



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS  
ESCUELA DE TECNOLOGIAS**

**TÍTULO DEL TRABAJO**

Estudio para maximizar la utilidad de la microempresa **GyG** a través de la inversión en bienes de capital.

Trabajo de Titulación presentado en conformidad a los requisitos establecidos para optar por el título de Tecnólogo en Finanzas

Profesor Guía  
Ing. Willman Bravo

Autor  
Esteban Ramiro Hernández Alemán

Año  
**2011**

## **DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA**

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el estudiante, orientando sus conocimientos para un adecuado desarrollo del tema escogido, y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación.”

Willman Bravo

0102839305

### **DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE**

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes”

Esteban Ramiro Hernández Alemán

0401641238

**AGRADECIMIENTO**

Dirijo este agradecimiento a la  
Universidad de las Américas por  
haberme dado acogida  
Y permitir  
formarme profesionalmente

**DEDICATORIA**

A mis Padres y demás familiares, por  
sus consejos y apoyo, durante todos  
estos años

## RESUMEN

La situación Económica y Financiera de la microempresa G&G presenta un rendimiento aceptable pero los índices de crecimiento en el margen de utilidad se mantienen casi constantes; por lo que, éste proyecto contribuye al reposicionamiento y estabilidad de la organización, a través de la inversión en bienes de capital. Particularmente se definió en términos reales y cuantificables la efectividad de la mencionada inversión, mediante una proyección de los costos y gastos contra los ingresos para un periodo de cinco años determinando así el volumen de crecimiento en la utilidad de la microempresa. Para una mayor efectividad se recurrió a métodos de evaluación Financiera como el Van, Tir, Costo Beneficio, etc., obteniendo como resultado valores positivos que garantizan que la ejecución de la inversión propuesta es totalmente viable. Para la proyección de cifras de un periodo a otro se utilizó un porcentaje de crecimiento del 5 %, un valor bastante conservador debido a que se desconocen factores externos como políticas gubernamentales o cambios en el comportamiento de los clientes.

En consecuencia, después del mencionado proceso, se verifica que la compra de la nueva maquinaria producirá un repunte en la utilidad de la microempresa, después de los cinco años ésta aumentará casi el 40%, por lo que es factible y viable la ejecución de este proyecto, no solo por el esfuerzo de reducir los gastos en el mantenimiento de la maquinaria que posee actualmente G&G si no también por el ánimo de modernizar los servicios que ofrece la organización buscando mantener la posición de liderazgo que la microempresa se ha ganado durante los diez años en los que ha desempeñado sus actividades.

## ABSTRACT

Economic and Financial Situation of microenterprise G & G have acceptable performance but rates of growth in profit margin remained almost constant; therefore, this project contributes to the repositioning and stability of the organization, through investment in capital goods. Particularly defined in real and quantifiable terms the effectiveness of the investment in by a projection of costs and expenses against income for a period of five years thus determining the volume growth the usefulness of microenterprise

For greater effectiveness methods were used for financial evaluation such as Van, Tir, Cost Benefit, etc. which resulted in positive values to ensure that the implementation of the proposed investment is viable. For he projection of figures from one period to another, we used a growth rate of 5%, rather conservative value due to the unknown external factors such as government policies or changes in customer behavior.

Accordingly, after that process verifies that the purchase of new machinery will produce a spike in the usefulness of the microenterprise, after five years this will increase nearly 40%, so it is feasible and viable implementation of this project, not only for the effort to reduce costs in maintaining the machinery that currently owns G & G but also by the desire modernize the services that offers the organization seeking to maintain its leadership position that the microenterprise has earned during the ten years where it has performed its activities.

# ÍNDICE

<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>1</b>
<b>Capitulo 1 Conocimiento de la Empresa.....</b>	<b>3</b>
<b>1.1 Sector .....</b>	<b>3</b>
1.2 Características .....	5
1.3 Factores Internos (Microambiente) .....	6
1.3.1 Características de la Infraestructura.....	6
1.3.2 Distribución por Áreas en cada local .....	7
1.3.3 Inventario de Maquinaria por local.....	8
1.3.4 Capacidad Actual Instalada .....	8
1.3.5 Mantenimiento de la maquinaria.....	10
1.3.6 Materia prima.....	10
1.3.7 Análisis del producto.....	13
1.3.8 Atención al cliente.....	15
1.4 Factores Externos (Macro ambiente) .....	16
1.4.1 Pest.....	16
<b>Capitulo 2 Análisis Situacional Financiero Actual .....</b>	<b>19</b>
<b>2.1 Balance General(Periodo 2008) .....</b>	<b>20</b>
<b>2.2 Balance General(Periodo 2009) .....</b>	<b>21</b>
<b>2.3 Estado de Resultados (Periodo 2008) .....</b>	<b>25</b>
<b>2.4 Estado de Resultados (Periodo 2009) .....</b>	<b>26</b>
<b>2.5 Análisis Horizontal.....</b>	<b>28</b>
2.5.1 Balance General.....	28
2.5.2 Estado de Resultados .....	31



<b>2.6</b>	<b>Análisis Vertical .....</b>	<b>33</b>
2.6.1	Balance General .....	33
2.6.2	Estado de Resultados.....	36
<b>2.7</b>	<b>Indicadores Financieros .....</b>	<b>37</b>
2.7.1	Índices de Liquidez .....	37
2.7.2	Índices de Endeudamiento .....	39
2.7.3	Índices de Apalancamiento .....	40
2.7.4	Índices de Rotación .....	41
2.7.5	Índices de Rentabilidad.....	43
<b>2.8</b>	<b>FODA .....</b>	<b>45</b>
2.8.1	Fortalezas .....	45
2.8.2	Oportunidades .....	45
2.8.3	Debilidades .....	46
2.8.4	Amenazas .....	46
2.8.5	Matriz de Aprovechamiento .....	48
2.8.6	Matriz de Vulnerabilidad.....	49
<b>2.9</b>	<b>Diagrama de Porter .....</b>	<b>50</b>
<b>2.10</b>	<b>Estudio de Mercado .....</b>	<b>51</b>
2.10.1	Técnica de Elaboración De un Estudio de Mercado.....	51
2.10.2	Identificación de la muestra .....	52
2.10.3	Encuesta .....	52
2.10.4	Análisis de la información proveniente de las encuestas.....	46

## **Capítulo 3 Proyecto ..... 56**

3.1	Administración y Planificación del proyecto...	56
3.1.1	Tipo de Empresa .....	56
3.1.2	Participación de Accionistas .....	56
3.1.3	La administración .....	56
3.1.4	Organigrama .....	56
3.1.5	Distribución de funciones y Responsabilidades.	57
3.1.6	Plan Estratégico: misión y visión de la microempresa .....	60
3.1.7	La Ejecución .....	60
3.1.8	Control del Proyecto .....	60
3.2	Vida Útil del Proyecto .....	60
3.3	Ubicación del Proyecto .....	61
3.4	Mercado y Comercialización .....	62
3.4.1	Análisis de Mercado .....	62
3.4.2	Mercado de Oferta .....	62
3.4.3	Mercado de Demanda.....	62
3.5	Aspectos Tecnológicos del Proyecto .....	63
3.5.1	Características de la Tecnología.....	63
3.6	Capacidad de la Nueva Maquinaria .....	68
3.6.1	Máquinas Fotocopiadoras .....	68
3.6.2	Impresoras .....	68
3.6.3	Plotter.....	68
3.7	Procesos de Elaboración de los Servicios .....	69
3.7.1	Copias.....	69
3.7.2	Impresiones .....	70
3.7.3	Ploteados .....	71
3.8	Diseños de Áreas en cada local .....	72
3.8.1	Matriz.....	72
3.8.2	Sucursal.....	72

3.9	Especificaciones (Materia Prima) .....	73
3.9.1	Papel .....	73
3.9.2	Tóner .....	73
3.10	Costos del Proyecto.....	74
3.10.1	Costos de la Nueva Maquinaria .....	74
3.10.2	Costos Mantenimiento Maquinaria.....	75
3.10.3	Costos de la Materia Prima .....	76
3.10.4	Costo de rol de Pagos Anual.....	77
3.10.5	Costo Directo por Servicios.....	78
3.10.6	Costo por servicios Básicos .....	79

## **Capítulo 4 Estructura y Evaluación Financiera..... 80**

4.1	Estructura Financiera del Proyecto .....	80
4.1.1	Plan de Inversión .....	80
4.1.2	Programa y calendario de Inversiones .....	80
4.1.3	Políticas de cobros, Pagos y existencias ..	80
4.1.4	Depreciación de Activos Fijos.....	81
4.1.5	Proyección de ventas .....	82
4.1.6	Costos de materias primas, materiales y suministros .....	83
4.1.7	Gastos de administración (rol de Pagos) ..	84
4.1.8	Gastos por servicios Básicos .....	85
4.1.9	Resumen de Costos y Gastos.....	86
4.1.10	Estado de pérdidas y ganancias proyectado .....	87
4.1.11	Balance General Proyectado.....	88
4.1.12	Flujo de Caja .....	89
4.2	Evaluación Financiera .....	90
4.2.1	Van .....	90
4.2.2	Tir .....	91

	4.2.3	Costo Beneficio .....	92
	4.2.4	Punto de Equilibrio .....	93
	4.2.5	Interpretación de las Razones Financieras	93
<b>Capítulo 5</b>		<b>Conclusiones y Recomendaciones .....</b>	<b>95</b>
	5.1	Conclusiones .....	95
	5.2	Recomendaciones.....	97
		Bibliografía.....	98
		ANEXO .....	99
		Encuesta.....	100

## INTRODUCCION

La Microempresa GyG es un proyecto familiar que nace hace casi una década, la actividad a la que se dedica desde su creación ha sido el servicio de fotocopiado e impresión, el cual se lo brinda en una amplia gama de sub servicios que en el transcurso y desarrollo de la investigación enumeraremos y analizaremos tratando de establecer grados de importancia para la empresa.

El acuerdo de creación de GyG manifestaba el arrendamiento del establecimiento y la compra de toda la maquinaria necesaria para el funcionamiento del negocio, como la contratación de empleados y una serie de gastos más como requisito para empezar con la operación. Los primeros periodos de trabajo reportaron como resultado ganancias aceptables pero se necesitaba el crecimiento de la microempresa por lo que se recurrió a estrategias de negociación para conseguir este objetivo, un hecho preponderante fue conseguir que la Universidad Católica sea el primer cliente fijo.

El análisis detallado de la Situación Financiera de la Microempresa **GyG**, realizado para el periodo 2008 presenta como resultado una utilidad aceptable si de ganancias netas hablamos pero el margen de crecimiento del rendimiento en relación a periodos anteriores no varía o no crece según las expectativas y porcentajes con los que la empresa se ha manejado y más bien se mantiene casi igual y hasta ha disminuido para el año 2009.

Se sabe que en este último periodo las ventas han sido importantes, incluso se ha superado los pronósticos que se tenía ; hecho que no se refleja en el crecimiento de la utilidad , por lo que indagando y buscando causas para este inconveniente se encontró que la microempresa ha gastado en mantenimiento y reparación de la maquinaria valores que no estaban presupuestados y exceden la cantidad asignada para este rubro, además verificando el tiempo

de vida de los equipos nos sorprendió conocer que su utilidad casi llega al límite , por lo tanto éste estudio busca prevenir problemas financieros que se piensa se va a tener en corto tiempo, si no se actúa ahora, por el incremento en costos de reparación y también es necesario impulsar un repunte en el margen de utilidad renovando y modernizando la maquinaria existente para lograr la estabilidad Económica y Financiera de la Microempresa G&G .

## **CAPITULO 1**

### **CONOCIMIENTO DE LA EMPRESA**

#### **1.1.-SECTOR:**

“El sector de las microempresas, en el Ecuador, evidencia un crecimiento considerable en los últimos 5 años, alrededor de 1,5 millones de pequeñas empresas conforman este sector crucial para la generación de empleo y de ingresos familiares, 1 millón de trabajadores, que representan alrededor del 25% de la mano de obra urbana, intervienen en actividades micro empresariales, y aportan entre un 10 y 15% al Producto Interno Bruto, muchos trabajadores al perder sus puestos de trabajo, se volcaron al sector de las microempresas debido a la crisis del 99”<sup>1</sup>.

“Existen en Ecuador más de 500 Instituciones Micro financieras, reguladas y no reguladas que proveen servicios Financieros en áreas urbanas y rurales, el primer grupo está conformado por 61 Instituciones que agrupa a 16 Bancos Privados, 36 Cooperativas de Ahorro y Crédito, 6 Sociedades Financieras, 2 Mutualistas y un Banco Público; el segundo grupo incluye a las no reguladas, unas 170 organizaciones no Gubernamentales (ONG) y más de 330 COAC”<sup>2</sup>.

“La mayoría de las microempresas Ecuatorianas se dedican al comercio (55%) ya que este sector presenta menores barreras de entrada, los servicios y la producción requieren mayores destrezas y mayor capital de trabajo, a nivel regional la sierra presenta un porcentaje más alto de microempresas productoras y el oriente en servicios”<sup>3</sup>.

La microempresa abarca una gran cantidad de actividades, y para este caso es preciso analizar específicamente el sector que comprende a las pequeñas

---

empresas que brindan el servicio de Fotocopiado e Impresión, según investigaciones de campo se ha logrado determinar que en la ciudad de Quito Educativas, como Escuelas, Colegios o Universidades; además se conoce que muchas de estas microempresas operan dentro de un ambiente altamente Competitivo con un potencial de crecimiento relativamente pequeño, la mayoría enfrenta un ambiente con numerosos vendedores y una demanda que no se equipara a la gran cantidad de ofertantes, se comprueba lo dicho anteriormente pues al transitar por las principales vías cercanas a la Universidad Central del Ecuador se verificó que en una cuadra de cien metros al menos existen siete locales de Fotocopiado e impresión, en cambio en la PUCE se comprobó la existencia de cuatro locales.

También se reconoce que esta actividad está ligada estrechamente a las actividades educativas, es decir, durante el transcurso del año lectivo escolar las ventas se mantienen constantes pero en época de vacaciones se reducen en un 60%.

Además se sabe que este sector ha crecido rápidamente debido a que en la actualidad el costo de los textos escolares originales y demás implementos educativos, ha subido considerablemente, por lo que se prefiere recurrir al Fotocopiado de los mismos para economizar en gastos, así de un total de 100 estudiantes se conoce que al menos 70 recurren a este método de ahorro.

Esta actividad requiere específicamente de papel y tinta como materia prima, en la ciudad de Quito la Oferta de papel se ha monopolizado por El Grupo Alce S.A., por lo que al existir un solo ofertante el precio se mantiene constante, se conoce además que se ofertan diferentes tipos de papel por distintas empresas pero su calidad deja mucho que desear pues al momento de comparar su efectividad se reconoce que la maquinaria no produce eficazmente el producto final, y más bien representa un incremento en el gasto de mantenimiento. En cuanto a la tinta, este es un producto que se ofrece por numerosos ofertantes,

---

<sup>1 2 3</sup> Tomado de: "La Microempresa en Ecuador: perspectivas, desafíos y lineamientos de apoyo". Estudio realizado por la representación del BID en Ecuador, Septiembre 2006, págs. 8-12-17.



pero los precios de la misma no varían considerablemente porque estos se fijan según los porcentajes arancelarios que maneja el Gobierno debido a que este producto se importa desde el exterior pues en el país no existe empresa que lo produzca.

La microempresa "G&G" adquiere la materia prima a través de los Siguietes Proveedores:

-Importadora "JURADO S.A.", la que provee de todo tipo de Tóner y Tinta.

-Grupo Alce S.A. encargada de satisfacer la demanda de las distintas clases de papel

### **1.2.-CARACTERISTICAS:**

La Microempresa G&G es un proyecto que nace del acuerdo conjunto entre varios miembros de una misma familia hace exactamente 9 años los mismos que comprometieron su capital individual en este negocio con el fin de invertir y generar ganancias para el beneficio colectivo.

Los primeros años de actividad se los realizó en un establecimiento alquilado en la Av. 12 de Octubre y Roca más específicamente frente a la Pontífice Universidad Católica del Ecuador, lugar que fue escogido estratégicamente precisando la cercanía con este importante centro de estudios de la Capital y por ser aledaño a muchos otras instituciones de educación de la ciudad, es decir, potenciales clientes para la empresa. Por inexperiencia y capital limitado se empezó con una cantidad mínima de maquinaria y así también al inicio los empleados fueron pocos.

Al transcurrir los primeros tres años de operación se presentó la oportunidad de adquirir el local en donde se desenvolvían las labores diarias por lo que se recurrió al financiamiento parcial del valor total a través de un crédito bancario y el monto restante se lo cubrió con el capital que cada socio aportó para la compra.

El servicio que ofrece G&G es el fotocopiado e impresión de todo tipo de documentos además brinda servicios complementarios como plastificado, empastado, ploteado, etc.

Los primeros periodos de trabajo reportaron como resultado ganancias aceptables pero se necesitaba el crecimiento de la microempresa por lo que se recurrió a estrategias de negociación para conseguir este objetivo, un hecho preponderante fue conseguir mediante un acuerdo verbal que la Universidad Católica sea el primer cliente fijo, es decir, se logró que casi toda su planta Docente delegue a sus estudiantes ocupar el servicio, ventaja que hasta hoy posee G&G y con este acuerdo el margen de utilidad de los ejercicios posteriores subió considerablemente y al cumplirse casi una década de vida ha mantenido a la organización sin muchos sobresaltos financieros y con una relativa armonía económica.

Durante la vida de la Microempresa han surgido dificultades provocadas por políticas económicas promovidas por el Gobierno tal es el caso del incremento en los porcentajes de importación, hecho que produjo que la materia prima como papel o tinta, indispensables para la empresa, subieran sus costos considerablemente, causando un desfase en los pronósticos de gastos pero que con ajustes en el precio final de venta se logró un equilibrio en los ingresos y por ende en la utilidad neta final.

En la actualidad la Microempresa se ha extendido concretando la apertura de una sucursal en otro sitio estratégico de la ciudad, este segundo establecimiento se ubica aledaño a la Universidad Central del Ecuador, con lo que los ingresos mensuales se han mantenido con una tendencia a subir y además surgió la necesidad de contratar nuevo personal para satisfacer la demanda de los clientes, en las instalaciones principales laboran diez personas y en el nuevo local dos más, teniendo un total de doce personas en la empresa G&G.

### **1.3).-FACTORES INTERNOS (MICROAMBIENTE):**

#### 1.3.1.-CARACTERISTICAS DE LA INFRAESTRUCTURA

##### A.-Matriz

Local propio con una superficie de 216 metros cuadrados, cuyas dimensiones corresponden a 12 metros de ancho, por 18 metros de largo.

El área de atención simultánea al cliente es para 10 personas.

##### B.-Sucursal

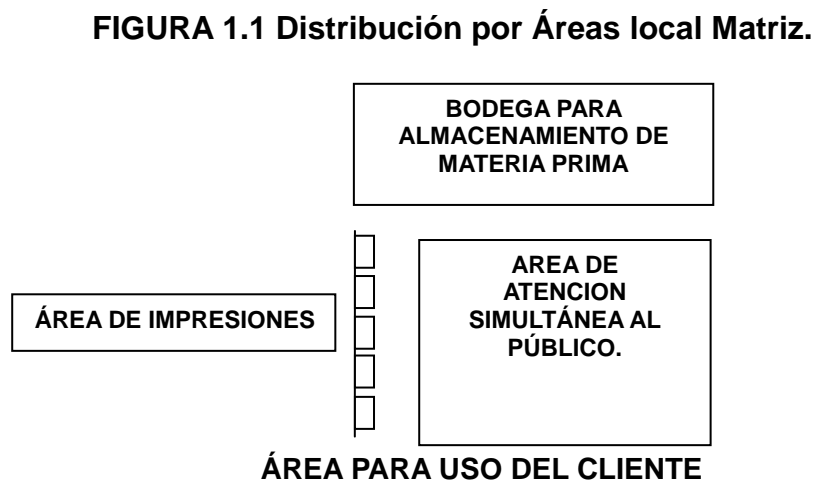
Local propio con una superficie de 112.5 metros cuadrados, cuyas dimensiones corresponden a 7.50 metros de ancho, por 15 metros de largo.

El área de atención simultánea al cliente es para 5 personas.

#### 1.3.2.- DISTRIBUCION POR ÁREAS EN CADA LOCAL:

##### A.-Matriz:

En el local principal existen cuatro áreas bien definidas:



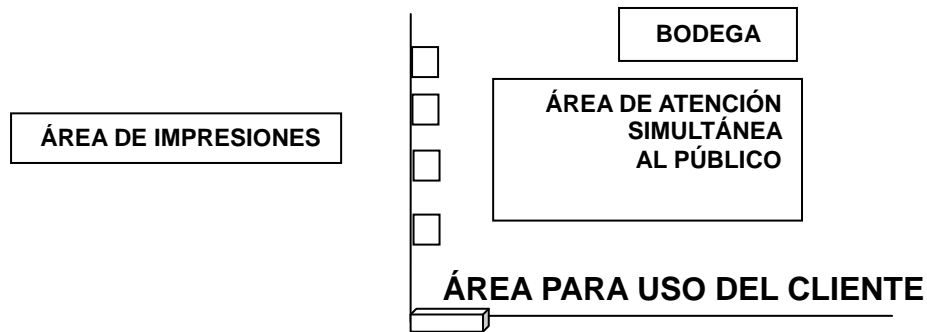
**Elaborado por: Esteban Hernández A**

**Fuente: G&G**

##### B.-Sucursal:

En la Sucursal se imita el modelo de la matriz en una escala menor:

**FIGURA 1.2 Distribución por Áreas local Sucursal.**



**Elaborado por: Esteban Hernández A.**

**Fuente: G&G**

**1.3.3).-INVENTARIO DE MAQUINARIA POR LOCAL:**

**A.-Matriz:**

- 10 Fotocopiadoras Ricoh Aficio 551.
- 2 Fotocopiadoras Canon 3200.
- 3 Impresoras Láser Canon 1120.
- 3 Plotter HP Injet 4230.
- 3 Máquinas para Espiralar

**B.-Sucursal:**

- 3 Fotocopiadoras Ricoh Aficio 551.
- 1 Fotocopiadora Canon 3200.
- 1 Impresora Láser Canon 1120. - 1 Máquina para Espiralar.

## 1.3.4).-CAPACIDAD ACTUAL INSTALADA:

A.-Capacidad Productiva: Máquinas Fotocopiadoras

**CUADRO 1.1** Capacidad Productiva: Máquinas Fotocopiadoras.

<b>Detalle</b>	<b>Capacidad productiva por minuto</b>	<b>Límite de Producción sin reparaciones</b>	<b>Tiempo estimado de vida útil.</b>
Fotocopiadora RicoH Aficio 551	50 páginas Por minuto.	60.000,00 Copias	10 años.
Fotocopiadora Canon 3200	60 páginas por minuto.	60.000,00 de Copias	15 años.

