CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS MARKETING INTERNO-EXTERNO

MEJORAMIENTO EN LA CALIDAD DE INFORMACIÓN CONTABLE Y TRIBUTARIA, MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE ASESORIA EN EL SECTOR DE CARAPUNGO AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITTANO DE QUITO.

Proyecto de Investigación Previo a la Obtención del Título de Tecnólogo en Administración de Marketing Interno-Externo

Autora: Jhony Emerson Méndez Aguas

Tutor: Ing. Franklin Cevallos

Quito, Octubre 2013

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

DECLARATORIA

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

_____

Jhony Emerson Méndez Aguas

CC 040195224-7

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL

Comparecen a la celebración del presente contrato de cesión y transferencia de derechos de propiedad intelectual, por una parte, el estudiante **Méndez Aguas Jhony Emerson**, por sus propios y personales derechos, a quien en lo posterior se le denominará el "CEDENTE"; y, por otra parte, el INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO CORDILLERA, representado por su Rector el Ingeniero Ernesto Flores Córdova, a quien en lo posterior se lo denominará el "CESIONARIO". Los comparecientes son mayores de edad, domiciliados en esta ciudad de Quito Distrito Metropolitano, hábiles y capaces para contraer derechos y obligaciones, quienes acuerdan al tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA: ANTECEDENTE.- a) El Cedente dentro del pensum de estudio en la carrera de análisis de sistemas que imparte el Instituto Superior Tecnológico Cordillera, y con el objeto de obtener el título de Tecnólogo en Administración de empresas, Marketing Interno y Externo, el estudiante participa en el proyecto de grado denominado **"MEJORAMIENTO EN LA CALIDAD DE INFORMACIÓN CONTABLE Y TRIBUTARIA, MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE ASESORIA EN EL SECTOR DE CARAPUNGO AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITTANO DE QUITO"**, para lo cual ha implementado los conocimientos adquiridos en su calidad de alumno **b)** Por iniciativa y responsabilidad del Instituto Superior Tecnológico Cordillera se desarrolla el estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa, motivo por el cual se regula de forma clara la cesión de los derechos de autor que genera la obra literaria y que es producto del proyecto de grado, el mismo que culminado es de plena aplicación técnica, administrativa y de reproducción.

SEGUNDA: CESIÓN Y TRANSFERENCIA.- Con el antecedente indicado, el Cedente libre y voluntariamente cede y transfiere de manera perpetua y gratuita todos los derechos patrimoniales en la cláusula anterior a favor del Cesionario, sin reservarse para sí ningún privilegio especial (código fuente, código objeto,

diagramas de flujo, planos, manuales de uso, etc.). El Cesionario podrá explotar el proyecto por cualquier medio o procedimiento tal cual lo establece el Artículo 20 de la Ley de Propiedad Intelectual, esto es, realizar, autorizar o prohibir, entre otros: a) La reproducción del programa de ordenador por cualquier forma o procedimiento; b) La comunicación pública del invernadero; c) La distribución pública de ejemplares o copias, la comercialización, arrendamiento o alquiler del proyecto; d) Cualquier transformación o modificación del proyecto; e) La protección y registro en el IEPI del proyecto a nombre del Cesionario; f) Ejercer la protección jurídica del proyeto; g) Los demás derechos establecidos en la Ley de Propiedad Intelectual y otros cuerpos legales que normen sobre la cesión de derechos de autor y derechos patrimoniales.

TERCERA: OBLIGACIÓN DEL CEDENTE.- El cedente no podrá transferir a ningún tercero los derechos que conforman la estructura, secuencia y organización del invernadero que es objeto del presente contrato, como tampoco emplearlo o utilizarlo a título personal, ya que siempre se deberá guardar la exclusividad a favor del Cesionario.

CUARTA: CUANTIA.- La cesión objeto del presente contrato, se realiza a título gratuito y por ende el Cesionario ni sus administradores deben cancelar valor alguno o regalías por este contrato y por los derechos que se derivan del mismo.

QUINTA: PLAZO.- La vigencia del presente contrato es indefinida.

SEXTA: DOMICILIO, JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.- Las partes fijan como su domicilio la ciudad de Quito. Toda controversia o diferencia derivada de éste, será resuelta directamente entre las partes y, si esto no fuere factible, se solicitará la asistencia de un Mediador del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Quito. En el evento que el conflicto no fuere resuelto mediante este procedimiento, en el plazo de diez días calendario desde su inicio, pudiendo prorrogarse por mutuo acuerdo este plazo, las partes someterán sus controversias a la resolución de un árbitro, que se sujetará a lo dispuesto en la Ley de Arbitraje y Mediación, al Reglamento del Centro de Arbitraje y Mediación de la

Cámara de comercio de Quito, y a las siguientes normas: a) El árbitro será seleccionado conforme a lo establecido en la Ley de Arbitraje y Mediación; b) Las partes renuncian a la jurisdicción ordinaria, se obligan a acatar el laudo arbitral y se comprometen a no interponer ningún tipo de recurso en contra del laudo arbitral; c) Para la ejecución de medidas cautelares, el árbitro está facultado para solicitar el auxilio de los funcionarios públicos, judiciales, policiales y administrativos, sin que sea necesario recurrir a juez ordinario alguno; d) El procedimiento será confidencial y en derecho; e) El lugar de arbitraje serán las instalaciones del centro de arbitraje y mediación de la Cámara de Comercio de Quito; f) El idioma del arbitraje será el español; y, g) La reconvención, caso de haberla, seguirá los mismos procedimientos antes indicados para el juicio principal.

SÉPTIMA: ACEPTACIÓN.- Las partes contratantes aceptan el contenido del presente contrato, por ser hecho en seguridad de sus respectivos intereses.

En aceptación firman al 01 día del mes de Noviembre del dos mil trece.

f)_____	f)_____
Mendez Aguas Jhony Emerson	
C.C. Nº 040195224-7	Instituto Superior Tecnológico Cordillera
CEDENTE	**CESIONARIO**

AGRADECIMIENTO

Gracias al Ing. Franklin Cevallos, por el valioso aporte profesional, técnico y humano brindado en el transcurso de este semestre en favor de la culminación de esta retadora carrera que después de mucho sacrifico voy a culminar.

Gracias a todo el personal docente, mis queridos maestros que al fin verán los frutos de sus enseñanzas.

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

DEDICATORIA

A mis padres por su apoyo incondicional, amor y constante sacrificio.

A mis hermanos por su entera confianza y apoyo.

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

INDICE GENERAL

DECLARATORIA....ii
CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL iii
AGRADECIMIENTO vi
DEDICATORIA vii
INDICE TABLA. xi
INDICE DE FIGURAS.... xiii
RESUMEN EJECUTIVO xiv
ABSTRACT....xvi
CAPITULO I: INTRODUCCIÒN 1
1.01 ANTECEDENTES. 1
1.02 JUSTIFICACIÓN 3
CAPITULO II: ANALISIS SITUACIONAL 6
2.01 AMBIENTE EXTERNO 6
2.01.01 FACTOR ECONÓMICO.....6
2.01.02 Factor Social....14
2.01.03 FACTOR LEGAL....16
2.01.04 FACTOR TECNOLÓGICO 19
2.02 ENTORNO LOCAL....20
2.02.01 Clientes....20
2.02.02 Proveedores. 22
2.02.03 Competidores. 23
2.03 ANÁLISIS INTERNO....24
2.03.01 PROPUESTA ESTARATÉGICA....24
2.03.02 GESTIÓN ADMINISTRATIVA....29
2.03.03 GESTIÓN OPERATIVA. 35
2.03.04 GESTIÓN COMERCIAL 37
2.03.05 INVESTIGACIÓN COMERCIAL 37
2.03.06 ORGANIZACIÓN COMERCIAL....39
2.03.07 PLANIFICACIÓN COMERCIAL 39
CAPITULO III: INVESTIGACIÓN DE MERCADO 43
3.01 ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR....43
3.01.01 DETERMINACIÓN DE POBLACIÓN Y MUESTRA 43
3.01.02 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS 47
3.01.03 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN....49

3.02.01 ANÁLISIS DE LA OFERTA 58
3.02.02 OFERTA HISTÓRICA 58
3.02.03 OFERTA ACTUAL 59
3.02.04 OFERTAPROYECTADA 60
3.03 ANÁLISIS DE LA DEMANDA 60
3.03.01 DEMANDA HISTÓRICA 61
3.03.02 DEMANDA ACTUAL 62
3.03.03 DEMANDA PROYECTADA. 63
3.04 MERCADO POTENCIAL 64
CAPITULO IV: ESTUDIO TÉCNICO. 66
4.01 TAMAÑO DEL PROYECTO. 66
DEMANDA 67
4.01.01 CAPACIDAD INSTALADA. 68
4.02 LOCALIZACIÓN 74
4.02.01 MACRO LOCALIZACIÓN 75
4.03 INGENIERIA DEL PRODUCTO 77
4.03.01 DEFINICIÓN DEL SERVICIO. 77
CAPITULO V: ESTUDIO FINANCIERO 83
5.01 INGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES 83
5.02 COSTOS DEL PROYECTO 84
5.02.01 COSTO DIRECTO 84
5.03 INVERSIONES 87
5.03.01 INVERSIÓN FIJA 87
5.03.01.01 ACTIVOS FIJOS 87
5.03.01.02 ACTIVOS NOMINALES (DIFERIDOS) 88
5.03.02 FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y USOS DE FONDOS 89
5.03.03 AMORTIZACIÓN DE FINANCIAMIENTO 90
5.03.04 TABLA DE DEPRECIACIONES 92
5.03.05 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL 93
5.03.06 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO 94
5.03.07 FLUJO DE CAJA 95
5.04 EVALUACIÓN 96
5.04.01 TASA DE DESCUENTO 96
5.04.02 VALOR ACTUAL NETO (VAN) 97
5.04.03 TASA INTERNA DE RETORNO 98
La tasa interna de retorno es el tipo de actualización que hace al VAN igual a cero. 98

5.04.04 PERIÓDO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI) 99
04.05 RELACIÓN COSTO BENEFICIO (RBC).....100
CAPITULO VI: ANÀLISIS DE IMPACTOS.....108
6.01 IMPACTO AMBIENTAL 108
6.02 IMPACTO ECONÓMICO. 109
6.03 IMPACTOS PRODUCTIVOS.....109
6.04 IMPACTO SOCIAL 109
CAPITULO VII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....111
7.01 CONCLUSIONES.....111
7.02 RECOMENDACIONES.....112
ANEXOS. 116
- **TABLA DE REMUNERACIONES** 116
- **TABLA DE IMPUESTO A LA RENTA**.....116
- **PROFORMAS**.....116
- **PATENTES**.....116
- **IMPUESTOS** 116

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

INDICE TABLA.

TABLA 1 8
TABLA 2 9
TABLA 3 21
TABLA 4 22
TABLA 5 24
TABLA 6 29
TABLA 7 39
TABLA 8 40
TABLA 9 41
TABLA 10 44
TABLA 11 45
TABLA 12 49
TABLA 13 50
TABLA 14 51
TABLA 15 52
TABLA 16 53
TABLA 17 54
TABLA 18 55
TABLA 19 56
TABLA 20 57
TABLA21 58
TABLA 22 59
TABLA 23 60
TABLA 24 61
TABLA 25 62
TABLA 26 63
TABLA 27 64
TABLA 28 64
TABLA 29 67
TABLA 30 69
TABLA 31 70

TABLA 32 70
TABLA 33 71
TABLA 34 72
TABLA 35 73
TABLA 36 73
TABLA 37 83
TABLA 38 84
TABLA 39 85
TABLA 40 85
TABLA 41 86
TABLA 42 87
TABLA 43 87
TABLA 44 88
TABLA 45 88
TABLA 46 89
TABLA 47 90
TABLA 48 90
TABLA 49 92
TABLA 50 94
TABLA 51 95
TABLA 52 97
TABLA 53 98
TABLA 54 101
TABLA 55 102
TABLA 56 103

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

INDICE DE FIGURAS

FIGURA 1 6
FIGURA 2 7
FIGURA **3** 8
FIGURA 4 9
FIGURA 5 10
FIGURA **6** 11
FIGURA 7 12
FIGURA 8 13
FIGURA 9 14
FIGURA 10 15
FIGURA 11 44
FIGURA 12 46
FIGURA 13 49
FIGURA 14 50
FIGURA 15 51
FIGURA 16 52
FIGURA 17 53
FIGURA 18 54
FIGURA 19 55
FIGURA 20 56
FIGURA 21 57
FIGURA 22 64
FIGURA 23 65
FIGURA 24 75
FIGURA 25 76
FIGURA 26 80
FIGURA 27 102
FIGURA 28 103
FIGURA 29 104

RESUMEN EJECUTIVO

El estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a brindar servicios de asesoría y consultoría en materia contable y tributaria en el sector de Carapungo al norte del Distrito Metropolitano de Quito tiene como fin, estimar las ventajas y desventajas de carácter técnico, ambiental, legal, financiero y económico, para la ejecución y puesta en marcha de un proyecto de inversión, en este proceso, la creación una nueva microempresa de asesoría y consultoría que entregue un servicio de contabilidad y tributación, el estudio pretende determinar la viabilidad y factibilidad para la implementación y puesta en marcha del proyecto y como efecto colateral contribuirá a la generación de nuevas fuentes de trabajo y aportará recursos al desarrollo de la economía del país vinculándose a la nueva matriz productiva haciendo eco del mejoramiento del Talento Humano fuente principal para la generación de este proyecto.

Tanto los estudios de ambiente interno como externo han favorecido a la generación y factibilidad del proyecto debido a que las fortalezas son de gran importancia frente a las amenazas que presenta el mismo teniendo como objetivo fundamental destacar las virtudes que posee la implementación de una microempresa en el sector de Carapungo y de las ventajas que dispone este sector tales como su desarrollo comercial, productivo y de servicios que en los últimos cuatro años ha ido evolucionando factores importantes que determinaron la necesidad y la demanda de la implementación de la microempresa.

El objetivo central del proyecto es complementar los ya existentes servicios de asesoría y consultoría, entregando como valor agregado un seguimiento al servicio, logrando la satisfacción del cliente.

En base a la investigación de mercado realizada, se concluyó que existe un segmento de mercado de pequeñas y microempresas que está demandando los servicios de una microempresa de asesoría y consultoría contable y tributaria debido a que las existentes concentran su mayor fuerza de ventas a empresas medianas, grandes y consolidadas en el mercado así como los resultados obtenidos en los estudios: técnico, ambiental, legal y financiero económico demuestran una alta factibilidad y viabilidad del proyecto de asesoría y consultoría contable y tributaria, por lo cual se sugiere la implementación y puesta en marcha del proyecto, ya que ofrece un alto retorno para la inversión realizada, con altos réditos en un periodo corto de tiempo.

ABSTRACT

The feasibility study for the creation of a small business dedicated to providing advice and consulting services in accounting and tax Carapungo in the north sector of the Metropolitan District of Quito is aimed to estimate the advantages and disadvantages of technical , environmental, legal , financial and economic , for the execution and implementation of an investment project , in this process , creating a new small business advice and consultancy to deliver a service accounting and taxation, the study aims to determine the feasibility and feasibility implementation and commissioning of the project and as a side effect contribute to the generation of new jobs and provide resources to developing the country's economy by joining the new productive improvement echoing the main source of human talent for generating this project.

Both studies internal and external environment have led to the generation and feasibility of the project because the strengths are of great importance against the threats posed by the same basic aiming to highlight the virtues that owns a small business implementing the Carapungo sector and this sector has advantages such as commercial development , production and services in the past four years has evolved important factors that determined the need and demand for the implementation of microenterprise.

The objective of the project is to complement the existing advisory and consultancy services, providing an added value to the service track, achieving customer satisfaction.

Based on the market investigation , it was concluded that there is a market segment of small and micro enterprises is suing the services of a small business advisory and accounting and tax consulting because the existing focus their sales stronger medium businesses large and consolidated in the market and the results obtained in the studies : technical, environmental , legal and economic demonstrate a high financial feasibility and viability of the project advisory and accounting and tax consulting , for which we suggest the implementation and progress of the project , as it offers a high return for investment with high returns in a short period of time.

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

CAPITULO I: INTRODUCCIÒN

1.01 ANTECEDENTES.

En la década de los 50 y 60 se estableció los procesos de consolidación de la tributación directa es decir se tomó con mucha responsabilidad debido a que existió la intervención estatal el cual genero reformas fiscales para lograr una alta participación de impuestos consiguiendo la simplificación y unificación de los impuestos así en los años 1955 al 1962 se logró la unificación de las tasas, rebajas, principios de igualdad y universalidad, además de la clasificación de las rentas según su origen de ingresos.

Para la década de los 70 se vino la euforia petrolera, el alivio tributario y la imposición directa de los tributos, la entrada de capital vía inversión y deuda externa hicieron que la política fiscal del momento se fortaleciera con el boom petrolero se logró la expedición del primer código tributario; mientras que en la década de los 80 la caída del petrolero, crisis de la deuda y reformas tributarias promovidas por la intervención del FMI hicieron que aparezcan las primeras imposiciones tributarias al sector de las PYMES como las conocemos hoy en día. Mientras el auge o boom petrolero había sufrido una caída las reformas estatales no se hicieron esperar tales como: la simplificación formularios, Eliminación imp. Menores, Sanciones y multas, Fraude fiscal como delito penal, y aparece las primeras consolidaciones del sistema: IVA, Renta, ICE Tasas IR personal eliminación de deducciones y exenciones.

Década de los 90donde se dio la inestabilidad económica frente a la creación del SRI característica fundamental fue la contribución indirecta por cuanto se había debilitado el aparato productivo de la población ecuatoriana frente a una caída precio petróleo inevitable y a las constantes reformas tributarias fueron la respuesta rápida degeneración de recursos para sostener el gasto publico entonces para 1997 se dio la reestructuración de la administración tributaria.

El 2 de diciembre de 1.997 fue creado mediante la Ley No. 41 el Servicio de Rentas Internas (SRI), en un entorno económico complejo, por lo cual era necesario transformar la administración tributaria en el Ecuador, enfocándose inicialmente en nichos evidentes de evasión que permitan sostener el Presupuesto General del Estado y al mismo tiempo, estudiar el diseño del negocio para darle flexibilidad y eficiencia a la administración.

A inicios siglo XXI la dolarización, crecimiento y equidad tributaria fue la característica principal de la contribución indirecta, pero con cambios redistributivos proceso de dolarización, incremento de precio de derivados de petróleo, renegociación de la deuda externa profunda reforma fiscal ley orgánica de responsabilidad, estabilización y transparencia (loret) cronología tributaria, ley de fomento ambiental y optimización de los ingresos del estado crédito por reforestación para imp. tierras rurales ley reformatoria para la equidad tributaria y una de las importantes acotaciones de este periodo fue la introducción RISE para pequeños negocios con el fin de evitar la elusión fiscal.

La realidad económica del país se explica en buena medida por el desempeño que tienen las micros, pequeñas y medianas empresas. Y es que aunque en los últimos nueve años han aportado con el 26% de las ventas locales en promedio son responsables del 68% del empleo del país según datos del SRI y censo Económico.

1.02 JUSTIFICACIÓN

El aspecto fundamental de la implementación de una microempresa de "Asesorías Contables y Tributaria" es con el propósito de mejorar los mecanismos de contabilidad e incentivar a contribuir con el estado (cultura tributaria) Es trascendental considerar que la importancia de las PYMES (microempresas y pequeñas empresas) no reside únicamente en su potencial redistributivo y su capacidad para generar empleo, sino también en su capacidad competitiva cuando es incorporada al proceso productivo en condiciones adecuadas.

El desarrollo de este sector (pequeñas y microempresas) de la economía en el país se ha caracterizado por una gran diversidad de iniciativas y sobre todo por el aumento de microempresas en los últimos 6 años; sin embargo, en la medida que la microempresa se expande en importancia en la economía, también crece la contribución con el estado.

Debido a las falencias que presentan actualmente las Asesorías; las mismas que presentan situaciones de conformismo y falta de atención en satisfacer las

necesidades de los clientes; la implementación de una microempresa de "Asesoría Tributaria y Contable" no solo eliminara el desperdicio de tiempo sino también el trabajo que no agrega valor. La implementación de una microempresa de "Asesoría Tributaria y Contable" significara que las pequeñas y microempresas destinen más tiempo a hacer sus actividades complementarias.

La implementación de una microempresa de "Asesoría Tributaria y Contable" mejorara continuamente para alcanzar la ventaja competitiva. Las oportunidades de las organizaciones continuaran creciendo si se tiene en cuenta de que de un u otro modo, que la mayor parte del beneficio de los negocios se fortalecerán en la parte Tributaria y Contable sin mucho esfuerzo. Sin embargo, los negocios que ganaran al máximo serán aquellos que puedan asimilar la tecnología más reciente y tomar ventaja de las oportunidades, para que así se preparen a sí mismos para cambiar.

El manejo desordenado de la documentación, dejando que se pierda tiempo para cuando se la solicite este de manera oportuna. La falta de actualización de conocimientos en materia contable de los emprendedores o PYMES.

En consecuencia todas las desventajas expuestas anteriormente se resume en una falta de atención en investigar las necesidades reales de los clientes, esto ha existido desde el inicio del funcionamiento de las Asesoras en la ciudad de Quito.

Para lograr obtener la información sobre la cual basaremos este estudio, utilizaremos técnicas a través de las cuales se podrá determinar cuáles son las necesidades inmediatas de los contribuyentes con respecto al manejo contable y tributario de su negocio. Resolviendo así uno de los factores importantes para el

Estado el problema de la nula cultura tributaria siendo los beneficiarios las Microempresas y Pequeñas empresas.

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

CAPITULO II: ANALISIS SITUACIONAL

2.01 AMBIENTE EXTERNO

Define los elementos del ambiente externo que pueden afectar al desarrollo eficiente de las actividades económicas, socio-culturales, político legales, y tecnológicos de esta empresa; se realizara un análisis de cada punto.

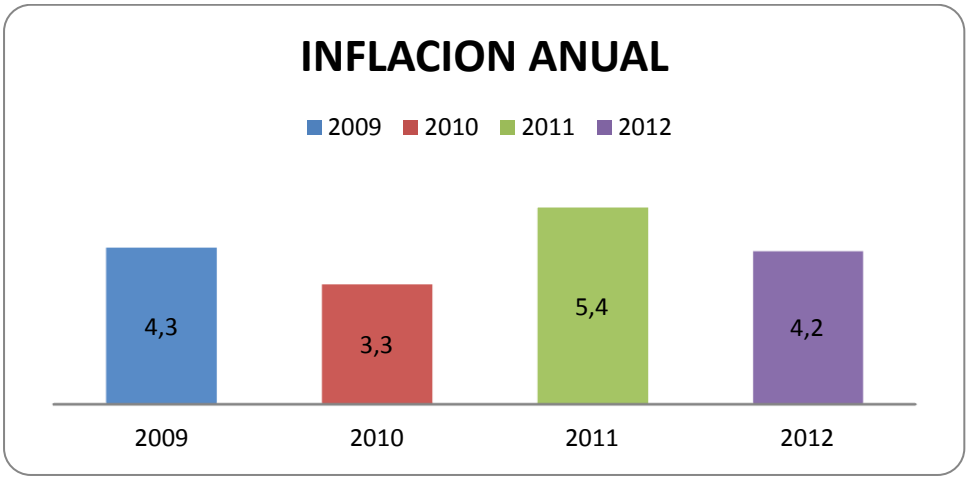
2.01.01 FACTOR ECONÓMICO.

