



INSTITUTO TECNOLÓGICO  
"CORDILLERA"

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN BANCARIA Y FINANCIERA

APORTAR A LA MATRIZ PRODUCTIVA MEDIANTE UN ESTUDIO DE  
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROPYME QUE  
BRINDE SERVICIOS TRIBUTARIOS Y CONTABLES A  
MICROEMPRESARIOS DEL SECTOR "EL INCA" UBICADO AL NORTE DEL  
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2017.

Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Tecnóloga en  
Administración Bancaria y Financiera

Autora: Arévalo Ninahualpa Andrea Maribel

Tutor: Dra. María Teresa Brito

Quito, Octubre 2017



**ACTA DE APROBACIÓN DEL PROYECTO DE GRADO**

Quito, 22 de Septiembre del 2017

El equipo asesor del trabajo de Titulación del Sr. (Srta.) **AREVALO NINAHUALPA ANDREA MARIBEL** de la carrera de Administración Bancaria y Financiera cuyo tema de investigación fue: **APORTAR A LA MATRIZ PRODUCTIVA MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROPYME QUE BRINDE SERVICIOS TRIBUTARIOS Y CONTABLES A MICROEMPRESARIOS DEL SECTOR " EL INCA" UBICADO AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2017.** Una vez considerados los objetivos del estudio, coherencia entre los temas y metodologías desarrolladas; adecuación de la redacción, sintaxis, ortografía y puntuación con las normas vigentes sobre la presentación del escrito, resuelve: **APROBAR** el proyecto de grado, certificando que cumple con todos los requisitos exigidos por la institución.

**Dra. Maria Teresa Brito**  
**Tutor del Proyecto**

**Ing. Jacqueline Torres**  
**Lector del Proyecto**

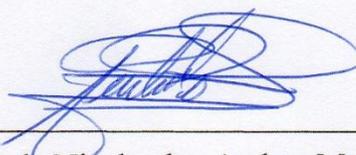
**Ing. Galo Cisneros**  
**Coordinador de la Unidad de Titulación**



**ING. FERNANDO BUITRÓN**  
**DIRECCIÓN DE CARRERA**  
Adm. Bancaria y Producción  
**Ing. Fernando Buitrón**  
**Director de Escuela**

## DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente original, autentica, personal, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes. Las ideas, doctrinas resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.



---

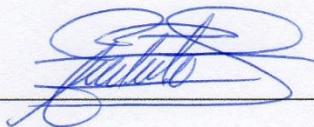
Arévalo Ninahualpa Andrea Maribel

CC 171504997-7

## LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Yo, **Andrea Maribel Arévalo Ninahualpa** portador de la cédula de ciudadanía signada con el No. 171504997-7 .de conformidad con lo establecido en el Artículo 110 del Código de Economía Social de los Conocimientos, la Creatividad y la Innovación (INGENIOS) que dice: “En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos. Sin perjuicio de los derechos reconocidos en el párrafo precedente, el establecimiento podrá realizar un uso comercial de la obra previa autorización a los titulares y notificación a los autores en caso de que se traten de distintas personas. En cuyo caso corresponderá a los autores un porcentaje no inferior al cuarenta por ciento de los beneficios económicos resultantes de esta explotación. El mismo beneficio se aplicará a los autores que hayan transferido sus derechos a instituciones de educación superior o centros educativos.”, otorgo licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del proyecto denominado APORTAR A LA MATRIZ PRODUCTIVA MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROPYME QUE BRINDE SERVICIOS TRIBUTARIOS Y CONTABLES A MICROEMPRESARIOS DEL SECTOR “EL INCA” UBICADO AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2017 con fines académicos al Instituto Tecnológico Superior Cordillera.

**FIRMA**



**NOMBRE**

Andrea Maribel Arévalo Ninahualpa

**CEDULA**

CC 171504997-7

Quito, 27 de Septiembre del 2017

## AGRADECIMIENTO

Al culminar este proyecto de titulación quiero agradecer a Dios por darme la paciencia y sabiduría necesaria para poder enfrentar con decisión y empeño las dificultades que se me presentaron día a día para alcanzar la meta propuesta desde el inicio de mi formación académica.

Al Instituto Tecnológico Superior "Cordillera" por el valioso aporte no solo profesional, sino también personal que me acompañará a lo largo de mi vida aplicando sus conocimientos y valores adquiridos en sus aulas para convertirme en una persona llena de éxitos en la que pondré en lo más alto el nombre de esta institución.

Gracias a mi familia por apoyarme y demostrarme su amor infinito e incondicional, inculcándome también el valor hacia los estudios porque estoy convencida que la educación es la mejor herencia que nos pueden dejar nuestros padres y de esta manera podré salir avante ante todas las dificultades que me depare la vida.

Gracias a todos los docentes que impartieron sus conocimientos para poder llegar a esta etapa de mi vida y compartir momentos inolvidables durante estos seis semestres de formación académica.

## **DEDICATORIA**

Dedico de manera especial mi proyecto de titulación a mis padres que con su amor incondicional pudieron aportar de manera positiva en mi vida y estar junto a mí en los momentos más difíciles.

A mis hermanas Mayra y Melanie las cuales con sus ocurrencias y alegrías llenaron mis días de felicidad alentándome a seguir adelante y no renunciar durante mi carrera profesional.

A mis amigos que con sus consejos permitieron convertirme en una mejor amiga y persona.

## ÍNDICE GENERAL

<b>DECLARATORIA</b> .....	<b>i</b>
<b>LICENCIA DE USO NO COMERCIAL</b> .....	<b>ii</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	<b>iii</b>
<b>DEDICATORIA</b> .....	<b>iv</b>
<b>ÍNDICE GENERAL</b> .....	<b>v</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS</b> .....	<b>xi</b>
<b>ÍNDICE DE FIGURAS</b> .....	<b>xiv</b>
<b>RESUMEN EJECUTIVO</b> .....	<b>xvi</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>xvii</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>xviii</b>
<b>CAPÍTULO I</b> .....	<b>1</b>
1. Justificación.....	1
2. Antecedentes .....	2
<b>CAPÍTULO II</b> .....	<b>5</b>
1. ANÁLISIS SITUACIONAL.....	5
2.01 AMBIENTE EXTERNO .....	5
2.01.01. Factor Económico .....	5
2.01.01.01. Inflación .....	6
2.01.01.02 Producto Interno Bruto (PIB).....	7
2.01.01.03 Riesgo País .....	8
2.01.01.04 Tasa Activa.....	9
2.01.01.05 Tasa Pasiva.....	10
2.01.02 Factor Social.....	11
2.01.02.01 Tasa de Desempleo .....	11
2.01.02.02 Tasa de Subempleo .....	13

2.01.02.03 Población Económicamente Activa (PEA) .....	14
2.01.03 Factor Legal .....	15
2.01.03.01 Registro de RUC (Registro Único de Contribuyentes) .....	16
2.01.03.02 Patente Municipal.....	16
2.01.03.03 Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas (LUAE).....	17
2.01.03.04 Contratación de Personal.....	17
2.01.04 Factor Tecnológico.....	19
2.02 ENTORNO LOCAL .....	20
2.02.01 Clientes.....	20
2.02.01.01 Clientes Internos.....	20
2.02.01.02 Clientes Externos .....	21
2.02.02 Proveedores .....	21
2.02.03 Competidores .....	22
2.03 ANÁLISIS INTERNO .....	24
2.03.01 Propuesta Estratégica .....	24
2.03.01.01 Misión .....	24
2.03.01.02 Visión .....	24
2.03.01.03 Objetivos .....	25
2.03.01.01.01 Objetivo General .....	25
2.03.01.01.02 Objetivos Específicos.....	25
2.03.01.04 Principios y/o valores.....	26
2.03.02 Gestión Administrativa .....	27
2.03.02.01 Organigrama Estructural .....	27
2.03.02.02 Descripción de Funciones .....	29
2.03.03 Gestión Operativa.....	31

2.03.04 Gestión Comercial.....	34
2.03.04.01 Producto o servicio.....	34
2.03.04.02 Plaza .....	35
2.03.04.03 Precio.....	36
2.03.04.04 Promoción .....	36
2.03.04.04.01 Nombre de la Micropyme .....	37
2.03.04.04.02 Logotipo .....	37
2.03.04.04.03 Descripción de Colores .....	38
2.03.04.04.04 Slogan.....	38
2.03.04.04.05 Material POP (Point of Purchase).....	38
2.04 ANÁLISIS FODA.....	40
<b>CAPÍTULO III.....</b>	<b>43</b>
2. ESTUDIO DE MERCADO .....	43
3.01 ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR.....	43
3.01.01 Determinación de la Población y Muestra .....	44
3.01.01.01 Población.....	44
3.01.01.02 Muestra.....	45
3.01.01.03 Fórmula para el cálculo de la muestra.....	45
3.01.02 Técnicas de obtención de la información.....	46
3.01.02.01 Encuesta .....	47
3.01.02.01.01 Modelo de la Encuesta .....	48
3.01.03 Análisis de la Información .....	50
3.01.03.01 Tabulación de Datos.....	50
3.02 DEMANDA .....	62
3.02.01 Demanda Actual.....	62
3.02.02 Demanda Histórica.....	63

3.02.03 Demanda Proyectada.....	63
3.03 OFERTA .....	64
3.03.01 Oferta Actual.....	64
3.03.02 Oferta Histórica.....	64
3.03.03 Oferta Proyectada.....	65
3.04 BALANCE OFERTA-DEMANDA.....	65
3.04.01 Balance Actual .....	66
3.04.01 Balance Proyectado.....	66
<b>CAPÍTULO IV .....</b>	<b>67</b>
3. ESTUDIO TÉCNICO .....	67
4.01 Tamaño del Proyecto.....	67
4.01.01 Capacidad Instalada .....	68
4.01.02 Capacidad Óptima.....	69
4.02 Localización .....	69
4.02.01 Macro – Localización .....	69
4.02.02 Micro - Localización.....	70
4.02.03 Localización Óptima.....	71
4.03 Ingeniería del Producto .....	72
4.03.01 Definición del Bien o Servicio.....	73
4.03.02 Distribución de la Planta.....	73
4.03.02.01 Dimensiones de la Planta .....	74
4.03.02.02 Códigos de Cercanía .....	74
4.03.02.02 Matriz SLP .....	75
4.03.02.03 Plano de la Empresa.....	76
4.03.03 Proceso Productivo .....	77
4.03.04 Maquinaria y Equipos.....	82

<b>CAPÍTULO V</b> .....	<b>83</b>
5. ESTUDIO FINANCIERO .....	83
5.01 INGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES.....	84
5.01.01 Ingresos Operacionales.....	84
5.01.02 Ingresos No Operacionales .....	86
5.02 COSTOS .....	86
5.02.01 Costos Directos.....	86
5.02.01.01 Materia Prima Directa.....	86
5.02.01.02 Mano de Obra Directa.....	87
5.02.02 Costos Indirectos.....	87
5.02.03 Gastos Administrativos.....	88
5.02.04 Gasto de Ventas .....	89
5.02.05 Gastos Financieros.....	90
5.02.06 Costos Fijos y Variables .....	92
5.02.06.01 Costo Fijo.....	92
5.02.06.02 Costo Variable.....	93
5.03 INVERSIONES.....	93
5.03.01 Inversión Fija .....	94
5.03.01.01 Activos Fijos .....	94
5.03.01.02 Activos Nominales (Diferidos) .....	95
5.03.02 Capital de Trabajo.....	96
5.03.03 Fuentes de Financiamiento y uso de Fondos .....	97
5.03.04 Amortización de Financiamiento.....	99
5.03.05 Depreciaciones.....	101
5.03.06 Estado de Situación Inicial .....	102
5.03.07 Estado de Resultados Proyectado .....	104

5.03.08	Flujo de Caja.....	105
5.04	EVALUACIÓN.....	107
5.04.04	Tasa de Descuento .....	107
5.04.05	VAN.....	108
5.04.06	TIR .....	110
5.04.07	PRI (Periodo de Recuperación de la Inversión).....	111
5.04.08	RCB (Relación Costo Beneficio).....	113
5.04.09	Punto de Equilibrio .....	114
5.04.10	Análisis de Índices Financieros .....	117
5.04.10.01	ROE .....	117
5.04.10.02	ROA.....	118
5.04.10.03	ROI .....	119
<b>CAPÍTULO VI.....</b>		<b>120</b>
6.	ANÁLISIS DE IMPACTOS .....	120
6.01	IMPACTO AMBIENTAL .....	120
6.02	IMPACTO ECONÓMICO.....	121
6.03	IMPACTO PRODUCTIVO .....	122
6.04	IMPACTO SOCIAL .....	122
<b>CAPÍTULO VII.....</b>		<b>123</b>
7.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	123
7.01	CONCLUSIONES .....	123
7.02	RECOMENDACIONES .....	125
<b>Bibliografía .....</b>		<b>127</b>
<b>Anexos .....</b>		<b>131</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Tasa de Interés Activa.....	9
Tabla 2 Tasa de Interés Pasiva .....	10
Tabla 3 Proveedores.....	22
Tabla 4 Competidores .....	23
Tabla 5 Análisis FODA.....	42
Tabla 6 Tamaño de la Población.....	45
Tabla 7 Pregunta 1 .....	51
Tabla 8 Pregunta 2 .....	52
Tabla 9 Pregunta 3 .....	53
Tabla 10 Pregunta 4 .....	54
Tabla 11 Pregunta 5 .....	55
Tabla 12 Pregunta 6 .....	56
Tabla 13 Pregunta 7 .....	57
Tabla 14 Pregunta 8 .....	58
Tabla 15 Pregunta 8 .....	59
Tabla 16 Pregunta 9 .....	60
Tabla 17 Pregunta 10 .....	61
Tabla 18 Resultados de la Encuesta.....	62
Tabla 19 Demanda Actual.....	62
Tabla 20 Demanda Histórica.....	63
Tabla 21 Demanda Proyectada.....	63
Tabla 22 Oferta Actual.....	64
Tabla 23 Oferta Histórica.....	65
Tabla 24 Oferta Proyectada.....	65
Tabla 25 Demanda Insatisfecha Actual.....	66

Tabla 26 Demanda Insatisfecha Proyectada .....	66
Tabla 27 Capacidad Instalada .....	68
Tabla 28 Capacidad Óptima.....	69
Tabla 29 Macro - Localización .....	70
Tabla 30 Micro - Localización.....	71
Tabla 31 Localización Óptima .....	72
Tabla 32 Dimensiones de la Planta .....	74
Tabla 33 Códigos de Cercanía .....	74
Tabla 34 Matriz del Proceso de Servicios Contables.....	79
Tabla 35 Matriz del Proceso de Servicios Tributarios.....	81
Tabla 36 Maquinaria y Equipos .....	82
Tabla 37 Ingresos Servicios Contables .....	84
Tabla 38 Ingresos Servicios Tributarios .....	85
Tabla 39 Total Ingresos Operacionales.....	85
Tabla 40 Rol de Pagos Administrativo .....	88
Tabla 41 Gastos Administrativos .....	89
Tabla 42 Gasto de Venta.....	90
Tabla 43 Descripción del Préstamo.....	91
Tabla 44 Gasto Financiero .....	91
Tabla 45 Costos Fijos.....	92
Tabla 46 Activos Fijos .....	95
Tabla 47 Activos Diferidos .....	95
Tabla 48 Capital de Trabajo.....	96
Tabla 49 Fuentes de Financiamiento y Uso de Fondos.....	98
Tabla 50 Amortización del Financiamiento .....	100
Tabla 51 Depreciaciones .....	101

Tabla 52 Estado de Situación Financiera Inicial .....	103
Tabla 53 Estado de Resultados Proyectado .....	104
Tabla 54 Flujo de Caja .....	106
Tabla 55 Tasa de Descuento .....	108
Tabla 56 VAN .....	109
Tabla 57 Cálculo de la Tasa de Rendimiento (TIR) .....	110
Tabla 58 Período de Recuperación .....	112
Tabla 59 Período de Recuperación a Valores Constantes y Actualizados .....	112
Tabla 60 Relación Costo Beneficio por año .....	113
Tabla 61 Relación Costo Beneficio.....	114
Tabla 62 Punto de Equilibrio Servicio Contable .....	115
Tabla 63 Punto de Equilibrio Servicio Tributario.....	116
Tabla 64 Rentabilidad sobre el Patrimonio ROE.....	118
Tabla 65 Rentabilidad sobre los Activos ROA .....	119
Tabla 66 Rentabilidad sobre la Inversión ROI.....	119

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Inflación .....	6
Figura 2 Producto Interno Bruto .....	7
Figura 3 Riesgo País.....	8
Figura 4 Tasa de Desempleo .....	12
Figura 5 Tasa de Subempleo .....	13
Figura 6 Población Económicamente Activa .....	14
Figura 7 Organigrama Estructural .....	28
Figura 8 Flujograma del Servicio Contable .....	32
Figura 9 Flujograma del Servicio Tributario .....	33
Figura 10 Croquis del Sector.....	35
Figura 11 Logotipo.....	37
Figura 12 Tarjeta de Presentación Anverso .....	39
Figura 13 Tarjeta de Presentación Reverso.....	39
Figura 14 Esferográficos .....	39
Figura 15 Sobres .....	40
Figura 16 Jarros.....	40
Figura 17 Pregunta 1 .....	51
Figura 18 Pregunta 2 .....	52
Figura 19 Pregunta 3.....	53
Figura 20 Pregunta 4 .....	54
Figura 21 Pregunta 5 .....	55
Figura 22 Pregunta 6 .....	56
Figura 23 Pregunta 7.....	57
Figura 24 Pregunta 8.....	58
Figura 25 Pregunta 8 .....	59

---

Figura 26 Pregunta 9 .....	60
Figura 27 Pregunta 10 .....	61
Figura 28 Macro – Localización .....	70
Figura 29 Micro – Localización.....	71
Figura 30 Matriz SLP .....	75
Figura 31 Plano de la Empresa .....	76
Figura 32 Flujograma de Servicio Contable .....	78
Figura 33 Flujograma de Servicio Tributario.....	80
Figura 34 Punto de Equilibrio Servicio Contable .....	116
Figura 35 Punto de Equilibrio Servicio Tributario .....	117

## RESUMEN EJECUTIVO

“AC Solutions” Asesoría Contable y tributaria es una empresa dedicada a brindar servicios de contabilidad y tributación a Micropymes ubicadas en el sector “El Inca”, de manera que se pueda aportar positivamente a su crecimiento y formar parte de la activación económica que el país tanto necesita.

Mediante el estudio de mercado se ha identificado la necesidad que tienen los microempresarios de adquirir el servicio de asesoría contable y tributaria, logrando obtener una demanda potencial, ya que no existen empresas posicionadas en el sector que brinden este tipo de servicios de manera personalizada y permanente, lo cual hace que sea posible la penetración de la asesoría contable en este mercado.

En el estudio financiero realizado los resultados obtenidos fueron positivos analizando varios indicadores financieros como el VAN, TIR, PRI, entre otros determinando que el proyecto es viable, con una inversión baja obtendremos un buen margen de ganancia y la recuperación de la inversión inicial en un tiempo aceptable.

## ABSTRACT

“AC Solutions” Asesoría Contable y tributaria is a company dedicated to providing accounting and taxation services to micropymes located in the “El Inca” sector, so that it can contribute positively to its growth and form part of the economic activation that the country So much need.

Through the market study has identified the need for microentrepreneurs to acquire the service of accounting and tax consulting, managing to obtain potential demand, since there are no companies positioned in the sector that provide this type of services in a personalized and permanent , Which makes possible the penetration of accounting advice in this market.

In the financial study, the results obtained were positive by analyzing several financial indicators such as the VAN, TIR, PRI, among others, determining that the project is viable, with a low investment we will obtain a good profit margin and the recovery of the initial investment in acceptable time.

## INTRODUCCIÓN

En la actualidad el crecimiento de las Micropymes ha contribuido positivamente a la activación económica que necesita el país convirtiéndose en una de las fuentes principales generadoras de empleo, es por este motivo que el presente proyecto va encaminado hacia aquellas Micropymes que requieran el apoyo y la guía de una asesoría contable y tributaria para que sus actividades se desarrollen de la manera más eficiente.

El Ecuador ha contribuido con el apoyo necesario para introducir una cultura de emprendimiento en los ciudadanos que día a día se ve evidenciado en la creación de microempresas dirigidas hacia varias áreas, pero que desconocen las disposiciones actuales que emiten los organismos de control y sus obligaciones tributarias; con la creación de esta microempresa de Asesoría Contable y Tributaria las Micropymes podrán contar con un servicio profesional ágil, dinámico, moderno y al alcance de todas, de manera que podamos dar solución a los problemas administrativos, contables y tributarios que mantengan las empresas y brindar así un análisis profundo de la situación actual de la microempresa para evitar problemas económicos y fiscales en el futuro.

## CAPÍTULO I

### 1. Justificación

Lo que se busca con esta investigación es aportar con conocimientos contables y tributarios para que los microempresarios adquieran una cultura tributaria óptima para el desarrollo de sus actividades con el fin de guiarlos oportunamente y así contribuir a satisfacer sus necesidades y expectativas referentes a su actividad comercial.

Para esto se necesitará realizar un análisis exhaustivo de como la implementación de una asesoría beneficiará a los microempresarios del sector “El Inca” y el impacto que esta tendrá en sus operaciones comerciales y en el crecimiento de sus negocios.

Este proyecto va encaminado con el objetivo N° 8 del Plan Nacional del Buen Vivir, “Consolidar el sistema económico social y solidario de forma sostenible”; ya que con la implementación de una Micropyme se contribuye al crecimiento y desarrollo del país, formando nuevos empleadores para constituir la base social y económica que el país requiere.

Va encaminado también junto con el Objetivo N°10 “Impulsar la transformación de la matriz productiva”, el cual se encuentra en un desafío constante de crear nuevas industrias con altos niveles de competitividad sostenibles y sustentables que generen inclusión económica.

Este proyecto estará basado en una economía de conocimiento, que permita incluir procesos eficientes para que los microempresarios del sector el Inca puedan acceder a una asesoría permanente con respecto a sus operaciones contables y sus obligaciones tributarias, de modo que sean parte del proceso de cambio y desarrollo que fomente el país.

Este proyecto constituirá parte esencial para la obtención del título como Tecnóloga en Administración Bancaria y Financiera en el cual estarán plasmados los conocimientos adquiridos durante todo el proceso de formación académica, y aplicar una solución óptima a la falta de una asesoría contable en el sector seleccionado.

## **2. Antecedentes**

Las primeras civilizaciones que surgieron sobre la tierra tuvieron la necesidad de dejar constancia ciertas actividades encaminadas con el comercio y el intercambio de bienes, en donde tuvieron que hallar la manera de registrar todas esas acciones en forma de cuentas contables, con esto podemos verificar que la contabilidad es casi tan antigua como el hombre y ha estado presente en las actividades que realizamos casi a diario.

Se le atribuye las primeras aportaciones contables a las culturas griegas y romanas, ya que ellos eran sumamente cuidadosos con el manejo contable de su patrimonio, y existe la hipótesis de que el primer desarrollo del principio de partida doble nacería en Roma, sin embargo con el pasar del tiempo se ha visto la transformación que ha tenido la contabilidad hasta nuestros días, contemplando nuevas técnicas y métodos que facilitan el registro de las transacciones que realiza una empresa, facilitando la interpretación de la información económica y financiera para la correcta toma de decisiones.

En el Ecuador se ha visto reflejado el constante crecimiento que ha tenido el sector de las Micropymes, el cual constituye un importante aporte a la activación económica que mantiene el país, para ello es fundamental aplicar acciones que vayan encaminadas hacia su eficiencia y competitividad, de modo que se incremente su participación en el mercado.

Para el crecimiento empresarial es necesario un correcto manejo administrativo, contable y tributario, los cuales permitan a sus propietarios mantener una satisfacción en las actividades realizadas por su microempresa, y a su vez la satisfacción de sus clientes.

Estos elementos se convierten en parte fundamental para el éxito de las Microempresas dado que para el desarrollo de sus actividades es importante llevar un adecuado registro de todas las transacciones económicas que se realicen y esto se lo obtiene gracias a la contabilidad.

La asesoría contable nace de la necesidad que tienen las personas naturales y jurídicas de conocer cómo llevar el registro de sus actividades económicas en cumplimiento con las disposiciones contables y las leyes tributarias que están en constante cambio en el país, que en muchos de los casos son desconocidas por los microempresarios, afectando directamente al desarrollo de su negocio.

Uno de los principales ingresos económicos de un país depende de los impuestos recaudados por las entidades responsables, en el Ecuador se ha evidenciado un incremento en la recaudación de impuestos, según datos tomados del SRI, este incremento se debe a que día a día el sector de las microempresas va aumentando y así se incrementa el número de contribuyentes que están en la obligación de pagar tributos.

EL Servicio de Rentas Internas (en adelante SRI) es un organismo autónomo de la República del Ecuador que nació el 2 de diciembre de 1997 basado en principios de justicia y equidad, este organismo es el responsable de recaudar los impuestos estipulados en la ley, y que de esta manera se pueda contribuir a las diversas acciones que el gobierno impulsa para la creación de nuevas obras sociales en beneficio de la comunidad. (Servicio de Rentas Internas, 2014)

Todas las resoluciones que mantenga el SRI serán adaptadas de manera permanente a fin de brindar un servicio integral al cliente de acuerdo con las necesidades que requiera su actividad económica.

## CAPÍTULO II

### 1. ANÁLISIS SITUACIONAL

El Análisis Situacional es el estudio del medio en que se desarrollará la empresa en el cual influyen factores tanto internos como externos; la óptima identificación de este entorno permitirá determinar las oportunidades y amenazas del ambiente externo y las fortalezas y debilidades que se maneja en el ambiente interno.

#### 2.01 AMBIENTE EXTERNO

Está formado por factores externos a la organización los cuales son incontrolables e influyen directa o indirectamente en el cumplimiento de los objetivos, es por este motivo que su análisis debe ser óptimo para aprovechar al máximo las oportunidades que se presenten en el ambiente externo a favor de la empresa para precautelar su supervivencia y crecimiento.

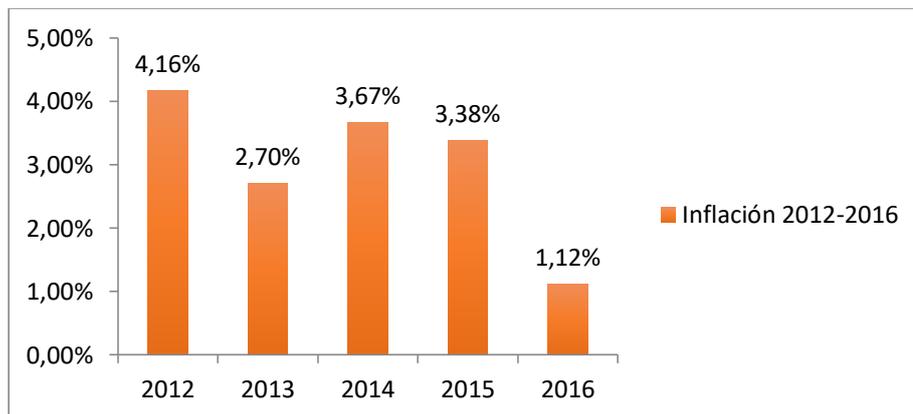
##### 2.01.01. Factor Económico

Es un factor importante para el desarrollo de la empresa, ya que es la base en la que se sustenta la información económica que atraviesa el país o región y como esta

influirá en el desarrollo de las actividades de una empresa, se analizan diversos factores como el PIB, la inflación, tasas de interés, riesgo país, entre otros.