Elaborado por: Esteban Hernández A.

Fuente: G&amp;G

B.-Capacidad Productiva: Impresoras

**CUADRO 1.2** Capacidad Productiva: Impresoras

<b>Detalle</b>	<b>Capacidad productiva por minuto en B/n</b>	<b>Capacidad productiva por minuto a Color</b>	<b>Límite de Producción sin reparaciones</b>
Konica Color	50 Impresiones Por minuto	25 impresiones Por minuto	200.000 de Impresiones.

Elaborado por: Esteban Hernández A.

Fuente: G&amp;G

C.-Capacidad Productiva: Plotter

**CUADRO 1.3** Capacidad Productiva: Plotter

Detalle	Capacidad Productiva en rollos(1000x90cm) de papel impreso antes de sustituir cartuchos		Límite de Producción sin reparaciones
	B/N	Color	
Plotter Injet 4230	3 Rollos de Papel bond 50mg	2 Rollos de Papel Bond 50mg	40 Rollos de papel

Elaborado por: Esteban Hernández A. Fuente: G&G

## 1.3.5.-CUADRO INDICATIVO DEL MANTENIMIENTO DE LA MAQUINARIA

**CUADRO 1.4** Cuadro Indicativo Mantenimiento Maquinaria.

Detalle	Tipo de Mantenimiento		Piezas que se dañan con mayor frecuencia
	Preventivo En intervalos	Correctivo de tiempo	
Fotocopiadora Ricoh Aficio 551	Cada 2 Días	Cada mes.	-Cilindro -Regulador de Presión
Fotocopiadora Canon 3200	Cada 2 Días	Cada mes.	-Cilindro. -Rodillo de Fusión.
Impresora Laser CANON 1120	Cada 5 Días	Cada 20 Días	-Cauchos de Alimentación. -Cilindro.
Plotter Injet 4230	Cada 8 Días	Cada 2 meses	

Elaborado por: Esteban Hernández A. Fuente: G&G

## 1.3.6).-MATERIA PRIMA:

## A.-PROVEEDORES:

La microempresa “G&G” adquiere la materia prima a través de los Siguietes Proveedores:

-Importadora “JURADO S.A.”, la que provee de todo tipo de Tóner y Tinta.

-Grupo Alce S.A: encargada de satisfacer la demanda de las distintas clases de papel.

## B.-DEMANDA DE MATERIA PRIMA POR CADA LOCAL:

G&G mantiene la siguiente demanda de materia prima, tomando en cuenta que la misma se produce durante el transcurso de los dos semestres académicos que se desarrollan en el año en la PUCE y en la Universidad Central y advirtiendo también que en época de Vacaciones, un periodo de 2 meses, la demanda disminuye en un 60%.

**CUADRO 1.5** Demanda de materia prima por cada local.

<b>DETALLE</b>	<b>MATRIZ</b>	<b>SUCURSAL</b>
	<b>Demanda Mensual</b>	<b>Demanda Mensual</b>
<b>PAPEL</b>		
A4	45 cajas	20 cajas
A3	3 cajas	2 cajas
Rollos para plotter	10 rollos	4 rollos
Marfiliza A1	200 cartulinas	50 cartulinas
Cauche A1	100 cartulinas	10 cartulinas
<b>TINTA</b>		
Tóner Aficio 551	4 Tóner	2 Tóner
Tóner Canon 3200	4 Tóner	1Tóner
CartuchosCanon 1120	5 equipos de los colores básicos: Cian,Magenta, Yellow,Black	2 equipos de los colores básicos: Cian,Magenta, Yellow,Blac
Cartuchos Para Plotter	5 equipos de los colores básicos Cian,Magenta, Yellow,Black	2 equipos de los colores básicos Cian,Magenta, Yellow,Blac
<b>SERVICIOS COMPLEMENTAR.</b>		
Espirales	72 Paquetes de Espirales 6 por cada presentación según su grosor.	36 Paquetes de Espirales 3 por cada presentación según su grosor.

Elaborado por: Esteban Hernández A.

Fuente: G&G

## C.-TABLA DE COSTOS DE LA MATERIA PRIMA:

**CUADRO 1.6** Costo de la Materia Prima.

<b>DETALLE</b>	<b>PRESENTACION</b>	<b>Costo en Dólares.</b>
<b>PAPEL</b>		
A4	Caja de 10 Resmas	35.50
A3	Caja de 5 Resmas	40.00
Rollos para plotter	Rollos de 90x100m	15.50
Marfiliza A1	Pliego de 84x118.8cm	0.22
Cauche A1	Pliego de 84x118.8cm	0.35
<b>TINTA</b>		
Tóner Aficio 551		29.00
Tóner Canon 1060		30.00
Cartuchos Canon 1120		920.00
Cartuchos Para Plotter		25.50
<b>SERVICIOS COMPLEMENTARIOS</b>		
Espirales	Paquete #7	2.00
	Paquete #9	2.00
	Paquete #12	2.00
	Paquete #14	2.00
	Paquete #17	2.50
	Paquete #20	2.50
	Paquete #23	3.00
	Paquete #25	3.00
	Paquete #26	3.00
	Paquete #27	3.00
	Paquete #28	4.00
	Paquete #29	4.00
	Paquete #30	4.50

Elaborado por: Esteban Hernández A.

Fuente: G&amp;G



## 1.3.7).-ANALISIS DEL PRODUCTO:

**A.-DETALLE DE PRODUCTOS**

## SERVICIOS PRINCIPALES

	TAMAÑO	PRESENTACION
1. Fotocopias	A4, A3	B/N Y COLOR.
2. Impresiones	A4, A3	B/N Y COLOR.
3. Ploteado	A2, A1, A0	B/N Y COLOR.

## SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

1. Espira lado.
2. Plastificado.

**B.- PESO DE LAS VENTAS:**

Según datos Financieros obtenidos de los Balances de Pérdidas y Ganancias de los últimos dos periodos y calculando el promedio de los mismos obtuvimos los siguientes resultados que muestran el porcentaje y cantidad que cada producto aporta a las ventas finales:

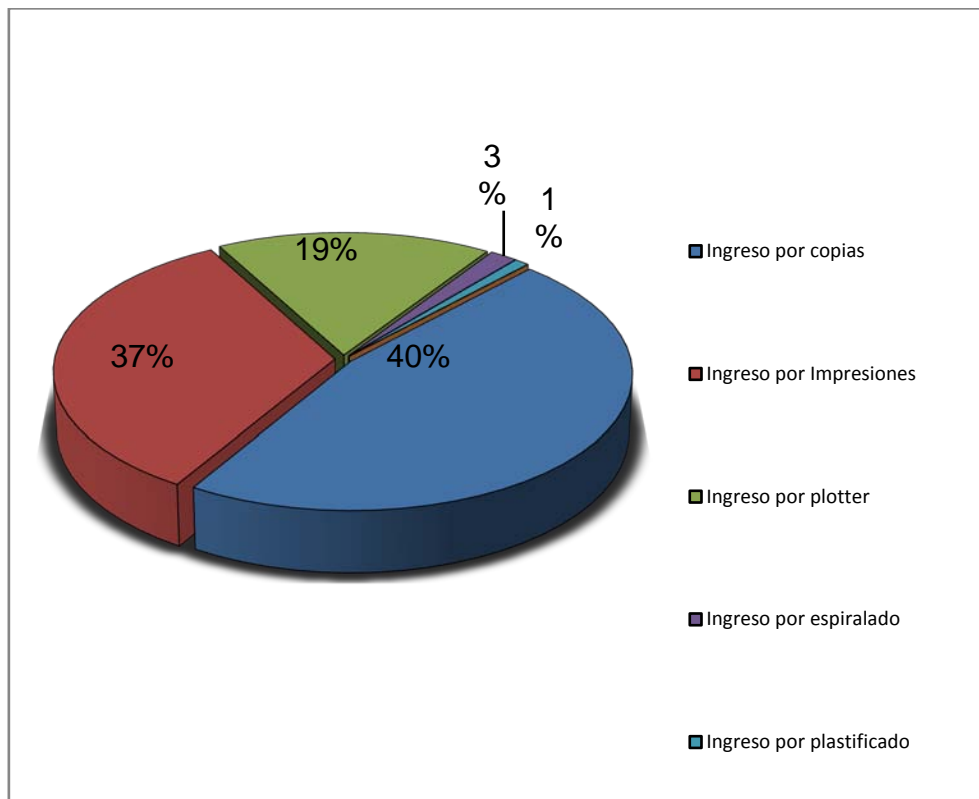
**CUADRO 1.7** Peso de las Ventas

INGRESOS	2008	2009	Promedio	C. Ventidas	%
Ingreso por copias	32.712,40	35.500,00	34.106,20	1.705.310,00	40%
Ingreso por Impresiones	30.049,60	32.076,00	31.062,80	621.256,00	37%
Ingreso por plotter	14.224,00	18.003,50	16.113,75	16.113,75	19%
Ingreso por espi.	2.284,40	2.542,13	2.413,27	3.016,59	3%
Ingreso por plastificado	929,60	875,99	902,80	1.805,60	1%
<b>TOTAL</b>	<b>80.200,00</b>	<b>88.997,62</b>	<b>84.598,81</b>		<b>100%</b>

Elaborado por: Esteban Hernández A.

Fuente: G&amp;G

FIGURA 1.3 PESO DE LAS VENTAS



Elaborado por: Esteban Hernández A.

Fuente: G&G

Según lo verificado anteriormente podemos observar que los servicios principales como lo son: copias, impresiones y ploteado; son los que aportan el mayor porcentaje a los ingresos de G&G teniendo entre los tres un total de **96%** en el resultado final de las ventas para el promedio de los dos últimos periodos, es decir, los años 2008 y 2009, y los servicios complementarios representan escasamente un **4%**.

### **1.3.8-ATENCION AL CLIENTE**

#### **A.-PLAN DE ATENCION AL CLIENTE:**

- Los Propietarios de la microempresa se encargaran de planificar y organizar diariamente la atención al cliente.
- Los empleados están en la obligación de acatar las decisiones que los propietarios tomen cada día con respecto a las labores que desempeñaran en la microempresa.
- Los propietarios deberán integrarse directamente al servicio y a la atención al cliente, cooperando con el resto de la planta de empleados.
- Los Propietarios son la máxima autoridad de la microempresa por lo que deben conocer el negocio, planificar y conducir a sus subordinados para la consecución de los objetivos fijados que le serán la base de la evolución positiva de la empresa.
- Las relaciones entre propietarios y empleados serán abiertas y se enmarcaran dentro del marco del respeto.
- Cuando un propietario delega una tarea a un subordinado, se produce un cambio en la autoridad como en la responsabilidad.
- Existirá un sistema de comunicación abierta tanto para impartir órdenes como para facilitar información.
- Los propietarios deben mantener equilibrio entre los aspectos de programación, ejecución, delegación y control.

#### **B.- CARACTERISTICAS DE LA ATENCIÓN AL CLIENTE:**

- Buenas Relaciones Humanas.
- Se mantiene una estrecha relación con el cliente tratando de satisfacer sus necesidades.
- Promoción constante de los servicios que ofrece G&G.
- Relaciones directas con el cliente, establecidas dentro del marco del respeto, amabilidad, gratitud.
- Atención rápida y eficiente logrando la satisfacción del cliente.
- Atención personalizada y esmerada.

### C.-ASPECTOS TÉCNICOS DE LA ATENCIÓN AL CLIENTE:

#### a).-Matriz

En el establecimiento principal se atiende al público en un área para 10 personas, existen zonas definidas para cada actividad así:

-Área de copiado, es la más extensa, aquí se encuentra la mayor cantidad de maquinaria, además en esta zona se ubican la mayoría de empleados por la alta demanda del servicio de fotocopiado.

-Área de impresiones, constituye una zona en la que hay menor contacto con el cliente pues se ha desarrollado un sistema en el que es el mismo público el que satisface sus necesidades, el proceso se basa en la ubicación de una gran cantidad de computadoras para el uso individual conectadas al sistema general de impresoras, por lo que existe una sola persona encargada de la entrega de los trabajos al cliente.

-Área de Espira lado y plastificado, por ser servicios complementarios ésta es una zona mucho más pequeña y es atendida por una persona, tomando en cuenta que en la época en la que comienza el semestre académico se delega a más empleados la atención de este servicio.

#### b):\_SUCURSAL:

En la Sucursal se imita el modelo de la matriz en una escala menor.

## **1.4.-FACTORES EXTERNOS (MACROAMBIENTE)**

### **1.4.1).-PEST**

#### ASPECTOS POLITICOS:

- Políticas Arancelarias del Gobierno que incrementan el porcentaje de importación de la materia prima como papel y tinta, hecho que sucedió en el año 2009, cuando se aumentó el 15% a estas importaciones incidiendo directamente en el precio final de copias e impresiones.
- La promoción de nuevas leyes que modifican el sistema Educativo como el reciente proyecto de Educación Superior que desestabiliza la armonía en las instituciones y Universidades del Ecuador generando paralizaciones y en consecuencia afectando las tareas diarias de G&G.
- Políticas que salvaguardan los derechos de autor y prohíben la duplicación de textos originales limitando el servicio de la microempresa.
- Políticas Monetarias del Gobierno que desestabilizan la dolarización y promueven el cambio a una nueva moneda produciendo incertidumbre a la hora de adquirir obligaciones o Créditos.
- Políticas de Inclusión social que proyectan la creación y crecimiento de pequeños negocios, potenciales nuevos competidores para G&G.

#### ASPECTOS ECONÓMICOS:

- Factores que inciden en la inflación mensual pues esta cambia constantemente y obliga a modificar los precios finales de los productos.
- El costo de vida para el nivel socio económico medio y medio-bajo, es cada día más alto y su poder de adquisición va decayendo.
- La variación y subida de impuestos por el cambio de gobernantes.
- Excesiva cantidad de exigencias impuestas por el mercado del crédito o la banca.
- Limitado acceso a fuentes de financiamiento para expandir la microempresa.
- Crisis financieras a nivel mundial que afectan a las grandes transnacionales, fabricantes y exportadoras de materia prima.

**ASPECTOS SOCIALES:**

-Idiosincrasia propia de cada clase social, así en el local principal no existe regateo, en cambio en la sucursal ubicada en la Universidad Central éste es característico en los clientes.

-Movilizaciones o paros de los diferentes sectores sociales los mismos que alteran y amenazan la seguridad de los negocios.

-El crecimiento constante de la delincuencia.

-Campañas emprendidas por las Casas Editoriales incentivando la compra de textos originales.

-El poco interés de las nuevas generaciones hacia la lectura.

**ASPECTOS TECNOLÓGICOS:**

-La evolución constante de la tecnología que cambia costumbres y necesidades.

-La reducida cantidad de repuestos para maquinaria de última generación.

-La constante modernización de las fotocopiadoras que periódicamente se produce en el mercado.

-La adquisición de nueva maquinaria produciría un desconocimiento parcial en el funcionamiento de la misma por las modificaciones que traen consigo los nuevos modelos.

## CAPITULO 2

### ANALISIS SITUACIONAL FINANCIERO ACTUAL

A continuación se analizará la Información Económica financiera de la microempresa G&G que se encuentra reflejada en los Balances de situación General y Estado de Resultados, correspondientes a los años 2008 y 2009, utilizando herramientas como son los índices Financieros, análisis horizontal y vertical, con la finalidad de establecer un análisis situacional de la microempresa, estableciendo su situación pasada, presente y futura, optimizando la toma de decisiones organizacionales ya sean de expansión, crecimiento o inversión dependiendo de los resultados encontrados.

Tomando en cuenta que la microempresa G&G se creó hace aproximadamente una década y conociendo también que en los primeros años de actividad no se contaba con un registro diario y formal de las transacciones, tomaremos en cuenta los dos últimos periodos de los cuales si existen registros Contables para analizar la situación Financiera actual de la microempresa

Toda la información ha sido obtenida directamente de la parte Financiera Contable de la microempresa y lo cual permite evaluar la capacidad de pago de las deudas, la independencia financiera, la capitalización o utilización de activos, etc.

El análisis horizontal es de gran relevancia porque informa si los cambios en las actividades han sido positivos o negativos definiendo los rubros que merecen mayor estudio y análisis.

El análisis vertical nos permite establecer si una empresa tiene una distribución de sus activos equitativa y de acuerdo a las necesidades financieras.

Los índices Financieros para ser analizados son los siguientes:

- Índices de Liquidez
- Índices de Endeudamiento y Apalancamiento Financiero
- Índices de Rotación.
- Índice de Rentabilidad sobre Ventas
- Índices de Rentabilidad sobre Activos
- Índice de Rentabilidad sobre Patrimonio.

## 2.1).-BALANCE GENERAL PERIODO 2008

**CUADRO 2.1 Balance General (2008)**

**G&G**  
**BALANCE GENERAL**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2008**

<b>ACTIVO</b>				<b>160.124,88</b>
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>			<b>39.414,88</b>	
<b>ACTIVO DISPONIBLE</b>		<b>18.589,88</b>		
Caja	3.283,62			
Bancos	6.192,76			
Cuentas por cobrar	1.794,27			
Provisión cuentas incobrables	179,43			
Documentos por cobrar	2.893,07			
Iva en compras	1.470,45			
Crédito tributario	2.342,32			
Intereses acumulados por cobrar	433,96			
<b>ACTIVOS REALIZABLES</b>		<b>20.825,00</b>		
Papel A4	9.575,00			
Papel A3	3.500,00			
Rollos de Papel Bond para ploter	2.850,00			
Cartulina Marfiliza para ploter.	1.875,00			
Papel Couche para ploter	760,00			
Toner para fotocopiadora aficio Ricoh 551	890,00			
Toner para Fotocopiadora Canon 3200	635,00			
Tinta para Impresora Canon1120.	740,00			
<b>ACTIVOS FIJOS</b>			<b>118.010,00</b>	
Edificios	70.000,00			
Depreciación acumulada edificios	(2.100,00)			
Maquinaria	40.000,00			
Depreciacion acumulada Maquinaria	(7.200,00)			
Muebles y enseres	1.000,00			
Depreciación acumulada muebles y enseres	(90,00)			
Vehículos	20.000,00			
Depreciación acumulada vehiculos	(3.600,00)			
<b>OTROS ACTIVOS</b>			<b>2.700,00</b>	
Gastos de constitución	1.000,00			
Amortización acumulada gastos de constitución	(200,00)			
Gastos de investigación y desarrollo	2.000,00			
amortización acumulada gastos de investigación	(100,00)			
<b>PASIVO</b>				<b>57.421,60</b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>			<b>57.421,60</b>	
Sueldos acumuladas por pagar	1.571,27			
IESS por pagar	2.741,16			
15% participación trabajadores por pagar	2.773,97			
provisiones sociales por pagar	8.303,70			
Impuesto a la renta por pagar	3.015,87			
Iva en ventas	9.624,00			
Cuentas por pagar	9.579,72			
Documentos por pagar	13.224,92			
Arriendos pagados por anticipado	5.000,00			
Intereses acumulados por pagar	1.586,99			
<b>PATRIMONIO</b>				
Capital Social		90.000,00		
Utilidad del ejercicio		12.703,28		
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>				<b>102.703,28</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>				<b>160.124,88</b>



Elaborado por: Esteban Hernández A.

Fuente: G&amp;G

2.2) BALANCE GENERAL PERIODO 2009:

**CUADRO 2.2 Balance General (2009)**

**G&G**  
**BALANCE GENERAL**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009**

<b>ACTIVO</b>				<b>164.778,63</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			<b>59.158,63</b>	
<b>ACTIVOS DISPONIBLES</b>		<b>33.631,02</b>		
Caja	1.861,23			
Bancos	16.218,21			
Cuentas por cobrar	5.544,94			
Provisión cuentas incobrables	554,49			
Documentos por cobrar	6.283,40			
Iva en compras	2.226,24			
Intereses acumulados por cobrar	942,51			
<b>ACTIVOS REALIZABLES</b>		<b>25.527,61</b>		
Papel A4	11.575,75			
Papel A3	5.875,50			
Rollos de Papel Bond para ploter	3.575,90			
Cartulina Marfiliza para ploter.	870,85			
Papel Couche para ploter	1.115,28			
Toner para fotocopiadora aficio Ricoh 551	905,65			
Toner para Fotocopiadora Canon 3200	893,50			
Tinta para Impresora Canon1120.	715,18			
<b>ACTIVOS FIJOS</b>			<b>105.020,00</b>	
Edificios	70.000,00			
Depreciación acumulada edificios	(4.200,00)			
Maquinaria	40.000,00			
Depreciación acumulada Maquinaria	(14.400,00)			
Muebles y enseres	1.000,00			
Depreciación acumulada muebles y enseres	(180,00)			
Vehiculos	20.000,00			
Depreciación acumulada vehiculos	(7.200,00)			
<b>OTROS ACTIVOS</b>			<b>600,00</b>	
Gastos de constitución	1.000,00			
Amortización acumulada gastos de constitución	(400,00)			
<b>PASIVO</b>			<b>51.201,27</b>	
<b>PASIVO CORRIENTE</b>		<b>51.201,27</b>		
less por pagar	2.843,28			
15% Participación trabajadores	2.155,11			
Provisiones sociales por pagar	6.795,00			
Impuesto a la renta por pagar	1.338,23			
Iva en ventas	10.680,00			
Cuentas por pagar	11.184,25			
Documentos por pagar	10.897,67			
Arriendos cobrados por anticipado	4.000,00			
Intereses acumulados por pagar	1.307,72			
<b>PATRIMONIO</b>			<b>113.577,36</b>	
Capital social		90.000,00		
Utilidad Neta Retenida del ejercicio 2008		12.703,28		
Utilidad neta del ejercicio		10.874,08		
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>				<b>164.778,63</b>

Elaborado por: Esteban Hernández A.

Fuente: G&amp;G

## Análisis

El Balance General correspondiente a los dos últimos periodos, es decir, los años 2008 y 2009 nos ofrece los siguientes datos:

-La cuenta caja sufrió una disminución de \$1.422.39 para el año 2009 debido a que en el último trimestre del mencionado periodo se tuvo que cubrir gastos eventuales por mantenimiento de maquinaria los cuales se canceló con dinero proveniente de esta cuenta.

-El valor total de los activos en el año 2009 es de \$164.778,63 mientras tanto que en el año 2008 fue de 160.124,88; siendo la cuenta Bancos la que presenta el mayor incremento, así tenemos un valor absoluto de 10.025,45 que aumentó en dicha cuenta debido a que para el año 2009 se depositó la utilidad del ejercicio anterior con el fin de tener el capital necesario para la compra de materia prima y para la posible adquisición de nueva maquinaria.

-Para el año 2009 observamos que las cuentas por cobrar se incrementaron considerablemente aumentando un valor de \$3.570,67, esto debido a que se mantiene una deuda por cobrar con una institución educativa sin documentos de soporte.

-En la provisión de cuentas incobrables se calculó para los dos periodos el 10% de las cuentas por cobrar, porcentaje que se encuentra permitido por ley para todas las empresas.