2.01.01.01 Inflación.

Un proceso el nivel general de los precios aumenta y el dinero pierde su valor. Una medida común del nivel de precios es el IPC (Índice de Precios al Consumidor) este indica cómo cambia mes a mes el precio promedio de los bienes y servicios. (PARKING, 2007)

FIGURA 1

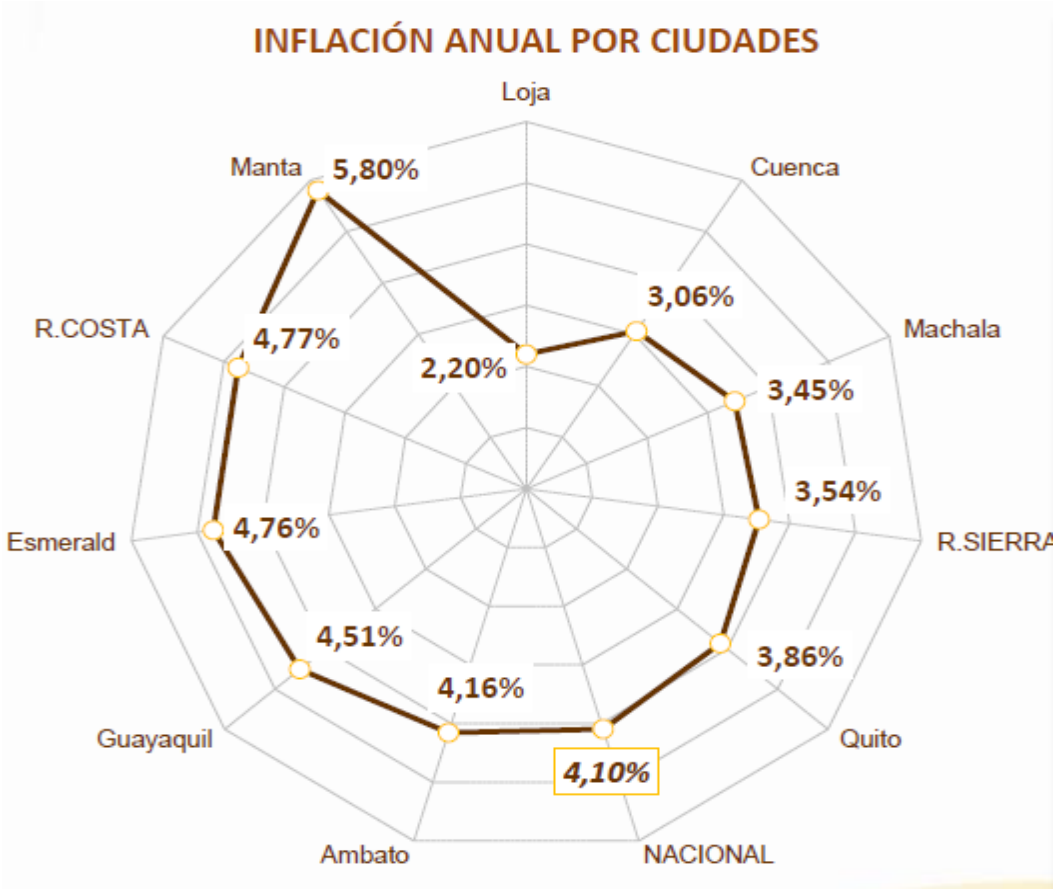
INFLACIÓN ANUAL



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Jhony Méndez

FIGURA 2

INFLACIÓN ANUAL POR CIUDADES



Fuente: Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC)
Elaboración: Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC)

Análisis.

Se ha considerado a este indicador como una amenaza para la ejecución y funcionamiento eficiente de la microempresa como se puede apreciar en el cuadro que antecede la ciudad de Quito posee un 3,86% ubicándose en quinto lugar a nivel nacional, en el país la inflación es creciente lo cual afecta al sector haciendo que el precio de los insumos aumente logrando que el poder de compra de los consumidores vaya mitigándose.

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

2.01.01.02 Tasa de Interés.

Se entiende por tasa de interés, al precio que se paga por el uso el dinero durante determinado período para la solución de problemas de liquidez. Es el porcentaje de rendimiento o costo, respecto al capital comprometido por un instrumento de deuda. (LEROY MILLER, 2008)

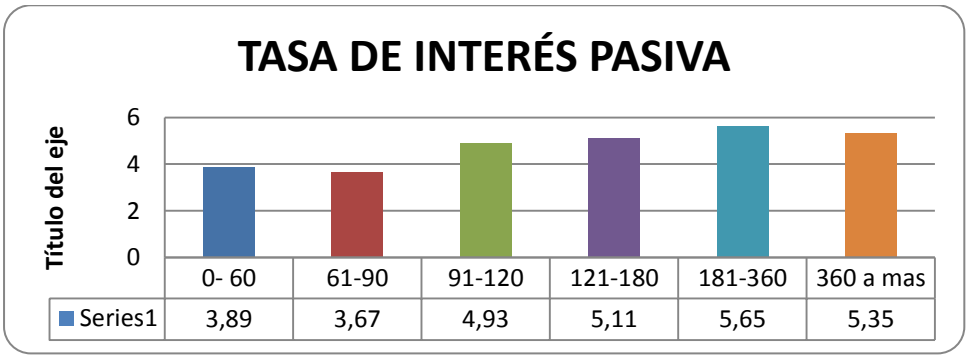
TABLA 1

TASAS DE INTERES PASIVAS

PLAZO	TASAS
0- 60	3,89
61-90	3,67
91-120	4,93
121-180	5,11
181-360	5,65
360 a mas	5,35

FIGURA 3

TASA DE INTERÉS PASIVA



Fuente: Banco de Guayaquil
Elaboración: Jhony Méndez

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

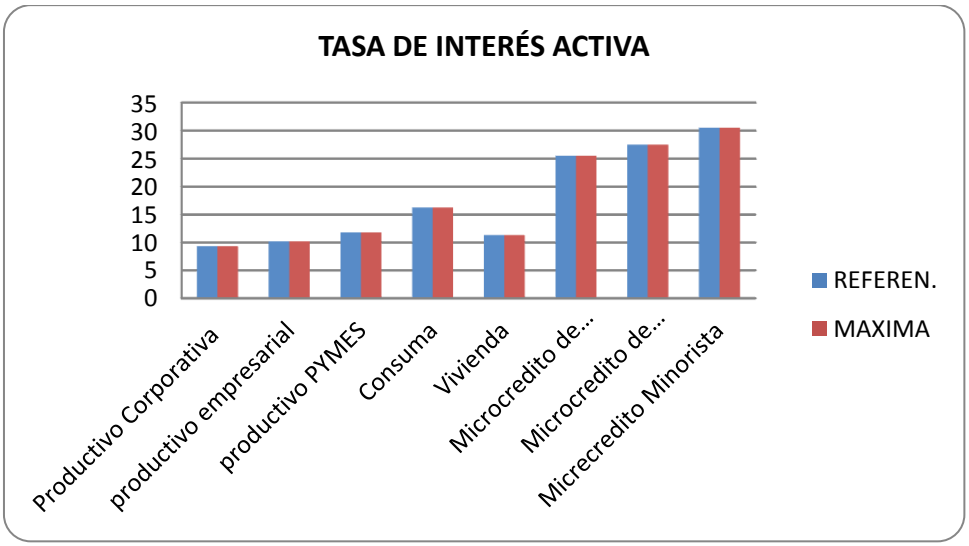
TABLA 2

TASAS DE INTERÉS ACTIVAS

SEGMENTOS	REFEREN.	MAXIMA
Productivo Corporativa	9,33	9,33
productivo empresarial	10,21	10,21
productivo PYMES	11,83	11,83
Consuma	16,3	16,3
Vivienda	11,33	11,33
Microcrédito de Acumulación ampliada	25,5	25,5
Microcrédito de Acumulación Simple	27,5	27,5
Microcrédito Minorista	30,5	30,5

FIGURA 4

TASA DE INTERÉS ACTIVA



Fuente: Banco de Guayaquil
Elaboración: Jhony Méndez

Análisis.

En general, la evolución de las tasas de interés reales en este año muestra una proyección a la alza, a fin de reducir la liquidez en el mercado, la diferencia entre tasa activa y pasiva está disminuyendo, acompañada con el repunte inflacionario que se empieza a evidenciar en la economía en el período analizado, por lo cual para el desarrollo del proyecto representa una amenaza.

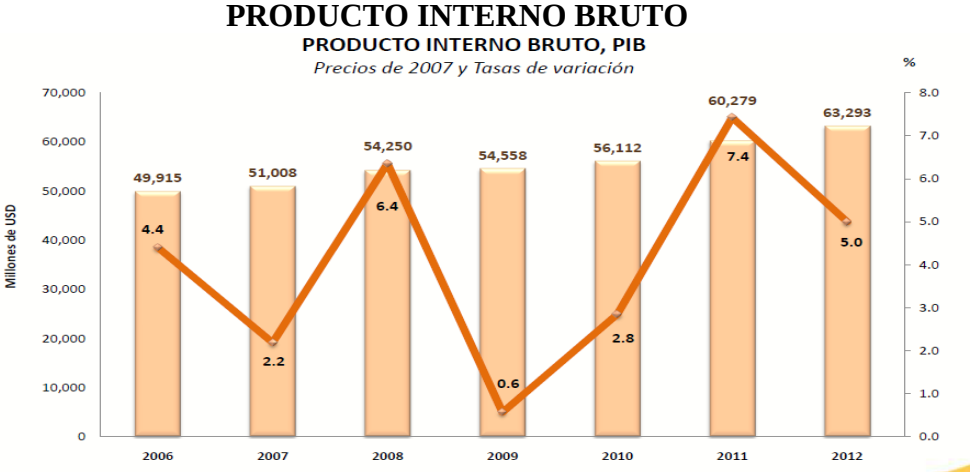
2.01.01.03 Producto Interno Bruto (PIB)

Concepto.

El PIB, o Producto Interno Bruto, es el valor de mercado de bienes y servicios finales dentro del territorio nacional durante un periodo de tiempo determinado, que generalmente es en un trimestre o un año. (PARKIN, 2007)

FIGURA 5

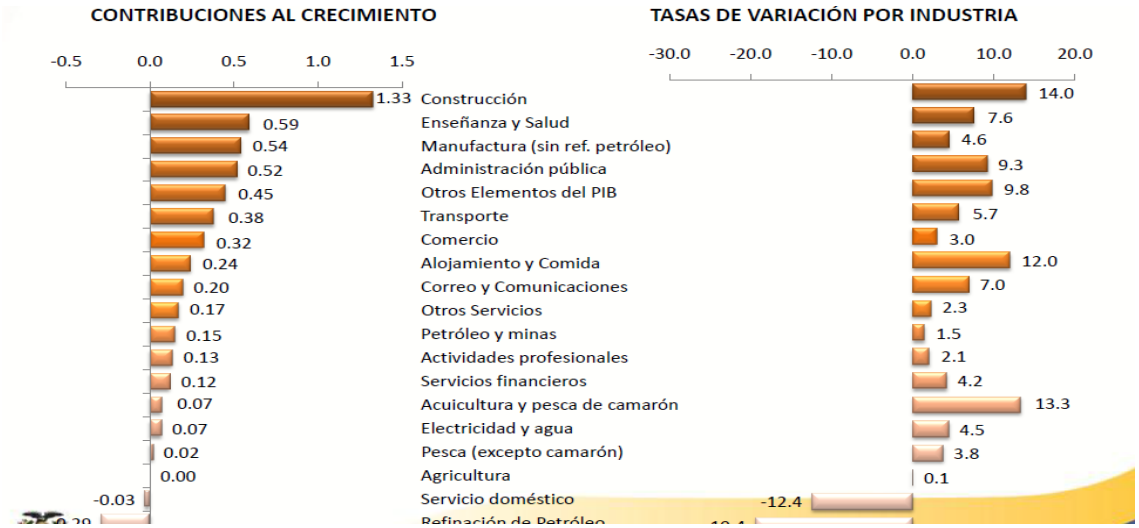
PRODUCTO INTERNO BRUTO



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Banco Central del Ecuador

FIGURA 6

CONTRIBUCIONES AL CRECIMIENTO DEL PIB



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Banco Central del Ecuador

Análisis.

En el 2012, las actividades económicas que presentaron una mayor contribución al PIB de 5.0% fueron: la construcción, enseñanza y salud, manufactura y administración pública considerando a este indicador como una oportunidad debido a que el sector de servicios creció en un 0.17% a el que la microempresa estará dirigida optando una ventaja para el proyecto.

2.01.01.04 Balanza Comercial.

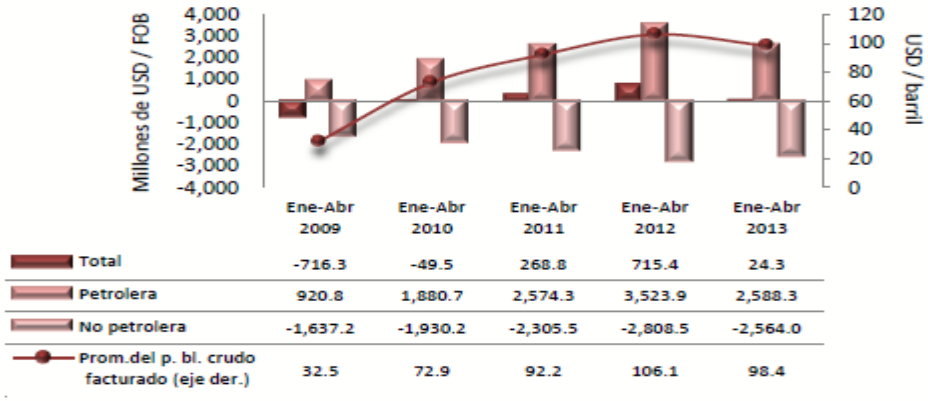
Concepto.

La balanza comercial es la diferencia entre exportaciones e importaciones en otras palabras, el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un periodo de tiempo determinado. (BCE, 2008)

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

FIGURA 7

BALANZA COMERCIAL



	Ene-Abr 2009	Ene-Abr 2010	Ene-Abr 2011	Ene-Abr 2012	Ene-Abr 2013
Total	-716.3	-49.5	268.8	715.4	24.3
Petrolera	920.8	1,880.7	2,574.3	3,523.9	2,588.3
No petrolera	-1,637.2	-1,930.2	-2,305.5	-2,808.5	-2,564.0
Prom.del p. bl. crudo facturado (eje der.)	32.5	72.9	92.2	106.1	98.4

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Banco Central del Ecuador

Análisis.

La Balanza Comercial Total, registró un superávit de USD24.3 millones durante el período enero-abril de 2013, resultado que al ser comparado con el saldo obtenido en el mismo período del año 2012(USD715.4millones), representó una disminución del saldo comercial del 96.6. La Balanza Comercial No Petrolera contabilizó saldos comerciales negativos al pasar de USD-2,808.5 a USD-2,564 millones, lo que significó una recuperación comercial o disminución del déficit no petrolero de 8.7% generando así una oportunidad debido a la aportación del sector a la balanza no petrolera.

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

2.01.01.05 Riesgo País

Concepto.

El riesgo país es un índice que intenta medir el grado de riesgo que entraña un país para las inversiones extranjeras. (BCE, 2008)

FIGURA 8

RIESGO PAÍS

Fuente: Cámara de Industrias y Producción y EMBI
Elaboración: Cámara de Industrias y Producción y EMBI

Análisis.

Se ha determinado un margen de oportunidad baja considerando la no presencia de inversiones extranjeras debido a que Ecuador se sitúa en 638 puntos generando una oportunidad a la inversión local es importante mencionar que el alto riesgo país trae efectos colaterales como son el desempleo, inestabilidad política social, desconfianza en el sistema.

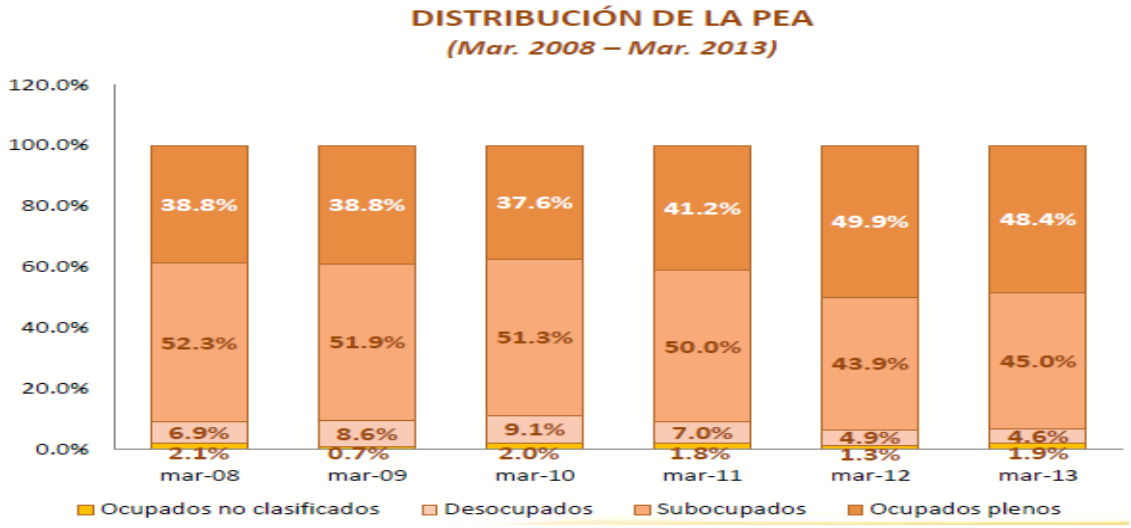
INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

2.01.02 Factor Social.

En el Ecuador el aspecto social y cultural es un factor de gran influencia al momento de tomar decisiones, debido a que involucra a la sociedad a su crecimiento laboral y a las actividades económicas de las mismas.

FIGURA 9

EVOLUCIODO LABORAL



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Banco Central del Ecuador

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

FIGURA 10

EVOLUCION DEL MERCADO LABORAL POR SECTOR

RAMA DE ACTIVIDAD

Porcentajes, Dic. 2012

INDUSTRIAS	Dic. 2011	Dic. 2012
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	27.2	26.8
Pesca	1.1	1.0
Explotación de minas y canteras	0.5	0.5
Industria manufacturera (excluye refinación de petróleo)	10.6	10.7
Suministro de electricidad y agua	0.4	0.4
Construcción	6.0	6.2
Comercio al por mayor y menor	20.9	20.3
Transporte y almacenamiento	6.2	6.2
Intermediación financiera	1.1	0.9
Otros servicios	20.0	20.8
Administación pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	3.7	3.7
Hogares privados con servicio doméstico	2.3	2.4
Total Ocupados	**100.0**	**100.0**

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Banco Central del Ecuador

Análisis.

Dentro de la estructura del mercado laboral y como parte de la PEA, en marzo de 2013, la tasa de ocupados plenos representó la mayor parte, con una participación de 48.4%; le sigue la tasa de desocupación total (4.6%) y finalmente en mínimo porcentaje los ocupados no clasificados (1.9%) que son aquellos que no se pueden clasificar en ocupados plenos u otras formas de subempleo por falta de datos en los ingresos o en las horas de trabajo el proyecto reunirá las características necesarias para ampliar la participación en el mercado laboral.

Uno de los componentes a considerar en el factor social es que la mayoría de negocios de emprendimiento a nivel latinoamericano y mundial, Ecuador se ha convertido en el país que más ha evolucionado en emprendimiento dando apertura a nuevos negocios.

2.01.03 FACTOR LEGAL

Consiste en leyes, dependencias del gobierno y grupos de presión. Las leyes de protección al consumidor, las normas sanitarias, las normas ISO, las organizaciones de defensa al consumidor realizando mayor énfasis en la ética y responsabilidad social de la empresa. (ALVAREZ, 2009)

2.01.03.01 Superintendencia De Compañías

Es el organismo técnico y con autonomía administrativa, económica y financiera, que vigila y controla la organización, actividades, funcionamiento, disolución y liquidación de las compañías y otras entidades. (ALVAREZ, 2009)

2.01.03.02 Cámara De La Pequeña Industria

La Cámara de la Pequeña Industria, CAPEIPI, es una organización gremial con personería jurídica y autonomía, que representa a las pequeñas y medianas industrias de la provincia. Tiene como objetivo básico la defensa de intereses de los afiliados, prestación de servicios y búsqueda de beneficios, además de la formulación de políticas tendientes a lograr el desarrollo sostenido de la pequeña y mediana industria y del país en general. (ALVAREZ, 2009)

2.01.03.03 Srí

El Servicio de Rentas Internas (SRI) es una entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por Ley mediante la aplicación de la normativa vigente. Su finalidad es la de consolidar la cultura tributaria en el país a efectos de incrementar sostenidamente el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes. (ALVAREZ, 2009)

2.01.03.04 Codificación De La Ley Del Registro Único De Contribuyentes

Art. 1.- CONCEPTO DE REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES.- ***R.U.C.***

El Registro Único de Contribuyentes, que tiene por objeto registrar e identificar a los contribuyentes, todas las compañías se encuentran obligadas a obtener el RUC para desempeñar su actividad comercial. Este documento debe ser tramitado dentro de los 30 días siguientes al inicio de actividades. (SRI, 2013)

2.01.03.05 Código De Trabajo

Art. 3.- Libertad de trabajo y contratación.- El trabajador es libre para dedicar su esfuerzo a la labor lícita que a bien tenga. (ECUADOR, 2013)

2.01.03.06 Código Civil

Art. 564.- Se llama persona jurídica una persona ficticia, capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones civiles, y de ser representada judicial y extrajudicialmente. (ALVAREZ, 2009)

2.01.03.07 Código De Comercio

Art. 1.- El Código de Comercio rige las obligaciones de los comerciantes en sus operaciones mercantiles, y los actos y contratos de comercio, aunque sean ejecutados por no comerciantes. (ALVAREZ, 2009)

2.01.03.08 Ley De Consultoría

Según la ley de consultoría vigente en el Ecuador tenemos que:

Art. 1.- Para los efectos de la presente Ley, se entiende por consultoría, la prestación de servicios profesionales especializados, que tengan por objeto identificar, planificar, elaborar o evaluar proyectos de desarrollo, en sus niveles de pre factibilidad, factibilidad, diseño u operación. (ALVAREZ, 2009)

2.01.03.09 Municipio De Quito

Cada empresa o comerciante tiene la obligación de obtener anualmente la patente municipal, pagando el impuesto respectivo e inclusive las personas naturales (contadores). Este trámite se efectúa dentro de los treinta días siguientes al día final que se inicia la actividad. (ALVAREZ, 2009)

Análisis

Dentro de la estructura de creación de la microempresa el factor legal es una **OPORTUNIDAD** debido a que representa la constitucionalidad de la misma o los pasos a seguir para el funcionamiento correcto de la microempresa evitando problemas futuros con la ley.

2.01.04 FACTOR TECNOLÓGICO

Concepto.

Las nuevas tecnologías crean oportunidades y mercados nuevos. La empresa que no prevean los cambios tecnológicos se encontraran con sus productos serán obsoletos.

La tecnología es una herramienta fundamental para el desarrollo del servicio de asesoría contable y tributaria, contar con tecnología de punta, brindar un servicio de calidad ya que permitirá optimizar el uso del tiempo y de los recursos de la empresa. Y ofrecer a los clientes servicio eficiente y eficaz en forma ágil y oportuna.

2.01.04.01 Internet

El auge tecnológico ha creado nuevas e interesantes formas de estudiar y seguir a los clientes, crear productos y servicios adaptados para satisfacer las necesidades de los clientes; el internet una de las herramientas más optimas y

generadoras de valor es de gran ayuda debido a que en la actualidad para las contribuciones y contabilidad se prefiere al auge tecnológico, es decir, cero papeles una forma de mejorar el tiempo.

2.01.04.02 DIMM Formularios.

Otra de las herramientas de mayor importancia y que va de la mano con el internet es el DIMM formularios debido a que este mecanismo le permite generar las declaraciones por internet con mayor rapidez y eficiencia

Análisis.

El factor tecnológico ha desarrollado nuevas e interesantes herramientas que son generadoras de optimización de tiempo y recursos representa una **OPORTUNIDAD** debido a que en la actualidad el SRI emitió que para este año "cero papeles" haciendo que aprovechemos y agilitemos las declaraciones por internet obteniendo así mayor atención al cliente durante los 365 días al año y 24 horas al día.