### 2.01.01.01. Inflación

“La inflación es una medida económica que indica el crecimiento o decrecimiento generalizado de los precios de bienes, servicios y factores productivos de una economía en un periodo determinado” (Máiquez, 2013, pág. 1)

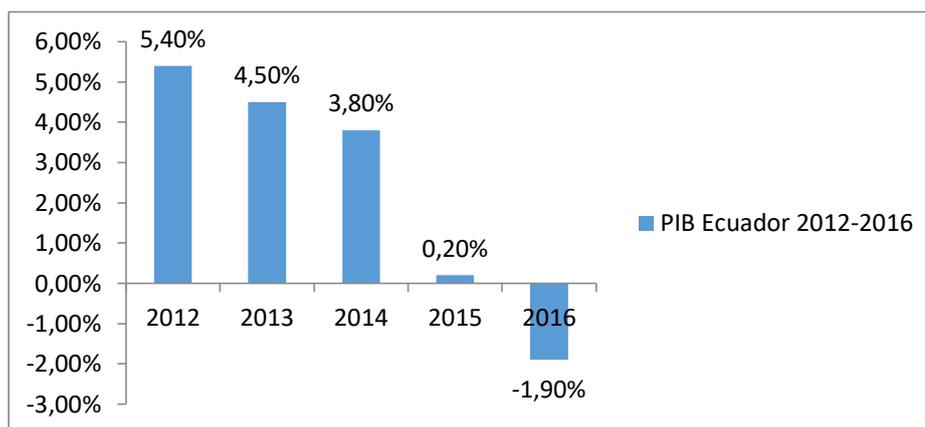


**Figura 1 Inflación** Nota: La inflación representa el aumento paulatino en los precios de bienes y servicios, de acuerdo con la información obtenida mediante el Banco Central este porcentaje se ha mantenido relativamente bajo y para el año 2016 tenemos una inflación de 1,12%.

La inflación es un indicador económico que nos indica la elevación o disminución de los precios de bienes o servicios de un país, esto se debe al incremento de la demanda al encontrarse en desequilibrio entre lo que se produce y los que se consume, sin embargo, podemos observar en el gráfico que la inflación para el año 2016 se ha mantenido baja con un 1,12 % manteniendo los precios en equilibrio, lo cual no representa una amenaza para la microempresa.

### 2.01.01.02 Producto Interno Bruto (PIB)

El PIB es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un periodo determinado. El PIB es un indicador representativo que ayuda a medir el crecimiento o decrecimiento de la producción de bienes y servicios de las empresas de cada país, únicamente dentro de su territorio. Este indicador es un reflejo de la competitividad de las empresas. (Planeta, 2013, pág. 1)



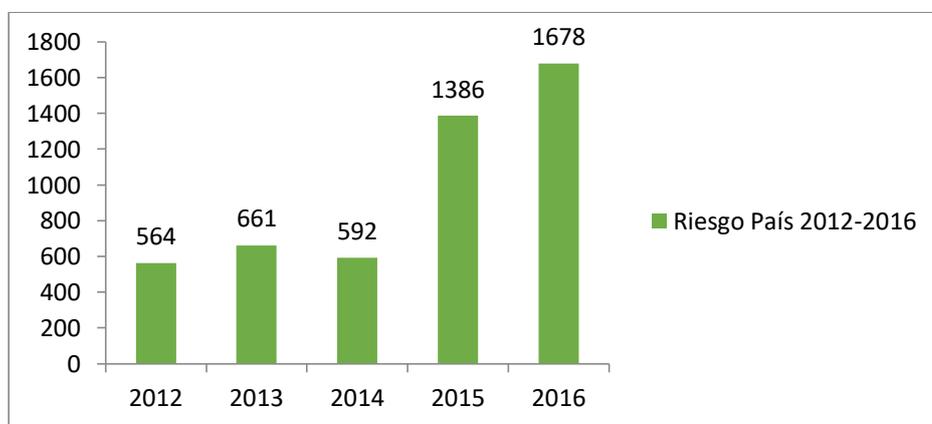
**Figura 2 Producto Interno Bruto** Nota: El PIB representa el valor monetario en la producción de bienes y servicios dentro de un país, de acuerdo con los datos obtenidos por el Banco Central del Ecuador este indicador ha ido disminuyendo a través del tiempo en donde para el año 2015 se encontró en 0,20%, mientras que para el año 2016 se encuentra en -1,90%.

Este indicador determina la producción total de bienes o servicios que se han realizado dentro de un país en un determinado período generalmente anual, mide el crecimiento de la economía y la competitividad de las empresas. Como se puede observar el PIB en el Ecuador durante los años 2012 y 2013 se mantuvo positivo con 5,40% y 4,50% ya que durante este período el precio del barril del petróleo tuvo su auge, pero para el año 2016 obtuvimos un PIB de -1,90% este valor se debe principalmente a la caída del precio internacional del petróleo y a la aplicación de las salvaguardias durante ese año, este indicador representa que en el Ecuador se

necesita mejorar la productividad de las empresas y que con el presente proyecto impulsaremos el cambio de la matriz productiva mejorando la riqueza económica.

### 2.01.01.03 Riesgo País

El riesgo país es un índice que intenta medir el grado de riesgo que entraña a un país para las inversiones extranjeras. Los inversores, al momento de realizar sus elecciones de dónde y cómo invertir, buscan maximizar sus ganancias, pero además tienen en cuenta el riesgo, esto es la probabilidad de que las ganancias sean menor que lo esperado o que existan pérdidas. (Anzil, 2011, pág. 1)



**Figura 3 Riesgo País** Nota: El Riesgo País determina la probabilidad de que un país incumpla con sus obligaciones con el exterior, según los datos obtenidos por el Banco Central del Ecuador durante el año 2015 se encontró en 1.386 punto y para el año 2016 tuvo un incremento a 1.678 puntos.

El Riesgo País es un indicador económico que determina la probabilidad de que un país incumpla con sus obligaciones con el exterior al adquirir créditos extranjeros, se mide también por la forma en la que ven a un país los inversionistas extranjeros, para decidir si invierten o no su dinero. En el año 2012 hasta el año 2014 se mantuvo un Riesgo País aceptable que variaba de los 500 a 600 puntos, pero en los últimos dos años este valor se incrementó notablemente dando paso a que en el 2016 este valor se elevara a 1678 puntos; y, entre los países latinoamericanos solo se encuentra por

encima de Venezuela, las razones principales para este elevado indicador es la disminución del precio del petróleo y el mayor sobreendeudamiento que ha tenido el país. Este indicador afecta al país y a su vez a las empresas ya que pierden su credibilidad para que se realice inversión extranjera que sustente el aumento del sector productivo, este indicador no afecta directamente a la empresa ya que manejamos un capital mínimo que no requiere la inversión extranjera.

#### 2.01.01.04 Tasa Activa

Es el porcentaje que las instituciones bancarias, de acuerdo con las condiciones de mercado y las disposiciones del Banco Central del Ecuador (BCE), cobran por los diferentes tipos de servicios de crédito a los usuarios de los mismos. Son activas porque son recursos a favor de la banca. (Banco Central del Ecuador, 2012)

**Tabla 1 Tasa de Interés Activa**

Fecha	Valor
Mayo-31-2017	7.37%
Abril-30-2017	8.13%
Marzo-31-2017	8.14%
Febrero-28-2017	8.25%
Enero-31-2017	8.02%
Diciembre-31-2016	8.10%
Noviembre-30-2016	8.38%
Octubre-31-2016	8.71%
Septiembre-30-2016	8.78%
Agosto-31-2016	8.21%

*Nota:* Esta tasa es determinada por el Banco Central del Ecuador y fija el porcentaje que los bancos u otras instituciones financieras cobrarán como interés por los créditos que estos emitan. Según los datos emitidos por el Banco Central del Ecuador la tasa de interés activa no ha tenido una variación significativa obteniendo que para el mes de abril se encontraba en 8,13%; y para el mes de mayo tuvo una disminución al 7,37%.

La tasa de interés activa no ha variado notablemente en los últimos meses del año 2017, ya que para el mes de marzo y abril estas tasas se mantuvieron en 8,14% y 8,13% respectivamente, y finalmente para el mes de mayo tenemos una disminución de la tasa activa ubicándose en 7,37% lo cual es un factor positivo para la creación de la microempresa, ya que la principal fuente de financiamiento será los créditos otorgados por los bancos brindando la oportunidad de mantener un interés bajo.

### 2.01.01.05 Tasa Pasiva

La Tasa de Interés Pasiva es el tipo de interés que los bancos pagan por los préstamos que obtienen en el mercado, que puede ser representado por depósitos a la vista, depósitos a plazo, bonos, créditos de otras entidades de crédito u otros productos de similares características. Se conoce como pasivas porque se centra en las cuentas del pasivo de los bancos. (Ortíz Soto, 2000, pág. 1)

**Tabla 2 Tasa de Interés Pasiva**

Fecha	Valor
Mayo-31-2017	4.82%
Abril-30-2017	4.81%
Marzo-31-2017	4.89%
Febrero-28-2017	5.07%
Enero-31-2017	5.08%
Diciembre-31-2016	5.12%
Noviembre-30-2016	5.51%
Octubre-31-2016	5.75%
Septiembre-30-2016	5.78%
Agosto-31-2016	5.91%

*Nota:* La tasa de interés pasiva corresponde al interés que los bancos u otras entidades financieras nos pagan por mantener nuestros depósitos en ellos; esta tasa de interés no ha mantenido una variación significativa obteniendo que para el mes de marzo se encontró en 4,89%, para el mes de abril hubo una disminución a 4,81% y para el mes de mayo se encuentra en 4,82%.

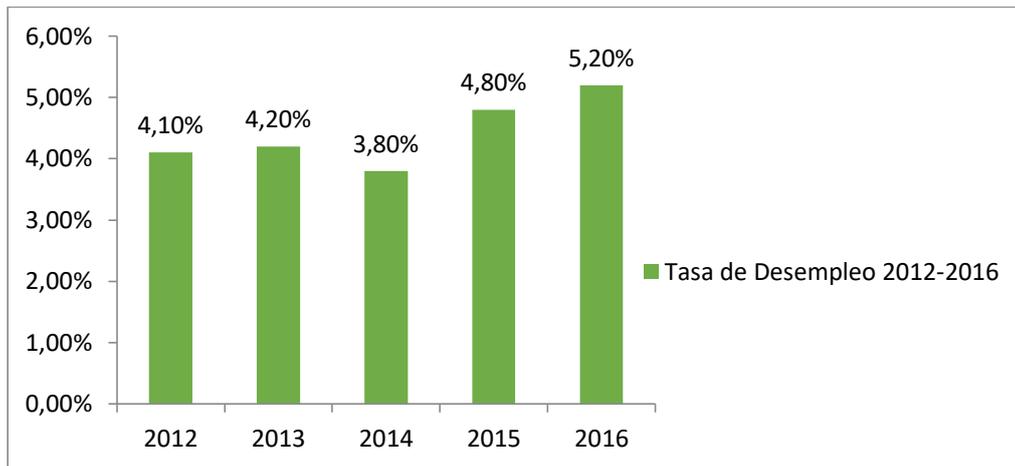
Esta tasa corresponde al interés que los bancos u otras entidades financieras pagan por mantener los depósitos en ellos, es decir el valor que reciben los ahorrantes por mantener su dinero en el sistema financiero. La tasa pasiva se mantiene para el mes de mayo en 4,82%, lo cual es un factor de bajo impacto para el proyecto, pero necesario analizarlo pues así podremos identificar si es preferible tener un capital en el banco o mejor invertirlo y hacerlo producir aportando a la economía del país, para la empresa se creará una cuenta corriente en el Banco para que de esta manera se pueda mantener circulando el dinero y hacerlo producir.

### **2.01.02 Factor Social**

“El entorno social de un sujeto está formado por sus condiciones de vida y de trabajo, los estudios que ha cursado, su nivel de ingresos y la comunidad de la que forma parte.” (Pérez, 2008, pág. 1)

#### **2.01.02.01 Tasa de Desempleo**

La Tasa de Desempleo, también conocida como tasa de paro, mide el nivel de desocupación en relación a la población activa. En otras palabras, es la parte de la población que estando en edad, condiciones y disposición de trabajar no tiene puesto de trabajo. (Vázquez, 2015, pág. 1)



**Figura 4 Tasa de Desempleo** Nota: La tasa de desempleo mide el nivel de desocupación que existe con respecto a la población económicamente activa; según datos obtenidos por el INEC desde el año 2014 se ha ido incrementando este porcentaje obteniendo para el 2014 el 3,80%, en el año 2015 se obtuvo el 4,80%, y para el año 2016 la tasa de desempleo ha alcanzado un 5,20% lo cual es un valor alarmante para la población.

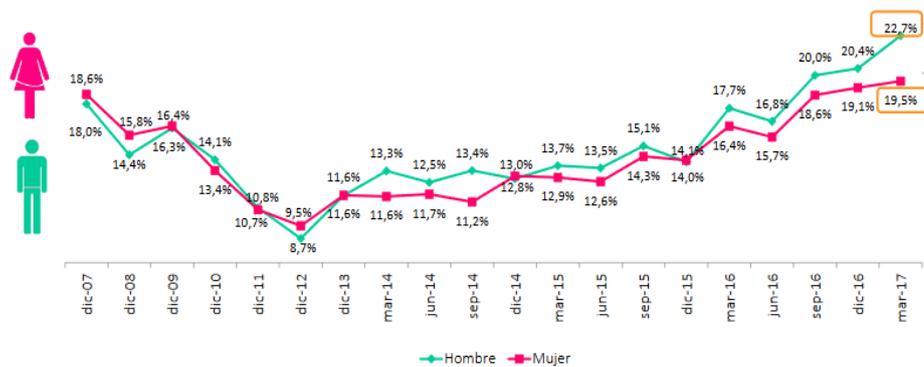
La Tasa de Desempleo es aquella que establece que porcentaje de personas que estando en capacidad de trabajar no consiguen un trabajo estable que les ayude a obtener una fuente de ingreso económico, es decir esta tasa mide el nivel de desocupación que existe con respecto a la población económicamente activa.

El Ecuador ha experimentado para los años 2015 y 2016 las más altas tasas de desempleo las cuales son de 4,80% y 5,20% respectivamente, este incremento de desempleo se debe a la recesión económica que está viviendo el país en donde muchas empresas se ven obligadas a despedir personal, pero a su vez esto ha provocado que el subempleo vaya aumentando cada vez más, por tal razón el presente proyecto lo que busca es generar fuentes de empleo digno para la ciudadanía contribuyendo así a la economía del país y disminuir el desempleo.

La tasa de desempleo constituye una amenaza para el proyecto, ya que si las personas no obtienen suficientes ingresos dejan de consumir y se podría dar paso a un desequilibrio económico afectando especialmente a los microempresarios.

### 2.01.02.02 Tasa de Subempleo

“El subempleo es la situación que se produce cuando una persona capacitada para una determinada ocupación, cargo o puesto de trabajo no está ocupada plenamente, sino que toma trabajos menores en los que generalmente se gana un salario menor.” (Velásquez, 2010, pág. 6)



**Figura 5 Tasa de Subempleo** Nota: El subempleo refleja un trabajo de menor salario en el cual no se ocupa un puesto de trabajo plenamente, según los datos obtenidos del INEC este indicador ha ido aumentando cada mes obteniendo que para desde el mes de diciembre del 2016 hasta marzo del 2017 hubo un incremento de 20,4% al 22,7% para los hombres, mientras que para las mujeres para esos mismos meses esta tasa se incrementó de 19,1% a 19,5%.

La Tasa de Subempleo en el Ecuador ha aumentado significativamente durante los primeros meses del año 2017, ya que actualmente estas cifras se encuentran para los hombres en un 22,7% y para las mujeres en un 19,5%; esto significa que más personas se encuentran trabajando por debajo de un salario mínimo y excesivas horas lo cual es un aspecto negativo dentro de la sociedad, es por este motivo que el presente proyecto tiene como finalidad implementar fuentes de empleo digno para las mujeres y de esta manera ayudarlas a desarrollarse en nuestra microempresa. El subempleo representa una amenaza para el proyecto ya que, si las personas no obtienen suficientes ingresos, difícilmente consumirán productos y servicios afectando a los pequeños productores y microempresarios.

### 2.01.02.03 Población Económicamente Activa (PEA)

La PEA es el principal indicador de la oferta de mano de obra en una sociedad. Las personas económicamente activas son todas aquellas que, teniendo edad para trabajar, están en capacidad y disponibilidad para dedicarse a la producción de bienes y servicios económicos en un determinado momento. Incluye a las personas que trabajan o tienen trabajo y a aquellas que no tienen empleo, pero están dispuestas a trabajar. (SIISE, 2007, pág. 1)

	dic-14	mar-15	jun-15	sep-15	dic-15	mar-16
Población en Edad de Trabajar	11.159.255	11.201.636	11.282.084	11.318.398	11.399.276	11.467.518
Población Económicamente Activa	7.194.521	7.374.083	7.430.701	7.599.717	7.498.528	7.861.661
Población con Empleo	6.921.107	7.091.116	7.098.584	7.274.221	7.140.636	7.412.671
Empleo Adecuado/Pleno	3.545.802	3.223.996	3.410.490	3.495.965	3.487.110	3.142.554
Subempleo	925.774	985.698	977.785	1.121.988	1.050.646	1.348.231
Empleo no remunerado	508.476	710.083	623.781	655.616	574.061	796.919
Otro empleo no pleno	1.924.634	2.142.958	2.044.691	1.961.901	1.981.205	2.100.225
Empleo no clasificado	16.421	28.382	41.836	38.751	47.614	24.742
Desempleo	273.414	282.967	332.117	325.496	357.892	448.990
Población Económicamente Inactiva	3.964.734	3.827.552	3.851.383	3.718.681	3.900.748	3.605.856

**Figura 6 Población Económicamente Activa** Nota: La población económicamente activa representa las personas que se encuentran laborando ya sea con trabajo pleno o no, según datos obtenidos del INEC para el mes de marzo 2016 este indicador mostró que 7'861.661 personas se encuentran trabajando en el Ecuador, y de ellas solo 3'142.554 tienen un empleo adecuado.

La población económicamente activa se ha venido incrementando durante los últimos meses, esto ayuda a la economía del país ya que se incrementa la fuerza laboral y por ende aumenta la productividad, con el presente proyecto se espera contribuir a que esta población económicamente activa se siga incrementando brindando fuentes de trabajo que faciliten el desarrollo de las personas inclinándose principalmente en el sector femenino, ya que a pesar de que la mujer ha adquirido durante los últimos años mayor participación laboral, aún se mantienen grandes cifras de subempleo como el 19,5% y tasa de desempleo de 5,5%, las cuales son

elevadas en comparación a la de los hombres y esto nos pone en cierta desventaja laboral. Para el proyecto este indicador representa una oportunidad ya que a medida que aumenta la población económicamente activa se puede contribuir al consumo de bienes y servicios contribuyendo a la economía del país.

### **2.01.03 Factor Legal**

“Consiste en leyes que son las que rigen, para poder constituir una empresa o desarrollar un proyecto. El cumplimiento de estas es el único avalúo para ser habilitados y poder proceder con su actividad.” (Morales , 2010, pág. 112)

En el Factor legal se establecen las bases con las cuales las instituciones disponen para determinar su alcance y naturaleza en la participación dentro de una sociedad, aquí se encuentran las principales provisiones regulatorias y leyes interrelacionadas entre sí.

Entre las principales obligaciones que va a mantener la empresa al Estado será la cancelación oportuna de tributos e impuestos, que las leyes tributarias rige en la actualidad, entre las principales obligaciones corresponde declarar y pagar al Servicio de Rentas Internas, el Impuesto al Valor Agregado IVA y el Impuesto a la Renta.

Los documentos necesarios para el desarrollo de la actividad económica se especifican a continuación:

### **2.01.03.01 Registro de RUC (Registro Único de Contribuyentes)**

El RUC corresponde a un número de identificación para todas las personas naturales y sociedades que realicen alguna actividad económica en el Ecuador, en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deban pagar impuestos. (SRI, 2017, pág. 1)

Para obtener el RUC como persona natural los requisitos son:

- Cédula y copia de la cédula
- Papeleta de Votación
- Planilla de servicios básicos

### **2.01.03.02 Patente Municipal**

El registro de patente municipal es un documento obligatorio para ejercer un negocio en Quito. El pago es anual y lo deben hacer las personas naturales, jurídicas, sociedades nacionales o extranjeras, domiciliadas o con establecimiento en la respectiva jurisdicción municipal o metropolitana, que ejerzan permanentemente actividades comerciales, industriales, financieras, inmobiliarias y profesionales. Es un impuesto de declaración anual. (Foros Ecuador, 2013, pág. 1)

Para obtener la Patente Municipal como persona natural los requisitos son:

- Copia de la cédula
- Copia de papeleta de votación
- Copia de RUC

### **2.01.03.03 Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas (LUAE)**

La LUAE constituye un documento indispensable para el ejercicio de cualquier actividad económica dentro del cual se autoriza al titular el desarrollo de las actividades económicas en un establecimiento ubicado en el territorio del Distrito Metropolitano de Quito.

Para obtener la LUAE como persona natural los requisitos son:

- Formulario único de Solicitud de Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas (LUAE).
- Copia de RUC actualizado.
- Copia de Cédula de Ciudadanía o Pasaporte y Papeleta de Votación de las últimas elecciones.

### **2.01.03.04 Contratación de Personal**

Para nuestra empresa se contratarán a dos empleados, los cuales gozarán todos los beneficios que ofrece la ley y se desarrollarán dentro de un óptimo ambiente laboral.

La ley establece que es obligación del empleador afiliar a sus trabajadores al seguro social sin importar la modalidad de contratación que estos tengan, y para ello como primer requisito se debe realizar el Registro Patronal correspondiente y la obtención de la clave del empleador.

Los documentos para obtener la clave de empleador son:

- Solicitud de entrega de clave (formulario web del IESS).
- Copia del RUC.
- Copias a color de las cédulas de identidad del representante legal de la empresa y de su delegado.
- Copias de las papeletas de votación de las últimas elecciones, tanto del representante legal como de su delegado.
- Copia de pago de una planilla de servicios básicos.
- Original de la cédula de identidad.

### **Pasos para ingresar a un empleado al Seguro Social**

1. Una vez obtenida la clave del empleador ingresar a la página web del IESS.
2. En la categoría de Empleadores se debe registrar con la cédula y clave de empleador.
3. Seleccionar el aviso de entrada para que se pueda ingresar la cédula de identidad del afiliado.
4. En el formulario que nos aparece se debe ingresar los datos del trabajador donde se especifica:
  - Nombres completos del trabajador
  - Fecha de ingreso a la empresa y fecha de registro en el sistema, la que indica el día en el que pagará sus aportes al IESS.
  - Relación de trabajo
  - Modalidad de contratación
  - Código de actividad sectorial

- Denominación del cargo
- Sueldo o remuneración que debe ir acorde a lo establecido por el IESS
- Dirección del empleado

#### **2.01.04 Factor Tecnológico**

Un recurso tecnológico es un medio que se vale de la tecnología para cumplir con su propósito. Los recursos tecnológicos pueden ser tangibles (como una computadora, una impresora u otra máquina) o intangibles (un sistema, una aplicación virtual). En la actualidad, los recursos tecnológicos son una parte imprescindible de las empresas y de los hogares. (Merino & Pérez, 2013, pág. 1)

Los factores tecnológicos constituyen una parte esencial para el óptimo desarrollo de las actividades de una empresa, y se plasma como una de las principales ventajas competitivas que debe manejar una organización.

Al brindar el servicio de Asesoría Contable y Tributaria se utilizarán factores tecnológicos tales como: equipos de computación actualizados, servicio de internet, software contable, telefonía fija y móvil, impresora, entre otros.

Todo lo referente a la tecnología genera grandes oportunidades, ya que las actividades administrativas y operativas se manejan de forma más eficiente, permitiendo que todas las tareas realizadas dentro de la empresa fueran controladas y registradas oportunamente, brindando un servicio más completo e integral a nuestros clientes.

## 2.02 ENTORNO LOCAL

“El entorno local puede definirse como todos aquellos elementos ajenos a la empresa, tanto las fuerzas o condiciones ambientales que interactúan con la empresa.” (Galán , 2010, pág. 62)

En el entorno local se analizan los diferentes aspectos que influyen e interactúan directamente con la empresa para el desarrollo de sus actividades, en las cuales encontramos a los clientes, proveedores y competidores.

### 2.02.01 Clientes

Cliente es la persona, empresa u organización que adquiere o compra de forma voluntaria productos o servicios que necesita o desea para sí mismo, para otra persona o para una empresa u organización; por lo cual, es el motivo principal por el que se crean, producen, fabrican y comercializan productos y servicios. (Thompson, 2009, pág. 2)

Los clientes son todas aquellas personas naturales o jurídicas que están dispuestas a adquirir productos o servicios a un determinado precio y dentro de la empresa son considerados como el factor más relevante ya que ellos son la razón por la que se crea o comercializa algún bien o servicio y así satisfacer una necesidad.

#### 2.02.01.01 Clientes Internos

Los clientes internos son considerados los empleados de la empresa, los cuales se encuentran capacitados para brindar la asesoría contable y tributaria y son el motor principal para aportar al crecimiento y funcionamiento de la empresa.

### **2.02.01.02 Clientes Externos**

El cliente externo es la persona natural o jurídica que solicita la compra de un bien o servicio que ofrezca la empresa con la finalidad de satisfacer una necesidad.

La empresa brindará servicios contables y tributarios a un segmento específico de clientes en los cuales se encuentra las Micropymes que serán clientes potenciales, ya que al realizar sus actividades comerciales necesitan la asesoría adecuada para cumplir con sus obligaciones tributarias oportunamente; además brindaremos servicios a las personas naturales que los requieran.

### **2.02.02 Proveedores**

Se conoce como proveedor a las personas o empresas que abastecen con materia prima, insumos o servicios a otras empresas para su transformación o comercialización directa permitiendo así el desarrollo de sus actividades.

La empresa debe escoger con cautela a sus proveedores tomando en cuenta factores como el precio y la calidad que ofrecen en sus productos o servicios y si estos son competitivos en el mercado para generar beneficios a la empresa.

**Tabla 3 Proveedores**

Proveedor	Descripción	Dirección
	Empresa comercializadora de útiles escolares y suministros de oficina.	Av. 10 de Agosto y Capitán Ramón Borja
	Comercializadora de papelería y equipos de oficina	Av. Colón y 9 de Octubre
	Mayorista en ventas de equipos de computación y tecnología.	Av. Los Shyris y Rio Coca
	Comercializadora de equipos de computación y tecnología.	Av. La Prensa N60-59 y Flavio Alfaro
	Empresa dedicada a la fabricación y comercialización de muebles de oficina	Av.6 De Diciembre N32-611 y Bossano
	Comercializadora de Muebles de Oficina, Hogar y Exhibidores Comerciales de Óptima Calidad	Avenida 6 de Diciembre 57-50
	Corporación Nacional de Telecomunicaciones brindará los servicios de telefonía e internet fijo.	Av. Amazonas y Gaspar de Villaroel

*Nota:* Los proveedores son personas jurídicas o naturales que nos proveerán de materiales o servicios necesarios para llevar a cabo nuestra actividad económica, entre los cuales tenemos proveedores de muebles de oficina, equipos de computación, útiles de oficina y servicios de telefonía e internet.

### 2.02.03 Competidores

Los competidores son personas o empresas que ofrecen al mercado bienes o servicio que satisfacen las mismas necesidades que el cliente requiere.

**Tabla 4 Competidores**

Competidores	Descripción del Servicio	Dirección
<b>EMCO Contadores Empresariales</b>	Consultoría contable, tributaria, empresarial, laboral	Teresa de Cepeda N34-260 y Av. República
<b>Ofidesa Asesoría Contable y Tributaria</b>	Servicios de asesoría contable y tributaria.	Núñez De Vela N36-121 Y Corea
<b>Balan Services Corporation</b>	Servicios de Consultora Contable, Asesores Tributarios, Impuestos, Regulación de NIIFS, Asesores Financieros.	Av. República De El Salvador N°354 Y Moscú
<b>B.C.A. Cía. Ltda. Boletín Contable Administrativo</b>	Contabilidad, NIIFS, Auditoría, Devolución del IVA, Capacitación, Seminarios On-Line, Asesoría Personalizada.	De los Trigales N54-59 Y Pedro Guerrero (Sector Solca)
<b>Solver Consulting Group</b>	Servicios en los campos contable, tributario y de auditoría externa.	De las brevas E9-20 y Av. El Inca
<b>Imprentas Autorizadas por el SRI</b>	Prestan servicios de declaración de impuestos	Imprentas localizadas en el sector "El Inca"

*Nota:* Existen algunas empresas posicionadas cerca del lugar a implementar la microempresa, las cuales representan una amenaza ya que brindan los mismos servicios y cuentan con un reconocimiento por parte de los clientes.