-En la cuenta documentos por cobrar observamos también un incremento de \$3.390,33, este valor corresponde a deudas que clientes mantienen con la microempresa, es decir, G&G presta sus servicios y los clientes cancelan con documentos como pagarés, cheques o letras de cambio a los cuales se suman los intereses acumulados que para los dos periodos se mantienen en un 15% anual.

-En el año 2008 se tiene un valor de \$2.342,32 en la cuenta de crédito tributario debido a que para este periodo el Iva en compras es mayor que el Iva en ventas, es decir, que el impuesto de gastos es mayor que el impuesto de ingresos, este valor desaparece en el año 2009.

-En la cuenta de activos Realizables notamos que en el año 2009 existe un incremento en todos los ítems debido a que se conoció que el costo de la materia prima subiría por lo que se decidió abastecerse de una cantidad mayor para el siguiente periodo de actividades.

-Para el año 2009 el valor de la cuenta de activos fijos disminuyó debido a que se acumuló la cantidad por depreciación de cada activo y este valor se resta del total de dichos activos.

-También para el año 2009 desaparece la cuenta Gastos de investigación y desarrollo que se mantenía hasta el año 2008 y que corresponde a un estudio que se hizo para determinar la preferencia de los estudiantes al momento de adquirir los textos, originales o copias, y para lo cual se invirtió en la impresión de encuestas como también se canceló sueldos al personal encargado de realizar dicho estudio y el cual también se encargó de repartir volantes publicitarias para dar a conocer la microempresa.

- En los pasivos se mantiene para el 2008 la cuenta sueldos acumulados por pagar debido a que existió en el último trimestre valores atrasados por cancelar a los empleados pero a inicios del siguiente periodo, es decir, el año 2009 dichas obligaciones fueron canceladas por lo que esta cuenta queda en cero.

-Las cuentas por pagar son obligaciones que la microempresa mantiene por concepto de la remodelación del local matriz, por la compra de materiales y mano de obra.

-Los documentos por pagar son obligaciones que la microempresa tiene con los proveedores los cuales emiten pagarés por concepto de la compra de materia prima y a los cuales se suma el respectivo interés por el plazo que se concede para cancelarlos este porcentaje es del 12% para los dos periodos.

-Los arriendos pagados por anticipado corresponden al valor que los propietarios de la microempresa fijan por una pieza aledaña, la misma que es propiedad de G&G.

-La utilidad para el año 2009 disminuye un valor de \$1829.20 debido al incremento en la cuenta mantenimiento maquinaria.

-La Utilidad del ejercicio del 2008 que es de \$12.703,28 se la considera como utilidad neta retenida pues para el año 2009 se encuentra depositada en la cuenta bancos para gastos futuros.

## 2.3) ESTADO DE RESULTADOS PERIODO 2008:

**CUADRO 2.3 Estado de Resultados (2008)**

**G&G**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2008**

<b>VENTAS NETAS</b>			<b>80.200,00</b>
Ingreso por copias			32.712,40
Ingreso por Impresiones			30.049,60
Ingreso por ploter			14.224,00
Ingreso por espiralado			2.284,40
Ingreso por plastificado			929,60
<b>TOTAL GASTOS</b>			<b>63.434,63</b>
<b>(-) GASTO OPERACIONALES</b>		<b>18.260,19</b>	
Gasto mantenimiento maquinaria	6.006,56		
Gasto materia prima	12.253,63		
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		<b>45.174,44</b>	
Beneficios Sociales	12.604,44		
Gasto Sueldos	16.680,00		
Gasto servicios básicos	2.000,00		
Gasto suministros y materiales	600,00		
Gasto depreciación muebles y enseres	90,00		
Gasto depreciación Edificios	2.100,00		
Gasto Depreciación Vehiculos	3.600,00		
Gasto Depreciación Maquinaria	7.200,00		
Gasto Amortización	300,00		
<b>(=) UTILIDAD OPERACIONAL</b>			<b>16.765,37</b>
<b>(+) OTROS INGRESOS</b>		1.860,00	
Otros ingresos	1.860,00		
<b>(-) OTROS GASTOS</b>		(132,25)	
Gasto interes	(132,25)		
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>			<b>18.493,12</b>
(-) 15% Participación trabajadores			2.773,97
<b>(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>			<b>15.719,15</b>
(-) Impuesto a la renta			3.015,87
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>			<b>12.703,28</b>

Elaborado por: Esteban Hernández A.

Fuente: G&amp;G.

## 2.4) ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PERIODO 2009

**CUADRO 2.4 Estado de Resultados (2009)**

**G&G**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009**

<b>VENTAS NETAS</b>			<b>88.997,62</b>
Ingreso por copias			35.500,00
Ingreso por Impresiones			32.076,00
Ingreso por ploter			18.003,50
Ingreso por espiralado			2.542,13
Ingreso por plastificado			875,99
<b>TOTAL GASTOS</b>			<b>77.487,22</b>
<b>(-) GASTO OPERACIONALES</b>		<b>26.660,86</b>	
Gasto mantenimiento Maquinaria	8.108,86		
Gasto materia prima	18.552,00		
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		<b>50.826,36</b>	
Beneficios sociales	11.826,36		
Gasto sueldos	23.400,00		
Gasto servicios Básicos	1.750,00		
Gasto suministros y materiales	660,00		
Gasto depreciación muebles y enseres	90,00		
Gasto depreciación Edificios	2.100,00		
Gasto depreciación vehiculos	3.600,00		
Gasto Depreciación Maquinaria	7.200,00		
Gasto Amortización	200,00		
<b>(=) UTILIDAD OPERACIONAL</b>			<b>11.510,40</b>
<b>(+) OTROS INGRESOS</b>		2.966,00	
Otros ingresos	2.966,00		
<b>(-) OTROS GASTOS</b>		108,98	
Gasto interés	108,98		
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>			<b>14.367,43</b>
(-) 15% Participación trabajadores			(2.155,11)
<b>(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>			<b>12.212,31</b>
(-) Impuesto a la renta			1.338,23
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>			<b>10.874,08</b>

Elaborado por: Esteban Hernández A.

Fuente: G&amp;G

Análisis: El Estado de pérdidas y Ganancias de los dos periodos presenta la siguiente información:

-El valor total de los Ingresos ha crecido \$ 8.797,62 lo que nos indica que las ventas subieron de un periodo a otro.

-Como se observa en los dos periodos la cuenta Mantenimiento maquinaria presenta valores altos, así para el año 2008 se tiene \$6.606,56 y para el siguiente periodo, es decir, para el año 2009 este valor se incrementó a \$8.108,86, según indagaciones previas propuestas en el plan del trabajo de titulación este gasto se constituye en el punto débil actual de G&G, en consecuencia es necesario promover estrategias para reducir estos valores para los próximos periodos.

-La remuneración y beneficios sociales de los empleados de G&G para el año 2008 están calculados en base al anterior sueldo básico que se mantenía en \$180 mensuales, y para el año 2009 se calculó en base a los \$240 fijados por ley desde ese periodo.

-El gasto por servicios básicos se calcula de valores que corresponden al pago de facturas de agua, luz, teléfono, internet y seguridad.

-La cuenta suministros y materiales corresponde a gastos en la compra de implementos para la oficina que poseen los propietarios de G&G.

-También tenemos la cuenta otros ingresos que corresponde al valor que ingresa a la microempresa anualmente por el alquiler de un equipo de proyección.

- El impuesto se calcula teniendo como referencia las tablas del impuesto a la renta para personas naturales que el SRI emite anualmente.

-El valor de la cuenta, gasto interés, es la cantidad mensual de los intereses acumulados por pagar.

-Entre los dos periodos se nota una disminución de \$1.829.20 en la utilidad neta del ejercicio

## 2.5).-Análisis Horizontal

## 2.5.1).-Balance General

**CUADRO 2.5 Análisis Horizontal (Balance General)**

**G&G**  
**ANALISIS HORIZONTAL**  
**BALANCE GENERAL**

	2008	2009	Variacion Absoluta	Variacion Relativa
<b>ACTIVO</b>	<b>160.124,88</b>	<b>164.778,63</b>	<b>4.653,76</b>	<b>2,91%</b>
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>39.414,88</b>	<b>59.158,63</b>	<b>19.743,76</b>	<b>50,09%</b>
<b>ACTIVO DISPONIBLE</b>	<b>18.589,88</b>	<b>33.631,02</b>	15.041,15	80,91%
Caja	3.283,62	1.861,23	-	-43,32%
Bancos	6.192,76	16.218,21	10.025,45	161,89%
Cuentas por cobrar	1.794,27	5.544,94	3.750,67	209,04%
Provisión cuentas incobrables	179,43	554,49	375,07	209,04%
Documentos por cobrar	2.893,07	6.283,40	3.390,33	117,19%
Iva en compras	1.470,45	2.226,24	755,79	51,40%
Crédito tributario	2.342,32	-	-	-100,00%
Intereses acumulados por cobrar	433,96	942,51	508,55	117,19%
<b>ACTIVOS REALIZABLES</b>	<b>20.825,00</b>	<b>25.527,61</b>	<b>4.702,61</b>	<b>22,58%</b>
Papel A4	9.575,00	11.575,75	2.000,75	20,90%
Papel A3	3.500,00	5.875,50	2.375,50	67,87%
Rollos de Papel Bond para ploter	2.850,00	3.575,90	725,90	25,47%
Cartulina Marfiliza para ploter.	1.875,00	870,85	-	-53,55%
Papel Couche para ploter	760,00	1.115,28	355,28	46,75%
Toner para fotocopiadora aficio Ricoh 551	890,00	905,65	15,65	1,76%
Toner para Fotocopiadora Canon 3200	635,00	893,50	258,50	40,71%
Tinta para Impresora Canon1120.	740,00	715,18	-	-3,35%
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>118.010,00</b>	<b>105.020,00</b>	<b>- 12.990,00</b>	<b>-11,01%</b>
Edificios	70.000,00	70.000,00	-	0,00%
Depreciación acumulada edificios	(2.100,00)	(4.200,00)	-	100,00%
Maquinaria	40.000,00	40.000,00	-	0,00%
Depreciacion acumulada Maquinaria	(7.200,00)	(14.400,00)	-	100,00%
Muebles y enseres	1.000,00	1.000,00	-	0,00%
Depreciación acumulada muebles y enseres	(90,00)	(180,00)	-	100,00%
Vehículos	20.000,00	20.000,00	-	0,00%
Depreciación acumulada vehiculos	(3.600,00)	(7.200,00)	-	100,00%
<b>OTROS ACTIVOS</b>	<b>2.700,00</b>	<b>600,00</b>	<b>- 2.100,00</b>	<b>-77,78%</b>
Gastos de constitución	1.000,00	1.000,00	-	0,00%
Amortización acumulada gastos de constitución	(200,00)	(400,00)	-	100,00%
Gastos de investigación y desarrollo	2.000,00	-	-	-100,00%
amortización acumulada gastos de investigación	(100,00)	-	-	-100,00%
			-	
<b>PASIVO</b>			-	
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>57.421,60</b>	<b>51.201,27</b>	<b>- 6.220,33</b>	<b>-10,83%</b>
Sueldos acumuladas por pagar	1.571,27	-	-	-100,00%
IESS por pagar	2.741,16	2.843,28	102,12	3,73%
15% participación trabajadores por pagar	2.773,97	2.155,11	-	-22,31%
provisiones sociales por pagar	8.303,70	6.795,00	-	-18,17%
Impuesto a la renta por pagar	3.015,87	1.338,23	-	-55,63%
Iva en ventas	9.624,00	10.680,00	1.056,00	10,97%
Cuentas por pagar	9.579,72	11.184,25	1.604,53	16,75%
Documentos por pagar	13.224,92	10.897,67	-	-17,60%
Arriendos pagados por anticipado	5.000,00	4.000,00	-	-20,00%
Intereses acumulados por pagar	1.586,99	1.307,72	-	-17,60%
			-	
<b>PATRIMONIO</b>			-	
Capital Social	90.000,00	90.000,00	-	0,00%
Utilidad del ejercicio	12.703,28	10.874,08	-	-14,40%
Utilidad Neta retenida ejercicio 2008		12.703,28	12.703,28	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>102.703,28</b>	<b>113.577,36</b>	<b>10.874,08</b>	<b>10,59%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>160.124,88</b>	<b>164.778,63</b>	<b>4.653,75</b>	<b>2,91%</b>

Elaborado por: Esteban Hernández A.

Fuente: G&amp;G



#### Análisis:

-El valor total de los activos ha crecido en una cantidad absoluta de \$ 4.653,76 lo que representa un porcentaje del 2.91%.

-Los activos corrientes han crecido considerablemente entre un periodo y otro, para el año 2009 tenemos un incremento de \$19.743,76 lo que representa un porcentaje de 50.09% siendo las cuentas Bancos, cuentas por cobrar, y los activos realizables los que más se incrementaron.

-La cuenta Caja sufrió una disminución de \$1.422,39 debido a que para finales del periodo 2009 se tuvo que cancelar sorpresivamente un valor de \$1200 por concepto de mantenimiento de maquinaria, dicho valor salió de esta cuenta.

-Observamos que la cuenta bancos sufrió un incremento del 161.89% esto debido a que se depositó para el 2009 el valor de la utilidad del ejercicio anterior, es decir, el año 2008.

-Con respecto a los activos fijos se observa que existe una variación absoluta de -12.990 debido a que el valor de la depreciación se duplica pues se arrastra la depreciación de cada activo fijo desde el año 2008 y se suma la depreciación respectiva del 2009.

-Los activos realizables han crecido \$4.702,61 un 22.58%, debido a que la Microempresa decidió comprar una cantidad mayor de materia prima pues en el último trimestre del año 2009 se conoció que los precios del papel y tóner subirían abruptamente.

-En la cuenta de Pasivos se observa un ligero disminución del 10.83%, debido a que las cuentas de impuesto a la renta por pagar, documentos por pagar y arriendos pagados por anticipado sufrieron una reducción.

-El impuesto a la renta por pagar se redujo en un 55.63% esto debido a que para el año 2009 el costo por ventas subió considerablemente.

-Así también los documentos por pagar rebajaron \$2.327,25 lo que nos dice que la empresa ha cumplido exitosamente sus obligaciones de pago.

-Los arriendos pagados por anticipado se reducen de un periodo a otro debido a que en el año 2008 se canceló por 14 meses el valor de \$360 por mes y luego en el periodo 2009 se recibió del arrendatario del local \$4.000,00 más por los 10 meses restantes para ese año.

-Por otro lado la utilidad Neta se redujo en \$1.829,20 un cambio que representa un -14,40%.

## 2.5.2) Estado de Pérdidas Y Ganancias

**CUADRO 2.6 Análisis Horizontal (Balance Estado de Resultados)**

<b>G&amp;G</b>				
<b>ANALISIS HORIZONTAL</b>				
<b>BALANCE DE RESULTADOS</b>				
	<b>AÑO 2008</b>	<b>AÑO 2009</b>	<b>Variación Absoluta</b>	<b>Variación relativa</b>
<b>VENTAS NETAS</b>	<b>80.200,00</b>	<b>88.997,62</b>	<b>8.797,62</b>	<b>10,97%</b>
Ingreso por copias	32.712,40	35.500,00	2.787,60	8,52%
Ingreso por Impresiones	30.049,60	32.076,00	2.026,40	6,74%
Ingreso por ploter	14.224,00	18.003,50	3.779,50	26,57%
Ingreso por espiralado	2.284,40	2.542,13	257,73	11,28%
Ingreso por plastificado	929,60	875,99	(53,61)	-5,77%
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>63.434,63</b>	<b>77.487,22</b>	<b>14.052,59</b>	<b>22,15%</b>
<b>(-) GASTO OPERACIONALES</b>	<b>18.260,19</b>	<b>26.660,86</b>	<b>8.400,67</b>	<b>46,01%</b>
Gasto mantenimiento maquinaria	6.006,56	8.108,86	2.102,30	35,00%
Gasto materia prima	12.253,63	18.552,00	6.298,37	51,40%
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>45.174,44</b>	<b>50.826,36</b>	<b>5.651,92</b>	<b>12,51%</b>
Beneficios Sociales	12.604,44	11.826,36	- 778,08	-6,17%
Gasto Sueldos	16.680,00	23.400,00	6.720,00	40,29%
Gasto servicios básicos	2.000,00	1.750,00	- 250,00	-12,50%
Gasto suministros y materiales	600,00	660,00	60,00	10,00%
Gasto depreciación muebles y enseres	90,00	90,00	-	0,00%
Gasto depreciación Edificios	2.100,00	2.100,00	-	0,00%
Gasto Depreciación Vehiculos	3.600,00	3.600,00	-	0,00%
Gasto Depreciación Maquinaria	7.200,00	7.200,00	-	0,00%
Gasto Amortización	300,00	200,00	- 100,00	-33,33%
<b>(=) UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>16.765,37</b>	<b>11.510,40</b>	<b>(5.254,97)</b>	<b>-31,34%</b>
<b>(+) OTROS INGRESOS</b>	<b>1.860,00</b>	<b>2.966,00</b>	<b>1.106,00</b>	<b>59,46%</b>
Otros ingresos	1.860,00	2.966,00	1.106,00	59,46%
<b>(-) OTROS GASTOS</b>	<b>(132,25)</b>	<b>(108,98)</b>	<b>23,27</b>	<b>-17,60%</b>
Gasto interes	(132,25)	(108,98)	23,27	-17,60%
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>18.493,12</b>	<b>14.367,43</b>	<b>(4.125,70)</b>	<b>-22,31%</b>
(-) 15% Participación trabajadores	2.773,97	2.155,11	(618,85)	-22,31%
<b>(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>15.719,15</b>	<b>12.212,31</b>	<b>(3.506,84)</b>	<b>-22,31%</b>
(-) Impuesto a la renta	3.015,87	1.338,23	(1.677,64)	-55,63%
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>12.703,28</b>	<b>10.874,08</b>	<b>(1.829,20)</b>	<b>-14,40%</b>

Elaborado por: Esteban Hernández A

Fuente: G&amp;G

Análisis:

-En el análisis del Estado de Pérdidas y Ganancias observamos que las ventas aumentaron de \$80,200 a \$88.997,62 un incremento del 10.97%, dentro de los ingresos podemos notar que:

- El ingreso por copias se incrementó un 8.52%, en cambio el ingreso por impresiones aumentó 6.74%.

- El porcentaje más alto corresponde al ingreso por ploteado que para el año 2009 subió un 26.57%
- El único ingreso que disminuyó corresponde a los plastificados por lo que se debería desarrollar estrategias para mejorar esta debilidad.

-El valor que se cancela por la compra de materia prima como papel o tóner, se incrementó 51.40% debido a que la Microempresa decidió adquirir una cantidad mayor de estos suministros pues se conoció que los precios de estos subirían considerablemente.

-El valor de Gastos operacionales que corresponde al gasto en mantenimiento de la maquinaria aumentó un 35 % en el año 2009 debido a que los equipos con los cuales se trabaja actualmente casi cumplen su tiempo de vida útil.

-El gasto por servicios básicos se redujo en \$250 un 12.50% ya que en el año 2009 se tomaron medidas tales como la restricción de llamadas a celulares, esto para reducir el gasto en la cuenta.

-La cuenta gasto suministros y materiales se incrementó un 10% porcentaje que estaba dentro de lo presupuestado.

-El gasto por amortizaciones disminuyó por que en el año 2009 desaparece la amortización por gastos de investigación y desarrollo que se mantuvo hasta el 2008.

-La cuenta otros ingresos se incrementó un 59,46% representando para la microempresa una nueva fuente de entrada de dinero, esta corresponde a la cantidad que ingresa por el alquiler de los dos equipos de proyección que actualmente posee G&G.

-Los gastos por pagos de intereses disminuyeron un 17.60% ya que al cancelar los valores pendientes, de los documentos por cobrar, se disminuyó esta cuenta.

-Finalmente notamos que la Ganancia Neta disminuyó \$1.829,20 en el 2009, es decir que se mantiene con una ligera tendencia a disminuir de un periodo a otro.

2.6).-Análisis Vertical:

2.6.1).-Balance General:

**CUADRO 2.7 Análisis Vertical (Balance General)**

**G&G**  
**ANALISIS VERTICAL**  
**BALANCE GENERAL**

	2008	2009	2008	2009
<b>ACTIVO</b>	<b>160.124,88</b>	<b>164.778,63</b>	<b>100%</b>	<b>100,00%</b>
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>39.414,88</b>	<b>59.158,63</b>	<b>24,62%</b>	<b>35,90%</b>
<b>ACTIVO DISPONIBLE</b>	<b>18.589,88</b>	<b>33.631,02</b>	<b>11,61%</b>	<b>20,41%</b>
Caja	3.283,62	1.861,23	2,05%	1,13%
Bancos	6.192,76	16.218,21	15,71%	27,41%
Cuentas por cobrar	1.794,27	5.544,94	1,12%	3,37%
Provisión cuentas incobrables	179,43	554,49	0,11%	0,34%
Documentos por cobrar	2.893,07	6.283,40	1,81%	3,81%
Iva en compras	1.470,45	2.226,24	0,92%	1,35%
Crédito tributario	2.342,32		1,46%	0,00%
Intereses acumulados por cobrar	433,96	942,51	0,27%	0,57%
<b>ACTIVOS REALIZABLES</b>	<b>20.825,00</b>	<b>25.527,61</b>	<b>13,01%</b>	<b>15,49%</b>
Papel A4	9.575,00	11.575,75	5,98%	7,03%
Papel A3	3.500,00	5.875,50	2,19%	3,57%
Rollos de Papel Bond para ploter	2.850,00	3.575,90	1,78%	2,17%
Cartulina Marfiliza para ploter.	1.875,00	870,85	1,17%	0,53%
Papel Couche para ploter	760,00	1.115,28	0,47%	0,68%
Toner para fotocopiadora aficio Ricoh 551	890,00	905,65	0,56%	0,55%
Toner para Fotocopiadora Canon 3200	635,00	893,50	0,40%	0,54%
Tinta para Impresora Canon1120.	740,00	715,18	0,46%	0,43%
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>118.010,00</b>	<b>105.020,00</b>	<b>73,70%</b>	<b>63,73%</b>
Edificios	70.000,00	70.000,00	43,72%	42,48%
Depreciación acumulada edificios	(2.100,00)	(4.200,00)	-1,31%	-2,55%
Maquinaria	40.000,00	40.000,00	24,98%	24,27%
Depreciacion acumulada Maquinaria	(7.200,00)	(14.400,00)	-4,50%	-8,74%
Muebles y enseres	1.000,00	1.000,00	0,62%	0,61%
Depreciación acumulada muebles y enseres	(90,00)	(180,00)	-0,06%	-0,11%
Vehículos	20.000,00	20.000,00	12,49%	12,14%
Depreciación acumulada vehiculos	(3.600,00)	(7.200,00)	-2,25%	-4,37%
<b>OTROS ACTIVOS</b>	<b>2.700,00</b>	<b>600,00</b>	<b>1,69%</b>	<b>0,36%</b>
Gastos de constitución	1.000,00	1.000,00	0,62%	0,61%
Amortización acumulada gastos de constitución	(200,00)	(400,00)	-0,12%	-0,24%
Gastos de investigación y desarrollo	2.000,00		1,25%	
amortización acumulada gastos de investigación	(100,00)		-0,06%	
<b>PASIVO</b>				
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>57.421,60</b>	<b>51.201,27</b>	<b>35,86%</b>	<b>31,07%</b>
Sueldos acumuladas por pagar	1.571,27	-	0,98%	0,00%
IESS por pagar	2.741,16	2.843,28	1,71%	1,73%
15% participación trabajadores por pagar	2.773,97	2.155,11	1,73%	1,31%
Impuesto a la Renta por pagar	3.015,87	1.338,23	1,88%	0,81%
provisiones sociales por pagar	8.303,70	6.795,00	5,19%	4,12%
Iva en ventas	9.624,00	10.680,00	6,01%	6,48%
Cuentas por pagar	9.579,72	11.184,25	5,98%	6,79%
Documentos por pagar	13.224,92	10.897,67	8,26%	6,61%
Arrendos pagados por anticipado	5.000,00	4.000,00	3,12%	2,43%
Intereses acumulados por pagar	1.586,99	1.307,72	0,99%	0,79%
<b>PATRIMONIO</b>				
Capital Social	90.000,00	90.000,00	56,21%	54,62%
Utilidad del ejercicio	12.703,28	10.874,08	7,93%	6,60%
Utilidad Neta retenida ejercicio 2008		12.703,28		7,71%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>102.703,28</b>	<b>113.577,36</b>	<b>64,14%</b>	<b>68,93%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>160.124,88</b>	<b>164.778,63</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

Elaborado por: Esteban Hernández A.

Fuente: G&amp;G

#### Análisis:

-En el año 2008 los activos corrientes representan el 24,62% del porcentaje total de activos, en donde los activos disponibles son el 11.61%, siendo las cuentas caja y bancos las que mayor porcentaje aportan con 2,05% y 15.71% respectivamente.

-Otro rubro importante son los activos realizables con el 13.01%, estas cuentas representan el stock de materia prima que la microempresa posee.

-Observamos que la Microempresa G&G concentra en los activos fijos el mayor porcentaje pues representan un 73.70% del total de activos, es decir, la microempresa al ser propietaria de edificios, maquinaria, vehículos, muebles y enseres y otros ha construido su capital y desarrolla su negocio en base a estos, entonces diríamos que la fortaleza de G&G es la cantidad de activos fijos que posee, los mismos que le permiten tener una relativa armonía económica.

-Los pasivos representan un 35.86%, en donde la cuenta Documentos por pagar es el 8,26%, es decir, es la cuenta que representa mayor obligación para G&G.

-También, el capital representa el 56.21%, porcentaje en el que se concentran los activos fijos que posee G&G.

-En el año 2009 se observa un incremento en los activos corrientes con un 35.90%, siendo la cuenta Bancos la que mayor aumento tiene, además es necesario recalcar que en los activos realizables, la cuenta Papel A4 es la de mayor peso pues es esta la materia prima esencial que requiere G&G para el desenvolvimiento normal de sus actividades.

-Como mencionamos anteriormente los activos Fijos representan la fortaleza de la microempresa en el año 2009 son el 63.73% del total de activos.

-Los pasivos para el año 2009 se disminuyeron y ahora representan el 31,07% del total del pasivo más el patrimonio esto debido a que ya no existen valores por sueldos acumulados por pagar.

-Las cuentas que mas representan en la cantidad total del pasivo corriente son IVA en Ventas, Cuentas por pagar, y documentos por pagar con 6.48%,6.79%y 6.61% respectivamente

-La ganancia neta en el año 2009 representa el 6.60% del total del pasivo más el patrimonio, la ganancia neta ha disminuido 14,40% en relación al ejercicio anterior.

2.6.2):- Estado de Pérdidas Y Ganancias:

**CUADRO 2.8 Análisis Vertical (Estado de Resultados)**

**G&G  
ANÁLISIS VERTICAL  
BALANCE DE RESULTADOS**

	<b>AÑO 2008</b>	<b>AÑO 2009</b>	<b>AÑO 2008</b>	<b>AÑO 2009</b>
<b>VENTAS NETAS</b>	<b>80.200,00</b>	<b>88.997,62</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
Ingreso por copias	32.712,40	35.500,00	41%	40%
Ingreso por Impresiones	30.049,60	32.076,00	37%	36%
Ingreso por ploter	14.224,00	18.003,50	18%	20%
Ingreso por espiralado	2.284,40	2.542,13	3%	3%
Ingreso por plastificado	929,60	875,99	1%	1%
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>63.434,63</b>	<b>77.487,22</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>(-) GASTO OPERACIONALES</b>	<b>18.260,19</b>	<b>26.660,86</b>	<b>29%</b>	<b>34%</b>
Gasto mantenimiento maquinaria	6.006,56	8.108,86	9%	10%
Gastos materia prima	12.253,63	18.552,00	19%	24%
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>45.174,44</b>	<b>50.826,36</b>	<b>71%</b>	<b>66%</b>
Beneficios Sociales	12.604,44	11.826,36	20%	15%
Gasto Sueldos	16.680,00	23.400,00	26%	30%
Gasto servicios básicos	2.000,00	1.750,00	3%	2%
Gasto suministros y materiales	600,00	660,00	1%	1%
Gasto depreciación muebles y enseres	90,00	90,00	0%	0%
Gasto depreciación Edificios	2.100,00	2.100,00	3%	3%
Gasto Depreciación Vehiculos	3.600,00	3.600,00	6%	5%
Gasto Depreciación Maquinaria	7.200,00	7.200,00	11%	9%
Gasto Amortización	300,00	200,00	0%	0%
<b>(=) UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>16.765,37</b>	<b>11.510,40</b>	<b>91%</b>	<b>80%</b>
<b>(+) OTROS INGRESOS</b>	<b>1.860,00</b>	<b>2.966,00</b>	<b>10,06%</b>	<b>20,64%</b>
Otros ingresos	1.860,00	2.966,00	10,06%	20,64%
<b>(-) OTROS GASTOS</b>	<b>(132,25)</b>	<b>(108,98)</b>	<b>-0,72%</b>	<b>-0,76%</b>
Gasto interes	(132,25)	(108,98)	-0,72%	-0,76%
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>18.493,12</b>	<b>14.367,43</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
(-) 15% Participación trabajadores	2.773,97	2.155,11	15,00%	15,00%
<b>(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>15.719,15</b>	<b>12.212,31</b>	<b>85,00%</b>	<b>85,00%</b>
(-) Impuesto a la renta	3.015,87	1.338,23	19,19%	10,96%
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>12.703,28</b>	<b>10.874,08</b>	<b>80,81%</b>	<b>89,04%</b>

Elaborado por: Esteban Hernández A.

Fuente: G&G



#### Análisis:

-Al observar los ingresos de cada año notamos que el porcentaje por copias en el año 2008 fue de 41% y para el año 2009 disminuyó a un 40%; al igual que el ingreso por impresiones que en el año 2008 tuvo un 37% y el 2009 se redujo a 36%, en cambio el ingreso por ploteado se incrementó en dos puntos en el mencionado año, las copias e impresiones son los principales servicios que G&G ofrece y a los cuales debe prestarle la mayor atención posible.

-El ingreso por plotter se mantiene con una tendencia a subir para el año 2009 representa 20% del total de las ventas.

-En cuanto a los Gastos en el año 2008 la cuenta Mantenimiento Maquinaria presenta un porcentaje del 9% del total, valor demasiado alto para lo presupuestado, coincidentalmente se observa que en el ejercicio 2009 este porcentaje subió a 10% lo que nos indica que esta cuenta representa un punto crítico para la microempresa y deberían tomarse decisiones para reducir este porcentaje en los próximos periodos de actividad.

-En el grupo de cuentas que corresponden a los Gastos administrativos las que representan mayor porcentaje son, Gastos sueldos, Beneficios sociales, y Depreciación Maquinaria, sumando entre las tres el 57% en el año 2008 y el 54% en el año 2009.

-La cuenta otros ingresos representa el 10.06% del valor total de la utilidad del ejercicio en el año 2008, y en el siguiente periodo son el 20.64%.

#### 2.7).- Indicadores Financieros:

##### 2.7.1).-Índices de liquidez:

“Los índices de liquidez miden la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo, o en otras palabras el nivel de cobertura de los pasivos de corto plazo con activos de corto plazo”<sup>4</sup>.

Las fórmulas de cálculo son las siguientes:

**Razón de liquidez**= Activo Corriente/ Pasivo Corriente.

**Capital de Trabajo**= Activo Corriente-Pasivo Corriente.

**Prueba Acida**= (Activo Corriente-Inventarios) / Pasivo Corriente

---

<sup>4</sup> Weston Fred (1994). Guía de Gestión Financiera (9na edición). Mc-Graw Hill. España

### CUADRO 2.9 INDICES DE LIQUIDEZ

AÑO	Razón Corriente	Prueba Acida	Capital de Trabajo
2008	0.67	0.28	-17.540,92
2009	1.19	0.71	9.974,99

Elaborado por: Esteban Hernández A.

Fuente: G&G

La microempresa G&G para el año 2008 presenta una liquidez que se encuentra muy por debajo de los valores normalmente aceptados, pues se habla de que, “Una empresa es capaz de afrontar los pagos a corto plazo si el valor de su razón de liquidez se encuentra entre 1.5 y 2”<sup>5</sup>, y como observamos en la tabla para el año 2008 se tiene 0.67, luego para el año 2009 notamos que la microempresa a mejorado en este aspecto pues su índice de liquidez subió a 1.19 veces con lo que cubre sus deudas a corto plazo con mayor efectividad pero se debería trabajar para mejorar este punto crítico para la microempresa .

---

<sup>5</sup> Weston Fred (1994). Guía de Gestión Financiera (9na edición). Mc-Graw Hill. España

“La prueba ácida es un índice semejante a la razón corriente, pero dentro del activo corriente no se tienen en cuenta el inventario de productos, ya que este es el activo con menor liquidez, éste índice es positivo si su valor es cercano a 1”<sup>6</sup>, la microempresa G&G presenta un índice de 0.28 para el año 2008 y 0.71 para el año 2009, estos valores se encuentran debajo del promedio requerido para el normal funcionamiento de una organización y además se habla de que la razón ácida debe ser inferior a la razón corriente.

El capital de trabajo se ha incrementado considerablemente con relación al año 2008, pues en este periodo se tenía -\$17.540,92 y para el siguiente, es decir, el año 2009 subió a \$9.974,99 lo que colabora con la mejora del servicio y proporciona un mayor respaldo a la microempresa, este incremento se justifica debido a que la utilidad del ejercicio 2008 se depositó íntegramente a la cuenta Bancos y los valores en las cuentas de documentos y cuentas por cobrar también se incrementaron considerablemente.

### **2.7.2).-Índices de Endeudamiento:**

“Los índices de endeudamiento permiten medir la posición deudora de la empresa en relación con sus proveedores, el valor óptimo puede estar entre 0.5 a 0.65 si es mayor la empresa se puede enfrentar a problemas, si es menor la empresa puede tener un exceso de capital propio”<sup>7</sup>.

Las fórmulas de cálculo son las siguientes:

**Endeudamiento Neto:** Total Pasivo/Activo Total

**Endeudamiento Corto Plazo:** Pasivo Cte. / Pasivo Total

**Endeudamiento Largo Plazo:** Pasivo L.P. / Pasivo Total

2

---

<sup>6</sup> Weston Fred (1994). Guía de Gestión Financiera (9na edición). Mc-Graw Hill. España

<sup>7</sup> Weston Fred (1994). Guía de Gestión Financiera (9na edición). Mc-Graw Hill. España

**CUADRO 2.10 INDICES DE ENDEUDAMIENTO**

<b>AÑO</b>	<b>Endeudamiento Neto</b>	<b>Endeudamiento Plazo Corto</b>
<b>2008</b>	0,34	1,00
<b>2009</b>	0,31	1,00

Elaborado por: **Esteban Hernández A.**Fuente: **G&G**

“Este tipo de índice mide la importancia de las deudas adquiridas por la empresa, las mismas que no deberían sobrepasar el 50% del capital propio”<sup>8</sup>, en el caso de la microempresa G&G la cantidad correspondiente al pasivo total es de \$57.421.60 en el año 2008 y \$51.201.27 en el 2009, por lo que el índice de endeudamiento neto presenta un valor muy inferior a 1, en el periodo 2008 tenemos 0.34 y para el 2009 este valor tiene una ligera disminución de 0.31, esto permite ofrecer un margen de seguridad para los propietarios así como para los proveedores, pero también se refleja que existe valores que podrían ser invertidos en el desarrollo de la microempresa.

Por otro lado el endeudamiento a corto plazo para el año 2008 y para el siguiente año, es decir, el año 2009 se mantiene con un porcentaje del 100% debido a que G&G no posee obligaciones a largo plazo.

### **2.7.3).-Índices de Apalancamiento:**

“Estos Índices nos indican la relación de deuda total a activo total, es decir, la proporción de los activos totales que se han financiado con préstamos”<sup>9</sup>.

Las fórmulas de cálculo son las siguientes:

**Apalancamiento**= Pasivo Total/ Capital Contable

**Apalancamiento Corto Plazo**= Pasivo C.P./Capital Contable

3

---

<sup>8</sup> Weston Fred (1994). Guía de Gestión Financiera (9na edición). Mc-Graw Hill. España

<sup>9</sup> Weston Fred (1994). Guía de Gestión Financiera (9na edición). Mc-Graw Hill. España

**CUADRO 2.11 INDICES DE APALANCAMIENTO**

<b>AÑO</b>	<b>Apalancamiento</b>	<b>Apalancamiento Corto Plazo</b>
<b>2008</b>	0.59	59,45%
<b>2009</b>	0,59	58,77%

Elaborado por: **Esteban Hernández A.**Fuente: **G&G**

El apalancamiento financiero se indica la proporción de los activos que se han financiado con deuda, así tenemos para el año 2008 y para el 2009 un 59% todos a corto plazo pues la microempresa no posee obligaciones de pago a largo plazo.

La cuentas de pasivo que representan mayor responsabilidad para G&G son provisiones sociales, IVA en ventas, documentos por pagar y cuentas por pagar, entre las tres suman, para el año 2009 un 77,26% del total de pasivos para ese año.

**2.7.4).-Índices de Rotación:**

“Estos índices de rotación miden la eficiencia con la que una organización hace uso de sus recursos, mientras mejores sean estos índices se estará haciendo un uso más eficiente de los recursos utilizados, además permiten estudiar el rendimiento que se obtiene de los activos, el ideal es el mayor posible”<sup>10</sup>.

Las fórmulas de cálculo son las siguientes:

**Rotación de CxC= Ventas/ CxC promedio**

**Rotación de Activos Totales= Ventas / Activos Totales**

**Rotación de Activos Fijos= Ventas/ Activos Fijos**

---

<sup>10</sup> Weston Fred (1994). Guía de Gestión Financiera (9na edición). Mc-Graw Hill. España

**CUADRO 2.12: INDICES DE ROTACION**

<b>AÑO</b>	<b>Rotación de CxC</b>	<b>Rotación de Activos Totales</b>	<b>Rotación de Activos Fijos</b>
<b>2008</b>	44,70	0,51	0,68
<b>2009</b>	16,05	0,53	0,85

**Elaborado por: Esteban Hernández A.**

**Fuente: G&G**

En la rotación de las cuentas por cobrar se muestra la velocidad en veces, con la que la microempresa G&G convierte sus Cuentas por Cobrar en Caja, es decir, en efectivo, para el año 2008 la rotación fue de 44.70 veces y para el año 2009 este valor se redujo a 16.05 , la microempresa presenta un valor demasiado alto debido a que la gran parte de las ventas se las hace al contado y las cuentas por cobrar representan un porcentaje minoritario pues son pocos los clientes que pagan con cheque o poseen algún tipo de crédito con G&G.

La rotación de los Activos totales muestra las veces en las que el activo es capaz de generar los ingresos, para el año 2008 estos representan 0.51 veces y para el año 2009 se incrementaron a 0.53 veces por lo que la recuperación en ventas y la participación de los activos en el cálculo es bastante considerable en el caso de la microempresa G&G.

Además según la tabla notamos que la inversión en activos fijos es alta pues para el año 2008 tenemos 0.68 y para el 2009 subió a 0.85, hecho que se justifica pues la fortaleza de G&G es ser dueña de locales, maquinaria, vehículo, etc.

### 2.7.5).-Índices de Rentabilidad:

“Permiten analizar la rentabilidad de la microempresa en el contexto de las inversiones que realiza para obtenerlas o del nivel de ventas que posee”<sup>11</sup>.

Las fórmulas de Cálculo son las siguientes:

**Operacional**= Utilidad Operativa/ Ventas

**Margen Neto**= Utilidad Neta/ Ventas.

**ROI**= Utilidad Neta / Activo Total

**ROE**= Utilidad Neta/ Patrimonio

A Continuación tenemos la tabla representativa en donde se destacan los siguientes índices:

**CUADRO 2.13 INDICES DE RENTABILIDAD**

<b>AÑO</b>	<b>Margen Operacional</b>	<b>Margen Neto</b>	<b>ROI (Tasa de retorno del activo total)</b>	<b>ROE (Tasa de retorno de Capital Accionarios)</b>
<b>2008</b>	22,57%	16,42%	8,41%	14,63%
<b>2009</b>	17,97%	13,96%	7,37%	13,81%

**Elaborado por: Esteban Hernández A.**

**Fuente: G&G**

En el cuadro anterior observamos el margen operacional que es el resultado de los ingresos menos el costo por ventas como resultado de la actividad que realiza la empresa, donde se muestra que en el año 2008 se obtuvo 22.57% y en el año 2009 disminuyó a 17,97%.

---

<sup>11</sup> Weston Fred (1994). Guía de Gestión Financiera (9na edición). Mc-Graw Hill. España

“El margen Neto es un indicador de rentabilidad que se define como la utilidad neta sobre las ventas netas, menos los gastos operacionales, menos la provisión para impuestos, más otros ingresos, menos otros gastos”<sup>12</sup>, esta razón presenta un 16.42% para el año 2008 y para el año 2009 un 13.96% entonces diríamos que la utilidad neta de la microempresa G&G se mantiene con una tendencia a la baja y no ha crecido según las expectativas de sus propietarios.

“Los resultados sobre el Activo (ROI) corresponden al porcentaje de utilidad o pérdida previo a los gastos financieros, obtenidos por cada dólar invertido en los activos”<sup>13</sup>, para el año 2008 tenemos un 8.41% y para el año 2009 este porcentaje se redujo a 7.37%.

“El resultado sobre el Patrimonio (ROE) corresponde al porcentaje de utilidad o pérdida obtenida por cada dólar que los propietarios han invertido en la empresa, incluyendo las utilidades retenidas”<sup>14</sup>, obteniendo un 14.63% en el año 2008 y para el año el año 2009 aun 13.81%, lo que indica que hay una ligera tendencia a disminuir de un periodo a otro pues en el 2008 por cada dólar invertido se obtenía \$14.63, por el contrario en el 2009 por cada dólar se obtenía \$13.81, una diferencia de \$0.82 ctvs.

---

<sup>12</sup> Weston Fred (1994). Guía de Gestión Financiera (9na edición). Mc-Graw Hill. España

<sup>13</sup> Weston Fred (1994). Guía de Gestión Financiera (9na edición). Mc-Graw Hill. España

<sup>14</sup> Weston Fred (1994). Guía de Gestión Financiera (9na edición). Mc-Graw Hill. España



## **2.8.-FODA**

### **2.8.1.-FORTALEZAS:**

- G&G posee una experiencia de casi 10 años en el negocio.
- La microempresa ha establecido su servicio en la PUCE manteniendo a esta Institución como un cliente fijo.
- La planta de empleados ha conseguido familiarizarse completamente con la maquinaria y los clientes que acuden diariamente a G&G.
- El servicio se desarrolla bajo un sistema ideado para ofrecer rapidez y eficacia a los clientes.
- Se ha desarrollado actividades complementarias como plastificado, ploteado; etc. captando un mayor número de clientes.
- La empresa dispone de un servicio de mantenimiento diario para cubrir daños que suceden en la maquinaria.
- Durante el tiempo de operación se ha conseguido proveedores estables logrando precios más bajos en la adquisición de la materia prima.
- El sector donde se ubica G&G, está emplazado entre numerosos centros de Estudios, potenciales clientes para la empresa.
- Conocer el negocio permite a la Microempresa expandirse abriendo nuevos locales.

### **2.8.2.-OPORTUNIDADES:**

- La zona dispone de un flujo de personas constante.
- La reciente disminución en el porcentaje de los aranceles promete una rebaja en el precio de la materia prima.
- El alto costo de los textos originales sugiere a los estudiantes economizar adquiriendo fotocopias de los mismos.
- El inicio de cada año lectivo ofrece un repunte en la demanda del servicio de fotocopiado.

- La carrera de Diseño Gráfico vigente en la PUCE y la U. Salesiana demanda del servicio de ploteado más aún en la culminación de cada semestre por la presentación de tesis y trabajos finales.
- La existencia de organizaciones de arquitectos, en las inmediaciones del local, que demandan el servicio de ploteado benefician a G&G pues se ha creado otro ingreso importante para la misma.

### **2.8.3.-DEBILIDADES:**

- El establecimiento no posee una planta de generación eléctrica por lo que en caso de apagones se vería indefenso.
- G&G no ha desarrollado un sistema para manejar correctamente la materia prima dañada o desperdiciada.
- Desde su creación la empresa no ha modernizado por completo la maquinaria con la que trabaja.
- G&G no posee servicio de Internet, en la actualidad herramienta indispensable para los estudiantes.
- La microempresa no ha desarrollado eficazmente pronósticos o presupuestos para enfrentar a futuro posibles problemas económicos.
- El establecimiento no tiene un seguro para cubrir robos o daños por algún accidente.
- No se ha creado un sistema para valorar de alguna forma la maquinaria obsoleta y sacarle provecho para la microempresa.
- No existe un control estricto del dinero que ingresa diariamente.
- Centralización de decisiones.

#### **2.8.4.-AMENAZAS:**

- La instalación de nuevos locales que ofrecen el servicio de fotocopiado e impresión, es decir, nuevos competidores para la microempresa.
- La prohibición de sacar fotocopias por parte de las Editoriales a los estudiantes.
- Políticas monetarias del Gobierno que desestabilizan la Dolarización como el posible cambio a una nueva moneda.
- La escasez de materia prima por el alza en los aranceles de importación.
- Tecnología moderna que suprime los medios tradicionales como la impresión de documentos por vías electrónicas como el internet.
- La inseguridad que impera en la ciudad Capital.
- Interrupciones en el año lectivo por paros o vacaciones que generan una notable disminución en la demanda del servicio que ofrece G&G.

