER P/PC FE-710M/V	5,01	GARANTIA 6 MESES
23	11	HEADPHONE WITH MICROPHONE STEREO INS P/PC IS-872	4,55	GARANTIA 6 MESES
23	12	HEADPHONE WITH MICROPHONE STEREO GENIUS HS-02B INTERNET CHAT	5,40	GARANTIA 1 AÑO
23	13	HEADPHONE WITH MICROPHONE STEREO GENIUS HS-400A DIADEMA	12,20	GARANTIA 1 AÑO
23	14	MICROPHONE MULTIMEDIA GENIUS MIC-01A	3,20	GARANTIA 1 AÑO
AUDIFONOS				
66	1	AUDIFONOS P/PC NEGRO MAYKE MK-EL3022	3,50	SIN GARANTIA
IMPRESORAS MULTIFUNCION				
24	17	IMPRESORA CANON FX1M MP230 MULTIFUNCION INKJET COLOR	60,00	GARANTIA 1 AÑO
24	21	IMPRESORA SAMSUNG LASER ML2165 MONOCROMATICA	66,70	GARANTIA 1 AÑO
24	23	IMPRESORA MULTIFUNCION HP 2515 INKJET 3 EN 1 COLOR, 20 PPM/N, 16PPM/C	54,00	GARANTIA 1 AÑO
KIT DE ACCESORIOS				
26	1	KIT DE ACCESORIOS HV-A29 P/LA P/PC O P/PC/USB TECLADO NUMERICO/USB HUB 4PORTS/RJ45 CABLE/MINI MOUSE USB	11,00	GARANTIA 6 MESES
PRECIOS NO INCLUYEN IVA				