Los competidores son la principal amenaza a la que se debe enfrentar la microempresa, ya que la mayoría de estos mantiene un posicionamiento en el mercado muy sólido lo cual representa una ventaja competitiva; también se enfrentará a los servicios de declaración de impuestos que brindan algunas imprentas autorizadas por el SRI pero que no tienen los conocimientos necesarios para realizar una correcta gestión al brindar este servicio.

## **2.03 ANÁLISIS INTERNO**

### **2.03.01 Propuesta Estratégica**

La planeación estratégica es la elaboración, desarrollo y puesta en marcha de distintos planes operativos por parte de las empresas u organizaciones, con la intención de alcanzar objetivos y metas planteadas. Estos planes pueden ser a corto, mediano o largo plazo. (Pérez & Gardey, 2008, pág. 1)

#### **2.03.01.01 Misión**

Brindar a las Micropymes y personas naturales un servicio eficaz y oportuno de asesoría contable y tributaria que se adapte a sus necesidades con el fin de promover su crecimiento empresarial basándonos en principios éticos y trabajo en equipo.

#### **2.03.01.02 Visión**

Ser el en año 2020 una empresa líder en la prestación de servicios contables y tributarios en el sector norte de Quito, siendo reconocidos por nuestros clientes como la principal alternativa de asesoramiento, impulsando su crecimiento con alta responsabilidad y calidad en nuestros servicios.

### **2.03.01.03 Objetivos**

Un objetivo es el planteo de una meta o un propósito a alcanzar, y que, de acuerdo al ámbito donde sea utilizado, tiene cierto nivel de complejidad.

#### **2.03.01.01.01 Objetivo General**

Apoyar a las Micropymes mediante el servicio de asesoría contable y tributaria brindando soluciones efectivas que les permita mejorar la administración de sus negocios, incentivando en ellos a mantener una cultura tributaria de modo que puedan conocer y manejar de mejor manera sus obligaciones con las entidades de control.

#### **2.03.01.01.02 Objetivos Específicos**

- Determinar mediante el análisis del ambiente externo factores que influyan de manera tanto positiva como negativa para la implementación del proyecto.
- Determinar mediante el análisis del entorno local el impacto que tendrá sus competidores para la implementación del proyecto.
- Realizar un estudio de mercado para determinar la aceptación que tendrá la implementación del proyecto e identificar las necesidades que se solucionarían con la implementación de la microempresa.
- Determinar mediante un estudio técnico el lugar más idóneo para la implementación de la microempresa.
- Determinar mediante un estudio financiero la viabilidad del proyecto y si este genera rentabilidad.

- Analizar los impactos que el proyecto generará con su implementación para la sociedad

#### 2.03.01.04 Principios y/o valores

- **Contacto permanente con el cliente:** Es necesario mantener contacto con el cliente para obtener más información acerca de sus requerimientos y necesidades, de modo que se pueda brindar un servicio más personalizado.
- **Entregar información clara y veraz:** Es importante emitir información de fácil comprensión e interpretación para el cliente de forma que contribuyan a la búsqueda oportuna de soluciones contables y tributarias.
- **Honestidad:** Es el actuar transparente de cada uno de los miembros de la organización, siendo sincero y actuando con justicia tanto en la vida laboral como en la personal.
- **Respeto:** El trato entre todos los colaboradores debe ser amable y cordial, sin ninguna discriminación buscando siempre una buena armonía en las relaciones interpersonales, laborales y comerciales, reconociendo los derechos que tienen las demás personas.
- **Compromiso:** La empresa debe procurar entregar el servicio a la hora y día estipulados, de modo que se refleje nuestro profesionalismo y atender correctamente cualquier duda o reclamo.
- **Confiabilidad:** Hace referencia a la seguridad y confidencialidad con la que se maneje la información y datos privados de nuestros clientes.

- **Responsabilidad:** Es el compromiso de cada uno de los integrantes de la organización al desempeñar cualquier función, respetando una serie de lineamientos y reglas, además de contribuir en el crecimiento empresarial.
- **Trabajo en Equipo:** Es la integración de las personas que trabajan en la empresa logrando que haya compañerismo y solidaridad entre todos, para crear un ambiente más cálido y lograr mejores resultados.

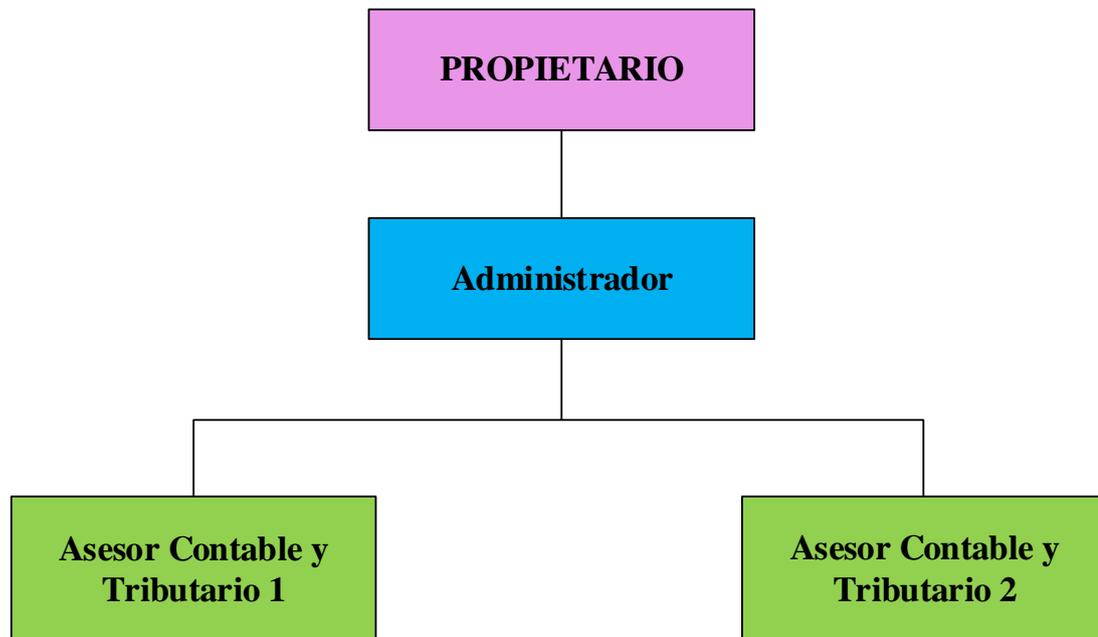
### 2.03.02 Gestión Administrativa

La gestión administrativa corresponde al conjunto de acciones que se lleva a cabo por parte del directivo el cual desarrolla las actividades de la empresa de acuerdo al cumplimiento de las fases del proceso administrativo: Planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar.

#### 2.03.02.01 Organigrama Estructural

“Los organigramas son la representación gráfica de la estructura orgánica de una empresa u organización que refleja, en forma esquemática, la posición de las áreas que la integran.” (Fleitman, 2000, pág. 246)

Un organigrama estructural es la representación gráfica de la organización de una empresa en donde se identifican las diferentes áreas y departamentos con los que va a contar para el correcto desarrollo de sus actividades.



**Figura 7 Organigrama Estructural** Nota: La microempresa estará formada por el Propietario que es la persona que aporta con capital propio, el administrador, y dos asesores contables y tributarios encargados de realizar la parte productiva de la microempresa.

### 2.03.02.02 Descripción de Funciones

Descripción del Puesto Administrador	
<b>Nombre del Puesto</b>	Administrador
<b>Área</b>	Administrativa
<b>Reportado a</b>	Ninguno
<b>Supervisa a</b>	Asesores Contables y Tributarios
<b>Sueldo</b>	\$ 400,00
<b>Naturaleza del Puesto</b>	El gerente es el encargado de planificar, administrar y controlar las diferentes actividades que se realizan dentro de la organización, precautelando el correcto funcionamiento de los servicios que se ofrecen y cumplir así con los objetivos planteados.
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ser el representante de la empresa.</li> <li>• Liderar la planificación estratégica.</li> <li>• Dirigir y controlar el desempeño de las actividades</li> <li>• Crear y mantener buenas relaciones con los clientes y proveedores.</li> <li>• Administrar de manera eficiente los recursos existentes en la empresa.</li> <li>• Gestionar los contratos del personal de la empresa, salarios, y beneficios de ley.</li> <li>• Brindar solución a las cuestiones de carácter contable y tributario de los clientes.</li> </ul>
<b>Requisitos de Formación</b>	Título de 3er nivel en Administración de Empresas, Banca y Finanzas o carreras afines.

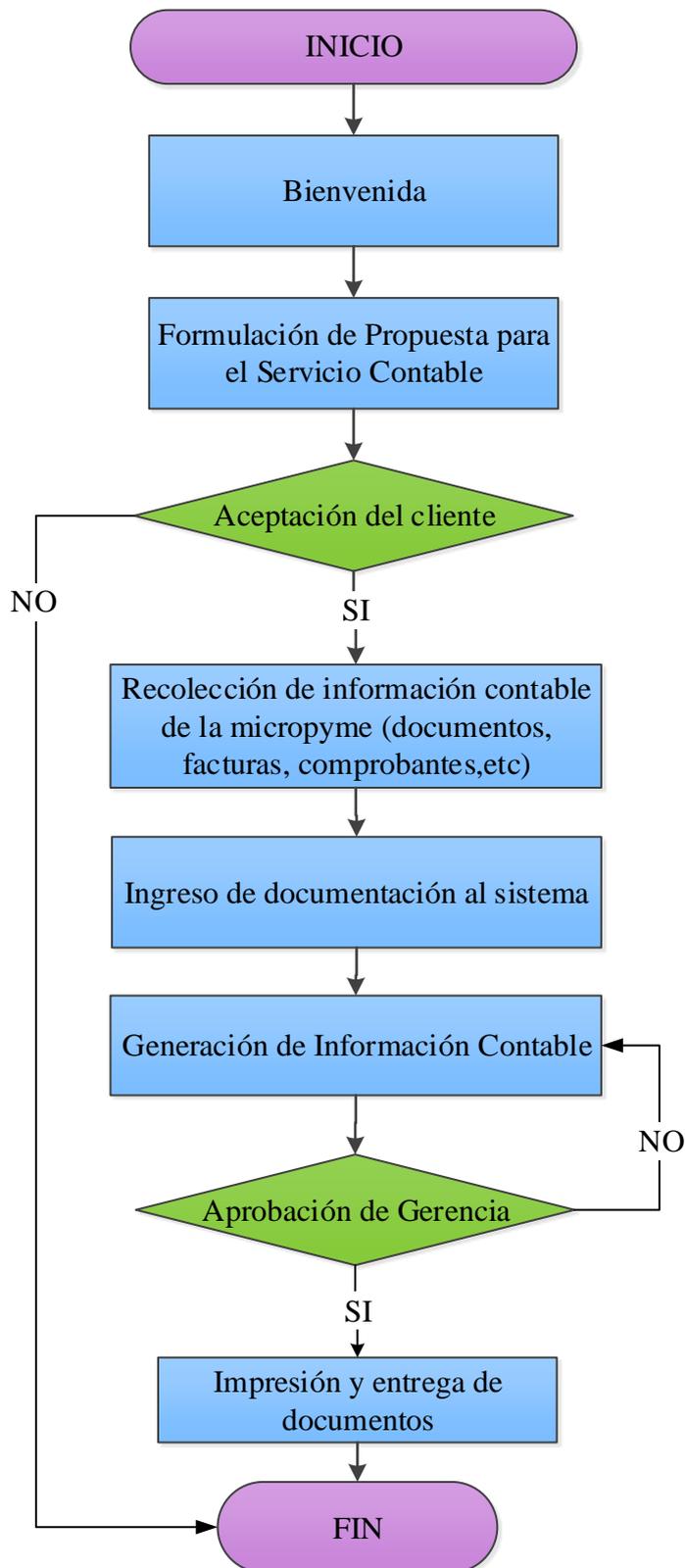
### Descripción del Puesto Asesores Contables y Tributarios

<b>Nombre del Puesto</b>	Asesor Contable y Tributario
<b>Área</b>	Operativa
<b>Reportado a</b>	Administrador
<b>Supervisa a</b>	Ninguno
<b>Sueldo</b>	\$ 385,00
<b>Naturaleza del Puesto</b>	El asesor contable y tributario es el encargado de interactuar directamente con el cliente y brindar información oportuna acerca de cualquier requerimiento relacionado con la administración de su negocio y sus obligaciones con las entidades de control.
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Obtener información actualizada de las entidades de supervisión y control para que sea utilizada en las operaciones de los clientes.</li> <li>• Archivar y registrar los comprobantes de pago y demás documentos sustentatorios de las operaciones de los clientes.</li> <li>• Elaborar las declaraciones de impuestos.</li> <li>• Atiende llamadas telefónicas y brinda información oportuna a los clientes.</li> <li>• Registra las transacciones de las Micropymes con un manejo contable eficiente.</li> <li>• Recaudar información en los domicilio y negocios de los clientes</li> </ul>
<b>Requisitos de Formación</b>	Bachiller en contabilidad con conocimientos en tributación, manejo del DIMM y Excel.

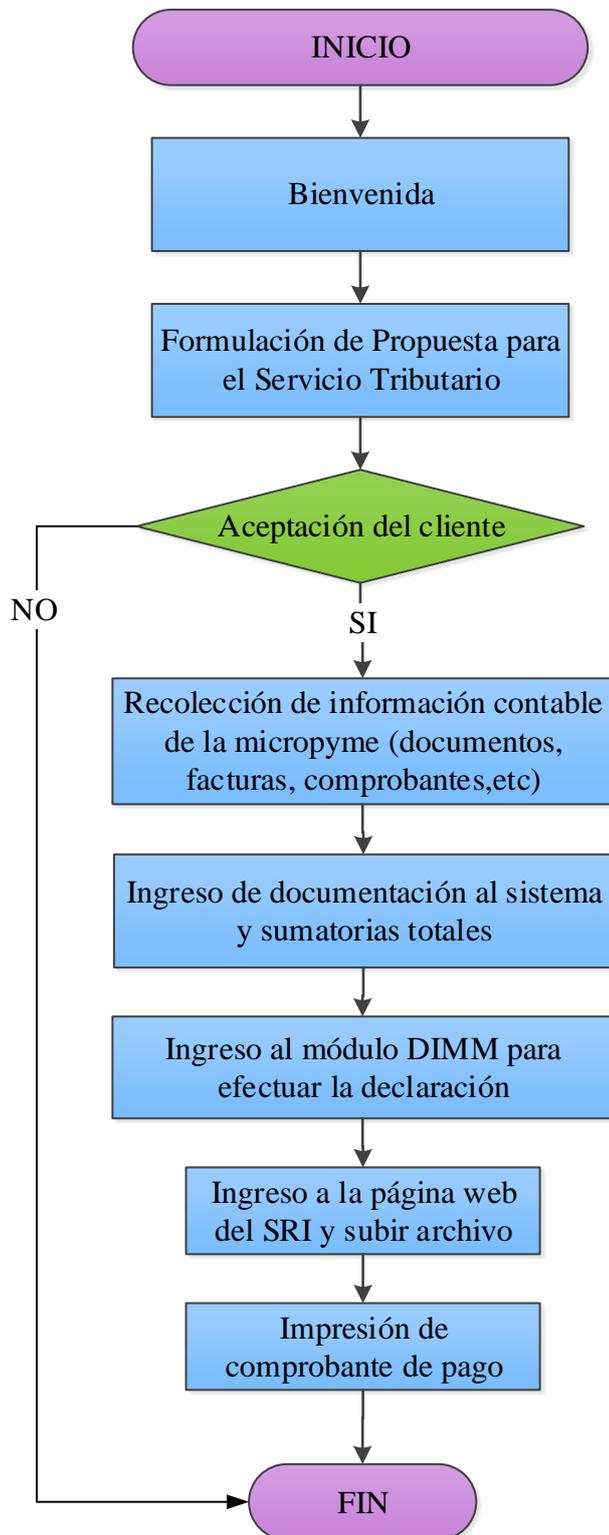
### 2.03.03 Gestión Operativa

La gestión operativa puede definirse como un modelo de gestión compuesto por un conjunto de tareas y procesos enfocados a la mejora de las organizaciones internas, con el fin de aumentar su capacidad para conseguir los propósitos de sus políticas y sus diferentes objetivos operativos. (ISO Tools, 2015, pág. 2)

Mediante el siguiente flujograma describiremos detalladamente el proceso que habrá en la organización para desarrollar sus actividades de la manera más eficiente, logrando así tener una mejor organización de los procesos.



**Figura 8 Flujograma del Servicio Contable** Nota: El Flujograma de Servicio Contable muestra cada uno de los pasos que se debe seguir para brindar de forma correcta y eficiente este servicio para de esta manera obtener los documentos y la información requerida por el cliente.



**Figura 9 Flujograma del Servicio Tributario** Nota: El Flujograma de Servicio Tributario muestra cada uno de los pasos que se debe seguir para brindar de forma correcta y eficiente el servicio de declaración de impuestos al IVA.

### **2.03.04 Gestión Comercial**

La gestión comercial constituye un proceso de planificación que se inicia con un análisis tanto interno como externo, para dar conocimiento del producto o servicio que se quiere ingresar dentro de un mercado , así también como implementar estrategias que ayuden a cumplir nuestras metas, y para lo cual debemos basarnos en cuatro actividades fundamentales para el desarrollo de las funciones comerciales las cuales son: la creación y la actuación de los productos, la fijación del precio, la promoción o comunicación y la distribución.

#### **2.03.04.01 Producto o servicio**

“CT Solutions Asesoría Contable y Tributaria” ofrece sus servicios a Micropymes y personas naturales que requieran asesoría en las áreas de contabilidad y tributación, brindando un trato personalizado que se ajuste a las necesidades de nuestros clientes, llegando con información oportuna y verás de modo el trabajo realizado sea garantizado y de total satisfacción tanto para la empresa como para nuestros clientes.

La asesoría manejará la contabilización de las transacciones económicas que realicen nuestros clientes, lo cual inicia con el registro de todos los comprobantes emitidos y adquiridos por ellos, para posteriormente entregar un informe de ingresos y gastos que ha mantenido la Micropyme y poder tomar decisiones en base a los mismos.

Se brindará los servicios de asesoría tributaria de modo que los clientes conozcan las obligaciones que mantienen con los organismos de control y de esta

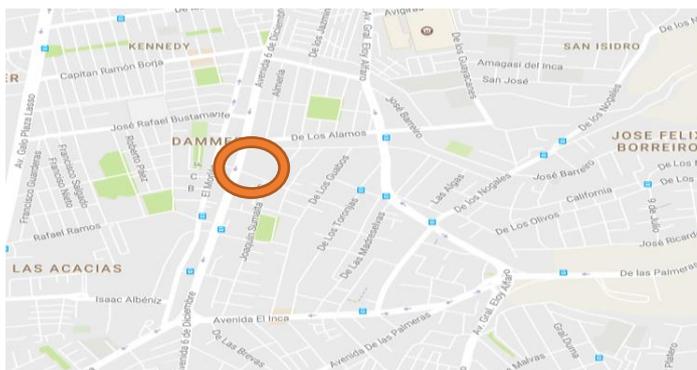
manera se realicen las declaraciones de impuestos al SRI de forma oportuna para evitar cualquier tipo de multa o sanción.

Se realizará servicios como la devolución del IVA tanto a personas de la tercera edad, así como también a personas con discapacidad de modo que se pueda ampliar nuestra gama de clientes y acceder a un mercado que no se le ha prestado la atención requerida.

La microempresa priorizará el tiempo de los clientes, de modo que facilitemos el trabajo y en caso de que el volumen de información sea demasiado extenso manejarnos a través de comunicación vía online y mediante correos electrónicos.

#### 2.03.04.02 Plaza

“CT Solutions Asesoría Contable y Tributaria” estará ubicada en el sector “El Inca” en las calles De los Álamos y Av. 6 de Diciembre, ya que se consideró que en este lugar existe gran cantidad de negocios considerados como Micropymes y gran afluencia de personas, de modo que al estar cerca de nuestros clientes se pueda apreciar de mejor manera la problemática que existe en el sector y de esta manera ofrecer y aplicar mejores soluciones.



**Figura 10 Croquis del Sector** Nota: El lugar a implementar la microempresa se encuentra en la en las calles De los Álamos y Av. 6 de Diciembre sector “El Inca”.

### 2.03.04.03 Precio

El precio es considerado como el factor primordial para determinar el índice de rentabilidad que tendrá la empresa, por eso se ha determinado fijar precios convenientes para los clientes de acuerdo a sus necesidades basándonos en el volumen y cantidad de información contable que nos entreguen, ya que hay negocios que tienen más movimiento contable que otros, y el tiempo que nos llevaría cumplir con los requerimientos que solicite el cliente.

La forma de pago que se aceptará es dinero en efectivo y depósitos bancarios, en el cual en el caso de ser un trabajo que requiera más tiempo se pagará la mitad al inicio del proceso, y se cancelará el total al final del mismo.

### 2.03.04.04 Promoción

La promoción es muy importante ya que es el factor clave para que las Micropymes y público en general puedan conocer la microempresa y el servicio que se ofrecerá, entre los medios publicitarios que se utilizará están:

- Publicidad mediante anuncios en redes sociales, ya que estos constituyen la mayor demanda en información y es visitada regularmente por varios usuarios, tomando en cuenta también que este tipo de publicidad es un servicio gratuito que no generará ningún costo.
- Publicidad mediante correos electrónicos de manera que se pueda interactuar con el cliente de forma personalizada e informar de los servicios que se ofrecen.
- Imprimir y repartir tarjetas de presentación, afiches y hojas volantes.

- Colocar en la fachada del local el cartel publicitario de modo que se pueda identificar de mejor manera los servicios que ofrecemos y la ubicación exacta de la microempresa.

#### 2.03.04.04.01 Nombre de la Micropyme

“CT Solutions”

##### Descripción del Nombre

C = Contabilidad

T = Tributación

Solutions = Soluciones

Se eligió este nombre ya que representa las principales actividades que se manejarán dentro de la empresa, las cuales son la de brindar una asesoría contable y tributaria; de esta manera podremos llegar directamente al cliente con un nombre fácil de entender y de recordar.

#### 2.03.04.04.02 Logotipo



**Figura 11 Logotipo** Nota: El logotipo representa la imagen con la que será representada la microempresa, para lo cual se ha utilizado tanto letras como gráficos.

#### 2.03.04.04.03 Descripción de Colores

**Azul:** Este color transmite seguridad y responsabilidad, se utilizará ya que representa la lealtad y confianza que se quiere adquirir en el cliente, y la tranquilidad de recibir un servicio oportuno y eficiente.

**Celeste:** Es parte de la gama del color azul en una forma mucho más clara que contrasta a la perfección con los demás colores utilizados para la elaboración del logotipo, el mismo que transmite seguridad y confianza.

**Negro:** Este color representa la elegancia y seriedad con la que se trabajará, brindando un ambiente de formalidad y compromiso que transmita al cliente la seguridad de un servicio bien realizado.

#### 2.03.04.04.04 Slogan

“Soluciones Confiables”

El slogan representa una frase corta fácilmente de recordar en donde se trata de llegar al cliente de una forma precisa y que ya mantenga un conocimiento de la forma en la que se manejará el servicio, basándose en adquirir la confianza en el cliente y como su primera alternativa en busca de una solución a sus problemas contables y tributarios.

#### 2.03.04.04.05 Material POP (Point of Purchase)

Los materiales POP constituyen a todos los implementos diseñados para el apoyo de la publicidad y comercialización de los servicios; estas siglas en español significan “Punto de Compra” y las utilizaremos ya que como la microempresa

recién se encuentra en posicionamiento y necesita dar a conocer su marca y los servicio que va a ofrecer de una manera más ágil y económica.

Entre las que utilizaremos son:

### Tarjeta de Presentación



Figura 12 Tarjeta de Presentación Anverso



Figura 13 Tarjeta de Presentación Reverso

### Esferográficos



Figura 14 Esferográficos

## Sobres



*Figura 15 Sobres*

## Jarros



*Figura 16 Jarros*

## 2.04 ANÁLISIS FODA

El análisis FODA consiste en realizar una evaluación de los factores fuertes y débiles que, en su conjunto, diagnostican la situación interna de una organización, así como su evaluación externa, es decir, las oportunidades y amenazas. También es una herramienta que puede considerarse sencilla y que permite obtener una perspectiva general de la situación estratégica de una organización determinada.

(Ponce H. , 2007, pág. 3)

El análisis FODA es una herramienta que se usa para determinar la situación actual de la empresa analizando e identificando las variables externas las cuales son las oportunidades y amenazas, y las variables internas las cuales son las fortalezas y debilidades de modo que se tenga una visión más clara de cómo la gestión administrativa del negocio puede mejorar potenciando las fortalezas identificadas, mejorando las debilidades, aprovechando al máximo las oportunidades y mitigando las amenazas.

**Oportunidades.** - Son variables externas al negocio que no se pueden controlar y representan ambientes positivos que se pueden aprovechar para que el desarrollo de las actividades sea mucho más óptimo.

**Amenazas.** - Son los aspectos negativos que se identifica en el ambiente en el que se va a desenvolver la empresa y se considera perjudiciales, ya que impiden progresivamente el cumplimiento de los objetivos, estos aspectos no pueden ser controlados, pero si mitigados.

**Fortalezas.** - Son todos los aspectos positivos que mantiene la empresa internamente y que constituyen el valor que genera la empresa al realizar sus actividades, estos elementos deben ser potenciados para contribuir al crecimiento empresarial.

**Debilidades.** - Son los factores negativos que se identifican internamente en la empresa las cuales constituyen las barreras u obstáculos que no permiten que las actividades se desarrollen de una manera óptima y eficaz, por lo tanto, se debe tomar las medidas necesarias para enfrentar este tipo de factores que afecta de forma negativa a la empresa.

**Tabla 5 Análisis FODA**

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> <li>Precios competitivos al alcance de nuestros clientes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Falta de posicionamiento en el mercado.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Ubicación estratégica y de fácil localización.</li> <li>Personal altamente capacitado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Limitados recursos económicos.</li> <li>Limitado segmento de consumidores.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Acceso a tecnologías que facilitan la realización de nuestro trabajo.</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Infraestructura confortable y adecuada, con un buen ambiente de trabajo.</li> </ul>	
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> <li>Apoyo por parte del Gobierno para la implementación de Micropymes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Economía del país inestable.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Tasas de interés bajas que nos permite acceder fácilmente algún crédito.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Inestabilidad política.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Leyes que simplifican el proceso de creación y crecimiento empresarial.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Servicios más calificados a precios cómodos brindados por la competencia.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Incremento continuo de actividades comerciales que se incorporan en el sector</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Incremento de empresas o personas que se dediquen a nuestra misma actividad.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Acceso ágil a las diversas plataformas de los organismos estatales.</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Acceso rápido y eficiente al programa DIMM</li> </ul>	

*Nota:* El análisis FODA es una herramienta administrativa que ayuda a determinar la situación actual de la empresa mediante una evaluación de factores tanto internos como externos; para la microempresa se evidencian varias oportunidades que permitirán la implementación y el crecimiento de la misma, tales como el apoyo constante del gobierno para promover proyectos de emprendimiento y así contribuir con los microempresarios; sin embargo la principal amenaza que mantiene la microempresa es la competencia, ya que existen varias empresas que se dedican a la misma actividad y ya se encuentran posicionadas en el mercado.

## CAPÍTULO III

### 2. ESTUDIO DE MERCADO

“Se define la investigación de mercados como el diseño, la obtención, el análisis y la presentación sistemáticos de datos y descubrimientos pertinentes para una situación de marketing específica que enfrenta la empresa.” (Kotler, 2002, pág. 65)

El estudio de mercado es el análisis y la determinación de la oferta y demanda del mercado en la que se desarrollará el producto o servicio, en el cual se determinará el comportamiento de este mercado de modo que ayude a obtener información necesaria acerca de los requerimientos que solicita el cliente y como el servicio puede contribuir a satisfacer esas necesidades.

#### 3.01 ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR

“El análisis del consumidor es determinar su comportamiento en el proceso de búsqueda y compra de un bien o servicio.” (Rivera, 2009, pág. 401)

El análisis del consumidor determina el tipo de conducta que este tiene al seleccionar y comprar los diferentes bienes o servicios que se encuentran disponibles

en un mercado para así satisfacer sus deseos o necesidades, dentro de este proceso intervienen los gustos y preferencias que tenga el consumidor.

