



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN BANCARIA Y FINANCIERA

IMPULSAR EL SECTOR DE SERVICIOS MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE
ASESORIA CONTABLE Y FINANCIERA PARA MICROEMPRESAS Y
PEQUEÑAS EMPRESAS EN EL SECTOR DEL CONDADO, DISTRITO
METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2016.

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

Autor: Huera Quelal Jenny Elizabeth

Tutor: Taco Geovanny

Quito, 2016

DECLARACION DE APROBACION TUTOR Y LECTOR

DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente original, auténtica, 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.

Huera Quelal Jenny Elizabeth

CC 0401672084

CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Yo, Huera Quelal Jenny Elizabeth portadora de la cédula de ciudadanía signada con el No. 0401672084, de conformidad con lo establecido en el artículo 46 de la Ley de Propiedad Intelectual, que dice: *“La cesión exclusiva de los derechos de autor confiere al cesionario el derecho de explotación exclusiva de la obra, oponible frente a terceros y frente al propio autor. También confiere al cesionario el derecho a otorgar cesiones o licencias a terceros, y a celebrar cualquier otro acto o contrato para la explotación de la obra, sin perjuicio de los derechos morales correspondientes. En la cesión no exclusiva, el cesionario está autorizado a explotar la obra en la forma establecida en el contrato”*; en concordancia con lo establecido en los artículos 4, 5 y 6 del cuerpo de leyes ya citado, manifiesto mi voluntad de realizar la cesión exclusiva de los derechos de autor al Instituto Superior Tecnológico Cordillera, en mi calidad de Autor del Trabajo de Titulación que he desarrollado para la obtención de mi título profesional denominado: *“IMPULSAR EL SECTOR DE SERVICIOS MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA CONTABLE Y FINANCIERA PARA MICREMPRESAS Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN EL SECTOR DEL CONDADO, DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2016.”* facultando al Instituto para ejercer los derechos cedidos en esta certificación y referidos en el artículo transcrito.

FIRMA: _____

NOMBRE: HUERA QUELAL JENNY ELIZABETH

CEDULA: 0401672084

Quito, 2016

AGRADECIMIENTO

En primer lugar agradezco a Dios por permitirme poder cumplir este sueño tan anhelado de mi formación profesional, el presente proyecto es el resultado del esfuerzo dedicado a lo largo de este tiempo el cual ha finalizado con éxito llenando las expectativas.

A mis padres quienes con su demostración ejemplar me han enseñado a no desfallecer ni rendirme ante nada y siempre perseverar a través de sus sabios consejos.

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a Dios y a mis padres. A Dios por protegerme durante todo mi camino y darme fuerzas para superar los obstáculos y dificultades a lo largo de mi vida, a mis padres, quienes han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento. Su perseverancia ha hecho de ellos el gran ejemplo a seguir. Es por ellos que soy lo que soy ahora.

INDICE GENERAL

DECLARACION DE APROBACION TUTOR Y LECTOR	i
DECLARATORIA.....	ii
CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
INDICE GENERAL.....	vi
INDICE TABLAS.....	xi
INDICE FIGURAS	xiii
RESUMEN EJECUTIVO	xiv
ABSTRACT.....	xv
CAPITULO I.....	1
1 Introducción	1
1.2 Antecedentes.....	2
1.3 Justificación	3
CAPITULO II	5
2.1 Ambiente Externo	5
2.1.1 Factor Económico	5
2.1.1.1 Producto Interno Bruto.	6
2.1.1.2 Inflación.	7
2.1.1.3 Tasa de Interés	8
2.1.1.3.1 Tasa Activa.....	9
2.1.1.3.2 Tasa Pasiva	11
2.1.2 Factor Social.....	12
2.1.2.1 Desempleo	13
2.1.2.2 Población Económicamente Activa	14
2.1.2.4 Crecimiento Poblacional	15
2.1.3 Factor Legal.....	16
2.1.3.1 Pasos para la Constitución de una PYMES.....	17
2.1.4 Factor Tecnológico	19

2.2 Entorno Local	20
2.2.1 Clientes.....	20
2.2.1.1 Clientes Internos	21
2.2.1.2 Clientes Externos	21
2.2.1.3 Poder de Negociación	22
2.2.2 Proveedores.....	22
2.2.2.1 Poder de Negociación	23
2.2.3 Competidores	23
2.3 Análisis Interno	25
2.3.1 Propuesta Estratégica	25
CAPÍTULO III.....	52
3. Estudio De Mercado	52
3.1 Análisis del Consumidor	52
3.1.1 Determinación de la Población y Muestra	54
3.1.1.1 Población	54
3.1.1.2 Muestra	54
3.1.2 Técnicas de obtención de información.....	56
3.1.2.1 Encuesta	56
3.1.2.1.1 Modelo de la encuesta.....	57
3.1.3 Análisis de la Información	59
3.1.4 Resultados de Investigación.....	71
3.2 Oferta	72
3.2.1 Oferta histórica	72
3.2.2 Oferta actual	73
Oferta Proyectada.....	73
3.3 Demanda	74
3.3.1 Demanda histórica	74
3.3.2 Demanda actual	74
3.3.3 Demanda Proyectada.....	75
3.3 Balance oferta-demanda	76
3.4.1 Balance actual.....	76

3.4.2 Balance proyectado.....	76
CAPITULO IV	78
4. Estudio técnico	78
4.1 Tamaño del proyecto.....	78
4.1.1 Capacidad Instalada	79
4.1.2 Capacidad Óptima.....	79
4.2 Localización.....	80
4.2.1 Macro localización.....	81
4.2.2 Micro- localización.....	81
4.2.3 Localización Óptima	82
4.3 Ingeniería del producto.....	83
4.3.1 Definición del bien o Servicio	84
4.3.1.1 Asesoría Contable	84
4.3.1.2 Asesoría Tributaria	84
4.3.2 Distribución de planta	85
4.3.3 Proceso Productivo	86
4.3.4 Cuadro de Activos	89
CAPITULO V	91
5. ESTUDIO FINANCIERO	91
5.1 Ingresos operacionales y no operacionales	92
5.2.1 Costos	93
5.2.1 Costo Directo	93
5.2.2 Costos Indirectos.....	94
5.2.3 Gastos Administrativos	94
5.2.4 Costo de Ventas.....	96
5.2.5 Costos Financieros	97
5.2.6 Proyección de Costos y Gastos	98
5.2.7 Costos Fijos y Variables	99
5.2.7.1 Costos Fijos.....	99
5.2.7.2 Costos Variables	99
5.3 Inversiones	100

5.3.1 Inversión Fija	100
5.3.1.1 Activos Fijos	100
5.3.1.2 Activos Nominales (Diferidos)	100
5.3.2 Capital de Trabajo	101
5.3.3 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos	102
5.3.4 Amortización de Financiamiento	102
5.3.5 Depreciaciones	104
5.3.6 Estado de Situación Inicial	104
5.3.7 Estado de resultados proyectado	105
5.3.8 Flujo de Caja	106
5.4 Evaluación	107
5.4.1 Tasa de descuento (TMAR)	108
5.4.2 Valor Actual Neto (VAN)	108
5.4.4 Periodo de recuperación de la inversión (PRI)	110
5.4.5 Relación Costo Beneficio (RCB)	112
5.4.6 Punto de Equilibrio	113
5.4.6.1 Punto de equilibrio en dólares	113
5.4.6.2 Punto de equilibrio en unidades	115
5.4.6.3 Demostración	115
5.4.7 Análisis de los índices financieros	116
5.4.7.1 Razones de rentabilidad	116
5.4.7.1.1 Margen de utilidad neta	116
5.4.7.1.2 Rendimiento Sobre Activos (ROA)	117
5.4.7.1.3 Rendimiento Sobre Patrimonio o Capital Contable (ROE)	118
CAPITULO VI	119
6 ANALISIS DE IMPACTOS	119
6.1 Impacto Ambiental	119
6.2 Impacto Económico	120
6.3 Impacto Productivo	120
6.4 Impacto Social	121
CAPITULO VII	122

7 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	122
7.1 Conclusiones	122
7.2 Recomendaciones	123
Bibliografía	125
ANEXOS	131

INDICE TABLAS

Tabla 1 Pib Sectorial	6
Tabla 2 Inflación	7
Tabla 3 Tasa de Interés Activa	9
Tabla 4 Tasa de Interés Pasiva	11
Tabla 5 Tasa de Desempleo	13
Tabla 6 PEA a nivel nacional marzo 2016	15
Tabla 7 PEA Sector el Condado	15
Tabla 8 Crecimiento Poblacional	16
Tabla 9 Matriz de Proveedores	22
Tabla 10 Matriz Competidores	24
Tabla 11 Resumen Macro ambiente	25
Tabla 12 Cronograma de Actividades	30
Tabla 13 Análisis FODA	51
Tabla 14 Segmentación del Mercado	54
Tabla 15 Población o Universo	54
Tabla 16 Actividad Económica	60
Tabla 17 Pregunta 1	61
Tabla 18 Pregunta 2	62
Tabla 19 Pregunta 3	63
Tabla 20 Pregunta 4	64
Tabla 21 Pregunta 5	65
Tabla 22 Pregunta 6	66
Tabla 23 Pregunta 7	67
Tabla 24 Pregunta 8	68
Tabla 25 Pregunta 9	69
Tabla 26 Pregunta 10	70
Tabla 27 Aceptación	71
Tabla 28 Frecuencia anual de Consumo	71
Tabla 29 Demanda en Dólares	71
Tabla 30 Oferta Actual	73
Tabla 31 Oferta Proyectada	73
Tabla 32 Demanda Actual	74
Tabla 33 Demanda Proyectada	75
Tabla 34 Balance Actual	76
Tabla 35 Balance Proyectado	77
Tabla 36 Capacidad Instalada	79
Tabla 37 Capacidad Optima	80
Tabla 38 Macro Localización	81
Tabla 39 Matriz de localización	82

Tabla 40 Maquinaria y Equipo.....	89
Tabla 41 Activo Fijo	89
Tabla 42 Equipo de Oficina	90
Tabla 43 Equipos de Computación	90
Tabla 44 Muebles y Enseres	90
Tabla 45 Ingresos Anuales	92
Tabla 46 Ingresos Proyectados.....	93
Tabla 47 Costo Operativo (directo).....	94
Tabla 48 Costo Indirecto	94
Tabla 49 Gastos del Personal	95
Tabla 50 Material de Aseo y Limpieza	95
Tabla 51 Suministros de Oficina.....	96
Tabla 52 Otros Gastos Administrativos	96
Tabla 53 Costos de ventas.....	97
Tabla 54 Proyección de Costos Operativos	98
Tabla 55 Proyección de Gastos Administrativos	98
Tabla 56 Proyección de Gastos de Ventas	98
Tabla 57 Costos Fijos y Variables	99
Tabla 58 Inversiones	101
Tabla 59 Amortización de préstamo.	103
Tabla 60 Depreciaciones	104
Tabla 61 Estado de Situación Inicial.....	105
Tabla 62 Estado de resultados proyectado	106
Tabla 63 Flujo de Caja	107
Tabla 64 Tasa de Descuento	108
Tabla 65 Valor Actual Neto	109
Tabla 66 Tasa Interna de Rendimiento	110
Tabla 67 Periodo de Recuperación de la Inversión.....	111
Tabla 68 Relación Costo Beneficio	112
Tabla 69 Punto de Equilibrio en Dólares	114

INDICE FIGURAS

Figura 1 Inflación.....	8
Figura 2 Tasa de Interés Activa	10
Figura 3 Tasa de interés Pasiva.....	12
Figura 4 Tasa de Desempleo	14
Figura 5 Organigrama Estructural.....	31
Figura 6 Flujograma de Procesos o Servicios	39
Figura 7 Logotipo	45
Figura 8 Tarjeta de Presentación.....	46
Figura 9 Flyers	47
Figura 10 Flyers	48
Figura 11 Material Publicitario	49
Figura 12 Material Publicitario	49
Figura 13 Actividad Económica.....	60
Figura 14 Pregunta 1	61
Figura 15 Pregunta 2	62
Figura 16 Pregunta 3	63
Figura 17 Pregunta 4	64
Figura 18 Pregunta 5	65
Figura 19 Pregunta 6	66
Figura 20 Pregunta 7	67
Figura 21 Pregunta 8	68
Figura 22 Pregunta 9	69
Figura 23 Pregunta 10	70
Figura 24 Mapa	81
Figura 25 Distribución de planta.....	85
Figura 26 Diagrama de Flujo de Asesoría Contable Oficina	87
Figura 27 Diagrama de Flujo de Asesoría.....	88
Figura 28 Punto de Equilibrio	115

RESUMEN EJECUTIVO

El presente es un estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de asesoría contable y tributaria para micro y pequeñas empresas en el sector del Condado, Distrito Metropolitano de Quito, cuyo objetivo es aportar en el cambio de la Matriz Productiva. El nombre comercial es JH CONSULTORES empresa de servicios contables y tributarios.

Para determinar la viabilidad del proyecto se realizó un estudio de mercado mediante encuestas las cuales dieron a conocer que existe gran demanda de los servicios una vez obtenida la información se procede a realizar un estudio técnico para determinar los factores como es el tamaño, localización, equipos y el proceso óptimo para la prestación de los servicios, de igual manera se obtuvo tanto costos como gastos en que se incurrirá.

Para desarrollar el mismo, es necesaria una inversión de \$ 16.422,60; El Valor Actual Neto del proyecto calculado a una tasa del 17.61% es de Usd. 27.016,85, un indicador muy importante como es el de Relación Costo Beneficio determino que por cada dólar invertido se tendrá una ganancia de \$ 2,04, el cual es óptimo para el desarrollo del proyecto.

Los resultados obtenidos en el análisis del proyecto nos ha permitido comprobar que el proyecto es factible y viable, puesto que todos estos indicadores nos demuestran los beneficios que proyectaría el presente proyecto.

ABSTRACT

The present is a feasibility study for the implementation of an accounting and tax consulting firm for micro and small enterprises in the County sector, Metropolitan District of Quito, whose objective is to contribute in the change of the Productive Matrix. The commercial name is JH CONSULTORES company of accounting and tax services.

In order to determine the viability of the project, a market study was carried out through surveys which revealed that there is a great demand for the services once the information is obtained. A technical study is carried out to determine the factors such as size, location, equipment And the optimal process for the provision of services, as well as both costs and expenses incurred.

To develop the same, an investment amount of \$ 16.422,60 is required; The Net Present Value of the project calculated at a rate of 17.61% is Usd. 27.016,85, a very important indicator such as the Cost Benefit Ratio determined that for each dollar invested will have a profit of \$ 2.04, which is optimal for the development of the project.

The results obtained in the analysis of the project allowed us to verify that the project is feasible and viable, since all these indicators show us the benefits that would project the present project.

CAPITULO I

1 Introducción

En los últimos años, el gobierno ecuatoriano a través del Servicio de Rentas Internas ha mejorado el sistema de recaudación de impuestos, los mismos que se realizan con un mayor control de las operaciones entre los contribuyentes, por esto la profesión de los contadores juega un papel importante en la aplicación de las herramientas y conocimientos en todos los entes económicos generadores de riqueza.

El presente estudio de factibilidad va dirigido a la creación de una empresa dedicada a la prestación de servicios contables, tributarios y financieros para las actividades de las pequeñas microempresas de la ciudad de Quito

En la actualidad la demanda de servicios contables, tributarios se ha incrementado debido a los nuevos requerimientos y obligaciones que los entes económicos deben cumplir ante los organismos de control.

El presente trabajo tiene por objetivo determinar la factibilidad de la creación de una empresa que brinde servicios contables y asesoría tributaria a personas naturales y pequeñas empresas en la ciudad de Quito.

El mismo contiene un análisis de los factores externos e internos que influyen en la empresa, la evaluación de la demanda y oferta existentes; la aplicación de la encuesta nos ayudará a determinar la existencia de clientes interesados en adquirir los servicios ofertados, posteriormente se determina el tamaño, localización, equipos e instalaciones y recurso humano necesario para el adecuado funcionamiento del negocio.

1.2 Antecedentes

La asesoría contable nace de la necesidad que tienen las personas naturales y jurídicas para poder conocer cómo llevar sus actividades económicas de acuerdo con las Leyes que mantienen los entes de control en el Ecuador además de las disposiciones legales que están en constante cambio como el que surgió con la subida de los 2 puntos de Impuesto Valor Agregado a partir de junio del año en curso.

En la actualidad una cantidad considerable de micro empresarios se lanzan al mercado a implementar algún negocio sin los suficientes conocimientos tributarios y contables, adicionalmente no realizan un estudio sobre la viabilidad de su proyecto por lo cual terminan en la mayoría en el fracaso.

El Servicio de rentas Internas fue creado sobre la base de la antigua Dirección General de Rentas sus facultades difundir y capacitar al contribuyente con respecto a las obligaciones tributarias, preparar estudios y aplicar sanciones.

Las reformas tributarias comenzaron a profundizar cambios que permitieran definir y estimar impactos fiscales respecto al cierre de brechas de evasión.

La administración tributaria y los entes de control de nuestro país han fortalecido sus políticas hacia los sectores que están involucrados en las actividades económicas, por lo tanto este servicio se ha convertido en un principal requerimiento que obligatoriamente todas las empresas y microempresas deben cumplir.

Por la necesidad de obtener libertad financiera o por la creciente inestabilidad laboral gran cantidad de personas han empezado a constituir microempresas o emprendimientos formales, mismas que hoy en día producen bienes o prestan servicios, es por dicho motivo que se crea el plan de negocio mismo que tiene como objetivo prestar un servicio de calidad y excelencia.

1.3 Justificación

Implementar una empresa de asesoría contable y tributaria que ayude a los microempresarios de las pequeñas y medianas empresas a llevar su negocio de una manera adecuada y sobre todo darles las facilidades al desarrollo y expansión en el mercado será la misión de este emprendimiento.

Los empresarios como tal deben estar conscientes de su responsabilidad con el Estado en materia tributaria, para esto es necesario el conocimiento de las leyes y reglamentos, así como de su continua actualización ya que la ley se reforma constantemente buscando simplificarla y así evitar la defraudación al Fisco.

Sin embargo, varias empresas por diversos motivos aún no han implementado un departamento que lleve los registros contables y realicen la tarea de tributación, que por desconocimiento o por falta de tiempo, deben recurrir a personas entendidas en el tema contable tributario, ya que muchas son las personas que pueden brindarle este servicio pero muchas de esas personas carecen de los conocimientos suficientes y actualizados sobre este campo tan delicado, razón por la cual algunos contribuyentes han tenido problemas con el Servicio de Rentas Internas.

En el sector del Condado existen pocas empresas dedicadas al servicio de consultoría contable, tributaria, están solo se dedican a prestar el servicio desde su oficina y se especializan por lo general a la declaración de impuestos, una debilidad para la competencia es que los negocios y empresas no conocen con claridad todos los servicios que ofertan estas consultorías o asesorías contables lo que nos da una ventaja a nuestro proyecto.

Dar solución eficaz y oportuna a los problemas que afectan a los microempresarios de este cantón en materia contable y tributaria, es la razón del proyecto.

CAPITULO II

2. ANALISIS SITUACIONAL

2.1 Ambiente Externo

Según (Hit, 2006, pág. 77) indica que:

“El ambiente externo está formando por un conjunto de fuerzas y condiciones que existen fuera de la organización y que potencialmente influyen en su desempeño. Conjunto de fuerzas y condiciones ajenas a la organización que influye potencialmente a su desempeño”.

2.1.1 Factor Económico

Afirma (Philip & Armstrong, 2013, p. 76) que:

“Los mercados requieren tanto poder de compra como personas. El entorno económico consiste en factores económicos que afectan el poder de compra del consumidor y sus patrones de gastos. Los mercadólogos deben poner mucha atención

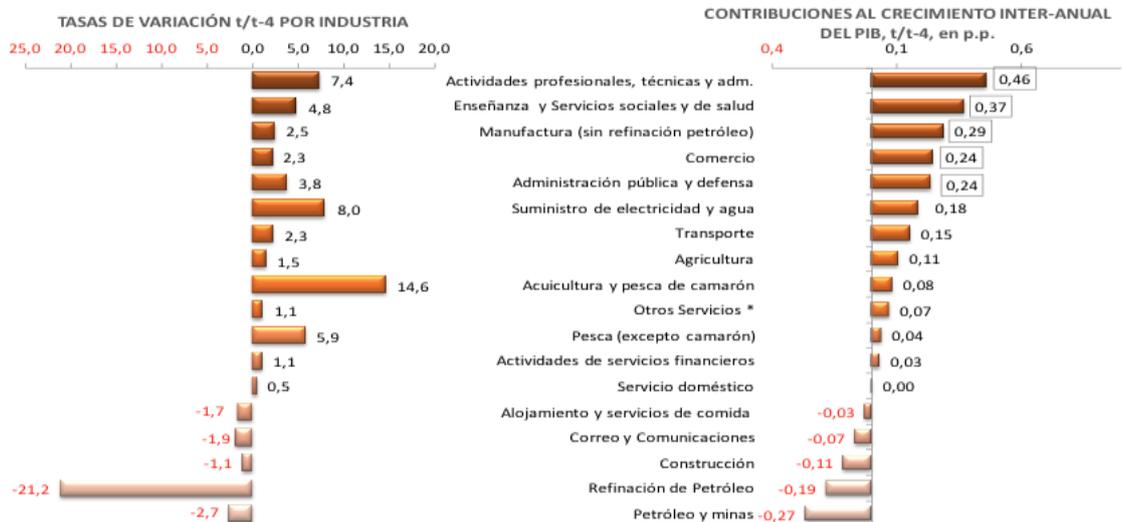
en las principales tendencias y patrones de gastos del consumidor tanto en su mercado interno como en los mercados mundiales”.

2.1.1.1 Producto Interno Bruto.

Menciona (Baró, 2014, pág. 578) que:

“Producto interior bruto (PIB) es el valor de mercado de la producción bruta de los productores residentes, incluyendo el transporte y la comercialización, restando el valor de consumo intermedio de los compradores y el valor de las tasas de importación”.

Tabla 1 Pib Sectorial



Fuente: BCE

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Jenny Huera

Análisis.

Como se puede observar, la economía ecuatoriana ha venido presentando una tendencia decreciente desde años hace algunos años, lo que permite que el proyecto podrá aportar al crecimiento del PIB, cuyo valor está dado por la participación de varios sectores que mueven la economía nacional.

2.1.1.2 Inflación.

Menciona (López, 2010, pág. 39) que:

“La inflación se define como un argumento generalizado del nivel de precios de la economía. Habitualmente, se mide en función del crecimiento de los precios de los bienes de consumo más representativos de nuestra cesta de la compra, que se recogen en el índice de precios de consumo (IPC)”.

Tabla 2 Inflación

FECHA	VALOR
Septiembre-30-2016	1.30 %
Agosto-31-2016	1.42 %
Julio-31-2016	1.58 %
Junio-30-2016	1.59 %
Mayo-31-2016	1.63 %
Abril-30-2016	1.78 %
Marzo-31-2016	2.32 %
Febrero-29-2016	2.60 %
Enero-31-2016	3.09 %
Diciembre-31-2015	3.38 %
Noviembre-30-2015	3.40 %
Octubre-31-2015	3.48 %
Septiembre-30-2015	3.78 %
Agosto-31-2015	4.14 %
Julio-31-2015	4.36 %
Junio-30-2015	4.87 %
Mayo-31-2015	4.55 %
Abril-30-2015	4.32 %
Marzo-31-2015	3.76 %
Febrero-28-2015	4.05 %
Enero-31-2015	3.53 %
Diciembre-31-2014	3.67 %
Noviembre-30-2014	3.76 %
Octubre-31-2014	3.98 %

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Jenny Huera



Figura 1 Inflación

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Jenny Huera

Análisis.

Al tener una inflación con tendencia a disminuir, incentiva la inversión es decir son decisiones a largo plazo, promueve el uso eficiente de los recursos productivos por el contrario cuando la inflación es alta las empresas deben destinar más recursos al manejo para así poder evitar pérdidas financieras.

Con relación a la tabla se observa que en septiembre del 2016 la inflación estuvo en un 1.30% el cual demuestra que existió un notable decremento del 2.48% en relación a mes de septiembre del 2015 el mismo que en ese momento se encontraba en 3.78%.

2.1.1.3 Tasa de Interés

Señala (Gitman & Zutter, 2012, p. 207) qué;

“La tasa de interés o el rendimiento requerido representa el costo del dinero. Es la compensación que espera un proveedor de fondos y la cantidad que debe pagar un demandante de fondos.”

2.1.1.3.1 Tasa Activa

Explica (Resico, 2011, p. 201) qué;

“Ahora bien, los bancos cobran una tasa de interés a los prestatarios puesto que afrontan un costo de oportunidad de no realizar con ese dinero otro negocio; esta es la denominada tasa de interés activa.”