MALETAS, ESTUCHES Y MOCHILAS				
27	4	ESTUCHE P/LAPTOP 14" NEGRO	3,20	SIN GARANTIA
27	5	MALETA ESTUCHE P/LAPTOP 15,6" NEGRA	3,29	SIN GARANTIA
27	6	ESTUCHE P/LAPTOP 10"	2,10	SIN GARANTIA
27	8	ESTUCHE P/LAPTOP 17" NEGRO	3,99	SIN GARANTIA
27	18	MALETA ESTUCHE P/LAPTOP 13,3" NEGRO	2,90	SIN GARANTIA
27	24	MOCHILA INS 8012 P/LAPTOP NEGRA	13,50	SIN GARANTIA
27	25	ESTUCHE P/LAPTOP 11" NEGRO	3,00	SIN GARANTIA
27	27	ESTUCHE PARA DVD-RW LG EXTERNO 7"	1,00	SIN GARANTIA
27	28	MOCHILA P/LAPTOP Y AUDIFONO CON MICROFONO CHILI BP-012 /14"	15,00	SIN GARANTIA
27	30	ESTUCHE P/TABLET 7" NEGRO	1,60	SIN GARANTIA
27	31	ESTUCHE P/TABLET 7" FUCSIA	1,60	SIN GARANTIA
27	32	ESTUCHE P/TABLET 7" AZUL- NEGRO DOBLE LADO	1,60	SIN GARANTIA
27	33	ESTUCHE P/TABLET 7" ROJO - FLOMO DOBLE LADO	1,60	SIN GARANTIA
27	34	ESTUCHE P/TABLET 7" TIPO FUNDA NEGRO	1,30	SIN GARANTIA
27	35	ESTUCHE P/TABLET 8" NEGRO CON SOLAPA	1,75	SIN GARANTIA
MAINBOARD PARA PC Y LAPTOP				
28	21	MAINBOARD INTEL DH61CRB3 SOCKET 1155 DDR3-1333	69,29	GARANTIA 1 AÑO
28	32	MAINBOARD BIOSTAR H61MLV2/ LGA Socket 1155/ DDR3-1333	43,20	GARANTIA 1 AÑO
28	33	MAINBOARD INTEL MINI ITX D2500HN CON PROCESADOR INTEL ATOM D2500 1.86GHz INTEGRADO	70,95	GARANTIA 1 AÑO
28	34	MAINBOARD INTEL DH61BT SOCKET 1155 DDR3-1333 VD,SN,RD,BOX SOLO SE VENDERAN EN COMBOS	60,82	GARANTIA 1 AÑO
MEMORIAS SD				
29	5	MEMORIA MICRO SD/8GB KINGSTON 2 EN 1	6,00	GARANTIA 6 MESES
29	9	MEMORIA MICRO SDC4/4GB KINGSTON 2 EN 1	5,50	GARANTIA 6 MESES
HUB USB				
48	3	SWITCH HUB USB 4 PORT IN-806 TIPO ESTRELLA MULTICOLOR	3,50	GARANTIA 6 MESES
48	5	SWITCH HUB USB2 0/1.1 HB-37 4 PORT	3,50	GARANTIA 6 MESES
48	8	SWITCH HUB INS HB-85 USB 2.0/ 3 USB Y 2 Ps2	3,50	GARANTIA 6 MESES
48	9	SWITCH HUB INS USB 2.0 HB-703 7 PORTS HUB/CON CARGADOR	4,80	GARANTIA 6 MESES
48	10	SWITCH MINI HUB USB HB-802 4 PORT NEGRO SMART HUB	3,50	GARANTIA 6 MESES
48	16	SWITCH TP-LINK DESKTOP 200MBPS 10/100 8-PORT TL-SF1008D	9,20	GARANTIA 6 MESES
48	17	SWITCH TP-LINK DESKTOP 200MBPS 10/100MBPS 16-PORT TL-SF1016DS	27,50	GARANTIA 6 MESES
MESA				
30	4	MESA PRESCRITORIO 3 REPISA SIN CAJON 207	23,00	SIN GARANTIA
30	6	MESA PRESCRITORIO 3 REPISA S WY-418	23,10	SIN GARANTIA
MOUSE				
32	1	MOUSE MINI USB RETRACTIL INS XM-M05	3,16	GARANTIA 6 MESES
32	2	MOUSE OPTICO USB INS MO-3018 WHEEL	2,95	GARANTIA 6 MESES
32	8	MOUSE OPTICAL USB + MOUSEPAD ME001-1/ROSADO	3,50	GARANTIA 6 MESES
32	20	MOUSE OPTICO USB INS MO-4047	3,02	GARANTIA 6 MESES
32	22	MOUSE GENIUS BLACK PS2 XSCROLL OPTICAL WHEEL	3,80	GARANTIA 1 AÑO
32	23	MOUSE MINI GENIUS MICRO TRAVELER USB	6,40	GARANTIA 1 AÑO
32	24	MOUSE GENIUS BLACK USB XSCROLL OPTICAL WHEEL	4,10	GARANTIA 1 AÑO
MONITORES LCD LED				
33	10	MONITOR LED ACER 15.6" P166HDL	84,60	GARANTIA 1 AÑO
33	17	MONITOR LG LED 18.5" 19E83SB	101,00	GARANTIA 1 AÑO
PANTALLA				
41	1	PANTALLA P/LAPTOP IBM 14" XGA/CONECTOR 20 PINES/PCX-5314	40,00	GARANTIA 3 MESES
41	2	PANTALLA LG P/LAPTOP 13.3" LED LCD LP133WX2 TLC1/	40,00	GARANTIA 3 MESES
41	19	PANTALLA P/TABLET 7010 7"	32,40	GARANTIA 3 MESES
PRECIOS NO INCLUYEN IVA				
PARLANTES				
35	3	PARLANTES INS+AS-801 MULTIMEDIA USB	4,54	GARANTIA 6 MESES
35	8	PARLANTES GENIUS MULTIMEDIA SP-S110	6,30	GARANTIA 1 AÑO
35	10	PARLANTES INS SL-21B USB MINI MULTIMEDIA 100-20KHZ 5V	4,60	GARANTIA 6 MESES
35	11	PARLANTES GENIUS PORTABLES MINI USB MULTIMEDIA SP-H170	12,00	GARANTIA 1 AÑO
35	14	PARLANTES GENIUS COLORFUL USB POWERED STEREO SP-U115	7,00	GARANTIA 1 AÑO
PROCESADORES				
37	17	PROCESADOR INTEL PENTIUM DUAL-CORE 2.70GHZ/3MB/1155/G630/PFC	63,10	GARANTIA 1 AÑO
37	18	PROCESADOR INTEL CORE I7-3770 3.40GHZ/8MLGA-1155	318,00	GARANTIA 1 AÑO
37	20	PROCESADOR INTEL CORE I3-3220 3.30GHZ/3MLGA-1155 PFC	132,10	GARANTIA 1 AÑO
37	21	PROCESADOR INTEL CORE I5-3330/3.0GHZ/6MB/ LGA 1155	199,10	GARANTIA 1 AÑO
PROYECTORES				
39	3	PROYECTOR INFOCUS 2700 LUMENES IN112DLP SV/GA/6.000-hour lamp/AUDIO 2W	409,00	GARANTIA 1 AÑO
39	9	PROYECTOR MINI ACER PORTABLE C120WVGA LAMPARA LED USB 3.0 1280X800 DURA 20000 HORAS	310,50	GARANTIA 1 AÑO
PAD MOUSE				
40	1	PAD MOUSE GENERICO CON APOYADERA	1,60	SIN GARANTIA
40	4	PAD MOUSE OPTICO NEGRO	0,65	SIN GARANTIA
RADIO FM				
42	7	RADIO FM U-A6FM CON CONEXIÓN PARA MP3/MP4/PC/SD/USB/LECTOR DE TARJETAS/BATERIAS RECARGABLES	4,99	GARANTIA 6 MESES
ROUTERS				
44	11	ROUTERS TP-LINK 150MBPS WIRELESS N2.4GHZ/802.11N/G/B TL-WR740N 1 ANTENA	18,00	GARANTIA 1 AÑO
44	12	ROUTERS TP-LINK 300MBPS INALAMBICO N2.4GHZ/802.11N/G/B TL-WR841ND 2 ANTENA	25,10	GARANTIA 1 AÑO
44	14	ROUTERS NANO MINI TP-LINK 150MBPS WIRELESS N 802.11N/ TL-WR702N	17,00	GARANTIA 1 AÑO
44	15	ROUTERS TP-LINK 300MBPS AVANZADO N WIRELESS N2.4GHZ/802.11N/G/B TL-WR940N 3 ANTENA	34,67	GARANTIA 1 AÑO
REGULADOR DE VOLTAGE				
45	8	REGULADOR P/VOLTAJE AVR1600NS ALTEK 8 TOMAS NEGRO 1600VA	8,80	GARANTIA 6 MESES
MEMORIAS RAM PARA LAPTOP				
50	13	TARJETA MEMORIA MARKVISION 4GB DDR3 SODIMM 1333 MHz P/LAPTOP	32,00	GARANTIA 1 AÑO
50	37	TARJETA MEMORIA P/LAPTOP KINGSTON 2GB DDR3 PC1333	20,00	GARANTIA 1 AÑO
50	50	TARJETA MEMORIA AVANT 4GB DDR3 DIMM P/LAPTOP 1333 MHz	32,00	GARANTIA 1 AÑO
50	79	TARJETA MEMORIA MARKVISION 8GB P/LAPTOP DDR3 1333	61,00	GARANTIA 1 AÑO
MEMORIAS RAM PARA PC				
50	8	TARJETA MEMORIA KINGSTON 2GB DDR3 PFC PC1333	22,00	GARANTIA 1 AÑO
50	35	TARJETA MEMORIA KINGSTON 4GB DDR3 PFC PC1333	38,89	GARANTIA 1 AÑO
50	78	TARJETA MEMORIA MARKVISION 8GB PFC DDR3 1333	61,00	GARANTIA 1 AÑO
TARJETAS DE VIDEO/RED/WIRELESS/PCI				
50	9	TARJETA LECTORA DE MEMORIA 3.5 CR-57A	2,90	GARANTIA 6 MESES
50	62	TARJETA TP-LINK WIRELESS N 150MBPS PCI EXPRESS 1 ANTENA TL-WN781ND	8,00	GARANTIA 1 AÑO
50	63	TARJETA TP-LINK WIRELESS N 300MBPS PCI EXPRESS 2 ANTENA TL-WN881ND	11,60	GARANTIA 1 AÑO
50	64	TARJETA DE RED PCI TP-LINK 10/100MBPS TF-3239DL	4,90	GARANTIA 1 AÑO
50	65	TARJETA VIDEO ZOGIS GEFORCE NVIDIA GT610/2048MB DDR3 HDMI/DV/HVGA/PCI-E	70,43	GARANTIA 1 AÑO
50	69	TARJETA VIDEO MSI NVIDIA N210/1GB DDR3 HDMI/DV/HVGA/PCI-E	34,50	GARANTIA 1 AÑO
50	80	TARJETA LECTORA DE MEMORIA 3.5 INTERNA ALTEK ALL IN 1 MULTI SD-USB	3,40	GARANTIA 1 MES
50	81	TARJETA LECTORA DE MEMORIA 3.5 CR-57B METALICA	3,50	GARANTIA 6 MESES
TECLADOS MULTIMEDIA				
51	9	TECLADO COMPLETO FLEXIBLE ANTI AGUA U+P	4,11	GARANTIA 6 MESES
51	21	TECLADO MINI FLEXIBLE ANTI AGUA ESPAÑOL	4,99	GARANTIA 6 MESES
51	37	TECLADO INS MULTIMEDIA PS2 KM-3402M	4,93	GARANTIA 6 MESES
51	38	TECLADO INS ESPAÑOL MULTIMEDIA USB IS-K12	3,90	GARANTIA 6 MESES