### **Objetivo del Estudio de Mercado**

Recopilar la información necesaria para identificar el número de consumidores que puedan adquirir nuestro servicio dentro del mercado al que va dirigido.

### **Objetivos Específicos del Estudio de Mercado**

- Identificar el mercado objetivo
- Analizar la oferta y la demanda
- Realizar la proyección de la oferta y la demanda
- Determinar la demanda potencial insatisfecha

### **3.01.01 Determinación de la Población y Muestra**

#### **3.01.01.01 Población**

Es un conjunto de unidades o elementos que presentan una característica común, también se le considera como un conjunto de medidas. Considerar la población como conjunto de unidades o elementos, debe entenderse como un grupo de personas, familias, establecimientos, manzanas, barrios, objetos, etc. (Martínez, Estadística y Muestreo, 2005, pág. 208)

En el análisis de la población se da a conocer el número de habitantes ubicadas en el sector norte del Distrito Metropolitano de Quito, lugar en el cual se desarrollará el proyecto.

**Tabla 6 Tamaño de la Población**

Universo	Número
Población Total de Quito según el Censo del 2010	2'239.191
Total Población Económicamente Activa Quito	1'249.950
Total Población El Inca Censo 2010	41.875
Total Población Económicamente Activa "El Inca"	29.145
Total Micropymes Sector Norte de Quito	<b>12.956</b>

*Nota:* Según los datos obtenidos por el INEC actualmente en el sector norte de Quito se encuentran registradas alrededor de 12.956 Micropymes las cuales representarán el tamaño de nuestra población.

### 3.01.01.02 Muestra

Se define como un conjunto de medidas o el recuento de una parte de los elementos pertenecientes a la población. Los elementos se seleccionan aleatoriamente, es decir, todos los elementos que componen la población tienen la misma posibilidad de ser seleccionados. (Martínez, 2011, pág. 145)

Determinamos como muestra a una parte representativa de la población, en la cual se identifican las características esenciales que se quiere estudiar.

### 3.01.01.03 Fórmula para el cálculo de la muestra

$$n = \frac{N * P * Q * Z^2}{(N - 1) E^2 + P * Q * Z^2}$$

Nomenclatura:

**n**= Tamaño de la muestra

**N**= Población

**P**= Probabilidad de éxito (50%)

**Q**= Probabilidad de Fracaso (50%)

**E**= Margen de Error (5%)

**Z**= Nivel de Confianza (1,96%)

### Cálculo de la Muestra

$$n = \frac{12.956 * 0,50 * 0,50 * 1,96^2}{(12.956 - 1)0,05^2 + 0,50 * 0,50 * 1,96^2}$$

$$n = \frac{12.442,9424}{32,3875 + 0.9604}$$

$$n = \frac{12.442,9424}{33,3479}$$

**n = 373** encuestas

### 3.01.02 Técnicas de obtención de la información

“Las técnicas son los medios empleados para recolectar información, entre las que se destacan la observación, cuestionario, entrevistas, encuestas.” (Rodríguez, 2010, pág. 125)

Las técnicas de obtención de datos se refieren a una gran diversidad de herramientas que pueden ser utilizadas para la recolección de información útil para la

investigación entre las cuales se puede aplicar las siguientes: entrevistas, encuestas, cuestionarios, observación.

Para el proyecto se ha decidido obtener información mediante encuestas dirigidas hacia la sociedad, para determinar de mejor manera las necesidades y requerimientos que mantiene el mercado en el que se quiere introducir el servicio de Asesoría Contable y Tributaria.

### **3.01.02.01 Encuesta**

“La encuesta es una técnica de recogida de datos mediante la aplicación de un cuestionario a una muestra de individuos. A través de las encuestas se pueden conocer las opiniones, las actitudes y los comportamientos de los consumidores.”

(Centro de Investigaciones Sociológicas, 2014, pág. 1)

Las encuestas estarán dirigidas hacia los propietarios de Micropymes y Pymes del sector “El Inca” de modo que se obtenga la información directamente de fuentes primarias y que se tenga un conocimiento más preciso del comportamiento del mercado.

### 3.01.02.01.01 Modelo de la Encuesta



Instituto Tecnológico Superior "Cordillera"

Escuela de Administración Bancaria y Financiera

Buenos días/ tardes

Soy estudiante del Instituto Tecnológico Superior Cordillera y me encuentro realizando esta encuesta como parte del proceso de desarrollo de mi proyecto de titulación por lo cual necesito su colaboración para realizarle algunas preguntas

Instrucciones: Marque con una X la respuesta que considere adecuada

1) ¿Ha recibido un servicio de asesoría contable y tributaria?

SI

NO

2) ¿Conoce usted alguna empresa dedicada a brindar servicios contables y tributarios externos?

SI

NO

3) ¿En qué lugar ha recibido servicios de asesoría contable y tributaria?

Empresa de Asesoría

SRI

Locales que ofrecen realizar declaraciones

Ninguno

Otros.....

4) ¿Estaría usted de acuerdo con la implementación de una microempresa dedicada a brindar servicios contables y tributarios en el sector "El Inca"?

SI

NO

5) ¿Con que frecuencia requiere de algún servicio contable y tributario?

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

6) ¿Cómo observa el servicio que ofrecen otras empresas de asesoría contable y tributaria?

Excelente	<input type="text"/>
Bueno	<input type="text"/>
Malo	<input type="text"/>

7) Al momento de elegir un servicio contable y tributario que aspectos considera usted que son de su preferencia

Puntualidad	<input type="text"/>
Rapidez	<input type="text"/>
Precio	<input type="text"/>

8) ¿Qué valor estaría dispuesto a pagar por los siguientes servicios?

Declaraciones Tributarias		Asesoría Contable	
10-15	<input type="text"/>	50-70	<input type="text"/>
15-20	<input type="text"/>	70-90	<input type="text"/>
20-25	<input type="text"/>	90-110	<input type="text"/>

9) ¿En qué tipo de industria se encuentra su empresa o negocio?

Servicios	<input type="text"/>
Comercial	<input type="text"/>
Producción	<input type="text"/>

10) Seleccione el medio por el cual desearía recibir información sobre los cambios o nuevas reformas contables y tributarias.

Correo Electrónico

Página Web

Folletos

Redes Sociales

### 3.01.03 Análisis de la Información

Una vez realizadas todas las encuestas en el sector determinado para la implementación de la Asesoría Contable y Tributaria se proceden a la tabulación de cada una de las preguntas establecidas en la encuesta de modo que se obtenga la información útil para el estudio de mercado y de esta manera responder varias interrogantes con respecto a la implementación de nuestro proyecto.

#### 3.01.03.01 Tabulación de Datos

La Tabulación de Datos consiste en el recuento de toda la información reflejada mediante las encuestas de modo que se pueda presentar mediante tablas y gráficos los resultados obtenidos por cada una de las preguntas y así obtener un análisis más preciso acerca del comportamiento del mercado.

## Preguntas realizadas en la encuesta

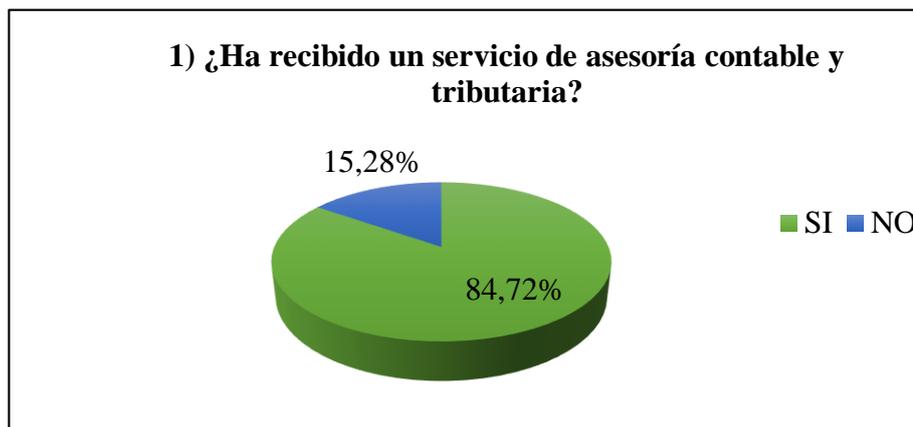
1) ¿Ha recibido un servicio de asesoría contable y tributaria?

**Tabla 7 Pregunta 1**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	316	84,72%
NO	57	15,28%
TOTAL	373	100,00%

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Andrea Arévalo



**Figura 17 Pregunta 1** *Nota:* Para la primera pregunta se establece que el 84,72% de las microempresas encuestadas si han recibido asesoría contable y tributaria; mientras que el 15,28% de las microempresas encuestadas no han recibido este tipo de asesoría.

De acuerdo con los datos obtenidos según la encuesta se tiene que un 84,72% del total de las Micropymes encuestadas han recibido algún tipo de servicio de asesoría contable y tributaria, mientras que el 15,28% no ha recibido ningún tipo de servicio de asesoría contable y tributaria, lo cual representa que este tipo de servicio tiene una gran demanda dentro del sector a implementarse.

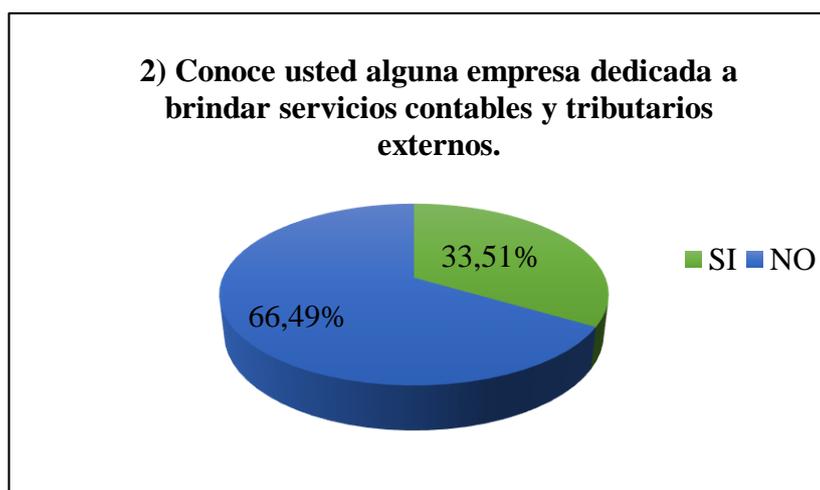
2) ¿Conoce usted alguna empresa dedicada a brindar servicios contables y tributarios externos?

**Tabla 8 Pregunta 2**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	125	33,51%
NO	248	66,49%
TOTAL	373	100,00%

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Andrea Arévalo



**Figura 18 Pregunta 2** *Nota:* El 66,49% de las microempresas encuestadas conocen alguna empresa que brinde los servicios de asesoría contable y tributaria; mientras que el 33,51% no conoce ninguna empresa que brinde este tipo de servicio.

De acuerdo con los resultados obtenidos para la pregunta dos se obtiene que un 66,49% del total de las Micropymes encuestadas desconocen la existencia de alguna empresa posicionada destinada a brindar servicios contables y tributarios, mientras que solo un 33,51% de las Micropymes encuestadas si conocen alguna empresa que brinde este tipo de servicios, lo cual es positivo para la implementación de la empresa ya que en el sector este tipo de servicios aún no ha sido desarrollado.

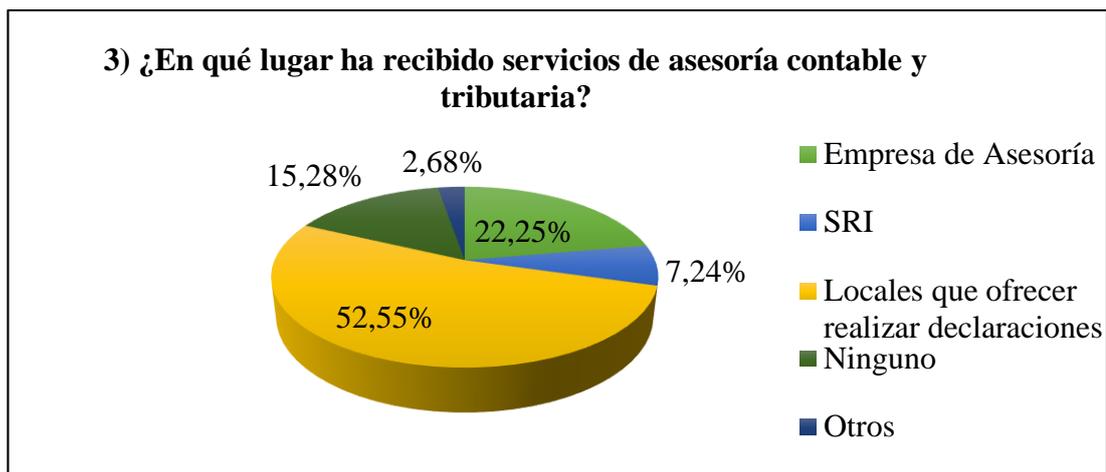
3) ¿En qué lugar ha recibido servicios de asesoría contable y tributaria?

**Tabla 9 Pregunta 3**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Empresa de Asesoría	83	22,25%
SRI	27	7,24%
Locales que ofrecer realizar declaraciones	196	52,55%
Ninguno	57	15,28%
Otros	10	2,68%
TOTAL	373	100,00%

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Andrea Arévalo



**Figura 19 Pregunta 3 Nota:** Los resultados obtenidos por la encuesta reflejan que el lugar al que más acuden los microempresarios en busca de asesoría contable y tributaria es en algún local que ofrezca realizar declaraciones con un 52,55%, seguido de empresas de asesoría con un 22,25%, el SRI con un 7,24%, algún otro lugar con el 2,68% y mientras que el 15,28% no utiliza este tipo de servicio.

Los resultados obtenidos para la pregunta tres reflejan que la principal competencia son los locales que ofrecen realizar declaraciones ya que el 52,55% de las microempresas encuestadas hacen uso del servicio que estos locales ofrecen; las empresas de asesoría son utilizadas por el 22,25% de las Micropymes, a estas le sigue el 15,28 de Micropymes que no utilizan ningún servicio de asesoría; el 7,24% de las Micropymes utilizan el asesoramiento del SRI y por último con un 2,68% se tiene a Micropymes que prefieren adquirir en otro tipo de lugares el servicio de asesoría.

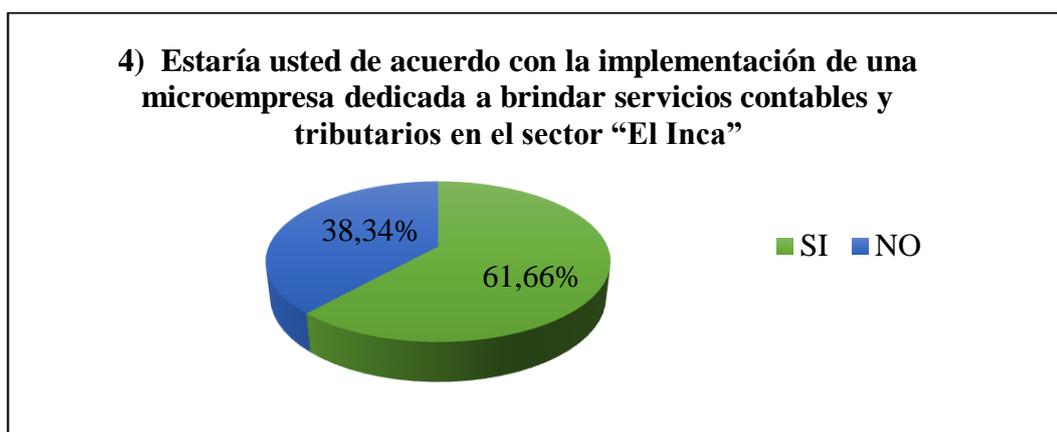
4) ¿Estaría usted de acuerdo con la implementación de una microempresa dedicada a brindar servicios contables y tributarios en el sector "El Inca"?

**Tabla 10 Pregunta 4**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	230	61,66%
NO	143	38,34%
TOTAL	373	100,00%

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Andrea Arévalo



**Figura 20 Pregunta 4** Nota: El 61,66% de las microempresas encuestadas está de acuerdo con la implementación de una asesoría contable y tributaria, mientras que el 38,34% de las microempresas encuestadas no está de acuerdo con esta implementación

Los resultados obtenidos para la pregunta cuatro representan que el 61,66% de las Micropymes encuestadas están de acuerdo con la implementación de una microempresa dedicada a brindar servicios contables y tributarios en el sector, lo cual es muy positivo para el desarrollo del proyecto ya que se tiene un porcentaje de aceptación bastante grande, mientras que tan solo el 38,34% de Micropymes encuestadas no estuvieron de acuerdo con la implementación de una asesoría contable tributaria, lo cual no afecta al proyecto ya que es un porcentaje relativamente bajo comparado con el porcentaje de aceptación.

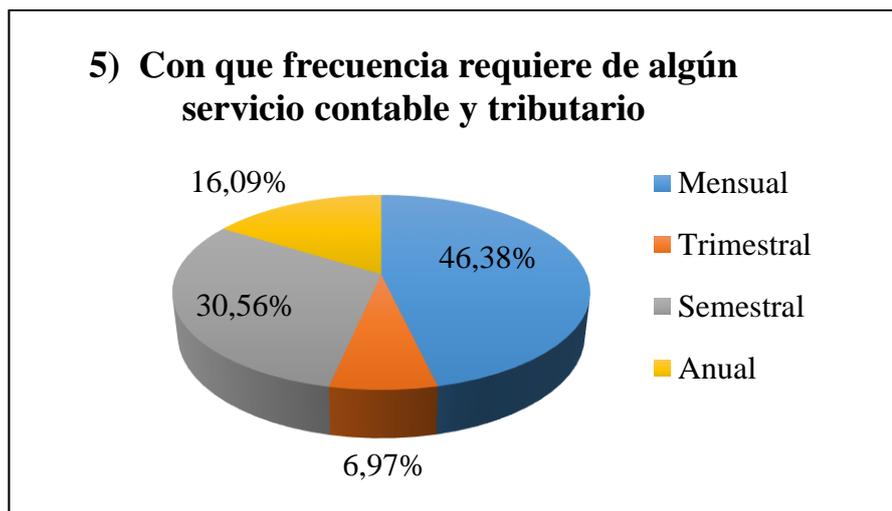
5) ¿Con qué frecuencia requiere de algún servicio contable y tributario?

**Tabla 11 Pregunta 5**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Mensual	173	46,38%
Trimestral	26	6,97%
Semestral	114	30,56%
Anual	60	16,09%
TOTAL	373	100,00%

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Andrea Arévalo



**Figura 21 Pregunta 5** Nota: Según la encuesta realizada a las microempresas se obtuvo que el 46,38% requiere de algún servicio contable y tributario de manera mensual, seguido del 30,56% que lo requiere de manera semestral, el 16,09% lo requiere de manera anual y un 6,97% lo utiliza de manera trimestral.

Los resultados obtenidos para la pregunta cinco muestran que el 46,38% de las Micropymes encuestadas requieren el servicio contable y tributario de forma mensual, seguido del 30,56% de las Micropymes que utilizan los servicios contables de forma semestral, un 16,09% utilizan los servicios contables y tributarios anualmente, y finalmente se obtiene que el 6,97% de las Micropymes utilizan estos servicios de forma trimestral, esto es favorable para la implementación del proyecto ya que este servicio se podrá ofrecer en mayor cantidad de forma mensual.

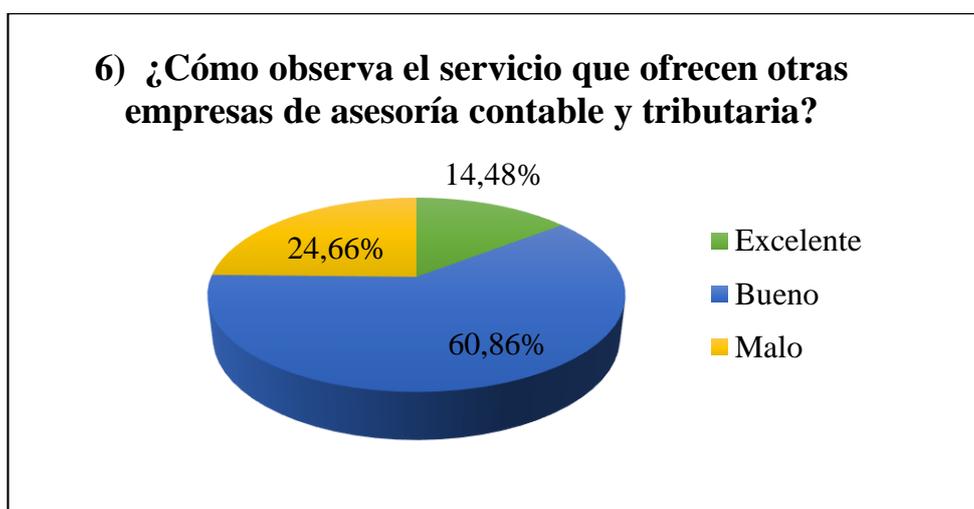
6) ¿Cómo observa el servicio que ofrecen otras empresas de asesoría contable y tributaria?

**Tabla 12 Pregunta 6**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Excelente	54	14,48%
Bueno	227	60,86%
Malo	92	24,66%
TOTAL	373	100,00%

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Andrea Arévalo



**Figura 22 Pregunta 6** Nota: El 60,86% de las microempresas encuestadas observa que el servicio que ofrecen otras empresas de asesoría contable y tributaria es bueno, seguido del 24,66% que observa que el servicio de estas empresas es malo y finalmente solo el 14,48% observa que el servicio que brindan estas empresas es excelente.

De acuerdo con los resultados obtenidos a la pregunta seis un 60,86% de Micropymes encuestadas considera que el servicio de asesoría contable y tributaria brindada por otras empresas es bueno, seguido con un 24,66% de Micropymes que consideran que el servicio recibido ha sido malo, y tan solo el 14,48% de Micropymes encuestadas respondieron que el servicio ofrecido por otras empresas de asesoría contable y tributaria es excelente.

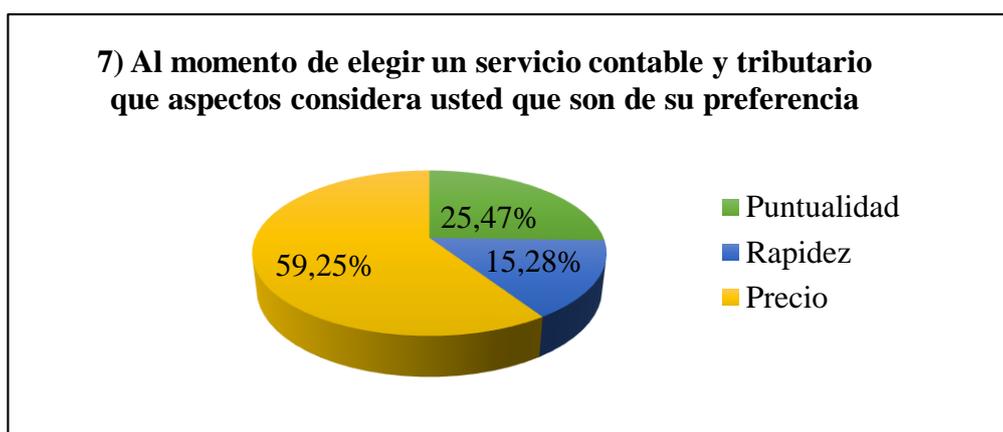
7) Al momento de elegir un servicio contable y tributario que aspectos considera usted que son de su preferencia

**Tabla 13 Pregunta 7**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Puntualidad	95	25,47%
Rapidez	57	15,28%
Precio	221	59,25%
TOTAL	373	100,00%

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Andrea Arévalo



**Figura 23 Pregunta 7** Nota: El 59,25% de microempresas encuestadas consideran que elegirían un servicio contable y tributario principalmente por su precio, seguido del 25,47% que elegirían este servicio por su puntualidad y un 15,28% lo elegiría por su rapidez.

De los resultados obtenidos para la pregunta 7 determinamos que el 59,25% de las Micropymes encuestadas consideran que el aspecto más importante al elegir un servicio contable y tributario es el precio, y que este debe ser accesible para todos; en segundo lugar tenemos la puntualidad ya que el 25,47% de Micropymes encuestadas consideran a este un factor muy importante al momento de decidir, y por último con un 15,28% las Micropymes consideran como un factor determinante al momento de decidir es la rapidez con la que se realicen los servicios de asesoría contable y tributaria.

8) ¿Qué valor estaría dispuesto a pagar por los siguientes servicios?

**Tabla 14 Pregunta 8**

Declaraciones Tributarias IVA Mensual		
Detalle	Frecuencia	Porcentaje
8-12	256	68,63%
12-16	89	23,86%
16-20	28	7,51%
TOTAL	373	100,00%

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Andrea Arévalo



**Figura 24 Pregunta 8** Nota: EL 68,63% de las microempresas escogieron que para las declaraciones mensuales del IVA podrían pagar entre \$10 y \$14, seguido del 23,86% que están dispuestas a pagar entre \$14 y \$18, y finalmente el 7,51% pagarían entre \$18 y \$22.

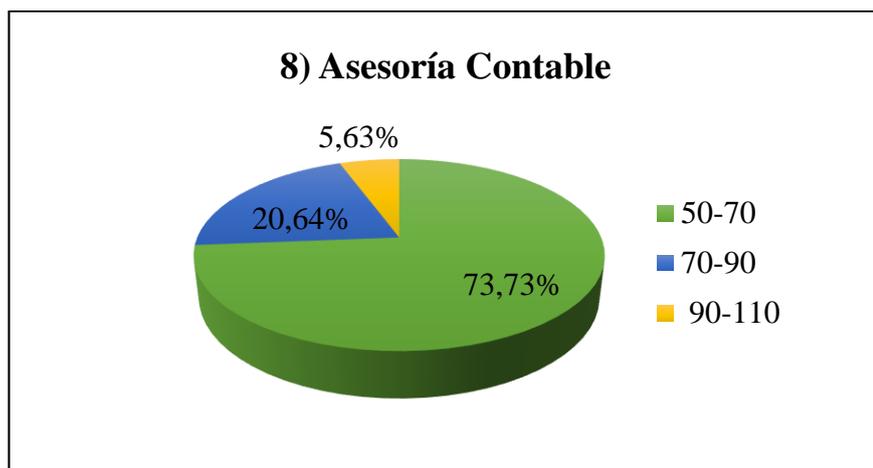
Los resultados obtenidos para la pregunta ocho reflejan que el 68,63% de las Micropymes estarían dispuestas a pagar por los servicios de declaraciones de impuestos entre \$10,00 y \$14,00 ya que consideran en el precio un factor muy importante al momento de contratar estos servicios, el 23,86% de las Micropymes encuestadas estarían dispuestas a pagar entre \$14,00 y \$18,00 y finalmente se tiene que tan solo el 7,51% de las Micropymes estarían dispuestas a pagar por los servicios de declaraciones entre \$18,00 y \$22,00.

**Tabla 15 Pregunta 8**

Asesoría Contable		
Detalle	Frecuencia	Porcentaje
50-70	275	73,73%
70-90	77	20,64%
90-110	21	5,63%
TOTAL	373	100,00%

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Andrea Arévalo



**Figura 25 Pregunta 8** Nota: El 73,73% de las microempresas están dispuestas a pagar por el servicio de asesoría contable entre \$50 y \$70, el 20,64% están dispuestas a pagar entre \$70 y \$90, y el 5,63% están dispuestos a pagar por este servicio entre \$90 y \$110.

Para la pregunta ocho con respecto al precio obtuvimos que el 73,73% de las Micropymes encuestadas están dispuestas a pagar por los servicios de asesoría contable el valor entre \$50,00 y \$70,00, seguido con el 20,64% de Micropymes que están dispuestas a pagar un valor entre \$70,00 y \$90,00 y finalmente se tiene que el 5,63% de Micropymes encuestadas están dispuestas a cancelar un valor por el servicio de asesoría contable entre \$90,00 y \$110,00.