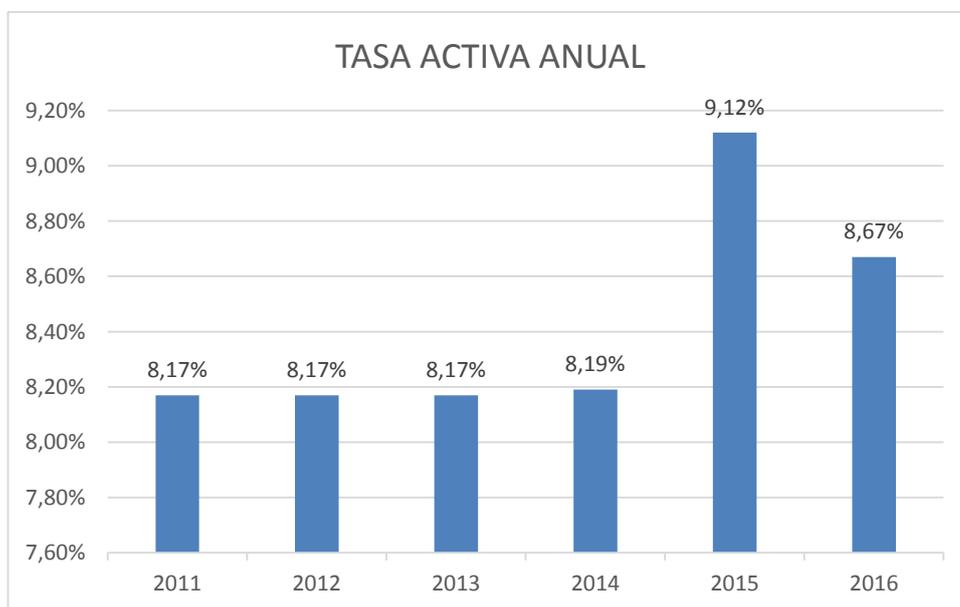
Menciona (Financiera B. e., 2016) qué;

“Es la tasa que se paga a las entidades financieras al recibir un préstamo, la cual puede ser nominal o efectiva. La tasa de interés nominal se utiliza para calcular el pago de intereses que el usuario hace al banco; pero el verdadero costo del préstamo lo da la tasa de interés efectiva, que incluye además de los intereses, otros pagos como comisiones y seguros.”

Tabla 3 Tasa de Interés Activa

TASA DE INTERES ACTIVA	
AÑO	VALOR
2011	8,17%
2012	8,17%
2013	8,17%
2014	8,19%
2015	9,12%
2016	8,67%

*Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por: Jenny Huera*



*Figura 2 Tasa de Interés Activa
Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por: Jenny Huera*

Análisis.

La tasa de interés activa para el proyecto es una oportunidad y a la vez beneficioso para los pequeños emprendedores ya que tiene la posibilidad de acceder a un crédito, la tasa de interés activa refleja el porcentaje de interés que cobran las entidades financieras al momento de solicitar un préstamo ya que en la actualidad se

encuentra con una tasa del 8.67% en relación al año 2015 estuvo con 9.12% con una diferencia de 0.45%.

2.1.1.3.2 Tasa Pasiva

Indica (Fabara, 2006, pág. 72) que:

“Porcentaje que paga el sistema financiero (banca), por los depósitos efectuados por las personas, empresas y otros agentes, en cuenta corriente, ahorros, pólizas de acumulación y otras formas de captación de recursos vigentes (cuenta por pagar) de corto, mediano y largo plazos”.

Tabla 4 Tasa de Interés Pasiva

TASA DE INTERES PASIVA	
AÑO	VALOR
2011	4,53%
2012	4,53%
2013	4,53%
2014	5,18%
2015	5,14%
2016	6,01%

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Jenny Huera

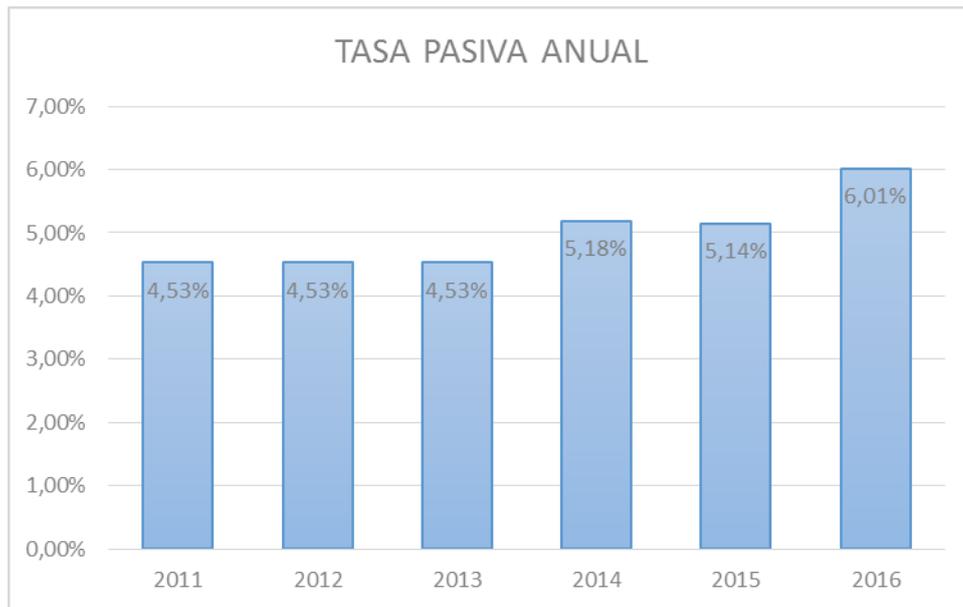


Figura 3 Tasa de interés Pasiva

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Jenny Huera

Análisis.

La tasa de interés pasiva refleja una oportunidad para el proyecto, como podemos apreciar no es un interés representativo con relación a la tasa de interés activa y por ello no es rentable reinvertir en el sector financiero, la tasa de interés pasiva en el año 2016 es de 6.01% mientras que en el año 2015 es 5.14% manteniendo una diferencia de 0.87%, ya que nuestro propósito no es invertir en las instituciones financieras, el dinero debe ser reinvertido para tener mejor rentabilidad y liquidez en el negocio.

2.1.2 Factor Social

Según (Baca Urbina, Evaluación de Proyectos, 2010, p. 87) confirma que;

“Factores sociales, se relacionan con la adaptación del proyecto al ambiente y a la comunidad. Estos factores son poco atendidos, pero no menos importantes. En específico, se refieren al nivel general de los servicios sociales con que cuenta la comunidad, como escuelas (y su nivel), hospitales, centros recreativos, facilidades culturales y de capacitación de empleados y otro”.

Análisis

El factor Social es la base fundamental en las actividades de las organizaciones ya que afectan de manera positiva o negativa, de estos factores dependerán las decisiones y acciones que se realicen en la empresa, contribuyendo a la matriz productiva generando fuentes de trabajo y por ende aumenta el nivel de vida de los empleos.

2.1.2.1 Desempleo

Dice (Palma Martos, 2010, pág. 218)“Tasa de desempleo o paro. Porcentaje de la población activa que se encuentra desempleada o parada”.

Tabla 5 Tasa de Desempleo

<u>Periodo</u>	<u>Quito</u>
Junio 2012	4,4%
Junio 2013	4,4,%
Junio 2014	4,2%
Junio 2016	4,8%
Junio 2016	7,1%

*Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por: Jenny Huera*

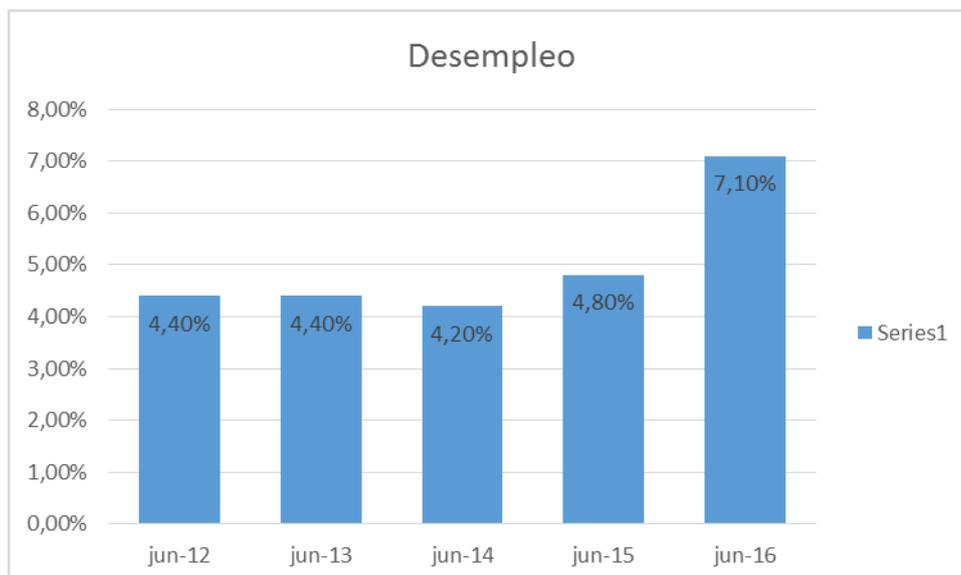


Figura 4 Tasa de Desempleo

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Jenny Huera

Análisis.

Se considera que existe una amenaza para mi proyecto, como podemos analizar la tasa de desempleo a junio del 2016 se encuentra en un 7.1% y a junio del año anterior en el 4.8% por lo que se puede determinar que ha incrementado notablemente el 2.3%, porque los tres últimos años el porcentaje de desempleo ha ido creciendo, además de la caída del precio del petróleo y por la contracción de la economía, sumado a esto el terremoto en las provincias costeras la tasa de desempleo puede crecer aún más, este incremento se da por el cierre de muchas empresas, debido a que la economía del país no está estable actualmente.

2.1.2.2 Población Económicamente Activa

Como (Sulser Valdés & Pedroza Escandón, 2004, pág. 75) indica:

“La población económicamente activa, es la parte de la población de un país que abarca un segmento de los 15 a los 65 años y que se considera está en condiciones laborables para desarrollar trabajos remunerados”.

Tabla 6 PEA a nivel nacional marzo 2016

VARIABLE	CANTIDAD
PEA	7.861,66
PEA EL CONDADO	86.005

Fuente: Encuesta Nacional de empleo, desempleo y subempleo.
 Elaborado por: Jenny Huera

Tabla 7 PEA Sector el Condado

SECTOR	POBLACIÓN
EL CONDADO	86.005
MUJERES 51%	43.863
HOMBRES 49%	42.142
TOTAL POBLACION	86.005

Fuente: INEC.
 Elaborado por: Jenny Huera

Análisis.

Se considera que existe una oportunidad para mi proyecto, ya que al haber un crecimiento en la población aumentara el número de personas emprendedoras y por ende requerirán de un servicio, como se puede observar el indicador representa a las personas que se encuentran en perfectas condiciones para trabajar en diferentes actividades.

2.1.2.4 Crecimiento Poblacional

Menciona (Keller , 2006, pág. 202)que:

“Es el cambio que se produce en una población en un cierto plazo, es el índice de natalidad, migraciones y las inmigraciones, el cual genera cambios y el número de habitantes de un país.”

Tabla 8 Crecimiento Poblacional

DESCRIPCIÓN	EL CONDADO
Población 2010	54.938
Proyección Al 2015	86.094

Fuente: INEC.

Elaborado por: Jenny Huera

Análisis

Se considera que existe una oportunidad para mi proyecto, ya que como podemos observar en la tabla el sector del Condado ha tenido un crecimiento considerable por lo que podríamos decir que si hay gran flujo de personas que realizan actividades económicas y por ende requerirán de nuestros servicios.

2.1.3 Factor Legal

Asevera (Gitman & Zutter, 2012, p. 4):

“Una de las decisiones esenciales que todas las empresas deben tomar es seleccionar una forma legal de organización. Esta decisión tiene implicaciones financieras muy importantes porque la manera como una empresa se organiza legalmente influye en los riesgos que deberán superar los accionistas de la firma, al tiempo que determina su forma de recaudar dinero y cómo se gravarán sus utilidades”.

2.1.3.1 Pasos para la Constitución de una PYMES

Requisitos legales:

RUC:

Requisitos para obtener el RUC (Registro Único de Contribuyentes) como Persona Natural

- Original y copia de la cedula de ciudadanía
- Original del certificado de votación del último proceso electoral dentro de los límites establecidos en el reglamento a la ley de elecciones.
- Original y copia de la planilla de agua, luz, teléfono, del lugar donde se realice la actividad, pago del predio municipal a nombre del contribuyente.

PATENTE:

Requisitos para obtener la Patente.

Los requisitos para la obtención de patentes por primera que otorga las Administraciones Zonales del municipio.

Son:

- Formulario de inscripción de patente.
- Acuerdo de responsabilidad y uso de medios eléctricos.
- Cedula de ciudadanía en original y copia fotostática.
- Certificado de votación en original y copia fotostática.
- Copia del RUC.
- Correo electrónico personal y numero teléfono del contribuyente o representante legal.
- Solicitar vía web clave electrónica

El registro de la patente Municipal es de forma obligatoria para que pueda ejercer un negocio en cualquier sector de la ciudad de Quito.

El pago se lo realiza de manera anual lo deben realizar personas naturales, jurídicas o sociedades sean naturales o extranjeras que ejerzan cualquier actividad ya sean estas de carácter comercial, industrial o servicios.

PERMISO DE LUAE

Formulario único de Solicitud de Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas - LUAE, debidamente llenado y suscrito por el titular del RUC o representante legal.

- Copia de RUC.
- Copia de Cédula de Ciudadanía o Pasaporte y Papeleta de Votación de las últimas elecciones (Persona natural o Representante legal).
Nota: Estos requisitos fueron tomados en cuenta por la participación directa con la Patente, como en este momento ya no es parte de la LUAE, no se debe solicitar los mismos.
- Requisitos para Identificación de Actividades Económicas (Rótulo):
 - En caso de no ser local propio: Autorización del dueño del predio para colocar el rótulo.
 - En caso de propiedad horizontal: Autorización de la Asamblea de Copropietarios o del Administrador como representante legal
 - En caso de rótulo existente: Dimensiones y Fotografía de la Fachada del Local.
 - En caso de rótulo nuevo: Dimensiones y esquema gráfico de cómo quedará el rótulo.

Requisitos	Generales	Jurídicos	Artesanos	Para colocar rótulo
Formulario único de solicitud de LUAE	●	●	●	●
Copia de RUC	●	●	●	●
Copia de cédula de identidad o ciudadanía del representante legal	●	●	●	●
Copia de la papeleta de votación del representante legal de las últimas elecciones	●	●	●	●
Calificación artesanal de la Junta Nacional de la Defensa del Artesano o MIPRO		●		
En caso de no ser local propio: Autorización del dueño del predio para colocar el rótulo			●	
En caso de propiedad horizontal: Autorización de la asamblea de copropietarios o del administrador como representante legal				●
En caso de rótulo existente: Dimensiones y fotografía de fachada del local				●
En caso de rótulo nuevo: Dimensiones y esquema gráfico de cómo quedará el rótulo				●

Inspecciones	Categoría 1	Categoría 2	Categoría 3
Inspección de Bomberos (previa a la emisión de la licencia)		●	●
Inspección de Ambiente (previa a la emisión de la licencia)		●	●
Inspección de Salud (previa a la emisión de la licencia)		●	
Inspección de Turismo (previa a la emisión de la licencia)		●	
Inspección de Bomberos (posterior a la emisión de la licencia)	●		
Inspección de Publicidad (posterior a la emisión de la licencia)	✳	✳	✳

✳ En caso de requerir

2.1.4 Factor Tecnológico

Menciona (Hit, 2006, pág. 81) que:

“La tecnología es otra fuerza del ambiente externo que tiene efectos favorables o desfavorables sobre las organizaciones. Una innovación tecnológica específica podría significar el nacimiento y crecimiento de la empresa, o declinación y muerte de otra. Los cambios tecnológicos en los productos son aquellos que conducen hacia nuevas características y capacidades de los productos existentes o a productos

totalmente nuevos. Como administrador, se necesita saber qué cambios tecnológicos en los productos están ocurriendo, en especial en su industria”.

2.2 Entorno Local

Menciona (Peña Legazkue, 2013, pág. 73) que:

“La escalabilidad de los nuevos negocios no solo depende de los emprendedores o de las características de la organización recién creada, sino también de las condiciones del entorno. Si el contexto local es propicio para propagar la creatividad, impulsar la innovación, inyectar financiación, la escalabilidad de las empresas creadas por los emprendedores puede ser más rápida y potente”.

Está relacionado a aquellas fuerzas que se encuentran cerca de la organización, que ha cierto punto pueden modificar o influir en el desempeño y crecimiento de la empresa.

Con el fin de tener rentabilidad debemos identificar el impacto que generan estas fuerzas para lo cual analizaremos:

- Clientes
- Proveedores
- Competencia

2.2.1 Clientes

Informa (Pantanetti, 2014, pág. Cap.10);

“Para triunfar hay que ser optimista, esto es fundamental para convencer a los clientes, inversores, colaboradores. Necesitas alinearlos a como ves la empresa a mediano y largo plazo. Y ser perseverante.”

2.2.1.1 Clientes Internos

Los Clientes Internos son los miembros de una organización, personal debidamente capacitado, ético y responsable luchar con el fin de lograr cumplir con todas las expectativas de satisfacer las necesidades del cliente externo.

2.2.1.2 Clientes Externos

Los Clientes Externos son esenciales para el éxito de cualquier negocio, una vez cumplidas con las expectativas del cliente y lograr el cliente se vaya satisfecho suele referir a otras personas, se determina que hay una oportunidad porque existen mercados que aún no se ha explotado o no ha brindado los servicios de alta calidad.

Análisis

Los clientes ya sean estos internos o externos son la parte fundamental para la ejecución de un proyecto y así lograr cumplir los objetivos propuestos por lo tanto se puede decir que es una oportunidad de alta intensidad.

El objetivo es ser rentables, buscar mejorar la identidad de la empresa, crear una barrera de entrada a los competidores y a la vez crear una barrera de salida de los clientes.

Lo importante que debe buscar una empresa es estar cada vez más cerca de los clientes a esto implica conocer sus necesidades y establecer con ellos una relación duradera y satisfactoria.

2.2.1.3 Poder de Negociación

Como nos podemos dar cuenta en nuestro entorno existe mucha competencia, para mi proyecto planteado hay varias empresas y personas que prestan servicios contables es por ello que el objetivo fundamental es brindar servicios con mayor calidad - precio sea equitativo y satisfacer las necesidades de los clientes.

2.2.2 Proveedores

Indica (Ibarra, Dasi, Dolz, & Ferrer, 2014, pág. 103) que:

“Son todas las empresas que cubren las necesidades de la materia prima, maquinaria, personal, etc. Que tiene el sector industrial. ”

Tabla 9 Matriz de Proveedores

PROVEEDORES	PRODUCTO	DIRECCION	
MPV SYSTEMS	SISTEMA CONTABLE	soporte@mpvsystems.com.ec 3958 820	
NOVICOMPU	COMPUTADORAS	Av. Los Shyris y Rio Coca, ventasweb@novicompu.com (593) (2) 2451600	
OFICOMPU	SUMINISTROS	ASUNCIÓN 178 Y SALINAS, EDIFICIO SALINAS, PISO 2, OFICINA 208 Quito, Ecuador PBX: (593) (2) 2528726	

Fuente: Investigación

Elaborado por: Jenny Huera

Análisis

Se debe establecer una política de compra que recoja aspectos y criterios relacionado a la selección de proveedores, evaluando requisitos de calidad, plazos de entrega y en especial la política de pagos.

Debemos realizar un listado de proveedores detallando los productos que ofrece, precios y calidades condiciones de pago y plazos de entrega.

2.2.2.1 Poder de Negociación

El poder de negociación si bien es cierto que se da en muchos casos ya que en el mercado existen varios proveedores ofreciendo los mismos bienes y servicios, se debe crear estrategias para el crecimiento y por ende rentabilidad o crear acuerdos con las organizaciones.

2.2.3 Competidores

Manifiesta Según (O'Shaughnessy, 1988) determina que:

“La situación de competencia monopolística o imperfecta se caracteriza por que los competidores son numerosos y los productos están diferenciados, lo que en la estrategia de diferenciación, lo que otorga a la empresa un cierto poder de mercado como consecuencia de la fidelidad de los clientes y de la débil sensibilidad al precio que de ello resulta. La diferenciación protege igualmente a la empresa de los ataques de la competencia, ganando así una relativa independencia de acción frente a sus rivales”.

Al realizar un análisis de la competencia que existe en el mercado encontramos:

- Competidores Directos
- Competidores Indirectos

COMPETIDORES DIRECTOS:

Son las empresas que actúan en el mismo sector y tratan de satisfacer al mismo grupo de clientes, aquellos que venden lo mismo (o muy similar, o satisfacen la misma necesidad) que nosotros.

COMPETIDORES INDIRECTOS:

Son los negocios que intervienen de forma lateral en nuestro mercado y clientes, que buscan satisfacer las mismas necesidades de forma diferente y con productos sustitutos, no venden lo mismo que nosotros, pero que pueden llegar a satisfacer las mismas necesidades.

Tabla 10 Matriz Competidores

EMPRESA	DIRECCION	NUMERO	
OPTIMA ASESORES EMPRESARIA	info@optima.com.ec Bellavista	22497518	
AUDYCONT	Jose Felix Barreiro y Av. 6 de diciembre info@audycont.com	02 240 2038	
ASESORES TRIBUTARIOS EM	asesoresem@outlook.es	998652965	

Fuente: Investigación

Elaborado por: Jenny Huera

Análisis

Los competidores es una variable que representa una amenaza de alto impacto para el desarrollo de mi proyecto, debido a que ellos ya están en el mercado y ya disponen de clientes por ello se debe trabajar mucho en el campo en tomar decisiones o diseñar estrategias que permitan competir con ellos de la mejor manera posible, aprovechar falencias o debilidades.

Tabla 11 Resumen Macro ambiente

INDICADORES	FACTOR	O P O R T U N I D A D E S	A M E N A Z A S	IMPACTO			
				N U L O	B A J O	M E D I O	A L T O
Entorno local	Clientes	x					x
Entorno local	Proveedores	x					x
Entorno local	Competidores		x				x

Fuente: Investigación Propia
 Elaborado por: Jenny Huera

2.3 Análisis Interno

2.3.1 Propuesta Estratégica

- Nuestro compromiso es brindar un servicio responsable, oportuno y eficiente que transforme un verdadero beneficio para el desarrollo de sus negocios, proporcionando información oportuna para la toma de

decisiones así como la confiabilidad y confidencialidad de toda la información de los clientes.

- Brindar asesoría personalizada y continua en aquellas áreas fundamentales para la administración de sus negocios.
- Dar a conocer a los clientes un portafolio amplio de actividades dentro del marco de asesorías contables y tributarias en donde el cliente conozca todos los servicios que ofrece nuestra empresa.

2.3.1.1 Misión

JH CONSULTORES es una empresa que ofrece servicios de la más alta calidad de asesoría contable y tributaria dirigidos al sector del micro y pequeño empresario, con el fin de contribuir a la generación de los valores agregados que nuestros clientes necesitan.

2.3.1.2 Visión

JH CONSULTORES en el año 2018 será una de las Empresas líder a nivel nacional en el desarrollo de servicios de asesoría contable y tributaria, manteniendo relaciones estables con nuestros clientes y contribuyendo a su crecimiento, implementando procesos innovadores y eficaces que cumplan las exigencias del mercado actual.

2.3.1.3 Objetivos

2.3.1.3.1 Objetivo General

Desarrollar y proveer servicios de asesoría contable y Financiera, orientados a solucionar y a mejorar permanente en las áreas de operación, gestión financiera y administrativa y de control, de acuerdo con las necesidades y el entorno de nuestros clientes.

2.3.1.3.2 Objetivos Específicos

- Analizar la viabilidad del proyecto mediante la elaboración de proyecciones financieras.
- Aplicar los indicadores financieros para medir la rentabilidad del proyecto.
- Determinar si las características del servicio son suficientes para cubrir los requerimientos de la demanda.
- Identificar la existencia de una necesidad insatisfecha o la viabilidad de brindar un servicio mucho mejor al existente.

2.3.1.4 Valores

Servicio.- Habilidad para brindar a los demás un trato amable, apoyo incondicional, calidad, eficiencia y asesoría oportuna.

Honestidad y Confianza.- Proceder con inteligencia, cumpliendo con la responsabilidad asignada en el uso de la información, recursos materiales y financieros, Brindar esperanza y seguridad a nuestros clientes y empleados, basándonos en el profesionalismo de la Institución.