2.02 ENTORNO LOCAL

2.02.01 Clientes.

En economía, clientes es quien accede a un producto o servicio por medio de una transacción financiera (dinero) u otro medio de pago. Quien compra, es el comprador, y quien consume el consumidor. Normalmente cliente, comprador y consumidor son la misma persona.

El proyecto orienta su servicio a las pequeñas y micro empresas delimitadas geográficamente en el Cantón de Quito sector de Carapungo de la Provincia de Pichincha. La segmentación alcanza a los niveles socioeconómicos de dicho sector, en razón de que la asesoría tributaria y contable es de vital importancia, debido a su alto aporte y desarrollo del sector.

TABLA 3

CLIENTES

CLIENTES POTENCIALES
Tiendas, Micro mercados
Cafenets
Peluquería, Gabinetes
Micro Ferreterías, Mecánicas
Panaderías, Pastelerías
Sastres/Costureras
Venta de CD y DVD
Zapaterías
Oficinas de Taxis

Fuente: Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC)
Elaboración: Méndez Jhony

Análisis.

El entorno local enfocado en los clientes externos ha tenido un importante crecimiento debido a varios emprendimientos generados en el país y a que somos el país número uno en emprendimiento todos estos factores contribuye a que los clientes potenciales sean una oportunidad para el desarrollo del proyecto debido a que se enfoca a pequeños comerciantes.

2.02.02 Proveedores.

Se puede señalar que los proveedores más importantes para una empresa de asesoría son sus colaboradores internos. Cambiarlos es costoso, pueden efectuar una integración hacia adelante (muy usual en el campo de la auditoria) y generan parte importante del valor añadido del producto final. Por lo que parte importante de la estrategia tiene que ser mantenerlos motivados; esto se puede conseguir ofreciendo un excelente plan de carrera profesional y procurando un buen ambiente laboral.

TABLA 4

PROVEEDORES

PROVEEDOR	**Bien o Servicio**
Computron	Equipo de Computo
World Computer	Equipo de Computo
Credipoint	Equipo de Computo
FDG Computer	Equipo de Computo
CNT	Internet
Fast Boy	Internet

Fuente: Autor
Elaboración: Méndez Jhony

Análisis.

Los proveedores y el poder de negociación con los mismos es de vital importancia para que el servicio a ofrecer sea oportuno y sobretodo genera una oportunidad debido a que son empresas que tienen un crecimiento nacional a los cuales se puede acceder con facilidad.

2.02.03 Competidores.

Para analizar la competencia del servicio de asesoría, se decidió categorizar a los diferentes prestadores de este servicio desde el punto de vista del volumen de su oferta al mercado, y evaluar las principales variables o características de sus unidades productivas. Dentro de los servicios ubicados en la Provincia de Pichincha Cantón Quito, sector de Carapungo se han diferenciado aquellos que desarrollan la actividad en forma independiente. Los factores para establecer el perfil competitivo de este proyecto son: Abastecimiento del Servicio, Atención al Cliente, Servicios Conexos, Promociones, Capacidad Instalada, Tecnología, Imagen Corporativa, Relación con los Proveedores, Capacidad Financiera, Investigación y Desarrollo de nuevas necesidades del mercado.

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

TABLA 5

COMPETIDORES

COMPETIDORES INDIRECTOS			
TRIBUTUM CONSULTORES CIA. LTDA.	Av. de Los Shyris N 34-40 y República del Salvador, Edf. Tapia, piso 10, Of. 1002 - Quito	AUXELLA S. A.	Av. Amazonas N26-179 y Orellana, Edf. Torrealba, piso 9, Of. 908 – Quito
FABARA & COMPAÑÍA ABOGADOS	Diego de Almagro N30-118 Av. República - La Paz – Quito	BUSTAMANTE Y BUSTAMANTE CIA. LTDA.	Av. Amazonas E4-69 y Patria, Edf. Cofiec, piso 4-5 - Norte – Quito
PUENTE & ASOCIADOS CIA. LTDA.	Av. Colón y Reina Victoria , Edificio Banco de Guayaquil, piso 13, Of. 1306 – Quito	RECICLAJES MYS S. A.	JUAN VASQUEZ 149 y SEBASTIÁN MORENO
GERENCIA CORPORATIVA GERENSA S.A.	Corea 126 y Av. Amazonas, Edf. Belmonte - Carolina – Quito	PEREZ, BUSTAMANTE & PONCE ABOGADOS CIA. LTDA.	Av. República del Salvador 1082 y Naciones Unidas, Edf. Mansión Blanca, torre Londres, PB - Norte – Quito

Fuente:EKOS
Elaboración: Méndez Jhony

2.03 ANÁLISIS INTERNO

2.03.01 PROPUESTA ESTARATÉGICA

2.03.01.01 Misión

Nos apasionamos por satisfacer totalmente las necesidades de tributación y contabilidad de nuestros clientes a través de la excelencia en el servicio; en beneficio de nuestra gente, clientes y proveedores; siempre en evolución de nuestro País.

2.03.01.02 Visión

Queremos que GDN GROUP evolucione de una respetada y confiable microempresa a una empresa líder en servicios de tributación y contabilidad con presencia competitiva a nivel local y nacional.

2.03.01.03 OBJETIVOS.

2.03.01.03.01 Objetivo General

Consolidar a la microempresa como la más competitiva y moderna en servicios de consultoría tributaria y contable que con los valores corporativos que mantendrá como microempresa, garantice la prestación de un servicio de alta calidad, asegurando la satisfacción de los clientes.

2.03.01.03.02 Objetivos Específicos

- Diagnosticar en las microempresas y pequeñas empresas herramientas necesarias en materia contable, tributaria para adquirir una ventaja competitiva interna y así lograr proyectarse externamente de manera efectiva.

- Evaluar la calidad de servicios de contabilidad y tributación que brindan las empresas o personas naturales, a otras que requieren de sus servicios.

- Identificar las condiciones del mercado de micro, pequeñas empresas y de personas naturales obligadas a llevar contabilidad en Carapungo en el sector Norte de la ciudad de Quito D.M que necesitan los servicios de Contabilidad y Tributación.

- Instalar una microempresa que preste los servicios de Contabilidad y Tributación en el sector norte de la ciudad de Quito.

- Determinar el estudio económico para la implementación de la microempresa.

- Analizar un nuevo enfoque de cultura organizacional que permita ampliar las expectativas visionarias de las empresas y/o negocios.

2.03.01.04 Principios Y Valores

Conceptos que se considerarán como directriz de nuestras acciones diarias, manteniendo los más altos valores éticos y fomentando el respeto hacia los demás y hacia nosotros mismos.

2.03.01.04.01 Calidad

Estamos convencidos de que es posible una mejora continua en nuestros procesos con el fin de reforzar los estándares de calidad exigidos por nuestros clientes.

2.03.01.04.02 Liderazgo

Mantendremos una actitud proactiva hacia el alcance de los objetivos de la Compañía, Siendo persistentes al encarar todos los obstáculos y responsables por los resultados positivos y negativos de nuestras acciones y decisiones.

2.03.01.04.03 Trabajo En Equipo

El espíritu de colaboración constante, fomentando el trabajo en equipo en todas nuestras actividades, será la base para alcanzar los resultados de la Empresa, esta actitud prevalecerá sobre los intereses individuales, sin que esto signifique coartar la creatividad personal.

2.03.01.04.04 Compromiso Con El Cliente

Nuestro esfuerzo estará orientado a satisfacer las necesidades de nuestros clientes, siendo el valor agregado el factor determinante en todas las decisiones de la Compañía.

2.03.01.04.05 Desarrollo Humano

El Recurso Humano constituye la principal fortaleza de la Organización, por ello fomentamos su desarrollo mediante un compromiso compartido dirigido a estimular las capacidades profesionales y generar un ambiente de trabajo adecuado.

2.03.01.04.06 Contacto Permanente Con El Cliente.

Un servicio personalizado requiere tener la mayor cantidad de información de los clientes, sus necesidades y preferencias. Todo el personal de contacto de la empresa deberá tener comunicación constante con el cliente, pueden entregar información valiosa para la generación de nuevos servicios.

2.03.01.04.07 Creatividad.

Un factor clave de un servicio personalizado es dedicar tiempo y los recursos necesarios para ofrecer algo que nadie haya sido capaz de hacer anteriormente. Esto significa investigar en el mercado, ver qué cosas hace su competidor, que opinan sus clientes que es lo que espera de su negocio. Tener los ojos bien abiertos en cómo funciona el mercado y cuáles son las nuevas tendencias es fundamental.

2.03.01.04.08 Adaptación Al Cliente.

Nuestro servicio se ajustara a las características del cliente ya sea en cuanto a tiempo y presupuesto.

2.03.01.04.09 Fiabilidad

La empresa debe procurara entregar el servicio a la hora y tiempos estipulados. La puntualidad y el profesionalismo son rasgos esenciales de un servicio a la medida del cliente. Además la empresa debe ser capaz de responder correctamente cualquier duda, reclamo, etc., en los intervalos de tiempos correspondientes.

2.03.01.04.10 Retroalimentación

Las necesidades del cliente siempre van cambiando y nuestra empresa debe ser capaz de ajustarse a éstas. Para ello consultaremos a los clientes qué opinan del servicio y qué cambiarían.

2.03.02 GESTIÓN ADMINISTRATIVA

2.03.02.01 PLANEACIÓN

Generando un plan operativo con el cual guiaremos las actividades a realizar.

TABLA 6

PLAN OPERATIVO

PLAN OPERATIVO
Adoptar fuerza de ventas a los cambios del mercado. - Analizar las necesidades reales de información del cliente - Instruir y actualizar nuestros servicios a través de impulsadoras. - Reducir los tiempos en un 25% aproximadamente para cumplir eficazmente con los procesos.
Construir el posicionamiento a través de la fidelidad en los nuevos clientes mediante el servicio personalizado. - Determinar la conducta de los clientes de manera grupal - Estudiar al cliente y como satisfacer las necesidades. - Capacitar periódicamente a nuestros empleados.
Desarrollo de mercado captando nuevos clientes, penetración geográfica. - Diseño de un sistema que permita el sondeo de nuevos clientes. - Determinar la ubicación de nuevos clientes. - Delinear un sistema de visitas
Desarrollar un plan de promoción para clientes potenciales - Diseño de un plan de promoción y BTL - Establecimiento de un plan de promoción - Analizar coste-beneficio de la promoción y los componentes que el plan requiere. - Ejecutar el plan.

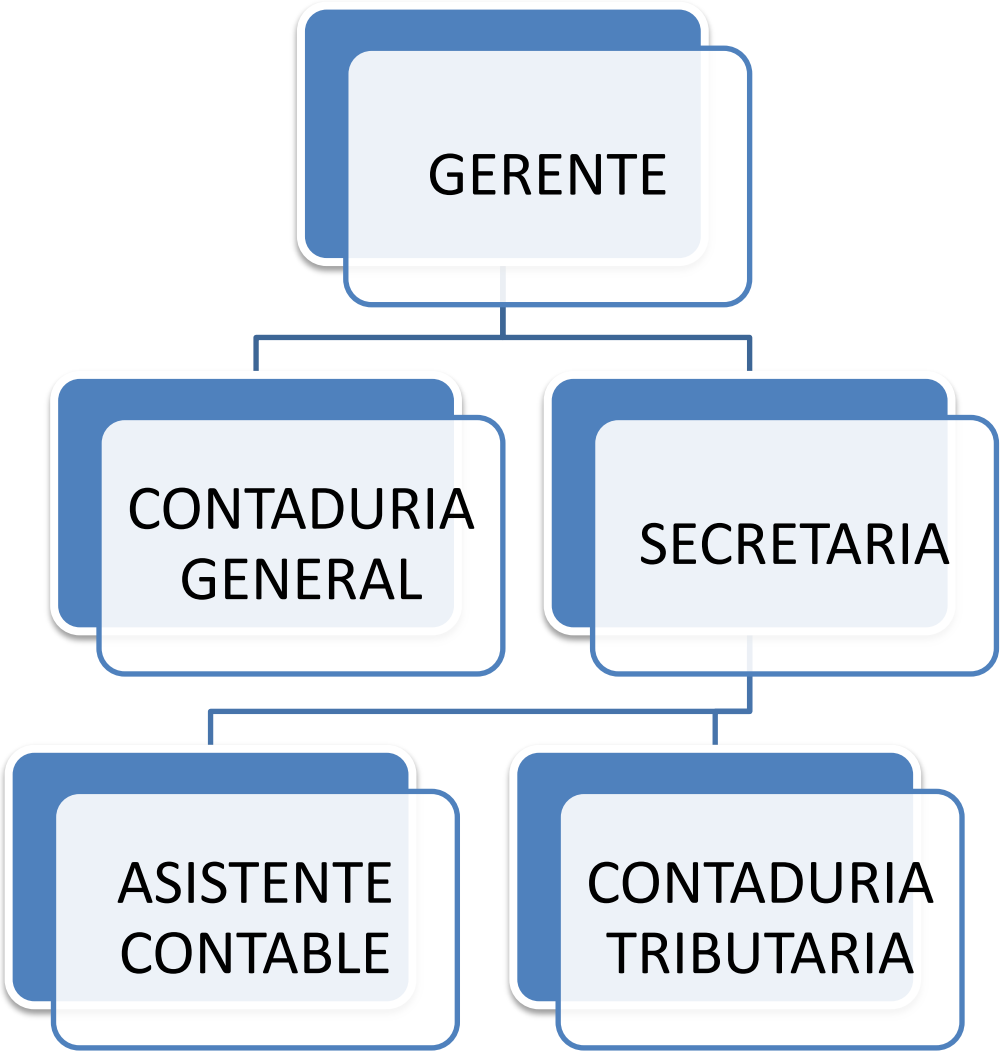
Elaboración: Méndez Jhony

Análisis.

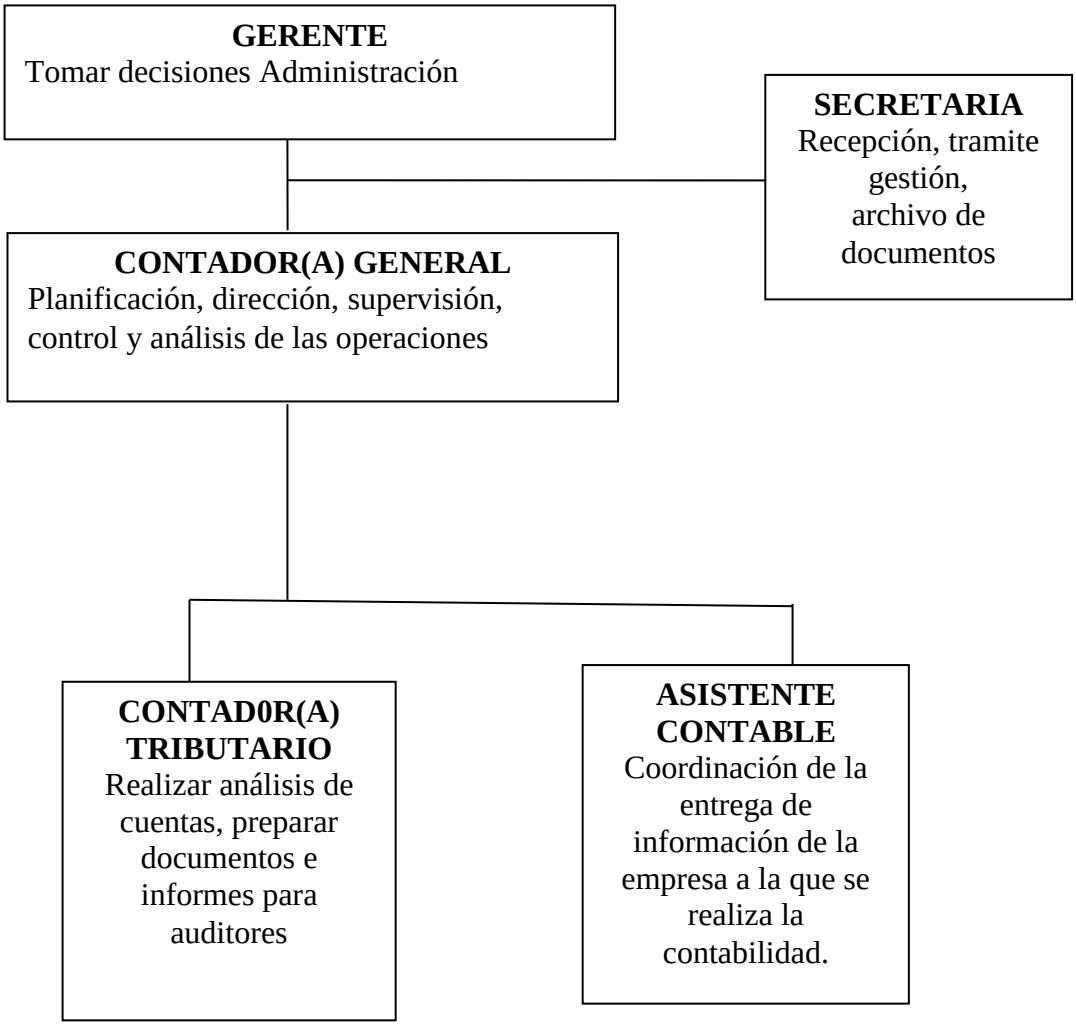
Tener un plan operativo generara mayor fluidez en la captación de los clientes, entrega de servicio, penetrar geográficamente adoptando un mejor entendimiento de las necesidades.

2.03.02.02 ORGANIZACIÓN

2.03.02.02.01 Organigrama Estructural De La Empresa



2.03.02.02.02 Organigrama Funcional De La Empresa



Análisis.

La estructura organizacional define el circuito legal e independiente de direccionamiento que posee la empresa para la buena administracion de la misma haciendola una ventaja para mejorar la administracion.

2.03.02.03 Integración De Personal

La teoría Y, se caracteriza por considerar al trabajador como el activo más importante de la empresa. A los trabajadores se les considera personas optimistas, dinámicas y flexibles. El directivo piensa que, por término medio, los trabajadores, la inversión de esfuerzo físico y mental en el trabajo es tan natural como el descanso y el juego.

- Las personas ejercen autodirección y autocontrol.

- El grado de compromiso se da en proporción con la magnitud de las recompensas que se asocian con su logro.

- Los seres humanos aprenden a aceptar y a buscar responsabilidades.

Proporcionar un clima que fomente la vinculación de todos con la estrategia y objetivos de la Microempresa, que consiga motivar a los empleados y les aporte la formación necesaria para su desarrollo personal y profesional.

2.03.02.04 Dirección

Para conservar un liderazgo efectivo se mantendra un lineamiento entre el Talento Humano y el cliente direccionado con las politicas valores de la empresa

El direccionamiento estratégico constituye el sustento y la base ideológica de toda institución, empresa; la misma que está formada por la visión, misión, objetivos, estrategias, principios y valores; todos estos son ejes de funcionamiento exitoso tanto desde el punto de vista interno como externo.

El direccionamiento estratégico plantea la idea de cómo la institución intenta desarrollar sus actividades; y por lo general es el reflejo de su responsabilidad social y ética profesional.

Ademas de generar ciertos atributos esenciales al desempeño de los empleados es decir estimulos que permita mantener al empleado contento y preocupado por su desempeño etico y profesional.

Análisis.

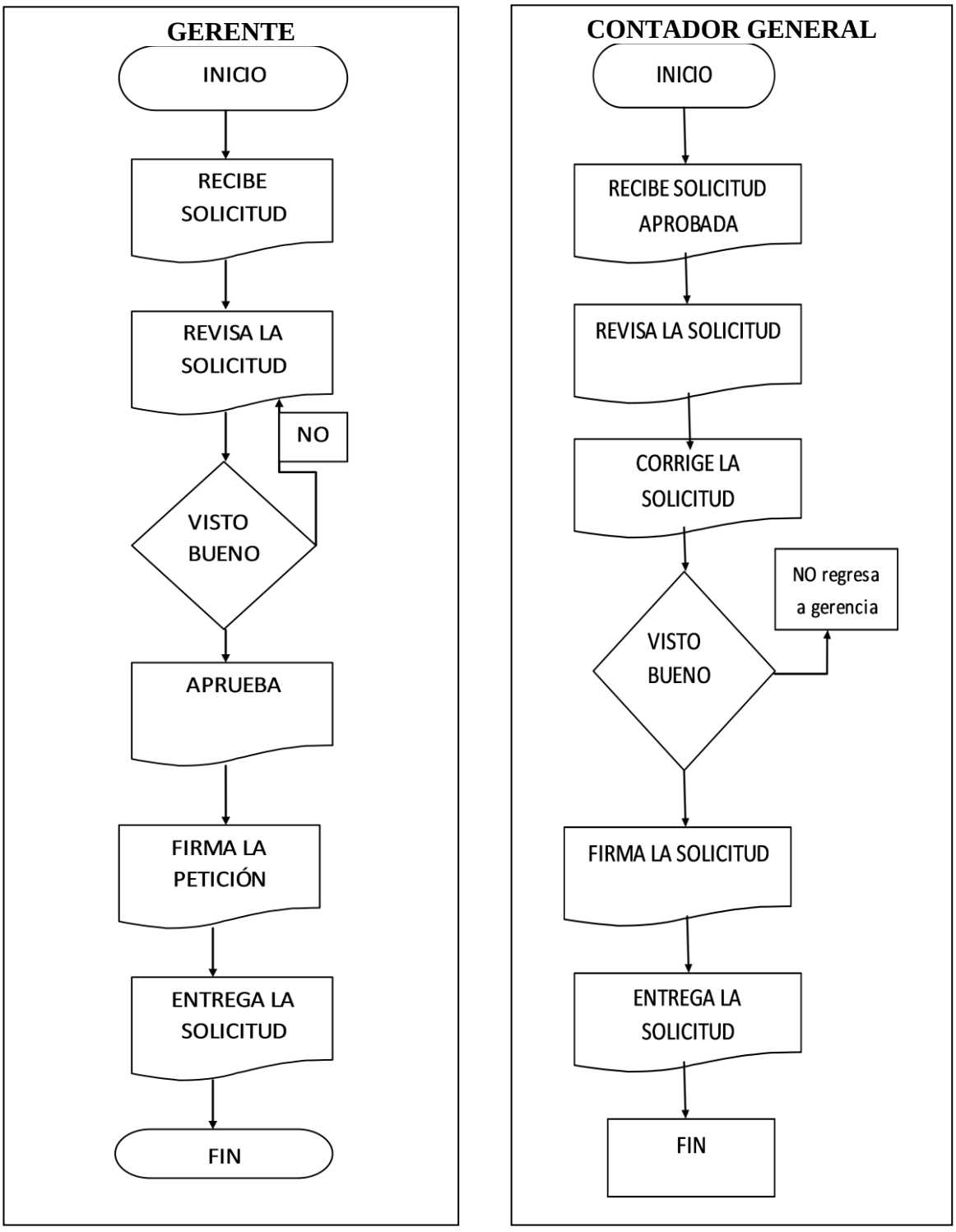
Mantener una direccion efectiva estimulando a los empleados representa una OPORTUNIDAD debido a que el desarrollo de las actividades siempre generara la responsabilidad y profesionalismo de la microempresa.