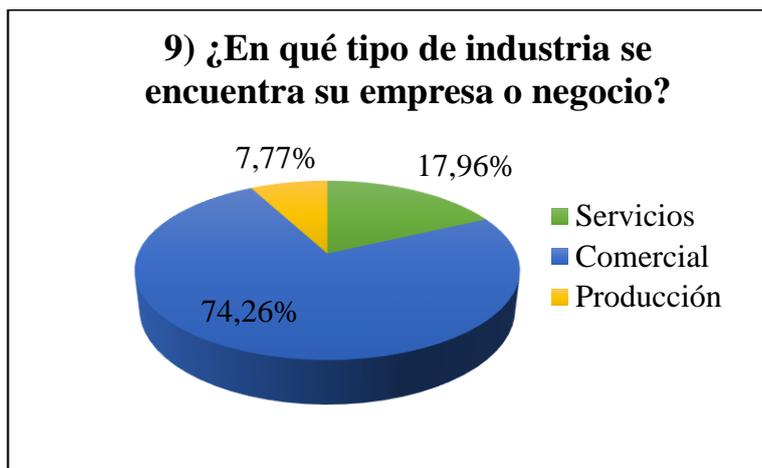
9) ¿En qué tipo de industria se encuentra su empresa o negocio?

**Tabla 16 Pregunta 9**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Servicios	67	17,96%
Comercial	277	74,26%
Producción	29	7,77%
TOTAL	373	100,00%

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Andrea Arévalo



**Figura 26 Pregunta 9** Nota: El 74,26 % de las microempresas encuestadas eran de tipo comercial, seguido del 17,6% que eran empresas de servicios y el 7,77% eran empresas de producción.

Los resultados obtenidos con respecto a la pregunta nueve reflejan que el 74,26% de las empresas encuestadas son de tipo comercial, seguido con un 17,96% de las empresas encuestadas que se dedican a brindar algún tipo de servicio, y finalmente tan solo el 7,77% de las empresas encuestadas se dedican a la producción de algún bien.

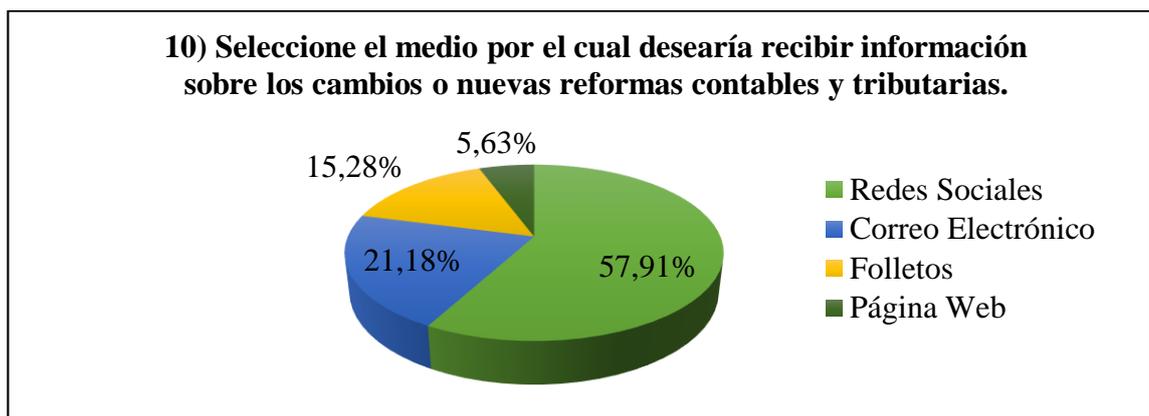
10) Seleccione el medio por el cual desearía recibir información sobre los cambios o nuevas reformas contables y tributarias.

**Tabla 17 Pregunta 10**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Redes Sociales	216	57,91%
Correo Electrónico	79	21,18%
Folletos	57	15,28%
Página Web	21	5,63%
TOTAL	373	100,00%

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Andrea Arévalo



**Figura 27 Pregunta 10** Nota: Los medios por los cuales las microempresas quieren recibir información de reforma contable o tributaria es a través de redes sociales con un 57,91%, seguido del 21,18% mediante correos electrónicos, el 15,28% a través de folletos y el 5,63% mediante una página web.

Los datos obtenidos para la pregunta diez reflejan que el 57,91% de las empresas encuestadas desean recibir información sobre algún tipo de cambio o reforma en tema contable o tributario mediante las redes sociales, el cual fue considerado como el medio publicitario más utilizado en los últimos años, seguido con el 21,18% de las empresas encuestadas que prefieren que este tipo de información sea enviada mediante correos electrónicos, mientras que el 15,28% de las empresas encuestadas consideran que esta información y la publicidad debe hacerse mediante folletos, y por último con un 5,63% las empresas desean recibir esta información a través de una página web.

### 3.02 DEMANDA

“Es la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.” (Baca, 2010, pág. 41)

La demanda corresponde a la cantidad de bienes o servicios que son solicitados o deseados dentro de un mercado a un precio específico.

#### 3.02.01 Demanda Actual

Para el cálculo de la demanda actual se procede a tomar los datos obtenidos de las encuestas con respecto a la pregunta de aceptación de servicio de asesoría contable y tributaria y la frecuencia de compra.

**Tabla 18 Resultados de la Encuesta**

Población Micropymes Sector Norte	12.956
Porcentaje de Aceptación	61,66%
Población que Acepta el Servicio	7.988,67
Frecuencia	46,38%
Frecuencia de Compra Mensual	3.705,15
Tiempo	12
Frecuencia de Compra Anual	44.461,74
Precio Promedio	\$60,00
<b>Demanda Actual</b>	<b>\$2.667.704,51</b>

*Nota:* La demanda actual del servicio de asesoría contable y tributaria corresponde a 44.461,74 microempresas anualmente lo que corresponde a \$2'667.704,51.

**Tabla 19 Demanda Actual**

Año	Demanda Actual	Crecimiento Pymes
<b>2017</b>	\$ 2.667.704,51	1,052%

*Nota:* La demanda actual del servicio de asesoría contable y tributaria corresponde a \$2'667.704,51 tomando en cuenta un crecimiento de Pymes del 1,052%.

### 3.02.02 Demanda Histórica

Para determinar la demanda histórica se debe tomar en cuenta el crecimiento que han tenido las Pymes y Micropymes del sector norte de Quito y así tener una idea aproximada de la evolución de nuestros clientes potenciales.

**Tabla 20 Demanda Histórica**

Año	Tasa de Crecimiento Pymes	Demanda
2016	1,052%	\$2.639.640,25
2015	1,052%	\$2.611.871,24
2014	1,052%	\$2.584.394,35
2013	1,052%	\$2.557.206,52
2012	1,052%	\$2.530.304,71

*Nota:* Para la demanda histórica del servicio de asesoría contable y tributaria se ha tomado en cuenta los 5 años anterior desde el 2012 hasta el 2016 y como ha sido su evolución durante estos años.

### 3.02.03 Demanda Proyectada

La proyección de la demanda se calculará para los próximos 5 años en el cual se tomará en cuenta el porcentaje de crecimiento de Pymes y Micropymes del sector norte de Quito.

**Tabla 21 Demanda Proyectada**

Año	Tasa de Crecimiento Pymes	Demanda
2018	1,052%	\$2.695.768,76
2019	1,052%	\$2.724.128,24
2020	1,052%	\$2.752.786,07
2021	1,052%	\$2.781.745,38
2022	1,052%	\$2.811.009,34

*Nota:* Para la demanda proyectada del servicio de asesoría contable y tributaria se ha tomado en cuenta los 5 años siguientes al año base y realizando la proyección mediante la tasa de crecimiento de pymes que es de 1,052%.

### 3.03 OFERTA

“Es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado.” (Baca, 2010, pág. 41)

La oferta es considerada como la cantidad de bienes y servicios que los oferentes o productores están dispuestos a colocar en un mercado para su posterior venta a un determinado precio.

#### 3.03.01 Oferta Actual

La oferta actual corresponde a la cantidad del servicio que está a disposición de los demandantes en el mercado, para determinar la oferta actual se utilizarán los resultados obtenidos por la encuesta de acuerdo a la pregunta referente a la competencia.

**Tabla 22 Oferta Actual**

Demanda Actual	Porcentaje de Competencia	Oferta
\$2.667.704,51	60,86%	\$1.623.564,96

*Nota:* La oferta actual es calculada en base a la demanda actual multiplicada por el porcentaje de competencia que se tiene en el sector a implementar la microempresa el cual es del 60,86% dando una oferta actual de \$1'623.564,96.

#### 3.03.02 Oferta Histórica

La oferta histórica para el proyecto se ha determinado en base a las empresas ya posicionadas que se dedican a brindar servicios contables y tributarios para las Micropymes.

**Tabla 23 Oferta Histórica**

Año	Porcentaje de Competencia	Oferta
2016	60,86%	\$1.623.564,96
2015	60,86%	\$1.606.485,06
2014	60,86%	\$1.589.584,84
2013	60,86%	\$1.572.862,40
2012	60,86%	\$1.556.315,89

*Nota:* Para la oferta histórica del servicio de asesoría contable y tributaria se ha tomado en cuenta los 5 años anterior desde el 2012 hasta el 2016 y como ha sido su evolución durante estos años, tomando en cuenta el porcentaje de competencia que es del 60,86%.

### 3.03.03 Oferta Proyectada

La proyección de la oferta se calculará para los próximos 5 años en el cual se tomará en cuenta el porcentaje de aceptación con respecto a la competencia y cuya proyección parte de la oferta actual.

**Tabla 24 Oferta Proyectada**

Años	Demanda Proyectada	Porcentaje de la Competencia	Oferta Proyectada
2018	\$2.695.768,76	60,86%	\$1.640.644,87
2019	\$2.724.128,24	60,86%	\$1.657.904,45
2020	\$2.752.786,07	60,86%	\$1.675.345,60
2021	\$2.781.745,38	60,86%	\$1.692.970,24
2022	\$2.811.009,34	60,86%	\$1.710.780,29

*Nota:* Para la oferta proyectada del servicio de asesoría contable y tributaria se ha tomado en cuenta los 5 años siguientes al año base y realizando la proyección mediante el porcentaje de competencia que es del 60,86%.

### 3.04 BALANCE OFERTA-DEMANDA

El Balance entre la Oferta y la Demanda permite determinar la demanda insatisfecha que existe para el servicio de asesoría contable y tributaria, para ello utilizaremos los datos arrojados en el estudio de mercado con respecto a la Oferta y la Demanda tanto actual como proyectada.

### 3.04.01 Balance Actual

El Balance Actual corresponde a la diferencia entre la Demanda Actual y la Oferta Actual, dándonos como resultado la Demanda Insatisfecha para el servicio de asesoría contable y tributaria.

**Tabla 25 Demanda Insatisfecha Actual**

Año	Demanda Actual	Oferta Actual	Demanda Insatisfecha
2017	\$2.667.704,51	\$1.623.564,96	\$1.044.139,54

*Nota:* La demanda insatisfecha corresponde a la diferencia entre la demanda actual y la oferta actual, dando un resultado de \$1'044.139,54.

### 3.04.01 Balance Proyectado

El Balance Proyectado refleja la demanda insatisfecha proyectada para los próximos 5 años, el cual corresponde a la diferencia entre la demanda proyectada menos la oferta proyectada.

**Tabla 26 Demanda Insatisfecha Proyectada**

Año	Demanda Proyectada	Oferta Proyectada	Demanda Insatisfecha Proyectada
2018	\$2.695.768,76	\$1.640.644,87	\$1.055.123,89
2019	\$2.724.128,24	\$1.657.904,45	\$1.066.223,79
2020	\$2.752.786,07	\$1.675.345,60	\$1.077.440,47
2021	\$2.781.745,38	\$1.692.970,24	\$1.088.775,14
2022	\$2.811.009,34	\$1.710.780,29	\$1.100.229,06

*Nota:* La demanda insatisfecha proyectada corresponde a la diferencia entre la demanda proyectada y la oferta proyectada para cada año, y de esta manera determinar cuál es la demanda que podemos cubrir con el servicio que se va a ofrecer.

## CAPÍTULO IV

### 3. ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico aporta información muy valiosa, cualitativa y cuantitativa respecto a los factores productivos que deberá contener una nueva unidad en operación, esto es: la tecnología, magnitud de los costos de inversión, los costos y gastos de producción, todo ello en función de un programa de producción. (Araujo, 2012, pág. 57)

Mediante el estudio técnico se determina el tamaño y la localización óptima en donde se ubicará la Microempresa; así como también se estable los insumos y recursos necesarios para que la Microempresa pueda desarrollar de forma eficiente el servicio que se va a brindar.

#### 4.01 Tamaño del Proyecto

Se define como capacidad de producción al volumen o número de unidades que se pueden producir en un día, mes o año, dependiendo del tipo de proyecto que se está formulando. (Córdoba, 2011, pág. 107)

El tamaño del proyecto hace referencia a la capacidad de producción que va a tener la microempresa para brindar el servicio por unidad de tiempo, para determinar

el tamaño del proyecto se debe tomar como referencia la inversión inicial que tiene el proyecto y la demanda del servicio.

#### 4.01.01 Capacidad Instalada

“Es la capacidad del diseño del proyecto que en forma efectiva fue implementado. Esto significa que el proyecto puede o no instalar toda la capacidad diseñada.” (Lara, 2012, pág. 114)

La capacidad instalada de la planta de la empresa es de 24,75m<sup>2</sup>, los cuales se ajustan a las necesidades de los colaboradores para que puedan cumplir eficientemente su trabajo en una jornada diaria de 8 horas con 1 hora de almuerzo. Las dimensiones de la planta se especifican en la siguiente tabla.

**Tabla 27 Capacidad Instalada**

Áreas	Medidas	Totales
Gerencia Administrativa	2,75m * 2,50m	6,87 m <sup>2</sup>
Asesoría 1	2,25m * 2,00m	4,50 m <sup>2</sup>
Asesoría 2	2,25m * 2,00m	4,50 m <sup>2</sup>
Baño	2,00m * 1,00m	2,00 m <sup>2</sup>
Sala de Espera	2,50m * 2,00m	5,00 m <sup>2</sup>
Bodega	1,25m * 0,75m	0,94 m <sup>2</sup>
Pasadizo	1,25m * 0,75m	0,94 m <sup>2</sup>
<b>TOTAL m<sup>2</sup></b>	<b>2,75m * 2,50m</b>	<b>24,75 m<sup>2</sup></b>

*Nota:* La capacidad instalada de la planta corresponde al espacio físico en la cual se implementará la microempresa, dando un total de 24,75m<sup>2</sup>, en los cuales se encuentra la gerencia administrativa, las 2 oficinas de asesoría, un baño, una bodega y la sala de espera.

#### 4.01.02 Capacidad Óptima

Representa la capacidad que posee la empresa para poner en funcionamiento sus actividades, es aquí donde se determina las áreas más importantes dentro de la empresa las cuales permitan trabajar con el menor costo y la máxima eficiencia.

**Tabla 28 Capacidad Óptima**

Áreas	Medidas	Totales
Gerencia Administrativa	2,75m * 2,50m	6,87 m <sup>2</sup>
Asesoría 1	2,25m * 2,00m	4,50 m <sup>2</sup>
Asesoría 2	2,25m * 2,00m	4,50 m <sup>2</sup>
Baño	2,00m * 1,00m	2,00 m <sup>2</sup>
Bodega	1,25m * 0,75m	0,94 m <sup>2</sup>
Pasadizo	1,25m * 0,75m	0,94 m <sup>2</sup>
TOTAL m <sup>2</sup>	2,75m * 2,50m	19,75 m <sup>2</sup>

*Nota:* La capacidad óptima con la cual se puede poner en marcha las actividades en la microempresa es de 19,75m<sup>2</sup>, en los cuales contamos con la gerencia administrativa, las 2 oficinas de asesoría, un baño, una bodega.

#### 4.02 Localización

“Es el análisis de las variables (factores) que determinan el lugar donde el proyecto logra la máxima utilidad o el mínimo costo.” (Córdoba, 2011, pág. 112)

La localización determina el lugar óptimo para la implementación de la microempresa, tomando en cuenta factores como la accesibilidad, seguridad, servicios básicos entre otros que permitan el correcto funcionamiento de las actividades.

##### 4.02.01 Macro – Localización

“La selección del área, región o ciudad donde se ubicará el proyecto se conoce como estudio de macro localización.” (Araujo, 2012, pág. 65)

En la Macro-Localización se determina de acuerdo a factores regionales y territoriales el lugar más adecuado para la instalación de la microempresa.

**Tabla 29 Macro - Localización**

Macro - Localización	
<b>País</b>	Ecuador
<b>Provincia</b>	Pichincha
<b>Ciudad</b>	Quito

*Nota:* Para la macro-localización se definió que el lugar más idóneo para la implementación de la asesoría contable y tributaria es en la ciudad de Quito, provincia Pichincha.



**Figura 28 Macro – Localización**

#### 4.02.02 Micro - Localización

“La Micro localización indica cuál es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida.” (Córdoba, 2011, pág. 121)

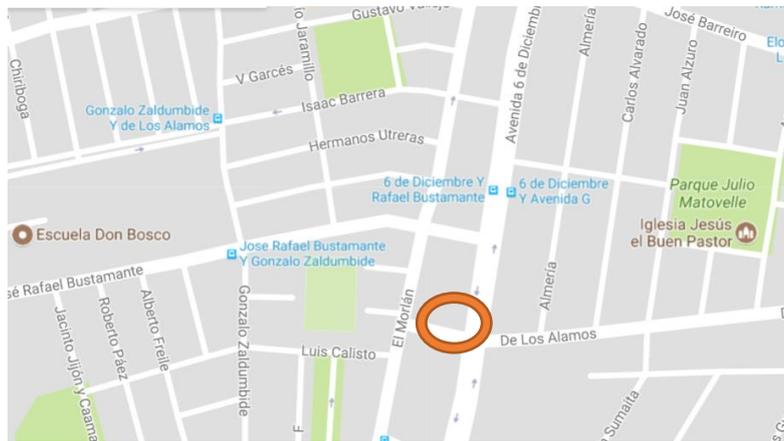
En la Micro-Localización se determina el lugar preciso en donde se implementará la microempresa tomando en cuenta factores como la accesibilidad, la seguridad, el acceso a los servicios básicos, y la cercanía que mantenga con el

cliente. Para el proyecto se determinó que la Microempresa se ubicará en el Sector el Inca entre las calles De Los Álamos y Av. 6 de Diciembre.

**Tabla 30 Micro - Localización**

Micro - Localización	
<b>Parroquia</b>	San Isidro del Inca
<b>Sector</b>	Dammer 2
<b>Calles</b>	De Los Álamos y 6 de Diciembre

*Nota:* La microempresa a implementarse estará ubicada en la Parroquia San Isidro del Inca, sector Dammer 2, entre las calles De los Álamos y Av. 6 de Diciembre.



**Figura 29 Micro – Localización**

#### 4.02.03 Localización Óptima

Para la localización óptima se identificarán factores importantes que permitirán determinar si el lugar seleccionado es el más adecuado para la implementación de la Microempresa, permitiendo así obtener un mayor porcentaje de rentabilidad.

**Tabla 31 Localización Óptima**

Factores	Ponderación	De los Álamos y Av. 6 de Diciembre		Av. El Inca y 6 de Diciembre		De los Nogales y Amagás del Inca	
		Calificación	Total	Calificación	Total	Calificación	Total
Cercanía con el Cliente	0,15	8	1,2	8	1,20	6	0,90
Seguridad	0,10	7	0,7	8	0,80	6	0,60
Servicios Básicos	0,15	9	1,35	8	1,20	8	1,20
Parqueadero	0,05	6	0,3	8	0,40	6	0,30
Vías de Acceso	0,20	10	2	9	1,80	7	1,40
Costo de Arriendo	0,20	9	1,8	7	1,40	8	1,60
Competencia	0,15	9	1,35	7	1,05	8	1,20
<b>Total</b>	<b>1</b>		<b>8,70</b>		<b>7,85</b>		<b>7,20</b>

*Nota:* Se obtuvo mediante la Matriz de Localización Óptima un total de 8,70 para el sector De los Álamos y Av. 6 de Diciembre, para el sector Av. El Inca y 6 de Diciembre un total de 7,85, y para el sector De los Nogales y Amagás del Inca un total de 7,20.

Según los datos obtenidos por la Matriz de Localización Óptima se determinaron tres posibles sectores para la implementación de la Asesoría Contable y Tributaria, en el cual se analizaron factores como la cercanía con el cliente, seguridad, servicios básicos, parqueadero, vías de acceso, costo de arriendo y competencia definiendo que el mejor sector más adecuado para la implementación es en la calle De los Álamos y Av. 6 de Diciembre.

#### 4.03 Ingeniería del Producto

El estudio de ingeniería del proyecto debe llegar a determinar la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la producción del bien o servicio deseado. (Sapag & Sapag, 2008, pág. 144)

Mediante el estudio de ingeniería del producto se define el proceso de producción y la utilización eficiente de los recursos destinados para producción del bien o servicio.

#### **4.03.01 Definición del Bien o Servicio**

“La descripción del bien o servicio, desde el punto de vista del estudio técnico, tiene por objeto establecer las características físicas y especificaciones que lo tipifican con exactitud y que norman su producción.” (Araujo, 2012, pág. 79)

La empresa “CT Solutions Asesoría Contable y tributaria” brindará el servicio de Asesoría Contable a las Micropymes de forma que se mantenga un control eficiente de los ingresos y egresos que se realicen en sus actividades económicas aplicando normas contables que faciliten su entendimiento y así se maneje un permanente registro contable de sus empresas, permitiendo su desarrollo económico.

El servicio de Asesoría Tributaria consiste en la declaración oportuna de los impuestos generados por las Micropymes, de manera que se fomente la cultura tributaria en el país permitiendo así que las Micropymes no sea objeto de multas por el incumplimiento de esta obligación.

#### **4.03.02 Distribución de la Planta**

“Una buena distribución de la planta es la que proporciona condiciones de trabajo aceptables y permite la operación más económica, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores.” (Baca, 2010, pág. 94)

La distribución de la planta corresponde a la ubicación óptima de cada una de las áreas que tendrá la Micropyme de manera que se maneje un correcto orden y control tanto de los insumos como de la cercanía de cada una de estas para poder brindar un servicio ágil y eficiente que maximice los beneficios a la empresa, para lo cual se ha determinado la siguiente distribución de la planta.

#### 4.03.02.01 Dimensiones de la Planta

Tabla 32 Dimensiones de la Planta

Áreas	Medidas	Totales
Gerencia Administrativa	2,75m * 2,50m	6,87 m <sup>2</sup>
Asesoría 1	2,25m * 2,00m	4,50 m <sup>2</sup>
Asesoría 2	2,25m * 2,00m	4,50 m <sup>2</sup>
Baño	2,00m * 1,00m	2,00 m <sup>2</sup>
Sala de Espera	2,50m * 2,00m	5,00 m <sup>2</sup>
Bodega	1,25m * 0,75m	0,94 m <sup>2</sup>
Pasadizo	1,25m * 0,75m	0,94 m <sup>2</sup>
TOTAL m <sup>2</sup>	2,75m * 2,50m	24,75 m <sup>2</sup>

*Nota:* La planta en donde se implementará la asesoría contable y tributaria tiene un total de 24,75m<sup>2</sup>, las cuales están distribuidos en la gerencia administrativa, las dos oficinas de asesoría, la sala de espera, el baño y la bodega.

#### 4.03.02.02 Códigos de Cercanía

Tabla 33 Códigos de Cercanía

Códigos de Cercanía	
Letra	Orden de Proximidad
A	Absolutamente necesaria
E	Especialmente necesaria
I	Importante
O	Ordinaria o normal
U	Sin importancia
X	Indeseable
XX	Muy indeseable

*Nota:* Los códigos de cercanía ayudan a la interpretación de la Matriz SLP las cuales son identificadas con letras en las cuales cada una mantiene un significado.

#### 4.03.02.02 Matriz SLP

“El método SLP utiliza una técnica poco cuantitativa al proponer distribuciones con base en la conveniencia de cercanía entre los departamentos.”

(Baca, 2010, pág. 97)

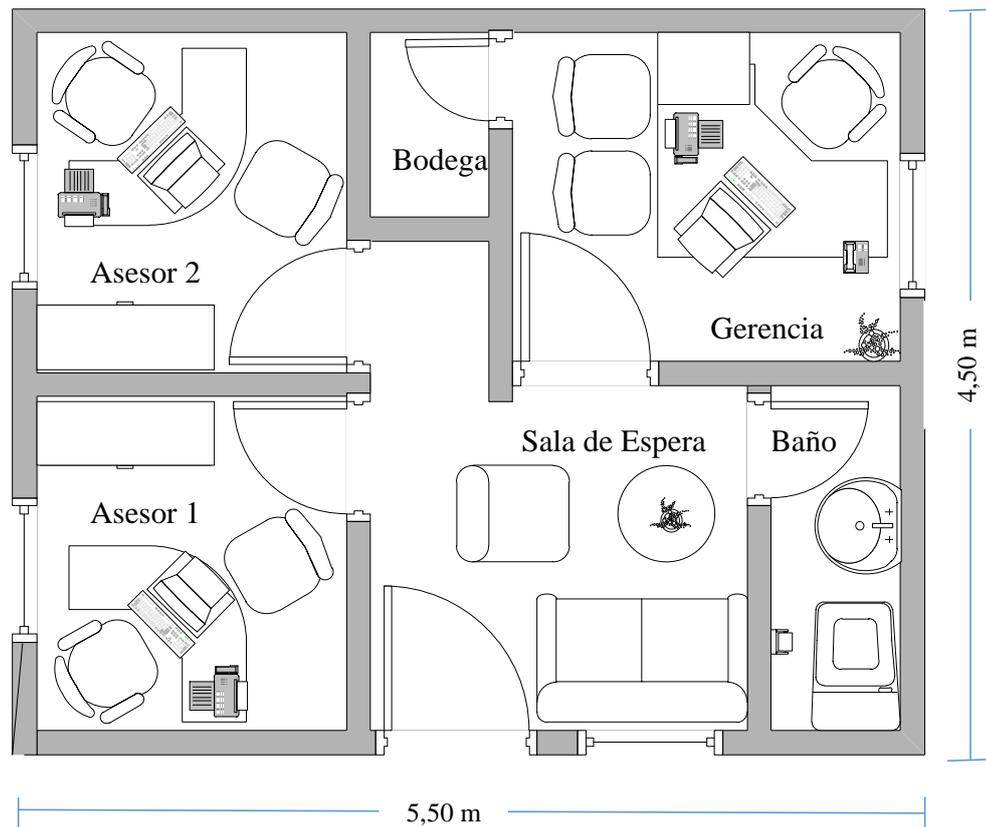
La matriz de cercanía o SLP sirve para realizar una correcta distribución de los departamentos dentro de la planta.

Áreas / Departamento	Áreas m <sup>2</sup>	
Gerencia Administrativa	6,87	I
Oficina de Asesoría 1	4,50	A A
Oficina de Asesoría 2	4,50	A O I E
Baño	2,00	O I O A
Sala de Espera	5,00	E I O
Bodega	0,94	E U

**Figura 30 Matriz SLP** Nota: Mediante el análisis de la Matriz SLP la conexión entre las diferentes áreas de la microempresa mantienen un orden de cercanía importante, sin embargo no se encuentra ninguna área en donde el orden de cercanía sea indeseable o muy indeseable frente a otras.

#### 4.03.02.03 Plano de la Empresa

##### CT Asesoría Contable y Tributaria



**Figura 31 Plano de la Empresa** Nota: En el plano de la empresa se puede identificar la distribución que va a tener cada una de las áreas, identificando también que el ancho de la oficina es de 4,50 m y de largo tiene 5,50 m.