Liderazgo.- Visualizar el futuro y orientar el esfuerzo hacia la excelencia en el servicio y la competitividad.

Humildad.- La humildad será determinante al momento de brindar un servicio respetuoso, amable y cordial.

Constancia.- La microempresa debe ser firme y perseverante, solo de esta manera alcanzaremos el crecimiento anhelado.

2.3.1.5 Principios

Compromiso con Clientes. - Trabajar con fiabilidad para satisfacer las necesidades de los clientes, cumpliendo en tiempo y calidad.

Trabajo en Equipo. - Fomentando el trabajo grupal y ético dentro de la empresa en pro de un objetivo común.

Prudencia.- Se analizará detallada mente cada paso que se de en la empresa con precaución a fin de evitar daños en el futuro.

PRINCIPIOS	
Compromiso con clientes	Satisfacer las necesidades de sus clientes, cumpliendo en tiempo y calidad.
Trabajo en equipos	Fomentando el trabajo grupal y ético dentro de la empresa
VALORES	
Respeto	Buena convivencia dentro de la empresa
Honestidad	Mantener ética Profesional
Lealtad	Fidelidad principios de la empresa
Compromiso	Cumplir a cabalidad con actividades y obligaciones

Fuente: Investigación

Elaborado por: Jenny Huera

2.3.1.6 Políticas:

- Aceptar errores, sin culpar a nadie.
- Buscar el valor agregado.
- Cero Problemas, buenas soluciones.
- Conciencia de costos.
- De lo complejo a lo simple.
- Deje constancia, escríbalo.

2.3.2 Gestión Administrativa

IMPULSAR EL SECTOR DE SERVICIOS MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA EMPRESA DE ASESORIA CONTABLE Y FINANCIERA PARA MICROEMPRESAS Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN EL SECTOR DEL CONDADO, DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2016.

Acorde (Ena, 2012, pág. 1) certifica;

“La gestión administrativa es imprescindible en todas las empresas, independientemente del sector productivo al que pertenezcan. En las microempresas y las PYMES la actividad administrativa es global, sin existir división departamental, es decir, las operaciones administrativas que realiza el personal, van desde la gestión de compra-venta, al control de los recursos humanos, como la contratación, nóminas, etc”.

2.3.2.1 Planificación

Manifiesta (Sabino, 1991, p. 226):

“En un sentido general planificar significa organizar los factores productivos a futuro para obtener resultados previamente definidos. Quien planifica traza entonces un plan donde se fijan los recursos que serán necesarios para el logro de las metas parciales y globales trazadas”.

Tabla 12 Cronograma de Actividades

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES										
No	Actividades	Marzo				Abril				Responsable
		1	2	3	4	5	6	7	8	
1	Alquiler del local comercial	■								Gerente
2	Permisos de Funcionamiento		■							Gerente
3	Adquisición de equipos			■						Gerente
4	Instalación de equipos				■					
5	Selección de Personal					■				Gerente
6	Capacitación Personal						■			
7	Inicio de Actividades							■		Gerente
8	Ejecución del proyecto								■	Gerente

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Jenny Huera

2.3.2.2 Organización

Señala (Ramos, 2007, pág. 11); que

“Es el proceso que permite repartir o asignar las tareas y distribuir a los recursos necesarios para realizarlas. Se trata de una estructuración, y de coordinación de las actividades necesarias para poner en marcha los planes.”

Es un sistema diseñado para alcanzar ciertas metas y objetivos. Estos sistemas pueden, a su vez, estar conformados por otros subsistemas relacionados que cumplen funciones específicas.

2.3.2.2.1 Organigrama Estructural

Organigrama estructural representa de forma de la estructura la organización.

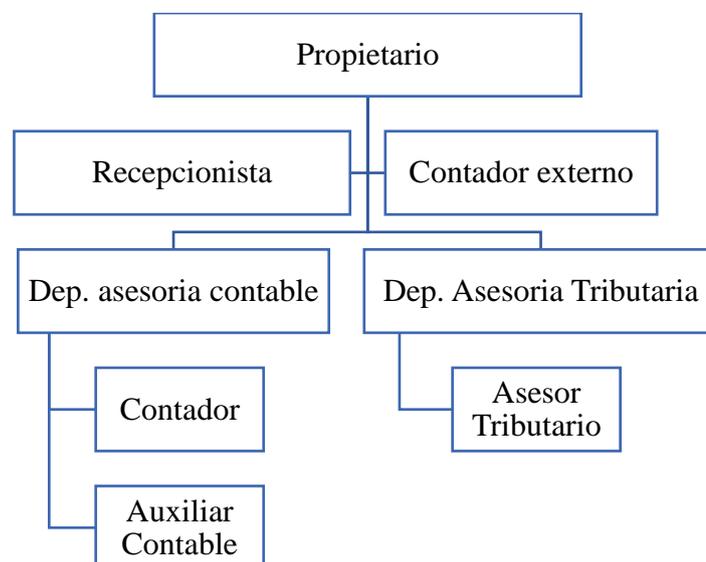


Figura 5 Organigrama Estructural
Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Jenny Huera

2.3.2.2.2 Perfil de puesto o cargo

PERSONAL ADMINISTRATIVO				
Nro.	Cargo	Número de	Valor mensual	Valor Anual
		empleados		
1	Gerencia General	1	1600,00	1600,00
TOTAL PERSONAL				1600,00

PERSONAL ADMINISTRATIVO				
Nro.	Personal	Número de	Valor mensual	Valor anual
		empleados		
1	Asistente Contable 1	1	850,00	850,00
TOTAL PERSONAL				850,00

PERSONAL ADMINISTRATIVO				
Nro.	Personal	Número de	Valor mensual	Valor anual
		empleados		
1	Asistente Contable 2	1	850,00	850,00
TOTAL PERSONAL				850,00

PERSONAL ADMINISTRATIVO				
Nro.	Personal	Número de	Valor mensual	Valor anual
		empleados		
1	Secretaria	1	500,00	500,00
TOTAL PERSONAL				500,00

GERENCIA GENERAL

Administración.

Nombre del cargo: Gerente General

PERFIL DEL PUESTO

Educación:

- Título universitario en Ingeniería en contabilidad, auditoría o carreras afines.
- Conocimientos en contabilidad y tributación.

Habilidades:

- Gran facilidad de relaciones con las personas.
- Capacidad para trabajar bajo presión.
- Habilidad para la toma de decisiones.
- Creatividad e iniciativa para buscar nuevos clientes.
- Programar las asesorías
- Seleccionar y contratar personal
- Ejecutar transacciones comerciales con los clientes.
- Representar a la empresa ante el gobierno, la banca, el comercio y demás entidades que se requiera.
- Revisar cuidadosamente las cuentas.

Experiencia:

- En administración de empresas, asesorías contables y tributarias experiencia avanzada.

Funciones y responsabilidades.

- Planificación de deberes y responsabilidades del personal.

- Organizar la empresa.
- Establecer un plan estratégico para la compañía.
- Analizar datos estadísticos del crecimiento para la elaboración del presupuesto anual tanto de ventas como de gastos.
- Control: Comparación de resultados con los objetivos previos para la aplicación de correcciones.
- Motivación del personal.
- Velar por el buen desarrollo de la empresa.

Funciones

- Es la encargada de dirigir y coordinar a las distintas áreas para asegurar la rentabilidad, competitividad, continuidad y sustentabilidad de la empresa, así también es quien toma las decisiones relativas al ejercicio de la Administración Financiera. Es la persona que planea los fondos necesarios para un negocio, allega dichos fondos y los coloca en uso efectivo; es decir es adquirir y usar fondos con mira a maximizar el valor de la empresa. Para cumplir con los objetivos propuestos.

ASISTENTE CONTABLE 1

Nombre del cargo: Asistente Contable 1.

PERFIL DEL PUESTO

Educación:

- Título universitario en Ingeniería en contabilidad, auditoría o carreras afines.

Habilidades:

- Conocimientos en contabilidad y tributación.
- Gran facilidad de relaciones con las personas.
- Capacidad para trabajar bajo presión.
- Buen manejo de relaciones interpersonales.

Funciones y responsabilidades

- Realizar declaraciones al SRI
- Mantener al día en todas las obligaciones tributarias de los clientes.
- Cumplir a cabalidad con los reglamentos y políticas de la empresa.
- Participar a todas las reuniones que la gerencia determine.
- Asesorar al cliente sobre nuevos modelos.

ASISTENTE CONTABLE 2

Nombre del cargo: Asistente Contable 2.

PERFIL DEL PUESTO

Educación:

- Título universitario en Ingeniería en contabilidad, auditoría o carreras afines.

Habilidades:

- Conocimientos en contabilidad y tributación.
- Gran facilidad de relaciones con las personas.
- Capacidad para trabajar bajo presión.
- Buen manejo de relaciones interpersonales.

Funciones y responsabilidades

- Cumplir a cabalidad con los reglamentos y políticas de la empresa.
- Participar a todas las reuniones que la gerencia determine.
- Asesorar al cliente sobre nuevos modelos.
- Analizar y determinar si existiera algún error.
- Preparar los Estados Financieros.
- Realizar los respectivos informes contables.

SECRETARIA

Nombre del cargo: Secretaria.

PERFIL DEL PUESTO

Educación:

- Título de tercer nivel en secretariado o carreras afines.

Habilidades:

- Personalidad amable y cortés.
- Proactiva y deseos de trabajar.
- Capacidad para trabajar bajo presión.
- Buen manejo de relaciones interpersonales.

Funciones y responsabilidades

- Llevar archivos de correspondencia interna y externa.
- Redactar correspondencias y textos.
- Realizar y recibir llamadas telefónicas.

- Organizar reuniones con diferentes unidades que presida el gerente.
- Atender y coordinar la agenda de trabajo de gerencia.
- Cumplir a cabalidad con los reglamentos y políticas de la empresa.
- Colaborar al contador externo en las actividades solicitadas.

2.3.2.2.3 Dirección

Aporta (Berghe, 2005, pág. s/p) qué

“Es la forma como la gerencia y los administradores lideran e influyen en sus subordinados, haciendo que se efectúen, las tareas asignadas dentro de la empresa.”

La empresa debe tener bien claros los objetivos a través de las personas que conforman la organización, por lo que debe tener a su personal capacitado y motivado para poder lograr los resultados que se esperan en la misma.

2.3.2.2.4 Controlar

Comenta (Cadiz, 2009, pág. 193) :

Este procedimiento de control debe estar debidamente planificado para que no se produzca la actuación a impulsos o a golpes de improvisación. Es también notorio que, en materia de prevención de riesgos laborales, se producirán actuaciones de control puntuales derivadas de hechos concretos.

2.3.3 Gestión Operativa

Según (Anaya Tejero, 2007); menciona que:

“Es un conjunto de tareas y procesos enfocados a mejorar las organizaciones”

El objetivo principal del proceso es brindar al cliente un producto o servicio de primera con una excelente presentación y calidad; a esto se agrega un eficiente servicio al cliente, este proceso también permitirá entregar el producto o servicio a los clientes. Es un conjunto de tareas y procesos enfocados a mejorar.

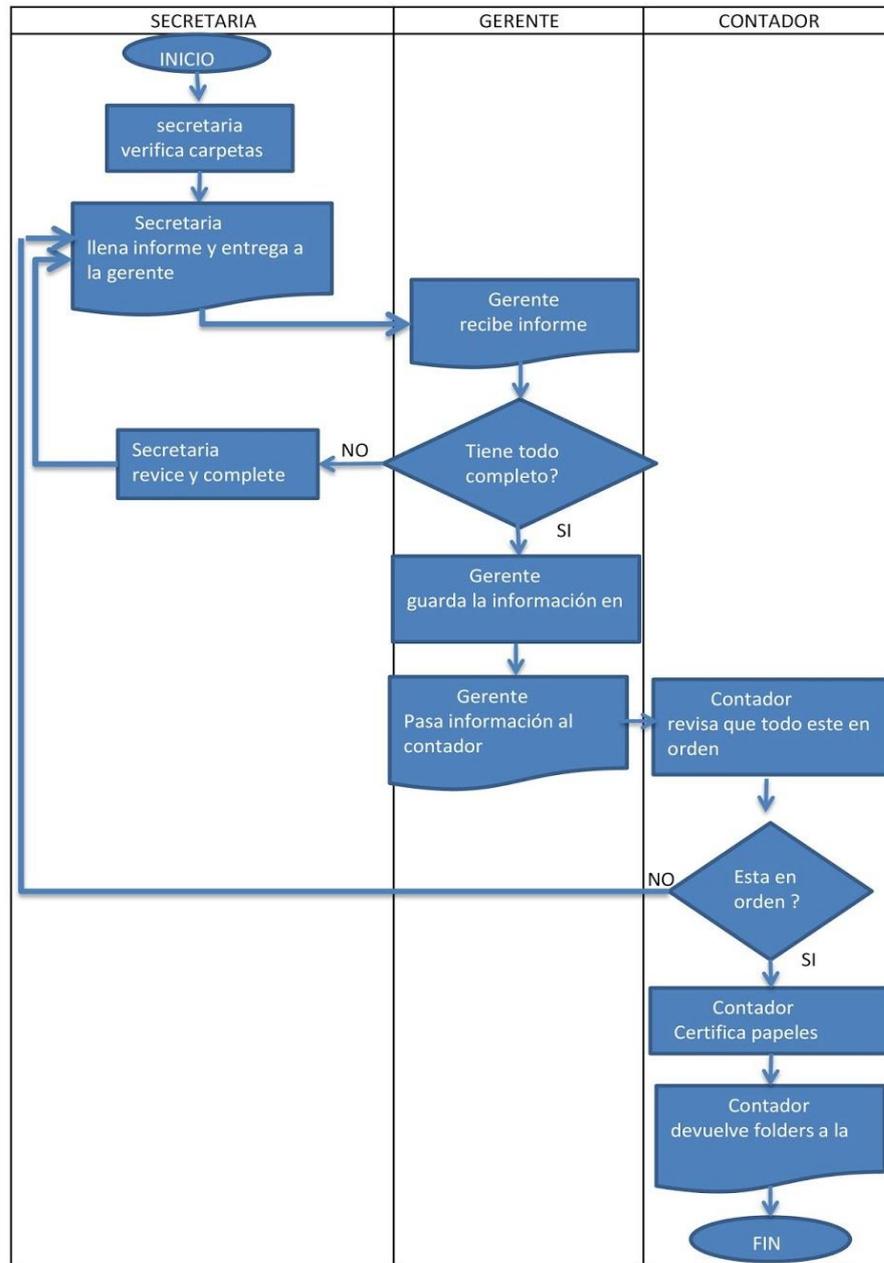


Figura 6 Flujograma de Procesos o Servicios

Fuente: Investigación

Elaborado por: Jenny Huera

2.3.3.1 Actividades realizadas en el servicio al cliente

1. Saludo al cliente. (2 minutos)
2. Charla para conocer la necesidad del cliente. (10 a 20 minutos)
3. Portafolio de servicios (10 minutos)
4. Propuesta y alternativas para la necesidad. (15 minutos)
5. Tiempo que se requiere para la realización del trabajo. (15 minutos)
6. Propuesta de Honorarios profesionales). (10 minutos)
7. Despedida. (2 minutos)

2.3.4 Gestión Comercial

Según (Escudero Serrano, 2011) explica que:

“Comprende las actividades relacionadas con la venta de los productos que fabrica o comercializa, tales como estudio de mercado, distribución de producto, publicidad, promociones, etc.”

2.3.4.1 Estrategia de Servicio

- El compromiso de JH CONSULTORES es brindar un servicio responsable, oportuno y eficiente que transforme un verdadero beneficio para el desarrollo de sus negocios, proporcionando información oportuna para la toma de decisiones, no basta con las expectativas hay que tomar un punto de partida a través de la gestión, promover un mejoramiento continuo empresarial.

- Entregar experiencia y apoyo analizando los estados financieros y otros documentos relacionados en base a una interpretación de las normas tributarias con criterio.
- Brindar asesoría personalizada y continua en aquellas áreas fundamentales para la administración de sus negocios para ayudar a las personas ya sean naturales o jurídicas a cumplir con las obligaciones en materia tributaria, laboral.
- Dar a conocer a los clientes el amplio abanico de servicios dentro del marco de asesorías contables y tributarias.
- Cuando se trata de satisfacer al cliente, la satisfacción del cliente es una herramienta estratégica orientada a que los errores sean mínimos y se pierda el menor número de clientes posibles, una estrategia sería implementar un servicio de call center gratuito en horario de oficina de 8:30 am a 5:30pm a nuestros clientes, en donde uno de nuestros asesores estaría dispuesto ayudarles a despejar toda clase de dudas en el tema tributaria y contable.

A continuación detallo el portafolio del servicio que la empresa brindara:

Asesoría a pequeñas, medianas Empresas, Personas Naturales Obligadas a llevar Contabilidad. Se ofrece los siguientes servicios:

1.-Elaboración de Contabilidad:

- Revisión y realización de los registros ingresados al sistema contable de la empresa, como son egresos, ingresos, diarios.
- SRI-impuestos mensuales, anuales y anexos.
- IESS -Planillas del IESS.
- Ministerio de Relaciones Laborales: Actas de finiquito, Contratos.

- Conciliación de cuentas bancarias, clientes, proveedores, empleados y demás cuentas que requieren de un anexo.
 - Presentación de estados financieros mensuales y anuales.
 - Pago de patentes, 1.5 x mil.
- 2.- Actualización de Contabilidad.
 - 3.- Análisis de Cuentas.
 - 4.- Toma de Inventarios.
 - 5.- Varios trámites: SRI, Ministerio de Relaciones Laborales, IESS, Municipio.

2.3.4.2 Estrategia de Plaza

Expresa (Rodríguez Ardura, 2006, pág. 71)

“La distribución engloba a todas las actividades que posibilitan el flujo de productos desde la empresa que los fabrica o produce hasta el consumidor final. Los canales de distribución, de los que pueden formar parte varias organizaciones externas a la empresa, intervienen en este proceso al encargarse de poner los bienes y servicios a disposición del consumidor en el lugar y en el momento que más le convienen”.

En el Sector del Condado será el lugar donde se encuentra ubicada JH CONSULTORES se asume que el proyecto es viable ya que existe un crecimiento considerable de la población puesto que ellos ya sea de una u otra manera necesitan asesorías tributarias en las que estamos dispuestos a brindarles para poder implementar sus pequeños negocios.

2.3.4.3 Estrategia de Precio

Describe (Cutropía Fernández, 2002, pág. 39);

“Es la contraprestación económica que el fabricante recibe como compensación al esfuerzo y al dinero que ha empleado en producir y distribuir un determinado artículo o en realizar un servicio.”

Los precios varían y van de acuerdo las opciones que se ofrece y el presupuesto de los clientes, considerando la optimización de recursos para que sean competitivos a los existentes en el mercado.

Para calcular el precio de venta de un servicio es una de las decisiones más importantes y también las más difíciles para cualquier negocio, porque si fijamos el precio de servicio demasiado bajo será complicado ganarse la vida y por el contrario si es un precio demasiado alto se corre el riesgo de asustar a posibles clientes

- Determinar un precio accesible para todo el público.
- Realizar un análisis de los precios de la competencia.
- Establecer precios competitivos que permitan incrementar el volumen de ventas.

2.3.4.4 Promoción y Publicidad

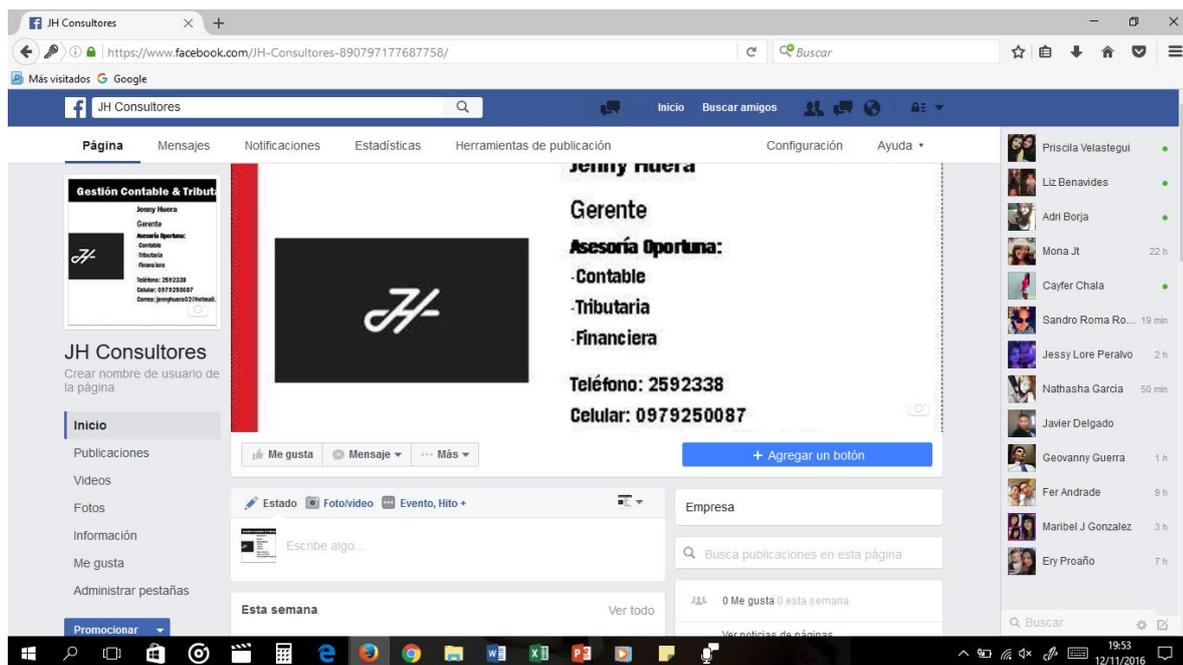
La publicidad es una forma de comunicación que intenta incrementar el consumo del servicio, es un conjunto de estrategias que da a conocer sus productos a la sociedad que garantiza mayor penetración social y la posibilidad de lograr los objetivos.

El posicionamiento de la marca busca que los clientes y consumidores relacionen la marca con ciertos atributos y a la vez son muy importantes para el público meta, el posicionamiento en el internet la gente la encuentra cuando hace búsquedas o navega en redes sociales.

Internet: Se elaborará una página web de la consultora, donde se detallara los servicios que se oferta, contara con un enlace de consulta en línea totalmente gratuita donde le facilitaran al cliente las inquietudes en la que podrá hacer cita para una asesoría en lo posterior.

Venta personalizada: Se visitará a las empresas del Sector para informar de los servicios y beneficios que se ofertan los beneficios que obtendrían al contratarnos, detalles adicionales en el caso de requerirlo.

Los medios a utilizarse en este proyecto es el Facebook la cual podrán observar con los detalles en el link que detallo a continuación: <https://www.facebook.com/JH-Consultores-890797177687758/>



2.3.4.4.1 Logotipo

Indica (Pol, 2005, pág. 165) que:

“Es un diseño tipográfico exclusivo, un tipo de letra distintivo creado estratégicamente para identificar y personalizar una marca, empresa o institución. Un logotipo de alto impacto visual permite la identificación de la marca y su diferenciación del contexto, aun cuando el logo sea percibido independientemente del envase, recortado o en forma aislada”.



Figura 7 Logotipo

Fuente: Investigación

Elaborado por: Jenny Huera

Slogan:

DECLARA A TIEMPO, AHORRA DINERO

2.3.4.4.2 Papelería corporativa

Es la imagen el nombre de la empresa y está compuesto por los documentos, papeles como su nombre lo indica que tiene el fin de identificar a la empresa o el producto que posee en la misma.

Tarjeta de presentación



Figura 8 Tarjeta de Presentación

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Jenny Huera



Gestión Contable & Tributaria
Asesoría Oportuna

S.R.I.
Declaraciones:

- Mensuales
- Semestrales
- Renta
- Anexos SRI
- Declaración Patrimonial
- Declaración Sustitutiva

Soluciones:

- Exoneración De Vehículos
- Notificaciones del SRI
- Interés y Multas Vigentes.