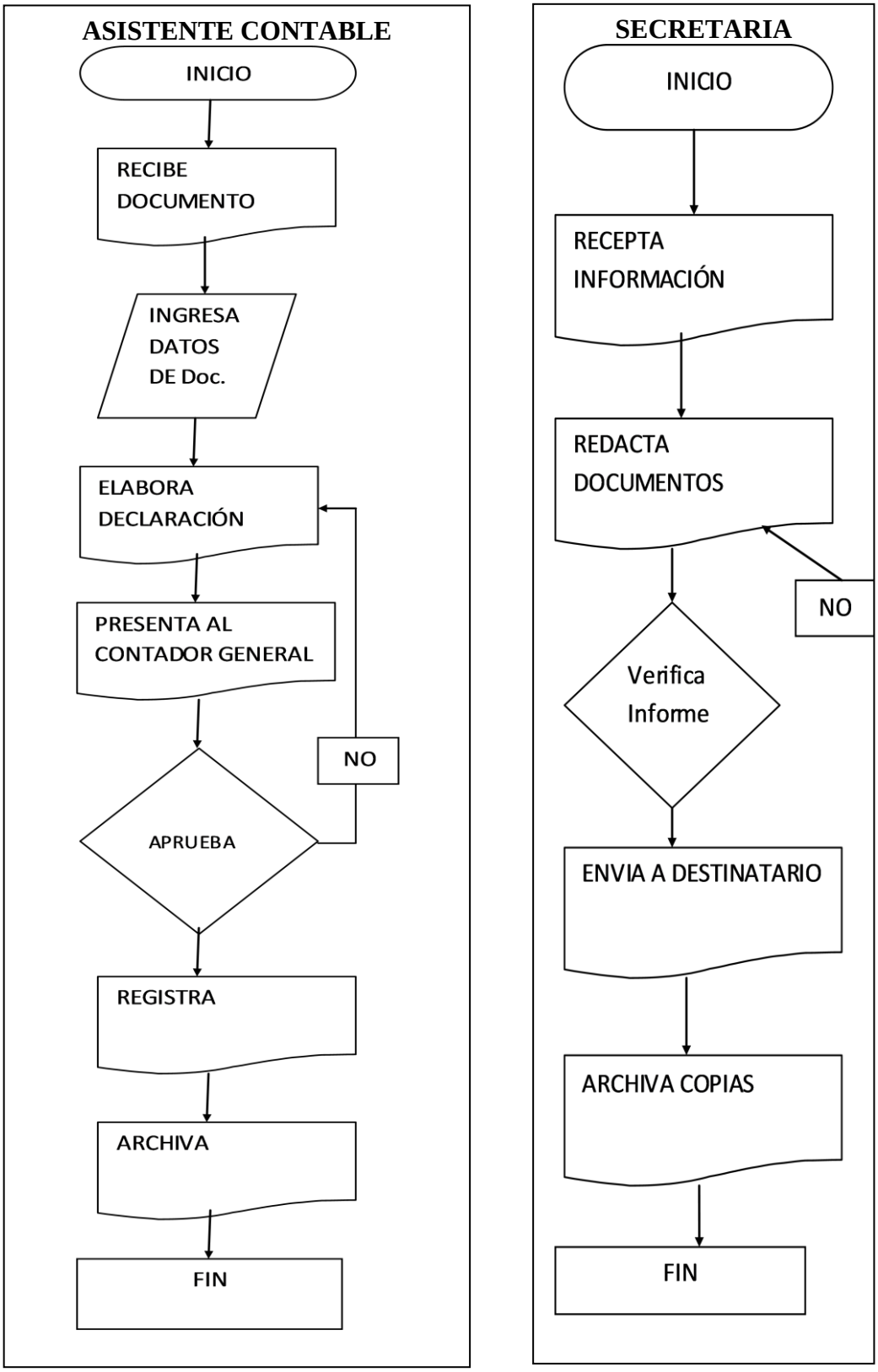
2.03.02.05 Control

Para el desarrollo del proyecto debe tener programado su control. Con esto podemos apreciar que el plan debe tener cuantificados los objetivos en su mayoría para poder ser controlado sobre la marcha. De esta forma saber si se están cumpliendo los objetivos parciales y finales, y si no es así, cuáles son las correcciones que debemos adoptar para llegar al destino pretendido.

2.03.03 GESTIÓN OPERATIVA.

2.03.03.01 Flujograma De Proceso

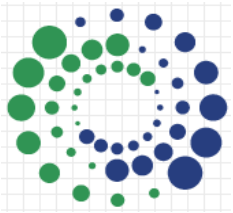



ASISTENTE CONTABLE
INICIO
RECIBE DOCUMENTO
INGRESA DATOS DE Doc.
ELABORA DECLARACIÓN
PRESENTA AL CONTADOR GENERAL
NO
APRUEBA
REGISTRA
ARCHIVA
FIN
SECRETARIA
INICIO
RECEPTA INFORMACIÓN
REDACTA DOCUMENTOS
NO
Verifica Informe
ENVIA A DESTINATARIO
ARCHIVA COPIAS
FIN

2.03.04 GESTIÓN COMERCIAL

En la gestión comercial se ha determinado los siguientes aspectos como base fundamental para el desarrollo de los mecanismos de darse a conocer.

LOGO TIPO



SLOGAN

Tu Dedicate A Crecer

MARCA

2.03.05 INVESTIGACIÓN COMERCIAL

Mediante esta función almacenar toda la información necesaria para la toma de decisiones y para la elección de alternativas. En cierto modo es la base del desarrollo y por esto debe ser la primera.

MERCADO

El tipo de consumidor, sus necesidades, motivaciones, hábitos de compra, perfil, estilo de vida, etc. Son las consideraciones importantes hará la gestión comercial.

Variables decisivas del Servicios

Características

Técnicas

Servicio post-venta.

Grado de novedad.

Aceptación de un producto nuevo

PRECIO

Precio dispuesto a pagar.

Relación precio-calidad.

Importancia del precio en decisión de compra.

Formas de pago más adecuada.

Descuentos etc.

DISTRIBUCIÓN

Tipo de canal más utilizado.

Tipo de establecimiento típico para nuestro servicio.

Presencia en el canal por empresas, productos, etc.

Poder de cada canal y sus características diferenciadoras.

COMUNICACIÓN

Tipos de medios más adecuados.

Características de estos medios.

2.03.06 ORGANIZACIÓN COMERCIAL

La microempresa, también necesita de una organización, en este caso, de una organización comercial que consiga los objetivos fijados y finalmente, la satisfacción de los consumidores y del mercado en definitiva

2.03.07 PLANIFICACIÓN COMERCIAL

Se debe mantener personas adecuadas, en el lugar adecuado, en el momento adecuado, haciendo el trabajo eficazmente, trabajando eficientemente para así objetividad la consecución de las estrategias utilizadas.

TABLA 7

PLAN DE ACCION Nº1

Desarrollar mecanismos de acercamiento, posicionamiento y captación de mercado					
ACTIVIDAD	**DURACIÓN**	**RESPONSABLE**	**META**	**INDICADOR DE GESTIÓN**	**VALORACIÓN**
Participación en las ferias del MIPRO-MIES CONQUITO-IEPS	Según cronograma de ferias	Gerente	Incremento de un 20% de Utilidades Anuales	#Clientes Potenciales/#Clientes Potenciales Proyectados	25%
Dar conferencias y seminarios gratuitos para MIPYMES	Una vez al mes	Gerente Operativos		Ventas Reales/ Ventas Proyectadas	30%
Pautar en medios de comunicación	1 mes	Gerente		Incremento Demanda Potencial/Demanda Potencial Proyectada	20%
Establecer informativos y de asesoría en instituciones profesionales	1 mes	Asesor Contable		Demanda Profesionales/Demanda Profesionales Proyectadas	25%

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

TABLA 8

PLAN DE ACCION Nº2

Desarrollar procesos rápidos y eficientes con el uso de tecnología de punta					
ACTIVIDAD	**DURACIÓN**	**RESPONSABLE**	**META**	**INDICADOR DE GESTIÓN**	**VALORACIÓN**
Establecer paquetes promocionales de servicios	3 meses	Gerente	Incremento progresivo de ventas	#Paquetes de servicios demandados/#Paquetes de servicios demandados proyectados	45%
Definir y describir los procesos de servicio	2 meses	Gerente Operativos		Tiempo utilizado para el proceso/Tiempo proyectado para proceso	30%
Evaluar el sistema que más se adapte a la MIPYMES	1 mes	Gerente		Tiempo utilizado para el proceso/Tiempo proyectado para proceso	25%

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

TABLA 9

ANÁLISIS FODA

OPORTUNIDAD	**FORTALEZA**
• El PIB debido a que el proyecto contribuirá al desarrollo de este y por consecuente con la Balanza Comercial • El factor social debido a que generaremos empleo y ha disminuido la población de desempleados. • El tecnológico debido a que la mejora de procesos estará a la par con la innovación. • El factor legal porque emprenderemos con responsabilidad social y ética.	• Los clientes potenciales debido a que muchos de estos no llevan contabilidad. • Los proveedores porque existen varios y tenemos la posibilidad de negociar con ellos.
AMENAZA	**DEBILIDAD**
• La inflación debido a que es una alza acelerada de los precios tanto para proveedores como consumidores • La tasa de interés debido a que se genera un alto interés y	• Los competidores debido a que son quienes acaparan el mercado.

varios requisitos para la implementación de la microempresa. • El riesgo país debido a la poca inversión de fuentes extranjeras.	

CAPITULO III: INVESTIGACIÓN DE MERCADO

La investigación de mercado está basada en la recopilación, el análisis, la presentación y conclusión de datos e información. La investigación del mercado se define como el diseño sistemático, la recolección el análisis y la presentación de datos y conclusiones relativos a una situación de marketing especifico. (Kotler & Keller, Dirección del Marketing, 2012).

La investigación del mercado establece los datos relevantes del mercado para una situación específica a la que se enfrenta la empresa". (Kotler & Keller , Dirección del Marketing, 2006)

3.01 ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR

Es el conjunto de procesos que un consumidor lleva a cabo para tomar la decisión de adquirir un bien o servicio desde el reconocimiento de la necesidad hasta el momento que realiza la compra y usa el bien o servicio. (Santesmases, 2001)

3.01.01 DETERMINACIÓN DE POBLACIÓN Y MUESTRA

Es una técnica que permite determinar: la muestra en base a cálculos matemáticos y la población en base a un universo que se lo puede encontrar por sectores, los cuales forman parte al realizar una investigación de mercado. La población y las características que deben poseer los elementos para formar parte del estudio, entre otros elementos importantes. (Cantoni Rabolini, 2009)

3.01.01.01 Población

El concepto de población en estadística va más allá de lo que comúnmente se conoce como tal. Una población está formada por los elementos que poseen una serie de características comunes a todos ellos. (ARNAL & ORMEDES, 2006, pág. 13)

La población en la que se basara el estudio es en las microempresas.

TABLA 10

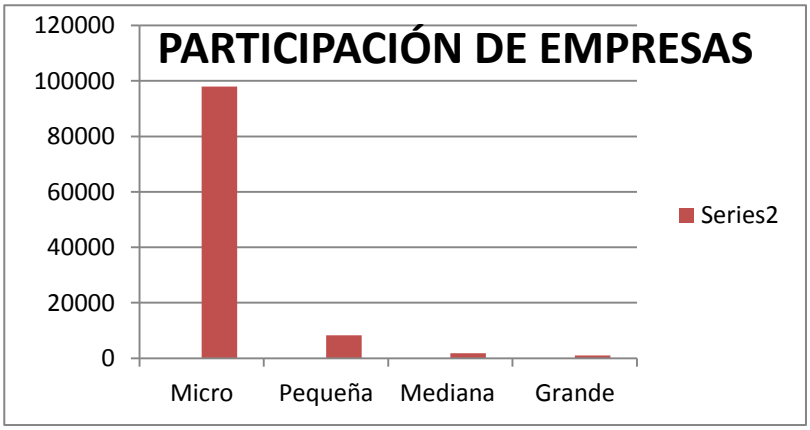
SECTOR MICRO-PEQUEÑAS Y GRANDES EMPRESAS

Nivel/ Empresa	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	TOTAL
Pichincha	97909	8330	1820	1001	109060

Fuente: CensoEconómicoNacional2010
Elaboración: Jhony Méndez

FIGURA 11

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS EN PICHINCHA



Fuente: CensoEconómicoNacional2010
Elaboración: Jhony Méndez

3.01.01.02 Muestra

La muestra es una representación significativa de las características de una población, que bajo, la asunción de un error (generalmente no superior al 5%) estudiamos las características de un conjunto poblacional mucho menor que la población global. (ARNAL & ORMEDES, 2006, pág. 14)

La muestra obtenida se la cálculo de las pequeñas y microempresas de la población de Pichincha debido a que la distribución esta efectuada por cantones; tomando en cuenta solo el cantón Quito en el cual está la muestra a estudiarse.

TABLA 11

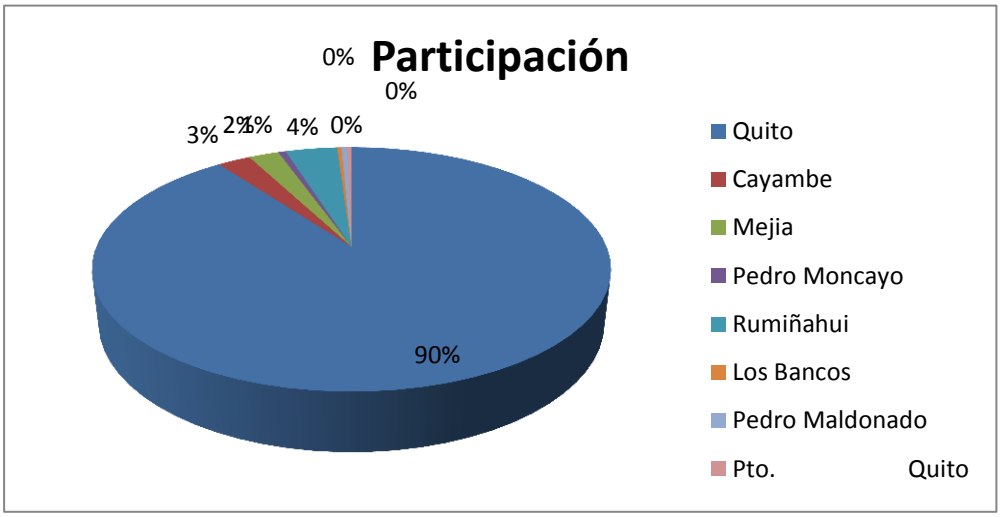
PARTICIPACIÓN DE EMPRESAS POR SECTORES

variable/ Cantón	Quito	Cayambe	Mejía	Pedro Moncayo	Rumiñahui	Los Bancos	Pedro Maldonado	Pto. Quito
Número de Empresas	97937	2686	2453	608	4216	350	467	343
Participación	90%	3%	2%	1%	4%	0,30%	0,40%	0,30%

Fuente: Censo Económico Nacional 2010
Elaboración: Jhony Méndez

FIGURA 12

PARTICIPACION DE EMPRESAS POR SECTORES



Fuente: Censo Económico Nacional 2010
Elaboración: Jhony Méndez

FÓRMULA PARA CALCULAR LA MUESTRA

$$n = \frac{N}{(N-1)\,E^2 + 1}$$

De donde:

N = Tamaño de la población

n = Tamaño de la muestra

E^2 = Error máximo admisible

$$n = \frac{32646}{(32646-1)\,5^2 + 1}$$

N= 395.17

La muestra a ser analizada es de 395 microempresas debido a que la población universal se estableció por los tres sectores de la capital Norte, Sur, Centro siendo el centro uno de los sectores con mayor número de empresas.

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

3.01.02 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

ENCUESTA

"PROYECTO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVISIOS DE ASESORIA CONTABLE Y TRIBUTARIA EN EL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO"

1. ¿Considera necesario los servicios de asesoría contable y tributaria en el Norte de Quito?

SI ( ) NO ( )

2. ¿Cree usted que los servicios que ofrecen las empresas consultoras de contabilidad ayudan a cumplir con las obligaciones fiscales?

SI ( ) NO ( )

3. ¿Conoce usted sobre las últimas reformas en el campo contable y tributario?

SI ( ) NO ( )

4. ¿Conoce usted sobre los servicios que otorga el Servicio de Rentas Internas SRI?

SI ( ) NO ( )

5. ¿Para realizar sus declaraciones tributarias usted las realiza por?

a) Consultora ( )
b) Contador Particular ( )
c) Personalmente ( )

6. ¿Actualmente ha recibido alguna capacitación de contabilidad o tributación en su negocio?

SI ( ) NO ( )

7. ¿Estaría dispuesto a obtener servicios contables y tributarios de una microempresa consultora?

SI ( ) NO ( )

8. ¿Cada que tiempo desearía contratar un servicio de asesoría contable y tributaria?

Mensualmente ( ) Semestralmente ( )

9. ¿Qué nivel de importancia considera usted que debería tener una microempresa de asesoría contable y tributaria?

Nivel de Importancia / **Características**	Muy Importante	Importante	Nada Importante
Confidencialidad			
Trabajo Organizado			
Control Imparcial			
Asesoría Legal Actualizada			
Servicio Inmediato y Personal			
Servicio Personal			
Información Veraz y Oportuna			

3.01.03 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

RESULTADOS DE LA ENCUESTA GENERAL

1. ¿Considera necesario los servicios de asesoría contable y tributaria en el Norte de Quito?

TABLA 12

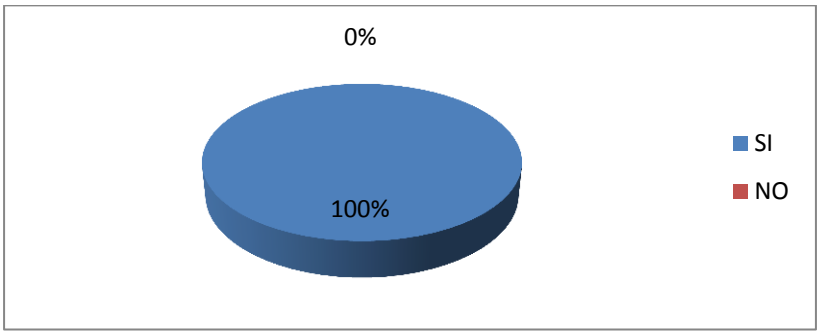
NECESIDAD DE LOS SERVICIOS

ALTERNATIVAS	MIPYMES	PORCENTAJES
SI	395	100%
NO	0	0%
TOTAL	**395**	**100%**

Fuente: Encuesta
Elaboración: Jhony Méndez

FIGURA 13

NECESIDADDELOSSERVICIOS



Fuente: Encuesta
Elaboración: Jhony Méndez

Interpretación.

Del total de microempresas encuestadas el 100% considera necesario los servicios contables en el sector Norte del Distrito Metropolitano de Quito debido a que consideran que les permite y permitirá trabajar acorde a la ley y desempeñar sus funciones diarias sin ninguna preocupación.

2. ¿Cree usted que los servicios que ofrecen las empresas consultoras de contabilidad ayudan a cumplir con las obligaciones fiscales?

TABLA 13

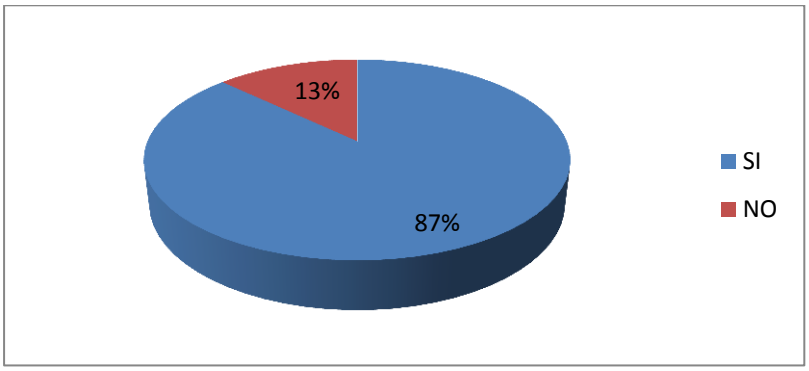
CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES FISCALES

ALTERNATIVAS	MIPYMES	PORCENTAJES
SI	344	87%
NO	51	13%
TOTAL	**395**	**100%**

Fuente: Encuesta
Elaboración: Jhony Méndez

FIGURA 14

CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES FISCALES



Fuente: Encuesta
Elaboración: Jhony Méndez

Interpretación.

Del total de microempresas encuestadas el 87% está seguro que el servicio que ofrecen las microempresas consultoras ayuda para cumplir a cabalidad con las obligaciones contables, fiscales y tributarias que tienen las microempresas del sector Norte del Distrito Metropolitano de Quito mientras que 13% no está seguro de que las microempresas consultoras brinden seguridad contable ni tributaria.

3. ¿Conoce usted sobre las últimas reformas en el campo contable y tributario?

TABLA 14

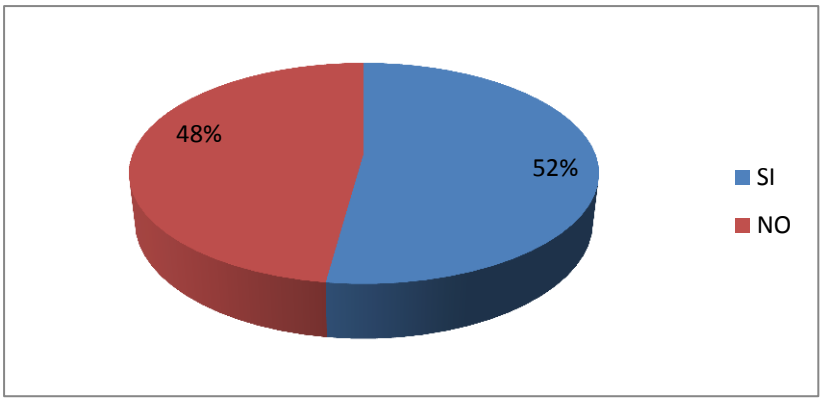
CONOCIMIENTO DE REFORMAS CONTABLES Y TRIBUTARIAS

ALTERNATIVAS	MIPYMES	PORCENTAJES
SI	206	52%
NO	189	48%
TOTAL	**395**	**100%**

Fuente: Encuesta
Elaboración: Jhony Méndez

FIGURA 15

CONOCIMIENTO DE REFORMAS CONTABLES Y TRIBUTARIAS



Fuente: Encuesta
Elaboración: Jhony Méndez

Interpretación.

De acuerdo al total de microempresas encuestadas el 52% dijo que tenía conocimiento de las reformas contables y tributarias mientras que el 48% menciono que no conocían las reformas contables y tributarias.

4. ¿Conoce usted sobre los servicios que otorga el Servicio de Rentas Internas SRI?

TABLA 15

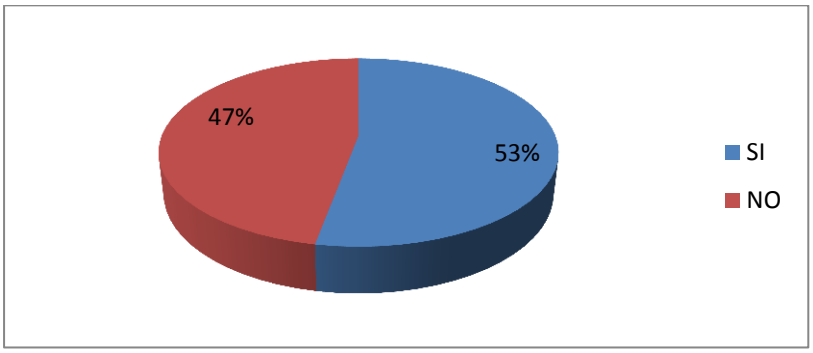
CONOCIMIENTO DE LOS SERVICIOS DEL SRI

ALTERNATIVAS	MIPYMES	PORCENTAJES
SI	209	53%
NO	186	47%
TOTAL	**395**	**100%**

Fuente: Encuesta
Elaboración: Jhony Méndez

FIGURA 16

CONOCIMIENTO DE LOS SERVICIOS DEL SRI



Fuente: Encuesta
Elaboración: Jhony Méndez

Interpretación.

De acuerdo al total de microempresas del sector de Carapungo 53% conoce sobre los servicios que brinda el Servicio de Rentas Internas, mientras que el 47% no conoce todos los servicios que ofrece el SRI, convirtiéndose en un porcentaje promedio aceptable de gran beneficio u oportunidad para establecer los servicios de la microempresa consultora.

5. ¿Para realizar sus declaraciones tributarias usted las realiza por?