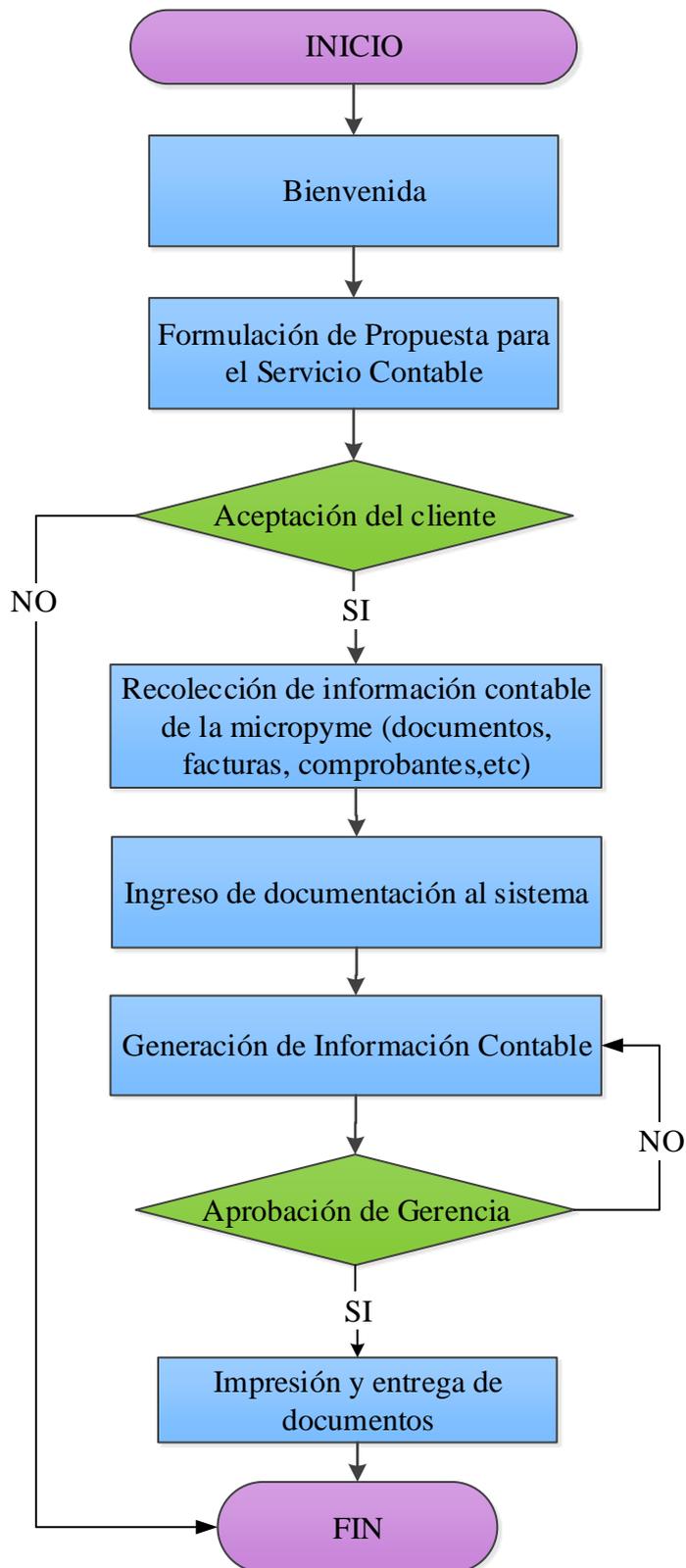
De acuerdo con la información proporcionada por el estudio técnico, la planta de la empresa contará con un total de 24,75 m<sup>2</sup>; los cuales están distribuidos para que las actividades dentro de la empresa puedan desarrollarse de la manera más eficiente; entre los departamentos con los que se desarrollará el servicio está la Gerencia Administrativa la cual cuenta con 6,87 m<sup>2</sup>, las oficinas del asesor 1 y asesor 2 cuenta con 4,50 m<sup>2</sup> cada una, la bodega cuenta con 0,94 m<sup>2</sup>, la sala de espera tiene un total de 5,00 m<sup>2</sup> y finalmente el baño cuenta con 2,00 m<sup>2</sup>.

Este plano fue diseñado en base a los datos reflejados por la Matriz SLP realizada anteriormente para definir la correcta distribución de los departamentos que se manejan dentro de la empresa, así como también la correcta distribución de tiempos y actividades para los empleados.

#### **4.03.03 Proceso Productivo**

El proceso de producción se define como la fase en que una serie de materiales o insumos son transformados en productos manufacturados mediante la participación de la tecnología, los materiales y las fuerzas de trabajo (combinación de la mano de obra, maquinaria, materia prima, sistemas y procedimientos de operación). (Córdoba, 2011, pág. 123)

En el proceso productivo se puede observar la interacción de una serie de factores necesarios para la realización de las actividades dentro de la empresa; para nuestro proyecto se ha definido los tiempos que se requerirán para brindar los servicios tanto contables como tributarios y su correcta ejecución.



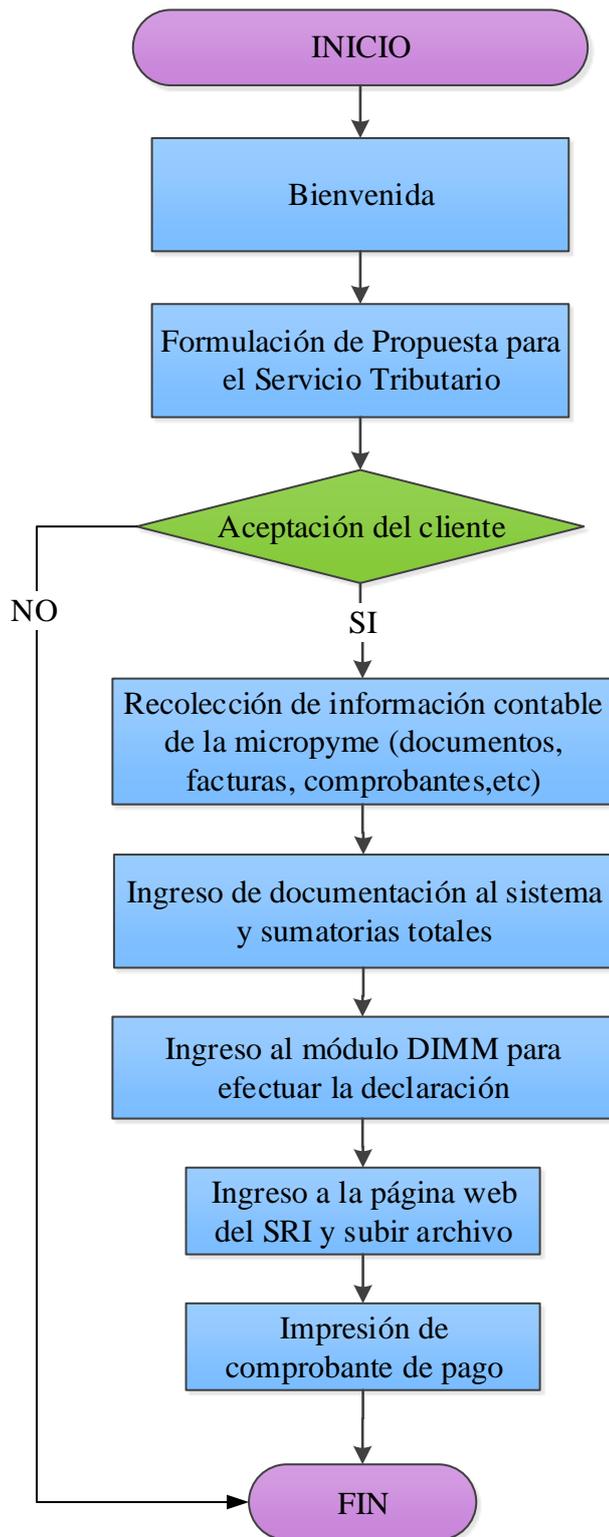
**Figura 32 Flujograma de Servicio Contable** Nota: El Flujograma de Servicio Contable muestra cada uno de los pasos que se debe seguir para brindar de forma correcta y eficiente este servicio para de esta manera obtener los documentos y la información requerida por el cliente.

**Tabla 34 Matriz del Proceso de Servicios Contables**

Descripción	Tiempo	
	Minutos	Horas
Se dará la bienvenida al cliente en la empresa.	2	0,03
Se registra los datos del cliente y se explica el tipo de servicio a realizar.	15	0,25
Se recibe la documentación necesaria para realizar el servicio contable.	3	0,05
Se acuerda la entrega de los documentos y los informes al cliente.	3	0,05
Despedida al cliente.	2	0,03
Se realiza la clasificación de los documentos entregados.	100	1,67
Se verifica alguna información electrónica del cliente.	60	1,00
Se ingresa la información al sistema de Excel dependiendo de los requerimientos del cliente.	150	2,50
Se realizan los procesos contables para obtener los informes requeridos por cada cliente.	60	1,00
Se revisa la información ingresada para su comprobación y aprobación.	30	0,50
Se envía la información a la Gerencia para su aprobación, firma y sello.	30	0,50
Se adjunta los informes y documentos entregados a la asesoría.	10	0,17
Se entrega los informes al cliente.	15	0,25
<b>TIEMPO TOTAL DEL SERVICIO</b>	<b>480</b>	<b>8,00</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Andrea Arévalo



**Figura 33 Flujograma de Servicio Tributario** Nota: El Flujograma de Servicio Tributario muestra cada uno de los pasos que se debe seguir para brindar de forma correcta y eficiente el servicio de declaración de impuestos al IVA.

**Tabla 35 Matriz del Proceso de Servicios Tributarios Declaración mensual del IVA**

Descripción	Tiempo	
	Minutos	Horas
Se dará la bienvenida al cliente en la empresa.	2	0,03
Se registra los datos del cliente y se explica el tipo de servicio a realizar.	2	0,03
Se recibe la documentación necesaria para realizar el servicio de declaración tributaria.	3	0,05
Se realiza la clasificación de los documentos entregados.	10	0,17
Se verifica alguna información electrónica del cliente.	5	0,08
Se ingresa la información al sistema de Excel dependiendo de los requerimientos del cliente.	15	0,25
Se procede a ingresar la información total en el módulo DIMM.	10	0,17
Se revisa la información ingresada para su comprobación y aprobación.	3	0,05
Se ingresa a la página del SRI con la clave del cliente para efectuar la declaración.	3	0,05
Se sube la declaración a la página del SRI y se procede con la impresión.	5	0,08
Se entrega los informes al cliente.	2	0,03
<b>TIEMPO TOTAL DEL SERVICIO</b>	<b>60</b>	<b>1,00</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Andrea Arévalo

#### 4.03.04 Maquinaria y Equipos

“La maquinaria y equipo comprenden todos aquellos elementos o artículos materiales que se requieren para desarrollar el proceso de producción o prestación del servicio.” (Córdoba, 2011, pág. 130)

Tabla 36 Maquinaria y Equipos

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
<b>Muebles y Enseres</b>			
Escritorio	3	\$ 135,00	\$ 405,00
Sillón de Gerente	3	\$ 90,00	\$ 270,00
Silla	6	\$ 30,00	\$ 180,00
Archivador	3	\$ 180,00	\$ 540,00
Archivador Metálico Grande	1	\$ 250,00	\$ 250,00
Total Muebles y Enseres			\$ 1.645,00
<b>Equipos de Oficina</b>			
Teléfonos	3	\$ 60,00	\$ 180,00
Calculadoras	3	\$ 15,00	\$ 45,00
Total Equipo de Oficina			\$ 225,00
<b>Equipos de Computación</b>			
Computadora	3	\$ 800,00	\$ 2.400,00
Impresora	3	\$ 400,00	\$ 1.200,00
Total Equipos de Computación			\$ 3.600,00
<b>Total Maquinaria y Equipos</b>			<b>\$ 5.470,00</b>

*Nota:* Para la implementación de la Asesoría Contable y Tributaria se ha identificado los equipos necesarios para poner en marcha las actividades, en la cual se determinó los muebles y enseres, el equipo de computación y el equipo de oficina que se utilizarán para brindar el Servicio de Asesoría Contable.

## CAPÍTULO V

### 5. ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero es el análisis de la capacidad de una empresa para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo. El estudio financiero es una parte fundamental de la evaluación de un proyecto de inversión. El cual puede analizar un nuevo emprendimiento, una organización en marcha, o bien una nueva inversión para una empresa, como puede ser la creación de una nueva área de negocios, la compra de otra empresa o una inversión en una nueva planta de producción. (Anzil, 2012, pág. 1)

El Estudio Financiero permite ordenar la información que se obtiene del Estudio Técnico, de modo que se pueda establecer la cantidad de recursos económicos que se necesitan para poner en marcha el proyecto.

En el Estudio Financiero se identificará los beneficios y gastos que ocurrirán en el proyecto, y de esta manera determinar si el proyecto es viable o no, para que el inversionista pueda tomar la decisión de implementarlo o encontrar otra idea de inversión.

## 5.01 INGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES

Son todos los ingresos que posea la empresa ya sea de las operaciones directamente relacionadas con el giro del negocio o ingresos que provengan de otra actividad no relacionada al giro del negocio.

### 5.01.01 Ingresos Operacionales

“Los ingresos operacionales son aquellos ingresos producto de la actividad económica principal de la empresa.” (Gerencie, 2010, pág. 1)

Los Ingresos Operacionales corresponden a todos aquellos ingresos provenientes de las actividades relacionadas al giro del negocio de la empresa, en el presente proyecto estos ingresos corresponden al servicio contable y tributario que se brindará.

**Tabla 37 Ingresos Servicios Contables**

<b>Servicio de Contabilidad</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Servicio de Contabilidad</b>
Micropymes Sector “El Inca”	12.956
Aceptación	84,72%
<b>TOTAL DE COMPRA</b>	<b>10.976</b>
Frecuencia de compra	46,38%
Total clientes	5.091
Aceptación del producto %	61,66%
Clientes Potenciales	3.139
Clientes	7,26%
Total anual unidades	228
Precio	\$60,00
<b>Total ingresos anuales</b>	<b>13.680,00</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Andrea Arévalo

**Tabla 38 Ingresos Servicios Tributarios**

<b>Servicio Tributario Declaraciones IVA Mensuales</b>	
DESCRIPCIÓN	Servicio Tributario
Micropymes Sector "El Inca"	12.956
Aceptación	84,72%
<b>TOTAL DE COMPRA</b>	<b>10.976</b>
Frecuencia de compra	46,38%
Total clientes	5.091
Aceptación del producto %	61,66%
Cientes Potenciales %	3.139
Cientes Potenciales	53,52%
Total anual unidades	1.680
Precio	\$12,00
<b>Total ingresos anuales</b>	<b>20.160,00</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Andrea Arévalo

**Tabla 39 Total Ingresos Operacionales**

<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>	
Servicios Contables	\$13.680,00
Servicios Tributarios	\$20.160,00
<b>TOTAL INGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>\$33.840,00</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Andrea Arévalo

Para determinar los Ingresos Operacionales que tendrá la microempresa se ha tomado en cuenta los dos tipos de servicios que se brindarán de acuerdo también a los tiempos que se tarda en realizar cada uno de ellos los que se encuentran descritos anteriormente en el Estudio Técnico, para lo cual se determinó que la microempresa brindará 228 Servicios Contables anualmente con un ingreso de \$13.680,00; mientras que para el Servicio Tributario se realizará anualmente 1.680 declaraciones del IVA con un ingreso anual de \$ 20.160,00, reflejando así un Ingreso Operacional Total de \$33.840,00.

### **5.01.02 Ingresos No Operacionales**

Los Ingresos No Operacionales corresponden a la entrada de dinero en la empresa que no se relaciona directamente con el giro del negocio.

La microempresa planteada en este proyecto no contará con Ingresos No Operacionales, debido a que los únicos ingresos que se registran son los adquiridos mediante la prestación de los servicios contables y tributarios.

## **5.02 COSTOS**

El costo es el valor monetario que representa la fabricación o producción de un bien en base a diferentes factores tales como la materia prima, la mano de obra y los costos indirectos de fabricación, de manera que se pueda establecer el Costos de Producción, el cual sumado a un beneficio o utilidad dará el precio de venta al público.

### **5.02.01 Costos Directos**

Son aquellos costos asociados directamente con la fabricación del producto entre ellos se encuentra la materia prima necesaria para la elaboración de un producto y la mano de obra que opere en dicha elaboración.

#### **5.02.01.01 Materia Prima Directa**

“La materia prima directa incluye todos los materiales que se usan en la elaboración de un producto, que se identifican con mucha facilidad y tienen un valor relevante que se contabiliza.” (Torres, 2010, pág. 78)

Son todos los elementos que pueden ser transformados con la finalidad de obtener un nuevo bien o producto terminado, y son fácilmente identificables y constituyen los elementos principales que conforman el bien producido.

#### **5.02.01.02 Mano de Obra Directa**

“La mano de obra directa es aquella que interviene personalmente en el proceso de producción, se refiere en específico a los obreros.” (Baca, 2010, pág. 140)

Es la fuerza laboral que se encuentra relacionado directamente en el proceso de producción de un bien.

La Empresa “CT Solutions Asesoría Contable y Tributaria” no tiene costos directos, debido a que el giro de negocio es brindar servicios contables y tributarios en el cual no existe transformación alguna de materia prima en un bien o producto terminado ni la intervención directa de un operario en el proceso de producción de un bien o producto.

#### **5.02.02 Costos Indirectos**

“El costo indirecto no se puede cuantificar en forma individual en relación con el costo de los productos, pues incluye todos los gastos que se realizan para mantener en operación una planta productiva.” (Torres, 2010, pág. 78)

Representan a los costos que no incurren directamente en la fabricación de un producto, pero son necesarios para que el proceso de producción pueda desarrollarse, estos costos no se pueden costear con facilidad y requiere de un criterio adecuado para su asignación.

### 5.02.03 Gastos Administrativos

“Se denominan gastos de administración a aquellos contraídos en el control y la dirección de una organización, pero no directamente identificables con la financiación, la comercialización, o las operaciones de producción.” (Enciclopedia Financiera, 2012, pág. 1)

Son aquellos gastos relacionados con la administración general del negocio sin tomar en cuentas a los gastos relacionados a la fabricación del producto ni los gastos de venta.

**Tabla 40 Rol de Pagos Administrativo**

Rol de Pagos Administrativo							
	Sueldo Mensual	Aporte patronal IESS	Décimo tercero	Décimo cuarto	Fondos de reserva	Valor mensual	Valor anual
Administrador	400,00	44,60	33,33	31,25	33,33	542,52	6.510,20
Asesor Contable 1	385,00	42,93	32,08	31,25	32,08	523,34	6.280,13
Asesor Contable 2	385,00	42,93	32,08	31,25	32,08	523,34	6.280,13
<b>TOTAL SUELDO</b>	<b>1.170,00</b>	<b>130,46</b>	<b>97,50</b>	<b>93,75</b>	<b>97,50</b>	<b>1.589,21</b>	<b>19.070,46</b>

Fuente: Estudio Financiero

**Elaborado por:** Andrea Arévalo

Se ha determinado el rol de pagos administrativo, en el cual se contabilizan el sueldo mensual que recibirá cada uno de los empleados y al administrador; se detallan también los aportes patronales, el décimo tercer y décimo cuarto sueldo y los fondos de reserva contabilizando un valor mensual de \$1.589,21 y un valor anual de \$19.070,46

**Tabla 41 Gastos Administrativos**

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Total Mensual	Total Anual
Sueldo Gerente Administrativo	1	542,52	542,52	6.510,20
Sueldo Asesores Contables y Tributarios	2	523,34	1.046,69	12.560,26
Suministros de Oficina	1	40,00	40,00	480,00
Arriendos	1	290,00	290,00	3.480,00
Suministros de Limpieza	1	15,00	15,00	180,00
Agua Potable	1	15,00	15,00	180,00
Luz Eléctrica	1	35,00	35,00	420,00
Teléfono	1	20,00	20,00	240,00
Internet	1	30,00	30,00	360,00
<b>TOTAL</b>			<b>2.034,21</b>	<b>24.410,46</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Andrea Arévalo

Para el Total de Gastos Administrativos se consideró los sueldos de los empleados, los suministros de oficina, el arriendo, los suministros de limpieza y los servicios básicos tales como: agua potable, luz eléctrica, teléfono e internet dando un total de \$2.034,21 mensual y un gasto administrativo anual de \$24.410,46.

#### 5.02.04 Gasto de Ventas

“Estas erogaciones incluyen el pago de comisiones a los agentes de venta, sus viáticos, materiales de promoción y publicidad, gastos de distribución, comunicaciones por teléfono, télex, fax, etc., que son necesarios efectuar para promover y cerrar las operaciones de venta.” (Araujo, 2012, pág. 109)

Corresponde al gasto que se incurre al momento de comercializar un bien o servicio, para ello se ha considerado los gastos que la empresa empleará en publicidad.

**Tabla 42 Gasto de Venta**

<b>GASTO DE VENTAS</b>				
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Hojas Volantes	2	25,00	50,00	600,00
Tarjetas de presentación	1	15,00	15,00	180,00
Cartel Publicitario	1	20,00	20,00	240,00
Esferos	28	0,25	7,00	84,00
Jarros	4	2,00	8,00	96,00
Gasto Transporte	2	40,00	80,00	960,00
<b>TOTAL</b>			<b>180,00</b>	<b>2.160,00</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Andrea Arévalo

El Gasto de Venta corresponde a los recursos que se utilizarán para la publicidad de la microempresa tales como hojas volantes, tarjetas de presentación, cartel publicitario, esferos y jarros, que en total representa un gasto mensual de \$180,00 y anual de \$2.160,00.

#### **5.02.05 Gastos Financieros**

“Estos gastos se refieren al pago de intereses sobre crédito presupuestados para el proyecto”. (Araujo, 2012, pág. 109)

Constituyen a los gastos generados por el financiamiento con terceras personas, los cuales pueden ser las comisiones o intereses que el Banco o alguna Institución Financiera cobra por otorgar créditos y préstamos.

**Tabla 43 Descripción del Préstamo**

Detalle	Valor
Entidad	Coop. De Ahorro y Crédito 23 de Julio
Tipo de Crédito	Consumo
Monto de Financiamiento	\$7.000,00
Tasa de Interés	14,70%
Tiempo	3 años
Cuota Mensual	\$241,63

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Andrea Arévalo

**Tabla 44 Gasto Financiero**

Años	Interés
1	897,68
2	582,74
3	218,26
<b>TOTAL INTERÉS</b>	<b>1.698,69</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Andrea Arévalo

La empresa solicitará un crédito de consumo a la Cooperativa de Ahorro y Crédito 23 de Julio por un monto de \$7.000,00 a una tasa de interés del 14,70% para 3 años plazo.

Se ha establecido pagos mensuales de \$ 241,63 durante los 3 años, los intereses generados por el crédito durante el primer año corresponden a \$897,68; para el segundo año de \$582,74 y para el tercer año de \$218,26 generando un total de interés de \$1.698,69.

## 5.02.06 Costos Fijos y Variables

### 5.02.06.01 Costo Fijo

“Son todas aquellas erogaciones generadas como consecuencia de la operación normal de la empresa, independientemente del volumen de producción de la planta.”

(Araujo, 2012, pág. 108)

Los costos fijos representan aquellos costos que la empresa debe pagar de forma permanente sin importar el volumen de producción o prestación del servicio; un ejemplo del costo fijo es el pago del arriendo.

**Tabla 45 Costos Fijos**

Gastos Fijos	
Gastos Administrativos	\$24.410,46
Gastos de Ventas	\$2.160,00
Gasto Financiero	\$897,68
<b>TOTAL COSTO FIJO</b>	<b>\$27.468,14</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Andrea Arévalo

Se ha determinado que los costos fijos para el proyecto están representados por los Gastos Administrativos, Gasto de Venta y Gasto Financiero, ya que independientemente si se brinda el servicio de asesoría contable y tributaria se deberá pagar los rubros que constituyen dichos gastos tales como: arriendo, pago de sueldos, servicios básicos, intereses bancarios, dando un total de costo fijo de \$27.468,14.

### 5.02.06.02 Costo Variable

Los costos variables son los gastos que cambian en proporción a la actividad de una empresa. El costo variable la suma de los costos marginales en todas las unidades producidas. Así, los costos fijos y los costos variables constituyen los dos componentes del costo total. (Zapata, 2010, pág. 1)

Es aquel costo que varía dependiendo del volumen de producción en una empresa, es decir si el volumen de producción aumenta también aumentan sus costos variables, y en el caso que el volumen de producción disminuye también disminuye su costo variable.

Para la microempresa "CT Solutions Asesoría Contable y Tributaria" no se tendrá costos variables, debido a que el giro de negocio es brindar servicios contables y tributarios en el cual no existe un volumen de producción de algún bien o producto.

### 5.03 INVERSIONES

Una inversión es una cantidad limitada de dinero que se pone a disposición de terceros, de una empresa o de un conjunto de acciones, con la finalidad de que se incremente con las ganancias que genere ese proyecto empresarial. (BBVA, 2017, pág. 1)

La inversión en este proyecto corresponde al capital monetario que se dispone para iniciar con las actividades a las que se dedicará la empresa, de manera que se puedan adquirir todos los recursos necesarios para poner en marcha la empresa y así obtener un beneficio futuro.

### **5.03.01 Inversión Fija**

Este rubro se agrupa en tangible e intangible, diferenciación que va a facilitar el costeo del proyecto en su fase operativa. La estimación de la inversión se basa en cotizaciones y/o proformas de los bienes y servicios a utilizarse en la ejecución del proyecto (Saenz, 2006, pág. 1)

La inversión fija corresponde al desembolso del dinero que será destinado para la adquisición de activos fijos tales como muebles, equipos de computación, entre otros; y también en activos nominales los cuales representan el gasto de constitución de la empresa.

#### **5.03.01.01 Activos Fijos**

“Conjunto particular de activos tangibles e intangibles de naturaleza duradera – no destinados para la venta- que se utilizan en las operaciones normales del negocio, bien sea en la producción, la venta de mercancías o productos, o en la prestación de servicios a los clientes o para la misma empresa.” (Baena, Análisis Financiero, 2010)

Corresponde a los activos ya sean tangibles o intangibles que posee la empresa para poder realizar todas sus actividades tanto productivas como comerciales y no están destinados a la venta.

**Tabla 46 Activos Fijos**

CUADRO DE INVERSIONES			
Concepto	Uso de fondos	Recursos Propios	Recursos Financiados
Inversiones en Activos Fijos			
Muebles y Enseres	\$ 1.645,00	\$ 0,00	\$ 1.645,00
Equipo de Computación	\$ 3.600,00	\$ 0,00	\$ 3.600,00
Equipo de Oficina	\$ 225,00	\$ 0,00	\$ 225,00
<b>Total de Activos Fijos</b>	<b>\$ 5.470,00</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 5.470,00</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Andrea Arévalo

Se ha determinado para el proyecto que los activos fijos corresponden a los muebles y enseres, equipos de computación y equipos de oficina que se implementarán en la oficina de la empresa, los cuales tienen un valor de \$5.470,00.

### 5.03.01.02 Activos Nominales (Diferidos)

“Son los bienes intangibles necesarios para construir y operar la empresa y que son útiles exclusivamente a ésta.” (Araujo, 2012, pág. 112)

Son activos necesarios para iniciar con las actividades de la empresa que deben ser amortizados dentro de un periodo y no son susceptibles de ser recuperados.

**Tabla 47 Activos Diferidos**

CUADRO DE INVERSIONES			
Concepto	Uso de fondos	Recursos Propios	Recursos Financiados
Activos Diferidos			
Gasto de Constitución	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 0,00
Estudio de Factibilidad	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 0,00
<b>Total de Activos Diferidos</b>	<b>\$ 250,00</b>	<b>\$ 250,00</b>	<b>\$ 0,00</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Andrea Arévalo

Los activos diferidos para el proyecto corresponden a los gastos de constitución y el estudio de factibilidad que son gastos necesarios para que la empresa inicie con sus actividades, los cuales tienen un valor de \$250,00.

### 5.03.02 Capital de Trabajo

El capital de trabajo, que contablemente se define como la diferencia entre el activo circulante y pasivo circulante, está representado por el capital adicional necesario para que funcione una empresa, es decir, los medios financieros necesarios para la primera producción mientras se perciben ingresos: materias primas, sueldos y salarios, cuentas por cobrar, almacén de productos terminados y un efectivo mínimo necesario para sufragar los gastos diarios de la empresa. (Córdoba, 2011, pág. 192)

El capital de trabajo contablemente representa la diferencia entre el activo corriente menos el pasivo corriente, sin embargo, se lo puede definir como el capital adicional necesario para que la empresa pueda empezar con sus operaciones.