Jenny Huera
Contadora

Teléfono: 2592338
Celular: 0979250087
Correo: jennyhuera02@hotmail.com

Unión Y Progreso oe4-696 y Diego de Tapia

Figura 9 Flyers

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Jenny Huera

JH CONSULTORES asesoría contable y tributaria

OFRECE SUS SEVICIOS PROFESIONALES

- DECLARACION FORMULARIO 103 Y FORMULARIO 104
- DECLARACION IMPUESTO A LA RENTA PERSONAS NATURALES Y OBLIGADAS A LLEVAR CONTABILIDAD
- DECLARACION PATRIMONIAL
- ANEXOS TRANSACCIONALES SIMPLIFICADOS ATS
- DECLARACIONES SEMESTRALES
- ANEXOS GASTOS PERSONALES
- ANEXO RELACION DE DEPENDENCIA
- IGUALAMOS CONTABILIDADES A EMPRESAS
- DEVOLUCION DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO Y RETENCIONES EN LA FUENTE



TELF 0979250087/ 2592338
Unión y progreso y Diego de Tapia
Quito-Ecuador

Figura 10 Flyers

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Jenny Huera

2.3.4.4.2 Material P.O.P

IMPULSAR EL SECTOR DE SERVICIOS MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA EMPRESA DE ASESORIA CONTABLE Y FINANCIERA PARA MICROEMPRESAS Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN EL SECTOR DEL CONDADO, DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2016.



Figura 11 Material Publicitario
Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Jenny Huera



Figura 12 Material Publicitario
Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Jenny Huera

2.4 Análisis FODA

Según (Marketing Publishing Center, 1994) explica que:

“Una de las aplicaciones del análisis FODA es la de determinar los factores que pueden favorecer (fortalezas y oportunidades) u obstaculizar (debilidades y amenazas) el logro de los objetivos establecidos con anterioridad para la empresa.”

La utilización del FODA es de gran ayuda para identificar cuáles son los factores del entorno que nos afecten positivamente o negativamente, esto nos ayuda a mejorar y fortalecer los factores que nos rodean en el entorno, aprovechando las oportunidades y estableciendo estrategias para afrontar las amenazas y convertirlas en oportunidades.

Tabla 13 Análisis FODA

Fortaleza		Oportunidad	
F1	Personal debidamente capacitado para cada área.	O1	El mercado donde se ubicara se encuentra en crecimiento
F2	Gran variedad de proveedores	O2	Convenios y alianzas con los mercados
F3	Buena ubicación geográfica	O3	Cubrir la demanda insatisfecha
Debilidades		Amenaza	
D1	Falta de estrategias publicitarias	A1	Inestabilidad económica en el país
D2	Contar con pocas recursos económicos	A2	Tener una fuerte competencia
D3	competir con los precios de otras empresas que ofrecen el mismo servicio	A3	Contar con otras empresas que ofrezcan el mismo servicio

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Jenny Huera

CAPÍTULO III

3. Estudio De Mercado

Según (EMPRENDEDORES, 2008) informa que:

El estudio de mercado es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado. El objetivo es ayudar a crear un plan de negocios, lanzar un nuevo producto o servicio, mejorar productos o servicios existentes y expandirse a nuevos mercados, la idea sobre la viabilidad comercial o actividad del negocio.

3.1 Análisis del Consumidor

Según (Molla Descals, Berenguer Contri, Gomez Borja, & Quintanilla Pardo, 2006) menciona que: “La importancia de las actitudes en comportamiento del consumidor se debe, en parte, a que se asume que son buenos predictores de la intención de compra y, en determinadas circunstancias, de la elección de compra.” (pág. 99)

En el sector del Condado existen empresas que adquieren los servicios contables como una necesidad ya que en la actualidad existen un control más estricto

por partes de las entidades de control, el análisis del consumidor radica en ir mucho más allá y conocer mejor sus características en la que nos permite tomar decisiones y usar estrategias que nos permitan atenderlo de la mejor manera y satisfacer las necesidades.

Objetivo del estudio de mercado

Objetivo General

Recopilar toda la información que permita conocer e investigar el comportamiento de los consumidores y sobre todo el precio que estarían dispuestos a pagar, para determinar la aceptación del servicio que generará la nueva micro empresa en el mercado.

Objetivos específicos

- Determinar la aceptación del Servicio de la Consultoría.
- Determinar los servicios personalizados de asesoría tributaria y contables que se ofertaran en el Sector del Condado.
- Identificar el mercado meta potencial de la demanda insatisfecha del sector del Condado, a través de la investigación de mercado.

Segmentación del mercado

Según (Dvoskin, 2004) menciona que: “La segmentación es la identificación de un grupo de consumidores que presumiblemente se comporten de un modo similar ante determinado producto o servicio.” (pág. 100)

Tabla 14 Segmentación del Mercado

Características Geográficas	Características Demográficas	Características Conductuales
Provincia: Pichincha	Género indistinto	Responsabilidad y ética en el servicio.
Cantón: Quito	Población económicamente activa	
Parroquia: Condado	Nacionalidad indistinta	
	Socioeconómico: nivel alto, medio alto, medio bajo	

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Jenny Huera

3.1.1 Determinación de la Población y Muestra

3.1.1.1 Población

Según (Naresh, 2004) menciona que: “Es el total de todos los elementos que comparten algún conjunto de características comunes y que comprenden el universo del propósito del problema de investigación de mercados.” (pág. 314)

Es el conjunto de personas de varias culturas pero que habitan en un mismo país.

Tabla 15 Población o Universo

VARIABLE	Nº
PICHINCHA	2 576.287
QUITO	2 239.191
PEA EL CONDADO	86.005

Fuente: INEC

Elaborado por: Jenny Huera

3.1.1.2 Muestra

Según (Naresh, 2004) indica que: “la muestra es un subgrupo de población seleccionado para participar en el estudio.” (pág. 314)

Fórmula para determinar la Muestra

$$n = \frac{N * p * q * z^2}{(N - 1)E^2 + p * q * z^2}$$

De donde:

n = Tamaño de la muestra

N = Tamaño de la población

E^2 = Error máximo admisible (5%)

p = Probabilidad de éxito (50%)

q = Probabilidad de fracaso (50%)

z^2 = Distribución normal en estadística cuando el NC=95%

Tabulación

n = Tamaño de la muestra

e = 5%

P = 50%

Q = 50%

$$Z = 95\% = 1.96$$

$$N = \frac{(1.96)^2 (0.5 * 0.5) 86005}{(86005 - 1) 0.05 + (1.96)^2 (0.5 * 0.5)}$$

$$N = 383 \text{ ENCUESTAS}$$

3.1.2 Técnicas de obtención de información

Según (Serrano Gomez, 1994) menciona que: “Se obtiene expresamente para atender a las necesidades del proyecto de investigación que se está desarrollando, aunque esta clase de información puede ser interna y externa, es esta última la que posee mayor relevancia en los proyectos.” (pág. 140)

Para el presente proyecto se empleará la encuesta ya que es una herramienta muy acertada para obtención de la información requerida, se realizará preguntas específicas y de relación directa con la implementación del negocio.

3.1.2.1 Encuesta

Según (Rada, 2001) indica que:

Es una búsqueda sistemática de información en la que el investigador pregunta a los investigados sobre los datos que desea obtener, y posteriormente reúne estos datos individuales para obtener durante la evaluación datos agregados. A diferencia del resto de técnicas de entrevista, la particularidad de la encuesta es que realiza a

todos los entrevistados las mismas preguntas, en el mismo orden, y en una situación similar igual.

3.1.2.1.1 Modelo de la encuesta

ENCUESTA

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA

Carrera de Administración Bancaria y Financiera

OBJETIVO

La presente encuesta tiene fines académicos para la obtención del Título de Tecnólogo en Administración Bancaria y Financiera su objetivo es obtener información para saber el nivel de aceptación de una microempresa de servicios de asesoría contable y financiera.

Marque con una X la respuesta que usted crea conveniente.

Género:	a) Masculino	b) Femenino	
Actividad Económica	a) Servicios	b) Comercial	c) Industrial

1. Cuán importante cree usted que es la contabilidad en un negocio?

Importante	<input type="checkbox"/>
Muy Importante	<input type="checkbox"/>
Nada Importante	<input type="checkbox"/>

2. Conoce Usted los beneficios que se obtiene al contar con un servicio de asesoría contable y financiera?

SI	<input type="checkbox"/>
NO	<input type="checkbox"/>

3. Cuenta usted con un servicio de asesoría contable y financiera?

SI	<input type="checkbox"/>
NO	<input type="checkbox"/>

4. Conoce usted empresas o personas que presten el servicio de asesoría contable y Financiera?

SI	<input type="checkbox"/>
NO	<input type="checkbox"/>

5. Le gustaría recibir información de una empresa que preste servicios de asesoría contable y Financiera?

SI	<input type="checkbox"/>
NO	<input type="checkbox"/>

6. Normalmente que gestión realiza usted en el giro de su negocio?

Declaración Mensual	<input type="checkbox"/>
Impuesto a la Renta	<input type="checkbox"/>
Tramites MRL, IEISS	<input type="checkbox"/>

7. Qué servicios le gustaría recibir de una empresa que preste Servicios de Asesoría Contable y Financiera?

Declaración Mensual	<input type="checkbox"/>
Impuesto a la Renta	<input type="checkbox"/>
Tramites MRL, IESS	<input type="checkbox"/>

8. Qué parámetros ve usted para relacionar empresas o personas que llevan contabilidad?

Precio	<input type="checkbox"/>
Tiempo	<input type="checkbox"/>
Calidad	<input type="checkbox"/>
Profesionalismo	<input type="checkbox"/>

9. Cómo preferiría usted que le brinde los servicios de Asesoría Contable y Financiera?

Negocio Propio	<input type="checkbox"/>
Instalaciones de la empresa Asesora	<input type="checkbox"/>

- 10.Cuál es el grado de satisfacción que le brinde la empresa o persona con relación al Asesoría Contable y Financiera que mantiene actualmente?

Satisfactorio	<input type="checkbox"/>
Muy Satisfactorio	<input type="checkbox"/>
Insatisfactorio	<input type="checkbox"/>

3.1.3 Análisis de la Información

Mediante el Análisis de la Información obtenida a través de la encuesta se podrá determinar el margen de aceptación del Servicio que se plantea en el proyecto.

Tabla 16 Actividad Económica

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Servicios	33	126
Comercial	49	189
Industrial	18	68
Total	100	383

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Jenny Huera

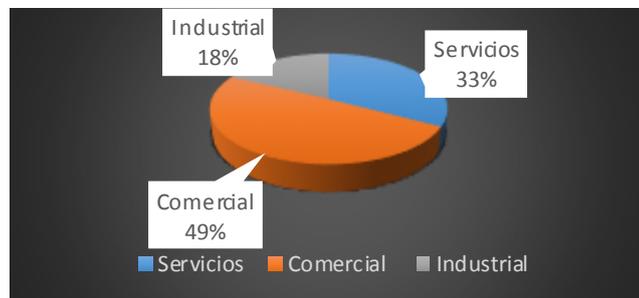


Figura 13 Actividad Económica

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Jenny Huera

Análisis

Se demuestra que según las encuestas realizadas las personas con actividad económica poseen un 49% son empresas con actividad Comercial, 33% empresas de Servicios y el 18% Industrial.

1. Cuán importante cree usted que es la contabilidad en un negocio?

Tabla 17 Pregunta 1

Concepto	Porcentaje	Frecuencia
Importante	38	145
Muy Importante	49	188
Nada Importante	13	50
Total	100	383

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Jenny Huera



Figura 14 Pregunta 1

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Jenny Huera

Análisis:

A través de esta pregunta se puede observar que la mayoría de los encuestados opinan que en un 49% es muy importante, el 38% importante, y solo un 13% no cree que es importante, lo cual quiere decir que si tendrá una buena acogida en el mercado el servicio que estamos ofertando.

2. Conoce Usted los beneficios que se obtiene al contar con un servicio de asesoría contable y financiera?

Tabla 18 Pregunta 2

Concepto	Porcentaje	Frecuencia
SI	33	126
NO	67	257
Total	100	383

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Jenny Huera

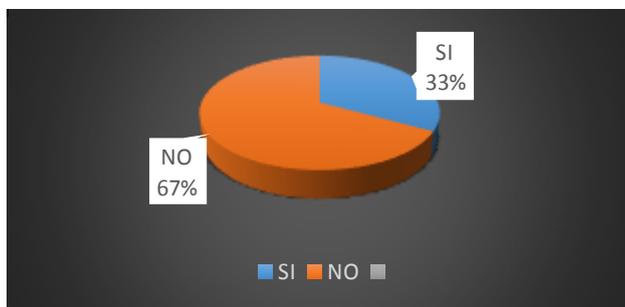


Figura 15 Pregunta 2

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Jenny Huera

Análisis:

De acuerdo con los datos obtenidos, el 33% sí conoce de los beneficios que se obtiene al contar con los servicios de asesoría tributaria contable, mientras que el 67%, lo cual quiere decir que se deberá realizar una estrategia agresiva para dar a conocer los servicios propuestos por JH CONSULTORES.

3. Cuenta usted con un servicio de asesoría contable y financiera?

Tabla 19 Pregunta 3

Concepto	Porcentaje	Frecuencia
Si	33	128
No	67	255
Total	100	383

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Jenny Huera

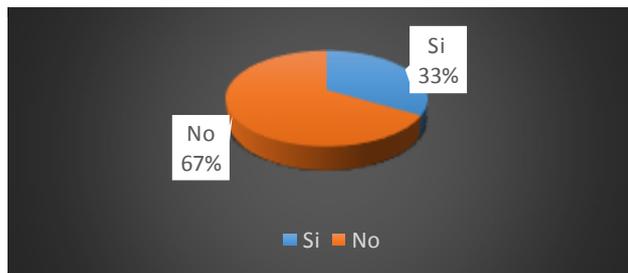


Figura 16 Pregunta 3

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Jenny Huera

Análisis:

Se observa que la mayoría de los encuestados que es el 67% no cuenta con un servicio de asesoría contable y un solo 33% lo cuenta, por lo tanto existe campo para poder ofrecer los servicios en el mercado.

4. Conoce usted empresas o personas que presten el servicio de asesoría contable y Financiera?

Tabla 20 Pregunta 4

Concepto	Porcentaje	Frecuencia
Si	34	131
No	66	252
Total	100	383

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Jenny Huera



Figura 17 Pregunta 4

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Jenny Huera

Análisis:

Se observa que el 34% conoce este tipo de empresas que prestan servicios de asesoría contable y financiera y el 66% no, lo cual tienen que la competencia no lo realizan un plan de marketing eficiente y nos da la oportunidad de ser pioneros con los clientes potenciales.

5. Le gustaría recibir información de una empresa que preste servicios de asesoría contable y Financiera?

Tabla 21 Pregunta 5

Concepto	Porcentaje	Frecuencia
SI	72	299
NO	28	84
Total	100	383

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Jenny Huera

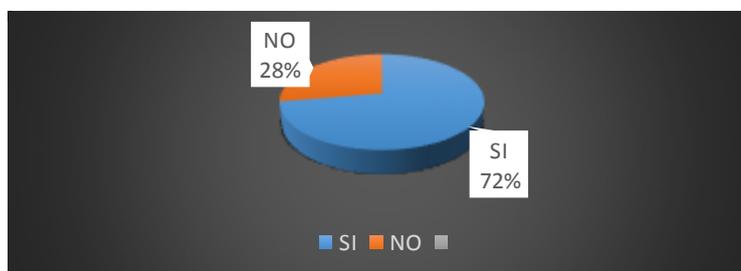


Figura 18 Pregunta 5

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Jenny Huera

Análisis:

Según los encuestados, el 72% si estaría dispuesta a recibir información de asesoría contable y tributaria, el 28% por el momento no lo necesitarían motivo por el cual el servicio si tendrá una buena acogida en el mercado.

6. Normalmente que gestión realiza usted en el giro de su negocio?

Tabla 22 Pregunta 6

Concepto	Porcentaje	Frecuencia
Declaración Mensual	63	242
Impuesto a la Renta	20	77
Tramites MRL, IESS	17	64
Total	100	383

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Jenny Huera

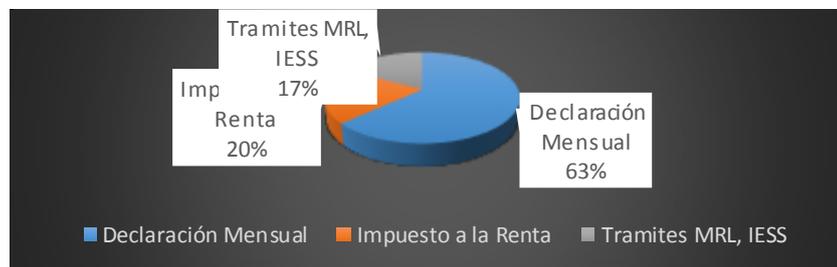


Figura 19 Pregunta 6

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Jenny Huera

Análisis:

Se observa que los encuestados realizan un 63% declaraciones mensuales, 20% el servicio de impuesto a la renta el 17% en trámites con el Ministerio de Trabajo y del IESS.

7. Que servicios le gustaría recibir de una empresa que preste Servicios de Asesoría Contable y Financiera?

Tabla 23 Pregunta 7

Concepto	Porcentaje	Frecuencia
Declaración Mensual	67	258
Impuesto a la Renta	17	67
Tramites MRL, IESS	15	58
Total	100	383

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Jenny Huera



Figura 20 Pregunta 7

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Jenny Huera

Análisis:

Se observa que a las personas que se ha realizado la encuesta el 67 %, le gustaría la prestación de servicios de las declaraciones mensuales, el 15 % trámites Ministerio de Trabajo e IESS, mientras que un 18% realizan con menos frecuencia el impuesto a la renta ya que este servicio sería necesario solo una vez al año.

8. Que parámetros ve usted para contratar empresas o personas que llevan contabilidad?

Tabla 24 Pregunta 8

Concepto	Porcentaje	Frecuencia
Precio	33	125
Tiempo	8	31
Calidad	40	153
Profesionalismo	19	74
Total	100	383

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Jenny Huera



Figura 21 Pregunta 8

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Jenny Huera

Análisis:

Se observa que el 40% de personas encuestadas prefieren que el servicio sea de calidad, el 33% precio y un 19% demuestran profesionalismo, solo un 8% en tiempo, lo que concluimos que en nuestro proyecto tiene viabilidad ya que el mayor porcentaje prefieren la calidad en el servicio.

9. Como preferiría usted que le brinde los servicios de Asesoría Contable y Financiera?

Tabla 25 Pregunta 9

Concepto	Porcentaje	Frecuencia
Negocio Propio	68	261
Instalaciones de la empresa Asesor	32	122
Total	100	383

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Jenny Huera

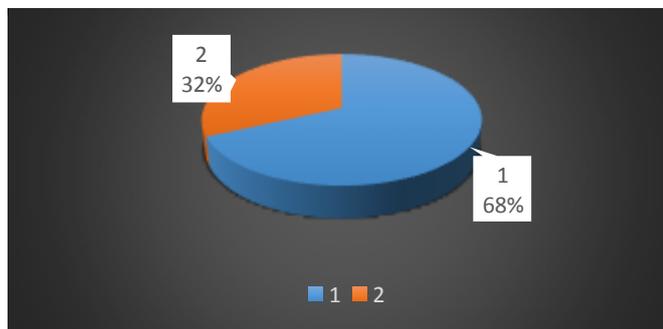


Figura 22 Pregunta 9

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Jenny Huera

Análisis:

En la gráfica encontramos que un 68% de la población preferiría que el servicio lo realice en su propio negocio, mientras que el 32% lo realice en las instalaciones de la empresa asesora.

10. Cuál es el grado de satisfacción que le brinde la empresa o persona con relación al Asesoría Contable y Financiera que mantiene actualmente?

Tabla 26 Pregunta 10

Concepto	Porcentaje	Frecuencia
Satisfactorio	44	168
Muy Satisfactorio	19	71
Insatisfactorio	38	144
Total	100	383

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Jenny Huera

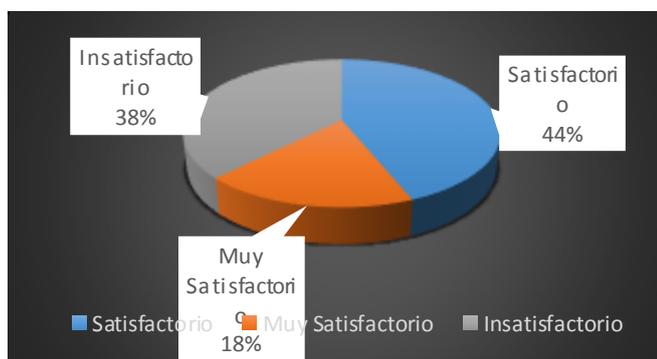


Figura 23 Pregunta 10

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Jenny Huera

Análisis:

En la gráfica encontramos que un 44% del mercado se encuentra satisfecho de los servicios que le brindan actualmente, 38% insatisfecho y un 18% muy satisfactorio. Lo que quiere decir la población no se encuentra totalmente satisfecho con el servicio que tiene actualmente eso es una ventaja nuestro proyecto.

3.1.4 Resultados de Investigación

Tabla 27 Aceptación

Población (PEA) Parroquia		86.005
Porcentaje de Aceptacion		72,00%
86.005	*	72,00%
		61.924

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Jenny Huera

Tabla 28 Frecuencia anual de Consumo

Población que acepta del SERVICIO		61.924
Frecuencia diario de consumo (% mas alto)		63,00%
61.924	*	63,00%
		39.012

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Jenny Huera

Tabla 29 Demanda en Dólares

Compras del SERVICIO		39.012
Porcentaje más alto		48,00%
Pago por servicio \$ 175 a \$ 225		
$\frac{175 + 225}{2} = \$ 200,00$ promedio		
18.725,70	Vtas, mensual	
224.708,36	Vtas. Anual	
4.321,31	Vtas. Semanales	

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Jenny Huera

3.2 Oferta

Según (Guevara, Notas de clase, 2015) indica que:

“Oferta es la cantidad de bienes y servicios que los productores ofertan en el mercado y está en función de precio y de las siguientes variables”:

- Costos de producción.
- Flexibilidad de la tecnología.
- Cantidad de empresas.
- Expectativas del productor.
- Precios de bienes relacionados.

Es la cantidad establecida de mercaderías o productos que se ofrecen en determinado lugar con un precio establecido para cada uno de ellos, como podemos observar existen personas naturales que prestan servicios contables y tributarios de manera independiente informales estas personas se convierten en nuestros competidores indirectos.

3.2.1 Oferta histórica

Una vez realizada la investigación podemos determinar que el presente proyecto no cuenta con suficiente información para poder establecer la oferta histórica, por lo cual solo realizaremos la oferta actual y proyectada mediante datos obtenidos en la encuesta realizada en el Sector del Condado.

3.2.2 Oferta actual

El propósito de analizar la oferta es medir en la que en una economía puede poner a disposición del mercado en nuestro caso un servicio.

Tabla 30 Oferta Actual

Oferta Actual			
Año	Demanda Proyectada	Aceptacion de la competencia (%)	Oferta proyectada
2016	\$ 236.168,49	0,3300	\$ 77.935,60

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Jenny Huera

La oferta actual del proyecto se determina multiplicando por el porcentaje de aceptación por la demanda proyectada, se toma el porcentaje de la muestra que está satisfecha con el servicio que presta la competencia.

Oferta Proyectada

Tabla 31 Oferta Proyectada

Proyeccion de la Oferta			
Año	Demanda Proyectada	Aceptacion de la Competencia (%)	Oferta Proyectada
2017	\$ 248.213,08	0,3300	81.910,32
2018	\$ 260.871,95	0,3300	86.087,74
2019	\$ 274.176,42	0,3300	90.478,22
2020	\$ 288.159,41	0,3300	95.092,61
2021	\$ 302.855,54	0,3300	99.942,33

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Jenny Huera

3.3 Demanda

Según (Guevara, Notas de clase, 2015) indica que:

Es la cantidad de bienes y servicios que requieren los consumidores y está en función de los precios y otras variables:

- Ingreso de los consumidores.
- La cantidad de consumidores.
- El precio de los bienes complementarios.
- El precio de los bienes sustitutos.
- De los gustos y preferencias.

3.3.1 Demanda histórica

Una vez realizada la investigación, podemos observar que no hay demanda histórica para el servicio, por la cual se procede a calcular la demanda actual mediante las encuestas realizadas en el sector El Condado y de esa manera dar una proyección hacia el futuro.

3.3.2 Demanda actual

Tabla 32 Demanda Actual

Demanda Actual			
Año	Demanda	Tasa de Crecimiento Poblacional	Demanda Proyectada
2016	\$ 224.708,36	1,031	\$ 231.674,32

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Jenny Huera

Análisis

Con los datos obtenidos de la información recopilada en las encuestas se procede a realizar los respectivos cálculos tomando en cuenta con la frecuencia con la que adquieren el servicio, precios que están dispuestos a pagar en relación a la competencia, una vez que hayamos obtenido esos valores multiplicamos la tasa de crecimiento poblacional.

3.3.3 Demanda Proyectada

Para realizar el cálculo de la demanda proyectada se utilizara la tasa de crecimiento poblacional.