TABLA 16

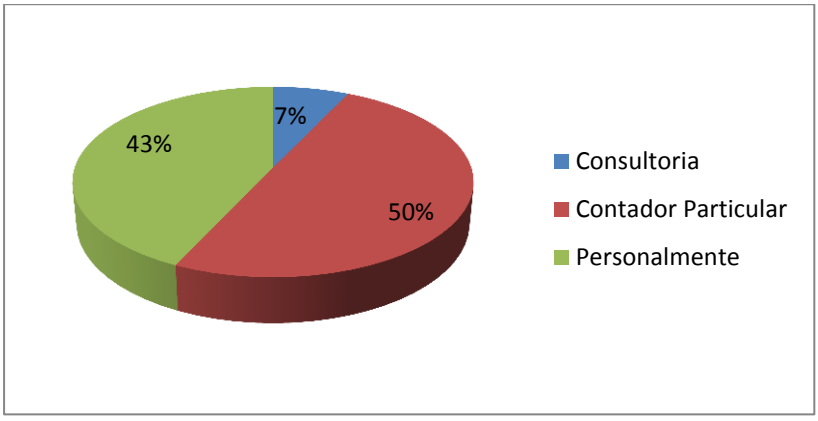
MEDIOS PARA REALIZAR SUS DECLARACIONES

ALTERNATIVAS	MIPYMES	PORCENTAJES
CONSULTORIA	28	7%
CONTADOR PARTI.	197	50%
PERSONALMENTE	170	43
TOTAL	**395**	**100%**

Fuente: Encuesta
Elaboración: Jhony Méndez

FIGURA 17

CONOCIMIENTO DE LOS SERVICIOS DEL SRI



Fuente: Encuesta
Elaboración: Jhony Méndez

Interpretación.

De acuerdo con el total encuestado se obtuvo que el 7% de las microempresas contratan Consultoría, el 43% Elaboran Personalmente mientras que el 50% contratan Contador Particular brindando la oportunidad de que adquieran el servicio mitigando tiempo en elaboración mismo que puede ser utilizado al desarrollo de otras actividades.

6. ¿Actualmente ha recibido alguna capacitación de contabilidad o tributación en su negocio?

TABLA 17

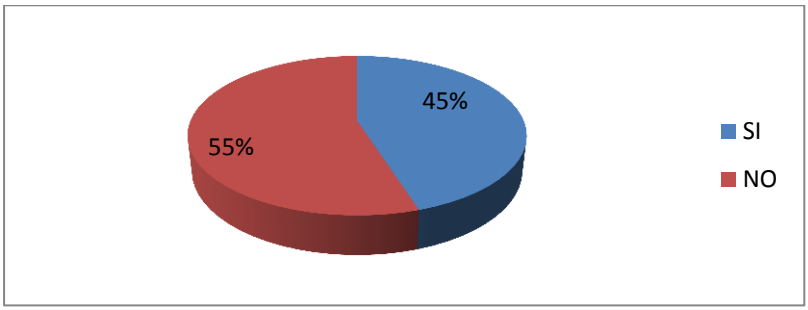
HA RECIBIDO ALGUNA CAPACITACIÓN EN SU NEGOCIO

ALTERNATIVAS	MIPYMES	PORCENTAJES
SI	178	45%
NO	217	55%
TOTAL	**395**	**100%**

Fuente: Encuesta
Elaboración: Jhony Méndez

FIGURA 18

HA RECIBIDO ALGUNA CAPACITACIÓN EN SU NEGOCIO



Fuente: Encuesta
Elaboración: Jhony Méndez

Interpretación.

Del total de microempresas encuestadas el 45% menciono que si había recibido capacitación mientras que el 55% menciono que no había recibido capacitación de ninguna índole, podemos apreciar que la mayoría de microempresas no ha recibido ninguna capacitación porque es una excelente ventaja para este proyecto.

7. ¿Estaría dispuesto a obtener servicios contables y tributarios de una microempresa consultora?

TABLA 18

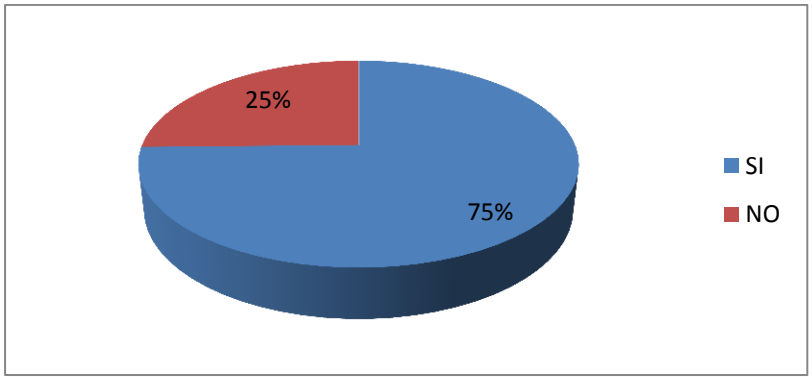
CAPACIDAD DE ADQUIRIR EL SERVICIO

ALTERNATIVAS	MIPYMES	PORCENTAJES
SI	295	75%
NO	100	25%
TOTAL	**395**	**100%**

Fuente: Encuesta
Elaboración: Jhony Méndez

FIGURA 19

CAPACIDAD DE ADQUIRIR EL SERVICIO



Fuente: Encuesta
Elaboración: Jhony Méndez

Interpretación.

Del total de microempresas encuestadas el 75% está listo para obtener servicios de una microempresa consultora contable y tributaria con el 25% no desea obtener el servicio, por lo tanto se puede apreciar que el porcentaje de potenciales clientes es muy alto.

8. ¿Cada qué tiempo desearía contratar un servicio de asesoría contable y tributaria?

TABLA 19

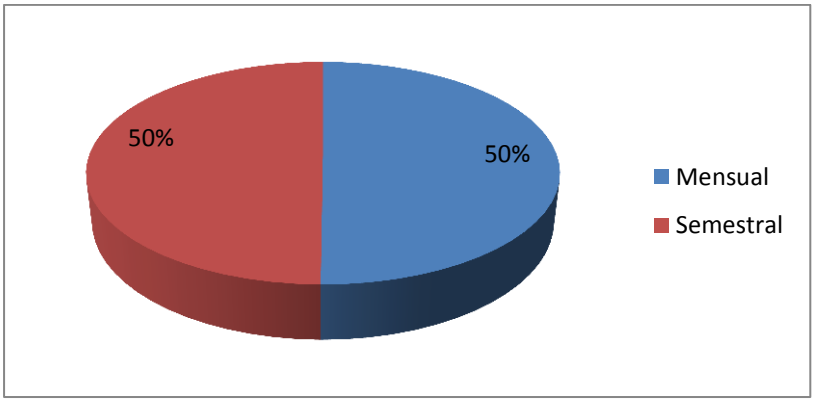
TIEMPO DE ADQUIRIR EL SERVICIO

ALTERNATIVAS	MIPYMES	PORCENTAJES
MENSUAL	197	50%
SEMESTRAL	198	50%
TOTAL	**395**	**100%**

Fuente: Encuesta
Elaboración: Jhony Méndez

FIGURA 20

TIEMPO DE ADQUIRIR EL SERVICIO



Fuente: Encuesta
Elaboración: Jhony Méndez

Interpretación.

De acuerdo al total de microempresa consultadas el 50% dijo Mensual mientras que el otro 50% menciono Semestral, estos datos nos permiten apreciar el grado de adquisición que será la mitad cada mes y la otra mitad semestralmente en cuanto a la tendencia de adquisición del servicio.

9. ¿Qué nivel de importancia considera usted que debería tener una microempresa de asesoría contable y tributaria?

TABLA 20

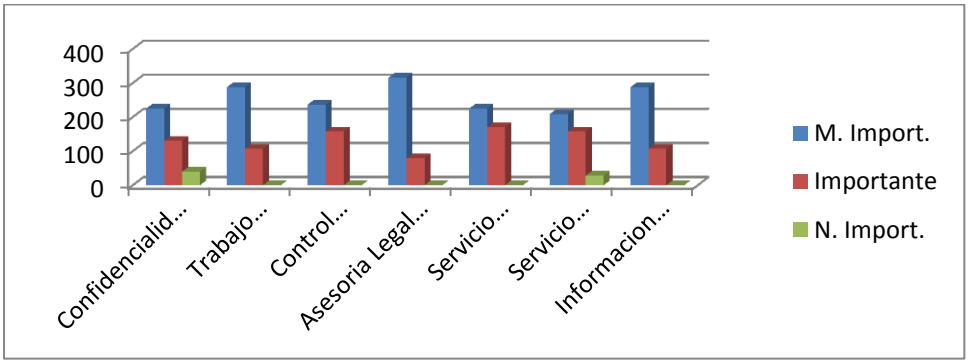
CARACTERISTICAS IMPORTANTES DE LA CONSULTORA

Nivel de Importancia Características	Muy Importante	Importante	Nada Importante	**TOTAL**
Confidencialidad	225	130	40	**395**
Trabajo Organizado	228	170	0	**395**
Control Imparcial	237	158	0	**395**
Asesoría Legal Actualizada	316	79	0	**395**
Servicio Inmediato	225	170	0	**395**
Servicio Personal	209	158	28	**395**
Información Veraz y Oportuna	289	104	0	**395**

Fuente: Encuesta
Elaboración: Jhony Méndez

FIGURA 21

CARACTERISTICAS IMPORTANTES DE LA CONSULTORA



Fuente: Encuesta
Elaboración: Jhony Méndez

Interpretación.

Del total de microempresas encuestadas se obtuvo que las características óptimas para una buena microempresa de servicios contables y tributarios son los que se detallaron anteriormente teniendo un nivel de MUY IMPORTANTE.

3.02.01 ANÁLISIS DE LA OFERTA

El termino oferta se puede definir como el número de unidades de un determinado bien o servicio que los vendedores están dispuestos a colocar a un determinado precio. (W. LAMB, HAIR, & McDANIEL, 2011)

3.02.02 OFERTA HISTÓRICA

Analizar y observar que paulatinamente en los últimos años se ha presentado un gran ascenso de la oferta de empresas que se dedican al asesoramiento empresarial y en materia de gestión pasando de 112 empresas en el año 2008 a 128 empresas más en el año 2009.

TABLA21

OFERTA HISTÓRICA

AÑOS	**MICROEMPRESAS CARAPUNGO**
2008	**112**
2009	**128**
2010	**131**
2011	**152**
2012	**177**

Fuente: Superintendencia de Compañías
Elaboración: Jhony Méndez

3.02.03 OFERTA ACTUAL

De acuerdo a la información del Censo Económico realizado en el año 2010 por el INEC, en el Distrito Metropolitano de Quito (área urbana) existen 3.504 empresas que prestan servicios jurídicos y contables, de los cuales 240 realizan actividades de contabilidad, teneduría de libros y auditorias; consultoría fiscal. Empresas que pueden ser claramente identificadas por muchos clientes potenciales, pero que en su mayoría se enfocan en prestar servicios a empresas con fuerte presencia económica y financiera, generalmente sociedades o compañías, que pertenecen a los grupos de las PYMES, sin tomar en cuenta a las Microempresas.

Además el CENSO ECONOMICO 2010 QUITO estableció un crecimiento de microempresas del 3% en función al desarrollo de todas las microempresas que se van creando e influyendo de forma muy importante ya que en Ecuador se ha convertido en uno de los países que más ha crecido en fortalecimiento de PYMES.

TABLA 22

OFERTA ACTUAL

AÑOS	MICROEMPRESAS
2013	240

Fuente: Censo Económico 2010 Quito
Elaboración: Jhony Méndez

3.02.04 OFERTAPROYECTADA

Para el cálculo de la proyección de la oferta de empresas que prestan servicios asesoría y consultoría, utilizaremos la tasa de decrecimiento de este sector que en los últimos años ha estado en un promedio de 3%; permitiéndonos conocer el comportamiento estimado que tendrá este sector.

TABLA 23

OFERTA PROYECTADA

AÑOS	MICROEMPRESAS	CRECIMIENTO
2014	247	3%
2015	255	3%
2016	262	3%
2017	270	3%
2018	278	3%

Fuente: Censo Económico 2010 Quito
Elaboración: Jhony Méndez

3.03 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

La demanda se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor o por el conjunto de consumidores en un momento determinado.

3.03.01 DEMANDA HISTÓRICA

Los servicios de asesoría y consultoría en el Ecuador no tienen el posicionamiento y la importancia que mantienen en otros países de la región, debido a que, un gran número de empresas y negocios en el país están constituidos como empresas familiares tradicionales o poseedoras de una ineficiente cultura organizacional.

Al ser considerado un sector de pequeña participación para la economía del Ecuador, no se encuentra información estadística clara y precisa de las actividades y comportamiento de este segmento. Esto plantea que no se puede disponer o encontrar en fuentes secundarias de información estadística acerca de la demanda histórica de los servicios de asesoría y consultoría.

TABLA 24

DEMANDA HISTÓRICA

AÑOS	MICROEMPRESAS CARAPUNGO
2008	145
2009	174
2010	187
2011	211
2012	238

Fuente: Superintendencia de Compañías
Elaboración: Jhony Méndez

3.03.02 DEMANDA ACTUAL

Para determinar la demanda de microempresas y pequeñas empresas (negocios pequeños) interesadas en contratar los servicios de asesoría y consultoría Contable y Tributaria de una nueva microempresa que entregue un servicio con un seguimiento continuo en el sector de Carapungo del Distrito Metropolitano de Quito se recurre a la investigación de mercado, la pregunta número 7 de la encuesta ayuda a establecer esta información.

¿Estaría dispuesto a obtener servicios contables y tributarios de una microempresa consultora?

TABLA 25

CAPACIDAD DE ADQUIRIR EL SERVICIO

ALTERNATIVAS	PORCENTAJES
SI	75%
NO	25%
TOTAL	**100%**

Fuente: Encuesta
Elaboración: Jhony Méndez

La Demanda de microempresas interesadas en contratar el servicio es del 75% equivalente a **296 microempresas** interesadas que se estima que desean un servicio diferente en base a las encuestas.

3.03.03 DEMANDA PROYECTADA.

Para la deducción de la proyección de la demanda de microempresas interesadas en contratar los servicios de Asesoría y Consultoría Contable Y Tributaria en Carapungo al Norte del Distrito Metropolitano de Quito, se utilizó la tasa de crecimiento del 3,8% según el Ministerio de Industrias de Productividad y la Dirección de Estudios Sectoriales

TABLA 26

DEMANDAPROYECTADA

AÑOS	MICROEMPRESAS MUESTRA	75% ACEPTACIÓN
2013	296	222
2014	307	230
2015	319	239
2016	331	248
2017	344	258
2018	357	268

Fuente: Investigación de Campo, Industrias de Productividad y la Dirección de Estudios Sectoriales
Elaboración: Jhony Méndez

3.04 MERCADO POTENCIAL

A continuación desarrolla un cuadro explicativo del mercado potencial.

TABLA 27

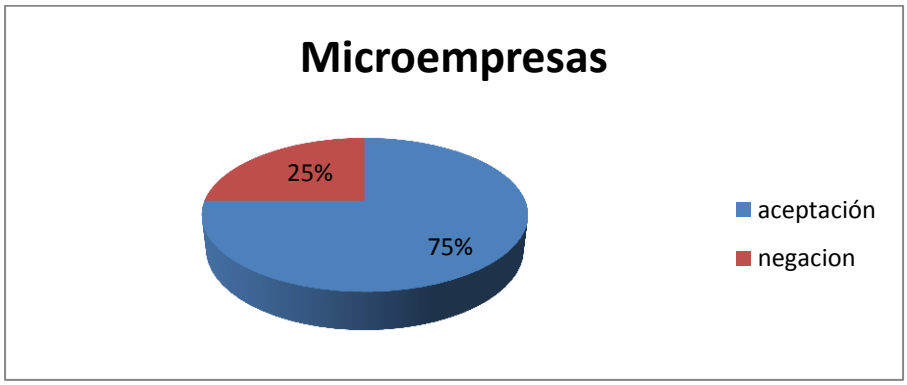
ACEPTACIÓN DEL SERVICIO

222	Aceptación
74	Negación

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: Jhony Méndez

FIGURA 22

ACEPTACIÓN DEL SERVICIO



Fuente: Investigación de Campo

Elaboración: Jhony Méndez

TABLA 28

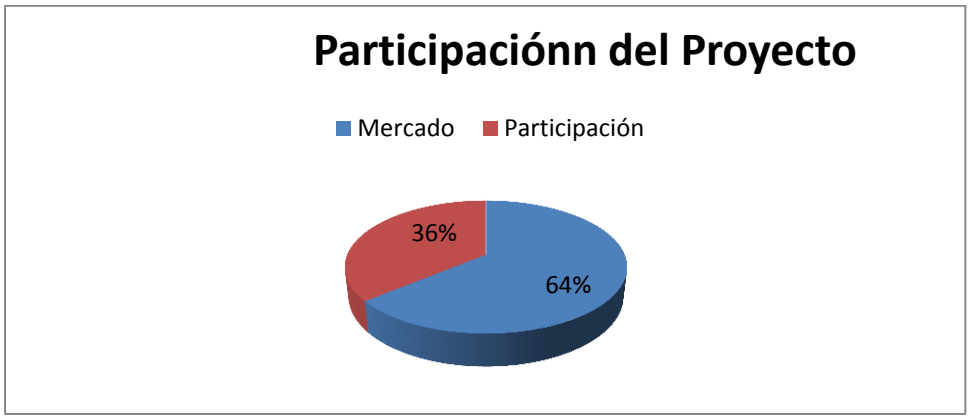
PARTICIPACIÓN DEL PROYECTO

Mercado	142	64%
Participación	80	36%

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: Jhony Méndez

FIGURA 23

PARTICIPACIÓN DEL PROYECTO



Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: Jhony Méndez

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

CAPITULO IV: ESTUDIO TÉCNICO.

4.01 TAMAÑO DEL PROYECTO.

La importancia de la micro y pequeña empresa radica en la cantidad de establecimientos de éste tipo que existen en el sector de Carapungo al Norte del Distrito Metropolitano de Quito, pero estas microempresas no solo adquieren importancia en el ámbito nacional, sino también en el Internacional. Este tipo de microempresas han proporcionado una de las mejores alternativas para la independencia económica.

En del Distrito Metropolitano de Quito se cuentan con 89,8% de microempresas, 7,6% son pequeñas, 1,7% son medianas empresas y el 0,9% son grandes. Existen muchas posibilidades y recursos para que un pequeño productor pueda posicionar sus artículos.

El tamaño y capacidad de este proyecto en particular, se debe a dos aspectos principalmente: la porción de demanda insatisfecha que se pretende sea cubierta por el proyecto y a la dimensión del área total en la cual funcionara la microempresa de Asesoría.

Tanto la determinación del tamaño como la capacidad que tendrá la microempresa, serán de mucha utilidad para la estimación de las inversiones necesarias que mejor se ajusten a las necesidades de la misma y para cálculos futuros en las siguientes etapas del proyecto (Estudio económico-financiero y evaluación económica.

El tamaño de la microempresa deberá ajustarse al a las necesidades de los demandantes se prevé disponer de una instalación (en 312 m2.), el cual tendrá una capacidad promedio para 110 personas, sin contar al personal que labore en la microempresa, se espera cubrir la demanda insatisfecha actual.

DEMANDA

En el capítulo anterior se determinó que existe una gran demanda insatisfecha de servicios de asesoría y consultoría Contable y Tributaria en el Sector de Carapungo al norte de la ciudad de Quito DM, lo que constituye un lineamiento claro para la ejecución del proyecto. En el presente año (2013) de acuerdo a las encuestas realizadas un 75% de las microempresas consultadas están interesadas positivamente en contratar los servicios.

TABLA 29

MICROEMPRESAS INTERESADAS

Demanda de Microempresas interesadas en contratar el Servicio de Asesoría Contable y Tributaria	**ACEPTACIÓN**	**MERCADO**
	296	85

Elaboración: Méndez Jhony

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

PARTICIPACIÓN DEL PROYECTO

Oferta del Servicio de Asesoría Contable y Tributaria en el Sector de Carapungo al Norte del Distrito Metropolitano de Quito			
Demanda Insatisfecha		**Participación del Proyecto**	
Años	**Micro Empresas**	**% Participación**	**Empresas**
2013	222	36%	
2014	230	36%	48
2015	239	36%	50
2016	248	36%	52
2017	258	36%	54
2018	268	36%	56

Elaboración: Méndez Jhony

4.01.01 CAPACIDAD INSTALADA.

4.01.01.01 Recursos

Las empresas que apuestan por potenciar sus generadores de valor, también denominados activos estratégicos, entendiendo por estos los recursos, capacidades y rutinas, que sustentan las competencias nucleares para alcanzar la ventaja competitiva, son a largo plazo más competitivas.

El éxito de una entidad depende en mucho de la óptima gestión de los recursos que dispone. Los recursos comprenden: el conjunto de personas, bienes materiales, tecnológico, financiero y económico; con que cuenta y utiliza una dependencia, entidad, u organización para alcanzar sus objetivos y producir los bienes o servicios que son de su competencia.

4.01.01.01.01 Recursos Humanos

La microempresa que empuje correctamente sus recursos humanos se beneficiaran de una ventaja competitiva, pues el éxito de una organización se basa en la calidad y en la disposición de su conjunto humano. Cuanto mejor integrado este el equipo y más se aprovechen las cualidades de cada uno de sus integrantes, más fuerte será la microempresa.

La microempresa, GDN GESTIÓN DE NEGOCIOS privilegiará el desarrollo y capacitación de su Competitividad Humana, pues es su principal recurso generador de los servicios que presta.

TABLA 30

TALENTO HUMANO

PERSONAL	Nº
GERENTE	1
SECRETARIA-RECEPCIÓN	1
CONTADORES CPA	1
CONTADORES CBA	1
ASESOR COMERCIAL	1

Elaboración: Méndez Jhony

4.01.01.01.02 Recursos Materiales

Son los medios físicos y concretos que posee la empresa para el desarrollo normal de sus actividades. La microempresa para desarrollar sus actividades y brindar una atención de calidad a sus clientes, utilizará una oficina de 95 m2 que cuenta con separaciones ambientales necesarias.

Para optimizar los procesos de trabajo y el servicio al cliente se considera necesario utilizar los siguientes recursos materiales:

TABLA 31

RECURSOS MATERIALES (Muebles de Oficina)

Descripción	Cantidad
Escritorio	5
Mesa de Reuniones	1
Counter Recepción	1
Archivador Gerencial	1
Archivadores	7
Sillón Gerencial	1
Silla Secretaria	3
Sillas para Reuniones	5
Sillas para Clientes	7
Pizarra Tiza Liquida	1
Counter Ferias	1

Elaboración: Méndez Jhony

TABLA 32

RECURSOS MATERIALES (Equipo de Oficina)

Descripción	Cantidad
Central Telefónica	1
Teléfono	3
Calculadoras	7

Elaboración: Méndez Jhony

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

TABLA 33

RECURSOS MATERIALES (Suministro de Oficina)

Descripción	Cantidad
Grapadoras	7
Perforadoras	7
Hojas de papel (resma)	50
Carpetas Bene	35
Bolígrafos (caja)	10
Cartuchos Impresora	7
Cinta Adhesiva	12
Porta Cintas	6
Clips (caja)	10
Porta clips	12
Marcadores (caja)	6
Sobre Manila	100
Sobre Oficio	100
Resaltadores	6
USB (flash memory)	6

Elaboración: Méndez Jhony

TABLA 34

RECURSOS MATERIALES (Suministro de Limpieza)

Descripción	Cantidad
Basureros	7
Fundas para Basura	100
Papel higiénico, Servilletas	50
Escobas	6
Trapeadores	8
Recogedor	3
Basurero Grande	1
Detergente	6
Desinfectante	8
Guantes	12
Overol de Limpieza	4

Elaboración: Méndez Jhony

4.01.01.01.03 Recursos Tecnológicos

La tecnología se ha convertido en una aliado clave para la realización de todo tipo de tareas más aun en este tipo de proyectos donde se implementara un equipo que mitigue el uso de papel y use mayormente la tecnología. Los recursos tecnológicos son una parte imprescindible de las microempresas. En el servicio contable, tributario es muy importante contar con tecnología de punta y las TIC'S que permita procesar la información de manera ágil las 24 horas del día durante los 365 días del año.