**Tabla 48 Capital de Trabajo**

CAPITAL DE TRABAJO				
Descripción	1 Mes	1 Mes	1 Mes	TOTAL
Arriendos	290,00	290,00	290,00	870,00
Servicios Básicos	100,00	100,00	100,00	300,00
Gasto Administrativo	1.589,21	1.589,21	1.589,21	4.767,62
Gasto Ventas	180,00	180,00	180,00	540,00
<b>TOTAL</b>	<b>1.979,21</b>	<b>1.979,21</b>	<b>1.979,21</b>	<b>6.477,62</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Andrea Arévalo

El capital de trabajo para el proyecto se ha realizado en base a la proyección para tres meses del pago de arriendo, servicios básicos, gasto administrativo y gasto de ventas; dando un total de \$6.477,62 el cual se debe disponer para que la empresa opere con normalidad hasta que se perciban ingresos.

### **5.03.03 Fuentes de Financiamiento y uso de Fondos**

El administrador financiero tiene a su disposición una gran variedad de herramientas financieras que le permiten tomar decisiones de gran importancia para las empresas, una de estas herramientas es la aplicación del estado de fuentes y usos, el cual permite definir cuál es la estructura financiera de la organización y determinar cómo se financia la empresa. Esto con el fin de realizar los correctivos que permitan lograr el principio de conformidad financiera. (Mosquera, 2013, pág. 1)

Las fuentes de financiamiento determinan el origen de los recursos necesarios para la implementación del proyecto dentro de los cuales se identifican recursos propios del inversionista y recursos que serán financiados por terceras personas en base a créditos o préstamos; y el uso dependerá de la distribución de estos recursos para realizar las actividades del proyecto.

**Tabla 49 Fuentes de Financiamiento y Uso de Fondos**

<b>CUADRO DE INVERSIONES</b>			
Concepto	Uso de fondos	RECURSOS PROPIOS	RECURSOS FINANCIADOS
<b>Inversiones en Activos Fijos</b>			
Muebles y Enseres	\$ 1.645,00		\$ 1.645,00
Equipo de Computación	\$ 3.600,00		\$ 3.600,00
Equipo de Oficina	\$ 225,00		\$ 225,00
<b>Total de Activos Fijos</b>	<b>\$ 5.470,00</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 5.470,00</b>
<b>Activos Diferidos</b>			
Gasto de Constitución	\$ 150,00	\$ 150,00	
Estudio de Factibilidad	\$ 100,00	\$ 100,00	
<b>Total de Activos Diferidos</b>	<b>\$ 250,00</b>	<b>\$ 250,00</b>	<b>\$ 0,00</b>
<b>Capital de trabajo</b>			
Arriendos	\$ 870,00	\$ 870,00	
Servicios Básicos	\$ 300,00	\$ 300,00	
Gasto Administrativo	\$ 4.767,62	\$ 3.237,62	\$ 1.530,00
Gasto Ventas	\$ 180,00	\$ 180,00	
<b>Total capital de trabajo</b>	<b>\$ 6.117,62</b>	<b>\$ 4.587,62</b>	<b>\$ 1.530,00</b>
<b>TOTAL DE INVERSIÓN</b>	<b>\$ 11.837,62</b>	<b>\$ 4.837,62</b>	<b>\$ 7.000,00</b>
PARTICIPACIÓN	\$ 1,00	\$ 0,41	\$ 0,59
PARTICIPACIÓN	100%	40,87%	59,13%

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Andrea Arévalo

Para la implementación proyecto se ha determinado una inversión total de \$11.837,62, los cuales se originan tanto de recursos propios como de recursos financiados. Los recursos financiados se obtienen mediante un crédito bancario de \$7.000,00 el cual representa el 59,13% del total de la inversión, y de recursos propios se posee un valor de \$4.837,62 el cual representa el 40,87%.

#### 5.03.04 Amortización de Financiamiento

“La amortización financiera se refiere a reintegrar un capital, generalmente un pasivo (un préstamo, por ejemplo), a través de la distribución de pagos en el tiempo.” (Pedrosa, 2015, pág. 1)

La amortización representa el desembolso gradual de una deuda, la cual es fijada mediante una cuota mensual establecida por un periodo de tiempo; los métodos más usados para realizar la tabla de amortización son: el sistema francés, el sistema alemán y el sistema americano.

**Tabla 50 Amortización del Financiamiento**

TABLA DE AMORTIZACIÓN					
Inversión		\$11.837,62			
Capital Propio		\$4.837,62			
Financiamiento		\$7.000,00			
Plazo		36	MESES		
Interés		14,70%	1,23%		
Pagos		MENSUAL			
Método		Francés			
Periodo	Saldo	Interés	Cuota Fija	Capital	Saldo Insoluto
0	0,00	0,00	0,00	0,00	7.000,00
1	7.000,00	85,75	241,63	155,88	6.844,12
2	6.844,12	83,84	241,63	157,79	6.686,33
3	6.686,33	81,91	241,63	159,72	6.526,61
4	6.526,61	79,95	241,63	161,68	6.364,93
5	6.364,93	77,97	241,63	163,66	6.201,27
6	6.201,27	75,97	241,63	165,66	6.035,60
7	6.035,60	73,94	241,63	167,69	5.867,91
8	5.867,91	71,88	241,63	169,75	5.698,16
9	5.698,16	69,80	241,63	171,83	5.526,33
10	5.526,33	67,70	241,63	173,93	5.352,40
11	5.352,40	65,57	241,63	176,06	5.176,34
12	5.176,34	63,41	241,63	178,22	4.998,12
13	4.998,12	61,23	241,63	180,40	4.817,71
14	4.817,71	59,02	241,63	182,61	4.635,10
15	4.635,10	56,78	241,63	184,85	4.450,25
16	4.450,25	54,52	241,63	187,11	4.263,14
17	4.263,14	52,22	241,63	189,41	4.073,73
18	4.073,73	49,90	241,63	191,73	3.882,00
19	3.882,00	47,55	241,63	194,08	3.687,93
20	3.687,93	45,18	241,63	196,45	3.491,47
21	3.491,47	42,77	241,63	198,86	3.292,61
22	3.292,61	40,33	241,63	201,30	3.091,32
23	3.091,32	37,87	241,63	203,76	2.887,56
24	2.887,56	35,37	241,63	206,26	2.681,30
25	2.681,30	32,85	241,63	208,78	2.472,52
26	2.472,52	30,29	241,63	211,34	2.261,17
27	2.261,17	27,70	241,63	213,93	2.047,24
28	2.047,24	25,08	241,63	216,55	1.830,69
29	1.830,69	22,43	241,63	219,20	1.611,49
30	1.611,49	19,74	241,63	221,89	1.389,60
31	1.389,60	17,02	241,63	224,61	1.164,99
32	1.164,99	14,27	241,63	227,36	937,63
33	937,63	11,49	241,63	230,14	707,49
34	707,49	8,67	241,63	232,96	474,52
35	474,52	5,81	241,63	235,82	238,71
36	238,71	2,92	241,63	238,71	0,00

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Andrea Arévalo

Para la implementación del proyecto se contará con el financiamiento de \$7.000,00 adquiridos mediante crédito de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 23 de Julio en la Oficina ubicada en la Av. Gaspar de Villarroel y Av. Amazonas, con un plazo de 3 años es decir 36 meses con una tasa de interés del 14,70%, el método utilizado para la tabla de amortización es el Sistema Francés el cual refleja una cuota fija mensual de \$241,63.

### 5.03.05 Depreciaciones

“Representa el desgaste de la vida útil de toda la propiedad planta y equipo de propiedad de la empresa, por su uso en el tiempo. El único activo fijo que no se deprecia es el terreno.” (Baena, 2010, pág. 112)

Es la pérdida o disminución paulatina del valor de un activo fijo debido al desgaste de este por el paso del tiempo.

**Tabla 51 Depreciaciones**

CUADRO DE DEPRECIACIONES							
Descripción	Año 0	Vida Útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Equipo de Oficina	225,00	10	22,50	22,50	22,50	22,50	22,50
Equipos de Computación	3.600,00	3	1.200,00	1.200,00	1.200,00		
Muebles y Enseres	1.645,00	10	164,50	164,50	164,50	164,50	164,50
<b>TOTAL</b>	<b>5.470,00</b>		<b>1.387,00</b>	<b>1.387,00</b>	<b>1.387,00</b>	<b>187,00</b>	<b>187,00</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Andrea Arévalo

Para el cálculo de las depreciaciones se ha aplicado el método de depreciación lineal, determinado que la vida útil tanto para el equipo de oficina y los muebles y

enseres es de 10 años, mientras que la vida útil para los equipos de computación es de 3 años; obteniendo una depreciación total para los 3 primeros años de \$1.387,00, mientras que para el cuarto y quinto año obtenemos una depreciación total de \$187,00.

### **5.03.06 Estado de Situación Inicial**

“El balance inicial es aquel balance que se hace al momento de iniciar una empresa o un negocio; en él se registran los activos, pasivos y patrimonio (capital) con que se constituye e inician operaciones.” (Baena, 2010, pág. 118)

El Estado de Situación Inicial nos indica la posición financiera de la empresa al momento de iniciar sus operaciones, en él se registran los activos, pasivos y patrimonio con el que se pondrá en marcha las operaciones de la empresa.

**Tabla 52 Estado de Situación Financiera Inicial**

**"CT SOLUTIONS ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA"  
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA INICIAL**

<b>ACTIVOS</b>		
Activo Corriente		\$6.117,62
Bancos	\$6.117,62	
Activo no Corriente		\$5.470,00
Muebles y Enseres	\$1.645,00	
Equipo de Computación	\$3.600,00	
Equipo de Oficina	\$225,00	
Otros Activos		\$250,00
Gasto de Constitución	\$150,00	
Estudio de Factibilidad	\$100,00	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>\$11.837,62</b>
<b>PASIVOS</b>		
Pasivos no Corrientes		\$7.000,00
Préstamo Bancario por pagar	\$7.000,00	
<b>PATRIMONIO</b>		<b>\$4.837,62</b>
Capital	\$4.837,62	
<b>TOTAL PASIVO MÁS PATRIMONIO</b>		<b>\$11.837,62</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Andrea Arévalo

El Estado de Situación Financiera Inicial refleja que la Empresa "CT Solutions Asesoría Contable y Tributaria" iniciará sus actividades con un Total Activos de \$11.837,62, el cual corresponde a la Inversión Total, con pasivos de \$7.000,00 lo cual representa el préstamo solicitado a la Cooperativa de Ahorro y Crédito 23 de Julio y Cuenta con un Patrimonio de \$4.837,62 el cual representa la inversión con capital propio.

### 5.03.07 Estado de Resultados Projectado

Mide las utilidades de la unidad de producción o de prestación de servicios durante el período proyectado. Como ingresos usualmente se toman en cuenta las ventas realizadas y como costos lo concerniente al costo de producción, gastos de administración y ventas e intereses por concepto de préstamos; igualmente, se deduce la cuota por depreciación y amortización de activos. (Córdoba, 2011, pág. 209)

El Estado de Resultados Projectado refleja los Ingresos, Gastos y Utilidades que arrojaría el proyecto durante los siguientes años, con el fin de determinar el comportamiento de la empresa y a su vez identificar si el proyecto genera utilidad.

**Tabla 53 Estado de Resultados Projectado**

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO						
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
<b>INGRESOS</b>						
( + ) Servicios Prestados	33.840,00	34.212,24	34.588,57	34.969,04	35.353,70	
( = ) Total Ingresos	33.840,00	34.212,24	34.588,57	34.969,04	35.353,70	
<b>( - ) GASTOS OPERACIONALES</b>						
Gastos Administrativos	24.410,46	24.678,98	24.950,44	25.224,90	25.502,37	
Gastos de Ventas	2.160,00	2.183,76	2.207,78	2.232,07	2.256,62	
Gastos Financieros	897,68	582,74	218,26	0,00	0,00	
Depreciaciones	1.387,00	1.387,00	1.387,00	187,00	187,00	
Gastos de Constitución	150,00	-	-	-	-	
( = ) Utilidad Operacional	4.834,86	5.379,76	5.825,08	7.325,08	7.407,71	
( + ) Otros Ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
( - ) Otros Egresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
( = ) Utilidad A.P.E.I.	4.834,86	5.379,76	5.825,08	7.325,08	7.407,71	
( - ) 15 % Participación Laboral	725,23	806,96	873,76	1.098,76	1.111,16	
( = ) Utilidad Antes de I.R.	4.109,63	4.572,79	4.951,32	6.226,32	6.296,55	
( - ) Impuesto a la Renta PNNOC	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
( = ) Utilidad Neta	4.109,63	4.572,79	4.951,32	6.226,32	6.296,55	
( = ) <b>EXCEDENTE OPERACIONAL</b>	<b>4.109,63</b>	<b>4.572,79</b>	<b>4.951,32</b>	<b>6.226,32</b>	<b>6.296,55</b>	

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Andrea Arévalo

Para la proyección tanto de los Ingresos como los Gastos se utilizó una inflación del 1,10%, el cual arrojó un excedente operacional para el primer año de \$4.109,63, para el segundo año se obtuvo una utilidad de \$4.572,79, para el tercer año se obtiene una utilidad de \$4.951,32, para el cuarto año se tiene una utilidad de \$6.226,32 y finalmente para el quinto año el excedente operacional es de \$6.296,55, concluyendo así que para los 5 años proyectados se obtiene un excedente operacional satisfactorio para que la empresa pueda continuar ejerciendo sus actividades.

### **5.03.08 Flujo de Caja**

Es un estado financiero básico de propósito general, que presenta información pertinente sobre los cobros y pagos de efectivo –o sus equivalentes en una empresa-, durante un período, partiendo de los resultados y llegando al efectivo neto al final del mismo. (Baena, 2010)

El Estado de Flujo de Caja refleja la entrada y salida de efectivo o recursos monetarios efectuados en un período con el fin de determinar la liquidez de la empresa y su capacidad financiera.

**Tabla 54 Flujo de Caja**

<b>ESTADO DE FLUJO DEL EFECTIVO</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>INGRESOS</b>					
( + ) Servicios Prestados	33.840,00	34.212,24	34.588,57	34.969,04	35.353,70
( = ) Total Ingresos	33.840,00	34.212,24	34.588,57	34.969,04	35.353,70
<b>( - ) Gastos Operacionales</b>					
Gastos Administrativos	24.410,46	24.678,98	24.950,44	25.224,90	25.502,37
Gastos de Ventas	2.160,00	2.183,76	2.207,78	2.232,07	2.256,62
Gastos Financieras	897,68	582,74	218,26	0,00	0,00
Depreciaciones	1.387,00	1.387,00	1.387,00	187,00	187,00
( = ) Utilidad Operacional	4.834,86	5.379,76	5.825,08	7.325,08	7.407,71
( + ) Otros Ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
( - ) Otros Egresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
( = ) Utilidad A.P.E.I.	4.834,86	5.379,76	5.825,08	7.325,08	7.407,71
( - ) 15 % Participación Laboral	-	725,23	873,76	1.098,76	1.111,16
( = ) Utilidad Antes de I.R.	4.109,63	4.572,79	4.951,32	6.226,32	6.296,55
( - ) Impuesto a la Renta PNOC	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
( = ) Utilidad Neta	4.109,63	4.572,79	4.951,32	6.226,32	6.296,55
( + ) Depreciaciones	1.387,00	1.387,00	1.387,00	187,00	187,00
( - ) Préstamo Bancario	2.001,88	2.316,82	2.681,30		
( = ) <b>FLUJO NETO DE EFECTIVO</b>	<b>3.494,74</b>	<b>3.642,97</b>	<b>3.657,02</b>	<b>6.413,32</b>	<b>6.483,55</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Andrea Arévalo

Para el Estado de Flujo de Efectivo se parte desde los resultados arrojados por el Estado de Resultados, en el cual para su proyección se utilizó una inflación del 1,10%, reflejando un flujo neto total para el primer año de \$3.494,74, para el segundo año el flujo neto total es de \$3.642,97, para el tercer año es de \$3.657,02, para el cuarto año es de \$6.413,32 y finalmente el flujo neto de efectivo para el quinto año es de \$6.483,55, concluyendo así que la empresa ha manejado de forma dinámica sus recursos monetarios y que mediante estos resultados se procederá a realizar los respectivos análisis y evaluación financiera de la empresa.

## 5.04 EVALUACIÓN

La última etapa del análisis de viabilidad de un proyecto, este estudio permite ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y antecedentes adicionales para la evaluación del proyecto, evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad.

(Ponce M. , 2006, pág. 223)

Mediante el estudio de evaluación económica se puede analizar y determinar la viabilidad de un proyecto a través de la aplicación de instrumentos de evaluación financiera tales como la Tasa de Descuento, el Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno, el Punto de Equilibrio, el Periodo de Recuperación de la Inversión, entre otros.

### 5.04.04 Tasa de Descuento

“La Tasa de descuento representa la rentabilidad media que un inversor exigiría a un proyecto actualizando a valor de hoy los flujos de efectivos estimados para dicho proyecto.” (Yirepa, 2017, pág. 1)

La Tasa de Descuento también conocida como TMAR o costo de capital representa la mínima rentabilidad que el inversionista está dispuesto a ganar con la inversión, se toma en cuenta dos factores importantes para su análisis los cuales son: la inflación y el premio al riesgo por la inversión.

$$\text{TMAR} = i + f + (i * f)$$

Donde:

i= Tasa Activa

f= Tasa Pasiva

**Tabla 55 Tasa de Descuento**

Tasa de Descuento	
TMAR =	$0,0819 + 0,0497 + (0,0819 * 0,0497)$
TMAR =	$0,1316 + (0,00407)$
TMAR =	<b>0,1357</b>
TMAR =	<b>13,57%</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Andrea Arévalo

Para el cálculo de la tasa de descuento se ha tomado en cuenta el valor de la tasa activa del Banco Central del Ecuador que es de 8,19% y la tasa pasiva la cual se encuentra en un valor de 4,97%, aplicando la fórmula se obtiene una TMAR de 13,57% la cual equivale a la tasa mínima aceptable de rendimiento para el proyecto.

#### 5.04.05 VAN

“El valor actual neto (VAN) consiste en encontrar la diferencia entre el valor actualizado de los flujos de bienes y el valor también actualizado de las inversiones y otros egresos de efectivo.” (Jiménez, 2007, pág. 81)

El VAN consiste en traer a valor presente valores futuros mediante la aplicación de una tasa de descuento, de esta manera el VAN identifica una medida de rentabilidad del proyecto; para que el proyecto sea viable el resultado del VAN deberá ser positivo.

### Fórmula para el cálculo del VAN:

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

Donde:

$F_t$  = Flujos de Efectivo de los siguientes años

$I_0$  = Inversión Inicial

$n$  = Número de períodos

$k$  = Tasa de Descuento o TMAR aplicada a la inversión

Tabla 56 VAN

FLUJOS NETOS DE EFECTIVO						
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión	-					
Total	\$11.837,62					
Excedente Operacional		\$3.494,74	\$3.642,97	\$3.657,02	\$6.413,32	\$6.483,55
<b>FLUJOS DE EFECTIVO</b>	<b>-</b>	<b>\$3.494,74</b>	<b>\$3.642,97</b>	<b>\$3.657,02</b>	<b>\$6.413,32</b>	<b>\$6.483,55</b>
<b>Cálculo del VAN</b>						
		FNE 1	FNE 2	FNE 3	FNE 4	FNE 5
VAN =	- I <sub>0</sub>	+ $\frac{FNE 1}{(1+i)^1}$	+ $\frac{FNE 2}{(1+i)^2}$	+ $\frac{FNE 3}{(1+i)^3}$	+ $\frac{FNE 4}{(1+i)^4}$	+ $\frac{FNE 5}{(1+i)^5}$
VAN =	11.837,62	+ $\frac{3.494,74}{1,1356}$	+ $\frac{3.642,97}{1,28974}$	+ $\frac{3.657,02}{1,4647}$	+ $\frac{6.413,32}{1,66344}$	+ $\frac{6.483,55}{1,8891}$
VAN =	11.837,62	+ 3.077,25	+ 2.824,56	+ 2.496,72	+ 3.855,44	+ 3.432,03
VAN =	11.837,62	+ 15.686,01				
<b>VAN =</b>	<b>3.848,39</b>					

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Andrea Arévalo

Mediante la aplicación de la fórmula del VAN y tomando en cuenta los Flujos de Efectivo proyectados para 5 años, así como también una tasa de descuento del 13,57% se obtiene un VAN positivo de \$3.848,39 lo cual establece que el proyecto es viable.

#### 5.04.06 TIR

“La tasa interna de rendimiento (TIR) de un proyecto de inversión es la tasa de descuento (i) que hace que el valor actual de los flujos de beneficios (positivos) sea igual al valor actual de los flujos de inversión.” (Jiménez, 2007, pág. 82)

La TIR consiste en volver el VAN a cero mediante la aplicación de una determinada tasa de descuento de modo que se obtenga la rentabilidad real del proyecto, para su cálculo es necesario la utilización de un programa informático que ayude a identificar con mayor exactitud la Tasa de Descuento que convierta el VAN a cero.

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+TIR)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+TIR)} + \frac{F_2}{(1+TIR)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+TIR)^n} = 0$$

**Tabla 57 Cálculo de la Tasa de Rendimiento (TIR)**

<b>Cálculo de la Tasa Interna de Rendimiento (TIR)</b>	
Inversión	-\$11.837,62
Flujo de Caja Año 1	\$3.494,74
Flujo de Caja Año 2	\$3.642,97
Flujo de Caja Año 3	\$3.657,02
Flujo de Caja Año 4	\$ 6.413,32
Flujo de Caja Año 5	\$6.483,55
<b>TIR =</b>	<b>24,69%</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Andrea Arévalo

Se ha determinado para el proyecto una TIR de 24,69% el cual refleja la rentabilidad que el proyecto tendrá, de acuerdo a estos resultados se determina que el proyecto es viable ya que la TIR es mayor que la TMAR o tasa de descuento que es de 13,57%.

#### **5.04.07 PRI (Periodo de Recuperación de la Inversión)**

“El período de recuperación de la inversión, es el número de años que la organización tarda en recuperar la inversión en un determinado proyecto.” (Solis, 2011, pág. 2)

El periodo de recuperación de la inversión es un indicador que determina el tiempo que se va a demorar en recuperar la inversión inicial es decir refleja en años, meses y días el tiempo que se tardará en recuperar esa inversión.

#### **Fórmula para el cálculo del PRI**

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

Donde:

a = Año anterior en que se recupera la inversión.

b = Inversión Inicial

c = Suma de Flujo de Efectivos Anteriores.

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

**Tabla 58 Período de Recuperación**

PERIODO DE RECUPERACIÓN					
Período	Flujo Neto del Efectivo	Acumulado	Factor	Flujo Neto del Efectivo Actualizado	Acumulado
0	-11.837,62	-11.837,62	1,00	-11.837,62	-11.837,62
1	3.494,74	-8.342,87	0,88	3.077,25	-8.760,36
2	3.642,97	-4.699,90	0,78	2.824,56	-5.935,80
3	3.657,02	-1.042,88	0,68	2.496,72	-3.439,07
4	6.413,32	5.370,44	0,60	3.855,44	416,36
5	6.483,55	11.854,00	0,53	3.432,03	3.848,39

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Andrea Arévalo

**Tabla 59 Período de Recuperación a Valores Constantes y Actualizados**

Valores Constantes			Valores Actualizados		
<b>PRI=</b>	$a + \frac{b - c}{d}$		<b>PRI=</b>	$a + \frac{b - c}{d}$	
<b>PRI=</b>	$3 + \frac{11.837,62 - 10.794,74}{6.413,32}$		<b>PRI=</b>	$3 + \frac{11837,615 - 8.398,54}{3.855,44}$	
<b>PRI=</b>	$3 + \frac{1042,876}{6.413,32}$		<b>PRI=</b>	$3 + \frac{3439,0749}{3.855,44}$	
<b>PRI =</b>	3,162611		<b>PRI =</b>	3,8920069	
<b>PRI =</b>	<b>3 años</b>	<b>2 Meses</b>	<b>PRI =</b>	<b>3 años</b>	<b>11 Meses</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Andrea Arévalo

Mediante la aplicación del período de recuperación se determina que a valores constantes la inversión se recupera en 3 años 2 meses, sin embargo, con valores actualizados la inversión se recupera dentro de 3 años 11 meses, lo cual es un período de tiempo aceptable para la recuperación de la inversión para la implementación de la empresa.

#### 5.04.08 RCB (Relación Costo Beneficio)

El análisis de este indicador permite medir si dicha inversión o proyecto generará rentabilidad, utilidad, ganancia y valor, proporcionando un importante marco de

referencia para la toma de decisiones porque permite además medir la relación entre los costos y los beneficios asociados al proyecto con el fin de calcular su bondad económica. (Duque, 2017, pág. 1)

**Tabla 60 Relación Costo Beneficio por año**

Período	Ingresos	Ingresos Actualizados	Egresos	Egresos Actualizados	Relación Costo-Beneficio por Año
1	33.840,00	29.797,37	27.468,14	24.186,72	1,23
2	34.212,24	26.526,31	28.170,71	21.842,04	1,21
3	34.588,57	23.614,33	28.250,25	19.287,03	1,22
4	34.969,04	21.022,02	28.555,73	17.166,59	1,22
5	35.353,70	18.714,29	28.870,15	15.282,25	1,22
<b>Total</b>		<b>119.674,32</b>		<b>97.764,62</b>	

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Andrea Arévalo

Mediante la aplicación del análisis Relación Costo-Beneficio se determina que para el primer año la empresa obtiene 0,23ctvs. por cada dólar de ingreso que obtenga por la prestación del servicio, para el segundo año obtiene 0,21ctvs por cada dólar que venda, para el tercero cuarto y quinto año obtiene 0,22ctvs por cada dólar que venda.

**Tabla 61 Relación Costo Beneficio**

Relación Costo Beneficio				
<b>Relación=</b>	<u>Ingresos Actualizados</u>	=	<u>119.674,32</u>	= 1,22
	<b>Costo</b>	Egresos Actualizados	87.330,07	Por cada
<b>Beneficio</b>				Dólar Vendido
<b>Relación =</b>	<u>Ingresos A.- Egresos A.</u>	=	<u>119.674,32 - 87.330,07</u>	= 1,85
<b>Costo</b>	Inversión Inicial		11.837,62	Por cada
<b>Beneficio</b>				Dólar Invertido

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Andrea Arévalo

Para el análisis de Relación Costo Beneficio se ha utilizado los Ingresos y Egresos Actualizados determinando que por cada dólar vendido la Empresa obtiene 0,22ctvs; mientras que por cada dólar invertido la empresa obtiene \$1,85 de utilidad.

#### 5.04.09 Punto de Equilibrio

El Punto de Equilibrio es aquel punto de actividad en el cual los ingresos totales son exactamente equivalentes a los costos totales asociados con la venta o creación de un producto. Es decir, es aquel punto de actividad en el cual no existe utilidad, ni pérdida. (Tamayo, 2011, pág. 2)

El punto de equilibrio corresponde al punto en donde los ingresos cubren los costos, es decir la producción mínima que una empresa debe producir para no obtener ni pérdida ni ganancia.