Tabla 33 Demanda Proyectada

Proyeccion de la Demanda			
Año	Demanda	Tasa de Crecimiento Poblacional	Demanda Proyectada
2017	\$ 231.674,32	1,031	\$ 238.856,22
2018	\$ 238.856,22	1,031	\$ 246.260,77
2019	\$ 246.260,77	1,031	\$ 253.894,85
2020	\$ 253.894,85	1,031	\$ 261.765,59
2021	\$ 261.765,59	1,031	\$ 269.880,32

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Jenny Huera

Análisis

Con este cálculo podemos darnos cuenta que representa una oportunidad para la ejecución del proyecto, se debe multiplicar los valores obtenidos de las encuestas por la tasa de crecimiento de la población proyectando a 5 años.

3.3 Balance oferta-demanda

En breve análisis podemos decir que si la demanda es mayor a la oferta se obtendrá un resultado una demanda insatisfecha, por cuanto se debe mantener un equilibrio entre la oferta y demanda todo depende el servicio que se oferte.

3.4.1 Balance actual

La demanda insatisfecha es la cantidad de servicio que posiblemente el mercado consuma en un futuro.

Tabla 34 Balance Actual

BALANCE ACTUAL			
Año	Demanda proyectada	Oferta proyectada	Demanda insatisfecha (DP-OP)
2016	231674,3188	76452,52521	155221,7936

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Jenny Huera

3.4.2 Balance proyectado

Una vez que se haya obtenido la demanda y la oferta, se debe determinar la demanda insatisfecha que existe en el mercado, con la finalidad de poder establecer a la población inconforme con los servicios ofertados, para el cálculo se realiza una operación con el fin de determinar la deferencia entre la demanda y la oferta.

Tabla 35 Balance Proyectado

CALCULO DEMANDA INSATISFECHA			
Año	Demanda proyectada	Oferta Proyectada	Demanda Insatisfecha (DP-OP)
2017	238.856,22	78.822,55	160.033,67
2018	246.260,77	81.266,05	164.994,71
2019	253.894,85	83.785,30	170.109,55
2020	261.765,59	86.382,64	175.382,95
2021	269.880,32	89.060,51	180.819,82

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Jenny Huera

CAPITULO IV

4. Estudio técnico

Según (Editores, 1987) menciona que: “Las investigaciones técnicas para un proyecto se refiere a la participación de la ingeniería en el estudio para las fases de planeación, instalación e inicio de la operación.” (pág. 98)

El estudio técnico permite proponer y analizar las diferentes opciones tecnológicas para producir los bienes o servicios que se requieren, se deberá definir la función de producción que optimice el empleo de los recursos disponibles en la producción del bien o servicio del proyecto.

4.1 Tamaño del proyecto.

Según (Miranda Miranda, 2005) menciona que: “El tamaño del proyecto hace referencia a la capacidad de producción de un bien o de la prestación de un servicio durante la vigencia del proyecto.” (pág. 119)

Las variables determinantes del tamaño de un proyecto son:

1. La dimensión y características del mercado.
2. La tecnología del proceso productivo.
3. La disponibilidad de insumos y materia prima.

4. La localización
5. Los costos de inversión y de operación.
6. El financiamiento del proyecto.

4.1.1 Capacidad Instalada

Para el presente proyecto se ha escogido un lugar que se adecue al potencial del proyecto, cuenta con varias áreas para el desarrollo de las actividades de la empresa, la capacidad instalada es de 87m².

Tabla 36 Capacidad Instalada

Áreas	Medidas	Dimensiones
Área administrativa	4m x 3,30m	= 13,20m ²
Área de asesoría contable	4m x 4,5m	= 18,00m ²
Área de asesoría tributaria	4m x 3m	= 12,00m ²
Recepción	4m x 3,5m	= 14,00m ²
Archivo	4m x 2,5m	= 10,00m ²
Área de espera	2,9m x 1,2m	= 3,48m ²
Baño para clientes	1,1m x 1,2m	= 1,32m ²
Corredor	2m x 7,5m	= 15,00m ²
TOTAL		87,00m²

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Jenny Huera

4.1.2 Capacidad Óptima.

La solución óptima en cuanto a tamaño es aquella que dé lugar al resultado económico más favorable para el proyecto en conjunto. Es por esto que si se tiene distintas alternativas de tamaño para el proyecto, cada tamaño obliga una formulación y evaluación completa del mismo, que permita conocer los indicadores

que habrán de ayudar en la decisión final. En este elemento del estudio técnico se cuantifica la capacidad de producción y todos los requerimientos que sean necesarios para el desarrollo del bien por ello se debe tomar en cuenta la demanda y de esta manera determinar la proporción necesaria para satisfacer a esa demanda. A continuación se muestran los factores que pueden apoyar a la determinación del tamaño óptimo del proyecto. (Sapag,N, 2007)

Tabla 37 Capacidad Optima

OFICINAS	METROS CUADRADOS	TOTAL
Area Administracion	4 por 3,3	13,2
Area Contabilidad	4 por 4,5	18
Area Asesoría Tributaria	4 por 3	12
Area Archivos	4 por 2,5	10
Area baños	1,1 por 1,2	1,32
Area de Recepción	4 por 3,5	14
TOTAL		68,52

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Jenny Huera

4.2 Localización.

Este elemento consiste en identificar el lugar ideal para la implementación del proyecto, se debe tomar en cuenta algunos elementos importantes que darán soporte a la decisión del lugar específico de la planta. La selección de la localización del proyecto se define en dos ámbitos: el de la macro localización donde se elige la región o zona más atractiva para el proyecto y el del micro localización, que determina el lugar específico donde se instalará el proyecto. (Sapag,N, 2007)

4.2.1 Macro localización

La microempresa estará ubicada al Norte del Distrito Metropolitano de Quito, la localización tiene como objetivo primordial la captación de clientes para ello ha tenido en cuenta en lo posible ubicar al proyecto a la cercanía tanto de los clientes como proveedores.

Tabla 38 Macro Localización

PAIS	ECUADOR
Provincia:	Pichincha
Canton:	Quito
Ciudad:	Quito
Parroquia:	Condado

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Jenny Huera



El Condado, Quito

Figura 24 Mapa

Fuente: Maps

Elaborado por: Jenny Huera

4.2.2 Micro- localización.

La microempresa estará localizada al Norte occidente de Quito en el sector del Condado el análisis de micro localización indica cual es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida, debido a que es un sector muy comercial los bienes y servicios que se requieren se encuentran cerca y existe la facilidad lo más importante el transporte para dirigirse a ese lugar.

Para la instalación de una Consultoría Contable y Tributaria la estrategia fundamental es estar cerca del mercado meta.

4.2.3 Localización Óptima

Su ubicación debe ser estratégica buscar un lugar muy atractivo donde circule gran cantidad de gente, el costo del arriendo es mínimo, la parroquia no presenta altos índices de delincuencia, la localización ha sido elegida de acuerdo a las necesidades del proyecto el mismo que satisfaga las necesidades de los clientes.

Tabla 39 Matriz de localización

FACTORES RELEVANTES	AV RUMIURCO	AV DE LA PRENSA
VIAS DE ACCESO	X	X
TRANPORTE	X	X
SEGURIDAD		X
COMPETENCIA		X
SERVICIOS BASICOS	X	
CERCANIA DE FUENTES DE ABASTECIMIENTO		X
CERCANIA AL MERCADO		X
ESTRUCTURA	X	
ARRIENDO	X	X
MANO DE OBRA	X	
CERCANIA CON LOS		

CLIENTES		X
PERMISO O NORMATIVAS LEGALES	X	X
TOTAL	7	9

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Jenny Huera

Análisis:

De acuerdo al cuadro de la matriz de localización se concluye que el lugar más óptimo para el desarrollo de las actividades de la microempresa es en la Prensa ya que es un lugar mucho más comercial y productivo.

4.3 Ingeniería del producto

El producto es el resultado de la combinación de materiales y procesos definidos y establecidos de acuerdo con el diseño previo del mismo. El producto de un proyecto puede ser un bien a servicio. El producto del proyecto debe cumplir con las características de un buen diseño a saber: (Velez, 2008)

- Estética
- Funcionalidad
- Durabilidad

El estudio de todo proyecto debe hacerse sobre la base de un producto plenamente definido, desde el punto de vista procedimental, primero se define el producto y luego se establecen los recursos y servicios que exige, para lo cual es necesario adentrar un análisis del producto; es decir una descomposición del bien o servicio final en cada una de sus piezas (Velez, 2008)

4.3.1 Definición del bien o Servicio

4.3.1.1 Asesoría Contable

El proyecto JH CONSULTORES ofrece servicios contables y tributarios dirigidos a micro y pequeñas empresas, personas naturales obligados o no llevar contabilidad, dentro de nuestra perspectiva es contar con un equipo de profesionales con experiencia que asegure la calidad de trabajo realizado en las áreas que nuestros clientes las requieran, en la que les permita la toma de decisiones correctas en cuanto a los negocios.

Cuando los dueños de las empresas no llevan cierto control de sus movimientos económicos es decir; una economía desorganizada tienen el riesgo de fracasar, además si incumple las normas legales que rige cada país, podrá incurrir en un cierre o clausura de su organización las mismas que recaen directamente sobre los propietarios, para ello está creada nuestra empresa que oferta servicios de asesoría contable y tributaria, somos una empresa capaz de organizar su economía y encaminarla hacia el éxito.

4.3.1.2 Asesoría Tributaria

El servicio tributario que brindara es una amplia experiencia y un conocimiento actualizado en la cual nos permitirá asesorar al cliente de la mejor manera.

Para que un negocio pueda crecer y sea más rentable es muy importante conocer la situación económica de la empresa, mantener cierto equilibrio y a la vez

concientizar al empresario que si genera mayor ingreso mayor será el pago, si generan menos ingresos por lo contrario pagaran menos, los impuestos generados permiten al estado a cumplir con el desarrollo y bienestar común de los ciudadanos.

4.3.2 Distribución de planta

Para la distribución de la planta se tomara en cuenta los espacios adecuados para el desarrollo de las actividades, cercanía para la realización de los procesos y así evitar tiempos muertos.

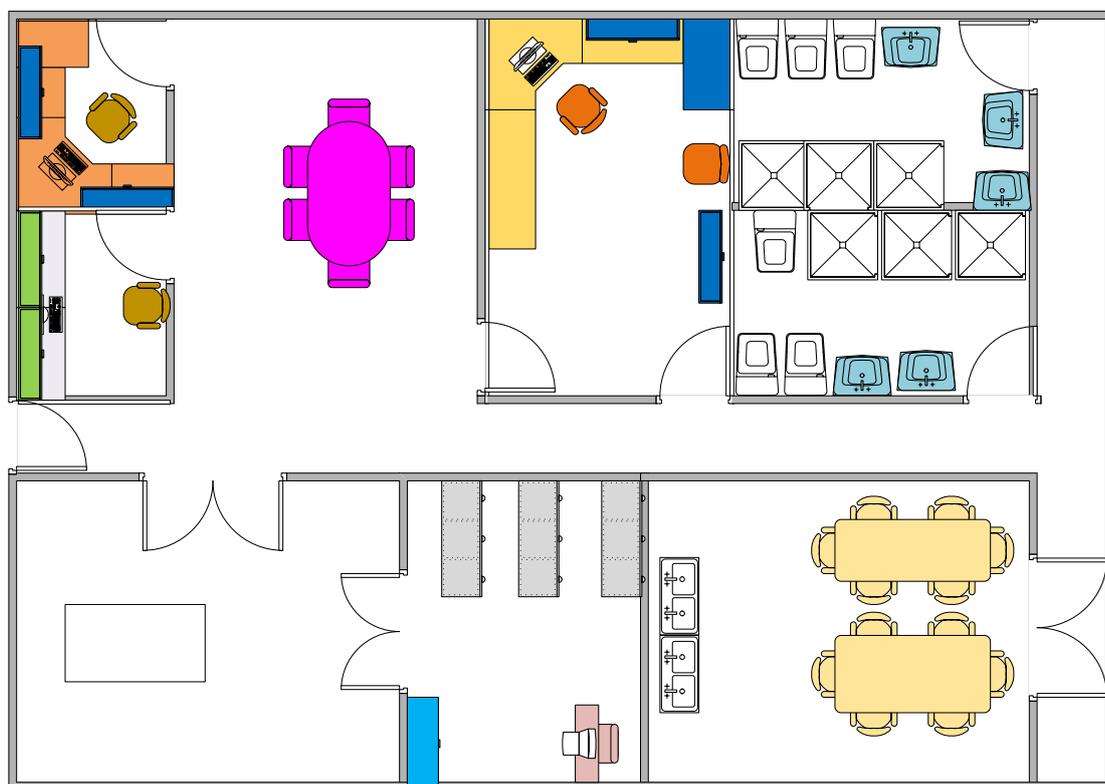


Figura 25 Distribución de planta

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Jenny Huera

4.3.3 Proceso Productivo

Según (Fuquene Retamoso, 2007) menciona que:

“Es conjunto de operaciones y actividades que se ejecutan para crear valor. Este conjunto de operaciones busca satisfacer las necesidades de los clientes mediante la transformación de unos insumos o materias primas en un producto o servicio.” (pág. 36)

Diagrama de flujos Atención del Servicio en la Oficina

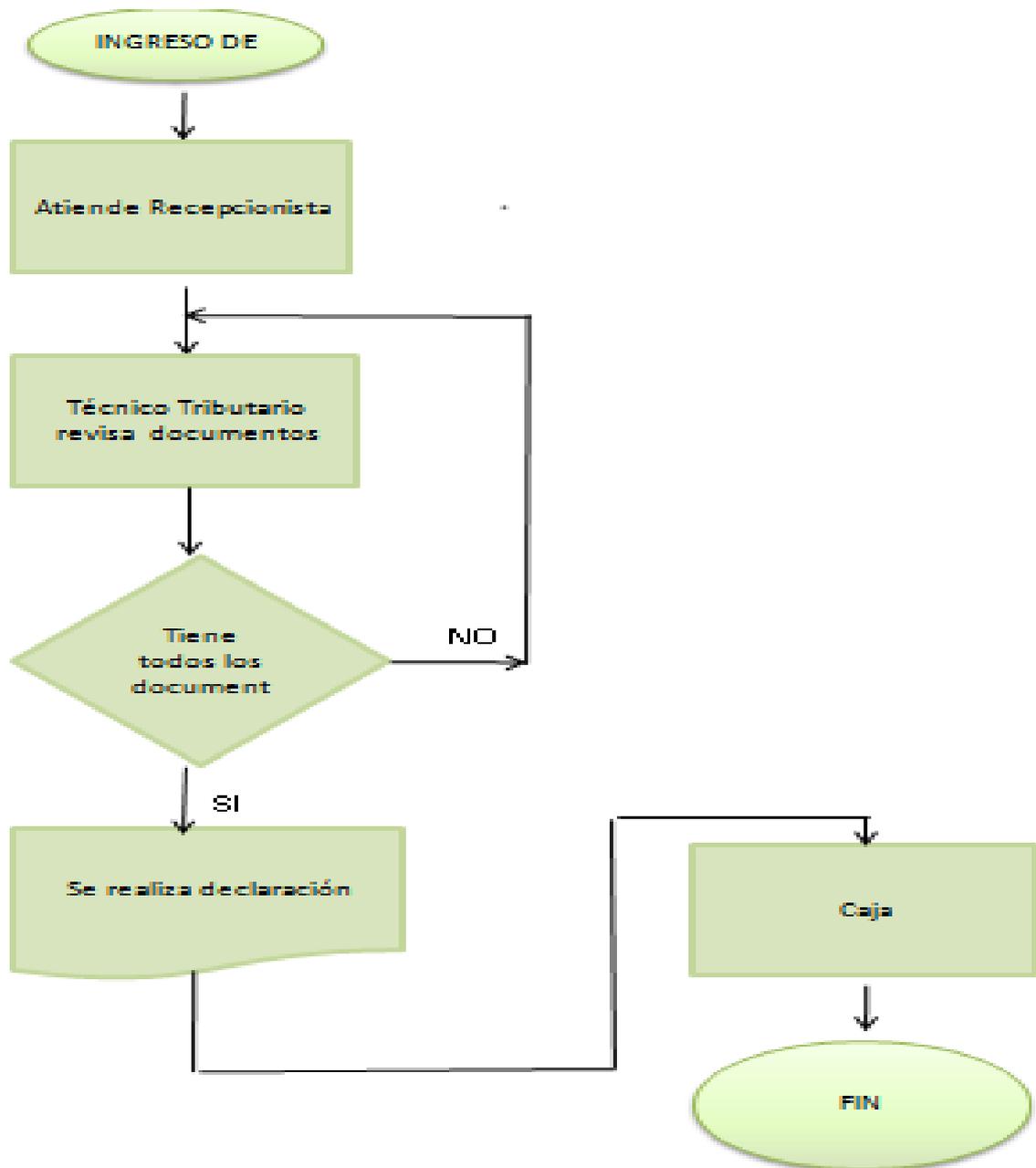


Figura 26 Diagrama de Flujo de Asesoría Contable Oficina
Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Jenny Huera

Diagrama de flujos Atención del Servicio en el Negocio

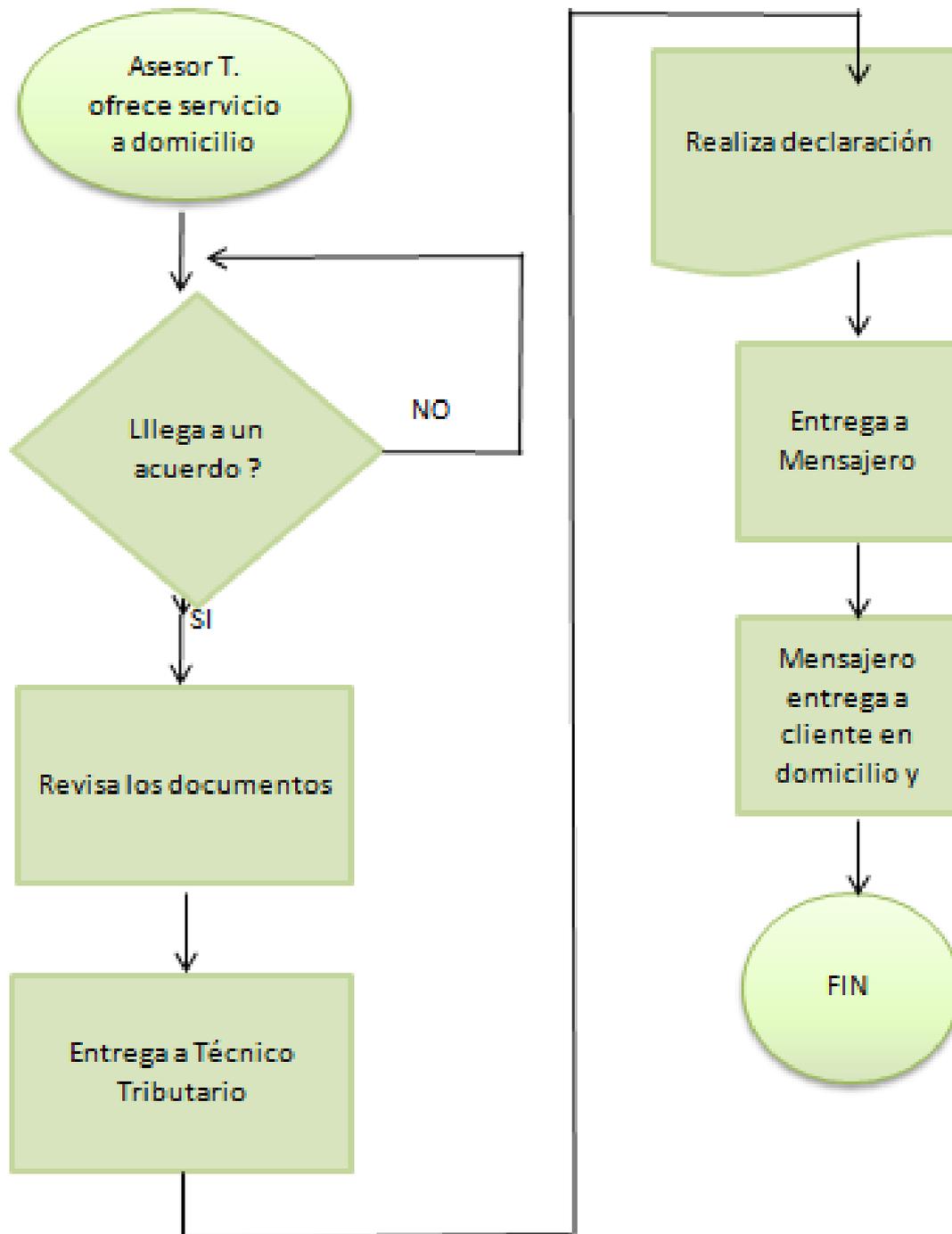


Figura 27 Diagrama de Flujo de Asesoría
Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Jenny Huera

4.3.4 Cuadro de Activos

Tabla 40 Maquinaria y Equipo

DESCRIPCION	CANTIDA	V/UNITA	V/TOTAL
ACTIVO FIJO			
Software Contable FIRESOFT	1	1000,00	1000,00
	1	1000,00	1000,00
EQUIPOS DE OFICINA			
Sumadora Casio	2	22,00	44,00
Teléfonos Panasonic	4	40,00	160,00
TOTAL	6	62,00	204,00
EQUIPO DE COMPUTACION			
Computadora Samsung - Core 13	3	538,00	1.614,00
Impresora EPSON L555	1	159,00	159,00
TOTAL	4	697,00	1.773,00
MUEBLES Y ENSERES			
Escritorio	4	155,90	623,60
Silla Tipo Secretaria	4	32,00	128,00
Archivador	4	91,00	364,00
Estanterías	2	150,00	300,00
Sillones de espera	4	75,00	300,00
TOTAL	18	503,90	1.715,60
TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO	29	2262,90	4692,60

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Jenny Huera

Tabla 41 Activo Fijo

DESCRIPCION	CANTIDA	V/UNITA	V/TOTAL
ACTIVO FIJO			
Software Contable FIRESOFT	1	1000,00	1000,00
	1	1000,00	1000,00

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Jenny Huera

Tabla 42 Equipo de Oficina

EQUIPOS DE OFICINA			
Sumadora Casio	2	22,00	44,00
Teléfonos Panasonic	4	40,00	160,00
TOTAL	6	62,00	204,00

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Jenny Huera

Tabla 43 Equipos de Computación

EQUIPO DE COMPUTACION			
Computadora Samsung - Core 13	3	538,00	1.614,00
Impresora EPSON L555	1	159,00	159,00
TOTAL	4	697,00	1.773,00

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Jenny Huera

Tabla 44 Muebles y Enseres

MUEBLES Y ENSERES			
Escritorio	4	155,90	623,60
Silla Tipo Secretaria	4	32,00	128,00
Archivador	4	91,00	364,00
Estanterías	2	150,00	300,00
Sillones de espera	4	75,00	300,00
TOTAL	18	503,90	1.715,60

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Jenny Huera

Análisis

Los activos antes mencionados se utilizarán para el inicio de nuestro proyecto con los que se podrá brindar servicios de mejor calidad a los clientes cumpliendo las expectativas.

CAPITULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

Según (Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social, 2006) menciona que: “Comprende la inversión, la proyección de los ingresos y de los gastos y las formas de financiamiento que se prevén para todo el periodo de su ejecución y de su operación.” (pág. 121)

El estudio financiero realizado en el proyecto de asesoría Contable y Tributaria contiene información útil y necesaria para lograr que el proyecto tenga mayor rentabilidad en un lapso de tiempo determinado para poder cumplir con los objetivos planteados.

Este estudio nos permite conocer más a fondo sus activos, pasivos, ingresos, costo de venta, costo de producción entre otros con esto nos podemos dar cuenta si el proyecto es viable o hay que realizar algunos cambios para que sea exitoso, es decir si tenemos que generar más ingresos o tenemos que acogerlos por el momento a ciertas presupuestos y gastar menos.

Con el fin de determinar la viabilidad y rentabilidad del proyecto se ha realizado el análisis del TIR, TMAR, VAN y el PRI los cuales nos ayudan a determinar y garantizan la inversión.

5.1 Ingresos operacionales y no operacionales

Según (Guzman Vasquez, Guzman Vasquez, & Romero Cifuentes, 2005) menciona que:

Ingresos operacionales son aquellos que están directamente asociados a la razón de ser del negocio. Se originan por el objeto social para el que fue creada la empresa y por otro lado los ingresos no operacionales son los que no están relacionados con el objeto social. Proviene de actividades que realiza la empresa, pero que no están relacionados con la razón de ser de la misma. (págs. 111-112)

Tabla 45 Ingresos Anuales

SERVICIO	CANTIDAD	PRECIO	TOT INGRESOS ANUAL
Servicio Contable	120	300,00	36000,00
Servicio Tributario	720	50,00	36000,00
Tramites Iess, MRL	300	50,00	15000,00
TOTAL INGRESOS	1140	400,00	87000,00

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Jenny Huera

Una vez determinado los ingresos anuales se procederá a la proyección en el tiempo de duración, con proyección a 5 años tomando en cuenta la tasa de crecimiento del sector.