TABLA 35

RECURSOS TECNOLÓGICOS (Equipo de Computación)

Descripción	Cantidad
Laptop	3
Computadoras Escritorio	3
Impresora Laser	2
Impresora Multifunciones	2
Infocus	1
Línea de Internet	1

Elaboración: Méndez Jhony

TABLA 36

RECURSOS TECNOLÓGICOS (Software)

Descripción	Cantidad
Software Contable	2
Licencias Software	1

Elaboración: Méndez Jhony

4.01.01.01.04 Recursos Financieros

Está constituida por los valores que la empresa necesita para mantener un flujo de fondos requerido para hacerle frente a los pagos que requiere realizar. Por lo cual el dinero que ingresa a la empresa debe ser administrado con eficiencia para no caer en iliquidez y falta de pago de las obligaciones.

La Microempresa iniciara sus actividades con capital privado.

4.01.01.01.05 Recursos Económicos

Los recursos económicos son los factores de producción, que se combinan en el proceso de producción para agregar valor en la elaboración de bienes y servicios. Siendo el fin principal generar el servicio contable, tributario el mayor factor de producción de la empresa es el capital intelectual que desarrolla su trabajo con la ayuda de la tecnología.

4.02 LOCALIZACIÓN

El estudio de localización tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto, es decir, el estudio y análisis de la localización de los proyectos puede ser muy útil para determinar el éxito o fracaso de un negocio, ya que la decisión acerca de dónde ubicar el proyecto no solo considera criterios económicos, sino también criterios estratégicos, institucionales, técnicos, sociales, entre otros.

Por lo tanto el objetivo más importante, independientemente de la ubicación misma, es el de elegir aquel que conduzca a la maximización de la rentabilidad del proyecto entre las alternativas que se consideren factibles. De tal modo que para la determinación de la mejor ubicación del proyecto que estará en la Provincia de Pichincha, sector de Carapungo.

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

4.02.01 MACRO LOCALIZACIÓN

El proyecto se desarrollará en el sector urbano del Distrito Metropolitano de Quito, en la Provincia de Pichincha, en el sector de Carapungo al norte de la ciudad, el mismo que cuenta con una área de 1.704.614 metros cuadrados. Área que está distribuida desde los multifamiliares Hernando Parra ubicada al frente de la panamericana norte hasta la etapa E o quinta etapa localizada a pocos metros del desvío a San José de Morán. Carapungo se caracteriza por ser altamente comercial y tener un gran porcentaje de micro empresas, distribuidas alrededor de la avenida principal, Padre Luis Vacarí, en el recorrido encontramos también grandes cadenas.

FIGURA 24

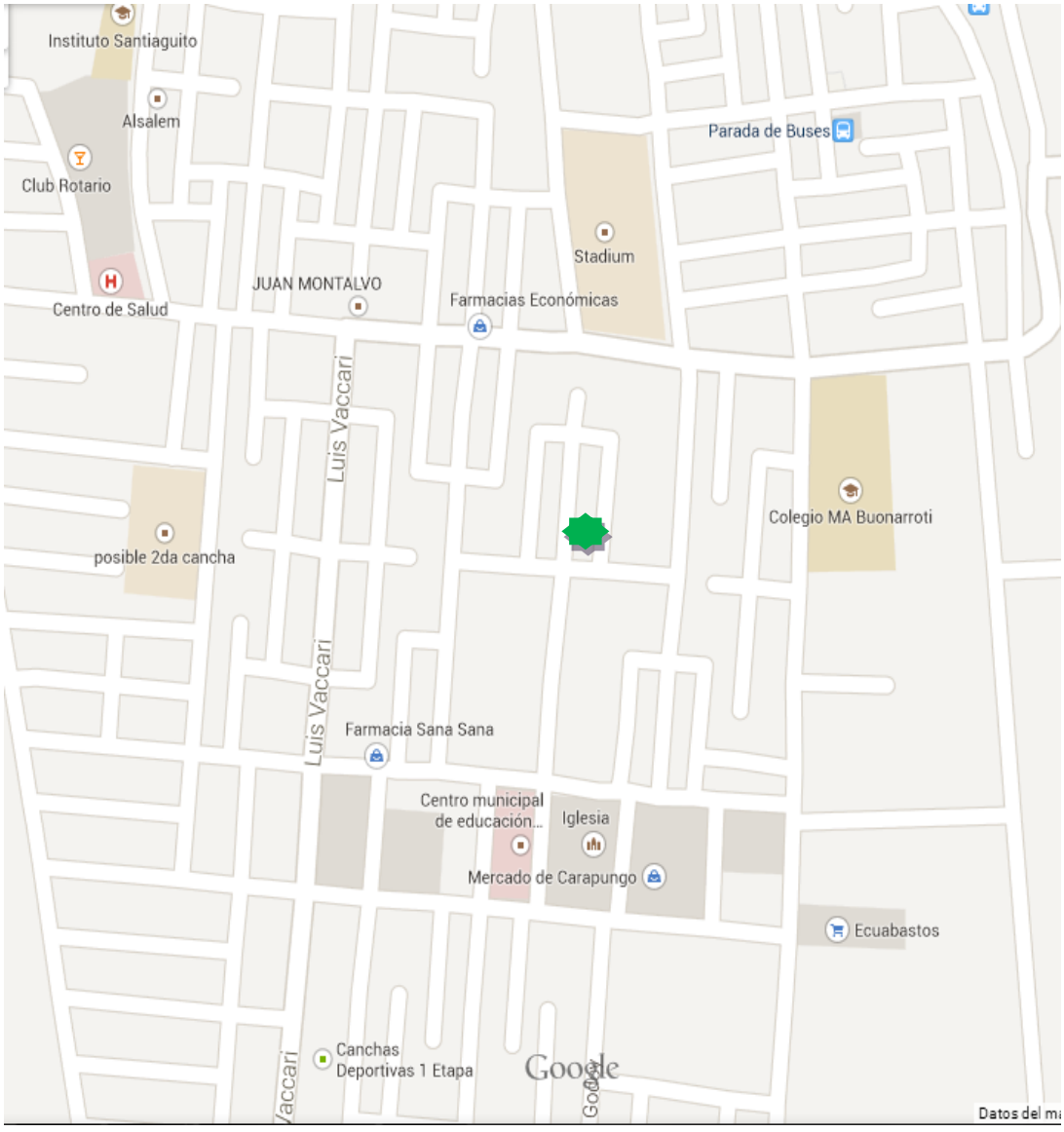
Cantón Quito en referencia a la provincia de Pichincha

Fuente: Google
Elaboración: Google

MICROLOCALIZACIÓN

FIGURA 25

LOCALIZACIÓN ÓPTIMA DEL PROYECTO



Fuente: Google
Elaboración: Google

4.03 INGENIERIA DEL PRODUCTO

4.03.01 DEFINICIÓN DEL SERVICIO.

La microempresa de asesoría tributaria será una organización legalmente constituida que tendrá como finalidad la ASESORIA correspondiente a la manera, como realizar las declaraciones pertinentes para el pago de impuestos por parte de pequeños y medianos negocios.

Para tal efecto, nuestra organización contará con personal profesional calificado con conocimientos en contabilidad, legislación tributaria, básicamente los cuales manejarán garantizada mente los procedimientos correspondientes a la declaración y pago de impuestos al SRI.

Las operaciones que se llevarán a cabo serán:

Visitas de información y charlas a los negocios de nuestro interés para persuadir positivamente la contratación de nuestros servicios.

Una vez contratados nuestros servicios, procederemos a realizar las actividades pertinentes de acuerdo al servicio que la microempresa solicite.

4.03.01.01 Servicio de Asesoría Contable

Consiste en orientar, guiar, aconsejar, enseñar al cliente durante todo el proceso contable o en cualquier etapa del mismo. Estos pueden ser:

- Organización de la contabilidad y sus registros.

- Asesoría en todas y cada una de las etapas del proceso contable.
- Implantación de sistema contable
- Revisión de sistema contable existente en la empresa
- Elaboración de Presupuestos
- Levantamiento y Control de Activos fijos
- Elaboración de Estados Financieros
- Actualización de la información contable

4.03.01.02 Servicio de Asesoría Tributaria

Asesorar en el manejo, control y cálculo de obligaciones impuestas por los organismos de control: SRI, Superintendencia de Compañías y Municipio. Se puede considerar los siguientes servicios:

- Declaraciones mensuales de impuestos
- Declaraciones del impuesto a la renta
- Anticipos del impuesto a la renta
- Anexos de Impuestos
- Impuestos a los consumos especiales
- Impuesto Predial y patente
- Pago Superintendencia de Compañías
- Impuestos aduaneros

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

VARIABLESDEOPTIMIZACION.

GRADOS DE CERCANIA

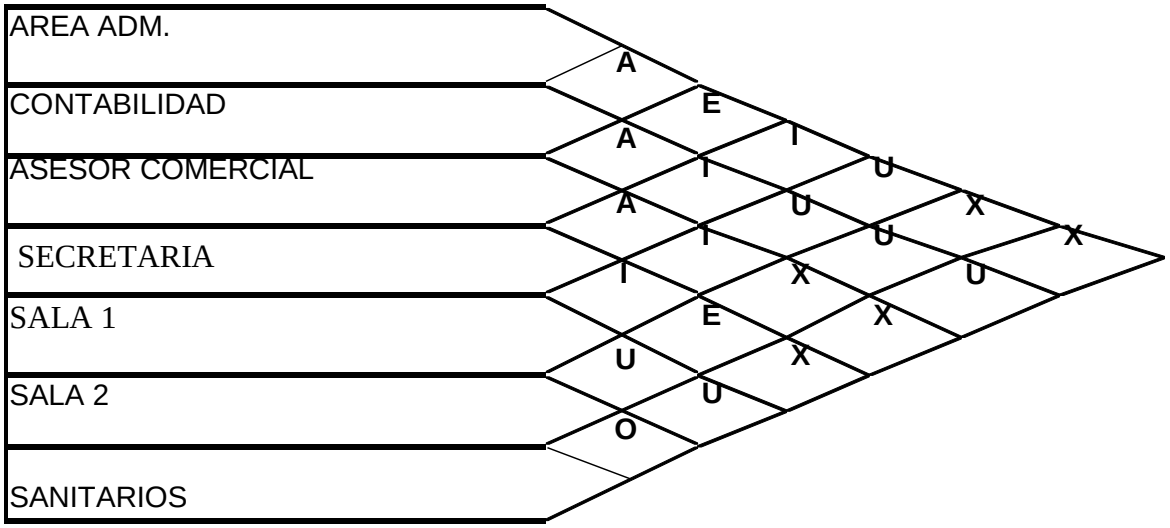
- A Absolutamente importante
- E Especialmente importante
- I Importante
- O Cercanía ordinaria
- U No importante
- X Indeseable

RAZONES DE CERCANIA

- 1 = Por peligro.
- 2 = Cercanía del proceso.
- 3 = Por higiene.
- 4 = Por contaminación.
- 5 = Por ruido.
- 6 = Por cuestiones administrativas.

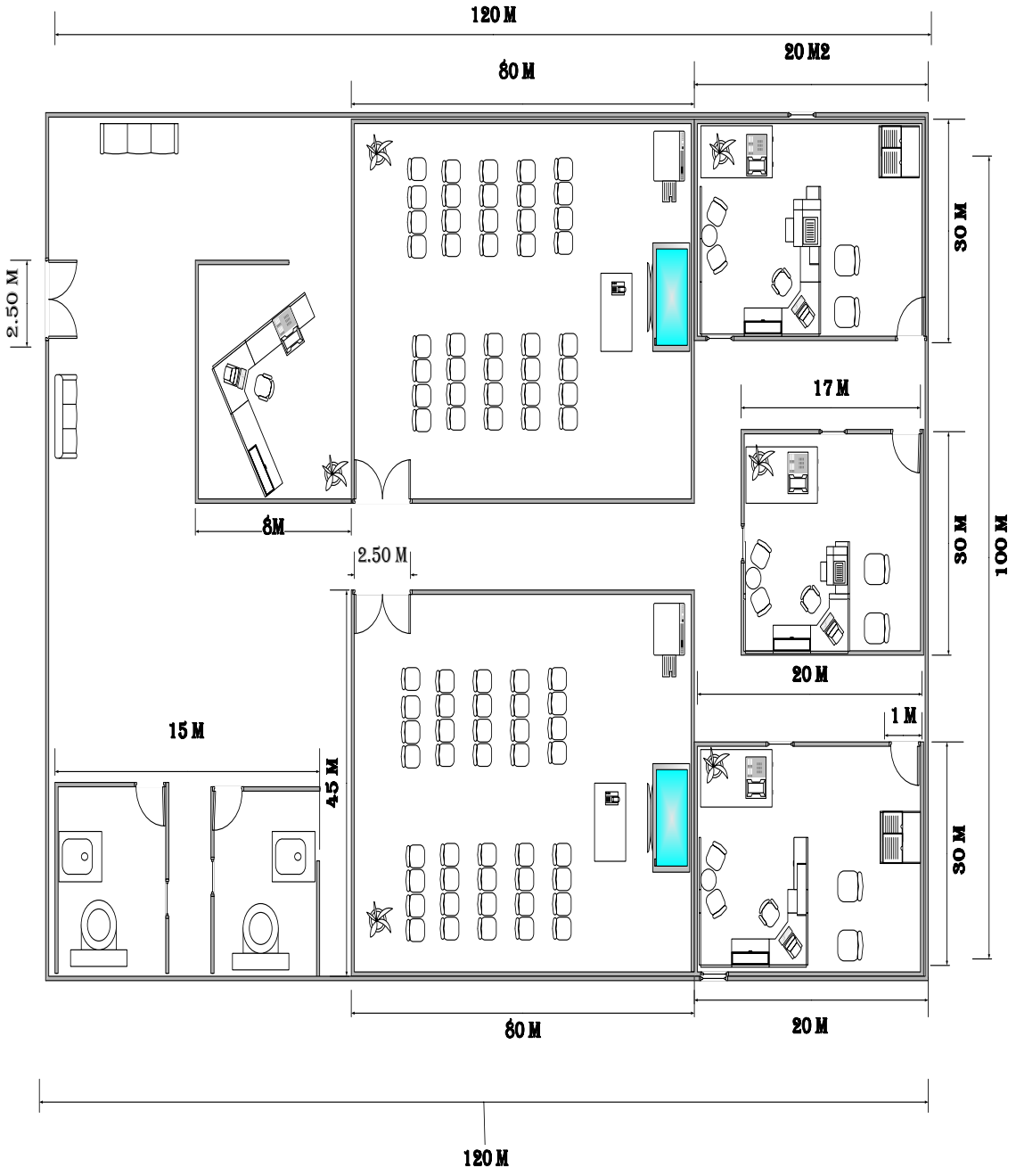
FIGURA 26

DISTRIUCIÒN LAYOUT



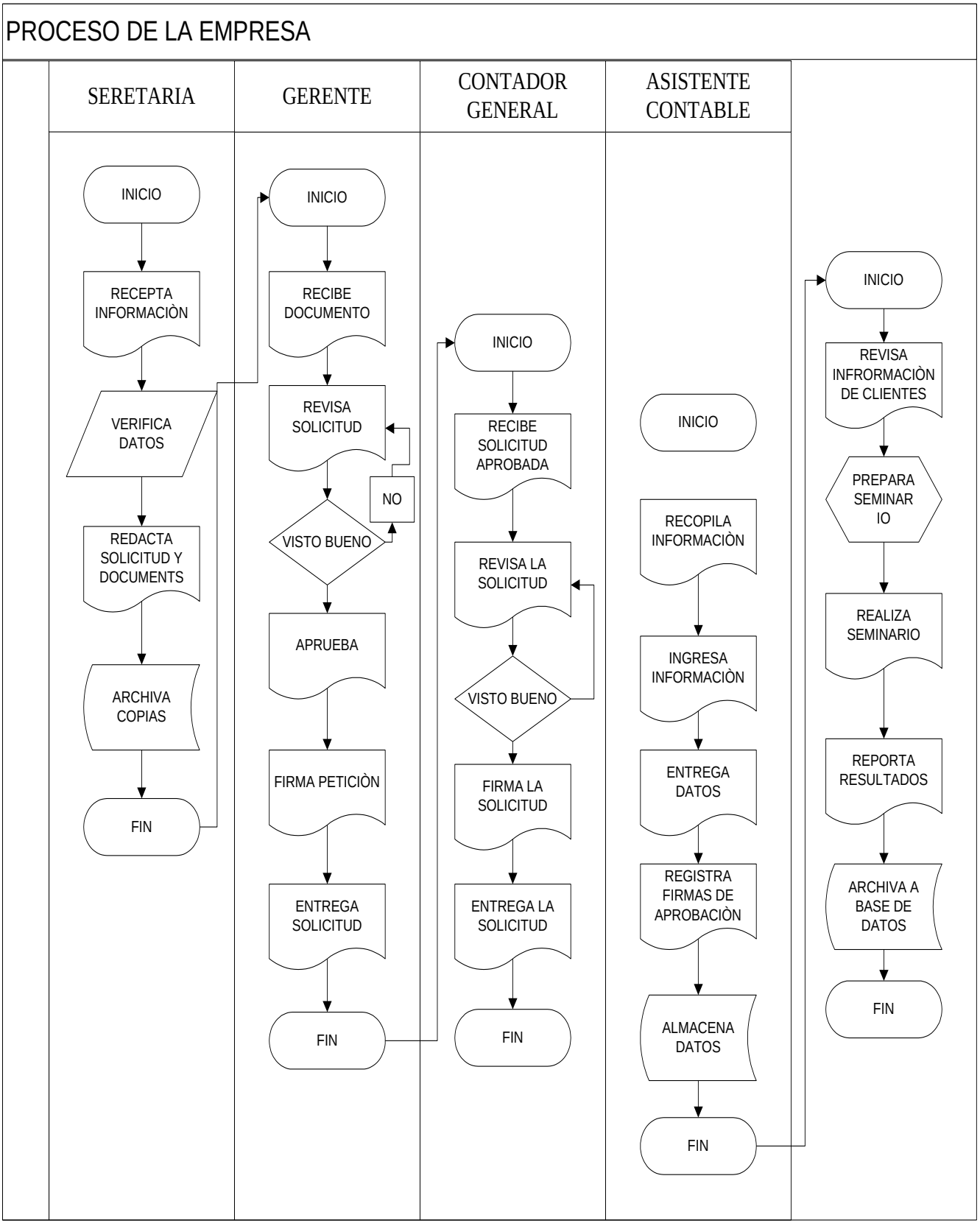
INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA.



INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

PROCESO PRODUCTIVO.



INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

CAPITULO V: ESTUDIO FINANCIERO

5.01 INGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES

Los ingresos inician con 80 microempresas a atender cabe recalcar que se tendrá solo ingresos operacionales es decir que la única actividad de generar ingresos a la microempresa será a través de las asesorías.

En el estudio poblacional se consideran los respectivos índices de crecimiento micro empresarial del 3% mismo que será tomado en cuenta al momento de proyectar cada una de las ventas anuales.

En base de esta información, se han cuantificado los ingresos por ventas para los cinco años de vida del proyecto:

TABLA 37

INGRESOS OPERACIONALES

DETALLE	CANTIDAD	V. Unitario	V. Total	Anual
MICROEMPRESAS	80	40,00	3.200,00	38.400,00
		TOTAL	3.200,00	38.400,00

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
microempresas	80	82	85	87	90
valor Unitario	40,00	47,85	57,25	68,48	81,93
Valor Total	3.200,00	3.943,00	4.858,53	5.986,62	7.376,65
ANUAL	38.400,00	47.316,06	58.302,33	71.839,48	88.519,82

Fuente: Datos del Proyecto.
Elaboración: Jhony Méndez

5.02 COSTOS DEL PROYECTO.

La determinación de los costos de producción es un proceso que se inició en la etapa de la ingeniería del proyecto, al definir los diferentes recursos y requerimientos indispensables para cada actividad o procedimiento productivo.

5.02.01 COSTO DIRECTO

5.02.01.01 GASTOS ADMINISTRATIVOS

Los gastos administrativos se refieren al pago de sueldos del personal administrativo dentro de la empresa.

TABLA 38

GASTOS ADMINISTRATIVOS

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos y Salarios	10.884,08	11.687,87	12.491,67	13.295,47	14.099,26
Servicios Básicos	1.956,00	2.031,50	2.109,92	2.191,36	2.275,95
Suministros de Oficina	791,00	821,53	853,24	886,18	920,39
Suministros de Limpieza	1.044,00	1.084,30	1.084,30	1.084,30	1.084,30
Depreciaciones muebles de oficina	370,72	370,72	370,72	370,72	370,72
Depreciación Equipo de Oficina	50,40	50,40	50,40	50,40	50,40
Depreciaciones Equipo de Computación	1.855,43	1.855,43	1.855,43	1.855,43	1.855,43
TOTAL	**16.951,63**	**17.901,76**	**18.815,68**	**19.733,85**	**20.656,44**

Fuente: Datos del Proyecto.
Elaboración: Jhony Méndez

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

5.02.01.02 COSTO DE VENTAS

TABLA 39

COSTO DE VENTAS

DETALLE	Cantidad	P. Unitario	P. Total
Hojas Volantes	1000	0,15	150,00
Afiches	500	0,20	100,00
Tarjeta de Presentación	1000	0,50	500,00
Trípticos	1000	0,16	160,00
Dípticos	1000	0,12	120,00
	Subtotal		**1.030,00**
	Imprevistos 2%		**123,60**
	Total		**1.153,60**

Fuente: Datos del Proyecto.
Elaboración: Jhony Méndez

5.02.01.03 COSTOS FINANCIEROS

El crédito que se tendrá, generara un interés, es el único costo que se toma en cuenta el cual se lograra pagar en dos años.

TABLA 40

COSTOS FINANCIEROS

COSTO FINANCIERO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	372,92	134,51	-	-	-

Fuente: Datos del Proyecto.
Elaboración: Jhony Méndez

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

5.02.01.04 COSTOS FIJOS Y VARIABLES

Los costos fijos y variables se presentan en el siguiente cuadro, que estarán proyectados para 5 años, con la tasa de inflación del 3.86%

TABLA 41

COSTOS FIJOS Y VARIABLES

DETALLE	COSTOS FIJOS Y VARIABLES				
	1	2	3	4	5
COSTOS TOTALES (a+b)	**40.861,96**	**40.826,59**	**43.204,92**	**45.467,19**	**48.004,86**
COSTOS FIJOS	**16.874,11**	**17.816,86**	**18.764,98**	**19.588,36**	**20.678,15**
Depreciación	2.276,55	2.276,55	2.276,55	2.276,55	2.276,55
Amortizaciones de Inversión Diferida	113,48	113,48	113,48	113,48	113,48
Arriendos	3.600,00	3.738,96	3.883,28	4.033,18	4.188,86
Sueldos Administrativos	10.884,08	11.687,87	12.491,67	13.165,16	14.099,26
Servicios Básicos	768,00	797,64	828,43	860,41	893,62
Costos Financieros	372,92	156,68	$ -	-	-
COSTOS VARIABLES	**23.987,85**	**23.009,72**	**24.439,94**	**25.878,83**	**27.326,72**
Publicidad	1.153,60	1.198,13	1.244,38	1.292,41	1.342,30
Mano de Obra	15.987,29	17.192,98	18.398,67	19.604,37	20.810,06
Mantenimiento	4.446,96	4.618,61	4.796,89	4.982,05	5.174,36
Otros materiales	2.400,00	2492,64	2588,86	2688,79	2792,57
Suministros de Oficina	791,00	821,53	853,24	886,18	920,39

Fuente: Datos del Proyecto.
Elaboración: Jhony Méndez

5.03 INVERSIONES

Se realizara una descripción detallada de los requerimientos que van a ser necesarios para la ejecución del proyecto. El deseo de llevar adelante un proyecto trae consigo una cantidad de variado recursos, los mismos que se puede agrupar en los siguientes grupos:

5.03.01 INVERSIÓN FIJA

Se refiere a todo aquello que se necesita para ejecutar el negocio o ponerlo en marcha.