51	43	TECLADO MULTIMEDIA GENIUS KB-220e USB / ESPAÑOL	11,00	GARANTIA 1 AÑO
51	44	COMBO 3 TODO EN UNO TECLADO + MOUSE + PARLANTES MULTIMEDIA GENIUS KMS-U110 / USB	17,50	GARANTIA 1 AÑO
51	45	TECLADO MULTIMEDIA GENIUS KB-110X USB / ESPAÑOL	6,10	GARANTIA 1 AÑO
51	46	TECLADO MULTIMEDIA GENIUS KB-110X PS2 / ESPAÑOL	6,80	GARANTIA 1 AÑO
51	49	TECLADO + MOUSE GENIUS SLIM STAR C110 USB / ESPAÑOL	11,00	GARANTIA 1 AÑO
TELEVISORES				
53	16	TELEVISORES LG - LED 32" USB/HDMI/32LS3450	410,00	GARANTIA 6 MESES
UPS				
54	4	UPS ALTEK 1120Z 1200VA/ 6 TOMAS	57,88	GARANTIA 6 MESES
54	5	UPS ALTEK 1092 925VA/ 6 TOMAS	47,72	GARANTIA 6 MESES
54	9	UPS ALTEK 1072KA 725VA UNINTERRUPTIBLE	29,66	GARANTIA 6 MESES
WIRELESS				
56	2	WIRELESS MINI USB ADAPTER TP-LINK 150MBPS 2.4GHZ/802.11B/G/N TL-WN723N	8,70	GARANTIA 1 AÑO
56	4	WIRELESS MINI USB ADAPTER TP-LINK 300MBPS 2.4GHZ/802.11B/G/N TL-WN823N	11,20	GARANTIA 1 AÑO
56	5	WIRELESS MINI NANO USB ADAPTER TP-LINK 150MBPS 2.4GHZ/802.11B/G/N TL-WN725N	7,80	GARANTIA 1 AÑO
56	6	WIRELESS MINI USB ADAPTER TP-LINK 150MBPS 2.4GHZ/802.11B/G/N TL-WN727N	8,70	GARANTIA 1 AÑO
56	7	WIRELESS N POWERLINE EXTENDER TP-LINK 300MBPS AV200 2.4GHZ/802.11B/G/N TL-WPA281	37,30	GARANTIA 1 AÑO
VIDEO JUEGOS				
57	9	CONTROL DE JUEGO GAME PAD XP-U108 BLACK	1,99	GARANTIA 6 MESES
57	10	CONTROL DE JUEGO GAME PAD XP-U108 SILVER	2,55	GARANTIA 6 MESES
57	18	CONTROL DE JUEGO GENIUS MAXFIRE G-08XU USB 8 BOTONES PARA PC	5,76	GARANTIA 1 AÑO
CÁMARAS DE VIGILANCIA				
63	4	CABLE TERMINAL MALE PICAMARA VB870-DC-0P-6	3,50*	SIN GARANTIA
63	21	KIT CAMARAS Y DVR ZMODO 16CH/16 CAMARAS CON VISION NOCTURNA, KIT DE INSTALACION	504,00	GARANTIA 1 AÑO
63	25	KIT DE 4 CAMARA P/VIGILANCIA ZMODO DIA NOCHE DC12V/NTSC (modelo TI-051)	84,00	GARANTIA 1 AÑO
63	32	CAMARA DE VIGILANCIA BULLET ZMODO 24SE7BN 1/3" COLOR CCD / CDR-BFS26NM	59,00	GARANTIA 1 AÑO
63	34	CABLE SIAMES VIDEO/PODER ZMODO A WG-24 PICAMARA DE VIGILANCIA 25FT W-V1008 LONGITUD: 7.62M	9,00	GARANTIA 1 AÑO
63	35	CABLE SIAMES VIDEO/PODER/AUDIO ZMODO A WG-22 PICAMARA DE VIGILANCIA 130FT W-VPA2040 LONGITUD: 39.62M	25,00	GARANTIA 1 AÑO
63	36	CABLE SIAMES VIDEO/PODER/AUDIO ZMODO A WG-22 PICAMARA DE VIGILANCIA 100FT W-VPA2030 LONGITUD: 30.48M	22,00	GARANTIA 1 AÑO
63	41	KIT CAMARAS + DVR- H8108V ZMODO 8CH/8 CAMARAS CON VISION NOCTURNA, KIT DE INSTALACION/BRN-00-SBNS	265,39	GARANTIA 1 AÑO
63	43	KIT DE 4 CAMARA P/VIGILANCIA ZMODO MINI DOMO BLACK/SKU:W-P4-NARZBZ4N	119,00	GARANTIA 6 MESES
63	44	KIT CAMARAS + DVR- H8114V ZMODO 4CH/4 CAMARAS DOMO CON VISION NOCTURNA, KIT DE INSTALACION/KDS4-NARZBZ4N	184,40	GARANTIA 1 AÑO
63	45	KIT CAMARAS + DVR ZMODO 8CH/4 CAMARAS DOMO CON VISION NOCTURNA, KIT DE INSTALACION/KDS8-NARZBZ4N	193,00	GARANTIA 1 AÑO
AHORA TAMBIEN PUEDE COMUNICARSE AL 1800-LAPTOP PARA VENTAS PBX: 2528-506				
DIRECCION: Fray Jodoco Ricke N14-102 e Itchimbía Sector Vista Hermosa El Dorado				

COMBOS PC DISTRIBUIDOR

CLON MINI ATOM					
COD.	Hardware	Tipo	Cantidad	P.2.	P.2. Total
33	MainBoard	MAINBOARD INTEL MINI ITX BOXD2500HN CON PROCESADOR INTEL ATOM D2500 1.86GHZ INTEGRADO	1	70,95	70,95
12	Disco Duro	SEAGATE 750GB P/PC SATA 7200 RPM	1	52,00	52,00
37	MEMORIA	KINSTONG 2GB DDR3 P/LAPTOP	1	20,00	20,00
26	CASE COMBO	CASE COMBO ALTEK 3858 ORANGE	1	35,20	35,20
17	Monitor	LG LED 18.5' 19EN33SB	1	101,00	101,00
3	Cobertor	COBERTOR P/ PC 19' LCD	1	1,87	1,87
80	TARJETA	LECTOR INTERNO	1	3,40	3,40
4	Pad	MOUSE OPTICO NEGRO	1	0,65	0,65
24	DVD-RW SATA	SAMSUNG NEGRO 24X SERIAL ATA SH-224DB	1	16,83	16,83
8	REGULADOR	REGULADOR P/VOLTAJE AVR1600NS ALTEK 8	1	8,80	8,80
23	IMPRESORA	MULTIFUNCION HP 2515 INKJET 3 EN 1 COLOR,	1	54,00	54,00
3	ENSAMBLAJE	HARDWARE	1	10,00	10,00
2	INSTALACION Y	SOFTWARE	1	10,00	10,00
GARANTÍA 1 AÑO				TOTAL	384,70