Tabla 46 Ingresos Proyectados

Año	Ingreso actual	Tasa de Crecimiento del Sector	Ingreso Proyectado
2017	\$ 87.000,00	1,031	\$ 89.697,00
2018	\$ 89.697,00	1,031	\$ 92.477,61
2019	\$ 92.477,61	1,031	\$ 95.344,41
2020	\$ 95.344,41	1,031	\$ 98.300,09
2021	\$ 98.300,09	1,031	\$ 101.347,39

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Jenny Huera

5.2.1 Costos

Según (Baca Urbina, Evaluación de Proyectos, 2006) afirma que: “se puede decir que el costo es un desembolso en efectivo o en especie” (pág. 169)

El costo que se va a utilizar en el nuestro proyecto de brindar el servicio de asesoría Contable y Tributaria son recuperables al momento de la generar el ingreso es decir la venta del Servicio, tomando en cuenta siempre y cuando el ingreso sea mayor al punto de equilibrio caso contrario como es obvio no existe utilidad.

5.2.1 Costo Directo

Según (Trinidad Torres, 2005) menciona que: “Son las erogaciones que hace el contratista por los elementos que intervienen directamente en la ejecución de los conceptos de trabajo del proyecto que se esté considerando.” (pág. 7)

Tabla 47 Costo Operativo (directo)

	Sueldo Mensual	Aporte Patronal IESS 12,15%	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Vacaciones	Fondos de Reserva	Valor Mensual	Valor Anual
Asistente Contable1	850,00	103,28	70,83	30,50	35,42	70,83	1.160,86	13.930,30
Asistente Contable2	850,00	103,28	70,83	30,50	35,42	70,83	1.160,86	13.930,30
TOTAL SUELDO	1.700,00	206,55	141,67	61,00	70,83	141,67	2.321,72	27.860,60

5.2.2 Costos Indirectos

Según (Rojas Medina, 2007) explica que: “El costo indirecto es el que no se puede identificar con una actividad determinada.” (pág. 10)

Para la Microempresa JH CONSULTORES se consideran como costos indirectos a los servicios de agua, luz, teléfono.

Tabla 48 Costo Indirecto

Descripción	Costo Mensual	Costo Anual	Porcentaje Consumo en Servicio	Consumo en dólares	Porcentaje Consumo Administrativo	Consumo en dólares
Agua Potable	8,00	96	20%	19,2	80%	76,8
Luz Electrica	40,00	480	40%	192	60%	288
Teléfono	32,00	384	20%	76,8	80%	307,2
Internet	30,00	360	40%	144	60%	216
TOTAL	110,00	1320,00		432,00		888,00

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Jenny Huera

5.2.3 Gastos Administrativos

Según (Administre sus Finanzas, 2002) menciona que: “Es el costo de administrar y controlar un negocio, lo que incluye los honorarios de los administradores, sueldos, renta de la oficina, etc.” (pág. 176)

Los gastos administrativos, para este caso se ha considerado los siguientes rubros: sueldos al personal con el aumento de acuerdo a la inflación cada año, servicios básicos, suministros de oficina, el personal administrativo conformado por el Gerente, 2 auxiliares Contables y una Secretaria. El siguiente detalle se muestra a continuación.

Tabla 49 Gastos del Personal

	Sueldo Mensual	Aporte Patronal IESS 12,15%	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Vacaciones	Fondos de Reserva	Valor Mensual	Valor Anual
Gerente Propietario	1.600,00	194,40	133,33	30,50	66,67	133,33	2.158,23	25.898,80
Secretaria	500,00	60,75	41,67	30,50	20,83	41,67	695,42	8.345,00
TOTAL SUELDO	2.100,00	255,15	175,00	61,00	87,50	175,00	2.853,65	34.243,80

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Jenny Huera

Tabla 50 Material de Aseo y Limpieza

Descripción	Cant anual	Costo Unitario	Costo Anual
Escoba	6	2,00	12,00
Recogedor	6	2,00	12,00
Trapeador	5	3,00	15,00
Desinfectante	6	6,00	36,00
Cloro	6	5,00	30,00
Ambiental	5	3,00	15,00
TOTAL		21,00	120,00

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Jenny Huera

Tabla 51 Suministros de Oficina

Descripción	Cant anual	Costo Unitario	Costo Anual
Resma de papel	10	3,25	32,50
Block de facturas	6	14,00	84,00
Lapices	25	0,25	6,25
Boligrafos	25	0,30	7,50
Grapas	6	1,25	7,50
Clicps	6	1,25	7,50
Carpetas	50	0,20	10,00
Grapadoras	4	4,50	18,00
Perforadora	4	4,75	19,00
Achivadores	20	3,50	70,00
TOTAL		33,25	262,25

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Jenny Huera

Tabla 52 Otros Gastos Administrativos

DESCRIPCION	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Servicios Básicos	74,00	888,00
Arriendo	300,00	3600,00
TOTAL	374,00	4488,00

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Jenny Huera

5.2.4 Costo de Ventas

Según (Rojas Medina, 2007) menciona que: “Son los que incurren en el área que se encarga de llevar el producto desde la empresa hasta el consumidor final.”

(pág. 10)

La empresa prevé realizar un plan estratégico para la venta de los servicios contables y tributarios que ofrece para ello se tomara un valor para realizar publicidad.

Tabla 53 Costos de ventas

Descripcion	Cantidad	Valor Unitario	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Redes Sociales FAN PAGE	12	30,00	30,00	360,00
Impresos - Flyers	100	0,05	5,00	60,00
Articulos Promocionales	100	2,00	200,00	2.400,00
TOTAL			235,00	2.820,00

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Jenny Huera

5.2.5 Costos Financieros

Según (Cuevas, 2004) explica que: “Se entiende por gastos financieros todas aquellas comisiones e intereses cobrados por los bancos o cualquier otra entidad por utilizar su dinero prestado o servicios de tipo financiero.” (pág. 155)

Para que el proyecto JH CONSULTORES entre en funcionamiento se requiere de un cierto capital las cuales una parte se financia con recursos propios mientras que la otra parte se financia con recursos solicitado a una entidad bancaria mediante un préstamo con una tasa de interés y un tiempo determinado los cuales los pagos se realizara de manera mensual.

5.2.6 Proyección de Costos y Gastos

Tabla 54 Proyección de Costos Operativos

Descripción	Año Actual	Inflación 3,66 %	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Operativo Personal	27860,60	1,0366	28880,30	29937,32	31033,02	32168,83	33346,21
Servicios Básicos	432,00	1,0366	447,81	464,20	481,19	498,80	517,06
TOTAL	27.860,60		29.328,11	30.401,52	31.514,21	32.667,63	33.863,27

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Jenny Huera

Tabla 55 Proyección de Gastos Administrativos

Descripción	Año Actual	Proyección Inflación 3,66%	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos del Personal	34243,80	1,0366	35497,12	36796,32	38143,06	39539,10	40986,23
Materiales de Limpieza	120,00	1,0366	124,39	128,94	133,66	138,56	143,63
Suministros de Oficina	262,25	1,0366	271,85	281,80	292,11	302,80	313,89
Otros Gastos Administrativos	4488,00	1,0366	4652,26	4822,53	4999,04	5182,00	5371,66
TOTAL	39.114,05		40.545,62	42.029,59	43.567,88	45.162,46	46.815,41

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Jenny Huera

Tabla 56 Proyección de Gastos de Ventas

Descripción	Año Actual	Inflación 3,66%	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de Ventas	2820,00	1,0366	2923,21	3030,20	3141,11	3256,07	3375,24
TOTAL	2.820,00		2.923,21	3.030,20	3.141,11	3.256,07	3.375,24

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Jenny Huera

5.2.7 Costos Fijos y Variables

5.2.7.1 Costos Fijos

Según (Rojas Medina, 2007) dice que: “son aquellos que permanecen constantes dentro de un periodo determinado, sin importar si cambia el volumen de producción.” (pág. 11)

5.2.7.2 Costos Variables

Según (Rojas Medina, 2007) menciona que: “son aquellos que cambian o fluctúan en relación directa a una actividad o volumen dado.” (pág. 11)

Tabla 57 Costos Fijos y Variables

Descripción	Año Actual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Fijos						
Depreciación	1116,29	1116,29	1116,29	1116,29	191,96	191,96
Sueldos Administrativos	34243,80	35497,12	36796,32	38143,06	39539,10	40986,23
Materiales de Limpieza	120,00	124,39	128,94	133,66	138,56	143,63
Otros Gastos Administrativos	4488,00	4652,26	4822,53	4999,04	5182,00	5371,66
TOTAL COSTOS FIJOS	39.968,09	41.390,07	42.864,09	44.392,06	45.051,62	46.693,48
Costos Variables						
Costos Operativo Personal	27860,60	28880,30	29937,32	31033,02	32168,83	33346,21
Servicios Básicos	432,00	447,81	464,20	481,19	498,80	517,06
Suministros de Oficina	262,25	271,85	281,80	292,11	302,80	313,89
Gastos de Ventas	2820,00	2923,21	3030,20	3141,11	3256,07	3375,24
TOTAL COSTOS FIJOS	31.374,85	32.523,17	33.713,52	34.947,43	36.226,51	37.552,40
TOTAL COSTOS ANUAL	71.342,94	73.913,24	76.577,61	79.339,49	81.278,13	84.245,88

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Jenny Huera

5.3 Inversiones

Según (García Parra & Jorda Lloret, 2004) menciona que: “Es el proceso por el cual un sujeto decide vincular unos recursos financieros líquidos a cambio de la expectativa de obtener unos beneficios.” (pág. 169)

La inversión es el capital que se realiza al iniciar un proyecto, recursos con la finalidad de dar inicio a las actividades con el objetivo de recuperarlo al momento que comience a generar utilidad.

5.3.1 Inversión Fija

Según (Guzmán Castro, 2000) menciona que: “Son de naturaleza duradera, no son objeto de transacciones corrientes, son tangibles, se utilizan a lo largo de la vida útil del proyecto y algunas de ellas son depreciables.” (pág. 26)

Se podría decir inversión fija porque el proyecto no puede desprenderse fácilmente.

5.3.1.1 Activos Fijos

Según (Guzmán Vasquez, Guzmán Vasquez, & Romero Cifuentes, 2005) explica que: “Son bienes y derechos de la empresa con carácter de permanencia y están relacionados con el objeto social del negocio.” (pág. 68)

5.3.1.2 Activos Nominales (Diferidos)

Según (Cardozo Cuenca, 2006) menciona que: “Corresponde a los desembolsos efectuados por la entidad, en las etapas de organización, explotación,

construcción, instalación y los bienes y servicios recibidos de los cuales se espera obtener beneficios económicos futuros.” (pág. 186)

Son aquellas inversiones que son utilizadas para la documentación en este caso para el permiso de funcionamiento.

5.3.2 Capital de Trabajo

Según (Guzman Castro, 2000) menciona que: “el capital de trabajo en un proyecto se refiere a la inversión inicial, en actividades y materiales que se requieren para atender las actividades de producción y distribución.” (pág. 35)

Tabla 58 Inversiones

Cuadro de Inversiones			
Concepto	Uso de Fondos	Recursos Propios	Recursos Financieros
Inversiones en Activos Fijos			
Software Contable	1.000,00	1.000,00	0,00
Equipo de Computación	1.773,00	1.773,00	0,00
Equipo de Oficina	204,00	204,00	0,00
Muebles y Enseres	1.715,60	1.715,60	0,00
Total de Activos Fijos	4.692,60	4.692,60	0,00
Total de Activos Diferidos	0,00	0,00	0,00
Capital de Trabajo			
Gastos de Administración	9.180,09	1.730,00	7.450,09
Gastos Operativos	1656,80		1.656,80
Gastos de Ventas	705,00		705,00
Gastos Financieros	188,11		188,11
Total Capital de Trabajo	11.730,00	1.730,00	10.000,00
Total de Inversión	16.422,60	6.422,60	10.000,00
Participación	100%	39%	61%

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Jenny Huera

Análisis

La inversión total será de 16422.60, por lo tanto 39% de recursos propios mientras que el 61% será financiado a través de un préstamo de una entidad bancaria.

5.3.3 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos

Según (Coss Bu, 2005) explica que: “seleccionar la fuente de financiamiento más adecuada debe ser resuelto independientemente de la utilización que se le vaya a dar a los fondos obtenidos, y se debe basar en los méritos de cada fuente.” (pág. 229)

El proyecto se está financiando con un préstamo solicitado a una entidad bancaria para poder cubrir sus necesidades y poder poner el proyecto en marcha.

5.3.4 Amortización de Financiamiento

El término amortización significa el compromiso anual que se hace para recuperar la inversión. Se aplica a los activos diferidos o intangibles. Indica la cantidad de dinero que se ha recuperado de la inversión inicial con el paso de los años.

Tabla 59 Amortización de préstamo.

TABLA DE AMORTIZACIÓN					
	Inversion	:	100%	16.422,60	
	Cap. Propio	:	39%	6.422,60	
	Financiamiento	:	61%	10.000,00	
	Plazo	:		24	MESES
	Interes	:		16,05%	0,67%
	Pagos	:		MENSUAL	
Periodo	Saldo	Interes	Cuota Fija	Capital	Saldo Insoluto
0	10.000,00	0,00	0,00	0,00	10.000,00
1	10.000,00	66,88	452,39	385,51	9.614,49
2	9.614,49	64,30	452,39	388,09	9.226,40
3	9.226,40	61,70	452,39	390,69	8.835,71
4	8.835,71	59,09	452,39	393,30	8.442,41
5	8.442,41	56,46	452,39	395,93	8.046,49
6	8.046,49	53,81	452,39	398,58	7.647,91
7	7.647,91	51,15	452,39	401,24	7.246,67
8	7.246,67	48,46	452,39	403,92	6.842,74
9	6.842,74	45,76	452,39	406,63	6.436,12
10	6.436,12	43,04	452,39	409,35	6.026,77
11	6.026,77	40,30	452,39	412,08	5.614,69
12	5.614,69	37,55	452,39	414,84	5.199,85
13	5.199,85	34,77	452,39	417,61	4.782,24
14	4.782,24	31,98	452,39	420,41	4.361,83
15	4.361,83	29,17	452,39	423,22	3.938,61
16	3.938,61	26,34	452,39	426,05	3.512,57
17	3.512,57	23,49	452,39	428,90	3.083,67
18	3.083,67	20,62	452,39	431,76	2.651,91
19	2.651,91	17,73	452,39	434,65	2.217,25
20	2.217,25	14,83	452,39	437,56	1.779,69
21	1.779,69	11,90	452,39	440,49	1.339,21
22	1.339,21	8,96	452,39	443,43	895,78
23	895,78	5,99	452,39	446,40	449,38
24	449,38	3,01	452,39	449,38	0,00

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Jenny Huera

5.3.5 Depreciaciones

Según (Coss Bu, 2005) menciona que: “El costo de un activo deberá ser distribuido adecuadamente en los periodos contables en los que el activo será utilizado por la empresa.” (pág. 91)

Las depreciaciones hace referencia al valor que pierden los bienes con el uso en este caso para el proyecto tenemos muebles y Enseres, Equipos de Computación, equipos de oficina.

Tabla 60 Depreciaciones

Descripción	Año 0	Vida Útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Software Contable	1.000,00	3	333,33	333,33	333,33	0,00	0,00
Equipos de Oficina	204,00	10	20,40	20,40	20,40	20,40	20,40
Equipos de Computación	1.773,00	3	591,00	591,00	591,00	0,00	0,00
Muebles y Enseres	1.715,60	10	171,56	171,56	171,56	171,56	171,56
TOTAL			1.116,29	1.116,29	1.116,29	191,96	191,96

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Jenny Huera

5.3.6 Estado de Situación Inicial

Según (Guerra Espinal & Aguilar Valdez, 2002) menciona que: “Refleja la ecuación patrimonial que es un estado de cuentas que forma la base del proceso contable, muestra la relación entre los bienes que la empresa posee, las deudas y las obligaciones.” (pág. 80)

Es un informe financiero o estado contable que refleja la situación del patrimonio de una empresa en un momento determinado.

Tabla 61 Estado de Situación Inicial

Empresa "JH CONSULTORES"	
Estado de Situación Inicial	
al 31 de diciembre del 2016	
Activos	
Activo Corriente	11.730,00
Bancos	11.730,00
Activo no Corriente	4.692,60
Software Contable	1.000,00
Equipo de Computación	1.773,00
Equipo de Oficina	204,00
Muebles y Enseres	1.715,60
Estudio de Factibilidad	0,00
Otros Activos	0,00
Gasto de Constitución	0,00
Total Activos	16.422,60
Pasivos	
Pasivos no Corrientes	10.000,00
Prestamo Bancario por pagar	10.000,00
Patrimonio	6.422,60
Capital	6.422,60
Total Pasivo mas Patrimonio	16.422,60
Firma GERENTE	Firma CONTADOR

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Jenny Huera

5.3.7 Estado de resultados proyectado

Según (Finnerty & Stowe, 2000) menciona que: “Consigna los ingresos, gastos y utilidades de una compañía durante un intervalo de tiempo específico, por lo regular un año o un trimestre.” (pág. 80)

Tabla 62 Estado de resultados proyectado

Empresa "JH CONSULTORES"						
Estado de Resultados						
al 31 de diciembre del 2016						
Estado de Resultados Proformado						
Tasa de Crecimiento						3,10%
Porcentaje de Inflación						3,66%
Descripción	Año Base	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servicios Prestados		87.000,00	89.697,00	92.477,61	95.344,41	98.300,09
(-) Costos por Servicios		29.328,11	30.401,52	31.514,21	32.667,63	33.863,27
(=) Utilidad Bruta en Ventas		57.671,89	59.295,48	60.963,39	62.676,78	64.436,82
(-) Gastos Operacionales		42.562,54	43.697,63	45.059,80	46.708,98	48.418,53
Gastos Administrativos		39.114,05	40.545,62	42.029,59	43.567,88	45.162,46
Gastos de Ventas		2.820,00	2.923,21	3.030,20	3.141,11	3.256,07
Gastos Financieras		628,49	228,79	0,00	0,00	0,00
(=) Utilidad Operacional		15.109,35	15.597,85	15.903,60	15.967,79	16.018,29
(+) 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 Antes de Participacion Empleados		15.109,35	15.597,85	15.903,60	15.967,79	16.018,29
(-) 15 % Participacion Laboral		2.266,40	2.339,68	2.385,54	2.395,17	2.402,74
(=) Utilidad Antes de Impuesto Renta		12.842,94	13.258,18	13.518,06	13.572,63	13.615,54
(-) Impuesto a la Renta		83,65	86,71	89,88	93,17	96,58
(=) Utilidad Neta		12.759,30	13.171,47	13.428,18	13.479,45	13.518,96

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Jenny Huera

5.3.8 Flujo de Caja

Según (Guerra Espinal & Aguilar Valdez, 2002) dice que: "Proporciona un buen indicador para el periodo en que se prepare dentro del año, e indica el comportamiento actual de la empresa en término de su generación de ingresos y requerimientos de gasto." (pág. 84)

El flujo de caja es muy importante en la valoración financiera, nos permite determinar los fondos disponibles.

Tabla 63 Flujo de Caja

Empresa "JH CONSULTORES"						
Flujo de Caja						
al 31 de diciembre del 2016						
Tasa de Crecimiento		3,10%				
Porcentaje de Inflación		3,66%				
Descripción	Año Base	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servicios Prestados		87.000,00	89.697,00	92.477,61	95.344,41	98.300,09
Costos por servicios		29.328,11	30.401,52	31.514,21	32.667,63	33.863,27
(=) Utilidad Bruta en Ventas		57.671,89	59.295,48	60.963,39	62.676,78	64.436,82
(-) Gastos Operacionales		42.562,54	43.697,63	45.059,80	46.708,98	48.418,53
Gastos Administrativos		39.114,05	40.545,62	42.029,59	43.567,88	45.162,46
Gastos de Ventas		2.820,00	2.923,21	3.030,20	3.141,11	3.256,07
Gastos Financieras		628,49	228,79	0,00	0,00	0,00
(=) Utilidad Operacional		15.109,35	15.597,85	15.903,60	15.967,79	16.018,29
(+) 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 Antes de Participacion Empleados		15.109,35	15.597,85	15.903,60	15.967,79	16.018,29
(-) 15 % Participacion Laboral		2.266,40	2.339,68	2.385,54	2.395,17	2.402,74
(=) Utilidad Antes de Impuesto Renta		12.842,94	13.258,18	13.518,06	13.572,63	13.615,54
(-) Impuesto a la Renta		83,65	86,71	89,88	93,17	96,58
(=) Utilidad Neta		12.759,30	13.171,47	13.428,18	13.479,45	13.518,96
(+) Depreciaciones		1.116,29	1.116,29	1.116,29	191,96	191,96
(+) Amortizaciones		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=) Excedente Operacional		13.875,59	14.287,76	14.544,47	13.671,41	13.710,92
(+) Amortizacion del Diferido		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-) Amortizacion de la Deuda		5.428,64	5.428,64			
(-) Compra de Activo Fijo						
(-) Inversion Inicial	4.692,60					
(-) Capital de Trabajo	11.730,00					
Deuda	10.000,00					
(=) Flujo de Caja del Periodo	6.422,60	8.446,95	8.859,12	14.544,47	13.671,41	13.710,92

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Jenny Huera

5.4 Evaluación

La evaluación es una investigación profunda en cuanto a los flujos y riesgos que existen, el cual podremos determinar la rentabilidad, dándonos un resultado si la inversión que vamos a realizar es viable o no.

Para la evaluación del proyecto se basa en la comparación de los beneficios que genera en la cual va a determinar la rentabilidad del proyecto.

5.4.1 Tasa de descuento (TMAR)

(Guevara, Proyectos, 2015) Menciona que: “Al referirse a la Tasa de Descuento asegura que ésta es la suma de la tasa activa del sector empresarial o del sector comercial pymes, más la tasa pasiva, que publica el Banco Central del Ecuador.” (pág. 85)

La tasa de descuento representa la tasa de interés a la cual los valores futuros se actualizan al presente, es aquella rentabilidad mínima que permite recuperar la inversión inicial.

Tabla 64 Tasa de Descuento

TMAR o Tasa de Descuento	
Concepto	Porcentaje
Tasa Activa	11,83%
(+) Tasa Pasiva	5,78%
TMAR	17,61%
TMAR	0,1761%

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Jenny Huera

5.4.2 Valor Actual Neto (VAN)

Según (Baca Urbina, Evaluación de Proyectos, 2006) menciona que: “Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.” (pág. 221)

Tabla 65 Valor Actual Neto

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversion Total	-16.422,60			-2.773,00		1.884,13
Excedente Operacional		13.875,59	14.287,76	14.544,47	13.671,41	13.710,92
FLUJOS DE EFECTIVO	-16.422,60	13.875,59	14.287,76	11.771,47	13.671,41	15.595,06

VAN =	- P	+	$\frac{FNE 1}{(1+i)^1}$	+	$\frac{FNE 2}{(1+i)^2}$	+	$\frac{FNE 3}{(1+i)^3}$	+	$\frac{FNE 4}{(1+i)^4}$	+	$\frac{FNE 5}{(1+i)^5}$
VAN =	-16.422,60	+	$\frac{13.875,59}{1,1761}$	+	$\frac{14.287,76}{1,38321121}$	+	$\frac{11.771,47}{1,626794704}$	+	$\frac{13.671,41}{1,913273251}$	+	$\frac{15.595,06}{2,250200671}$
VAN =	-16.422,60	+	11.797,97	+	10.329,41	+	7.235,99	+	7.145,56	+	6.930,52
VAN =	-16.422,60	+	43.439,45								
VAN =	27.016,85										

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Jenny Huera

Análisis

De acuerdo al criterio de decisión del VAN de acuerdo a los datos obtenidos demuestra que el proyecto si es viable.

5.4.3 Tasa Interna de Rendimiento (TIR)

Según (Coss Bu, 2005) menciona que: “Es un índice de rentabilidad ampliamente aceptado. Está definido como la tasa de interés que reduce a cero el valor presente, el valor futuro, o el valor anual equivalente de una serie de ingresos y egresos.” (pág. 73)

La Tasa Interna de Retorno indicará la rentabilidad del proyecto, de esta manera se podrá decidir sobre la aceptación o rechazo del proyecto de inversión.