TABLA 42

INVERSION FIJA

FIJA	9777,4544

Fuente: Datos del Proyecto.
Elaboración: Jhony Méndez

5.03.01.01 ACTIVOS FIJOS

Son aquellas inversiones que se realizan en bienes tangibles que ayudaran a la elaboración del bien o servicio.

TABLA 43

ACTIVOS FIJOS

DESCRIPCION	TOTAL
Muebles y enseres	3.707,20
Equipo de computación	5.566,30
Equipo de oficina	503,96

Elaboración: Jhony Méndez

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

5.03.01.02 ACTIVOS NOMINALES (DIFERIDOS)

TABLA 44

ACTIVOS NOMINALES

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Tramites de Constitución	1	67,40	67,40
Mantenimiento del Sistema	1	300,00	300,00
Software	1	200,00	200,00
TOTAL		**567,40**	**567,40**

Fuente: Datos del Proyecto.
Elaboración: Jhony Méndez

5.03.01.03 CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo, es necesario para la operación normal del proyecto durante el ciclo de producción, hasta que los ingresos generados por las ventas cubran los gastos.

TABLA 45

CAPITAL DE TRABAJO

DESCRIPCION	Mes 1	Mes 2	Mes 3	TOTAL
Sueldos y salarios	2.239,28	2.239,28	2.239,28	6.717,84
Arriendo	300,00	300,00	300,00	900,00
TOTAL	2.539,28			**7.617,84**

Fuente: Datos del Proyecto.
Elaboración: Jhony Méndez

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

5.03.02 FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y USOS DE FONDOS

Para crear y desarrollar una microempresa propia se necesita dinero y este se lo puede obtener de distintas fuentes: personales, parientes y amigos, bancos y cooperativas de ahorro.

TABLA 46

FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y USO DE FONDOS

Número	DETALLE			FUENTES DE FINANCIAMIENTO	
A	**INVERSIÓN FIJA**	**9.777,45**	**PROPIO**	**FINANCIERA**	**SOCIOS**
	Muebles y enseres	3.707,20	1.853,60	1.853,60	
	Equipo de computación	5.566,30	2.783,15	2.783,15	
	Equipo de oficina	503,96	251,98	251,98	
B	**INVERSIÓN DIFERIDA**	**567,40**			
	Tramites de Constitución	67,40	67,40		
	Mantenimiento del Sistema	300,00	300,00		
	Diseño y Adecuación	200,00	200,00		
a+b	**INVERSIÓN TOTAL**	**10.344,85**	**5.456,13**	**4.888,73**	
C	**CAPITAL DE TRABAJO**	**7.617,84**			
	Sueldos y salarios	6.717,84	3.358,92	3.358,92	
	Arriendo	900,00	726,36	173,64	
a+b+c	**INVERSIÓN REQUERIDA**	**17.962,70**	**9.541,41**	**8.421,29**	

Fuente: Datos del Proyecto.
Elaboración: Jhony Méndez

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

TABLA 47

TOTAL INVERSIÓN

FIJA	9777,4544	
DIFERIDA	567,40	
CAPITAL DE TRABAJO	7.617,84	
TOTAL INVERSIÓN	17.962,70	
CAPITAL PROPIO	55%	9.879,48
CAPITAL FINANCIADO	45%	8.083,21

Fuente: Datos del Proyecto.
Elaboración: Jhony Méndez

5.03.03 AMORTIZACIÓN DE FINANCIAMIENTO

TABLA 48

AMORTIZACIÓN

TABLA DE AMORTIZACION			
CREDITO			8.083,21
TASA DE INTERES	11,83%	0,11830	0,004929167
TIEMPO	2 AÑOS		
FORMA DE PAGO	MENSUAL		
PERIODOS	24		

PERIODO				
PERIODO 0	INTERES	CUOTA FIJA	CAPITAL	SALDO INSOLUTO
1	0	0	0	8.083,21
2	39,8435062	357,943441	318,099934	7.765,11
3	38,2755387	357,943441	319,667902	7.445,45
4	36,6998423	357,943441	321,243598	7.124,20
5	35,116379	357,943441	322,827062	

				6.801,37
6	33,5251107	357,943441	324,41833	6.476,96
7	31,9259986	357,943441	326,017442	6.150,94
8	30,3190043	357,943441	327,624436	5.823,31
9	28,7040889	357,943441	329,239352	5.494,08
10	27,0812132	357,943441	330,862227	5.163,21
11	25,4503382	357,943441	332,493102	4.830,72
12	23,8114243	357,943441	334,132016	4.496,59
13	22,1644319	357,943441	335,779009	4.160,81
14	20,5093212	357,943441	337,434119	3.823,37
15	18,8460522	357,943441	339,097388	3.484,28
16	17,1745846	357,943441	340,768856	3.143,51
17	15,4948781	357,943441	342,448563	2.801,06
18	13,8068921	357,943441	344,136549	2.456,92
19	12,1105857	357,943441	345,832855	2.111,09
20	10,4059179	357,943441	347,537523	1.763,55
21	8,69284753	357,943441	349,250593	1.414,30
22	6,97133314	357,943441	350,972108	1.063,33
23	5,24133313	357,943441	352,702108	710,63
24	3,50280566	357,943441	354,440635	356,19

Fuente: Datos del Proyecto.
Elaboración: Jhony Méndez

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

5.03.04 TABLA DE DEPRECIACIONES

Se realiza la depreciación de los activos fijos que la microempresa va a adquirir, a continuación se presenta la tabla.

TABLA 49

DEPRECIACIONES

DESCRIPCION	0	vida útil	1	2	3	4	5
Muebles y enseres	3.707,20	10,00	370,72	370,72	370,72	370,72	370,72
Equipo de computación	5.566,30	3,00	1.855,43	1.855,43	1.855,43	1.855,43	1.855,43
Equipo de oficina	503,96	10,00	50,40	50,40	50,40	50,40	50,40
TOTAL	**9.777,45**		**2.276,55**	**2.276,55**	**2.276,55**	**2.276,55**	**2.276,55**

Fuente: Datos del Proyecto.
Elaboración: Jhony Méndez

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

5.03.05 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

ESTADO DE SITUACION INICIAL

ACTIVOS	Parcial	TOTAL
ACTIVO CORRIENTE		
Caja Bancos		7.617,84
Capital de Trabajo	7.617,84	
ACTIVO FIJO		
Muebles y enseres		3.707,20
Equipo de computación		5.566,30
Equipo de oficina		503,96
ACTIVO DIFERIDO		
Diferido		567,40
TOTAL ACTIVO		**17.962,70**
PASIVO		
PASIVO A LARGO PLAZO		
Prestamo Bancario		8.083,21
TOTAL PASIVO		**8.083,21**
PATRIMONIO		
Capital Social		9.879,48
TOTAL PATRIMONIO		**9.879,48**
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		**17.962,70**

Fuente: Datos del Proyecto.
Elaboración: Jhony Méndez

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

5.03.06 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

TABLA 50

ESTADO DE RESULTADOS

	DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	VENTAS	**38.400,00**	**47.316,06**	**58.302,33**	**71.839,48**	**88.519,82**
-	CP	19.700,77	21.729,59	23.110,39	24.497,96	25.892,54
=	**UBV**	**18.699,23**	**25.586,47**	**35.191,93**	**47.341,53**	**62.627,28**
-	**GASTOS OPERACIONALES**					
	ADMINISTRATIVO	16.951,63	17.901,76	18.815,68	19.733,85	20.656,44
	VENTAS	1.153,60	1.201,94	1.252,30	1.304,77	1.359,44
	FINANCIERO	372,92	134,51	-	-	-
=	**UTILIDAD OPERACIONAL**	**221,09**	**6.348,27**	**15.123,96**	**26.302,91**	**40.611,40**
-	15% PARTICIPACION LABORAL	33,16	952,24	2.268,59	3.945,44	6.091,71
=	**UTILIDAD ANTES IMPUESTOP RENTA**	**187,92**	**5.396,03**	**12.855,36**	**22.357,47**	**34.519,69**
-	IMPUESTO A LA RENTA	-	-	133,77	1.288,12	3.112,45
=	**UTILIDAD NETA**	**187,92**	**5.396,03**	**12.721,60**	**21.069,35**	**31.407,24**
+	DEPRECIACIÓN	2.276,55	2.276,55	2.276,55	2.276,55	2.276,55
=	**EXCEDENTE OPERACIONAL**	**2.464,47**	**7.672,58**	**14.998,14**	**23.345,90**	**33.683,79**

Fuente: Datos del Proyecto.
Elaboración: Jhony Méndez

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

5.03.07 FLUJO DE CAJA

TABLA 51

FLUJO DE CAJA

FLUJO DE FONDOS FINANCIEROS							
N°	DETALLE	INSTALACIÓN	PRODUCCIÓN				
		0	1	2	3	4	5
1	FUENTES	17962,70	2577,95	7786,06	15111,62	23459,38	35652,70
APORTE PROPIO		9879,48					
PRESTAMO		8083,21					
UTILIDAD DEL EJERCICIO			187,92	5396,03	12721,60	21069,35	31407,24
Depreciación de Muebles y Enseres			370,72	370,72	370,72	370,72	370,72
Depreciación de Equipo de Computo			1855,43	1855,43	1855,43	1855,43	1855,43
Depreciación de Equipo de Oficina			50,40	50,40	50,40	50,40	50,40
Amortización (inversión diferida)			113,48	113,48	113,48	113,48	113,48
Valor Residual							1855,43
Capital de Trabajo							
2	USOS	17962,70	3922,40	4160,81	0,00	0,00	0,00
Inv. Fija		9777,45					
Inv. Diferida		567,40					
Capital de Trabajo		7617,84					
Amortización (Deuda)			3922,40	4160,81	0,00	0,00	0,00
(1-2)	FLUJO ACTUAL	0,00	-1344,45	3625,25	15111,62	23459,38	35652,70
FLUJO ACUMULADO		0,00	-1344,45	2280,79	18736,87	38571,00	59112,08

Fuente: Datos del Proyecto.
Elaboración: Jhony Méndez

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

5.04 EVALUACIÓN

Una vez determinado las inversiones fijas y corrientes necesarias para la implementación de su proyecto de inversión, es oportuno que las evalúe desde un punto de vista financiero, a fin de determinar la posible factibilidad del negocio.

Como conclusión se puede decir que para el presente proyecto si existe un mercado potencial, una óptima localización de proyecto y tamaño adecuado del mismo, además que se dominará el proceso productivo y los costos que esto conlleva, sin embargo, con la evaluación se pretende demostrar que el proyecto propuesto es económicamente rentable.

5.04.01 TASA DE DESCUENTO

TMAR =	I		+	f	+	(	i	x	f)

TMAR	22%	+	0,007

TMAR	22,55%

TMAR 0,23

5.04.02 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El VAN son todos los flujos netos, menos la inversión inicial. El VAN en el proyecto es en positivo así como lo nuestra el siguiente cuadro:

TABLA 52

VALOR ACTUAL NETO

INVERSION	(17.962,70)			(5.566,30)		3.961,01
EXCEDENTE OPERACIONAL		2.464,47	7.672,58	14.998,14	23.345,90	33.683,79
FNE	(17.962,70)	2.464,47	7.672,58	9.431,85	23.345,90	37.644,80

Fuente: Datos del Proyecto.
Elaboración: Jhony Méndez

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

5.04.03 TASA INTERNA DE RETORNO

La tasa interna de retorno es el tipo de actualización que hace al VAN igual a cero.

TABLA 53

TIR

VAN =	**(17.962,70)**	**+**	**2.464,47**	**+**	**7.672,58**	**+**	**9.431,85**	**+**	**23.345,90**	**+**	**37.644,80**
			1,23		1,50		1,84		2,26		2,76
VAN =	(17.962,70)	+	2.010,91	+	5.108,35	+	5.123,96	+	10.348,78	+	13.616,12
VAN =	(17.962,70)	+	36.208,12								
VAN =	18.245,43										

Fuente: Datos del Proyecto.
Elaboración: Jhony Méndez

TIR =	48,67%	0,49

Fuente: Datos del Proyecto.
Elaboración: Jhony Méndez

VAN =	(17.962,70)		2.464,47		7.672,58		9.431,85		23.345,90		37.644,80
			1,49		2,21		3,29		4,88		7,26
VAN =	(17.962,70)		1.657,72		3.471,49		2.870,51		4.779,25		5.183,72
VAN =	(17.962,70)		17.962,70								
VAN =	0										

Fuente: Datos del Proyecto.
Elaboración: Jhony Méndez

5.04.04 PERIÓDO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)

El plazo o periodo de recuperación del capital, es el tiempo que tarda en recuperarse el desembolso inicial.

PERIODO	FNE	SUMATOR.	FACTOR	FNED	SUMATOR.
0	(17.962,70)	(17.962,70)	1,00	(17.962,70)	(17.962,70)
1	2.464,47	(15.498,22)	0,82	2.010,91	(15.951,78)
2	7.672,58	(7.825,65)	0,67	5.108,35	(10.843,43)
3	9.431,85	1.606,20	0,54	5.123,96	(5.719,47)
4	23.345,90	24.952,10	0,44	10.348,78	4.629,31
5	37.644,80	62.596,89	0,36	13.616,12	18.245,43

Fuente: Datos del Proyecto.
Elaboración: Jhony Méndez

PERIODO	FNE	SUMATOR.
0	9.431,85	(7.825,65)
1	1.606,20	1.606,20
2	3.212,39	4.818,59
3	8.030,98	12.849,57
4	20.880,55	33.730,12
5	54.610,67	88.340,80
6	142.951,47	231.292,27
7	374.243,74	605.536,00
8	979.779,74	1.585.315,74
9	2.565.095,48	4.150.411,22
10	6.715.506,70	10.865.917,92
11	17.581.424,62	28.447.342,54
12	46.028.767,16	74.476.109,70

Fuente: Datos del Proyecto.
Elaboración: Jhony Méndez

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

04.05 RELACIÓN COSTO BENEFICIO (RBC)

$$RBC = \frac{\sum_{i-1}^{n} \frac{B_i}{(1+i)^n}}{\sum_{i=0}^{n} \frac{C_i}{(1+i)^n}}$$

RCB =	Ingresos Actualizados	158371,704
	Costos Actualizados	121513,502
RCB =	1,30	

Fuente: Datos del Proyecto.
Elaboración: Jhony Méndez

5.04.06 PUNTO DE EQUILIBRIO

Este es un indicador que nos permite aplicar medidas en base al nivel de producción en el momento en que nuestro proyecto no pierde ni gana, cuando los costos fijos y variables son igual a los ingresos, este es el punto de equilibrio, hacia arriba son ganancias y hacia abajo son perdidas, este no es un indicador del tipo económico ya que no considera el valor del dinero en el tiempo.

COSTOS ANUALES					
COSTOS FIJOS Y VARIABLES					
DETALLE	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
COSTOS FIJOS	16.874,11	17.816,86	18.764,98	19.588,36	20.678,15
COSTOS VARIABLES	23.987,85	23.009,72	24.439,94	25.878,83	27.326,72
COSTOS TOTALES	**40.861,96**	**40.826,59**	**43.204,92**	**45.467,19**	**48.004,86**

PUNTO DE EQUILIBRIO					
Producción Óptima	960,00	988,80	1.018,46	1.049,02	1.080,49
Costo Variable Unitario	24,99	23,27	24,00	24,67	25,29
Costo Fijo Unitario	17,58	18,02	18,42	18,67	19,14
Costo Unitario Producción	42,56	41,29	42,42	43,34	44,43

TABLA 54

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1

PRODUCCION	YT	CVU	CFT	CT
100,00	4.000,00	2.498,73	18.764,98	21.263,72
200,00	8.000,00	4.997,47	18.764,98	23.762,45
300,00	12.000,00	7.496,20	18.764,98	26.261,19
400,00	16.000,00	9.994,94	18.764,98	28.759,92
500,00	20.000,00	12.493,67	18.764,98	31.258,65
600,00	24.000,00	14.992,41	18.764,98	33.757,39
700,00	28.000,00	17.491,14	18.764,98	36.256,12
800,00	32.000,00	19.989,87	18.764,98	38.754,86
900,00	36.000,00	22.488,61	18.764,98	41.253,59
1.022,61	40.904,40	25.552,31	18.764,98	44.317,29
1.100,00	44.000,00	27.486,08	18.764,98	46.251,06
1.200,00	48.000,00	29.984,81	18.764,98	48.749,79
1.300,00	52.000,00	32.483,55	18.764,98	51.248,53

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

FIGURA 27

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1

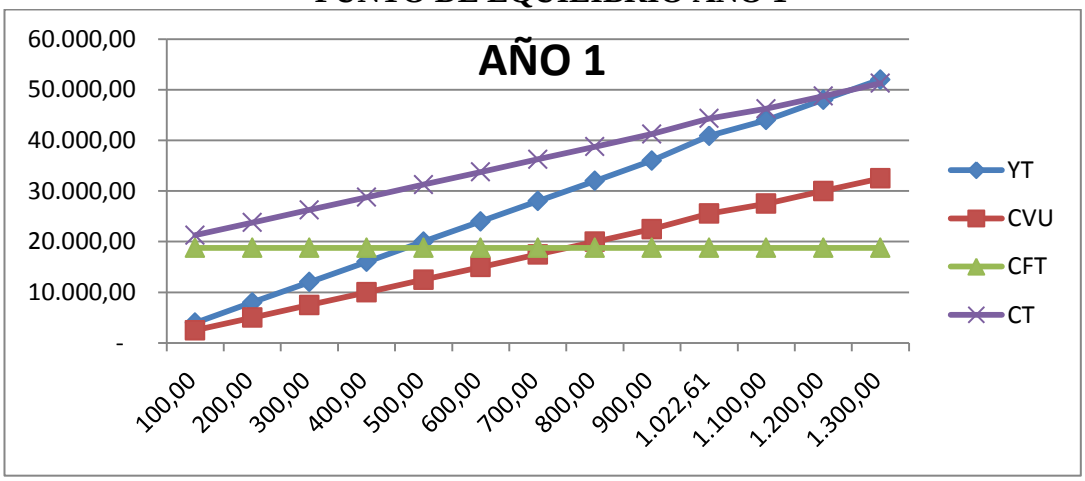


TABLA 55

PUNO DE EQUILIBRIO AÑO 2

PRODUCCION	YT	CVU	CFT	CT
100,00	4.785,20	2.327,04	17.816,86	20.143,90
200,00	9.570,40	4.654,07	17.816,86	22.470,93
300,00	14.355,60	6.981,11	17.816,86	24.797,97
400,00	19.140,80	9.308,14	17.816,86	27.125,00
500,00	23.926,00	11.635,18	17.816,86	29.452,04
600,00	28.711,20	13.962,21	17.816,86	31.779,07
700,00	33.496,40	16.289,25	17.816,86	34.106,11
854,05	**40.868,00**	**19.874,04**	**17.816,86**	**37.690,91**
900,00	43.066,80	20.943,32	17.816,86	38.760,18
1.000,00	47.852,00	23.270,35	17.816,86	41.087,21
1.100,00	52.637,20	25.597,39	17.816,86	43.414,25
1.200,00	57.422,40	27.924,42	17.816,86	45.741,28

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

FIGURA 28

PUNTO DE EQUILIBRIO

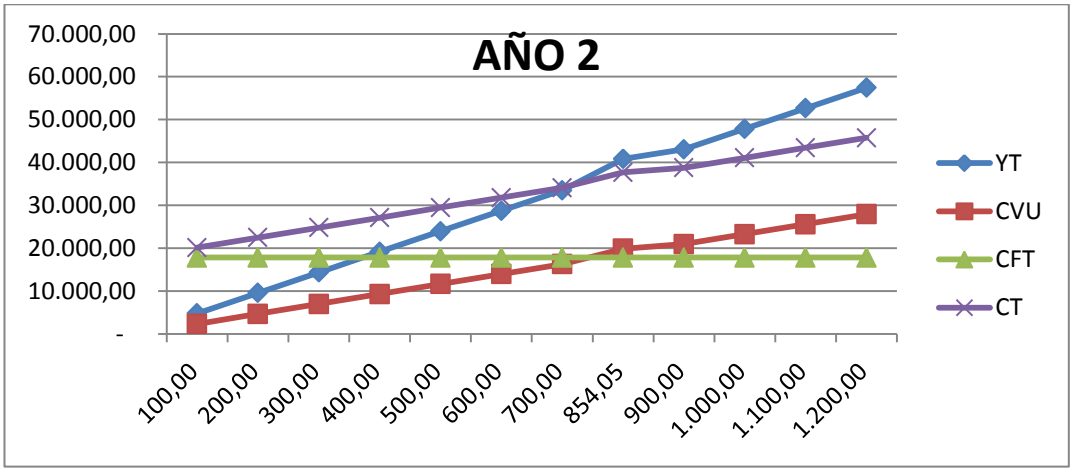


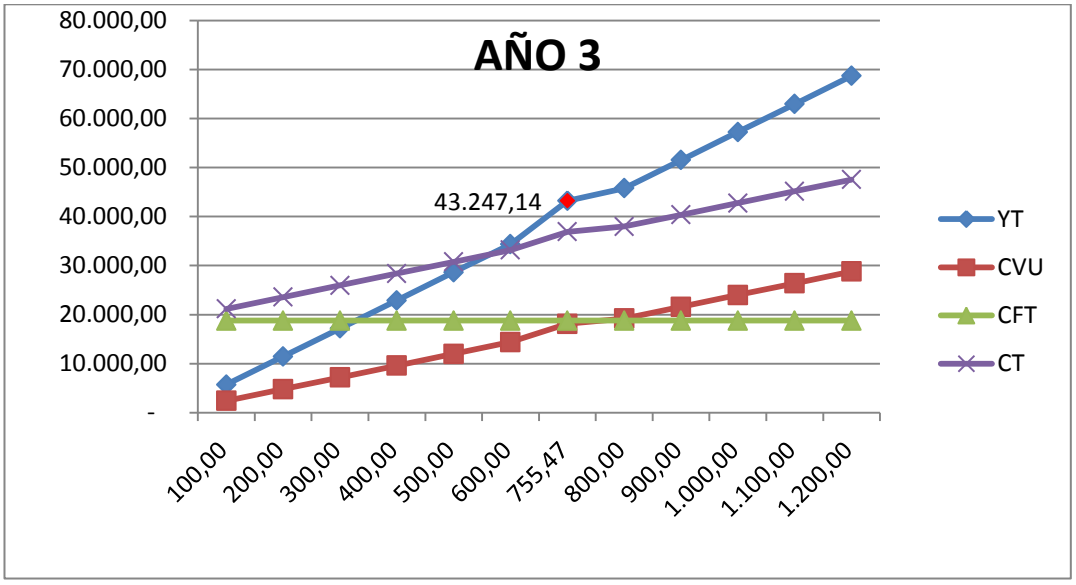
TABLA 56

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 3

PRODUCCION	YT	CVU	CFT	CT
100,00	5.724,53	2.399,70	18.764,98	21.164,68
200,00	11.449,07	4.799,39	18.764,98	23.564,37
300,00	17.173,60	7.199,09	18.764,98	25.964,07
400,00	22.898,14	9.598,78	18.764,98	28.363,77
500,00	28.622,67	11.998,48	18.764,98	30.763,46
600,00	34.347,21	14.398,18	18.764,98	33.163,16
755,47	**43.247,14**	**18.128,98**	**18.764,98**	**36.893,96**
800,00	45.796,28	19.197,57	18.764,98	37.962,55
900,00	51.520,81	21.597,26	18.764,98	40.362,25
1.000,00	57.245,35	23.996,96	18.764,98	42.761,94
1.100,00	62.969,88	26.396,65	18.764,98	45.161,64
1.200,00	68.694,42	28.796,35	18.764,98	47.561,33

FIGURA 29

PUNTO DE EQUILIBRIO



INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

INDICADORES

Señala la rentabilidad sobre la inversión realizada por los accionistas o dueños.

R.O.E =	**Utilidad Neta**
	Patrimonio

R.O.E =	**187,92**
	9879,48

R.O.E =	**1,90**

La empresa por cada dólar que está invirtiendo tiene 1,90 de rentabilidad.

RAZÒN DE ENDEUDAMIENTO

Señala el grado del financiamiento del Activo Total, con recursos de terceros.

R.E =	**PASIVO**
	ACTIVO

R.E =	**8083,21**
	17962,70

R.E =	**0.45**

La empresa por cada dólar que está financiado tiene 0.45 ctvs. para el financiamiento de los activos.

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

MARGEN NETO

Señala el grado de rentabilidad del negocio.

UTILIDAD NETA
VENTAS

187,92
38400.00

0,49

RENDIMIENTO DE LA INVERSIÒN

Señala el grado de rentabilidad sobre activos.

UTILIDAD NETA
ACTIVO

187,92
17962,70

1,05%

Por cada dólar invertido tiene 1,05% de rentabilidad sobre los activos

APALANCAMIENTO FINANCIERO

Señala el grado del financiamiento del Activo Total, con recursos de accionistas.

PATRIMONIO
ACTIVO

9879,48
17962,70

0.55

La empresa que por cada dólar invertido por el accionista, se recupera 0,55 ctvs., para invertir en Activos nuevos para la microempresa.

COBERTURA

Mide un porcentaje de la Utilidad Operacional para cubrir los Gastos Financieros.

UTILIDAD OPERACIONAL
PRESTAMO POR PAGAR AÑO 1

221,09
3922,40

6%

Por cada dólar recuperado en la Utilidad Operacional, la empresa puede cubrir costos de financiamiento del 6%.

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

CAPITULO VI: ANÀLISIS DE IMPACTOS.

6.01 IMPACTO AMBIENTAL

Los posibles impactos ambientales y sus acciones correctivas siempre se los haga pensando en la conservación del medio ambiente, como se sabe todo proyecto tiene impactos positivos y negativos para el medio ambiente con este estudio se pretende mitigar dichos impactos negativos, y en el caso de existir positivos aprovecharlos al máximo.

Uno de los impactos de mayor importancia en la generación del proyecto será el ayuda que aportara al medio ambiente al no utilizar papel o al tratar de mitigarlo con la maximización de la tecnología y poco a poco ayudar a que todos los procesos se lo haga mediante medios electrónicos.

A continuación se realizara una EVALUACIÓN AMBIENTAL con respecto a las acciones que realizara la cafetería.

COMPONENTES AFECTANTES	COMPONENTES AFECTADOS	EFECTOS	MEDIDAS DE MITIGACIÓN
❖ **PAPEL**	AIRE, SUELO	Destrucción del medio	Utilizar los medios magnéticos al 100%.
❖ **DESECHOS SOLIDOS**	ENTORNO	Acumulación de basura	Colocar en los sitios de mayor afluencia recolectores y respetar el horario de los recolectores Municipales
❖ **HIGIENIZACIÓN**	SUELO AIRE	Contaminación	Reciclar los desechos

6.02 IMPACTO ECONÓMICO.

El proyecto a más de obtener utilidades que son para el beneficio de la empresa, generara fuentes de trabajo, disminuyendo el desempleo y creciendo económicamente las personas y a la vez comprometiéndose al desarrollo y sustentabilidad de los microempresarios así como al desarrollo de la ciudad, provincia y el país.

6.03 IMPACTOS PRODUCTIVOS.

El proceso productivo del proyecto no implica maquinarias como tales debido a que es un servicio en el cual se implementara como medio de producción el uso de la tecnología siendo este un medio de mitigación (contra el papel) debido a que las funciones que se realizaran serán totalmente automatizadas, el impacto productivo no generara un impacto negativo este proyecto generara la mitigación del papel.Uno de los elementos estratégicos para este cambio es, sin duda, el sector del conocimiento y talento humano según la matriz productiva será de vital importancia impulsar el conocimiento y por ende al talento humano.

6.04 IMPACTO SOCIAL

El ambiente social y cultural influye en la manera en que vive y se comporta la gente, así como en las razones que le impulsan a ello. En el ámbito social la microempresa de Asesoría aportara como un lugar donde se pueda satisfacer las

necesidades de los clientes de la misma forma ahorrando tiempo para los mismos dando la opción de que ellos puedan realizar varias actividades.

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

CAPITULO VII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.01 CONCLUSIONES

- La economía que desarrolla el país, en gran porcentaje lo hace por medio del comercio interno, y específicamente en estos últimos años el país se ha caracterizado por tener una fuerte presencia en las PYMES la cual pueden alcanzar niveles de desarrollo acorde a lo que ofrece el mundo actual.

- En un gran porcentaje las PYMES a las cuales se hace referencia en el ítem anterior, son manejadas con conocimientos básicos aprendidos de la experiencia, lo cual no les permite tener parámetros de evaluación a través de los cuales puedan tener datos ciertos que les permita visualizar un crecimiento sostenido de sus actividades y proyectarse en el tiempo.

- El punto más débil de las PYMES es el tema tributario, ya que a través de una investigación visual nos hemos dado cuenta que estos negocios han sido clausurados por el SRI, por no cumplir lo estipulado en la Ley de Régimen Tributario ya sea por desconocimiento o por descuido.

- Se logró determinar que la mayoría de PYMES ecuatorianas tienen una débil estructura, con procesos contables, tributarios deficientes y lentos. Sin embargo a pesar de ésta situación tienen una nula o escasa consultoría profesional en contabilidad y tributación, siendo un gran obstáculo para su desarrollo, crecimiento y progreso.

.

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

7.02 RECOMENDACIONES

- Recordar que la creación de una microempresa que ofrece Servicios de Asesoría Contables, Tributarios no sólo significa una inversión financiera, sino que requiere de una estructura organizacional moderna, acorde a los cambios constantes y acelerados que se dan en la época actual hay que mejorar los parámetros de atención y rapidez en el servicio

  .

- Invertir constantemente en planes y programas de capacitación al personal; ya que depende mucho de su solidez cognoscitiva que les permita, estar actualizados y preparados para prestar sus servicios de manera eficiente con el único fin de desarrollar y el estímulo de los clientes con un servicio altamente confiable y de calidad.

- La consultoría para PYMES es una guía fundamental para crear estructuras empresariales eficientes y optimizar los procesos de la organización.

- Establecer claramente las políticas de la microempresa, en base de las cuales deberán planificar sus actividades y trabajarán por objetivos, de tal manera aquellos permita superar las expectativas del cliente y cuantificar los logros y re direccionar los objetivos de la microempresa.

- Evaluar el comportamiento del mercado los comportamientos tecnológicos factores fundamentales para el desarrollo de nuevas técnicas de cubrir mercado y satisfacer clientes; será fundamental para el desarrollo del posicionamiento de la marca.

- Recomiendo analizar la factibilidad de extender este proyecto hacia otros sectores del Cantón Quito considerando sobre todo la rentabilidad de la primera fase de este proyecto.

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

BIBLIOGRAFÌA

ALVAREZ, A. (2009). *Administración, Gestión y Comercialización de la Pequeña Microempresa.* Quito: UEFDB.

ARNAL, J., & ORMEDES, A. (2006). FUNDAMENTOS DE ESTADÍSTICA. En J. ARNAL, & A. ORMEDES, *FUNDAMENTOS DE ESTADÍSTICA* (pág. 13). Barcelona (España): Ediciones Daimon.

BCE. (21 de Agosto de 2008). *www.bce.fin.ec*. Recuperado el 23 de Enero de 2013, de www.bce.fin.ec: http://www.fin.gov.ec

Cantoni Rabolini, N. M. (2009). *Revista Argentina de Humanidades y Ciencias Sociales.* Obtenido de Técnicas de muestreo y determinación del tamaño de la muestra.: http://www.sai.com.ar/metodologia/rahycs/rahycs_v7_n2_06.htm

ECUADOR, E. J. (01 de Junio de 2013). *www.editorialjuridicadelecuador.com/*. Recuperado el 2013 de Junio de 30, de www.editorialjuridicadelecuador.com/: http://www.editorialjuridicadelecuador.com/

Kotler , P., & Keller , K. L. (2006). *Dirección del Marketing.* DISTRITO FEDERAL DE MEXICO: PEARSON EDUCACIÓN.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2012). *Dirección del Marketing.* DISTRITO FEDERAL DE MEXICO: PEARSON.

LEROY MILLER, r. (2008). *MICROECONOMÍA MODERNA Séptima Edición.* México: HARLA Latinoamericana.

PARKIN, m. (2007). Macroeconomía. Séptima Edición. En m. PARKIN, *Macroeconomía. Séptima Edición* (págs. 100,302). México: PEARSON Educación.

PARKING, m. (2007). Macroeconomía. Séptima Edición. En m. PARKING, *Macroeconomía. Séptima Edición* (pág. 112). México: PEARSON Educación.

Santesmases, M. (2001). *Marketing Conceptos y estrategias.* Madrid (España): Ediciones Pirámide.

SRI. (2013). CÓDIGO TRIBUTARIO. En SRI, *CÓDIGO TRIBUTARIO* (pág. 1). Quito: EDITORIAL JURIDICA DEL ECUADOR.

W. LAMB, C., HAIR, J. J., & McDANIEL, C. (2011). *MARKETING*. México: Cengage Learning.

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

ANEXOS.

- **TABLA DE REMUNERACIONES**
- **TABLA DE IMPUESTO A LA RENTA**
- **PROFORMAS**
- **PATENTES**
- **IMPUESTOS**

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

ACTIVOS FIJOS

MUEBLES Y ENSERES

DESCRIPCION	P.Unitario	Cantidad	SUBTOTAL	IVA 12%	P. TOTAL
ESCRITORIO EJECUTIVO	120,00	1	120,00	14,40	134,40
ESCRITORIO OPERACIONES	80,00	3	240,00	28,80	268,80
SILLONES DE ESPERA	30,00	6	180,00	21,60	201,60
SILLON DE GERENCIA	90,00	1	90,00	10,80	100,80
SILLAS	60,00	40	2.400,00	288,00	2.688,00
ESTANTES METALICOS	70,00	4	280,00	33,60	313,60
TOTAL			3.310,00	397,20	3.707,20

EQUIPO DE COMPUTO

DESCRIPCION	P.Unitario	Cantidad	SUBTOTAL	IVA 12%	P. TOTAL
SYSTEM & HOME	655,00	3	1.965,00	235,80	2.200,80
CABLE HDMI GE 1,8 MB	4,97	3	14,91	1,79	16,70
PORTATIL HP 2000 2B-16NR	420,00	2	840,00	100,80	940,80
PROYECTOR EPSON 2800L	650,00	2	1.300,00	156,00	1.456,00
Pantalla de Proyector500175	125,00	2	250,00	30,00	280,00
Copiadora	600,00	1	600,00	72,00	672,00
TOTAL			4.969,91	596,39	5.566,30

EQUIPO DE OFICINA

DESCRIPCION	P.Unitario	Cantidad	SUBTOTAL	IVA 12%	P. TOTAL
TELÉFONO GE-30522EE2	49,99	4	199,96	24,00	223,96
SUMADORA HR 100TE	125,00	2	250,00	30,00	280,00
TOTAL					**503,96**

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

SUMINISTROS DE OFICINA

DESCRIPCION	P.Unitario	Cantidad	SUBTOTAL	IVA 12%	P. TOTAL
Grapadoras	1,25	4	5,00	0,60	5,60
Perforadoras	1,25	4	5,00	0,60	5,60
Carpetas Bene	2,50	30	75,00	9,00	84,00
Boligrafos (Caja)	2,30	5	11,50	1,38	12,88
Cinta adhesiva	3,00	3	9,00	1,08	10,08
Porta Cintas	3,25	3	9,75	1,17	10,92
Clips	1,25	5	6,25	0,75	7,00
Porta Clips	2,00	5	10,00	1,20	11,20
Marcadores (Caja)	3,00	5	15,00	1,80	16,80
Sobre Manila	1,00	100	100,00	12,00	112,00
Sobre Oficio	1,00	100	100,00	12,00	112,00
Resaltadores	0,75	5	3,75	0,45	4,20
USB (flash Memory)	11,20	5	56,00	6,72	62,72
Hojas de Papel (resma)	6,00	50	300,00	36,00	336,00
TOTAL			-	-	**791,00**

SUELDOS Y SALARIOS ANUALES

CARGO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GERENTE	5.494,13	5.896,03	6.297,93	6.699,82	7.101,72
CONTADOR GENERAL	5.389,95	5.791,85	6.193,74	6.595,64	6.997,54
CAPACITADOR	5.363,82	5.765,72	6.167,62	6.569,52	6.971,41
ASISTENTE CONTABLE	5.311,73	5.713,63	6.115,53	6.517,43	6.919,32
SECRETARIA	5.311,73	5.713,63	6.115,53	6.517,43	6.919,32
TOTAL	**26.871,37**	**28.880,86**	**30.890,34**	**32.899,83**	**34.909,32**

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

MANTENIMIENTO E INSUMOS

MANTENIMIENTO Y REPARACIONES

DETALLE	Valor	Porcentaje	V. Mante.	ANUAL
Muebles y enseres	3.707,20	4%	148,29	1.779,46
Equipo de computacion	5.566,30	4%	222,65	2.671,82
Equipo de oficina	503,96	4%	20,16	241,90
		TOTAL	**391,10**	4.693,18

INSUMOS

DETALLE	U. Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	ANUAL
Energía Eléctrica	kws	500	0,11	55,00	660,00
Agua Potable	m3	300	0,16	48,00	576,00
Teléfono	mes	2000	0,03	60,00	720,00
Internet	mes	12	21,00	252,00	252,00
Jabón Liquido	lts	12	6,70	80,40	80,40
Rollos de Papel Higienico	u	12	0,55	6,60	79,20
			TOTAL	**502,00**	2.367,60

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

TABLA DE CÁLCULO DEL IMPUESTO A LA RENTA

AÑO 2013 En dólares			
Fracción Básica	**Exceso hasta**	**Impuesto Fracción Básica**	**% Impuesto Fracción Excedente**
0	10.180	0	0%
10.180	12.970	0	5%
12.970	16.220	140	10%
16.220	19.470	465	12%
19.470	38.930	855	15%
38.930	58.390	3.774	20%
58.390	77.870	7.666	25%
77.870	103.810	12.536	30%
103.810	En adelante	20.318	35%

NAC-DGERCGC12-00835 publicada en el S. S. R.O. 857 de 26-12-2012

IMPUESTO A LA RENTA

BASE GRAVABLE	12.855,36	22.357,47	34.519,69
(-) FRACCIÒN BÀSICA	10.180,00	19.470,00	19.470,00
(=) BASE IMPONIBLE	2.675,36	2.887,47	15.049,69
% FRACC. EXCEDENTE	5%	15%	15%
(=)Impro. FRAC. EXCEDENTE	133,77	433,12	2.257,45
(+) IMPTO. FRAC. BÀSICA	-	855,00	855,00
(=) TOTAL A PAGAR	133,77	1.288,12	3.112,45

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

PATENTE MUNICIPAL

MUNICIPIO DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO

SOLICITUD DE LICENCIA METROPOLITANA DE FUNCIONAMIENTO

Nombre o Razón Social: _____ No. RUC _____

Denominación o Nombre Comercial: _____ No. de Patente actual _____

No. Licencia de Funcionamiento (renovación) _____ No. Predio _____

PERSONA NATURAL	PERSONA JURÍDICA U OBLIGADA A LLEVAR CONTABILIDAD
Nombre completo:	Nombre completo del Representante Legal:
No. C.I.	No. C.I. Representante Legal:
PARA ARTESANOS:	No. Resolución:
Acuerdo Ministerial No.	Fecha de Resolución: (dd/mm/aa)
Calificación Artesanal No.	Capital Suscrito
Fecha de Resolución: (dd/mm/aa)	

INFORMACIÓN PARA CATEGORIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

Actividad Económica _____

Marque con una X en el material que utiliza

		CANTIDAD		
		Pequeña	Mediana	Grande
☐	Madera, papel, ropa, similares			
☐	Líquidos o gases inflamables			
☐	Productos almacenados en palets de madera o en cartón corrugado.			
☐	Productos almacenados en canastas de madera o envolturas de cartón corrugado.			
☐	Otros artículos combustibles almacenados o utilizados en la fabricación:			

Dimensiones del local (m2) _____

DIRECCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

COMISIONES SECTORIALES: Estructura Ocupacional Y Porcentajes De Incremento Para La Remuneración Sectorial

RAMA DE ACTIVIDAD ECÓNOMICA:
2: ACTIVIDADES EN MATERIA DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA

CARGO/ACTIVIDAD	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	SALARIO MINIMO SECTORIAL 2013
GERENTE	A1	334,86
ADMINISTRADOR DE LOCALES	B1	333,17
ADMINISTRADOR DE CAMPO	B1	333,17
ADMINISTRADOR GERENCIAL	B1	333,17
SUBGERENTE	B1	333,17
SUPERINDENTE	B1	333,17
JEFE	B2	331,49
CONTADOR	C1	328,12
ASESOR	C1	328,12
INSTRUCTOR/CAPACITADOR	C2	326,43
SECRETARIA/OFICINISTA	D1	321,06
AYUDANTE DE CONTABILIDAD	D1	321,06

RAMA DE ACTIVIDAD ECÓNOMICA:
2: ACTIVIDADES PROFESIONALES

CARGO/ACTIVIDAD	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	SALARIO MINIMO SECTORIAL 2013
PROFESIONAL TITULO 4º NIVEL	A1	372,72
PROFESIONAL 3º NIVEL	B1	372,72

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

FDG COMPUTER

STATION &CYBER 2013

- MOTHERBOARD H61
- MEMORIA DDR3 4GB 1333 MHZ
- DISCO DURO 750 GB
- DVDWRITER
- LECTOR DE MEMORIAS
- TARJETA DE SONIDO/VIDEO/RED
- CASE ATX 600 WATS DOBLE VENTILACION

MONITOR LED 18.5" LG

- PARLANTES 2 PIEZAS
- TECLADO FULL MULT
- IMEDIA
- MOUSE OPTICO
- COBERTORES
- PAD MAUSE

EFECTIVO$ 425

PRECIO NORMAL $459

Cuotafácil

LICENCIAS ORIGNALES

OFFICE

WINDOWS 7

ANTIVIRUS

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

FDG COMPUTER

LICENCIAS ORIGNALES

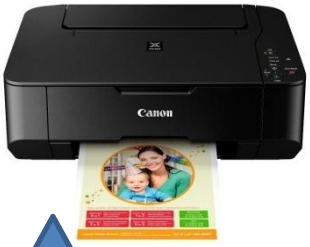
OFFICE

WINDOWS 7

ANTIVIRUS

- MEMORIA DDR3 4GB 1333 MHZ
- DISCO DURO 1000 GB
- DVDWRITER
- LECTOR DE MEMORIAS
- TARJETA DE SONIDO/VIDEO/RED
- CASE ATX 600 WATS DOBLE VENTILACION

- MONITOR LED 18.5" LG
- IMPRESORA MULTIFUNCION



- REGULADOR

- MESA
- SILLA
- PARLANTES 2 PIEZAS
- TECLADO

- MOUSE OPTICO

- PAD MOUSE
- COBERTORI
- AUDIFONOS CON MICRO

- GAME PAD

- CAMARA WE
- FLASH MERMORY

EFECTIVO

$585

PRECIO NORMAL

$631.80

Cuotafácil

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

PORTATIL HP 2000-BF 69WM

PROCESADOR:	AMD E-300 1.30GHZ.
MEMORIA RAM:	4GB
DISCO DURO:	320GB
SOFWARE:	WINDOWS 8 64BITS
VIDEO:	384 MB
PUERTOS:	2USB,RED, LECTOR DE TARJETAS, VGA.
DVDRW:	SI
INTEGRADO:	CAMARA +

PORTATIL HP 15-B023CL

PROCESADOR:	INTEL CORE I5 1.70GHZ
MEMORIA RAM:	6GB
DISCO DURO:	640GB
SOFWARE:	WINDOWS 8 64BITS
VIDEO:	32 MB
PUERTOS:	3USB,HDMI, RED, LECTOR DE TARJETAS.
DVDRW:	N/D
INTEGRADO:	CAMARA +

PRECIO NORMAL: $680.41

PRECIO EFECTIVO:

$630.01

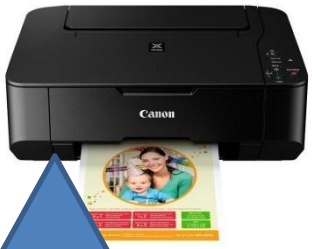
INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

FDG COMPUTER

SYSTEM & TOP 2013

- MOTHERBOARD H61
- MEMORIA DDR3 8GB 1333 MHZ
- DISCO DURO 2000 GB
- DVDWRITER
- LECTOR DE MEMORIAS
- TARJETA DE SONIDO/VIDEO/RED
- CASE ATX 600 WATS DOBLE VENTILACION

- MONITOR LED 18.5" LG
- IMPRESORA MULTIFUNCION CANON
- REGULADOR
- MESA
- SILLA
- PARLANTES 2 PIEZAS
- TECLADO
- MOUSE OPTICO
- PAD MOUSE
- COBERTORES
- AUDIFONOS CON MICROFONO
- GAME PAD
- CAMARA WEB
- FLASH MERMORY USB



EFECTIVO

$815

PRECIO NORMAL

Cuotafácil

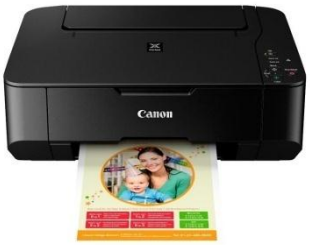
INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

FDG COMPUTER

SYSTEM & HOME 2013

- MOTHERBOARD H61
- MEMORIA DDR3 4GB 1333 MHZ
- DISCO DURO 1000 GB
- DVDWRITER
- LECTOR DE MEMORIAS
- TARJETA DE SONIDO/VIDEO/RED
- CASE ATX 600 WATS DOBLE VENTILACION

- MONITOR LED 18.5" LG
- IMPRESORA MULTIFUNCION
- REGULADOR
- MESA
- SILLA
- PARLANTES 2 PIEZAS
- TECLADO
- MOUSE OPTICO
- PAD MOUSE
- COBERTORI
- AUDIFONOS CON MICROFONO
- GAME PAD
- CAMARA WEB
- FLASH MERMORY



Cuotafácil

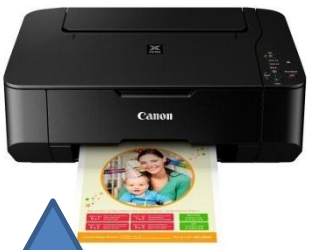
EFECTIVO
$655
PRECIO NORMAL
$707.40

INSTITUTO TECNOLOGICO "CORDILLERA"

FDG COMPUTER

SYSTEM & TOP 2013

- MOTHERBOARD H61
- MEMORIA DDR3 8GB 1333 MHZ
- DISCO DURO 2000 GB
- DVDWRITER
- LECTOR DE MEMORIAS
- TARJETA DE SONIDO/VIDEO/RED
- CASE ATX 600 WATS DOBLE VENTILACION
- MONITOR LED 18.5" LG
- IMPRESORA MULTIFUNCION
- REGULADO
- MESA
- SILLA
- PARLANTES 2 PIEZAS
- TECLADO
- MOUSE OPT
- PAD MOUSE
- COBERTORI
- AUDIFONOS CON MICRO
- GAME PAD
- CAMARA WE
- FLASH MERMORY



Cuotafácil

EFECTIVO
$999
PRECIO NORMAL
$1078.92