DUAL CORE 2.7 GHZ					
COD.	Hardware	Tipo	Cantidad	P.2.	P.2. Total
32	MAINBOARD	BIOSTAR H61MLV2	1	43,20	43,20
12	Disco Duro	SEAGATE 750GB P/PC SATA 7200 RPM	1	52,00	52,00
10	MEMORIA	MEMORIA ADATA 2GB P/PC DDR2 800(6) 2GX16	1	21,90	21,90
17	PROCESADOR	PENTIUM DUAL-CORE 2.70GHZ/3MB/1155/G630/P/PC	1	63,10	63,10
26	CASE COMBO	CASE COMBO ALTEK 3858 ORANGE	1	35,20	35,20
17	Monitor	LG LED 18.5' 19EN33SB	1	101,00	101,00
3	Cobertor	COBERTOR P/ PC 19' LCD	1	1,87	1,87
80	TARJETA	LECTOR INTERNO	1	3,40	3,40
4	Pad	MOUSE OPTICO NEGRO	1	0,65	0,65
24	DVD-RW SATA	SAMSUNG NEGRO 24X SERIAL ATA SH-224DB	1	16,83	16,83
8	REGULADOR	REGULADOR P/VOLTAJE AVR1600NS ALTEK 8	1	8,80	8,80
23	IMPRESORA	MULTIFUNCION HP 2515 INKJET 3 EN 1 COLOR,	1	54,00	54,00
3	ENSAMBLAJE	HARDWARE	1	10,00	10,00
2	INSTALACION Y	SOFTWARE	1	10,00	10,00
GARANTÍA 1 AÑO				TOTAL	421,95

DUAL CORE 2.7 GHZ					
COD.	Hardware	Tipo	Cantidad	P.2.	P.2. Total
21	MainBoard	INTEL DH61CRB3 SOCKET 1155 DDR3-1333 BULK	1	69,29	69,29
12	Disco Duro	SEAGATE 750GB P/PC SATA 7200 RPM	1	52,00	52,00
10	MEMORIA	MEMORIA ADATA 2GB P/PC DDR2 800(6) 2GX16	1	21,90	21,90
17	PROCESADOR	PENTIUM DUAL-CORE 2.70GHZ/3MB/1155/G630/P/PC	1	63,10	63,10
26	CASE COMBO	CASE COMBO ALTEK 3858 ORANGE	1	35,20	35,20
17	Monitor	LG LED 18.5' 19EN33SB	1	101,00	101,00
3	Cobertor	COBERTOR P/ PC 19' LCD	1	1,87	1,87
4	Pad	MOUSE OPTICO NEGRO	1	0,65	0,65
80	TARJETA	LECTOR INTERNO	1	3,40	3,40
24	DVD-RW SATA	SAMSUNG NEGRO 24X SERIAL ATA SH-224DB	1	16,83	16,83
8	REGULADOR	REGULADOR P/VOLTAJE AVR1600NS ALTEK 8	1	8,80	8,80
23	IMPRESORA	MULTIFUNCION HP 2515 INKJET 3 EN 1 COLOR,	1	54,00	54,00
3	ENSAMBLAJE	HARDWARE	1	10,00	10,00
2	INSTALACION Y	SOFTWARE	1	10,00	10,00
GARANTÍA 1 AÑO				TOTAL	448,04

INTEL CORE i3 # 1					
COD.	Hardware	Tipo	Cantidad	P.2.	P.2. Total
21	MainBoard	INTEL DH61CRB3 SOCKET 1155 DDR3-1333 BULK	1	69,29	69,29
12	Disco Duro	SEAGATE 750GB P/PC SATA 7200 RPM	1	52,00	52,00
10	MEMORIA	MEMORIA ADATA 2GB P/PC DDR2 800(6) 2GX16	1	21,90	21,90
20	PROCESADOR	INTEL CORE I3-3220 3.30GHZ/3M/LGA-1155 P/PC	1	132,10	132,10
26	CASE COMBO	CASE COMBO ALTEK 3858 ORANGE	1	35,20	35,20
17	Monitor	LG LED 18.5' 19EN33SB	1	101,00	101,00
3	Cobertor	COBERTOR P/ PC 19' LCD	1	1,87	1,87
4	Pad	MOUSE OPTICO NEGRO	1	0,65	0,65
80	TARJETA	LECTOR INTERNO	1	3,40	3,40
24	DVD-RW SATA	SAMSUNG NEGRO 24X SERIAL ATA SH-224DB	1	16,83	16,83
8	REGULADOR	REGULADOR P/VOLTAJE AVR1600NS ALTEK 8	1	8,80	8,80
23	IMPRESORA	MULTIFUNCION HP 2515 INKJET 3 EN 1 COLOR,	1	54,00	54,00
3	ENSAMBLAJE	HARDWARE	1	10,00	10,00
2	INSTALACION Y	SOFTWARE	1	10,00	10,00
GARANTÍA 1 AÑO					TOTAL 517,04

INTEL CORE i5 # 1					
COD.	Hardware	Tipo	Cantidad	P.2.	P.2. Total
21	MainBoard	INTEL DH61CRB3 SOCKET 1155 DDR3-1333 BULK	1	69,29	69,29
12	Disco Duro	SEAGATE 750GB P/PC SATA 7200 RPM	1	52,00	52,00
35	MEMORIA	KINGSTON 4GB DDR3 P/PC PC1333	1	38,89	38,89
21	PROCESADOR	INTEL CORE I5 3.00GHZ I5-3330	1	199,10	199,10
26	CASE COMBO	CASE COMBO ALTEK 3858 ORANGE	1	35,20	35,20
17	Monitor	LG LED 18.5' 19EN33SB	1	101,00	101,00
3	Cobertor	COBERTOR P/ PC 19' LCD	1	1,87	1,87
4	Pad	MOUSE OPTICO NEGRO	1	0,65	0,65
80	TARJETA	LECTOR INTERNO	1	3,40	3,40
24	DVD-RW SATA	SAMSUNG NEGRO 24X SERIAL ATA SH-224DB	1	16,83	16,83
8	REGULADOR	REGULADOR P/VOLTAJE AVR1600NS ALTEK 8	1	8,80	8,80
23	IMPRESORA	MULTIFUNCION HP 2515 INKJET 3 EN 1 COLOR,	1	54,00	54,00
3	ENSAMBLAJE	HARDWARE	1	10,00	10,00
2	INSTALACION Y	SOFTWARE	1	10,00	10,00
GARANTÍA 1 AÑO					TOTAL 601,03

INTEL CORE i7 # 1					
COD.	Hardware	Tipo	Cantidad	P.2.	P.2. Total
21	MainBoard	INTEL DH61CRB3 SOCKET 1155 DDR3-1333 BULK	1	69,29	69,29
20	Disco Duro	WESTERN DIGITAL 1TB SATA P/PC	1	64,00	64,00
35	MEMORIA	KINGSTON 4GB DDR3 P/PC PC1333	2	38,89	38,89
18	PROCESADOR	INTEL CORE I7-3770 3.40GHZ/8M/LGA-1155	1	318,00	318,00
26	CASE COMBO	CASE COMBO ALTEK 3858 ORANGE	1	35,20	35,20
17	Monitor	LG LED 18.5' 19EN33SB	1	101,00	101,00
3	Cobertor	COBERTOR P/ PC 19' LCD	1	1,87	1,87
4	Pad	MOUSE OPTICO NEGRO	1	0,65	0,65
80	TARJETA	LECTOR INTERNO	1	3,40	3,40
24	DVD-RW SATA	SAMSUNG NEGRO 24X SERIAL ATA SH-224DB	1	16,83	16,83
8	REGULADOR	REGULADOR P/VOLTAJE AVR1600NS ALTEK 8	1	8,80	8,80
23	IMPRESORA	MULTIFUNCION HP 2515 INKJET 3 EN 1 COLOR,	1	54,00	54,00
3	ENSAMBLAJE	HARDWARE	1	10,00	10,00
2	INSTALACION Y	SOFTWARE	1	10,00	10,00
GARANTÍA 1 AÑO					TOTAL 731,93