Tabla 66 Tasa Interna de Rendimiento

TIR	
INVERSION	-16.422,60
AÑO 2017	13.875,59
AÑO 2018	14.287,76
AÑO 2019	11.771,47
AÑO 2020	13.671,41
AÑO 2021	15.595,06
TIR	79,12%

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Jenny Huera

Análisis

De acuerdo a los datos obtenidos en mención al TIR el proyecto si es rentable ya que constituye el 79.12%.

5.4.4 Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

El período de recuperación de la inversión determina el tiempo en años, meses y días en el que el valor invertido será recuperado.

Tabla 67 Período de Recuperación de la Inversión

PERIODO DE RECUPERACION

Periodo	FNE	Acumulado	Factor	FNE Actualizado	Acumulado
0	-16.422,60	-16.422,60	1,00	-16.422,60	-16.422,60
1	13.875,59	-2.547,01	0,85	11.729,77	-4.692,83
2	14.287,76	11.740,75	0,71	10.210,34	5.517,52
3	11.771,47	23.512,22	0,60	7.111,23	12.628,75
4	13.671,41	37.183,63	0,51	6.981,78	19.610,53
5	15.595,06	52.778,69	0,43	6.732,52	26.343,04

**PERIODO DE RECUPERACION A
VALORES CONSTANTES**

	Ingresos	Inversión a Recuperar
AÑO 1	13.875,59	-2.547,01
1 mes	1.156,30	-1.390,71
2 mes	1.156,30	-234,41
3 mes	1.156,30	921,89
4 mes	1.156,30	2.078,19
5 mes	1.156,30	3.234,49
6 mes	1.156,30	4.390,79
7 mes	1.156,30	5.547,09
8 mes	1.156,30	6.703,38
9 mes	1.156,30	7.859,68
10 mes	1.156,30	9.015,98
11 mes	1.156,30	10.172,28
12 mes	1.156,30	11.328,58

**PERIODO DE RECUPERACION A
VALORES ACTUALIZADOS**

	Ingresos	Inversión a Recuperar
AÑO 1	11.729,77	-4.692,83
1 mes	977,48	-3.715,35
2 mes	977,48	-2.737,87
3 mes	977,48	-1.760,38
4 mes	977,48	-782,90
5 mes	977,48	194,58
6 mes	977,48	1.172,06
7 mes	977,48	2.149,54
8 mes	977,48	3.127,02
9 mes	977,48	4.104,50
10 mes	977,48	5.081,98
11 mes	977,48	6.059,46
12 mes	977,48	7.036,95

PERIODO DE RECUPERACIÓN: 1 AÑO, 2 MESES PRVC

PERIODO DE RECUPERACIÓN: 1 AÑO, 4 MESES PRVA

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Jenny Huera

5.4.5 Relación Costo Beneficio (RCB)

Según (Guerra Espinal & Aguilar Valdez, 2002) menciona que: “Es aquella relación en que tanto el flujo de beneficios como el de los costos se actualiza a una tasa de interés que se considera próxima al costo de oportunidad del capital.” (pág. 100)

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se sacrifica en el proyecto.

Tabla 68 Relación Costo Beneficio

$$RBC = \frac{\text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\text{COSTOS ACTUALIZADOS}}$$

Periodos	Ingresos	Ingresos Actualizados	Costos	Costos Actualizados
1	87.000,00	87.000,00	42.562,54	42.562,54
2	89.697,00	89.697,00	43.697,63	43.697,63
3	92.477,61	92.477,61	45.059,80	45.059,80
4	95.344,41	95.344,41	46.708,98	46.708,98
5	98.300,09	98.300,09	48.418,53	48.418,53
		462.819,11		226.447,49
RBC	2,04			

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Jenny Huera

Análisis

Según los cálculos realizados de la RCB determinan que por cada dólar invertido se obtiene una utilidad de \$ 2.04, lo cual significa que es un indicador óptimo para el proyecto.

5.4.6 Punto de Equilibrio

Según (García Parra & Jorda Lloret, 2004) explica que: “Es aquel nivel de ventas mínimos que cubre los costes variables y de estructura, es decir cuando el beneficio es nulo. Este nivel puede ser medido en unidades monetarias y físicas.” (pág. 124)

Hace referencia al nivel de ventas donde los costos fijos y variables se encuentran cubiertos. Dicho punto de equilibrio se encuentra detallado a continuación.

5.4.6.1 Punto de equilibrio en dólares

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Unitario}}{\text{Precio}}}$$

Tabla 69 Punto de Equilibrio en Dólares

PUNTO DE EQUILIBRIO

P.E. =		$\frac{CF}{p - Cvu}$	
Costos Fijos:			
Gastos Administrativos		39.114,05	
Gastos de Ventas		2.820,00	
Gasto Financiero		628,49	
TOTAL COSTO FIJO		42.562,54	
Precio de Venta		133	
Costo Variable Unitario		0,00	
P.E. =		$\frac{CF}{p - Cvu} = \frac{42.562,54}{133}$	= 320
P.E. =	320 X	133,00	= 42.562,54 Ventas
Comprobacion			
VENTAS		42.562,54	
Costo Variable		-	
Margen de Contribución		42.562,54	
Costos Fijos		42.562,54	
Utilidad / Pérdida		-	

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Jenny Huera

Análisis

Para que la empresa no obtenga pérdida ni tampoco ganancia se debe vender 42562.54 dólares al año, es decir cuando los ingresos y egresos sean iguales; siendo ingresos 42562.54 y egresos 42562.54.

5.4.6.2 Punto de equilibrio en unidades

Para obtener las unidades que se debe vender aplicaremos la siguiente formula:

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo}}{\text{Precio} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

5.4.6.3 Demostración

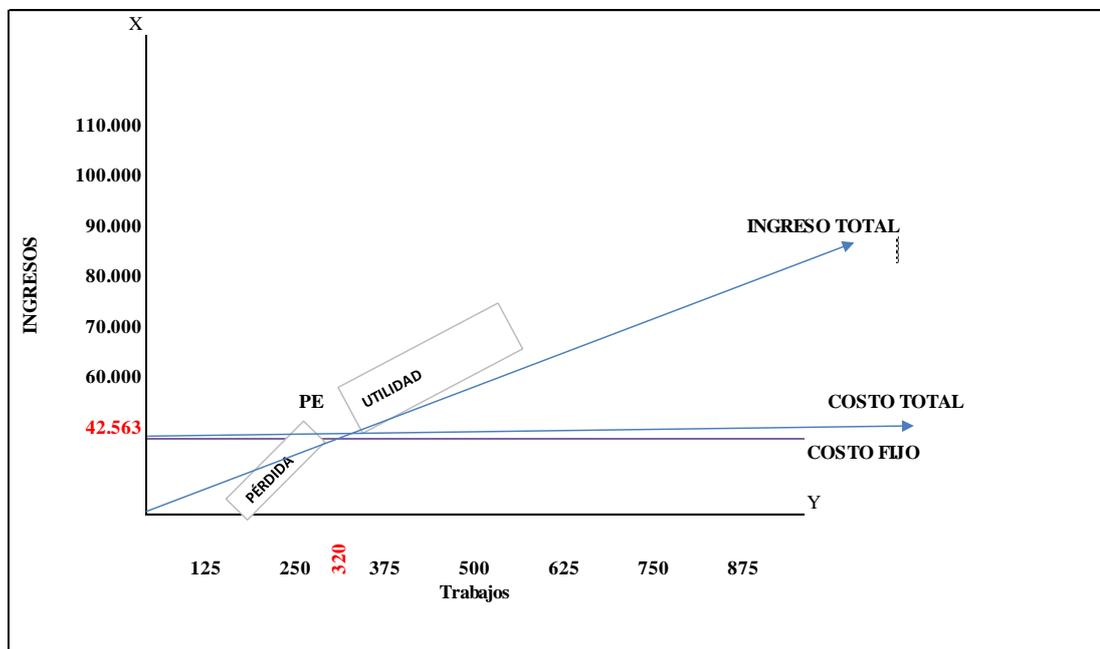


Figura 28 Punto de Equilibrio

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Jenny Huera

5.4.7 Análisis de los índices financieros

Según (Barajas Nova, 2008) menciona que: “Los índices financieros es un método que suministra información sobre cuatro temas principales: la liquidez, el endeudamiento, la eficiencia y la rentabilidad de la empresa.” (pág. 86)

Son técnicas que se emplean para analizar las situaciones financieras de las empresas, en la que se debe tomar como punto de partida el estado de resultados.

5.4.7.1 Razones de rentabilidad

Según (Barajas Nova, 2008) menciona que: “Los principales indicadores de comportamiento de una empresa son los índices de rentabilidad, en ellos se resume la eficiencia de la administración de la empresa.” (pág. 91)

5.4.7.1.1 Margen de utilidad neta

Según (Gitman L. , 2003) menciona que: “Mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de que se han deducido todos los costos y gastos, incluyendo intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes.” (pág. 58)

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen de Utilidad} = \frac{12.759,30}{87.000,00}$$

$$\text{Margen de Utilidad} = 0,15$$

Análisis

El porcentaje que queda a los propietarios por operar en la empresa es del 15%; es decir que por cada dólar en venta 0.15 centavos es utilidad para los propietarios.

5.4.7.1.2 Rendimiento Sobre Activos (ROA)

Según (Briseño Ramirez, 2006) menciona que: “La rentabilidad sobre activos (Return Over Assets) es un indicador que ayuda a determinar si los activos son eficientes para generar utilidad.” (pág. 12)

$$ROA = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total de Activos}}$$

R.O.A	=	Utilidad Neta Activos
R.O.A	=	12.759,30 16.422,60
R.O.A	=	0,78

Análisis

El rendimiento generado por los activos es de 78% con respecto a la utilidad neta, lo que significa que el activo genera una excelente rentabilidad.

5.4.7.1.3 Rendimiento Sobre Patrimonio o Capital Contable (ROE)

Según (Briseño Ramirez, 2006) indica que: “La rentabilidad sobre el capital (Return Over Equity) es uno de los más importantes indicadores para tomar decisiones y evaluar la rentabilidad de un negocio.” (pág. 13)

$$ROE = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}}$$

R.O.E = Utilidad Neta
Patrimonio

R.O.E = 12.759,30
6.422,60

R.O.E = 1,99

Análisis

La rentabilidad con respecto al capital contable, lo que significa que el capital contable crecerá considerablemente.

CAPITULO VI

6 ANALISIS DE IMPACTOS

6.1 Impacto Ambiental

Los factores que influyen en el impacto ambiental en el caso de empresas de servicios es el papel, para lo cual se exigirá el uso de papel reciclado, solo en casos necesarios utilizar papel nuevo, deberíamos tomar en cuenta un aspecto muy importante a favor de la empresa es que la mayoría de entes de control prefieren la entrega de información que solicite para la respectiva revisión que ellos creyeren conveniente de los clientes en medio magnético, lo cual es una ayuda beneficiosa para el impacto ambiental.

Otro punto muy importante es en la actualidad en nuestro país con los cambios que surgen la mayoría de empresas tienen que acogerse y utilizar la facturación electrónica esto permite la disminución del consumo de papel.

6.2 Impacto Económico

Al implementar una microempresa de Asesoría Contable y Tributaria la aplicación de este proyecto tendrá un impacto positivo debido a la generación de empleo y una estabilidad económica para los colaboradores de la misma y así ayudara al crecimiento económico no solo del sector sino del todo el país porque esto disminuirá el porcentaje de personas desempleadas.

La proyección estimada de crecimiento de los servicios profesionales es a largo plazo por lo que contribuirá al desarrollo económico y con ello aportara de gran manera al Producto interno Bruto.

6.3 Impacto Productivo

El impacto de este proyecto será positivo porque si nos damos cuenta va relacionado con el desarrollo y progreso lo que se verá reflejado en los tres sectores importantes como son productivo, comercial y de servicios lo que induce a las personas y empresas que sean más competitivas.

Gracias al impacto productivo en el país habrá un mejoramiento continuo en el desarrollo de la matriz productiva, es decir nuevos proyectos que generen fuente de empleo, mejorar los niveles de vida, lo cual nos va a permitir incrementar la competitividad entre sí.

6.4 Impacto Social

La Implementación de una microempresa de asesoría Contable y Tributaria generara fuentes de trabajo y por ende aumenta el nivel de vida de los empleados.

El impacto Social del proyecto es promover una cultura tributaria donde el cliente se capacite mediante asesoramiento técnico y profesional y pierda el miedo de involucrarse en el ámbito tributario que el único objetivo que busca es mantener una estabilidad económica tanto para el estado como la población evitando la evasión de impuestos.

El desarrollo del proyecto promoverá la educación, se proporcionara empleo a las personas que en momento de la contratación no tengan título profesional, pero que busquen el crecimiento personal y que conjuntamente con la empresa cumplan sus logros, se cumplirá con todos los beneficios de ley sin causar perjuicio a nadie.

El proyecto ofrece un servicio personalizado y de calidad que proporcione calidad sobre los clientes, llegando asesorar a los mismos en cualquier momento, además de la búsqueda del valor agregado logrando así que los clientes se sientan satisfechos con el servicio que se les está brindando.

CAPITULO VII

7 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 Conclusiones

- ✓ La implementación de una empresa de servicios contables y tributarios, ubicada en el sector del Condado con el objetivo de apoyar al crecimiento y lograr una cultura administrativa brindara apoyo necesario.
- ✓ Mediante un estudio de mercado realizado por medio de encuestas las cuales se pudo conocer que en la actualidad existe una gran demanda de servicios contables y tributarios, las cual se pudo determinar que el proyecto es viable.
- ✓ Se determinó que para poner en marcha el proyecto es necesario un valor de inversión de \$ 16.422,60, el Valor Actual Neto del proyecto es calculado a una tasa del 17.61%, de resultado obtenemos un VAN de \$ 27.016,85. Otro indicador que podemos comprobar la factibilidad del proyecto es la TASA Interna de Rendimiento la cual es del 79,12 %, así como también el indicador Relación Costo Beneficio se determinó que por cada dólar

invertido se tendrá una ganancia de \$2,04, lo que podemos decir que el óptimo el desarrollo del proyecto.

7.2 Recomendaciones

- ✓ La empresa podrá ser competitiva con los demás ofertantes de manera formal si bien es cierto en la actualidad existe mucha informalidad en el tema contable y tributario ya que existen contadores que realizan trabajos cortos y en muchos de los casos sin capacidad para guiarle al cliente de manera correcta, el proyecto cuenta con personal capacitado con la que podrá brindar a sus clientes servicios de confianza y seguridad.
- ✓ La competencia para este tipo de proyecto propuesto es alta, así mismo existe gran demanda que hace factible y rentable al proyecto por tal motivo se ve necesario estar al día con las actualizaciones y cambios en cuanto a leyes contables y tributarios y así poder brindar un servicio que sea oportuno y eficiente.
- ✓ El proyecto de asesoría Contable y tributaria deberá tener un plan de actualización constante para el personal como así mismo para los equipos y de esta manera dar el valor agregado que todos buscan en un servicio.
- ✓ Incentivar y fomentar la cultura tributaria en las empresas en el Sector del Condado con capacitaciones periódicas con la coordinación de instituciones del Estado en este caso con ayuda del ente Servicio de Rentas Internas para dictar capacitaciones referentes a los cambios suscitados.

-
- ✓ Aplicar estrategias de mercado constantes para mantener los ingresos proyectados, ofertar los servicios a través de llamadas telefónicas, visitas directas a las empresas, internet entre otros.
 - ✓ Para realizar el presente proyecto es necesario buscar más opciones de financiamiento, buscar la tasa de interés más baja que nos permita solventar los intereses del préstamo.
 - ✓ Una vez realizado el desarrollo de cada uno de los estudios, esto no significa que el proyecto sea perfecto y que no puede incurrir en riesgo alguno, se debe tomar en cuenta y recordar que el futuro es incierto y nada está totalmente dicho es decir puede o no haber variaciones que cambien ya sea parcial o total los resultados arrojados de este proyecto.

Bibliografía

- Administre sus Finanzas* (Primera ed.). (2002). (S. L. Ruiz Faudon, Trad.) Mexico: Pearson Educacion.
- Anaya Tejero, J. J. (2007). *Logística Integral* (Tercera ed.). Madrid: ESIC Editorial.
- Baca Urbina, G. (2006). *Evaluación de Proyectos*. México: Mc Graw-Hill Ineramericana Editores.
- Baca Urbina, G. (2010). *Evaluación de Proyectos* (sexta ed.). Méxido: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. Recuperado el 16 de julio de 2016
- Barajas Nova, A. (2008). *Finanzas para no Financistas* (Cuarta ed.). Bogota: Pontificia Universidad Javeriana.
- Baró, A. (2014). *Panorama de la educación 2014*. España: Ministerio de Educación.
- Barrios, A. Z. (2007). *Planificaion Estrategica, presupuesto y control de la Gestion Publica* . Caracas: Texto, C.A.
- BCE. (2015). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de Indicadores Economicos: <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/754>
- BCE. (s.f.). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de http://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=desempleo
- BCE, B. C. (2015). Obtenido de Los indicadores de profundización financiera permitirán medir el grado de desarrollo del sistema financiero a través del cálculo de la proporción en la cual la actividad productiva del país se financia con crédito financiero, así como obtener una comparac
- BCE, B. C. (s.f.). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <http://www.bce.fin.ec/>
- Berghe, E. V. (2005). *Gestión y Gerencia empresariales aplicadas al siglo XXI*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Briseño Ramirez, H. (2006). *Indicadores Financieros* (Primera ed.). Zapopan: Umbral Editorial.
- Cadiz, J. C. (2009). *Como implantar o integrar la prevencion de riesgos laborales en la empresa* . España.
- Cardozo Cuenca, H. (2006). *Auditoria del Sector Solidario* (Primera ed.). Bogota: ECOE Ediciones.

- CEDATOS. (s.f.). http://www.cedatos.com.ec/detalles_noticia.php?Id=128.
- Cifras, E. e. (s.f.). *Ecuadorencifras.com*. Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/canastas/Canastas_2015/Marzo/1.%20Informe_Ejecutivo_Canastas_Analiticas_mar2015.pdf
- Cordillera Products. (2014). Obtenido de <http://www.cordilleraproducts.com.ec/>
- Coss Bu, R. (2005). *Análisis y Evaluación de Proyectos de Inversión* (Primera ed.). Mexico: Limusa.
- Cuevas, F. J. (2004). *Control de Costos y Gastos en los Restaurantes* (Primera ed.). Mexico: Limusa SA.
- Cutropía Fernández, C. (2002). *Introducción al Marketing para Centros de Enseñanza*. Madrid: ESIC.
- Dvoskin, R. (2004). *Fundamentos de Marketing* (Primera ed.). Buenos Aires: Granica SA.
- Economica, P. I. (08 de Agosto de 2014). Obtenido de <http://poderes.com.ec/2014/el-pib-crecio-491-en-el-primer-trimestre-de-2014/>
- Ecuador, B. C. (Abril de 2016). <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/754>. Obtenido de <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/754>.
- Editores, G. N. (1987). *Proyectos de Inversión en Ingeniería* (Primera ed.). Mexico: Limusa SA.
- EMPRENEDORES. (2008). Estudio de Mercado. *EMPRENEDORES*.
- Ena, B. (2012). *Operaciones administrativa y de recursos humanos*. Madrid: Paraninfo.
- Escudero Serrano, J. (2011). *Gestión comercial y servicio de atención al cliente* (Primera ed.). Madrid: Paraninfo SA.
- Fabara, F. (2006). *Terminología utilizada en economía y finanzas* (Primera edición ed.). Quito: LNS. Recuperado el 06 de Julio de 2016
- Financiera, B. e. (sábado de Abril de 2016). https://www.ssf.gob.sv/descargas/educacion_financiera/Tasas_interes.pdf.

- Obtenido de https://www.ssf.gob.sv/descargas/educacion_financiera/Tasas_interes.pdf.
- Financiera, R. C. (22 de 04 de 2010). Obtenido de <http://www.rankia.com/blog/acciones-valor/469394-modelo-5-fuerzas-porter-correduria-seguros>
- Finnerty , J., & Stowe, J. (2000). *Fundamentos de Administracion Financiera* (Primera ed.). Mexico: Pearson Educacion.
- Fuquene Retamoso, C. E. (2007). *Produccion limpia, contaminacion y gestion ambiental* (Primera ed.). Bogota: Pontifica Universidad Javeriana. Recuperado el 25 de Septiembre de 2015, de https://books.google.com.ec/books?id=ea0kufqBmtQC&pg=PA17&dq=proceso+productivo+definicion&hl=es&source=gbs_toc_r&cad=3#v=onepage&q=proceso%20productivo%20definicion&f=false
- Garcia Parra, M., & Jorda Lloret, J. (2004). *Direccion Financiera* (Primera ed.). Barcelona: Ediciones UPC.
- Gerardo Ortiz & Hijos Cía.Ltda. (s.f.). Obtenido de <http://www.computrabajo.com.ec/empresas/ofertas-de-trabajo-de-gerardo-ortizhijos-cia-ltda-6C9EB9E0EE91E3BA>
- Gitman, L. (2003). *Principios de Administracion Financiera* (Decima ed.). Mexico: Pearson Educacion.
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principios de administración financiera*. (DÉCIMOSEGUNDA ed.). México: PEARSON. Recuperado el 9 de julio de 2016
- Guerra Espinal, G., & Aguilar Valdez, A. (2002). *Economia del Agronegocio* (Segunda ed.). Mexico: Limusa SA.
- Guevara, J. (3 de Junio de 2015). Notas de clase. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Guevara, J. (Abril de 2015). Proyectos. *Proyectos*, 55. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Guzman Castro, F. (2000). *Estudio Economico Financiero y la Evaluacion en Proyectos de la Industria Quimica* (Primera ed.). Bogota: Universidad Nacional de Colombia.
- Guzman Vasquez, A., Guzman Vasquez, D., & Romero Cifuentes, T. (2005). *Contabilidad Financiera* (Primera ed.). Bogota: Editorial Universidad del Rosario.

- Hit, M. A. (2006). Administración. En M. A. HITT, *Administración* (págs. 81-736). México: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
- Ibarra, M., Dasi, A., Dolz, C., & Ferrer, C. (2014). *fundamentos de direccion de empresas*. madrid,españa: copyright.
- ieep. (s.f.). http://www.ieep.org.ec/index.php?view=article&catid=27%3A Analisis-de-politicas-publicas&id=2149%3A No-7-ecuador-entre-el-proteccionismo-y-la-apertura-de-mercado&format=pdf&option=com_content&Itemid=93.
- INEC. (Marzo de 2014). *Ecuador en cifras*. Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/Empleo-mar-2014/15_anios/Informe%20econom%EDA%20laboral-mar14.pdf
- INEC. (16 de Octubre de 2014). *Ecuador en Cifras* . Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/el-desempleo-urbano-en-septiembre-de-2014-fue-de-467/>
- Instituto Latinoamericano de Planificacion Economica y Social. (2006). *Guia para la Presentacion de Proyectos* (Vigesimoseptima ed.). Mexico: Siglo XXI Editores SA.
- Keller , K. (2006). *Dirección de Marketing* . México : Pearson Educación .
- López, M. D. (2010). *Fundamentos de Economía, Empresa, Derecho, Administración y Metodología de la Investigación aplicada a la RSC*. España : NETBIBLO, S.L.
- Marketing Publishing Center. (1994). *El Plan de Negocios* (Tercera ed.). Madrid: Diaz de Santos.
- Miranda Miranda, J. J. (2005). *Gestion de Proyectos* (Quinta ed.). Bogota: MM Editores.
- Molla Descals, A., Berenguer Contri, G., Gomez Borja, M., & Quintanilla Pardo, I. (2006). *Comportamiento del Consumidor* (Primera ed.). Barcelona: UOC.
- Nantong Yueda Plastic Co., L. (s.f.). Obtenido de <http://translate.google.com.ec/translate?hl=es&sl=en&u=http://ntyuedaplastic.company.weiku.com/&prev=search>
- Naresh, M. (2004). *Investigacion de mercados* (Cuarta ed.). Mexico: Pearson Educacion.
- O'Shaughnessy, J. (1988). *Marketing Competitivo* (Segunda ed.). Madrid: Diaz de Santos.