## 2.8.5).- MATRIZ DE APROVECHAMIENTO:

## CUADRO 2.14 MATRIZ DE APROVECHAMIENTO

FODA  
MATRIZ 1

## Fortalezas/Oportunidades

<b>OPORTUNIDADE/ FORTALEZAS</b>	1).-Alto flujo de personas	2).-Textos originales costosos	3)Disminución del porcentaje arancelario	4).-Inicio del año escolar	5).-Carrera de Diseño Gráfico.	<b>TOTAL</b>
1).-Experiencia de 10 años	3	1	1	2	2	9
2).-Mantener a la PUCE como cliente fijo	1	2	2	3	3	11
3).-Actividades complementarias.	3	2	2	3	2	12
4).-Servicio de Mantenimiento diario	1	1	2	1	1	6
5).-Ubicación de G&G	3	1	1	2	2	9
<b>TOTAL</b>	<b>11</b>	7	8	<b>11</b>	<b>10</b>	

Elaborado por: Esteban Hernández A.

Fuente: G&amp;G

	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>Total</b>
1.-Mantener a la PUCE como cliente fijo.	X	XX	XX	11
2.-Potenciar los servicios complementarios.		XXX	XX	12
3.-Alto flujo de personas	XX		XXX	11
4.-Inicio del año escolar.	X	XX	XX	11
5.-Carrera de diseño Gráfico.	X	XXX	X	10

## 2.8.6).-MATRIZ DE VULNERABILIDAD:

## CUADRO 2.15 MATRIZ DE VULNERABILIDAD

MATRIZ 2  
Debilidades/Amenazas

DEBILIDADE/ AMENAZAS	1).-Gran cantidad de materia prima dañada.	2).-No Existen controles presupuestarios.	3).-Poco control en la entrada de dinero.	4).-Centralización de decisiones.	5).-Maquinaria Obsoleta	TOTAL
1).-Nuevos competidores	1	1	2	1	2	7
2).-Políticas Monetarias del Gobierno	1	1	1	1	1	5
3).-Escasez de materia prima	2	2	2	2	1	9
4).Prohibición de las Casas Editoriales	1	2	1	1	1	6
5).-Reducción del # de alumnos en la PUCE:	1	2	1	1	1	6
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	

Elaborado por: Esteban Hernández A.

Fuente: G&amp;G

	1	2	3	Total
1.-Gran cantidad de materia prima dañada	XXXX	X		6
2.-No existen controles presupuestarios	XXX	XXX		8
3.-Poco Control en la Entrada de Dinero	XXX	XX		7
4.-Nuevos competidores	XXX	XX		7
5.-Escasez de materia Prima	X	XXXX		7

## **2.9).-DIAGRAMA DE PORTER**

### **ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES:**

En el sector se ubican exactamente cinco locales, cuatro de ellos se abrieron hace 5 años pero su tamaño es menor a G&G, el restante representa una seria amenaza por la cantidad de maquinaria que posee pero su experiencia es casi nula pues se abrió hace 9 meses.

### **PODER DE NEGOCIACION DE LOS PROVEEDORES:**

G&G desde su creación mantiene contratos con dos empresas proveedoras, estas se encargan de surtir de papel y tinta a la microempresa.

En la ciudad de Quito estas Empresas son las principales ofertantes por ende las que ofrecen los mejores precios.

### **PRESION DE PRODUCTOS SUSTITUTOS:**

El servicio que ofrece G&G aparentemente no podría ser sustituido por otros productos, pero en la actualidad con el avance de la tecnología y el apareamiento del Internet existe un peligro inminente para las fotocopias e impresiones pues hoy en día los profesores recurren al uso de esta herramienta para dictar sus clases e incluso utilizarla como medio para enviar trabajos y deberes, disminuyendo la necesidad de obtener copias físicas y en consecuencia restando la demanda de este servicio.

Son también una amenaza directa el CD y ahora el flash memory pues estos dispositivos de almacenamiento restan importancia a los medios físicos siendo solo necesario visualizar los archivos en computadoras contrariamente a la costumbre de imprimir toda información necesaria para desarrollar las tareas.

### **PODER DE NEGOCIACION DE LOS COMPRADORES:**

Como se mencionó anteriormente G&G tiene la ventaja de mantener a la PUCE como un cliente fijo, el sistema que se ha desarrollado consiste en recibir y almacenar todos los trabajos, entre libros y folletos, que los Docentes de esta institución delegan a sus estudiantes y fotocopiarlos para cada uno de ellos,

por lo que en este caso los clientes, es decir los estudiantes de la Universidad Católica no pueden regatear con el justificativo de acudir a otro sitio pues G&G es el único establecimiento que posee los originales.

### **RIVALIDAD ENTRE EMPRESAS COMPETIDORAS:**

Los competidores representan una amenaza para G&G desde una perspectiva de conjunto pues observados individualmente no hacen frente a la capacidad de la microempresa por su reducido tamaño, los cinco locales aledaños cubren necesidades pequeñas de los clientes, es decir, afectan en un porcentaje mínimo al nivel de ventas de G&G.

### **2.10.- ESTUDIO DE MERCADO**

“El estudio de mercado consiste en la indagación que permite evitar o ponderar con más realismo ciertos riesgos que conlleva el inicio o continuación de toda actividad económica”<sup>15</sup>

#### **2.10.1.-Técnica de elaboración de un estudio de Mercado.**

Para proceder a elaborar un estudio de mercado se debe elegir la técnica correcta, en nuestro caso la más recomendable es la cuantitativa pues esta “Nos permite medir o cuantificar el alcance de un determinado fenómeno, y además gracias a esta podemos diseñar la política de precios de forma mucho más ajustada a los objetivos de rentabilidad o de penetración en el mercado”<sup>16</sup> Acorde con los objetivos de este proyecto al elegir la técnica cuantitativa se está buscando establecer el número de clientes que tiene G&G y el número de clientes que tienen los competidores, con el fin de verificar la factibilidad de las proyecciones en las ventas.

---

<sup>15</sup> <sup>16</sup> Tomado de: “Guía para la elaboración de un Estudio de Mercado”. Guía realizada por la Empresa CEEI Ciudad Real, Creación y desarrollo de Empresas, Quito, Agosto 2009 págs 6, 54.

### 2.10.2.-Identificación de la muestra

Entonces para continuar, el siguiente paso es la correcta elección de la muestra “Esta debe ser de un tamaño suficiente para que se la considere significativa, esto es, para que realmente se la considere representativa del grupo que se quiere estudiar”<sup>17</sup>.

La muestra que se ha escogido es de cien personas las mismas que frecuentan los sectores aledaños a G&G y demás centros de fotocopiado e impresión.

### 2.10.3.-Encuesta

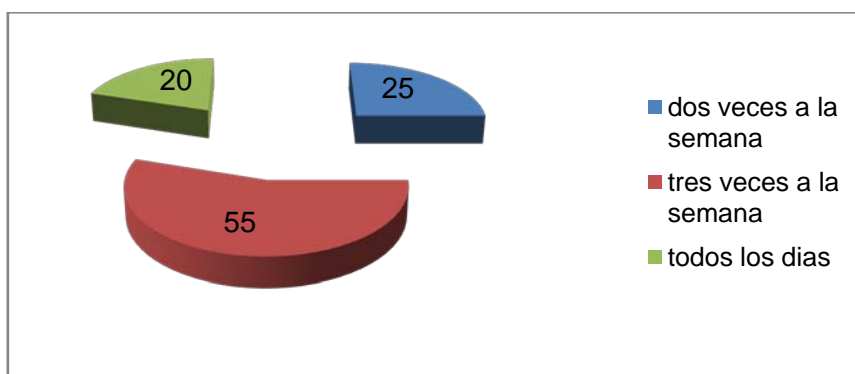
A este grupo de personas se les aplicará una encuesta para lograr determinar sus preferencias a la hora de acudir a un determinado centro de cómputo y copiado y para conocer otros aspectos relativos a la atención en cada uno de los mencionados centros.

### 2.10.4.-Análisis de la información proveniente de las encuestas:

2.10.4.1.- ¿Con qué frecuencia Usted asiste a un Centro de Cómputo y Copiado?

**CUADRO 2.16 Pregunta 1**

	FRECUENCIA
Dos veces a la semana	25
Tres veces a la semana	55
Todos los Días	20
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>



Elaborado por: Esteban Hernández A.

Fuente: Encuesta para clientes

<sup>17</sup> Tomado de: “Guía para la elaboración de un Estudio de Mercado”. Guía realizada por la Empresa CEEI Ciudad Real, Creación y desarrollo de Empresas, Quito, Agosto 2009 págs 60

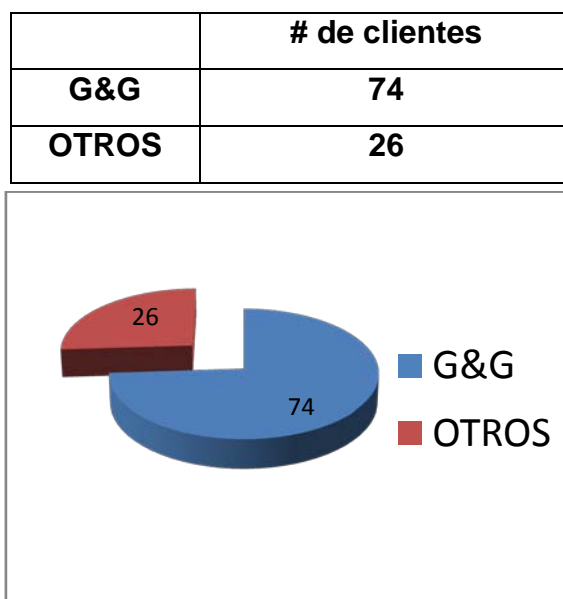


**ANÁLISIS:**

Como podemos observar, en el grupo de cien personas encuestadas, 55 asisten por lo menos tres veces a la semana a un Centro de Cómputo y copiado, tomando en cuenta que de este grupo de 100 personas 85 son estudiantes y las 15 restantes tienen otra ocupación, podemos deducir que más de la mitad de las personas asisten frecuentemente a los mencionados Centros por el servicio de impresión y Fotocopiado, el número de personas restantes, es decir, 45 personas se reparten en las otras dos opciones, 25 que van dos veces a la semana y 20 que van todos los días.

2.10.4.2.\_ ¿Cuál es el centro de Cómputo y copiado que usted prefiere?

**CUADRO 2.17      Pregunta 2**



**Elaborado por: Esteban Hernández A.      Fuente: Encuesta para clientes**

**ANÁLISIS:**

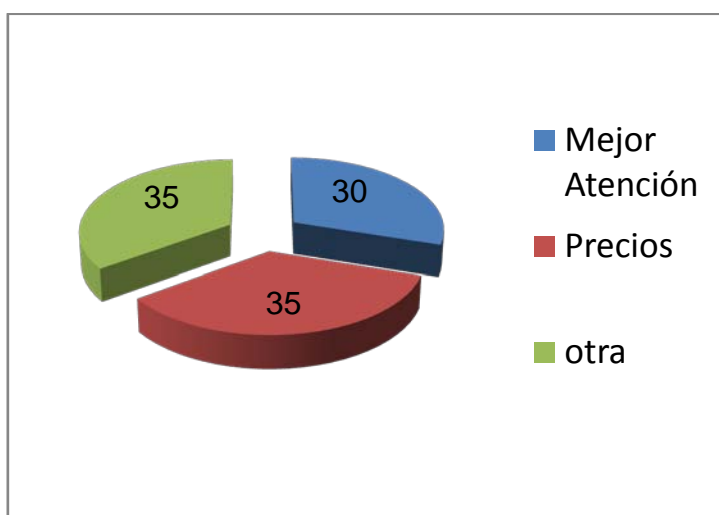
De las 100 personas elegidas como muestra para la realización de la presente encuesta 74 manifiestan su simpatía con la microempresa G&G y las restantes 26 mencionaron que acuden a otros centros de cómputo y copiado, hay que recalcar de las 100 encuestas, 75 se las realizó en las afueras de la Pontífice

Universidad Católica y 25 en las vías cercanas a la Universidad central del Ecuador, mas podemos verificar la ventaja que posee G&G frente a sus competidores.

2.10.4.3.\_ ¿Por qué?

**CUADRO 2.18      Pregunta 3**

	# de personas
Mejor atención	30
Precios	35
Otra	35



**Elaborado por: Esteban Hernández A.      Fuente: Encuesta para clientes**

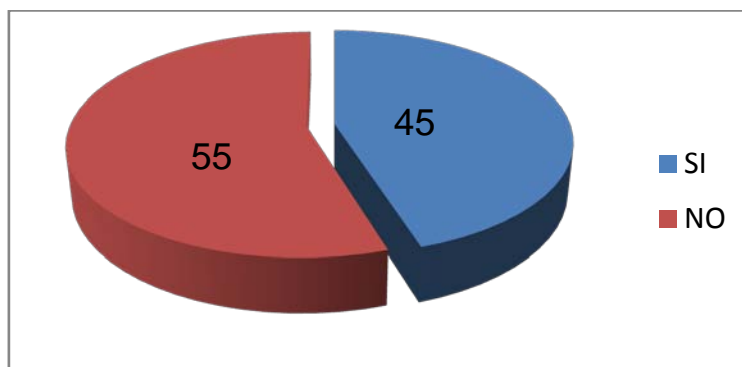
### **ANÁLISIS:**

Observamos que la atención que se presta a los clientes es un punto importante para 30 personas, el precio es un aspecto que preocupa a 35 encuestados y los restantes 35 mencionaron otras causas para elegir el Centro de Cómputo y Copiado al cual van a asistir, entre estas causas se mencionó que se sienten atraídos por G&G pues aquí encuentran los textos que dejan sus maestros para que ellos fotocopien los mismos.

2.10.4.4.\_ ¿Está conforme con los precios de los servicios de Cómputo y Copiado?

**CUADRO 2.19      Pregunta 4**

	# de personas
<b>SI</b>	<b>45</b>
<b>NO</b>	<b>55</b>



**Elaborado por: Esteban Hernández A.      Fuente: Encuesta para clientes**

#### **ANÁLISIS:**

Esta pregunta pretende conocer el nivel de aceptación del precio de los servicios de cómputo y copiado en las personas encuestadas, según los resultados obtenidos podemos conocer que 55 no están de acuerdo y 45 si lo están, además se preguntó las causas del porque estaban o de acuerdo, entre las muchas respuestas se destaca que la mayoría de encuestados dijo que los precios deberían bajar pues en otros lugares podían encontrar el mismo servicio a menor costo.

2.10.4.5.-Según su criterio: ¿Qué aspecto debe mejorar en los mencionados Centros de Cómputo y copiado?

Esta pregunta estuvo considerada en la encuesta no con el fin de obtener datos cuantitativos sino más bien con el fin de aportar con ideas para el mejor desenvolvimiento de las actividades de G&G para con sus clientes.

La mayoría de encuestados respondió que les gustaría que la entrega de trabajos sea más rápida, otros que necesitaban una atención más cálida, pero en general se resaltó que el servicio que ofrece G&G es muy bueno.

## CAPITULO 3

### PROYECTO

#### 3.1. ADMINISTRACION Y PLANIFICACION DEL PROYECTO

##### 3.1.1.-Tipo de Empresa:

Sociedad Familiar.

##### 3.1.2.- Participación de Accionistas (Propietarios):

CUADRO 3.1 PARTICIPACION DE ACCIONISTAS

ACCIONISTAS	CAPITAL	PORCENTAJE
Sr. Alfredo Guaman	45.000,00	50,00%
Sr. Juan Guaman	22.500,00	25,00%
Sr. Paulina Guaman	22.500,00	25,00%
Total	90.000,00	100,00%

Elaborado por: Esteban Hernández A.

Fuente: G&G al Año 2009

##### 3.1.3.-La administración:

Propietarios: Sr. Alfredo Guamán.

Sr. Juan Guamán

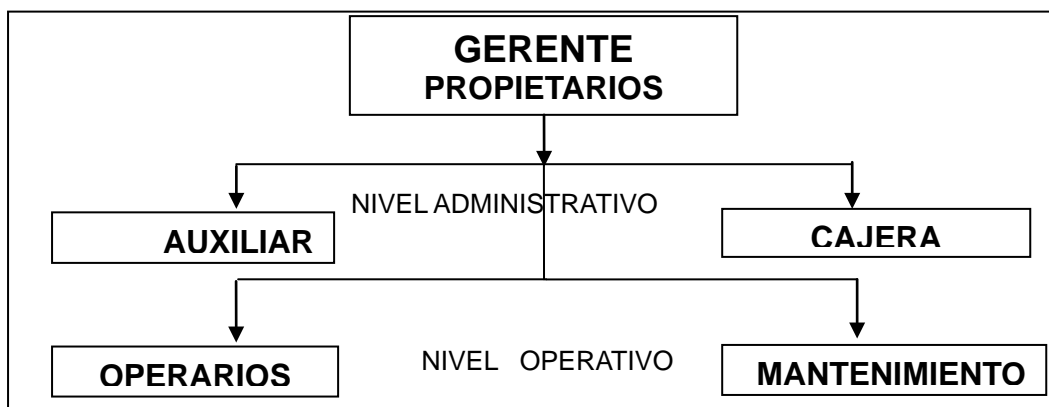
Sr. Paulina Guamán.

Auxiliar Contable: Lic. Patricio Viana.

Cajera: Sr. Marlene Rosero.

##### 3.1.4.-Organigrama:

FIGURA 3.1 ORGANIGRAMA FUNCIONAL



Elaborado por: Esteban Hernández A.

Fuente: G&G

### **3.1.5.-Distribución de Funciones y Responsabilidades**

#### **a).-GERENTE PROPIETARIOS**

Es la unidad administrativa de la Microempresa, delegará su autoridad más no su responsabilidad, de sus decisiones dependerá el curso normal de la organización. Deberá diseñar previsiones futuras que ayuden al crecimiento de la microempresa. Bajo su dependencia están sus subordinados.

G&G es administrado en conjunto por sus tres propietarios.

#### **Características:**

- Iniciativa, don de mando y liderazgo.
- Espíritu emprendedor, buena comunicación interpersonal.
- Motivar a sus empleados.
- Capacidad para prever nuevas situaciones
- Don de gente y aptitud de atención al cliente.
- Mantener un buen Espíritu de colaboración.

#### **Funciones y Responsabilidades:**

- Promotor de la Administración.
- Dotación y conducción del Equipo de apoyo.
- Tomar decisiones en base a resultados.
- Mantener la Armonía entre los trabajadores.
- Se encargará de negociar con los proveedores.
- Incentivar la responsabilidad de sus subordinados.
- Trabajar en proyectos para el crecimiento de la microempresa

#### **b).-AUXILIAR CONTABLE:**

#### **Características:**

- Independencia, integridad y objetividad.
- Juicio crítico.
- Trabajar con los principios de Contabilidad Generalmente Aceptados y las Normas Ecuatorianas de Contabilidad.

- Poner manifiesto y corregir irregularidades en las operaciones.
- Vigilar recursos correspondientes al activo.
- Capacidad profesional.
- Experiencia en el Área Contable

#### Funciones y Responsabilidades

- Llevar anotaciones, registros, libros y demás medios necesarios para reflejar numéricamente la actividad económica de la empresa.
- Elaborar y presentar los Estados Financieros oportunamente.
- Cumplir con las obligaciones tributarias.
- Proporcionar información sobre la situación real de la Empresa a quienes lo soliciten.
- Realizar roles de pago a los empleados.
- Contribuir para el crecimiento de la Microempresa.
- Llevar registros Históricos Contables de la microempresa.

#### C.- CAJERA:

##### Características:

- Buenas relaciones humanas.
- Participación en la actividad de la unidad a la que pertenece.
- Tiene contacto directo con el público en la recepción de pagos de clientes.
- Discreción en asuntos confidenciales.
- Conocimiento del Negocio.

##### Funciones y Responsabilidades:

- Realización de Facturas, Notas de Ventas.etc.
- Atención al cliente en la recepción de pagos por la venta de los productos.
- Cuadrar diariamente el dinero de Caja.
- Ayudar en el área Contable, ejecución, control de inventarios.
- Registrar los gastos diarios por mantenimiento de la maquinaria.

d).-OPERARIOS (VENDEDORES):

Encargados de la atención a los clientes y la administración de la materia prima.

Características:

- Conocimiento pormenorizado de los servicios que ofrece G&G.
- Experiencia y criterio para descubrir necesidades del cliente.
- Habilidad para solucionar las quejas del cliente.
- Participar en las actividades para el desarrollo de la microempresa.

Funciones y responsabilidades:

- Atención esmerada al cliente.
- Limpieza y mantenimiento del local.
- Ubicación y organización de la materia prima.
- Trabajos de Mensajería.

e).-AUXILIAR DE MANTENIMIENTO:

Características:

- Mantener un buen espíritu de colaboración.
- Contribuir con el desarrollo de la Microempresa.
- Buenas relaciones Interpersonales.
- Paciencia y dedicación en sus labores.

Funciones y responsabilidades:

- Dar mantenimiento diario a la Maquinaria existente tanto en la matriz como en la sucursal de la microempresa.
- Reparar daños ocurridos tanto en fotocopiadoras como en impresoras.
- Llevar un registro de repuestos requeridos para la reparación de la maquinaria dañada.
- Llevar un registro de Herramientas necesarias para la reparación de la maquinaria.

### **3.1.6.-Plan estratégico: misión y visión de la microempresa.**

#### **MISIÓN**

G&G es una microempresa pionera en el negocio de fotocopiado e impresión. Dispone sus recursos, conocimiento y experiencia para establecer relaciones ventajosas con sus clientes, empleados y proveedores, otorgando un valor agregado a su servicio.

#### **VISIÓN**

G&G pretende establecerse como la primera y mejor opción creciendo y buscando posiciones de liderazgo en cada uno de sus locales.

### **3.1.7.-La ejecución**

La ejecución estará a cargo de los propietarios en coordinación con el auxiliar contable y cajera de la microempresa.

### **3.1.8.-Control de Proyecto**

Existirá el control a cargo de los propietarios y el control financiero a cargo del contador de la microempresa.

### **3.2.-VIDA UTIL DEL PROYECTO:**

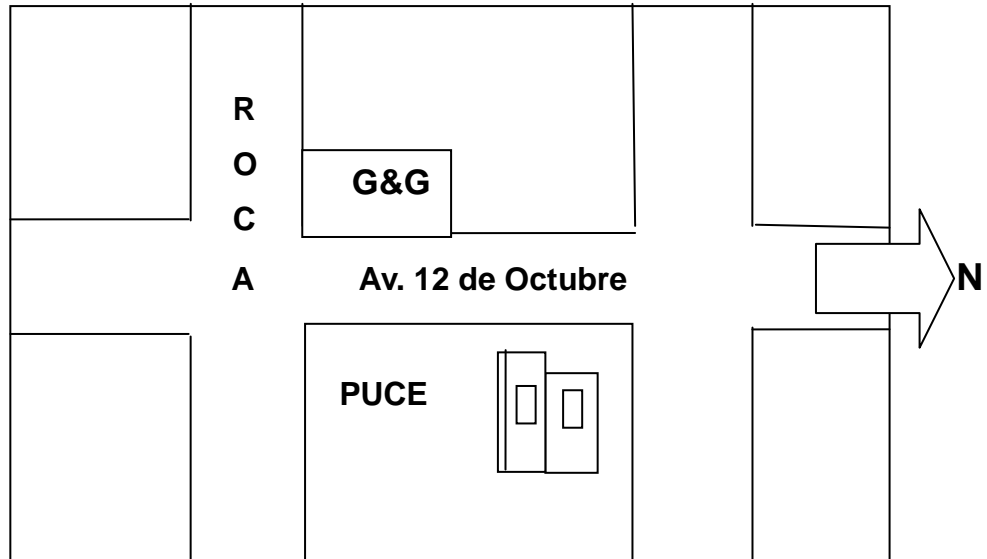
5 Años.



### 3.3.-UBICACIÓN DEL PROYECTO

a.-Local Matriz:

**FIGURA 3.2: Localización Edificio Matriz**

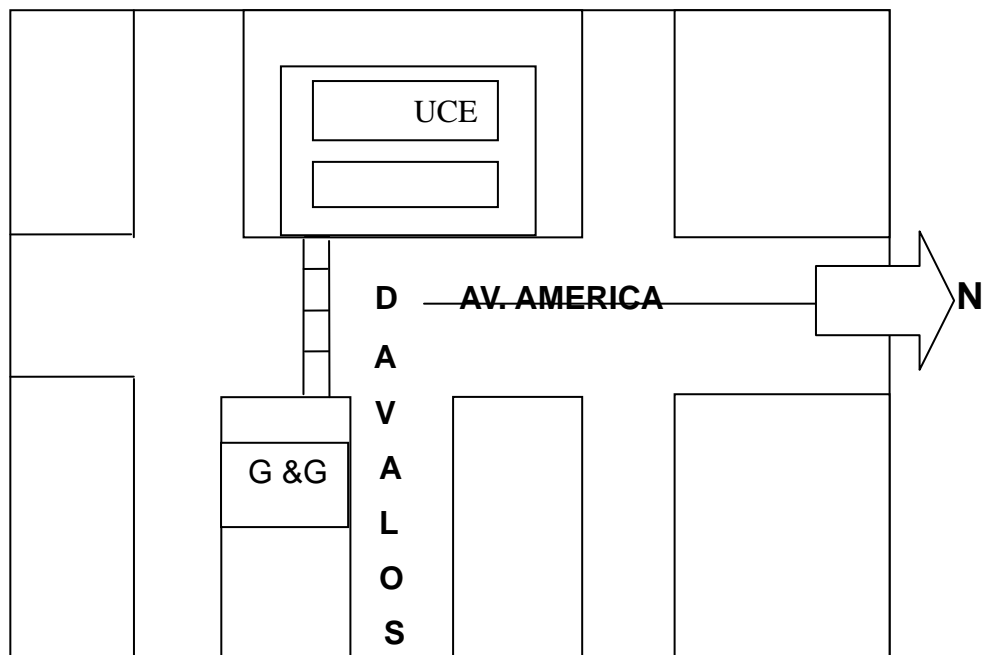


Elaborado por: Esteban Hernández A.

Fuente: G&G

b.- Local Sucursal:

**FIGURA 3.3: Localización Sucursal.**



Elaborado por: Esteban Hernández A.

Fuente: G&G

### **3.4.-MERCADO Y COMERCIALIZACION**

#### **3.4.1.-Análisis de mercado**

El mercado que interesa a la microempresa G&G está relacionado directamente con el sector educativo de la ciudad de Quito, específicamente con las instituciones de educación Superior en este caso la Universidad Central del Ecuador y la Pontífice Universidad Católica debido a que los dos locales que posee G&G se encuentran ubicados aledaños a estos importantes centros de estudios de la Capital, según investigaciones existe un número aproximado a los 100.000 estudiantes entre estas dos Universidades, potenciales clientes para la microempresa.

**3.4.2.-Mercado Oferta :**En el local matriz los competidores representan una amenaza para G&G desde una perspectiva de conjunto pues observados individualmente no hacen frente a la capacidad de la microempresa por su reducido tamaño, los cinco locales aledaños cubren necesidades pequeñas de los clientes, es decir, afectan en un porcentaje mínimo al nivel de ventas de G&G, en cambio, en la sucursal ubicada en el sector próximo a la Universidad Central existen y compiten un mayor número de ofertantes que desarrollan sus actividades en una constante variación de promociones por lo que los precios cambian temporalmente a razón de estas estrategias de venta, es decir, los precios varían entre cada local, manteniendo una tendencia a la baja, situación que no ocurre en la matriz ubicada en la Universidad Católica en donde la microempresa maneja los precios desde su instalación.

#### **3.4.3.-Mercado de demanda**

Como se mencionó anteriormente los clientes directos de la microempresa son principalmente los estudiantes de las Universidades Central y Católica, además en el local matriz existen cerca oficinas de Arquitectos que requieren el servicio de ploteado como también se encuentran, dentro de un perímetro cercano, Colegios y otras Instituciones Educativas que aumentan el número de demandantes


### 3.5.- ASPECTOS TECNOLOGICOS DEL PROYECTO

#### 3.5.1.-Características de la Tecnología (Máquinas que se van a adquirir)

Previas investigaciones de campo determinaron los siguientes modelos de copiadoras e impresoras para ser adquiridos por la microempresa, se tomó en cuenta que esta maquinaria representa la versión moderna de los actuales equipos que posee G&G, además al conocer la calidad de estas marcas y al haber trabajado durante mucho tiempo con las mismas se determinó ésta como la mejor decisión para la compra de copiadoras, impresoras y plotter.

a).-Copiadora Ricoh Aficio 5510

**FIGURA 3.4** Copiadora Ricoh Aficio 5510

DESCRIPCION	#	VALOR U.	VALOR TOTAL
<p>COPIADORA RICOH AFICIO 5510</p> <p>*Fotocopiadora, Escáner, Fax</p> <p>RICOH AFICIO 5510</p> <p><u>Características:</u></p> <p>-Impresión i.p.m. en B/N 28 i.p.m.</p> <p>-Resolución 1200 x 1200 dpi</p> <p>-Tecnología Láser</p> <p>-Conectividad 2° puerto de acceso G3, USB 2.0, IEEE 1394, Bluetooth,</p> <p>-LAN inalámbrica (IEEE 802.11b)</p> <p>-Peso Menos de 120 kg</p> <p>-Dimensiones 670 x 698 x 859 mm</p> <p>-50 páginas x minuto</p> 	1	1.500,00	1.500,00 Incluido IVA.

**Elaborado por:** Esteban Hernández A.

**FUENTE:** IMPORTADORA JURADO

b).- RICOH AFICIO 1060

**FIGURA 3.5** RICOH AFICIO 1060

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR U	VALOR TOTAL
<p>RICOH AFICIO 1060</p> <p><b>Características</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Maquinaria de oficina / Tipo: Fax, copiadora y escáner</li> <li>- Tecnología de impresión: Láser</li> <li>-Tipo de impresión: Blanco y Negro.</li> <li>-Conectividad del PC / Disponibilidad de la conexión del PC: USB, Ethernet, Inalámbrico</li> <li>-Impresión / 60 páginas x minuto</li> <li>-Marca: Ricoh</li> </ul> 	<b>1</b>	<b>2.300,00</b>	<b>2.300,00</b> <b>Incluido IVA</b>

**Elaborado por:** Esteban Hernández A **FUENTE:** IMPORTADORA "JURADO".

c).- Canon IR600/Impresora


**FIGURA 3.6** Canon IR600/Impresora

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR	VALOR
	AD	U.	TOTAL
<p>Canon IR600/Impresora</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Tipo: Fax, copiadora, impresora, escáner.</li> <li>- Tecnología de impresión: Láser.</li> <li>- Tipo de impresión: Blanco y Negro.</li> <li>-Conectividad del PC / Disponibilidad de la conexión del PC: USB, Ethernet, Inalámbrico.</li> <li>- Velocidad Máxima de Impresión en B/N (ppm): 28</li> <li>-Copia / Velocidad máxima de copia en B/N: 28.</li> <li>-Impresión p.p.m. en B/N 28 i.p.m.</li> <li>-Resolución 1200 x 1200 dpi</li> <li>-Formato Papel A4, A3.</li> <li>-LAN inalámbrica (IEEE 802.11b).</li> <li>-Tiene Alimentador de hojas superior.</li> <li>-60 páginas x minuto</li> </ul> 	1	2.500,00	2.500,00 <b>Incluido IVA</b>

**Elaborado por:** Esteban Hernández A **FUENTE:** IMPORTADORA "JURADO"

## d).-PLOTER HP 500

FIGURA 3.7 PLOTER HP 500


DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR U.	VALOR TOTAL
<p>-Resolución de la tecnología de impresión Tecnología HP Color Laye ring -Tipos de tinta compatible Basada en colorantes (C, M, Y, G, PK), basada en pigmento (MK) -Ancho de línea mínimo garantizado 0,06 mm (ISO/IEC 13660:2001(E)) -Precisión de la línea +/- 0.1% -Conectividad estándar Un puerto Gigabit Ethernet (1000Base-T); un puerto USB 2.0 de alta velocidad certificado; una ranura adicional EIO JetDirect</p> 	1	3.500,00	3,500,00 Incluido IVA.

Elaborado por: Esteban Hernández A

FUENTE: IMPORTADORA "JURADO"

e).- Konica C280/Color

**FIGURA 3.8 Konica C280/Color**

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR U.	VALOR TOTAL
<p><b>Konica C280/Color</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Proceso de copia: Electrostatic laser copy, tándem Indirect.</li> <li>-Sistema de Tóner: Simitri Tóner HD polimyrised Tóner.</li> <li>-Velocidad Copias/Impresión: 36</li> <li>-Tiempo de Calentamiento: Aprox 45 segundos.</li> <li>-Resolución de copia dpi: 600x600</li> <li>-Gradaciones: 256 gradaciones</li> <li>-Zoom: 25-400%in 0.1% steps</li> <li>-Funciones de Copia: Chapter, cover and Page insertion, print and screen, Stamping</li> <li>-Formatos de archivos: JPEG, TIFF, PDF, XPS, COMPACT XPS.</li> <li>-Disco duro de sistema estándar.</li> <li>-40 páginas x minuto.</li> </ul> 	1	3.800,00	3.800,00 <b>Incluido IVA</b>

**Elaborado por:** Esteban Hernández A

**FUENTE:** IMPORTADORA "JURADO

### 3.6.-DETERMINACION DE LA CAPACIDAD DE LA NUEVA MAQUINARIA:

#### 3.6.1.-Capacidad productiva Máquinas fotocopiadoras:

CUADRO 3.2 Capacidad productiva Máquinas fotocopiadoras

<b>DETALLE</b>	<b>Capacidad productiva x minuto</b>	<b>Tiempo estimado de vida útil.</b>
Copiadora Ricoh Aficio 5510	50 páginas x minuto	10 años
RICOH AFICIO 1060	60 páginas x minuto	10 años
Konica C280/Color	40 páginas x minuto	15 años.

**Elaborado por:** Esteban Hernández A. **Fuente:** IMPORTADORA "JURADO"

#### 3.6.2.-Capacidad productiva Impresoras:

CUADRO 3.3 Capacidad productiva Impresoras

<b>DETALLE</b>	<b>Capacidad productiva x minuto</b>	<b>Tiempo estimado de vida útil.</b>
Canon IR600/Impresora	60 páginas x minuto	10 años.

**Elaborado por:** Esteban Hernández A. **Fuente:** IMPORTADORA "JURADO"

#### 3.6.3.-Capacidad Productiva Plotter:

CUADRO 3.4 Capacidad productiva Plotter

<b>Detalle</b>	<b>Capacidad Productiva en rollos(1000x90cm) de papel impreso antes de sustituir cartuchos</b>		<b>Tiempo estimado de vida útil.</b>
	<b>B/N</b>	<b>Color</b>	
PLOTTER HP 500	4 Rollos de Papel bond 50mg	3 Rollos de Papel Bond 50 mg.	10 años

**Elaborado por:** Esteban Hernández A. **Fuente:** IMPORTADORA "JURADO".



### 3.7.-PROCESOS DE ELABORACION DE LOS SERVICIOS:

#### 3.7.1.-COPIAS:

Durante los años de vida que tiene la microempresa G&G, las copias se han mantenido como el producto estrella de la misma, este hecho se verifica también pues en los dos últimos periodos las copias representan el 46,99% de los ingresos totales por la ventas, para brindar el servicio de copiado se ha ingeniado un sistema que permite mantener a la Pontífice Universidad Católica de Ecuador como un cliente fijo, el sistema consiste en lograr que la planta docente de dicha institución deje los originales en el local matriz de G&G y delegue a sus estudiantes reproducirlos según el número de copias que estos requieran, así los empleados de la microempresa reciben los textos y los registran en una lista para que los estudiantes busquen los que corresponden a sus materias y reproduzcan los libros, esta ventaja ha mantenido a la microempresa por sobre sus competidores y es la primera opción para los estudiantes de la PUCE, en cambio en la sucursal ubicada en las inmediaciones de la Universidad Central el servicio se lo brinda dentro de una mayor cantidad de competidores por lo que el sistema que existe consiste en la atención a clientes que se han familiarizado con G&G y con estudiantes de la mencionada Universidad.

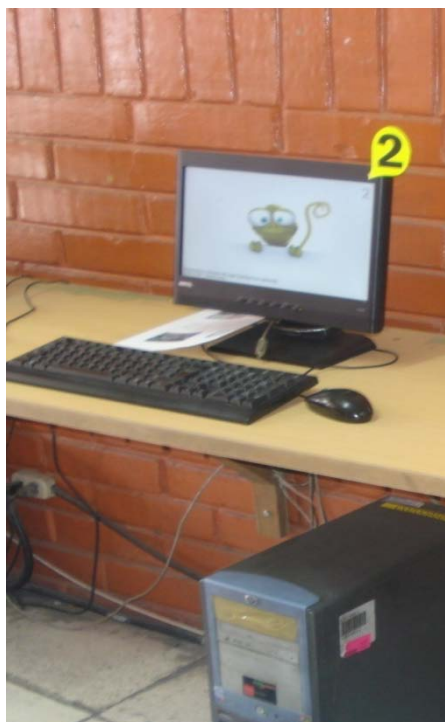
En si el Proceso Técnico consiste en el escaneo del documento original y la impresión de las copias, a continuación imágenes ilustrativas de este proceso:





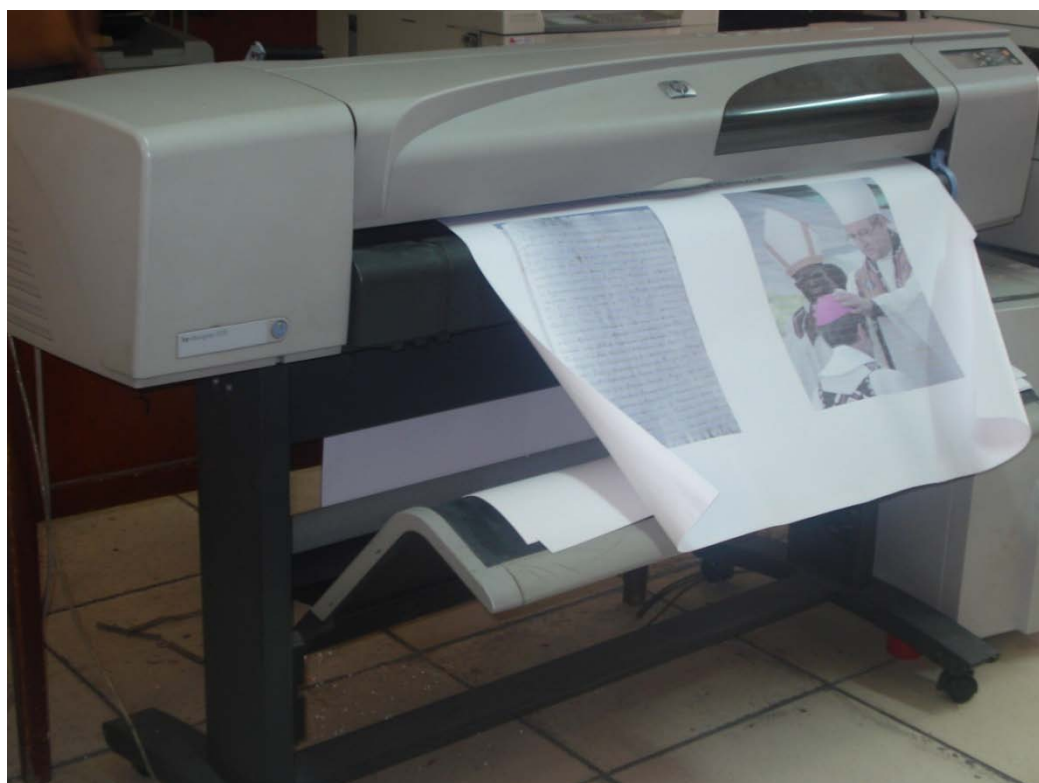
### 3.7.2.-IMPRESIONES:

Las impresiones se constituyen en el segundo rubro que poseen las ventas totales de G&G, en los dos últimos periodos representan el 32,96% de los ingresos, el proceso Técnico consiste en brindar a los clientes máquinas o computadoras para abrir sus archivos y a continuación enviarlos a imprimir, tomando en cuenta que todo el sistema se encuentra habilitado en red para que los clientes puedan elegir entre diferentes máquinas impresoras, según su requerimiento ya sea impresiones en B/N o a color, a continuación imágenes ilustrativas de este proceso:



### 3.7.3.-PLOTEADOS:

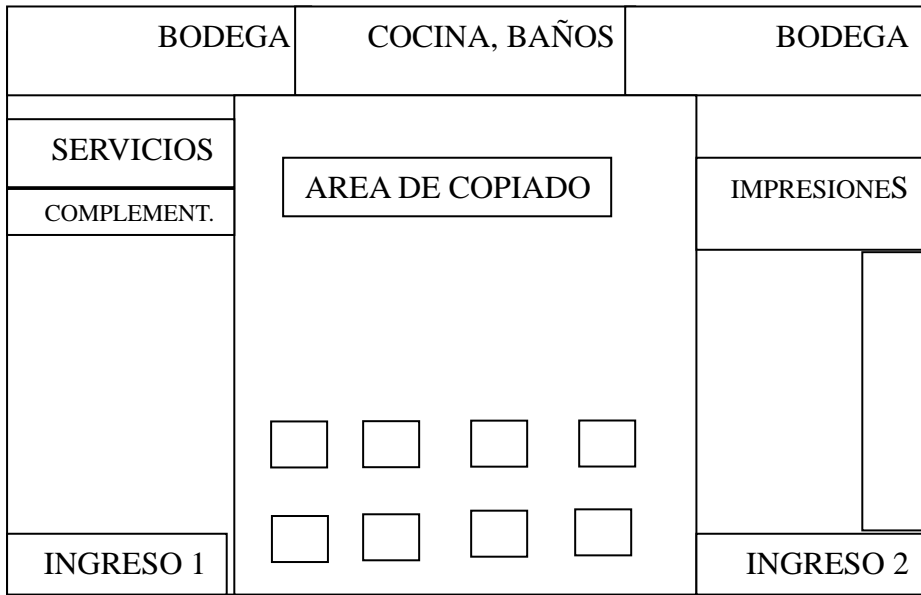
Los ploteados constituyen un servicio muy importante para la microempresa pues a través de ellos se mantiene relación con oficinas de Arquitectos y con otras instituciones educativas como la Universidad Salesiana y otras Instituciones Superiores que ofertan la carrera de Diseño Gráfico, hecho que beneficia a la microempresa pues se tiene una mayor cantidad de clientes; en los dos últimos periodos representan el 17,40% de los ingresos totales, el proceso técnico es casi idéntico al que se da con las impresiones pues de igual manera están disponibles para los clientes computadoras para que verifiquen sus archivos y luego los impriman en los plotter que posee G&G, a continuación imágenes ilustrativas de este proceso:



**3.8.-DISEÑO DE LAS NUEVAS AREAS DE TRABAJO EN CADA LOCAL:**

**3.8.1.-Matriz:**

**FIGURA 3.9 Distribución de áreas local Matriz**



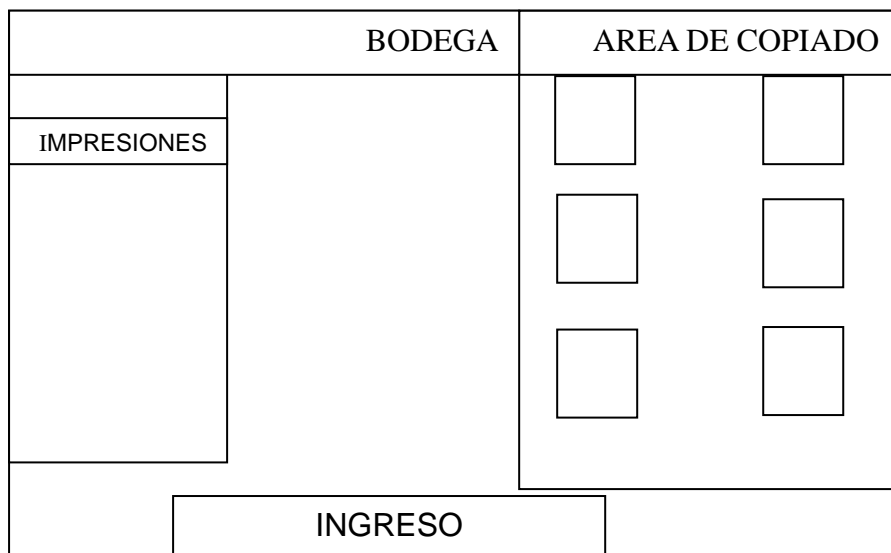
----- AV. 12 DE OCTUBRE -----

**Elaborado por:** Esteban Hernández A

**Fuente G&G**

**3.8.2.-Sucursal:**

**FIGURA 3.10 Distribución de áreas Sucursal**



-----RAMIREZ DAVALOS-----

**Elaborado por:** Esteban Hernández A

**Fuente: G&G**

### **3.9.-ESPECIFICACIONES (MATERIA PRIMA):**

#### **3.9.1.-PAPEL:**

Tamaño: A4, A3, rollos de 91x50m, rollos de 91 x 100m.

Tipo de papel: papel para Impresoras láser a color y B/N, Fotocopiadoras/Impresoras Injet y Fax, Plotter.

Grosor: 75 gramos/m2.

Calidad: 97 de blancura, alta lisura.

#### **3.9.2.- TONER:**

A.-Fotocopiadoras Ricoh Aficio 5510 y Aficio 1060

- Tipo: R6.2.1.0.D.

B.-Fotocopiadora Canon IR600/Impresora.

- Tipo: R8.2.1.0.Dh313.

C.-Konica C280/Color

Tóner for CLC Series 345g.

D. - PLOTTER HP 500

- Tipo: HP (Hc-500) C,M,Y,K.

### 3.10.-COSTOS DEL PROYECTO:

#### 3.10.1.-Costo de la nueva Maquinaria:

CUADRO 3.5 COSTO DE LA NUEVA MAQUINARIA

Fotocopiadoras	Costo	Capacidad Productiva	Límite de producción sin reparaciones
Ricoh Aficio 5510	\$1.500	50 copias x minuto	60.000 copias
Aficio 1060	\$2.300	60 copias x minuto	60.000 copias
Canon IR600/Impresora	\$2.500	60 copias x minuto	60.000 copias
Konica C280/Color	\$3.800	40 copias x minuto	1 año de garantía sin reparaciones
Plotter	Costo	Capacidad Productiva	Límite de producción sin reparaciones
HP 500	\$3.500	4 rollos de papel.	40 rollos de papel

MODELO	#	VALOR U.	TOTAL	V. RESIDUAL	Depr. mensual	Depr. Anual
Ricoh Aficio 5510	4	1.500,00	6.000,00	600,00	90,00	1.080,00
Aficio 1060	3	2.300,00	6.900,00	690,00	103,50	1.242,00
Canon IR600/Impresora	2	2.500,00	5.000,00	500,00	75,00	900,00
Konica C280/Color	2	3.800,00	7.600,00	760,00	114,00	1.368,00
Plotter Hp 500	1	3.500,00	3.500,00	350,00	52,50	630,00
<b>TOTAL</b>			<b>29.000,00 Incluye IVA</b>	<b>2.900,00</b>	<b>435,00</b>	<b>5.220,00</b>

Elaborado por: Esteban Hernández A.

Fuente: G&G

### 3.10.2.-Costo Mantenimiento Maquinaria:

CUADRO 3.6 Costo del Mantenimiento de la Maquinaria

<b>Repuestos que se cambian mensualmente Copiadoras</b>	<b>Valor</b>	<b>Costo de mano de Obra</b>	<b>TOTAL</b>	<b>Costo de Mantenimiento por año(8 meses)</b>
Cilindro	\$ 120,00	\$ 25,00	\$ 145,00	\$ 1.160,00
Regulador	\$ 40,00	\$ 25,00	\$ 65,00	\$ 520,00
Rodillo de Presión	\$ 20,00	\$ 25,00	\$ 45,00	\$ 360,00
Rodillo de Fusión	\$ 20,00	\$ 25,00	\$ 45,00	\$ 360,00
Cauchos de Alimentación	\$ 10,00	\$ 25,00	\$ 35,00	\$ 280,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$210,00</b>	<b>\$125,00</b>	<b>\$335,00</b>	<b>\$ 2.680,00</b>
<b>Repuesto que se cambia anualmente</b>	<b>Valor</b>	<b>Costo de mano de Obra</b>	<b>TOTAL</b>	<b>Costo de Mantenimiento por año</b>
Unidad de Revelado	\$ 600,00	\$ 30,00	\$ 630,00	\$ 630,00
<b>TOTAL MANTENIMIENTO ANUAL</b>				<b>\$ 3.310,00</b>
<b>Repuesto que se cambia anualmente Plotter</b>	<b>Valor</b>	<b>Costo de mano de Obra</b>	<b>TOTAL</b>	<b>Costo de Mantenimiento por año</b>
Carro de tinta	\$ 100,00	\$ 50,00	\$ 150,00	\$ 150,00
<b>TOTAL MANTENIMIENTO ANUAL</b>				<b>\$150,00</b>
<b>TOTAL GENERAL MANTENIMIENTO</b>				<b>\$ 3.460,00 I/IVA</b>

ELABORADO POR: Esteban Hernández A

Fuente: G&G

**3.10.3.-Costo de la materia Prima:**

CUADRO 3.7 Costo de la materia Prima:

<b>GASTOS OPERACIONALES SUMINISTROS</b>						
<b>PAPEL</b>	<b>Precio x resma</b>	<b>Precio por caja</b>	<b>cajas x mes</b>	<b>cajas x año</b>	<b>Total mensual</b>	<b>Total anual(10 meses)</b>
A4	\$ 3,50	\$35,00 caja de 10 resmas	65	650	2.275,00	\$ 22.750,00
A3	\$ 8,00	\$40,00 caja de 5 resmas	5	50	200,00	\$ 2.000,00
Rollos para ploter	\$8,50 rollo de 50x90m	\$15,50 rollo de 100 x 90m	12	120	186,00	\$ 1.860,00
Marfiliza A1	0,22ctvs		250	2500	55,00	\$ 550,00
Couche A1	0,35ctvs		110	1100	38,50	\$ 385,00
<b>TOTAL GASTO ANUAL PAPEL</b>						<b>\$ 27.545,00</b>
<b>TONER</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Duración (en Cajas)</b>	<b>en hojas</b>	<b>Usados al mes</b>	<b>Total mensual</b>	<b>Total anual(10 meses)</b>
AFICIO 551	\$ 29,00	6 cajas	30.000,00	4	\$ 116,00	\$ 1.160,00
CANON 1060	\$ 30,00	7 cajas	35.000,00	3	\$ 90,00	\$ 900,00
CANON IR 600	\$ 70,00	12 cajas	60.000,00	2	\$ 140,00	\$ 1.400,00
KONICA C280	230,00 cada color	25 cajas	125.000,00	1 juego al año	\$ 920,00	\$ 920,00
CARTUCHOS PL.	25,50 cada color	5 rollos de papel	2 equipos 4 colo	20 equipos 4 colo	\$ 204,00	\$2.040,00
<b>TOTAL GASTO ANUAL TONER</b>						<b>\$6,420,00</b>
<b>SERVICIOS COMPLEMENTARIOS</b>						
<b>ESPIRALADO</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>fundas de espiral por mes</b>	<b>Total mensual</b>	<b>Total anual</b>		
14 presentaciones	2,7	108	291,6	2.916,00		
<b>PLASTIFICADO</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Hojas A1 por mes</b>	<b>Total mensual</b>	<b>Total anual</b>		
A1	0,4	10,00	4,00	40,00		
<b>TOTAL GASTO ANUAL SERVICIOS COMPLEMENTARIOS</b>						<b>2.956,00</b>
<b>TOTAL GASTO ANUAL EN MATERIA PRIMA</b>						<b>\$ 36.921,00</b>

ELABORADO POR: Esteban Hernández A

Fuente: G&amp;G



### 3.10.4.-Costo Rol de Pagos Anual:

CUADRO 3.8 Costo Rol de Pagos Anual

ROL DE PAGOS G&G										
Detalle	Sueldo Básico	Cantidad	Total	13 SUELDO	14 SUELDO	Vacaciones	Aporte Patronal	Fondos de Reserva	Aporte Personal	Total
Auxiliar Contable	250,00	1	250,00	20,83	20,00	10,42	30,38	20,83	23,38	375,84
Cajera	250,00	1	250,00	20,83	20,00	10,42	30,38	20,83	23,38	375,84
Operarios	240,00	5	1200,00	100,00	100,00	50,00	145,8	100,00	112,20	1.808,00
Auxiliar de Mantenimiento	250,00	1	250,00	20,83	20,00	10,42	30,38	20,83	23,38	375,84
Total Mensual			1950,00	162,50	160,00	81,26	236,94	162,49	182,34	2.935,53
<b>Total Anual</b>			<b>23.400,00</b>	<b>1.950,00</b>	<b>1.920,00</b>	<b>975,12</b>	<b>2.843,28</b>	<b>1.949,88</b>	<b>2.188,08</b>	<b>35.226,36</b>
TOTAL SUELDOS	23.400,00									
TOTAL BENEFICIOS	11.826,36									
<b>TOTAL</b>	<b>35.226,36</b>									

ELABORADO POR: Esteban Hernández A

Fuente: G&G

### 3.10.5.-Costo Directo por servicios:

CUADRO 3.9 Costo Directo por servicios:

<b>COSTO DIRECTO POR SERVICIOS</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>	
<b>COPIAS</b>		
PAPEL	0,07	x100 copias
TONER	0,1	x100 copias
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 0,17</b>	x100 copias
<b>IMPRESIONES</b>		
<b>B/N</b>		
PAPEL	0,07	x100 impresiones
TONER	0,12	x100 impresiones
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 0,19</b>	x100 impresiones
<b>COLOR</b>		
PAPEL	0,07	x100 impresiones
TONER	0,74	x100 impresiones
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 0,81</b>	x100 impresiones
<b>PLOTEADO</b>		
PAPEL	15,5	en rollo de 90x 100
TONER	20,4	en rollo de 90x 100
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 35,90</b>	en rollo de 90x 100
<b>ESPIRALADOS</b>		
ESPIRALES	2,7	en 100 espirales
PASTAS	13	en 100 pastas
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 15,70</b>	en 100 espiralados
<b>PLASTIFICADOS</b>		
MICA	<b>\$ 4,0</b>	en 100 plastificados

**ELABORADO POR: Esteban Hernández A**

**Fuente: G&G**

**3.10.6.-Costo por Servicios Básicos (Gasto anual):**

CUADRO 3.10 Costo por Servicios Básicos:

<b>GASTO ANUAL EN SERVICIOS BASICOS</b>		
	<b>GASTO MENSUAL</b>	<b>TOTAL GASTO ANUAL</b>
AGUA	25,00	250,00
LUZ	80,00	800,00
TELEFONO	15,00	150,00
INTERNET	40,00	400,00
SEGURIDAD	30,00	300,00
<b>TOTAL GASTO ANUAL</b>		<b>1.900,00</b>

ELABORADO POR: Esteban Hernández A

Fuente: G&amp;G

## CAPITULO 4

### ESTRUCTURA Y EVALUACION FINANCIERA

#### 4.1.-Estructura financiera del proyecto:

##### 4.1.1.-Plan de Inversiones

CUADRO 4.1 Plan de Inversiones.

<b>PLAN DE INVERSION</b>			
	<b>Realizada Usd</b>	<b>Pre- operativa</b>	
<b>ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS</b>			<b>Total</b>
Muebles y enseres	820,00		820,00
Vehículos	12.800,00		12.800,00
Maquinaria	25.600,00		25.600,00
Edificios.	65.800,00		65.800,00
<b>PARA INVERSION DE MAQUINARIA</b>		<b>29.000,00</b>	<b>29.000,00</b>
<b>INVERSION TOTAL</b>	<b>105.020,00</b>	<b>29.000,00</b>	<b>134.020,00</b>

ELABORADO POR: Esteban Hernández A

Fuente: G&G

##### 4.1.2.-Programa y calendario de Inversiones

La compra de la nueva Maquinaria se realizará mediante desembolso del 50% de la cuenta Bancos, y el aporte personal de cada propietario del 50% restante, como también del cobro de las cuentas por cobrar, en si la adquisición se realizará en solo pago de contado.

##### 4.1.3.-Política de Cobros Pagos y existencias

CUADRO 4.2 Política de Cobros Pagos y existencias.

<b>POLITICAS COBROS, PAGOS Y EXISTENCIAS</b>	
	<b>DIAS</b>
Factor Caja	60
Crédito a clientes	45
Crédito a proveedores	30
Inventario de materias primas	75

ELABORADO POR: Esteban Hernández A

Fuente: G&G

**Las políticas establecidas son:**

Factor caja: De acuerdo a la experiencia de la empresa este factor oscila entre 45 y 75 días, para efectos del proyecto se ha calculado en 60 días.

Crédito a Clientes: La mayoría de los clientes son instituciones educativas y personas particulares que gozan de la confianza de los propietarios de G&G, por experiencia se sabe que el período promedio de recuperación oscila entre 30 y 60 días, para efectos del proyecto se ha calculado en 45 días.

Crédito de Proveedores: Los promedios de crédito de proveedores son variados y van desde pago al contado hasta 45 días, el promedio ponderado de crédito de proveedores se ha estimado para el proyecto en 30 días.

Inventario de Materias Primas: La microempresa G&G renueva su inventario de materias primas dentro de un rango de entre 60 y 90 días, para este proyecto un promedio de 75 días.

La vida útil estimada para el proyecto financiero es de 5 años.

**4.1.4.-Depreciaciones de activos fijos.**

CUADRO 4.3 Depreciaciones de activos fijos.

<b>RUBROS</b>	<b>VIDA UTIL AÑOS</b>
Muebles y enseres	10
Vehículos	5
Maquinaria	5
Edificios.	30

**ELABORADO POR: Esteban Hernández A**

**Fuente: G&G**

#### 4.1.5.-Proyección de ventas

Se ha proyectado cantidades conservadoras y constantes para todos los años de vida del proyecto.

CUADRO 4.4 Proyección de ventas

PROYECCION DE VENTAS							
G&G							
DETALLE	N# promedio de Productos	Precio unitario	2010	2011	2012	2013	2014
Ingresos por Copias	2.415.249,50	0,025	60.381,24	63.400,30	66.570,31	69.898,83	73.393,77
Ingresos por Impresiones	677.647,40	0,05	33.882,37	35.576,49	37.355,31	39.223,08	41.184,23
Ingresos por Plotter	11.924,62	1,50	17.886,93	18.781,28	19.720,34	20.706,36	21.741,68
Ingresos por Espiralado	1.737,29	1,00	1.737,29	1.824,15	1.915,36	2.011,13	2.111,69
Ingreso por Plastificado	644,21	1,50	966,32	1.014,63	1.065,36	1.118,63	1.174,56
<b>TOTAL</b>			<b>114.854,14</b>	<b>120.596,85</b>	<b>126.626,69</b>	<b>132.958,03</b>	<b>139.605,93</b>

ELABORADO POR: Esteban Hernández A

Fuente: G&G.

#### 4.1.6.-Costos de materias primas, materiales indirectos, suministros.

CUADRO 4.5 Costos de materias primas, materiales indirectos, suministros.

<b>GASTOS OPERACIONALES SUMINISTROS</b>						
<b>PAPEL</b>	<b>Precio x resma</b>	<b>Precio por caja</b>	<b>cajas x mes</b>	<b>cajas x año</b>	<b>Total mensual</b>	<b>Total anual(10 meses)</b>
A4	\$ 3,50	\$35,00 caja de 10 resmas	65	650	2.275,00	\$ 22.750,00
A3	\$ 8,00	\$40,00 caja de 5 resmas	5	50	200,00	\$ 2.000,00
Rollos para ploter	\$8,50 rollo de 50x90m	\$15,50 rollo de 100 x 90m	12	120	186,00	\$ 1.860,00
Marfiliza A1	0,22ctvs		250	2500	55,00	\$ 550,00
Couche A1	0,35ctvs		110	1100	38,50	\$ 385,00
<b>TOTAL GASTO ANUAL PAPEL</b>						<b>\$ 27.545,00</b>
<b>TONER</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Duración (en Cajas)</b>	<b>en hojas</b>	<b>Usados al mes</b>	<b>Total mensual</b>	<b>Total anual(10 meses)</b>
AFICIO 551	\$ 29,00	6 cajas	30.000,00	4	\$ 116,00	\$ 1.160,00
CANON 1060	\$ 30,00	7 cajas	35.000,00	3	\$ 90,00	\$ 900,00
CANON IR 600	\$ 70,00	12 cajas	60.000,00	2	\$ 140,00	\$ 1.400,00
KONICA C280	230,00 cada color	25 cajas	125.000,00	1 juego al año	\$ 920,00	\$ 920,00
CARTUCHOS PL.	25,50 cada color	5 rollos de papel	2 equipos 4 colo	20 equipos 4 colo	\$ 204,00	\$2.040,00
<b>TOTAL GASTO ANUAL TONER</b>						<b>\$6,420,00</b>
<b>SERVICIOS COMPLEMENTARIOS</b>						
<b>ESPIRALADO</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>fundas de espiral por mes</b>	<b>Total mensual</b>	<b>Total anual</b>		
14 presentaciones	2,7	108	291,6	2.916,00		
<b>PLASTIFICADO</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Hojas A1 por mes</b>	<b>Total mensual</b>	<b>Total anual</b>		
A1	0,4	10,00	4,00	40,00		
<b>TOTAL GASTO ANUAL SERVICIOS COMPLEMENTARIOS</b>						<b>2.956,00</b>
<b>TOTAL GASTO ANUAL EN MATERIA PRIMA</b>						<b>\$ 36.921,00</b>

POR: Esteban Hernández A.

Fuente: G&G.

#### 4.1.7.-Gastos de Administración (Rol de pagos)

CUADRO 4.6 Gastos de Administración (Rol de pagos)

ROL DE PAGOS G&G										
Detalle	Sueldo Básico	Cantidad	Total	13 SUELDO	14 SUELDO	Vacaciones	Aporte Patronal	Fondos de Reserva	Aporte Personal	Total
Auxiliar Contable	250,00	1	250,00	20,83	20,00	10,42	30,38	20,83	23,38	375,84
Cajera	250,00	1	250,00	20,83	20,00	10,42	30,38	20,83	23,38	375,84
Operarios	240,00	5	1200,00	100,00	100,00	50,00	145,8	100,00	112,20	1.808,00
Auxiliar de Mantenimiento	250,00	1	250,00	20,83	20,00	10,42	30,38	20,83	23,38	375,84
Total Mensual			1950,00	162,50	160,00	81,26	236,94	162,49	182,34	2.935,53
<b>Total Anual</b>			<b>23.400,00</b>	<b>1.950,00</b>	<b>1.920,00</b>	<b>975,12</b>	<b>2.843,28</b>	<b>1.949,88</b>	<b>2.188,08</b>	<b>35.226,36</b>
TOTAL SUELDOS	23.400,00									
TOTAL BENEFICIOS	11.826,36									
<b>TOTAL</b>	<b>35.226,36</b>									

ELABORADO POR: Esteban Hernández A.

Fuente: G&G.

Es pertinente aclarar que no se registró sueldo para los propietarios ya que estos no perciben ingresos mensuales, pues los beneficios que ellos obtienen se los reparte anualmente de la utilidad neta, indicando también que en el periodo 2010 esta utilidad se reinvertirá en la compra de bienes de capital, es decir, en la compra de la maquinaria.



**4.1.8.-Gastos por servicios Básicos**

CUADRO 4.7 Gastos por servicios Básicos

<b>GASTO ANUAL EN SERVICIOS BASICOS</b>		
	<b>GASTO MENSUAL</b>	<b>TOTAL GASTO ANUAL</b>
AGUA	25,00	250,00
LUZ	80,00	800,00
TELEFONO	15,00	150,00
INTERNET	40,00	400,00
SEGURIDAD	30,00	300,00
<b>TOTAL GASTO ANUAL</b>		<b>1.900,00</b>

**ELABORADO POR: Esteban Hernández A.****Fuente: G&G.**

## 4.1.9.- Resumen de Costos y Gastos

CUADRO 4.8 Resumen de Costos y Gastos

<b>RESUMEN DE GASTOS</b>					
<b>PERIODO</b>	<b>Año 2010</b>	<b>Año 2011</b>	<b>Año 2012</b>	<b>Año 2013</b>	<b>Año 2014</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>					
Mantenimiento Maquinaria	3.460,00	3.633,00	3.814,65	4.005,38	4.205,65
Servicios Básicos	1.900,00	1.995,00	2.094,75	2.199,49	2.309,46
Gastos Suministros(materia Prima)	36.921,00	38.767,05	40.705,40	42.740,67	44.877,71
<b>Subtotal</b>	<b>42.281,00</b>	<b>44.395,05</b>	<b>46.614,80</b>	<b>48.945,54</b>	<b>51.392,82</b>
<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>					
<u>Gastos que representan desembolso</u>					
Remuneraciones	35.226,36	36.987,68	38.837,06	40.778,91	42.817,86
Gasto suministros y material de oficina	660,00	693,00	727,65	764,03	802,23
<u>Gastos que no representan desembolso</u>					
Depreciación Maq. Nueva	5.220,00	5.220,00	5.220,00	5.220,00	5.220,00
Depreciacion activos anteriores	11.600,00	11.600,00	11.600,00	8.400,00	7.600,00
Amortizaciones	200,00	200,00	200,00	0,00	0,00
<b>Subtotal</b>	<b>52.906,36</b>	<b>54.700,68</b>	<b>56.584,71</b>	<b>55.162,95</b>	<b>56.440,09</b>
<b>TOTAL</b>	<b>95.187,36</b>	<b>99.095,73</b>	<b>103.199,51</b>	<b>104.108,49</b>	<b>107.832,91</b>

ELABORADO POR: Esteban Hernández A.

Fuente: G&amp;G

#### 4.1.10.-Estado de Pérdidas y Ganancias proyect

CUADRO 4.9 Estado de PYG proyectado

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>VENTAS NETAS</b>	<b>88.997,62</b>	<b>114.854,14</b>	<b>120.596,85</b>	<b>126.626,69</b>	<b>132.958,03</b>	<b>139.605,93</b>
Ingreso por copias	35.500,00	60.381,24	63.400,30	66.570,31	69.898,83	73.393,77
Ingreso por Impresiones	32.076,00	33.882,37	35.576,49	37.355,31	39.223,08	41.184,23
Ingreso por ploter	18.003,50	17.886,93	18.781,28	19.720,34	20.706,36	21.741,68
Ingreso por espiralado	2.542,13	1.737,29	1.824,15	1.915,36	2.011,13	2.111,69
Ingreso por plastificado	875,99	966,32	1.014,63	1.065,36	1.118,63	1.174,56
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>77.487,22</b>	<b>95.187,36</b>	<b>99.095,73</b>	<b>102.999,51</b>	<b>104.108,49</b>	<b>107.832,91</b>
<b>(-) GASTO OPERACIONALES</b>	<b>28.410,86</b>	<b>42.281,00</b>	<b>44.395,05</b>	<b>46.614,80</b>	<b>48.945,54</b>	<b>51.392,82</b>
Gasto mantenimiento Maquinaria	8.108,86	3.460,00	3.633,00	3.814,65	4.005,38	4.205,65
Servicios Básicos	1.750,00	1.900,00	1.995,00	2.094,75	2.199,49	2.309,46
Gastos Suministros(materia Prima)	18.552,00	36.921,00	38.767,05	40.705,40	42.740,67	44.877,71
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>49.076,36</b>	<b>52.906,36</b>	<b>54.700,68</b>	<b>56.384,71</b>	<b>55.162,95</b>	<b>56.440,09</b>
Gastos sueldos	35.226,36	35.226,36	36.987,68	38.837,06	40.778,91	42.817,86
Gasto suministros y materiales	660,00	660,00	693,00	727,65	764,03	802,23
Gasto depreciación	12.990,00	16.820,00	16.820,00	16.820,00	13.620,00	12.820,00
Gasto Amortización	200,00	200,00	200,00	0,00	0,00	0,00
<b>(=) UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>11.510,40</b>	<b>19.666,78</b>	<b>21.501,12</b>	<b>23.627,18</b>	<b>28.849,54</b>	<b>31.773,01</b>
<b>(+) OTROS INGRESOS</b>	<b>2.966,00</b>	<b>3.114,30</b>	<b>3.270,02</b>	<b>3.433,52</b>	<b>3.605,19</b>	<b>3.785,45</b>
Otros ingresos	2.966,00	3.114,30	3.270,02	3.433,52	3.605,19	3.785,45
<b>(-) OTROS GASTOS</b>	<b>-108,98</b>	<b>-113,34</b>	<b>-117,87</b>	<b>-122,58</b>	<b>-127,49</b>	<b>-132,59</b>
Gasto interés	-108,98	-113,34	-117,87	-122,58	-127,49	-132,59
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>14.367,43</b>	<b>22.894,42</b>	<b>24.889,01</b>	<b>27.183,28</b>	<b>32.582,22</b>	<b>39.078,74</b>
(-) 15% Participación trabajadores	2.155,11	3.434,16	3.733,35	4.077,49	4.887,33	5.861,81
<b>(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>12.212,31</b>	<b>19.460,26</b>	<b>21.155,65</b>	<b>23.105,79</b>	<b>27.694,88</b>	<b>33.216,93</b>
(-) Impuesto a la renta	1.338,23	3.666,04	3.849,34	4.041,81	4.243,90	4.456,09
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>10.874,08</b>	<b>15.794,22</b>	<b>17.306,31</b>	<b>19.063,98</b>	<b>23.450,99</b>	<b>28.760,84</b>

ELABORADO POR: Esteban Hernández A.

Fuente: G&G

#### 4.1.11.-Balance General Projectado.

##### CUADRO 4.10 BG Projectado

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>ACTIVO</b>	<b>164.778,63</b>	<b>156.624,95</b>	<b>175.403,50</b>	<b>196.043,31</b>	<b>221.597,42</b>	<b>252.690,67</b>
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>59.158,63</b>	<b>39.024,95</b>	<b>74.823,50</b>	<b>112.483,31</b>	<b>151.657,42</b>	<b>195.570,67</b>
<b>ACTIVO DISPONIBLE</b>	<b>33.631,02</b>	<b>35.948,20</b>	<b>71.592,91</b>	<b>109.091,20</b>	<b>148.095,69</b>	<b>191.830,86</b>
Caja	1.861,23	1.148,54	1.205,97	1.266,27	1.329,58	1.396,06
Bancos	16.218,21	24.461,79	59.532,18	96.427,43	134.798,74	177.869,06
Cuentas por cobrar	5.544,94	4.785,59	5.024,87	5.276,11	5.539,92	5.816,91
Provisión cuentas incobrables	554,49	478,56	502,49	527,61	553,99	581,69
Documentos por cobrar	6.283,40	-	-	-	-	-
Iva en compras	2.226,24	5.073,72	5.327,41	5.593,78	5.873,47	6.167,14
Intereses acumulados por cobrar	942,51	-	-	-	-	-
<b>ACTIVOS REALIZABLES</b>	<b>25.527,61</b>	<b>3.076,75</b>	<b>3.230,59</b>	<b>3.392,12</b>	<b>3.561,72</b>	<b>3.739,81</b>
Papel A4	11.575,75	1.395,18	1.464,94	1.538,19	1.615,10	1.695,85
Papel A3	5.875,50	708,15	743,56	780,74	819,78	860,76
Rollos de Papel Bond para ploter	3.575,90	430,99	452,54	475,17	498,93	523,87
Cartulina Marfiliza para ploter.	870,85	104,96	110,21	115,72	121,50	127,58
Papel Couche para ploter	1.115,28	134,42	141,14	148,20	155,61	163,39
Toner para fotocopiadora aficio Ricoh 551	905,65	109,15	114,61	120,34	126,36	132,68
Toner para Fotocopiadora Canon 3200	893,50	107,69	113,07	118,73	124,66	130,90
Tinta para Impresora Canon1120.	715,18	86,20	90,51	95,03	99,79	104,77
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>105.020,00</b>	<b>117.200,00</b>	<b>100.380,00</b>	<b>83.560,00</b>	<b>69.940,00</b>	<b>57.120,00</b>
Edificios	70.000,00	70.000,00	70.000,00	70.000,00	70.000,00	70.000,00
Depreciación acumulada edificios	(4.200,00)	(7.700,00)	(11.200,00)	(14.700,00)	(18.200,00)	(21.700,00)
Maquinaria	40.000,00	40.000,00	40.000,00	40.000,00	40.000,00	40.000,00
Depreciación acumulada Maquinaria	(14.400,00)	(18.400,00)	(22.400,00)	(26.400,00)	(30.400,00)	(34.400,00)
<b>Maquinaria Nueva</b>		<b>29.000,00</b>	<b>29.000,00</b>	<b>29.000,00</b>	<b>29.000,00</b>	<b>29.000,00</b>
Depreciación nueva Maquinaria		(5.220,00)	(10.440,00)	(15.660,00)	(20.880,00)	(26.100,00)
Muebles y enseres	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Depreciación acumulada muebles y enseres	(180,00)	(280,00)	(380,00)	(480,00)	(580,00)	(680,00)
Vehículos	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00
Depreciación acumulada vehiculos	(7.200,00)	(11.200,00)	(15.200,00)	(19.200,00)	(20.000,00)	(20.000,00)
<b>OTROS ACTIVOS</b>	<b>600,00</b>	<b>400,00</b>	<b>200,00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Gastos de constitución	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Amortización acumulada gastos de constitución	(400,00)	(600,00)	(800,00)	(1.000,00)	(1.000,00)	(1.000,00)
<b>PASIVO</b>						
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>51.201,27</b>	<b>27.253,37</b>	<b>28.725,60</b>	<b>30.301,44</b>	<b>32.404,55</b>	<b>34.736,97</b>
less por pagar	2.843,28	358,40	358,40	358,40	358,40	358,40
15% Participación trabajadores	2.155,11	3.434,16	3.733,35	4.077,49	4.887,33	5.861,81
Provisiones sociales por pagar	6.795,00	2.935,53	3.082,31	3.236,42	3.398,24	3.568,16
Impuesto a la renta por pagar	1.338,23	3.666,04	3.849,34	4.041,81	4.243,90	4.456,09
Iva en ventas	10.680,00	13.782,50	14.471,62	15.195,20	15.954,96	16.752,71
Cuentas por pagar	11.184,25	3.076,75	3.230,59	3.392,12	3.561,72	3.739,81
Documentos por pagar	10.897,67	-	-	-	-	-
Arriendos cobrados por anticipado	4.000,00	-	-	-	-	-
Intereses acumulados por pagar	1.307,72	-	-	-	-	-
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital social	90.000,00	90.000,00	90.000,00	90.000,00	90.000,00	90.000,00
utilidad neta retenidas	12.703,28	23.577,36	39.371,58	56.677,90	75.741,87	99.192,86
Utilidad neta del ejercicio	10.874,08	15.794,22	17.306,31	19.063,98	23.450,99	28.760,84
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>113.577,36</b>	<b>129.371,58</b>	<b>146.677,90</b>	<b>165.741,87</b>	<b>189.192,86</b>	<b>217.953,70</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>164.778,63</b>	<b>156.624,95</b>	<b>175.403,50</b>	<b>196.043,31</b>	<b>221.597,41</b>	<b>252.690,67</b>

ELABORADO POR: Esteban Hernández A.

Fuente: G&G

#### 4.1.12.- Flujo de Caja

CUADRO 4.11 Flujo de Caja

	<b>Año 01</b>	<b>Año 02</b>	<b>Año 03</b>	<b>Año 04</b>	<b>Año 05</b>
<b>Ingresos</b>	114.854,14	120.596,85	126.626,69	132.958,03	139.605,93
Cobros de Ventas	110.068,55	115.571,98	121.350,58	127.418,11	133.789,01
Cobros de Clientes	11.828,34	4.785,59	5.024,87	5.276,11	5.539,92
<b>Total ingresos</b>	<b>121.896,89</b>	<b>120.357,57</b>	<b>126.375,45</b>	<b>132.694,22</b>	<b>139.328,93</b>
<b>Egresos:</b>					
Pagos proveedores	50.266,26	44.155,77	46.363,56	48.681,74	51.115,82
Gastos que representan desembolso	46.096,23	41.050,05	43.031,22	45.551,49	45.048,60
<b>Total salidas de dinero</b>	<b>96.362,49</b>	<b>85.205,82</b>	<b>89.394,78</b>	<b>94.233,23</b>	<b>96.164,42</b>
Saldo final de caja	25.534,40	35.151,75	36.980,67	38.460,99	43.164,51
Flujo acumulado	25.534,40	60.686,15	97.666,82	136.127,82	179.292,32

ELABORADO POR: Esteban Hernández A.

Fuente: G&G.

## 4.2.- EVALUACION FINANCIERA:

Para el análisis del proyecto de inversión en bienes de capital se recurrirá a los siguientes métodos:

- Van
- Tir
- Costo Beneficio.
- Punto de Equilibrio

En el cuadro representativo se describe en resumen las entradas y salidas proyectadas para cinco años consecutivos, y como resultado el flujo de caja para los periodos descritos, con los que se calculará las razones anteriormente mencionadas.

CUADRO 4.12 Resumen de Entradas y Salidas

	Año 0	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
Entradas		121.896,89	120.357,57	126.375,45	132.694,22	139.328,93
Salidas		-96.362,49	-85.205,82	-89.394,78	-94.233,23	-96.164,42
Inversión inicial	-113.577,36					
Flujo de caja	-113.577,36	25.534,40	35.151,75	36.980,67	38.460,99	43.164,51

ELABORADO POR: Esteban Hernández A.

Fuente: G&G.

En donde:

Io=Total Patrimonio Periodo 2009

Inversión Inicial=113.577,36

### 4.2.1.-VAN:

“Este método calcula el valor actual de todos los flujos futuros de fondos descontando el coste del capital, menos el coste de la inversión, también descontada al coste del capital”<sup>18</sup>

La fórmula para calcular el Van es:

$$VAN= -I_0 + \frac{V_1}{(1+t)} + \frac{V_2}{(1+t)^2} + \frac{V_3}{(1+t)^3} + \frac{V_4}{(1+t)^4} + \frac{V_5}{(1+t)^5}$$

$$\frac{V_1}{(1+t)} + \frac{V_2}{(1+t)^2} + \frac{V_3}{(1+t)^3} + \frac{V_4}{(1+t)^4} + \frac{V_5}{(1+t)^5}$$

<sup>18</sup> Weston Fred (1994). Guía de Gestión Financiera (9na edición). Mc-Graw Hill. España

En donde:

Io: Inversión inicial

Vt: Representa los flujos de caja en cada periodo.

T: Tasa de descuento.

$$\text{VAN} = -113.577,36 + \frac{25.534,40}{(1+0.12)} + \frac{35.151,75}{(1+0.12)^2} + \frac{36.980,67}{(1+0.12)^3} + \frac{38.460,99}{(1+0.12)^4} + \frac{43.164,51}{(1+0.12)^5}$$

$$\text{VAN} = 12.501,44$$

El VAN calculado sobre una tasa de descuento del 12% es de \$ 12.501,44 lo cual es positivo ya que se calculó sobre un escenario conservador pues se proyectó un crecimiento del 5% anual para el nivel de ventas.

#### 4.2.2.-TIR:

“La tasa interna de retorno representa la tasa de rendimiento en la que el valor actual neto o el valor final neto de todos los flujos de fondos es cero”<sup>19</sup>

La fórmula para calcular el Tir es:

$$\text{VAN} = -I_0 + \frac{V_t}{(1+\text{TIR})} + \frac{V_t}{(1+\text{TIR})^2} + \frac{V_t}{(1+\text{TIR})^3} + \frac{V_t}{(1+\text{TIR})^4} + \frac{V_t}{(1+\text{TIR})^5} = 0$$

En donde:

Io: Inversión inicial

Vt: Representa los flujos de caja en cada periodo.

TIR: Tasa Interna de Retorno

$$\text{VAN} = -113.577,36 + \frac{25.534,40}{(1+0.1602)} + \frac{35.151,75}{(1+0.1602)^2} + \frac{36.980,67}{(1+0.1602)^3} + \frac{38.460,99}{(1+0.1602)^4} + \frac{43.164,51}{(1+0.1602)^5}$$

$$\text{VAN} = 0$$

La TIR es superior a la tasa de descuento con 16.02%.

#### 4.2.3.-COSTO BENEFICIO:

“El análisis del costo beneficio involucra el peso total de los gastos previstos en contra del total de los beneficios previstos de un proyecto con el fin de decidir si es la mejor opción o la más rentable”<sup>20</sup>.

La fórmula para calcular el Costo Beneficio es:

$$\text{VAN} = \frac{V_t}{(1+t)} + \frac{V_t}{(1+t)^2} + \frac{V_t}{(1+t)^3} + \frac{V_t}{(1+t)^4} + \frac{V_t}{(1+t)^5}$$

$$\text{VAN} = \frac{25.534,40}{(1+0.12)} + \frac{35.151,75}{(1+0.12)^2} + \frac{36.980,67}{(1+0.12)^3} + \frac{38.460,99}{(1+0.12)^4} + \frac{43.164,51}{(1+0.12)^5}$$

113.577,36

$$\text{VAN} = 1.1$$

El costo Beneficio del proyecto es de 1.11



#### 4.2.4.-Punto de Equilibrio:

“El punto de equilibrio es una herramienta Financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, porcentajes o unidades, además muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas exceden o caen por debajo de este punto”<sup>21</sup>

La Fórmula para calcular el punto de equilibrio es:

$$PE = \frac{\text{Gastos fijos Totales}}{1 - \left[ \frac{\text{Costos Variables Totales}}{\text{Ventas Totales}} \right]}$$

En donde: Pe=Punto de Equilibrio, beneficio igual a cero

$$PE = \frac{54.259,70}{1 - \frac{41.041,00}{117.968,40}} \qquad \begin{array}{r} \text{Ventas} \quad 83.207,39 \\ \text{C. Variables} - \quad 28.947,70 \\ \hline \text{U. Bruta en ventas} = \quad 54.259,70 \\ \text{C. Fijos} - \quad 54.259,70 \\ \hline \text{U. Neta} = 0 \end{array}$$

$$PE = \frac{54.259,70}{0.65}$$

$$PE = \mathbf{83.207,39}$$

#### 4.2.5.-Interpretación de las razones Financieras:

Luego de la aplicación de las fórmulas correspondientes para cada Método tenemos la siguiente tabla de resultados:

CUADRO 4.13 Tabla de Razones Financieras.

<b>Tasa descuento</b>	12,00%
<b>VAN =</b>	\$ 12.501,44
<b>TIR</b>	16,02%
<b>Punto de Equilibrio</b>	83.207,39
<b>Costo beneficio</b>	1,11

**ELABORADO POR: Esteban Hernández A.**

<sup>21</sup> Weston Fred (1994). Guía de Gestión Financiera (9na edición). Mc-Graw Hill. España

Como se aprecia en la tabla la tasa de descuento utilizada para el cálculo del VAN es del 12%, el valor actual neto es de \$12.501,44 esta cifra nos indica que el proyecto es viable pues se habla de que se debe realizar una inversión si el valor del Van es mayor que cero.

Además la tasa interna de retorno es de 16,02%; entonces “si la tasa de rendimiento del proyecto expresada por la TIR supera la tasa de descuento se acepta la inversión; en caso contrario, se rechaza”<sup>22</sup>; en nuestro caso la tasa de descuento es del 12% por lo que es factible realizar la inversión que se ha planteado con este proyecto.

La cifra del costo beneficio es de 1,11, según varios autores para que un proyecto de inversión sea aceptado o a su vez rechazado, este índice debe ser mayor a 1.

El punto de equilibrio en el cual las ventas cubren los costos y gastos es de \$83.207,39. Verificando los ingresos totales del año 2009 se observa que en este periodo se vendió \$88.997,62 por lo que existe la seguridad de afirmar que si las ventas mantienen una tendencia positiva, estas superarán ampliamente su punto de equilibrio.

En consecuencia, la inversión que se plantea en este proyecto es viable ya que, como se observó anteriormente, los resultados que se obtuvo por cada método de evaluación financiera son positivos y nos brindan la seguridad de ejecutar la adquisición de los bienes que la microempresa requiere para salvar Futuros problemas económicos financieros por la obsolescencia de la maquinaria que existe actualmente.

---

<sup>22</sup> Weston Fred (1994). Guía de Gestión Financiera (9na edición). Mc-Graw Hill. Españ

## **CAPITULO 5**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **5.1.-CONCLUSIONES**

Una vez concluido el presente proyecto se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- Es de vital importancia que G&G mantenga a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador como un cliente fijo, pues las compras que realiza esta institución representan casi el 50% del total de ventas anuales que posee la microempresa.
- Además es necesario brindar mayor atención a los servicios complementarios debido a que estos representan un porcentaje muy pequeño en el peso total de ventas por lo que se debe recurrir a estrategias para mejorar los ingresos por este rubro.
- Debido a la gran demanda del servicio de ploteado se debe pensar en potenciar este servicio contratando un experto en esta área, es decir, una persona especializada en el diseño gráfico para atraer de esta forma a un mayor número de clientes que requieren de este servicio.
- Particularmente, gracias a esta investigación, se pudo conocer que un punto crítico para la microempresa es la gran cantidad de materia prima que se desecha (papel), por el mal uso de la maquinaria y el poco conocimiento que se tiene para el correcto manejo de ésta.
- Al momento de investigar las causas por las que en el último año se han incrementado los gastos por el mantenimiento de la maquinaria se conoció que un factor importante es la calidad de materia prima que se utiliza, es decir, cuando se planteó adquirir papel de menor precio y por ende menor calidad los daños en la maquinaria fueron más frecuentes que lo normal por lo que gastar menos en materia prima no fue una solución si no empeoró el problema, entonces es estrictamente necesario gastar lo realmente justo en la adquisición de materia prima de calidad.
- Además es totalmente perjudicial para la microempresa dejar de lado controles necesarios como el presupuesto anual que se debe realizar para evitar problemas económicos futuros, pues las cifras que se

manejan con éste permiten distribuir eficazmente los fondos para las distintas actividades que son necesarias para el correcto funcionamiento de la empresa.

- A su vez existen errores al momento de controlar la entrada de dinero ya que no existe un registro formal de los valores que ingresan diariamente a la microempresa, pues no se dispone de un sistema o programa de computación en el área de caja y más bien este proceso se lo maneja de una manera informal y rústica.
- La experiencia que posee G&G durante los años de operación ofrece la seguridad de inyectar una nueva inversión económica, específicamente la adquisición de nuevos bienes de capital es muy saludable para la microempresa ya que no solo es un esfuerzo por reducir los costos en mantenimiento de la maquinaria existente si no que también brinda a la organización la oportunidad de modernizar su servicio y reafirmar su posición de liderazgo en el sector donde desarrolla sus activi

## **5.2.-RECOMENDACIONES**

- Se recomienda manejar registros contables financieros más efectivos para lograr una organización adecuada de los recursos buscando las mejores oportunidades en beneficio de la microempresa.
- También es necesario implantar un sistema de computación para la facturación diaria de los movimientos e ingresos que posee G&G.
- Se recomienda también que la administración de la empresa debe sufrir cambios drásticos pues en la actualidad es empírica, es decir, sin la utilización de técnicas y políticas apropiadas que contribuyan al desarrollo eficiente de sus operaciones comerciales.
- Además la estructura organizacional debería flexibilizarse un poco, pues la toma de decisiones se maneja con una excesiva centralización de poderes, ya que son los propietarios los únicos calificados para decidir el rumbo que tome G&G, negando a los empleados la posibilidad de contribuir con ideas y posibles cambios para lograr los objetivos que se han planteado a mediano y largo plazo

- Es aconsejable desarrollar un sistema para manejar la materia prima dañada y desechada para sacarle cualquier provecho posible y no desperdiciarla totalmente.
- Finalmente se recomienda desarrollar un estudio para gastos y contingencias inesperadas, un plan presupuestario, actualizando los inventarios de maquinaria para evitar inconvenientes causados por la falta de conocimiento de la vida útil de los equipos que posee G&G y de esta manera no tener problemas económico financieros procurando la armonía de la organización.

## BIBLIOGRAFÍA

- **SUAREZ**, Andrés; Economía Financiera de la Empresa, Ediciones Pirámide, 1983. (2da Edición), Madrid.
- **CHAVENATO**, I; Introducción a la Teoría de la Administración, Editorial Mc Grawhill, 1982, Sao Paulo.
- **WESTON**, Fred; Guía de Gestión Financiera, Mc Grawhill, (9na Edición), España.
- **IBÁÑEZ**, Berenice; Manual para la Elaboración de Tesis, Editorial Trillas, 2001, México.
- **BERNAL**, Carlos; Introducción a la Administración de las Organizaciones, Pearson;(1 era edición), México.
- **GREEN**, Paul; Investigación de Mercados, Editorial Limusa, (1 era Edición), México.
- **FINNEY**, H.A, Contabilidad General, Editorial ATEHA, (1 era Edición), México.
- **BERNARD**, Hargadon, Contabilidad General, Editorial LUZ, (3 era Edición).Buenos Aires.
- **GOXENS, Antonio; GOZNES, María de los Ángeles;** Biblioteca Práctica de Contabilidad, Editorial Océano, (2 da Edición), Madrid.
- **DAVALOS, N**, Enciclopedia Básica de Administración, Contabilidad y Auditoría, Editorial Ecuador, 1987.
- **REYES, A**, Administración de Empresas, Editorial Limusa S. A., 1997, México.
- **CASHIN, JAMES**, Contabilidad de Costos, Editorial Mc.Graw Hill, 1990, (3 era Edición), Bogotá.
- “La Microempresa en Ecuador: perspectivas, desafíos y lineamientos de apoyo”; Banco Interamericano de Desarrollo, Septiembre del 2006.

# ANEXOS



UNIVERSIDAD DE LAS AMERICAS  
ESCUELA DE TECNOLOGIAS

Encuesta dirigida a clientes frecuentes de Centros de Cómputo y Copiado, ubicados en las cercanías de la Pontífice Universidad Católica y Universidad Central del Ecuador.

Datos Informativos.

Nombre:.....

Ocupación.....

**Cuestionario**

1.- ¿Con qué frecuencia usted asiste a un Centro de Cómputo y Copiado?

Dos veces a la semana  Tres veces a la semana  Todos los Días

2.. ¿Cuál es el Centro de Cómputo y Copiado que usted prefiere?

.....  
.....  
.....

3.- ¿Por qué?

Mejor atención  Precios  Otro

4.- ¿Está conforme con los precios de los servicios de Cómputo y copiado?

Si  No

¿Por qué?.....

5.-Según su criterio: ¿Qué aspecto debe mejorar en los mencionados Centros de Cómputo y copiado?

.....  
.....