LISTA DISTRIBUIDOR

16/01/2014

CASE QUASAD, SENTEY, AGILER, ZOGIS	DISCOS DUROS SEAGATE, WD, ADATA	TECLADOS, MOUSE	NOTEBOOK HP, SONY, TOSHIBA, SAMSUNG	MONITORES (TVs) LG, SAMSUNG, S
CASE QUASAD SXC-3056A COMBO TECL, M OUL	ADATA 1TB HV610 2.5" USB 3.0 BK-BL, WH-BL	MOUSE GENIUS MICRO TRAV. 900 USB BLA	ACER MINI-NOTE ASPIRE ONE N2600,2GB,500G	AOC 19" E943FWS LED WITH WALL M
CASE QUASAD SXC-3072C COMBO TE, M O, PA	ADATA 1TB HV710 2.5" USB 3.0 BK-BL	MOUSE GENIUS MICRO TRAV. USB BLACK	ACER MINI-NOTE ASPIRE ONE N2600,2GB,500G	HP 18.5" LV1911 LED PN:AV5V72AA
CASE QUASAD SXC-9802A COMBO TE, M O, PA	ADATA 1TB NH13 2.5" USB 3.0 SILVER - BLACK	MOUSE GENIUS MICRO TRAV. USB RUBY	HP 1000-1210 B820,2GB,500B,14",DW,WC,W8	HP 20" LE2202X M LED PN:A2U63AA
CASE SENTEY CS1-1399 WITH PS BCPC-450-0C	ADATA 500GB HD610 2.5" USB 3.0 BK-BL	MOUSE GENIUS MICRO TRAV. USB SILVER	HP 14-B064 I5-3217,4GB,750GB,14",WC,W8	LG 15.6" E1642C-BN LED
CASE SENTEY OPTIMUS GS-6500B BLACK PS E	ADATA 500GB HD710 2.5" USB 3.0 BLACK - BLU	MOUSE GENIUS NETSCROLL 310X USB BLAC	HP 4440s i3-3110,4GB,500GB,14",DW,WC,W7PR	LG 21.5" E2242C-BN LED
CASE SENTEY SPIDER GS-6700 BLACK NO PS	ADATA SDD 120GB SATAIII NOT. PACK	MOUSE GENIUS XSCROLL P52 BLACK	HP 4440s i5-3210,4GB,500GB,14",DW,WC,W7PR	LG 23" E234 IV-BN LED
CASE SENTEY WOLF GS-6600 BLACK NO PS	SEAGATE 1TB SATA 7200RPM MOD: ST1000DM	MOUSE GENIUS XSCROLL USB BLACK	HP 455 AMD E1-1200,2GB,500GB,15.6",WC,DW,LF	LG 23" IPS23V-PN LED
MOTHER BOARDS INTEL, BIOSTAR, ECS, MS	SEAGATE 1TB SATA 7200RPM MOD: ST3100052	TECL. GENIUS KB-06 P52 BLACK SP	HP 6470b i5-3210,4GB,500GB,14",DW,WC,W7PR	LG TV 32" 32C3460 LCD HD-TV
BIOSTAR B75M U3+ LGA1155,CORE-I7,DDR3,V,S	SEAGATE 3TB SATA 7200RPM	TECL. GENIUS KB-06 USB BLACK SP	HP dm1-4190 AMD E300,4GB,500GB,11.6",WC,W7	LG TV 42" 42LM6200 3D LED FULL-H
BIOSTAR G41D3G + CELERON .D347	SEAGATE 500GB SATA 7200RPM	TECL. GENIUS KB-110X P52 BLACK SP	HP dv6-7280 I7-3630,8GB,1TB,15.6",VD2GB,DW	LG TV 42" 42LS4600 LED FULL-HDTV
BIOSTAR NM701-847M iHt ATX Cel-847,DDR3,S	TOSHIBA 1TB SATA 5400RPM NOT.	TECL. GENIUS KB-220E MULT. USB BLACK S	HP EB 8570w I7-3610,8GB,500GB,15.6",DW,WC,W	LG TV 47" 47LM6200 3D LED FULL-H
GIGABYTE 78LM PHE-ATHL,AMD3+,DDR3,S,R,U	TOSHIBA 500GB SATA 5400RPM NOT.	TECL. GENIUS KMS-110 USB + MOU OPT+PAR	HP g4-1357 AMD E2-1800,2GB,500GB,14",WC,W7	LG TV 50" 50PA4500 PLASMA FULL-H
GIGABYTE A55M D52 AMD A8E2,DDR3,V,S,R,U	CAMARAS, DVDS, CDRWS, PHOTO	TECL. GENIUS SLIM STAIR 110 USB BLACK SP	HP g4-2050 i3-2350,6GB,640GB,14",DW,WC,LNX	LG TV 55" 55LM6200 3D LED FULL-H
GIGABYTE B75M-D3H CORE I7,S1155,DDR3,V,S	BLUE-RAY R-WRITER LG BP40NS20 9X 3D SUP.	PARLANTES GENIUS	HP g4-2055 I5-2450,8GB,750GB,14",DW,WC,LNX	SAM SUNG 18.5" L319A10NS LCD
GIGABYTE E350N AMD-E350,DDR3,V,S,R,USB	CAMARA DLINK DCS-2103A	GENIUS SP-1600ID FOR IPAD	HP g4-2082 i5-2450,4GB,640GB,14",DW,WC,W7	SAM SUNG 20" LS0300NS LCD
GIGABYTE H61M-S1PV CORE I7,S1155,DDR3,V,S	CAMARA DLINK DCS-2130A	GENIUS SP-330 ELEGANT 2.0CH M UL	HP g4-2210 A6-4400,6GB,750GB,14",DW,WC,W8	SAM SUNG TV 40" 40E4HS00GX
GIGABYTE H61M-S2PV CORE I7,S1155,DDR3,V,S	CAMARA DLINK DCS-7110	GENIUS SP-5110 BLACK	SAM SUNG B815,2GB,500GB,14",WC,DW,W7HB	SAM SUNG TV 43" 3D PLASMA A 43E4
INTEL D2500HN + ATOM D2500 DDR3,V,S,R	CAMARA DLINK DCS-930A	GENIUS SP-U115 BLUE-WHITE-RED USB	SAM SUNG I3-2370,4GB,500GB,14",WC,DW,DOS	SAM SUNG TV 46" 3D LED 46ES7000
INTEL DB875ENB LGA1155,DDR3,VID,SON,LAN	CAMARA GENIUS DIGITAL G-SHOT 1400	GENIUS SP-U150X USB BLACK-GREEN	SAM SUNG I5-3210,4GB,500GB,14",WC,DW,W7HB	SAM SUNG TV 51" 3D PLASMA 51E49
INTEL DH61CR LGA1155,CORE-I7,DDR3,V,S,R	CAMARA GENIUS DIGITAL G-SHOT HD-585	GENIUS SW-J2.1 500 US 120V	SAM SUNG I5-3210,4GB,500GB,14",WC,DW,W7HB	SAM SUNG TV 55" 3D LED 55E58500G
INTEL DH61CR LGA1155,CORE-I7,DDR3,V,S,R	CAMARA GENIUS VID. CONF. FACE CAM 311 BL	GENIUS SW-S 2.1 355 3PIECE US 120V	SONY SVE14A15FLB I5-2450,4GB,640GB,14",WC	SAM SUNG TV 55" 3D LED 55E57000G
INTEL DH61HO LGA1155,CORE-I7,DDR3,V,S,R	CAMARA GENIUS VID. CONF. FACE CAM 320X	TABLET APPLE, AOC, SAMSUNG, HP	SONY SVE14A16FLP-SW I5-2450,4GB,640GB,14"	SAM SUNG TV 55" 3D LED 55E58000G
INTEL DH61HO LGA1155,CORE-I7,DDR3,V,S,R	CAMARA GENIUS VID. CONF. I-LOOK 300	IPAD 2 APPLE MD775EA 16GB WI-FI +3G WH	SONY SVS1515FLB I5-3210,4GB,640GB,13.3",WC	SONY TV 32" KDL-32BX395 LCD HD
INTEL DH61BL LGA1155,CORE-I7,DDR3,V,S,R	CAMARA SONY ALFA NEX 5X BQ-SQ	IPAD 3 APPLE MC707EA 64GB WI-FI White o	SONY SVS1515FLB I5-3210,4GB,640GB,15.5",WC	SONY TV 32" KDL-32EX455 LED FHD
INTEL DH77EB LGA1155,DDR3,VID,SON,LAN	CAMARA SONY DSC-H90XX + ESTUCHE+MEM.	IPAD 3 APPLE M2369EA 16GB WI-FI +4G WH	TOSHIBA X875-SP720 I5-3210,4GB,640GB,14",WC	SONY TV 32" KDL-32EX555 LED FHD
INTEL DH77EB LGA1155,DDR3,VID,SON,LAN	CAMARA SONY DSC-W100 SC-BC + ESTUCHE+M	TABLET AOC M0071H-E WIFI,7",4GB,AND-4.	PROYECTOR EPSON, SONY, SAMSUNG	SONY TV 40" KDL-40BX455 LCD FHD
INTEL DH77CK LGA1155,DDR3,VID,SON,LAN	CAMARA SONY DSC-WX1 SC-BC + ESTUCHE+M	TABLET COBY MID-9740-8 WIFI,9.7",8GB,8A	PROYECTOR EPSON EB-G5900 5200LUM.	SONY TV 40" KDL-40EX455 LED FHD
PROCESADORES AMD, INTEL	CAMARA SONY HANDYCAM DCR-CX190BCPJS	CAMARA SONY HANDYCAM HDR-CX190BC-H50	PROYECTOR EPSON POWER LITE 475i+	SONY TV 40" KDL-40EX655 LED FHD
INTEL CORE I3-3220 3.3GHZ LGA1155	DVD PLAYER SAM SUNG D360K KARAOKE	DVD-RWRITER SAM SUNG SE-208AB SLIM 8X U	PROYECTOR EPSON POWER LITE 905	SONY TV 40" KDL-40HX755 3D LED F
INTEL CORE I5-3330 3.2GHZ 6MB	DVD-RWRITER SAM SUNG SH-224BB 22X SATA	TARJETA DE VIDEO ZOGIS	PROYECTOR EPSON POWER LITE 910W	SONY TV 46" KDL-46HX755 3D LED F
INTEL CORE I5-3450 3.1GHZ 6MB	TARJETA DE VIDEO ZOGIS	VIDEO ZOGIS G200A 256KB AGP.	PROYECTOR EPSON POWER LITE S12+	SONY TV 55" KDL-55HX755 3D LED F
INTEL CORE I5-3470 3.2GHZ 6MB	VIDEO ZOGIS AX-6450 2GB PCI-EXP.	VIDEO ZOGIS GT-440 1GB PCI-EXP.	PROYECTOR EPSON POWER LITE W12+	IMPRESORAS EPSON, HP, LEXMARK
INTEL CORE I5-3770 3.4GHZ 6MB	VIDEO ZOGIS GT-610 2GB PCI-EXP.	VIDEO ZOGIS GT-610 2GB PCI-EXP.	PROYECTOR EPSON POWER LITE X12	EPSON FX-890 MATRICIAL
INTEL G550 2.6GHZ 2MB	VIDEO ZOGIS GT-630 1GB PCI-EXP.	VIDEO ZOGIS GT-630 1GB PCI-EXP.	PROYECTOR EPSON PRESENTER L REPR. DVD	EPSON LABEL WORKS LW-400
INTEL G645 2.9GHZ 3MB	VIDEO ZOGIS GT-640 1GB PCI-EXP.	VIDEO ZOGIS GT-640 1GB PCI-EXP.	SCANNER HP, EPSON	EPSON LX-300 MATRICIAL
INTEL G850 2.9GHZ 2MB	VIDEO ZOGIS GT-640 2GB PCI-EXP.	VIDEO ZOGIS GTX-550T1 2GB PCI-EXP.	SCANNER EPSON PHOTO V330	EPSON LX-500 MATRICIAL
MEMORIA ADATA, KINGSTON, ADATA	ROUTER, ACCESS POINT	ROUTER, ACCESS POINT	SCANNER EPSON PHOTO V500	EPSON PHOTO L800
DIMM ADATA 1GB PC-400	ROUTER DLINK DIR-320A	ROUTER DLINK DIR-320A	SCANNER METROLOGICS VOYAGER 1200g	EPSON PICTURE MATE PM-225
DIMM ADATA 2GB PC-800	ROUTER DLINK DIR-505 POCKET	ROUTER DLINK DIR-505 POCKET	IMPRESORA SAMSUNG, HP	EPSON STYLUS M ULT. L210 *NEW
DIMM ADATA 4GB PC-1333	ROUTER DLINK DIR-600A	ROUTER DLINK DIR-600A	HP LaserJet M ult. M 1212nf P1102w PN:CE841A	EPSON STYLUS M ULT. L350 *NEW
DIMM ADATA 8GB PC-1333	ROUTER DLINK DIR-610A	ROUTER DLINK DIR-610A	HP LaserJet Pro 100 Color M ult. M 175nw PN:CE66	EPSON STYLUS M ULT. L355 *NEW
DIMM KINGSTON 2GB PC-1333	ROUTER DLINK DIR-615A	ROUTER DLINK DIR-615A	HP LaserJet Pro 200 Color M 276nw PN:CF145A	EPSON STYLUS M ULT. TX-730W
DIMM KINGSTON 4GB PC-1333	ROUTER DLINK DIR-657A	ROUTER DLINK DIR-657A	HP LaserJet Pro 400 Color M 401dn PN:CZ195A	EPSON STYLUS PRO 9700 GF
DIMM KINGSTON 8GB PC-1333	ROUTER DLINK DIR-900L N150 Cloud	ROUTER DLINK DIR-900L N150 Cloud	HP LaserJet Pro Color CP1025nw PN:CE18A	EPSON STYLUS T50
MICRO-SD ADATA 16GB SD WHITH ADAPT.	ROUTER DLINK DIR-905L N300 Cloud	ROUTER DLINK DIR-905L N300 Cloud	HP LaserJet Pro M ult. Color 400 M 475dn PN:CE8	EPSON TM U220D-653 PAR. WITH AD
MICRO-SD ADATA 16GB WHITH ADAPT.			HP LaserJet Pro P1102w PN:CE58A	EPSON WORK-PLACE T42WD
MICRO-SD ADATA 32GB WHITH ADAPT.			HP OfficeJet 7500 PN:C9309A	HP DesignJet 510 1067mm PN:C9337A
MICRO-SD ADATA 4GB WHITH ADAPT.			HP LaserJet Pro 8600 PN:CM 749A	HP DeskJet AIO 2050 J510a PN:CX500
MICRO-SD ADATA 8GB WHITH ADAPT.			HP OfficeJet Pro K8600 PN:CB015A	HP LaserJet ENTERPRICE 600 M 602n
SO-DIMM KINGSTON 2GB PC-1333			SAM SUNG LASER ML-2165 *NEW	HP LaserJet ENTERPRICE CP552DN P
SO-DIMM KINGSTON 4GB PC-1333				
SO-DIMM KINGSTON 8GB PC-1333				

Principal Quito
PBX: 222 8218 / 250 2209
FAX: 2540 746

Sucursal Colón Quito
PBX: 256 3036 / 056 / 058 / 074
222 3036 FAX: 256 2488

Sucursal Sur Quito
PBX: 265 197 / 261 5364
265 3056 / 261 3063

Centro de Servicios Técnicos
PBX: 255 4210 / 290 8202
FAX: 290 2981

Sucursal Mayor Guayaquil
PBX: 229 3755
FAX: 229 3666 / Ext.: 222

Sucursal Sur Guayaquil
PBX: 234 0479 / 233-1137
233-8475 / 233 2924 / 234-9043

COMPUTADORES HP PC	SUMISTROS EPSON CARTUCHOS, CINTAS, PAPE	SUMINISTRO SAMSUNG LASER	SOFTWARE MICROSOFT, ANTIVIRUS PANDA	CABLES, HEADSET, JOYSTICK, WALL MOUNT
HP PN: B2D10LT 6300 I3-3470, 4GB, 500GB, DW, V	CARTUCHO EPSON C13S20447-48-49-50-51-52	TONER SAMSUNG CLP-300 BLACK	OFFICE HOME & BUSINESS 2010 32BIT SPA	ADAPT. IMEXX BLUETOOTH DONGLE
HP PN: B8U97LT 3500 I3-2120, 2GB, 500GB, DW, V	CARTUCHO EPSON T038120	TONER SAMSUNG CLP-300 CY-M-G-YL	PANDA ANTIVIRUS PRO 2012 3PC	ADAPT. IMEXX CAR-MP3 PLAYER
HP PN: B8V80LT Pro 6300 I5-3470, 4GB, 500GB, V	CARTUCHO EPSON T040120	TONER SAMSUNG ML-1210	PANDA GLOBAL PROTECTION 2012 3PC	ADAPT. IMEXX DVDI TO DVIS MON.
HP PN: B8V89LT Pro 8300 I7-3770 4GB, 1TB, DW, V	CARTUCHO EPSON T048220-320-420-620	TONER SAMSUNG ML-1610	PANDA INTERNET SECURITY 2012 3PC	ADAPT. IMEXX UNIVER. FOR CAR 90
HP PN: H3X19AA AIO 20-B04113-2130 4GB, 1TB, V	620	TONER SAMSUNG ML-1710	PANDA INTERNET SECURITY 2012 OEM	CABLE IMEXX PACTH CORD 15FT
HP PN: H3X28AA AIO 18-2003LA E-1200 2GB, 500GB, V	620	TONER SAMSUNG ML-2010	WINDOWS 7 PRO SPA 1PACK 32BIT o 64BIT	CABLE IMEXX PACTH CORD 25FT
HP PN: H3X31AA AIO 18-3004LA E-1200 4GB, 500GB, V	CARTUCHO EPSON T103120	TONER SAMSUNG MLD2850B ML-2850D	WINDOWS 8 PRO OEM Spa 1pk 32-64bits	CABLE IMEXX PACTH CORD 6FT
HP PN: H3X42AA AIO TOS 23-d015LA I5-3330 8GB, 1TB, V	CARTUCHO EPSON T103220-320-420	TONER SAMSUNG MLD3470D ML-3471, ML-3472	WINDOWS 8 SL OEM Spa 1pk 32-64bits	CABLE IMEXX PARELELO BIDIREC.
HP PN: H3X57AA AIO 20-D003LA I3-3220 6GB, 1TB, V	CARTUCHO EPSON T115126	TONER SAMSUNG MLD4550D ML-4050, ML-4051	WINDOWS STARTER 7 32BIT SPA 1PK (GJC0057)	CABLE IMEXX SATA-POWER
HP PN: H3X60AA CQ2954LA I3-2130 4GB, 500GB, V	CARTUCHO EPSON T132120-220-320-420	TONER SAMSUNG MLTD1015 ML-2165, SCX-3330	UPS REGULADOR APC, CDP	CABLE IMEXX USB TO SERIAL
HP PN: QV983AV#005 6300 PRO I5-3470, 2GB, 500GB, V	CARTUCHO EPSON T135126	TONER SAMSUNG MLTD1035 SCX-4729FD	REGULADOR AVR-1006 1000V	CABLE LOCH HDMI 1MT. PRO IIII
HP PN: QV983AV#006 6300 PRO I7-3470, 4GB, 500GB, V	CARTUCHO EPSON T138126	TONER SAMSUNG MLTD1045 ML-1660 / ML-1661	UPS APC BE-350G 120V	CABLE LOCH HDMI 2MT. PRO IIII
HP PN: QV983AV#006 6300 PRO I7-3470, 4GB, 500GB, V	CARTUCHO EPSON T140120	TONER SAMSUNG MLTD1085 ML-1640, ML-1641	UPS APC BE-550G 120V	CABLE LOCK DEFCOM FOR NOT.
MICRO SERVER HP PN: N40L PROLIANT G7	CARTUCHO EPSON T140220-320-420	TONER SAMSUNG MLTD205L M L3312-3712N	UPS APC BE-750G 120V	CALE IMEXX USB TO PARELELO
SERVER HP PN: 628691001 DL120G7 E3-1220 SV	CARTUCHO EPSON T5445	TONER SAMSUNG SCX-4100	UPS APC BR-1000G 120V	CARD READER INTER.USB 2.0
SERVER HP PN: 642106001 DL-380P G8 E5-2650	CARTUCHO EPSON T5447	TONER SAMSUNG SCX-4521	UPS APC BR-1300G	EARPHONES IMEXX HD OVER EAR III
SERVER HP PN: 642119001 DL-380P G8 E5-2630	CARTUCHO EPSON T5570	TONER SAMSUNG SCX-4725	UPS APC BR-700G 120V	EARPHONES IMEXX HD OVER EAR III
SERVER HP PN: 646676001 ML-350P G8 E5-2620	CARTUCHO EPSON T580100-200-300-500-700	TONNER SAMSUNG CLT-K406S	UPS APC BX-800CLIM 120V	GAME PAD GENIUS G-08 USB
SERVER HP PN: 646901001 DL-360P G8 E5-2630	CARTUCHO EPSON T580A00	TONNER SAMSUNG CLT-K409S	UPS APC SMART 1500VA	GAME PAD GENIUS G-08X2 USB
SERVER HP PN: 64925205 ML-110 G7 E3-1120	CARTUCHO EPSON T580B00	SUMINISTROS LEXMARK CARTUCHOS Y CINTAS	UPS APC SMART 2200VA	HEADSET GENIUS GHP-200VXX
SERVER HP PN: 668665001 DL-380E G8 E5-2400	CARTUCHO EPSON T5846	CARTUCHO 10N0016	UPS APC SMART 3000VA	HEADSET GENIUS GHP-200X GREEN
SERVER HP PN: 668812001 DL-360E G8 E5-2400	CARTUCHO EPSON T596100-700-800	CARTUCHO 10N117	UPS APC SMART 3000VA XL	HEADSET GENIUS GHP-205VXX
PROCESADOR HP SERVER	CARTUCHO EPSON T603600-900	CARTUCHO 10N1126	UPS APC SMART RT 1500VA 120V	HEADSET GENIUS GHP-300B ORG-PK
PROCESADOR HP PN: 417555B21 QC E5110	600	CARTUCHO 14N0820	UPS CDP B-SMA1508 1500VA	HEADSET GENIUS HS02B
PROCESADOR HP PN: 660598B21 XEON E5-2620	CARTUCHO EPSON T606700-900	CARTUCHO 14N0822	UPS CDP B-SMA706USB 700VA	HEADSET GENIUS HS-03U VIBRATE
PROCESADOR HP PN: 433098B21 QC E5320	CARTUCHO EPSON T606B	CARTUCHO 14N0900	UPS CDP B-SMA906USB 900VA	HEADSET GENIUS HS-04S RUN CARD
MEMORIA HP	CARTUCHO EPSON T606C	CARTUCHO 14N0901	UPS CDP G-SMA1108 1100VA	HEADSET GENIUS HS-04SU SUPPORT
DIM M HP PN: 647893B21	CARTUCHO EPSON T624100-200-400-500-700	CARTUCHO 14N0902	UPS CDP G-UPR506 500VA	HEADSET GENIUS HS-300N
DIM M HP PN: 647897B21	CARTUCHO EPSON T63120-220-320-420	CARTUCHO 14N1068	UPS CDP G-UPR756 750VA	HEADSET GENIUS HS-905BT BLUE
DIM M HP PN: 647907B21	CARTUCHO EPSON T636800-900-A00	CARTUCHO 14N1069 - 70 - 71	UPS CDP G-UPR906 900VA	HEADSET GENIUS HS-1220
DIM M HP PN: 647909B21	600	CARTUCHO 14N1095	EQUIPOS DE SONIDO SONY	HEADSET IMEXX FLAT WHITE OR RE
DIM M HP PN: A7912AA	CARTUCHO EPSON T653700-800-900-A00-B00	CARTUCHO 18C0032 - 33 - 34	SONY M HC-GZR999D	HUB GEN. 3P USB, 2P PS2 USB 2.0
DIM M HP PN: FX621AA	620	CARTUCHO 18C0035	SONY M HC-GPX3ME	HUB IMEXX 4 PORT USB 2.0
DISCOS DUROS HP SERVER	CARTUCHO EPSON T73120-220-320-420	TONER X644X11L	SONY M HC-EX99C	JOYSTICK GENIUS F-17 USB
DISCO DURO HP PN: 458951B21 500GB 3G SATA 7.2	CARTUCHO EPSON T90120	CARTUCHO 18C0781	ACCESORIOS, FAX, MODEM, VARIOS DLINK	JOYSTICK GENIUS METAL STRIKE 3D
DISCO DURO HP PN: 507127B21 300GB 10K 6G SAS	CINTA EPSON 15384	CARTUCHO 18C1428	ANTENA DLINK ANT24-0700	JOYSTICK GENIUS SPEED WHELL 5 P
DISCO DURO HP PN: 507772B21 1TB 3G SATA 7.2	CINTA EPSON 15621	TONER X463X11G	ANTENA DLINK ANT24-1202	JOYSTICK GENIUS TRIO RACER F1
DISCO DURO HP PN: 652564B21 300GB 6G SAS	CINTA EPSON 8750	CARTUCHO 18C1523	ANTENA DLINK DWL-50AT	JOYSTICK GENIUS TWIN-WHEEL F1P
DISCO DURO HP PN: 652583B21 600GB 6G SAS	CINTA EPSON 8755	CARTUCHO 18C1524	CABLE DLINK FOR KVM-402	JOYSTICK GENIUS WIZARD STICK GA
DISCO DURO HP PN: 652611B21 300GB 6G SAS	CINTA EPSON ERC-31B	CARTUCHO 18C2090	INYECTOR DLINK DPA-101GI PoE	ROLLO CABLE NEXXT UTP NIVEL6
DISCO DURO HP PN: 652753B21 1TB 6G SAS 7.2	CINTA EPSON TM-27B	CARTUCHO 18C2110	PRINT SERVER DLINK DP301P+ AUTOM, 10/100 F	STEREO CONVETER GENIUS
DISCO DURO HP PN: 655710B21 1TB 6G SATA 7.2	CINTA EPSON TMU-200	TONER 24018SL	PRINT SERVER DLINK DPR-1020A MULT. FUN	TAR. IMEXX 4 PORTUSB 2.0 PCI
DISCO DURO HP PN: 655710B21 500GB 6G SATA 7.2	PAPEL EPSON S041640	CARTUCHO 18C2140	PRINT SERVER DLINK DPR-1061A 3P 2USB	TAR. SONIDO CREATIVE SB0570 OEM
DISCO DURO HP PN: 657750B21 1TB 6G SATA 7.2	PAPEL EPSON S041727	CINTA 13L0034 4727 MAT.	PRINT SERVER DLINK DPR-2000 4PORT WIR. G	TAR. SONIDO CREATIVE SB1095 X.F

Principal Quito
PBX: 222 8218 / 250 2209
FAX: 2540 746

Sucursal Colón Quito
PBX: 256 3036 / 056 / 058 / 074
222 3036 FAX: 256 2488

Sucursal Sur Quito
PBX: 265 1977 / 261 5364
265 3056 / 261 3063

Centro de Servicios Técnicos
PBX: 255 4210 / 290 8202
FAX: 290 2981

Sucursal Mayor Guayaquil
PBX: 229 3755
FAX: 229 3666 / Ext.: 222

Sucursal Sur Guayaquil
PBX: 234 0479 / 233-1137
233-8475 / 233 2924 / 234-9043