- Palma Martos, L. (2010). *Diccionario de Teoría Económica, Volumen 3*. Madrid (España): ECOBOOK.
- Pantanetti, M. (2014). *Como Invierten los que ganan*. Argentina: Argentina.
- Peña Legazkue, I. (2013). *Global Entrepreneurship Monitor*. España: Universidad de Cantabria.
- Philip, K., & Armstrong, G. (2013). *Fundamentos de marketing*. (Décimoprimer ed.). México: PEARSON EDUCACIÓN. Recuperado el 16 de julio de 2016
- Pol, A. (2005). *Secretos de Marcas, Logotipos y Avisos Publicitarios*. Buenos Aires: DUNKEN.
- Rada, V. D. (2001). *Diseño y Elaboración de Cuestionarios para la Investigación Comercial* (Primera ed.). Madrid: ESIC Editorial.
- Ramos, C. G. (2007). *Guía práctica de economía de la empresa II: áreas de gestión y producción*. España: Publication.
- Resico, M. F. (2011). *Introducción a la Economía Social de Mercado*. Brasil: Konrad Adenauer Stiftung. Recuperado el 16 de julio de 2016
- RexPlastics. (s.f.). Obtenido de http://www.rexplasticsecuador.com/index.php?option=com_k2&view=itemlist&task=category&id=10:prendas-de-vestir&Itemid=114
- Rodríguez Ardura, I. (2006). *Principios y Estrategia de Marketing* (Primera Edición ed.). Barcelona: UOC.
- Rojas Medina, R. A. (2007). *Sistema de Costos un Proceso para su Implementación* (Primera ed.). Manizales: Universidad Nacional de Colombia.
- Sabino, C. (1991). *DICCIONARIO DE ECONOMIA Y FINANZAS*. Caracas: Panapo.
- Sapag, N, M. L. (2007). *Proyecto de Investigación*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Serrano Gomez, F. (1994). *Temas de Introducción al Marketing* (Segunda ed.). Madrid: ESIC.
- Stitung, F. E. (s.f.). *Guía Básica de Términos Económicos* (Primera Edición ed.).
- Sulser Valdés, R. A., & Pedroza Escandón, J. E. (2004). *EXPORTACIÓN EFECTIVA REGLAS BÁSICAS PARA EL ÉXITO DEL PEQUEÑO Y MEDIANO EXPORTADOR*. México: Ediciones Fiscales ISEF, S.A. Recuperado el 12 de Julio de 2016

Trabajo, M. d. (30 de Diciembre de 2014). Obtenido de <http://www.trabajo.gob.ec/el-salario-basico-para-el-2015-sera-de-354-dolares/>

Trinidad Torres, M. A. (2005). *Precios Unitarios* (Primera ed.). Cunduacan: Universidad Juarez Autonoma de Tobasco.

Velez, G. A. (2008). *Proyectos*. bogota: Editores.

ANEXOS

FORMULARIO 104 IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

SR <small>1</small> FORMULARIO 104													DECLARACIÓN DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO										No. <input style="width: 50px;" type="text"/>										
RESOLUCIÓN N° HAC-DBERC/GC/2011-09425																																	
100 IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN													IMPORTEANTE: SÍRVASE LEER INSTRUCCIONES AL REVERSO																				
101	MES	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	102	AÑO	2012	N° DE FORMULARIO QUE SUSTITUYE																
200 IDENTIFICACIÓN DEL SUJETO PASIVO																																	
201 RUC													202 RAZÓN SOCIAL O APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS																				
1 7 9 2 0 9 5 8 3 2 0 0 1													GOTEL TELECOM S.A.																				
RESUMEN DE VENTAS Y OTRAS OPERACIONES DEL PERÍODO QUE DECLARA													VALOR BRUTO			VALOR NETO (VALOR BRUTO - N/C)			IMPUESTO GENERADO														
VENTAS LOCALES (EXCLUYE ACTIVOS FIJOS) GRAVADAS TARIFA 12%													491	+	23.600,00	411	+	23.600,00	421	+	2.832,00												
VENTAS DE ACTIVOS FIJOS GRAVADAS TARIFA 12%													492	+	12.000,00	412	+	12.000,00	422	+	1.440,00												
VENTAS LOCALES (EXCLUYE ACTIVOS FIJOS) GRAVADAS TARIFA 0% QUE NO DAN DERECHO A CRÉDITO TRIBUTARIO													493	+	-	413	+	-															
VENTAS DE ACTIVOS FIJOS GRAVADAS TARIFA 0% QUE NO DAN DERECHO A CRÉDITO TRIBUTARIO													494	+	-	414	+	-															
VENTAS LOCALES (EXCLUYE ACTIVOS FIJOS) GRAVADAS TARIFA 0% QUE DAN DERECHO A CRÉDITO TRIBUTARIO													495	+	-	415	+	-															
VENTAS DE ACTIVOS FIJOS GRAVADAS TARIFA 0% QUE DAN DERECHO A CRÉDITO TRIBUTARIO													496	+	-	416	+	-															
EXPORTACIONES DE BIENES													497	+	-	417	+	-															
EXPORTACIONES DE SERVICIOS													498	+	-	418	+	-															
TOTAL VENTAS Y OTRAS OPERACIONES													499	=	35.600,00	419	=	35.600,00	429	=	4.272,00												
TRANSFERENCIAS NO OBJETO O EXENTAS DE IVA													431		-			-															
NOTAS DE CRÉDITO TARIFA 0% POR COMPENSAR PRÓXIMO MES (INFORMATIVO)													432		-			-															
NOTAS DE CRÉDITO TARIFA 12% POR COMPENSAR PRÓXIMO MES (INFORMATIVO)													433		-			-	443		-												
INGRESOS POR REEMBOLSO COMO INTERMEDIARIO (INFORMATIVO)													434		-			-	444		-												
LIQUIDACIÓN DEL IVA EN EL MES													TOTAL TRANSFERENCIAS GRAVADAS 12% A CRÉDITO ESTE MES			TOTAL TRANSFERENCIAS GRAVADAS 12% A CRÉDITO ESTE MES			TOTAL IMPUESTO GENERADO			IMPUESTO A LIQUIDAR DEL MES ANTERIOR			IMPUESTO A LIQUIDAR EN ESTE MES			IMPUESTO A LIQUIDAR EN EL PRÓXIMO MES			TOTAL IMPUESTO A LIQUIDAR EN ESTE MES		
													480		35.600,00	481		-	482		4.272,00	483		-	484		4.272,00	485		-	489		4.272,00
													TOTAL TRANSFERENCIAS GRAVADAS 12% A CRÉDITO ESTE MES			TOTAL TRANSFERENCIAS GRAVADAS 12% A CRÉDITO ESTE MES			TOTAL IMPUESTO GENERADO			IMPUESTO A LIQUIDAR DEL MES ANTERIOR			IMPUESTO A LIQUIDAR EN ESTE MES			IMPUESTO A LIQUIDAR EN EL PRÓXIMO MES			TOTAL IMPUESTO A LIQUIDAR EN ESTE MES		
													480 35.600,00 481 -			482 4.272,00			483 -			484 4.272,00			485 -			489 4.272,00					
RESUMEN DE ADQUISICIONES Y PAGOS DEL PERÍODO QUE DECLARA													VALOR BRUTO			VALOR NETO (VALOR BRUTO - N/C)			IMPUESTO GENERADO														
ADQUISICIONES Y PAGOS (EXCLUYE ACTIVOS FIJOS) GRAVADOS TARIFA 12% (CON DERECHO A CRÉDITO TRIBUTARIO)													501	+	16.000,00	511	+	16.000,00	521	+	1.800,00												
ADQUISICIONES LOCALES DE ACTIVOS FIJOS GRAVADOS TARIFA 12% (CON DERECHO A CRÉDITO TRIBUTARIO)													502	+	7.200,00	512	+	7.200,00	522	+	864,00												
OTRAS ADQUISICIONES Y PAGOS GRAVADOS TARIFA 12% (SIN DERECHO A CRÉDITO TRIBUTARIO)													503	+	-	513	+	-	523	+	-												
IMPORTACIONES DE BIENES (EXCLUYE ACTIVOS FIJOS) GRAVADOS TARIFA 12%													504	+	-	514	+	-	524	+	-												
IMPORTACIONES DE ACTIVOS FIJOS GRAVADOS TARIFA 12%													505	+	-	515	+	-	525	+	-												
IMPORTACIONES DE BIENES (INCLUYE ACTIVOS FIJOS) GRAVADOS TARIFA 0%													506	+	-	516	+	-															
ADQUISICIONES Y PAGOS (INCLUYE ACTIVOS FIJOS) GRAVADOS TARIFA 0%													507	+	-	517	+	-															
ADQUISICIONES REALIZADAS A CONTRIBUYENTES NISE																518	+	-															
TOTAL ADQUISICIONES Y PAGOS													509	=	22.200,00	519	=	22.200,00	529	=	2.664,00												
ADQUISICIONES NO OBJETO DE IVA													531		-			-															
ADQUISICIONES EXENTAS DEL PAGO DE IVA													532		-			-															
NOTAS DE CRÉDITO TARIFA 0% POR COMPENSAR PRÓXIMO MES (INFORMATIVO)													533		-			-															
NOTAS DE CRÉDITO TARIFA 12% POR COMPENSAR PRÓXIMO MES (INFORMATIVO)													534		-			-	543		-												
PAGOS NETOS POR REEMBOLSO COMO INTERMEDIARIO (INFORMATIVO)													535		-			-	544		-												
FACTOR DE PROPORCIONALIDAD PARA CRÉDITO TRIBUTARIO																(411+412+415+416+417+418) / 419			563		1,00												
CRÉDITO TRIBUTARIO APLICABLE EN ESTE PERÍODO (De acuerdo al Factor de Proporcionalidad o a su Contabilidad)																(521+522+524+525) x 553			564	=	2.664,00												
RESUMEN IMPOSITIVO: AGENTE DE PERCEPCIÓN DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO																																	
IMPUESTO CAUSADO (Si diferencia campo 499-554 es mayor que cero)																			501	=	1.608,00												
CRÉDITO TRIBUTARIO APLICABLE EN ESTE PERÍODO (Si diferencia campo 499-554 es menor que cero)																			502	=	-												
(-) SALDO CRÉDITO TRIBUTARIO DEL MES ANTERIOR																			505	(-)	-												
POR ADQUISICIONES E IMPORTACIONES (Traslada el campo 515 de la declaración del período anterior)																			506	(-)	-												
POR RETENCIONES EN LA FUENTE DE IVA QUE LE HAN SIDO EFECTUADAS (Traslada el campo 517 de la declaración del período anterior)																			507	(-)	-												

(-) RETENCIONES EN LA FUENTE DE IVA QUE LE HAN SIDO EFECTUADAS EN ESTE PERÍODO		609	(-)	-																					
(+) AJUSTE POR IVA DEVUELTO E IVA RECHAZADO IMPUTABLE AL CRÉDITO TRIBUTARIO EN EL MES		611	+	-																					
(+) AJUSTE POR IVA DEVUELTO POR OTRAS INSTITUCIONES DEL SECTOR PÚBLICO IMPUTABLE AL CRÉDITO TRIBUTARIO EN EL MES		613	+	-																					
SALDO CRÉDITO TRIBUTARIO PARA EL PRÓXIMO MES	POR ADQUISICIONES E IMPORTACIONES	615	=	-																					
	POR RETENCIONES EN LA FUENTE DE IVA QUE LE HAN SIDO EFECTUADAS	617	=	-																					
SUBTOTAL A PAGAR <small>Si 601-602-605-607-609+611+613 > 0</small>		619	=	1.608,00																					
IVA PRESUNTIVO DE SALAS DE JUEGO (BINGO MECÁNICOS) Y OTROS JUEGOS DE AZAR		621	+	-																					
TOTAL IMPUESTO A PAGAR POR PERCEPCIÓN		(619 + 621)	699	= 1.608,00																					
AGENTE DE RETENCIÓN DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO																									
RETENCIÓN DEL 30%		721	+	180,00																					
RETENCIÓN DEL 70%		723	-	672,00																					
RETENCIÓN DEL 100%		725	+	240,00																					
TOTAL IMPUESTO A PAGAR POR RETENCIÓN		(721+723+725)	799	= 1.092,00																					
TOTAL CONSOLIDADO DE IMPUESTO AL VALOR AGREGADO		(699+ 799)	859	= 2.700,00																					
PAGO PREVIO (Informativo)		830		-																					
DETALLE DE IMPUTACIÓN AL PAGO (Para declaraciones sustitutivas)																									
INTERÉS	897	USD	IMPUESTO	898	USD	MULTA	899	USD																	
PAGO DIRECTO EN CUENTA ÚNICA DEL TESORO NACIONAL (Uso Exclusivo para Instituciones y Empresas del Sector Público Autorizadas)		830	USD					-																	
VALORES A PAGAR Y FORMA DE PAGO (luego de imputación al pago en declaraciones sustitutivas)																									
TOTAL IMPUESTO A PAGAR		859-898	952	+	2.700,00																				
INTERÉS POR MORA			903	+	-																				
MULTA			904	+	-																				
TOTAL PAGADO			935	=	2.700,00																				
MEDIANTE CHEQUE, DÉBITO BANCARIO, EFECTIVO U OTRAS FORMAS DE PAGO			905	USD	2.700,00																				
MEDIANTE COMPENSACIONES			906	USD	-																				
MEDIANTE NOTAS DE CRÉDITO			907	USD	-																				
DETALLE DE NOTAS DE CRÉDITO CARTULARES		DETALLE DE NOTAS DE CRÉDITO DESMATERIALIZADAS		DETALLE DE COMPENSACIONES																					
908	NIC No	910	NIC No	912	NIC No	916	Resol No.	918	Resol No.																
909	USD	911	USD	913	USD	915	USD	917	USD																
DECLARO QUE LOS DATOS PROPORCIONADOS EN ESTE DOCUMENTO SON EXACTOS Y VERDADEROS, POR LO QUE ASUMO LA RESPONSABILIDAD LEGAL QUE DE ELLA SE DERIVEN (Art. 101 de la L.R.T.J.)																									
_____					_____																				
FIRMA SUJETO PASIVO / REPRESENTANTE LEGAL					FIRMA CONTADOR																				
NOMBRE: TUL GONZALEZ ESTEFANIA ALEJANDRA					NOMBRE: REVELO NATIF DANNY PAUL																				
198	Cédula de Identidad o No. de Pasaporte	1	7	2	2	3	1	7	4	3	8	199	RUC No.	1	7	2	1	3	4	8	3	2	2	0	1

FORMULARIO 102A IMPUESTO A LA RENTA

SRI		FORMULARIO 102A		DECLARACIÓN DEL IMPUESTO A LA RENTA PERSONAS NATURALES Y SUCESIONES INMOVILIAES NO OBLIGADAS A LLEVAR CONTABILIDAD		No. _____	
RESOLUCIÓN N° NAC-DOERCOCG2011-00428							
100 IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN							
102	AÑO	2	0	1	1	104	N° DE FORMULARIO QUE SUSTITUYE
IMPORTANTE: SÍRVASE LEER INSTRUCCIONES AL REVERSO						105	N° DE EMPLEADOS EN RELACIÓN DE DEPENDENCIA
1							
200 IDENTIFICACIÓN DEL SUJETO PASIVO							
201	RUC	202				APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS	
1 7 1 8 8 1 7 8 9 5 0 1		TACO GUSHPE HENRY SANTIAGO					
RENTAS GRAVADAS DE TRABAJO Y CAPITAL							
		AVALUO		INGRESOS		GASTOS DEDUCIBLES	
ACTIVIDADES EMPRESARIALES CON REGISTRO DE INGRESOS Y EGRESOS		481 +		24.000,00		481 (-)	
LIBRE EJERCICIO PROFESIONAL		511 +		-		521 (-)	
OCUPACIÓN LIBERAL (INCLUYE COMISIONISTAS, ARTESANOS, AGENTES, REPRESENTANTES Y DEMÁS TRABAJADORES AUTÓNOMOS)		512 +		-		522 (-)	
ARRIENDO DE BIENES INMUEBLES		503 +		-		523 (-)	
ARRIENDO DE OTROS ACTIVOS		504 +		-		524 (-)	
RENTAS AGRÍCOLAS		505 +		-		525 (-)	
INGRESO POR REGALÍAS		516 +		-		-	
INGRESOS PROVENIENTES DEL EXTERIOR		517 +		-		-	
RENDIMIENTOS FINANCIEROS		518 +		-		-	
DIVIDENDOS		519 +		-		-	
OTRAS RENTAS GRAVADAS		520 +		-		530 (-)	
SUBTOTAL		529 +		24.000,00		539 +	
						9.100,00	
RENTA IMPONIBLE ANTES DE INGRESOS POR TRABAJO EN RELACION DE DEPENDENCIA						929-939	
SUELDOS, SALARIOS, INDEMNIZACIONES Y OTROS INGRESOS LÍQUIDOS DEL TRABAJO EN RELACION DE DEPENDENCIA		541 +		-		551 (-)	
SUBTOTAL BASE GRAVADA		549 +		559 +		14.820,00	
OTRAS DEDUCCIONES							
				DEDUCIBLE AL PERÍODO		TOTAL GASTOS PERSONALES	
GASTOS PERSONALES - EDUCACIÓN				571 (-)		-	
GASTOS PERSONALES - SALUD				572 (-)		-	
GASTOS PERSONALES - ALIMENTACIÓN				573 (-)		-	
GASTOS PERSONALES - VIVIENDA				574 (-)		-	
GASTOS PERSONALES - VESTIMENTA				575 (-)		-	
REBAJA POR TERCERA EDAD				576 (-)		-	
REBAJA POR DISCAPACIDAD				577 (-)		-	
20% UTILIDAD ATTRIBUIBLE A LA SOCIEDAD CONYUGAL POR LAS RENTAS QUE LE CORRESPONDA		578		IDENTIFICACIÓN DEL CONYUGE (C.I. O PASAPORTE)		578 (-)	
SUBTOTAL DEDUCCIONES				579 +		-	
OTRAS RENTAS EXENTAS (INFORMATIVO)		VALOR IMPUESTO PAGADO		INGRESOS			
INGRESOS POR LOTERÍAS, RIFAS Y APUESTAS		581		583 +		-	
HERENCIAS, LEGADOS Y DONACIONES		582		584 +		-	
PENSIONES AJUBIARES				586 +		-	
OTROS INGRESOS EXENTOS				587 +		-	
SUBTOTAL OTRAS RENTAS EXENTAS		588 +		-		-	
RESUMEN IMPOSITIVO							
BASE IMPONIBLE GRAVADA				589-679		932 =	
						14.820,00	
TOTAL IMPUESTO CAUSADO				638 +		439,00	
(1) ANTICIPO PAGADO				640 (-)		-	
(2) IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO MAYOR AL ANTICIPO DETERMINADO				639-642-0		642 =	
(3) CRÉDITO TRIBUTARIO GENERADO POR ANTICIPO				639-642-0		643 =	
(4) RETENCIONES EN LA FUENTE QUE LE REALIZARON EN EL EJERCICIO FISCAL				645 (-)		83,00	
(5) CRÉDITO TRIBUTARIO POR DIVIDENDOS				647 (-)		-	
(6) RETENCIONES POR INGRESOS PROVENIENTES DEL EXTERIOR CON DERECHO A CRÉDITO TRIBUTARIO				648 (-)		-	
(7) ANTICIPO DE IMPUESTO A LA RENTA PAGADO POR ESPECTÁCULOS PÚBLICOS				649 (-)		-	
(8) CRÉDITO TRIBUTARIO DE AÑOS ANTERIORES				650 (-)		-	
(9) CRÉDITO TRIBUTARIO GENERADO POR IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS				651 (-)		-	
(10) EXONERACIÓN Y CRÉDITO TRIBUTARIO POR LEYES ESPECIALES				652 (-)		-	
SALDO IMPUESTO A LA RENTA A PAGAR				642-643-644-647-648-649-650-651-652-0		655 =	
						355,00	
SALDO A FAVOR CONTRIBUYENTE				642-643-644-647-648-649-650-651-652-0		656 =	
						-	
ANTICIPO DETERMINADO PRÓXIMO AÑO				50% Impuesto a la Renta Causado Menos Retenciones		671-672	
						671 =	
						18,00	
ANTICIPO A PAGAR		PRIMERA CUOTA				672 =	
		SEGUNDA CUOTA				68,00	
PAGO PREVIO (Informativo)							
DETALLE DE IMPUTACIÓN AL PAGO (Para declaraciones sustitutivas)							
INTERÉS		697 USD		IMPUESTO		698 USD	
				MULTA		699 USD	
VALORES A PAGAR Y FORMA DE PAGO (Juego de imputación al pago en declaraciones sustitutivas)							
TOTAL IMPUESTO A PAGAR				699-808		902 +	
INTERÉS POR MORA				903 +		-	
MULTA				904 +		-	
TOTAL PAGADO				905 +		-	
MEDIANTE CHEQUE, DÉBITO BANCARIO, EFECTIVO U OTRAS FORMAS DE PAGO				905 USD		-	
MEDIANTE COMPENSACIONES				906 USD		-	
MEDIANTE NOTAS DE CRÉDITO				907 USD		-	
DETALLE DE NOTAS DE CRÉDITO CARTULARES		DETALLE DE NOTAS DE CRÉDITO DESMATERIALIZADAS		DETALLE DE COMPENSACIONES			
908	N/C No	910	N/C No	912	N/C No	916	Resol No.
909	USD	911	USD	913	USD	917	USD
DECLARO QUE LOS DATOS PROPORCIONADOS EN ESTE DOCUMENTO SON EXACTOS Y VERDADEROS. POR LO QUE ASUMO LA RESPONSABILIDAD LEGAL QUE DE ELLA SE DERIVA (Art. 101 de la L.R.T.)							
FIRMA SUJETO PASIVO							
NOMBRE		TACO GUSHPE HENRY SANTIAGO		198		Cédula de Identidad o No. de Pasaporte	
						1 7 1 6 8 1 7 6 9 5	

FORMULARIO SRI-GP GASTOS PERSONALES

		DECLARACIÓN DE GASTOS PERSONALES A SER UTILIZADOS POR EL EMPLEADOR EN EL CASO DE INGRESOS EN RELACION DE DEPENDENCIA													
EJERCICIO FISCAL		2 0 1 1		CIUDAD Y FECHA DE ENTREGA/RECEPCION		<table border="1"> <tr> <td>CIUDAD</td> <td>AÑO</td> <td>MES</td> <td>DÍA</td> </tr> <tr> <td>Quito</td> <td>2 0 1 2</td> <td>0 2</td> <td>1 0</td> </tr> </table>		CIUDAD	AÑO	MES	DÍA	Quito	2 0 1 2	0 2	1 0
CIUDAD	AÑO	MES	DÍA												
Quito	2 0 1 2	0 2	1 0												
Información / Identificación del empleado contribuyente (a ser llenado por el empleado)															
101 CEDULA O PASAPORTE 1722485164		102 APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS BAQUERO TIRADO CRISTIAN ALEJANDRO													
INGRESOS GRAVADOS PROYECTADOS (sin decimotercera y decimocuarta remuneración) (ver Nota 1)															
(+) TOTAL INGRESOS GRAVADOS CON ESTE EMPLEADOR (con el empleador que más ingresos perciba)		103	USD\$	18.000,00											
(+) TOTAL INGRESOS CON OTROS EMPLEADORES (en caso de haberlos)		104	USD\$	-											
(=) TOTAL INGRESOS PROYECTADOS		105	USD\$	-											
GASTOS PROYECTADOS															
(+) GASTOS DE VIVIENDA		106	USD\$	2.400,00											
(+) GASTOS DE EDUCACION		107	USD\$	1.600,00											
(+) GASTOS DE SALUD		108	USD\$	720,00											
(+) GASTOS DE VESTIMENTA		109	USD\$	1.200,00											
(+) GASTOS DE ALIMENTACION		110	USD\$	2.993,25											
(=) TOTAL GASTOS PROYECTADOS		(ver Nota 2) 111	USD\$	8.913,25											
NOTAS: 1.- Cuando un contribuyente trabaje con DOS O MÁS empleadores, presentará este informe al empleador con el que perciba mayores ingresos, el que efectuará la retención considerando los ingresos gravados y deducciones (aportes personales al IESS) con todos los empleadores. Una copia certificada, con la respectiva firma y sello del empleador, será presentada a los demás empleadores para que se abstengan de efectuar retenciones sobre los pagos efectuados por concepto de remuneración del trabajo en relación de dependencia. 2.- La deducción total por gastos personales no podrá superar el 50% del total de sus ingresos gravados (casillero 105), y en ningún caso será mayor al equivalente a 1.3 veces la fracción básica exenta de impuesto a la Renta de personas naturales. A partir del año 2011 debe considerarse como cuantía máxima para cada tipo de gasto, el monto equivalente a la fracción básica exenta de impuesto a la renta en: vivienda 0.325 veces, educación 0.325 veces, alimentación 0.325 veces, vestimenta 0.325, salud 1.3 veces.															
Identificación del Agente de Retención (a ser llenado por el empleador)															
112 RUC 1 7 9 0 0 0 9 4 5 9 0 0 1		113 RAZON SOCIAL, DENOMINACION O APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS CASABACA S.A.													
Firmas															
EMPLEADOR / AGENTE DE RETENCION				EMPLEADO CONTRIBUYENTE											