### Fórmula para el cálculo del Punto de Equilibrio

$$P.E.Q = \frac{C.F}{P.V - C.V.U}$$

Donde:

C.F = Costos Fijos

P.V = Precio de Venta al público

C.V.U.= Costo Variable Unitario

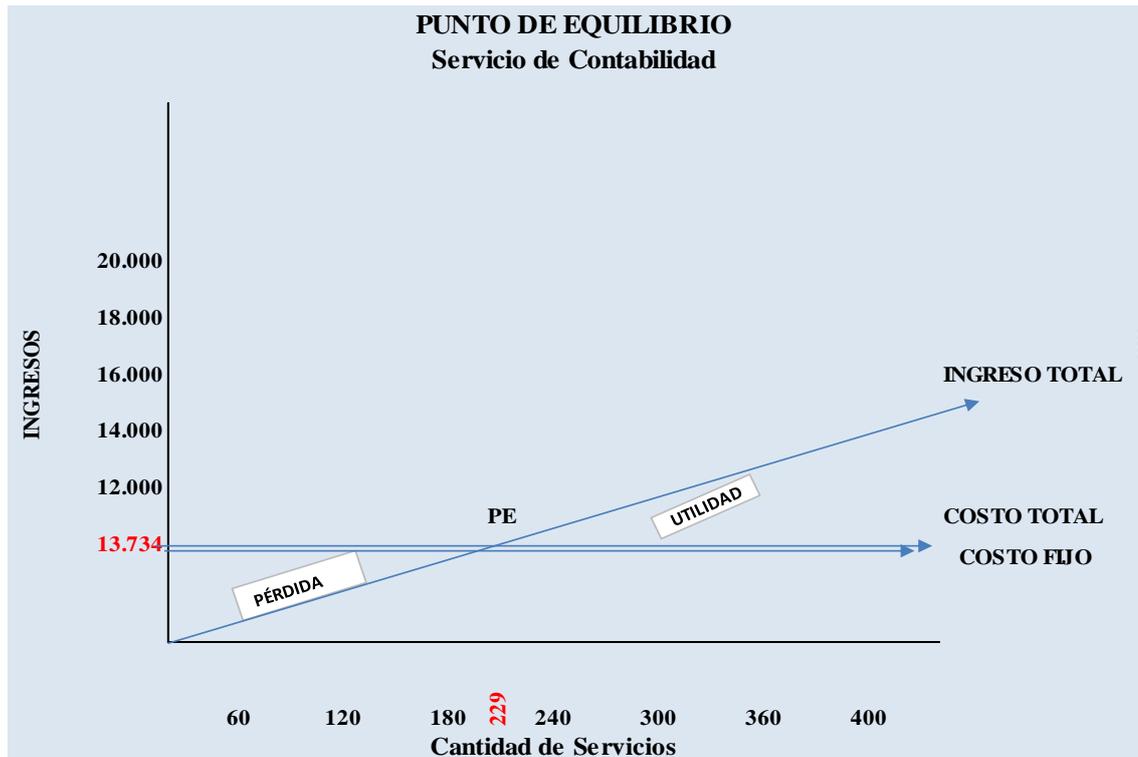
**Tabla 62 Punto de Equilibrio Servicio Contable**

Punto de Equilibrio Servicio Contable					
P.E.	=	$\frac{CF}{P.V - C.V.U}$	=	$\frac{13.734,07}{60,00 - 0,00}$	= <b>229 Unidades</b>
P.E.	=	229	X	60,00	= <b>13.734,07 Ventas</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Andrea Arévalo

Mediante la aplicación del Punto de Equilibrio se obtiene que para el Servicio Contable será necesario brindar 229 veces el servicio contable al año para poder cubrir los costos y obtener un ingreso de \$13.734,07.



**Figura 34 Punto de Equilibrio Servicio Contable** *Nota:* En la gráfica se puede observar que los servicios necesarios que se debe brindar de asesoría contable son 229 los cuales reflejan un ingreso total de \$13.734,07. que son iguales al Costo Total de \$13.734,07.

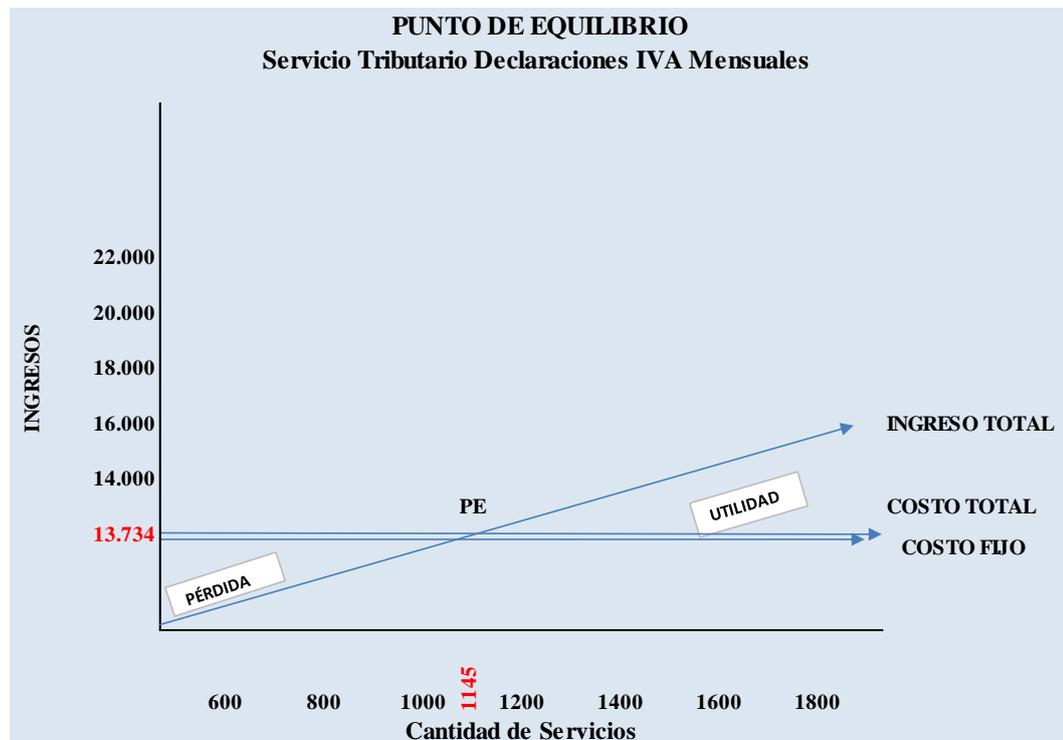
**Tabla 63 Punto de Equilibrio Servicio Tributario**

Punto de Equilibrio Servicio Tributario					
P.E. =	$\frac{CF}{p - C_{vu}}$	=	$\frac{13.734,07}{12,00 - 0,00}$	=	<b>1.145    Unidades</b>
P.E. =	1.145	<b>X</b>	12,00	=	<b>13.734,07    Ventas</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Andrea Arévalo

Mediante la aplicación del Punto de Equilibrio se obtiene que para el Servicio Tributario será necesario brindar 1.145 declaraciones del IVA al año para poder cubrir los costos y obtener un ingreso de \$13.734,07.



**Figura 35 Punto de Equilibrio Servicio Tributario** Nota: En la gráfica se puede observar que los servicios necesarios que se debe brindar de asesoría tributaria son 1.145 los cuales reflejan un ingreso total de \$13.734,07 que son iguales al Costo Total de \$13.734,07.

#### 5.04.10 Análisis de Índices Financieros

Las razones o indicadores financieros constituyen la forma más común de análisis financiero. Se conoce con el nombre de razón el resultado de establecer la relación numérica entre dos cantidades, en este caso son dos cuentas diferentes del balance general o del estado de pérdidas y ganancias. (Prieto, 2010, pág. 245)

##### 5.04.10.01 ROE

“La rentabilidad sobre el patrimonio se calcula dividiendo la utilidad neta por el patrimonio y su resultado se expresa en porcentaje. Éste indica la utilidad que está generando la inversión que mantienen en la compañía los accionistas.” (Barajas, 2008, pág. 92)

El indicador financiero como ROE se utiliza para valorar la rentabilidad que los inversionistas tienen sobre su inversión inicial, es decir el ROE mide la capacidad que tiene la empresa para cumplir con las obligaciones con sus socios.

**Tabla 64 Rentabilidad sobre el Patrimonio ROE**

<b>RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO</b>	
R.O.E =	Utilidad Neta Patrimonio
R.O.E =	$\frac{4.109,63}{4.837,62}$
R.O.E =	<b>0,85</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Andrea Arévalo

Mediante el cálculo del ROE se obtiene un resultado de \$0,85 esto quiere decir que por cada dólar que se encuentra en el patrimonio se obtiene una utilidad de \$0,85.

#### **5.04.10.02 ROA**

“El índice que mide la rentabilidad sobre el activo total resulta de dividir la utilidad neta por el activo total. Esta razón mide la utilidad que genera la inversión realizada en la empresa.” (Barajas, 2008, pág. 92)

Este indicador financiero mide la rentabilidad que se tiene sobre el activo total de la empresa, es decir la utilidad que arrojan los activos al ser operados.

**Tabla 65 Rentabilidad sobre los Activos ROA**

<b>RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS</b>	
R.O.A =	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos}}$
R.O.A =	$\frac{4.109,63}{5.470,00}$
R.O.A =	<b>0,75</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Andrea Arévalo

Mediante el cálculo del ROA se obtiene un resultado de \$0,75 esto quiere decir que por cada dólar trabajado en los activos totales se obtiene una utilidad de \$0,75.

#### 5.04.10.03 ROI

“ROI son las siglas en inglés de Return On Investment y es un porcentaje que se calcula en función de la inversión y los beneficios obtenidos, para obtener el ratio de retorno de inversión.” (Álvarez, 2009, pág. 1)

El ROI mide el rendimiento que tiene una inversión en base a los beneficios generados por este.

**Tabla 66 Rentabilidad sobre la Inversión ROI**

<b>RENTABILIDAD SOBRE LA INVERSIÓN ROI</b>	
R.O.I =	$\frac{\text{Ingresos - Inversión}}{\text{Inversión}}$
R.O.I =	$\frac{33.840,00 - 11.837,62}{11.837,62}$
R.O.I =	<b>1,86</b>
R.O.I =	<b>186%</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Andrea Arévalo

Se determina que el retorno de la inversión se encuentra en un 186% permitiendo recuperar completamente la inversión y generar utilidades, demostrando así que es un proyecto viable.

## CAPÍTULO VI

### 6. ANÁLISIS DE IMPACTOS

#### 6.01 IMPACTO AMBIENTAL

Consecuencias producidas por el accionar del hombre sobre el medio ambiente. La ciencia conocida como ecología es aquella dedicada a analizar dichas consecuencias y la magnitud e impacto producido o qué puede llegar a producir; a su vez busca desde hace mucho tiempo concientizar a los gobiernos y países mediante proyectos de ley que ayuden a disminuir los impactos negativos que se ocasionan al medio ambiente. (Sánchez, 2012, pág. 2)

El impacto ambiental es el efecto negativo que causa el hombre al medio ambiente con la implementación o producción de algún tipo de bien o servicio, este tipo de impacto debe ser concientizado por todas las personas para cuidar y proteger la nuestra naturaleza al momento de efectuar alguna actividad económica.

El presente proyecto no genera ningún tipo de impacto negativo directo al medio ambiente, ya que el servicio de Asesoría que se implementa no manipula ni utiliza recursos provenientes directo de la naturaleza.

Como impacto negativo tenemos el uso del papel, el cual es indispensable para efectuar las operaciones de la empresa, sin embargo, este impacto puede ser mitigado al momento de utilizar papel reciclado y dar impresiones a ambos lados de modo que se contribuya al ahorro y reciclaje del papel.

También aplicaremos medidas de ahorro de energía para nuestros equipos estén encendidos únicamente al momento de ser utilizados y así minimizar el impacto ambiental que el proyecto pueda tener.

## 6.02 IMPACTO ECONÓMICO

Es el incremento duradero de la dimensión de una unidad económica, realizada por los cambios de estructura, y, eventualmente de sistema, acompañado de programas económicos variables”. Se entiende por Desarrollo Económico a “la combinación de los cambios mentales y sociales de una población que la hace apta para poder crecer acumulativa y duraderamente su producto real y global. (Olivera, 2008, pág. 3)

El impacto económico que presenta el proyecto es positivo ya que principalmente genera fuentes de empleo dentro del área a implementarse disminuyendo así la tasa de desempleo que en la actualidad se encuentra elevada, otro aspecto significativo del proyecto es que contribuye a la óptima recaudación de impuestos generando así el ingreso más importante del país para poder generar proyectos de inversión y que se pueda seguir construyendo obras para la sociedad.

### 6.03 IMPACTO PRODUCTIVO

El impacto productivo que tendrá la implementación de la empresa será positivo ya que su principal propósito es contribuir al crecimiento productivo de los microempresarios que laboran en el sector y mientras más negocios se generen mayores clientes podrán adquirir este servicio de modo que todos aporten de manera positiva al desarrollo del país en el ámbito productivo.

### 6.04 IMPACTO SOCIAL

“La definición de impacto social no se limita a criterios económicos. Para definir el concepto de impacto es preciso diferenciar entre efecto, resultado e impacto. “... el impacto es el cambio inducido por un proyecto sostenido en el tiempo y en muchos casos extendido a grupos no involucrados en este (efecto multiplicador)” (Barreiro, 2008, pág. 178)

El proyecto mantiene un impacto social positivo ya que genera fuentes de empleo para la sociedad y de esta manera se pueda contribuir al desarrollo tanto personal como profesional de las personas; también contribuye a que los microempresarios tengan un conocimiento más amplio acerca del óptimo manejo de sus recursos generando beneficios para todos de modo que podamos ser el soporte y apoyo para que el sector en donde se implementará la microempresa sea más productiva y poder generar mayor confianza en la Micropymes para la adquisición del servicio de asesoría contable y tributaria.

## CAPÍTULO VII

### 7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 7.01 CONCLUSIONES

- De acuerdo con el análisis externo se obtiene que la implementación del proyecto es necesaria debido a que la creación de Micropymes aporta positivamente a la activación económica que necesita el país brindando fuentes de empleo y contribuyendo al desarrollo del país.
- Mediante el análisis del entorno local se pudo determinar que el proyecto no tendrá gran impacto de sus competidores, ya que en el sector no existen empresas posicionadas dedicadas a brindar este tipo de servicio lo cual permite que se pueda disponer de una gran demanda de clientes que buscan este tipo de asesoría.
- Mediante el estudio de mercado se pudo determinar que la implementación de la Micropyme “CT Asesoría Contable y Tributaria” tiene un porcentaje de 61,66% de aceptación, lo cual representa que el proyecto tendrá gran acogida y una demanda de clientes considerables a los que se pueda brindar el servicio.

- El Estudio Técnico ha arrojado resultados positivos para la implementación de la Micropyme en el sector “El Inca” al norte del Distrito Metropolitano de Quito ya que existe una gran cantidad de negocios personas naturales que realizan actividades económicas, también se identificó aspectos como la cercanía con el cliente y las vías de acceso que hacen que la empresa se encuentre en un lugar óptimo para su implementación.
- En el Estudio Financiero se obtuvieron resultados positivos para la implementación del proyecto; de acuerdo con el VAN se obtuvo un resultado positivo de \$3.848,39 lo cual indica que el proyecto si es viable, y a su vez se obtuvo una Tasa Interna de Rendimiento (TIR) del 24,69% lo que representa que el proyecto será rentable pudiendo recuperarse la inversión inicial en un periodo de 3 años 2 meses.
- Mediante la aplicación de la Relación Costo Beneficio se obtuvo que la Micropyme por cada dólar vendido ganará 0,22ctvs, mientras que por cada dólar invertido se obtiene una utilidad de \$1,85; los cuales reflejan que la Micropyme a implementarse tendrá un margen aceptable de rentabilidad.
- En el punto de equilibrio se obtuvo que la Micropyme debe brindar 229 veces al año el servicio contable, y debe realizar 1.145 declaraciones del IVA al año para poder cubrir sus gastos fijos que representan \$27.468,14 dólares anuales.

- El presente proyecto mantiene impactos sociales y económicos positivos ya que fomenta una cultura tributaria en la cual permita obtener al país los recursos necesarios a través de la recaudación de impuestos para poder realizar mayores obras en beneficio de la sociedad.

## 7.02 RECOMENDACIONES

- Mediante el análisis externo se recomienda aprovechar todas las oportunidades que existen actualmente como las bajas tasas de interés, y las facilidades que nos brindan algunas instituciones financieras para el financiamiento de nuestro proyecto.
- De acuerdo con el análisis del entorno se recomienda adquirir los recursos necesarios para la puesta en marcha de la empresa de los proveedores que brinden mayores beneficios tales como precio y calidad.
- Es recomendable incrementar la publicidad mediante redes sociales ya que este representa un mecanismo mucho más ágil en el que se puede llegar a varios clientes.
- Mediante el estudio de mercado se pudo observar que el proyecto tiene gran acogida por parte de las microempresas y es recomendable realizar otro estudio de mercado de manera que se pueda expandir hacia otras áreas de Quito.

- Es recomendable optimizar todo el espacio físico que nos brinda la planta de la microempresa de manera que tanto colaboradores como clientes externos se mantengan cómodos.
- Para el crecimiento de la microempresa se recomienda verificar los ingresos y gastos permanentemente de manera que se pueda determinar algún gasto que no aporte positivamente a la microempresa y así eliminarlo.
- Para que el servicio de asesoría contable y tributaria se maneje de forma eficiente y eficaz es necesario contar con equipo tecnológico apropiado y se manejen políticas de conservación al medio ambiente como por ejemplo la utilización de papel reciclado.
- Para que el servicio sea brindado tanto oportuno como eficientemente es necesario que todo el personal que labora allí sea capacitado constantemente acerca de cualquier reforma tanto contable como tributario que se haya implementado.
- Se debe mantener pendiente de las nuevas necesidades y requerimientos que mantenga el cliente de forma que se realice continuamente estudios de mercado y se fortalezca la publicidad de la empresa.

## Bibliografía

- Álvarez, M. (09 de 03 de 2009). *Desarrollo Web*. Recuperado el 15 de 08 de 2017, de <https://desarrolloweb.com/articulos/que-es-roi.html>
- Anzil, F. (12 de 10 de 2011). *Econlink*. Recuperado el 17 de 05 de 2017, de <https://www.econlink.com.ar/definicion/riesgopais.shtml>
- Anzil, F. (17 de 01 de 2012). *Estudio Financiero*. Recuperado el 13 de 08 de 2017, de <http://www.zonaeconomica.com/estudio-financiero>
- Araujo, D. (2012). *Proyectos de Inversión: análisis, formulación y evaluación práctica*. México: Trillas.
- Baca, G. (2010). *Evaluación de Proyectos*. México: The McGraw-Hill.
- Baena, D. (2010). *Análisis Financiero*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Baena, D. (2010). *Análisis Financiero Enfoque y Proyecciones*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Banco Central del Ecuador. (2012). *Estadísticas Macroeconómicas*. Quito: BCE.
- Barajas, A. (2008). *Finanzas para no Financistas*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.
- Barreiro, N. (2008). *Evaluación social de proyectos*. Santiago de Cuba .
- BBVA. (15 de 05 de 2017). *BBVA*. Recuperado el 05 de 08 de 2017, de <https://www.bbva.com/es/que-es-la-inversion/>
- Centro de Investigaciones Sociológicas. (2014). *CIS*. Recuperado el 20 de 06 de 2017, de [http://www.cis.es/cis/opencms/ES/1\\_encuestas/ComoSeHacen/queesunaencuesta.html](http://www.cis.es/cis/opencms/ES/1_encuestas/ComoSeHacen/queesunaencuesta.html)
- Córdoba, M. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Duque, J. (18 de 04 de 2017). *ABC Finanzas*. Recuperado el 15 de 08 de 2017, de <https://www.abcf Finanzas.com/administracion-financiera/relacion-costos-beneficio>

Enciclopedia Financiera. (12 de 07 de 2012). *Enciclopedia Financiera*. Recuperado el 13 de 08 de 2017, de <http://www.encyclopediafinanciera.com/definicion-gastos-de-administracion.html>

Fleitman, J. (2000). *Negocios Exitosos*. Hill: McGraw.

Foros Ecuador. (18 de 06 de 2013). *Foros Ecuador*. Recuperado el 18 de 05 de 2017, de <http://www.forosecuador.ec/forum/ecuador/econom%C3%ADa-y-finanzas/1547-patente-municipal-quito>

Galán , J. (2010). *Principios Básicos de Empresa*. Madrid : Visión Libros.

Gerencie. (12 de 06 de 2010). *Gerencie*. Recuperado el 14 de 08 de 2017, de <https://www.gerencie.com/ingresos-no-operacionales.html>

ISO Tools. (26 de 03 de 2015). *Iso Tools*. Recuperado el 25 de 05 de 2017, de <https://www.isotools.org/2015/03/26/que-es-la-gestion-operativa-de-una-empresa-y-como-mejorarla/>

Jiménez, F. (2007). *Ingeniería Económica*. Costa Rica: Tecnológica de Costa Rica.

Kotler, P. (2002). *Dirección de Marketing. Conceptos Escenciales*. México: Pearson Educación.

Lara, B. (2012). *Como Elaborar Proyectos de Inversión Paso a Paso*. Quito: Oseas Espín .

Máiquez, M. (11 de 07 de 2013). *20 Minutos*. Recuperado el 16 de 05 de 2017, de <http://www.20minutos.es/noticia/1868549/0/inflacion/economia/domestica/>

Martínez, C. (2005). *Estadística y Muestreo*. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Martínez, C. (2011). *Estadística Básica Aplicada*. Bogotá: ECO Ediciones.

Merino , M., & Pérez, J. (2013). *Definición*. Recuperado el 19 de 05 de 2017, de <http://definicion.de/recursos-tecnologicos/>

Morales , J. (2010). *Los Factores que influyen en la Empresa*. Bogotá: Magisterio.

Mosquera. (02 de 09 de 2013). *Sena* . Obtenido de <https://cfsbusiness.files.wordpress.com/2012/08/sena-estado-de-fuentes-y-usos.pdf>

- Olivera. (09 de 08 de 2008). *impacto economico* . Obtenido de <http://darioezequieldiaz.blogspot.com/2008/08/desarrollo-economico-primera-parte.html>
- Ortíz Soto, O. (02 de 11 de 2000). *Gestiopolis*. Recuperado el 18 de 05 de 2017, de <https://www.gestiopolis.com/tasa-activa-y-tasa-pasiva-que-son/>
- Pedrosa, S. (23 de 09 de 2015). *Economipedia*. Obtenido de <http://economipedia.com/definiciones/amortizacion-financiera.html>
- Pérez, J. (2008). *Definición*. Recuperado el 17 de 05 de 2017, de <http://definicion.de/entorno-social/>
- Pérez, J., & Gardey, A. (2008). *Definición*. Recuperado el 24 de 05 de 2017, de <http://definicion.de/planeacion-estrategica/>
- Planeta. (08 de 12 de 2013). *Club Planeta*. Recuperado el 17 de 05 de 2017, de [http://www.economia.com.mx/producto\\_interno\\_bruto.htm](http://www.economia.com.mx/producto_interno_bruto.htm)
- Ponce, H. (2007). *Enseñanza e Investigación en Psicología*. Recuperado el 12 de 06 de 2017, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29212108>
- Ponce, M. (2006). *Diagnóstico Económico-Financiero*. Madrid: Akal.
- Prieto, C. (2010). *Análisis Financiero*. Bogotá: FOCO.
- Rivera, J. (2009). *Conducta del Consumidor*. Madrid: ESIC Editorial.
- Rodríguez, M. (2010). *Métodos de investigación: diseño de proyectos y desarrollo de tesis en ciencias administrativas, organizacionales y sociales*. México: Universidad Autónoma de Sinaloa.
- Rosales, R. (2007). *La Formulación y Evaluación de Proyectos*. Costa Rica : EUNED.
- Saenz. (04 de 07 de 2006). *UNMSM*. Recuperado el 14 de 08 de 2017, de [http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/Tesis/Ingenie/saenz\\_ar/cap5.pdf](http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/Tesis/Ingenie/saenz_ar/cap5.pdf)
- Sánchez, L. (12 de 09 de 2012). Obtenido de <http://concepto.de/impacto-ambiental/>
- Sapag, N., & Sapag, R. (2008). *Preparación y evaluación de proyectos*. Bogotá, Colombia: McGraw-Hill Interamericana S.A.

- Servicio de Rentas Internas. (2014). *SRI*. Recuperado el 15 de 05 de 2017, de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/que-es-el-sri>
- SIISE. (2007). *Indicadores del SIISE*. Recuperado el 18 de 05 de 2017, de [http://www.siise.gob.ec/siiseweb/PageWebs/Empleo/ficemp\\_T01.htm#Bibliografia](http://www.siise.gob.ec/siiseweb/PageWebs/Empleo/ficemp_T01.htm#Bibliografia)
- Solis, U. (30 de 11 de 2011). *Generación de Proyectos*. Recuperado el 14 de 08 de 2017, de <https://generacionproyectos.wordpress.com/2011/11/30/6-3-1-1-periodo-de-recuperacion-de-la-inversion/>
- SRI. (2017). *Servicio de Rentas Internas*. Recuperado el 19 de 05 de 2017, de <http://www.sri.gob.ec/web/10138/92>
- Tamayo. (23 de 09 de 2011). *ingenieria*. Obtenido de <https://www.ingenieriaindustrialonline.com/herramientas-para-el-ingeniero-industrial/producci%C3%B3n/an%C3%A1lisis-del-punto-de-equilibrio/>
- Thompson, I. (07 de 2009). *Promo Negocios*. Recuperado el 22 de 05 de 2017, de <https://www.promonegocios.net/clientes/cliente-definicion.html>
- Torres, A. (2010). *Contabilidad de Costos Análisis para la toma de decisiones*. México: Mc Graw Hill.
- Vázquez, R. (10 de 08 de 2015). *Economipedia*. Recuperado el 18 de 05 de 2017, de <http://economipedia.com/definiciones/tasa-de-desempleo-paro.html>
- Velásquez, C. (2010). *Academia*. Recuperado el 01 de 06 de 2017, de [http://www.academia.edu/7871503/Desempleo\\_Conceptos\\_y\\_Estadisticas](http://www.academia.edu/7871503/Desempleo_Conceptos_y_Estadisticas)
- Yirepa. (12 de 01 de 2017). *Yirepa Finanzas Básicas*. Obtenido de <http://yirepa.es/la-tasa-de-descuento.html>
- Zapata. (24 de 09 de 2010). *Enciclopedia Financiera*. Recuperado el 14 de 08 de 2017, de <http://www.encyclopediainanciera.com/definicion-costos-variables.html>

## Anexos

### Maquinaria y Equipo

Anexo 1 Escritorio de Oficina



Anexo 2 Sillón de Gerente



Anexo 3 Silla de Oficina



Anexo 4 Archivador Horizontal



Anexo 5 Archivador metálico grande



### Anexo 6 Computadora de Escritorio



### Anexo 7 Impresora



### Anexo 8 Teléfono Inalámbrico



Anexo 9 Publicidad Facebook



APORTAR A LA MATRIZ PRODUCTIVA MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROPYME QUE BRINDE SERVICIOS TRIBUTARIOS Y CONTABLES A MICROEMPRESARIOS DEL SECTOR "EL INCA" UBICADO AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2017.

## Urkund Analysis Result

**Analysed Document:** ANDREA MARIBEL AREVALO NINAHUALPA.pdf (D30346203)  
**Submitted:** 2017-09-03 05:35:00  
**Submitted By:** andy\_nena293@hotmail.com  
**Significance:** 5 %

### Sources included in the report:

TRABAJO DE GRADO JENIFER COLCHA ADM. BANCA Y F..docx (D23314306)  
 JACOME.PAOLA .pdf (D30287077)  
 PEREZ ROQUE EDIN FABIAN.pdf (D30286260)  
 Trabajo de Grado Diana Guanotasig mas reducido.docx (D26645942)  
<http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/3130/1/02%20ICO%20405%20TESIS.pdf>  
<http://docplayer.es/28631161-Universidad-tecnica-del-norte.html>  
<https://desarrolloweb.com/articulos/que-es-roi.html>  
<https://www.econlink.com.ar/definicion/riesgopais.shtml>  
<http://www.zonaeconomica.com/estudio-financiero>  
<https://www.bbva.com/es/que-es-la-inversion/>  
<https://www.abcfinanzas.com/administracion-financiera/relacion-costos-beneficio>  
<https://www.gerencie.com/ingresos-no-operacionales.html>  
<http://www.20minutos.es/noticia/1868549/0/inflacion/economia/domestica/>  
<http://definicion.de/recursos-tecnologicos/>  
<http://economipedia.com/definiciones/amortizacion-financiera.html>  
<http://definicion.de/entorno-social/>  
<http://definicion.de/planeacion-estrategica/>  
[http://www.economia.com.mx/producto\\_interno\\_bruto.htm](http://www.economia.com.mx/producto_interno_bruto.htm)  
<http://concepto.de/impacto-ambiental/>  
[http://www.siise.gob.ec/siiseweb/PageWebs/Empleo/ficemp\\_T01.htm#Bibliogra](http://www.siise.gob.ec/siiseweb/PageWebs/Empleo/ficemp_T01.htm#Bibliogra)  
<https://generacionproyectos.wordpress.com/2011/11/30/6-3-1-1-periodo-de->  
<https://www.promonegocios.net/clientes/cliente-definicion.html>  
<http://economipedia.com/definiciones/tasa-de-desempleo-paro.html>  
<http://www.encyclopediainanciera.com/definicion-costos-variables.html>

### Instances where selected sources appear: