



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN BANCARIA Y FINANCIERA

APOYAR AL SECTOR DE SERVICIOS MEDIANTE UN ESTUDIO DE  
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA  
QUE BRINDE SERVICIOS CONTABLES Y TRIBUTARIOS DIRIGIDA A  
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS AL NORTE DEL DISTRITO  
METROPOLITANO DE QUITO 2015.

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

Autor: Ushiña Muñoz Carlos David

Tutora: Pimbo Bastidas Ángela María

Quito, Octubre 2015

---

## DECLARACION DE APROBACION TUTOR Y LECTOR

---

APOYAR AL SECTOR DE SERVICIOS MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS CONTABLES Y TRIBUTARIOS DIRIGIDA A PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015.

## 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.

---

Carlos David Ushiña Muñoz

CC 1723531297

## CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Yo, Ushiña Muñoz Carlos David portador de la cédula de ciudadanía signada con el No. 1723531297, de conformidad con lo establecido en el artículo 46 de la Ley de Propiedad Intelectual, que dice: *“La cesión exclusiva de los derechos de autor confiere al cesionario el derecho de explotación exclusiva de la obra, oponible frente a terceros y frente al propio autor. También confiere al cesionario el derecho a otorgar cesiones o licencias a terceros, y a celebrar cualquier otro acto o contrato para la explotación de la obra, sin perjuicio de los derechos morales correspondientes. En la cesión no exclusiva, el cesionario está autorizado a explotar la obra en la forma establecida en el contrato”*; en concordancia con lo establecido en los artículos 4, 5 y 6 del cuerpo de leyes ya citado, manifiesto mi voluntad de realizar la cesión exclusiva de los derechos de autor al Instituto Superior Tecnológico Cordillera, en mi calidad de Autor del Trabajo de Titulación que he desarrollado para la obtención de mi título profesional denominado: *“Apoyar al sector de servicios mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa que brinde servicios contables y tributarios dirigida a pequeñas y medianas empresas al norte del distrito metropolitano de quito 2015”* facultando al Instituto para ejercer los derechos cedidos en esta certificación y referidos en el artículo transcrito.

**FIRMA:** \_\_\_\_\_

**NOMBRE:** \_\_\_\_\_

**CEDULA:** \_\_\_\_\_

Quito, a los 24 días del mes de Octubre del 2015

## AGRADECIMIENTO

El presente proyecto es el resultado del esfuerzo dedicado a lo largo de este tiempo en donde se han desempeñado capacidades y conocimientos en el desarrollo de un nuevo plan de negocios el cual ha finalizado con éxito llenando las expectativas. Es por ello que agradezco a mis padres quienes a lo largo de toda mi vida han apoyado y motivado mi formación académica, creyeron en mí en todo momento y no dudaron de mis habilidades. A mis profesores y tutora a quienes les debo gran parte de mis conocimientos, gracias a su paciencia y enseñanza y finalmente un eterno agradecimiento a este prestigioso Instituto el cual abrió sus puertas para prepararnos para un futuro competitivo y formándonos como personas de bien.

## DEDICATORIA

Dedico este proyecto a Dios y a mis padres. A Dios porque ha estado conmigo a cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar, a mis padres, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento. Depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad. Sin ellos, jamás hubiese podido alcanzar lo que hasta el día de hoy. Su perseverancia ha hecho de ellos el gran ejemplo a seguir. Es por ellos que soy lo que soy ahora. Los amo con mi vida.

## INDICE GENERAL

DECLARACION DE APROBACION TUTOR Y LECTOR .....	i
DECLARATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO .....	iv
DEDICATORIA .....	v
INDICE GENERAL.....	vi
INDICE DE TABLAS .....	xiv
INDICE DE FIGURAS.....	xviii
ABSTRACT.....	xxi
1. Introducción .....	1
2. Antecedentes.....	2
3. Justificación .....	4
CAPITULO II .....	6
2. ANÁLISIS SITUACIONAL.....	6
2.1 Ambiente Externo .....	6
2.1.1 Factor Económico .....	6
2.1.1.1 <i>Producto Interno Bruto</i> .....	6
2.1.1.2 <i>Inflación</i> .....	10
2.1.1.3 <i>Tasas de interés</i> .....	12

---

2.1.1.3.1 Tasa activa .....	12
2.1.1.3.2 Tasa pasiva .....	14
2.1.2 Factor Social.....	15
2.1.2.1 Desempleo .....	15
2.1.2.2 Población Económicamente Activa .....	16
2.1.2.4 Crecimiento Poblacional .....	17
2.1.3 Factor Legal .....	18
2.1.3.1 Pasos para la constitución de una PYMES.....	18
2.1.4 Factor Tecnológico.....	20
2.2.1 Clientes.....	21
2.2.1.1 Clientes Internos .....	21
2.2.1.2 Clientes externos .....	21
2.2.1.3 Poder de negociación.....	22
2.2.2 Proveedores .....	22
2.2.2.1 Poder de negociación.....	23
2.2.3 Competidores .....	24
2.3 Análisis Interno .....	26
2.3.1 Propuesta estratégica.....	26
2.3.1.1 Misión.....	27
2.3.1.2 Visión .....	28

---

2.3.1.3 <i>Objetivos</i> .....	29
2.3.1.3.1 <i>General</i> .....	29
2.3.1.4 <i>Valores</i> .....	29
2.3.1.5 <i>Principios</i> .....	30
2.3.2 <i>Gestión administrativa</i> .....	30
2.3.2 <i>Gestión Operativa</i> .....	42
2.3.3.1 <i>Actividades realizadas en el servicio de atención al cliente</i> .....	44
2.3.4 <i>Gestión comercial</i> .....	44
2.3.4.1 <i>Estrategia del servicio</i> .....	45
2.3.4.2 <i>Estrategia de plaza</i> .....	45
2.3.4.3 <i>Estrategia de precio</i> .....	45
2.3.4.4 <i>Estrategia de publicidad</i> .....	46
2.4 <i>Análisis FODA</i> .....	47
CAPITULO III .....	50
3. <i>Estudio de mercado</i> .....	50
3.1 <i>Análisis del consumidor</i> .....	50
3.1.1 <i>Determinación de la población y muestra</i> .....	52
3.1.1.1 <i>Población</i> .....	52
3.1.1.2 <i>Muestra</i> .....	53
3.1.2 <i>Técnicas de obtención de información</i> .....	54

---

3.1.2.1 Encuesta .....	55
3.1.2.1.1 Modelo de la encuesta.....	56
3.1.3 Análisis de la información .....	57
3.1.4 Resultados de la investigación .....	69
3.2 Oferta.....	70
3.2.1 Oferta histórica.....	71
3.2.2 Oferta actual .....	71
3.2.3 Oferta proyectada .....	72
3.3 Demanda .....	73
3.3.1 Demanda histórica.....	73
3.3.2 Demanda actual .....	74
3.3.3 Demanda proyectada .....	75
3.3 Balance oferta-demanda.....	76
3.4.1 Balance actual .....	76
3.4.2 Balance proyectado .....	76
CAPITULO IV .....	79
4. Estudio técnico.....	79
4.1 Tamaño del proyecto.....	79
4.1.1 Capacidad instalada .....	79
4.1.2 Capacidad optima .....	81

---

4.2	Localización .....	82
4.2.1	Macro localización .....	83
4.2.2	Micro localización .....	84
4.2.3	Localización optima .....	85
4.3	Ingeniería del producto .....	88
4.3.1	Definición del bien y servicio .....	88
4.3.1.1	<i>Asesoría contable</i> .....	88
4.3.1.2	<i>Asesoría tributaria</i> .....	89
4.3.2	Distribución de planta .....	89
4.3.3	Proceso productivo .....	97
4.3.4	Cuadro de activos .....	105
CAPITULO V .....		107
5	ESTUDIO FINANCIERO .....	107
5.1	Ingresos operacionales y no operacionales .....	107
5.2.1	Costo Directo .....	109
5.2.2	Costos Indirectos .....	109
5.2.3	Gastos Administrativos .....	110
5.2.4	Costo de Ventas .....	111
5.2.5	Costos Financieros .....	112
5.2.6	Proyección de Costos y Gastos .....	112

---

5.2.7 Costos Fijos y Variables.....	113
5.2.7.1 Costos Fijos.....	113
5.2.7.2 Costos Variables .....	114
5.3 Inversiones .....	114
5.3.1 Inversión Fija .....	114
5.3.1.1 Activos Fijos.....	115
5.3.1.2 Activos Nominales (Diferidos) .....	115
5.3.2 Capital de Trabajo .....	115
5.3.3 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos .....	116
5.3.4 Amortización de Financiamiento .....	117
5.3.5 Depreciaciones .....	118
5.3.6 Estado de Situación Inicial.....	118
5.3.7 Estado de resultados proyectado .....	119
5.3.8 Flujo de Caja .....	120
5.4 Evaluación.....	121
5.4.1 Tasa de descuento (TMAR) .....	122
5.4.2 Valor Actual Neto (VAN).....	122
5.4.3 Tasa Interna de Rendimiento (TIR) .....	123
5.4.4 Periodo de recuperación de la inversión (PRI) .....	124
5.4.5 Relación Costo Beneficio (RCB) .....	126

5.4.6 Punto de Equilibrio .....	127
5.4.6.1 Punto de equilibrio en dólares .....	127
5.4.6.2 Punto de equilibrio en unidades .....	128
5.4.6.3 <i>Demostración</i> .....	129
5.4.7 Análisis de los índices financieros .....	130
5.4.7.1 <i>Razones de Apalancamiento</i> .....	130
5.4.7.1.1 <i>Razón de endeudamiento</i> .....	131
5.4.7.2 <i>Razón de apalancamiento externo</i> .....	131
5.4.7.3 <i>Razón de apalancamiento interno</i> .....	132
5.4.7.4 <i>Razones de actividad o gerencia</i> .....	133
5.4.7.4.1 <i>Rotación de activo fijo</i> .....	133
5.4.7.4.2 <i>Rotación de activo total</i> .....	134
5.4.7.5 <i>Razones de rentabilidad</i> .....	135
5.4.7.5.1 <i>Margen de utilidad neta</i> .....	135
5.4.7.5.2 <i>Rendimiento Sobre Activos (ROA)</i> .....	135
5.4.7.5.3 <i>Rendimiento Sobre Patrimonio o Capital Contable (ROE)</i> .....	136
5.4.7.5.4 <i>Rendimiento Sobre la Inversión (ROI)</i> .....	137
6 ANALISIS DE IMPACTOS .....	138
6.1 Impacto Ambiental .....	138
6.2 Impacto Económico .....	138

---

6.3	Impacto Productivo .....	139
6.4	Impacto Social.....	139
CAPITULO VII .....		141
7	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	141
7.1	Conclusiones .....	141
7.2	Recomendaciones.....	142
Bibliografía .....		144
ANEXOS .....		148

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1 PIB Ecuador por clase de actividad económica .....	7
Tabla 2 Inflación .....	11
Tabla 3 Tasa de interés activa y pasiva de Ecuador.....	13
Tabla 4 Tasa de desempleo Ecuador .....	15
Tabla 5 PET y PEA a nivel nacional marzo 2015 (en millones de personas).....	16
Tabla 6 PEA parroquia de Calderón (condición de actividad 10 años en adelante) ..	17
Tabla 7 Población y tasa de crecimiento parroquia de Calderón .....	17
Tabla 8 Proveedores potenciales .....	23
Tabla 9 Competidores Directos.....	25
Tabla 10 Competidores Indirectos .....	26
Tabla 11 Elementos para definir la misión .....	27
Tabla 12 Elementos para definir la visión.....	28
Tabla 13 Perfil de puesto del propietario .....	31
Tabla 14 Perfil de puesto del recepcionista.....	33
Tabla 15 Perfil de puesto del Contador Externo .....	35
Tabla 16 Perfil de puesto del Contador.....	37
Tabla 17 Perfil de puesto del auxiliar contable.....	39
Tabla 18 Perfil de puesto del asesor tributario.....	41
Tabla 19 Matriz de la oportunidad .....	47
Tabla 20 Matriz de la amenaza .....	48
Tabla 21 Relación FODA.....	49
Tabla 22 Segmentación de mercado .....	52

---

Tabla 23 Población o universo .....	53
Tabla 24 Edad .....	57
Tabla 25 Género .....	58
Tabla 26 Actividad económica.....	58
Tabla 27 Pregunta 1 .....	59
Tabla 28 Pregunta 2 .....	60
Tabla 29 Pregunta 3 .....	61
Tabla 30 Pregunta 4 .....	62
Tabla 31 Pregunta 5 .....	63
Tabla 32 Pregunta 6 .....	64
Tabla 33 Pregunta 7 .....	65
Tabla 34 Pregunta 8 .....	66
Tabla 35 Pregunta 9 .....	67
Tabla 36 Pregunta 10 .....	68
Tabla 37 Aceptación .....	69
Tabla 38 Frecuencia anual de consumo .....	69
Tabla 39 Demanda en dólares .....	70
Tabla 40 Oferta actual.....	71
Tabla 41 Oferta proyectada.....	72
Tabla 42 Demanda actual.....	74
Tabla 43 Demanda proyectada.....	75
Tabla 44 Balance actual .....	76
Tabla 45 Balance proyectado .....	77
Tabla 46 Capacidad instalada .....	80

---

---

Tabla 47 Capacidad optima.....	82
Tabla 48 Macro localización.....	83
Tabla 49 Método cualitativo por puntos .....	87
Tabla 50 Códigos de cercanía .....	90
Tabla 51 Razones de cercanía.....	91
Tabla 52 Actividades realizadas en el servicio de contabilidad.....	99
Tabla 53 Actividades realizadas en el servicio de asesoría tributaria .....	103
Tabla 54 Maquinaria y Equipo.....	105
Tabla 55 Ingresos Anuales .....	108
Tabla 56 Ingresos Proyectados.....	108
Tabla 57 Costo Operativo (Directo).....	109
Tabla 58 Costo Indirecto .....	109
Tabla 59 Gastos de Personal .....	110
Tabla 60 Material de Aseo y Limpieza .....	110
Tabla 61 Suministros de Oficina.....	111
Tabla 62 Otros Gastos Administrativos .....	111
Tabla 63 Costo de Ventas .....	112
Tabla 64 Proyección de Costos Operativos .....	112
Tabla 65 Proyección de Gastos Administrativos .....	113
Tabla 66 Proyección de Gastos de Ventas .....	113
Tabla 67 Costos Fijos y Variables .....	114
Tabla 68 Inversiones .....	116
Tabla 69 Amortización del préstamo .....	117
Tabla 70 Amortización del Diferido .....	117

---

Tabla 71 Depreciaciones .....	118
Tabla 72 Estado de Situación Inicial.....	119
Tabla 73 Estado de resultados proyectado .....	120
Tabla 74 Flujo de Caja .....	121
Tabla 75 Tasa de Descuento .....	122
Tabla 76 Valor Actual Neto .....	123
Tabla 77 Tasa Interna de Rendimiento .....	124
Tabla 78 Periodo de Recuperación de la Inversión.....	125
Tabla 79 Relación Costo Beneficio .....	126
Tabla 80 Punto de Equilibrio en Dólares .....	128

## INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Organigrama estructural .....	30
Figura 3 Logotipo.....	46
Figura 4 Tarjeta de presentación .....	46
Figura 5 Género.....	58
Figura 6 Pregunta 1 .....	59
Figura 7 Pregunta 2 .....	60
Figura 8 Pregunta 3 .....	61
Figura 9 Pregunta 4 .....	62
Figura 10 Pregunta 5 .....	63
Figura 11 Pregunta 6 .....	64
Figura 12 Pregunta 7 .....	65
Figura 13 Pregunta 8 .....	66
Figura 14 Pregunta 9 .....	67
Figura 15 Pregunta 10 .....	68
Figura 16 Mapa ubicación de Quito.....	84
Figura 17 Mapa del sector.....	85
Figura 18 Mapa del sector local 1 .....	86
Figura 19 Mapa del sector local 2 .....	86
Figura 20 Matriz triangular .....	91
Figura 22 Diagrama de flujo asesoría contable.....	98
Figura 23 Diagrama de flujo asesoría tributaria.....	102
Figura 24 Punto de Equilibrio .....	130

## RESUMEN EJECUTIVO

Con el paso del tiempo y la llegada de la globalización una gran cantidad de personas aprovecharon para constituir pequeñas y medianas empresas, mismas que hoy en día producen bienes o prestan servicios, es por dicho motivo que se crea el plan de negocio mismo que tiene como objetivo prestar un servicio de calidad y excelencia donde se ofrecerá soluciones contables, tributarias y legales con un talento humano altamente calificado.

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

Para desarrollar el proyecto, es necesario un monto de inversión de \$ 35.919,25; este monto tendría un período de recuperación de 3 Años, 14 días; también se ha determinado el Valor Actual Neto del proyecto, calculado a una tasa del 17.37%, con lo que obtenemos un VAN de \$ 22.010,70. Otro indicador que ha permitido comprobar la factibilidad del proyecto es la Tasa Interna de Rendimiento, la cual es del 39,53%. Y un indicador muy importante como es el de Relación Costo Beneficio determino que por cada dólar invertido se tendrá una ganancia de \$ 0,86, el cual es óptimo para el desarrollo del proyecto.

Los resultados obtenidos con cada uno de los indicadores han permitido comprobar que el proyecto es factible y viable, pues todos estos indicadores nos demuestran los beneficios que proyectaría el presente proyecto.

Se ha desarrollado también, un plan de organización el cual ha permitido conocer tanto la estructura legal como organizativa de la empresa, esto ayuda a delimitar las responsabilidades que se derivan en las diferentes áreas, especialmente del área operativa, pues ésta área es la de mayor importancia para el proyecto, del adecuado desempeño de esta área se desprende el éxito de la microempresa.

## ABSTRACT

With the passage of time and the advent of globalization a lot of people took the opportunity to provide small and medium enterprises, same as today produce goods or provide services, it is for this reason that the business plan it is created whose objective is to provide quality service and excellence where accounting, tax and legal solutions with highly qualified talent will be offered.

To determine the feasibility of a market study it was conducted through surveys which unveiled the supply and demand exists for services after obtaining the information necessary to conduct a technical study to determine the size, location, equipment and process optimal for the provision of services equally in both costs and expenses to be incurred was obtained.

To develop the project, a total investment of \$ 35,919.25 is required; this amount would have a payback period of 3 Years, 14days; It has also determined the Net Present Value of the project, calculated at a rate of 17.37%, so we get a NPV of \$ 22,010.70. Another indicator used to check the feasibility of the project is the Internal Rate of Return, which is of 39.53%. And a very important indicator is the cost benefit ratio determined that for every dollar invested a gain of \$ 0.86, which is optimal for the project will have.

All results obtained with each of the indicators would have shown that the project is feasible and viable, then all these indicators show us the benefits that would project the current project.

It has also developed an organizational plan which has revealed both the legal and organizational structure of the company, it helps to define the responsibilities arising in different areas, especially in the operational area, as this area has the highest importance to the project, the proper performance of this area microenterprise success follows.



## CAPITULO I

### 1. Introducción

La implementación de nuevos centros de asesoría contable y tributaria contribuye con la misión del Servicio de Rentas Internas de fomentar el cumplimiento tributario en las diferentes ciudades del país, en el marco de principios legales y sobre todo éticos, para asegurar una efectiva recaudación de impuestos que favorezca la relación social.

El presente estudio busca la aplicación de conceptos teóricos en el área contable tributarios, recibidos en la educación superior, además de ejecutar el conocimiento obtenido mediante la práctica en el campo laboral.

También establece la aplicación de las diferentes leyes y reglamentos tanto para personas naturales como jurídicas, a través del servicio de asesoría contable tributaria, dirigido a pequeñas y medianas empresas.

Adicionalmente permitirá instruir a los directivos y trabajadores de las diferentes empresas sobre sus deberes y obligaciones que mantienen con las diferentes entidades así: Servicio de Rentas Internas, Instituto Ecuatoriano de

Seguridad Social, Superintendencias de Compañías, Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, municipio, entre otras.

Con el desarrollo de este tema el investigador será beneficiado de forma directa puesto que enriquecerá sus conocimientos previamente adquiridos llevándolos a la práctica y cumpliendo con todas las normativas, formando a un profesional competente y útil para la sociedad; de igual forma los habitantes del sector norte del D.M de Quito de la parroquia de Calderón, se verán beneficiados al poner en marcha el plan de negocio ya que podrán asesorarse de forma veraz en todo lo que tiene que ver a impuestos y contabilidad haciendo su trabajo más fácil.

## **2. Antecedentes**

Con el paso del tiempo se puede determinar que el Ecuador ha sido y es un país que se ha dedicado a la exportación de materias primas tales como petróleo, banano, cacao, flores, entre otros; pero con la llegada de la globalización muchas de las personas aprovecharon para la constitución de pequeñas y medianas empresas, mismas que producen bienes y prestan servicios. De igual manera, la numerosa cantidad de emigrantes que salieron en busca de nuevas oportunidades se convierten en una parte muy esencial para la formación de éstas, ya que las remesas que envían se han utilizado para la implementación de varios proyectos.

Debido a esta evolución económica, quienes formaron estas empresas han llegado a generar nuevas fuentes de empleo y a la vez contribuyeron a la reducción del desempleo. Particularmente, estas empresas emplean personal, reciben la

prestación de servicios, compran bienes para comercializar, materias primas para la producción de sus productos y que en conjunto ayuda a mejorar la economía del país.

En base a estos antecedentes, se puede determinar que dichas empresas demandarán de profesionales debidamente capacitados en el área contable y tributaria, pues este factor es de inmensa importancia en el establecimiento y el crecimiento de la misma. A la vez se debe tomar en cuenta que el óptimo manejo de la contabilidad y la excelente aplicación de las normas tributarias obtendrán el control de los activos, la claridad y la premura con que se entregue la información y el incremento de las utilidades.

De alguna manera, todos desean tener su propia empresa y que el resultado del esfuerzo y trabajo sea para el bienestar de la familia. La mayoría de personas desean poner su empresa por una o varias de las siguientes razones:

- Para tomar decisiones libremente.
- Por un deseo de superación o realización personal.
- Por un deseo de independencia.
- Para satisfacer la demanda del mercado con un producto o servicio especial.
- Para tener ingresos económicos mayores que los actuales.
- Para disponer del tiempo libremente.

Es así como hoy en día se puede determinar que la microempresa es un fenómeno social de indudable importancia para el país.

En la actualidad una cantidad considerable de empresarios se lanzan al mercado sin los suficientes conocimientos e investigación sobre la viabilidad de su proyecto y terminan en el fracaso. En éste caso también se encuentran un sin número de profesionales universitarios, que sólo fueron educados para empleados.

Es por ello que la gran mayoría de microempresas fracasan en el lapso del primer año de su nacimiento.

Hay que considerar que al igual que toda edificación, la empresa necesita de una infraestructura y base necesaria para su sustento. Es por ello que deberá contar con un acta de constitución donde se deberá expresar los recursos materiales, financieros y humanos que se incorporara a la microempresa que apoyen al cumplimiento de sus metas y objetivos.

### **3. Justificación**

La reforma a la Ley Tributaria exige en la actualidad que las pequeñas y medianas empresas obligadas a llevar contabilidad estén conscientes de su responsabilidad con el Estado en materia de tributación, para esto es necesario el conocimiento de las leyes y reglamentos en materia contable y tributaria, así como de su continua actualización por cuanto la ley se reforma constantemente para, aparentemente simplificarla y abarcar a más contribuyentes, así como para evitar la defraudación al Fisco.

Sin embargo, varias organizaciones por diversos motivos no han implementado un departamento que lleve los registros contables y realicen la tarea de tributación,

que por desconocimiento o por falta de tiempo, deben recurrir a personas entendidas en el tema contable tributario.

Muchas de esas personas carecen de los conocimientos suficientes y actualizados sobre este campo tan delicado, razón por la cual algunos contribuyentes han tenido problemas con el Servicio de Rentas Internas.

En conclusión, el presente estudio, trata de proporcionar una visión de lo que está sucediendo en Quito en el ámbito de pequeñas y medianas empresas que tienen obligación de tributar, con el fin de determinar si existe la necesidad en el mercado de una empresa asesora en contabilidad y tributación que atienda específicamente a este segmento de mercado.

El proyecto está enfocado a un fin social ya que utilizando los conocimientos profesionales y la experiencia laboral permitirá ayudar a pequeñas y medianas empresas brindando soluciones administrativas, facilitar pautas para al éxito empresarial, lo que se traducirá en generación de empleo y bienestar para muchas familias.

## CAPITULO II

### 2. ANÁLISIS SITUACIONAL

#### 2.1 Ambiente Externo

Según (Fernandez, Introduccion a la Gestion: (management), 2005) indica que:

Las variables de la empresa que actúan sobre el entorno son múltiples y en bastantes ocasiones difíciles de prever. Dado que los altos mandos toman decisiones en su actividad normal que influyen sobre el futuro de la empresa, deben procurar comprender lo mejor posible los factores más influyentes y su evolución. (pág. 26)

##### 2.1.1 Factor Económico

Según (Robbins & Coulter, 2005) menciona que son: “Condiciones y tendencias generales de la economía que pueden ser factores en las actividades de la organización.” (pág. 87).

##### 2.1.1.1 *Producto Interno Bruto*

Es el valor de todos los bienes y servicios producidos en la economía de un país en un periodo determinado de tiempo, generalmente en un año.

**Tabla 1 PIB Ecuador por clase de actividad económica**

Ramas de actividad \ Años	2014	2015
<b>CIU CN</b>	<b>(p)</b>	<b>(prev)</b>
Cultivo de banano, café y cacao	1,7	1,7
Cultivo de flores	0,7	0,7
Otros cultivos agrícolas	3,0	3,0
Cría de animales	0,8	0,8
Silvicultura, extracción de madera y actividades relacionadas	1,0	1,0
Acuicultura y pesca de camarón	0,6	0,7
Pesca y acuicultura (excepto de camarón)	0,6	0,6
Extracción de petróleo, gas natural y actividades de servicio relacionadas	10,0	9,8
Explotación de minas y canteras	0,5	0,5
Procesamiento y conservación de carne	0,6	0,6
Procesamiento y conservación de camarón	0,4	0,4
Procesamiento y conservación de pescado y otros productos acuáticos	0,8	0,7
Elaboración de aceites y grasas de origen vegetal y animal	0,5	0,5
Elaboración de productos lácteos	0,4	0,4
Elaboración de productos de la molinería, panadería y fideos	0,5	0,5
Elaboración de azúcar	0,2	0,2

Elaboración de cacao, chocolate y productos de confitería	0,1	0,1
Elaboración de otros productos alimenticios	0,4	0,4
Elaboración de bebidas	0,7	0,7
Elaboración de tabaco	0,0	0,0
Fabricación de productos textiles, prendas de vestir; fabricación de cuero y artículos de cuero	0,8	0,9
Producción de madera y de productos de madera	0,7	0,7
Fabricación de papel y productos de papel	0,7	0,7
Fabricación de productos de la refinación petróleo y de otros productos	0,5	0,5
Fabricación de sustancias y productos químicos	1,2	1,3
Fabricación de productos del caucho y plástico	0,5	0,5
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	1,1	1,1
Fabricación de metales comunes y de productos derivados del metal	0,8	0,8
Fabricación de maquinaria y equipo	0,5	0,5
Fabricación de equipo de transporte	0,2	0,2
Fabricación de muebles	0,3	0,3
Industrias manufactureras ncp	0,3	0,3
Suministro de electricidad y agua	2,3	2,4
Construcción	10,1	9,9

Comercio al por mayor y al por menor; y reparación de vehículos automotores y motocicletas	10,4	10,4
Alojamiento y servicios de comida	1,9	1,9
Transporte y almacenamiento	6,6	6,7
Correo y Comunicaciones	3,5	3,5
Actividades de servicios financieros y Financiación de planes de seguro, excepto seguridad social	2,8	2,8
Actividades profesionales, técnicas y administrativas	6,6	6,6
Administración pública, defensa; planes de seguridad social obligatoria	6,1	5,8
Enseñanza	4,7	4,6
Servicios sociales y de salud	3,3	3,3
Hogares privados con servicio doméstico	0,3	0,3
Otros servicios	6,6	6,6
Otros elementos del PIB	3,7	3,8
<b>Producto Interno Bruto</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado:** David Ushiña

### **Análisis del Producto Interno Bruto**

El PIB es un indicador del valor de los bienes y servicios producidos en un país, este factor representa una amenaza de baja intensidad para el proyecto debido a

que el sector de servicios se encuentra en un 6,6% por ende se puede determinar que existe una cantidad considerable de competencia.

### ***2.1.1.2 Inflación***

Según (Guevara, Notas de clase, 2015) indica que: “es el Incremento sostenido de precios de los productos que contemplan la canasta básica familiar.”

**Tabla 2 Inflación**

Fecha	Valor
Septiembre-30-2015	3.78 %
Agosto-31-2015	4.14 %
Julio-31-2015	4.36 %
Junio-30-2015	4.87 %
Mayo-31-2015	4.55 %
Abril-30-2015	4.32 %
Marzo-31-2015	3.76 %
Febrero-28-2015	4.05 %
Enero-31-2015	3.53 %
Diciembre-31-2014	3.67 %
Noviembre-30-2014	3.76 %
Octubre-31-2014	3.98 %
Septiembre-30-2014	4.19 %
Agosto-31-2014	4.15 %

**Fuente:** INEC

**Elaborado:** David Ushiña

## **Análisis de la inflación**

El factor indica el porcentaje de incremento en los precios de los productos y servicios, con ello se determina que la variable se convierte en una amenaza de baja intensidad para el desarrollo del proyecto debido a que el dinero pierde valor y los clientes tendrán menor poder adquisitivo.

Con relación a la tabla se observa que en Agosto del 2015 la inflación estuvo en un 4,14% el cual demuestra que existió un decremento del 0,01% en comparación al mes de Agosto del 2014 que en aquel momento se encontraba en 4,15%

### ***2.1.1.3 Tasas de interés***

(Ortiz Soto, 2001) Menciona que: “La tasa de interés es el porcentaje que se aplica a una cantidad monetaria que denominamos capital, y que equivale al monto que debe cobrarse o pagarse por prestar o pedir prestado dinero.” (págs. 127-128)

#### ***2.1.1.3.1 Tasa activa***

Según (Ortiz Soto, 2001) indica que: “es la que representa el rendimiento que el usuario del crédito paga al intermediario por la utilización de los fondos.” (pág. 128)

**Tabla 3 Tasa de interés activa y pasiva de Ecuador**

Tasas de Interés			
Julio-2015			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	8.54	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.78	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.10	Productivo PYMES	11.83
Consumo	15.78	Consumo	16.30
Vivienda	10.62	Vivienda	11.33
Vivienda de Interés Público	4.88	Vivienda de Interés Público	4.99
Microcrédito Acumulación Ampliada	21.82	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
Microcrédito Acumulación Simple	24.98	Microcrédito Acumulación Simple	27.50
Microcrédito Minorista	26.91	Microcrédito Minorista	30.50
2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			

Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	5.54	Depósitos de Ahorro	1.30
Depósitos monetarios	0.61	Depósitos de Tarjetahabientes	1.16
Operaciones de Reporto	0.08		
<b>3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO</b>			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Plazo 30-60	4.50	Plazo 121-180	5.92
Plazo 61-90	4.87	Plazo 181-360	6.77
Plazo 91-120	5.55	Plazo 361 y más	7.74

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado:** Banco Central del Ecuador

### **Análisis de la tasa activa**

Es un indicador que refleja el porcentaje de interés que las entidades financieras cobran al momento de solicitar un crédito o préstamo, es una oportunidad de baja intensidad para el proyecto debido a que actualmente se encuentra con una tasa del 11,83% para el segmento de las PYMES.

#### **2.1.1.3.2 Tasa pasiva**

(Ortiz Soto, 2001) Indica que: “es la que representa el rendimiento que el intermediario paga a los propietarios del capital o fondos que se están prestando.” (pág. 128)

## **Análisis de la tasa pasiva**

Es una tasa que las entidades financieras pagan a las personas que tienen su dinero en una cuenta corriente o de ahorros, este indicador constituye una oportunidad de baja intensidad para el proyecto debido a que el efectivo estará por un corto plazo y la tasa es de 4,50% y por ello no es nada rentable invertir en el sector financiero.

### **2.1.2 Factor Social**

Según (Hitt, Black, & Porter, 2006) mencionan: "Incluyen principalmente los aspectos demográficos y las características culturales de las sociedades donde opera la organización." (pág. 78)

#### **2.1.2.1 Desempleo**

Según (Fernandez Marquez, 2005) nos indica que:

Situación en la que una persona con aptitud y disposición para trabajar no es capaz de encontrar ocupación profesional retribuida a pleno rendimiento, sea porque no encuentra ningún trabajo, sea solo porque encuentra uno por jornada inferior a la que desea (y puede) llevar a cabo. (pág. 26)

**Tabla 4 Tasa de desempleo Ecuador**

<b>Fecha</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Marzo-31-2015</b>	3.84 %
<b>Marzo-31-2014</b>	4.85 %

**Fuente:** INEC

**Elaborado:** David Ushiña

## Análisis del desempleo

Según indica la tabla la tasa de desempleo a marzo del 2015 se encontraba en el 3,84% y a marzo del anterior año en el 4,85% por ende se determina que ha disminuido el 1.01%, este factor es una amenaza de baja intensidad para el desarrollo del proyecto debido a que la población se encuentra con un trabajo estable.

### 2.1.2.2 Población Económicamente Activa

Según (Oficina Internacional del Trabajo, 2000)

Abarca todas las personas de uno u otro sexo que aportan su trabajo para producir bienes o servicios económicos definidos según y cómo lo hacen los sistemas de cuentas nacionales y de balances de las Naciones Unidas durante un periodo de referencia especificado. (pág. 25)

**Tabla 5 PET y PEA a nivel nacional marzo 2015 (en millones de personas)**

Variable	Cantidad
PET	11.202
PEA	7.374

**Fuente:** Encuesta Nacional de empleo, desempleo y subempleo

**Elaborado:** David Ushiña

**Tabla 6 PEA parroquia de Calderón (condición de actividad 10 años en adelante)**

	PEA	PEI	Total
<b>Hombre</b>	41.870	17.641	59.511
<b>Mujer</b>	31.481	31.288	62.769
<b>Total</b>	73.351	48.929	122.280

Fuente: INEC

Elaborado: David Ushiña

### **Análisis de la Población Económicamente Activa**

Es un indicador que representa a las personas que tienen la capacidad de trabajar o que se encuentran trabajando en diferentes actividades, esta variable es una oportunidad de baja intensidad para el desarrollo del proyecto debido a que existe una gran cantidad de personas en condiciones de trabajar o adquirir productos o servicios.

#### **2.1.2.4 Crecimiento Poblacional**

**Tabla 7 Población y tasa de crecimiento parroquia de Calderón**

**Población y tasa de crecimiento intercensal 2001-2010 Parroquia de Calderón**

Datos	Población al año 2010	Tasa de crecimiento 2001-2010
<b>Hombres</b>	74.682	6,52%
<b>Mujeres</b>	77.560	6,47%
<b>Total</b>	152.242	6,50%

Fuente: INEC

Elaborado: David Ushiña

## **Análisis del crecimiento poblacional**

Según el último censo de población y vivienda realizado por el INEC se puede observar que la parroquia de Calderón ha tenido un crecimiento considerable y por ende existe una gran cantidad de personas que realizan alguna actividad económica y demandan de asesorías, entonces se determina que la variable es una oportunidad de alta intensidad para el desarrollo del proyecto.

### **2.1.3 Factor Legal**

Según (Naresh, Investigación de Mercados, 2004) menciona que: "Abarcan políticas públicas, leyes, dependencias gubernamentales y grupos de presión que influyen y regulan a diversas organizaciones e individuos de la sociedad." (pág. 42)

#### ***2.1.3.1 Pasos para la constitución de una PYMES***

**Los requisitos para sacar el RUC para una pymes es:**

#### **Personas naturales**

1. Presentar una copia de la cédula de identidad
2. Presentar una copia de la papeleta de votación del último proceso electoral.
3. Entregar una copia de un documento de servicio básico que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo (Luz, Agua o Teléfono).

### **Requisitos para sacar la patente**

- Formulario de la declaración de Patente Municipal debidamente lleno. Éste se puede obtener en la página [www.quito.gob.ec](http://www.quito.gob.ec)
- Copia de la cédula y certificado de votación de las últimas elecciones.
- Copia del Registro Único de Contribuyentes. En el caso de que posea, registro de comerciantes. No necesita el RUC actualizado.
- Original y copia de la licencia de conducir, categoría profesional, en el caso de que realice actividades de transporte.

### **Permiso de bomberos:**

#### **Tipo C**

- Solicitud de inspección del local
- Informe favorable de la inspección
- Copia del RUC; y
- Copia de la calificación artesanal (artesanos calificados).

### **Requisitos para el permiso de funcionamiento sujeto a vigilancia y control sanitario.**

1. Registro único de contribuyentes (RUC).
2. Cédula de identidad, identidad y ciudadanía, carné de refugiado, o documento equivalente a éstos, del propietario.

3. Certificado de categorización emitido por el Ministerio de Industrias y de la Producción.
4. Tener un técnico que se encuentre con la licencia en el registro de salud.
5. Ingresar a la página de control sanitario [www.controlsanitario.gob.ec](http://www.controlsanitario.gob.ec)
6. Llenar el formulario de solicitud, por el propietario.
7. Se genera automáticamente una orden de pago.
8. Realizar el depósito en el banco pacifico.
9. Escanear el pago en (pdf), ingresar a la página web de control sanitario a la parte de facturación y enviar el pago.
10. El sistema otorga el Certificado de Control y Salud para el funcionamiento de la Pymes.

#### **2.1.4 Factor Tecnológico**

Según (Castro Corrales, 1997) indica que:

La tecnología es una variable incontrolable y del medio ambiente externo a la empresa y por supuesto al departamento de mercadotecnia. Se debe estar al pendiente de las innovaciones tecnológicas, ya que de acuerdo a estas, las empresas se innovan o se quedan obsoletas. (pág. 41)

#### **Análisis de la tecnología**

La tecnología es una oportunidad media para el desarrollo del proyecto ya que cuenta con herramientas contables muy eficientes y confiables, muebles y enseres, equipo de computación, sistemas de comunicación, suministros de oficina, entre otros

que fueron elaborados con herramientas tecnológicas para cubrir todas las necesidades del mercado.

## **2.2 Entorno Local**

Según (Stoner, Freeman, & Gilbert, 2006) indican que: “Está compuesta por grupos de interés, es decir, por personas o grupos que están sujetos, directa o indirectamente, a la forma en que la organización persigue sus metas.” (pág. 69)

### **2.2.1 Clientes**

Según (Billene, 2001) menciona que: “Corresponde al grupo de personas y/o empresas que adquiere el tipo de bien o servicio que producen y comercializan las empresas y sus competidores.” (pág. 139)

#### ***2.2.1.1 Clientes Internos***

Los clientes internos se refieren al personal o talento humano con el que se desempeña una empresa, el proyecto contara con un personal debidamente capacitado, ético y responsable con todos los clientes externos para poder llegar a satisfacer sus necesidades y de esa manera apoyar en su crecimiento.

#### ***2.2.1.2 Clientes externos***

Son todas las personas y empresas de todos los sectores económicos que demandan de un bien o un servicio, el presente proyecto contara con diferentes tipos de clientes entre ellos personas naturales obligadas y no obligadas a llevar contabilidad, empresas de la economía popular y solidaria y pequeñas sociedades.

### **2.2.1.3 Poder de negociación**

En la actualidad existen varias empresas y personas que se dedican a prestar servicios contables es por ello que la microempresa tendrá que destacarse por brindar mejores servicios con mayor calidad y eficiencia para lograr captar una buena cartera de clientes y cumplir con sus expectativas.

### **Análisis de clientes**

Los clientes tanto internos como externos son una parte muy esencial e indispensable para la ejecución del proyecto debido a que gracias a los conocimientos que prestaran los clientes internos se lograra cumplir los objetivos planteados y los clientes externos serán los que demandaran los servicios y darán vida a la microempresa por ende se puede determinar que es una oportunidad de alta intensidad.

### **2.2.2 Proveedores**

(Carneiro Cadena, 2004) Menciona que es: “Una entidad de negocios que suministra a la compañía bienes y/o servicios necesarios para, y utilizarlos en, la producción de los bienes y/o servicios de la compañía.” (pág. 121)

**Tabla 8 Proveedores potenciales**

Nombre del proveedor	Descripción	Dirección
<b>FDG Computer</b>	Empresa que ofrece equipos de computación y asesorías de sistemas.	Av. de la Prensa N43- 256 entre Av. el Inca y Carvajal (Frente a Lab. Life)
<b>DILIPA</b>	Empresa ofrece suministros de oficina	Quito - Av. 10 De Agosto N52-15 y Capitán Ramón Borja
<b>UNILIMPIO</b>	Empresa ofrece suministros de limpieza	De los Eucaliptos E1-140 y Pasaje Juncos. Sector Parque de los Recuerdos.
<b>SIAC</b>	Especialistas en desarrollos de sistemas contables, fábricas de software.	Ecuador, contratación vía internet
<b>MUNDO MUEBLE</b>	Elaboración y venta de muebles de hogar y oficina	Calle Carapungo Oe4-231 y Miguel Guarderas
<b>CNT</b>	Sistemas de comunicación, telefonía e internet	Luis Calisto y Francisco Guarderas, esquina

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado:** David Ushiña

### ***2.2.2.1 Poder de negociación***

El poder de negociación se da en la mayoría de los casos cuando las empresas venden productos o servicios que no tienen sustitutos, en la elaboración del proyecto

la microempresa tendría un poder de negociación de intensidad media debido a que en el mercado existen varios proveedores de los mismos bienes y servicios demandados.

### **Análisis de proveedores**

Es una variable que representa una oportunidad de intensidad media para el presente proyecto debido a que actualmente existe un gigantesco mercado que ofrece una gran gama de productos o servicios para toda empresa que vaya a ejercer una actividad económica.

#### **2.2.3 Competidores**

Según (O'Shaughnessy, 1988) determina que: "el concepto de competidor no se limita a las empresas que se sitúan en la misma área de negocios, ya que abarca a todas las empresas que participan en el mercado con funciones similares." (pág. 176)

**Tabla 9 Competidores Directos**

<b>Nombre del competidor</b>	<b>Servicios que ofrece</b>	<b>Dirección</b>
<b>FOTOS WILSON</b>	-Declaraciones impuestos  -Asesoría contable  -Útiles de oficina  -Fotografías	e Av. Pio XII N10-138 y Victoria Enríquez Bellavista de Calderón
<b>JIED</b>	-Asesoría tributaria e informática	contable, Calle 24 de Junio n° 1520 y Pio XII, San Juan de Calderón

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado:** David Ushiña

**Tabla 10 Competidores Indirectos**

Nombre del competidor	Servicios que ofrece	Dirección
<b>SUMINISTROS CALDERON</b>	-Útiles escolares y de oficina  -Declaraciones SRI	Cap. Geovanny Calles y calle Caran
<b>STUDY@NET</b>	-Internet  -Declaraciones SRI	Miguel Guarderas S1-22 y calle Carapungo

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado:** David Ushiña

## **Análisis de Competidores**

Los competidores son las personas o empresas que se dedican a una similar o igual actividad económica, esta variable representa una amenaza de alta intensidad para el desarrollo del proyecto, debido a que ellos ya están posicionados en el sector y tienen una considerable cantidad de clientes.

### **2.3 Análisis Interno**

#### **2.3.1 Propuesta estratégica**

La propuesta estratégica es brindar servicios de excelente calidad y confiables, entregar oportunamente toda la información requerida, estar siempre a la vanguardia

de la tecnología para optimizar tiempos y recursos y de esa manera satisfacer las necesidades de los clientes.

**Tabla 11 Elementos para definir la misión**

<b>Elementos para definir la misión</b>	
Naturaleza del negocio	Atención a nivel social y empresarial
Razón de ser o de existir	Brindar servicios profesionales y eficientes
Mercado al que sirve	Personas naturales obligadas y no obligadas a llevar contabilidad y pequeñas y medianas empresas.
Características del servicio	Contribuir al desarrollo, la mejora y satisfacción de los clientes.
Principios y valores	Eficiencia, competitividad, agilidad.

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado:** David Ushiña

### ***2.3.1.1 Misión***

SOLUCIONES ASSECONT es una empresa innovadora que ofrece servicios de asesoría contable y tributaria dirigidos al sector de las pequeñas y medianas empresas, buscando siempre contribuir al desarrollo, la mejora y la satisfacción de los clientes, a través de una gestión profesional, ágil, eficiente y competitiva en el mercado de tal manera que asegure la permanencia y crecimiento de la empresa.

**Tabla 12 Elementos para definir la visión**

<b>Elementos para definir la visión</b>	
Posición deseada en el mercado	Líderes a nivel nacional en el desarrollo de servicios de asesoría contable y tributaria
Tiempo	5 años
Mercado de la microempresa	Parroquia de Calderón
Productos o servicios	Asesoría contable y tributaria
Principios y valores	Estabilidad y compromiso organizacional

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado:** David Ushiña

### ***2.3.1.2 Visión***

SOLUCIONES ASSECONT en el año 2020 será una de las Empresas líderes a nivel nacional en el desarrollo de servicios de asesoría en el área contable y tributaria, manteniendo relaciones estables y generando a la vez un compromiso organizacional con-los clientes y contribuyendo a su crecimiento.

### **2.3.1.3 Objetivos**

#### **2.3.1.3.1 General**

Prestar un servicio de calidad y excelencia donde se ofrecerá soluciones contables, tributarias y legales con un talento humano altamente calificado y de igual manera trabajar a la vanguardia de la tecnología con el fin de satisfacer las necesidades de los clientes y sus expectativas.

- Apoyar a los contribuyentes mediante asesorías para el correcto cumplimiento de obligaciones.
- Aplicar los mejores conocimientos que apoye a la competitividad y productividad de las pequeñas y medianas empresas.
- Brindar un servicio de calidad con personas profesionales que aporten al crecimiento y conocimientos de los clientes.

#### **2.3.1.4 Valores**

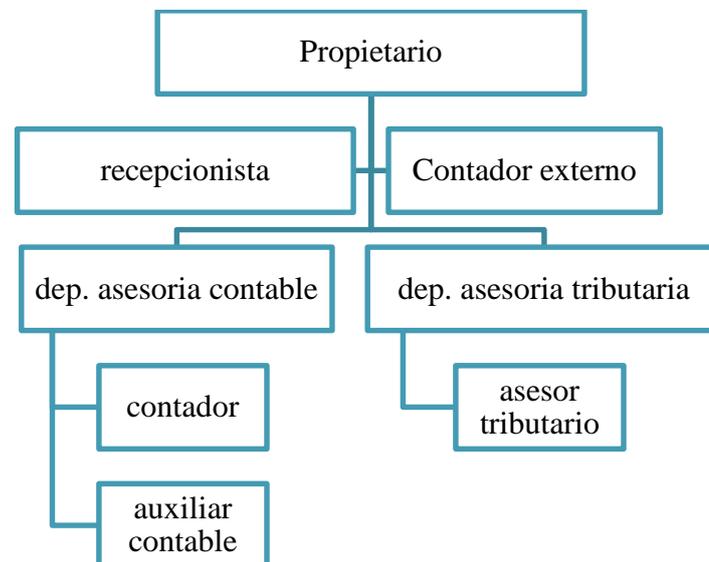
- **Honestidad:** actuar y trabajar con transparencia poniendo énfasis a los intereses colectivos.
- **Trabajo en Equipo:** lograr cumplir con los objetivos organizacionales planteados.
- **Respeto:** Es un valor que nos permite explorar, conocer y valorar las cualidades o formas de comportamiento de todas las personas.

### 2.3.1.5 Principios

- **Servicio de calidad.-** contando con un equipo de trabajo que interactúan con responsabilidad y efectividad.
- **Profesionalismo.-** cumplimiento eficiente y oportunamente las obligaciones adquiridas con el cliente.
- **Trabajar con fidelidad.-** compromiso y transparencia por el bienestar y satisfacción del cliente.

### 2.3.2 Gestión administrativa

Según (Terry & Stephen, 1974) explica que: “la administración es un proceso distintivo que consiste en planear, organizar, ejecutar y controlar, desempeñada para determinar y lograr objetivos manifestados mediante el uso de seres humanos y de otros recursos.” (pág. 32)



**Figura 1 Organigrama estructural**

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado:** David Ushiña

**Tabla 13 Perfil de puesto del propietario**

<b>Descripción del Cargo</b>	
Actúa como representante legal de la empresa, es el encargado de establecer las políticas operativas, administrativas y de calidad de la empresa.	
<b>Cargo:</b>	Propietario
<b>Jefe Inmediato:</b>	Ninguno
<b>Número de Personas en el</b>	Uno (1)
<b>Cargo:</b>	
<b>Funciones:</b>	
<b>Función principal</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>Planificar, coordinar, controlar y organizar las actividades de la organización</li></ul>	
<b>Funciones secundaria</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>Cumplir y vigilar que se lleven a cabo las normas, leyes, reglamentos y políticas tanto internas como externas.</li><li>Planificar las estrategias para el cumplimiento de objetivos de la microempresa.</li><li>Supervisar y controlar el cumplimiento de las tareas de la microempresa y el trabajo diario.</li><li>Dirigir las gestiones administrativas y financieras, tomando decisiones oportunas.</li></ul>	

---

## Responsabilidades

- Es responsabilidad del propietario, determinar los compromisos y funciones de las demás dependencias.
- Es el responsable de controlar la gestión de las demás dependencias.

**Requisitos de Educación:** Graduado en Ingeniería o Tecnología en Administración de empresas.

**Requisitos de** Dos (2) año de experiencia en cargos similares.

**Experiencia:**

**Otros Requisitos:** Ninguno

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado:** David Ushiña

**Tabla 14 Perfil de puesto del recepcionista**

<b>Descripción del Cargo</b>	
Actúa como asistente del administrador, es el encargado de llevar la información de los clientes.	
<b>Cargo:</b>	Recepcionista
<b>Jefe Inmediato:</b>	Propietario
<b>Número de Personas en el Cargo:</b>	Uno (1)
<b>Funciones:</b>	
<b>Función principal</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Operar una pequeña central telefónica haciendo y recibiendo llamadas, conectando las mismas con diferentes extensiones y proporcionar información.</li></ul>	
<b>Funciones secundaria</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Desempeñar funciones de redacción de cartas, oficios, memos etc.</li><li>• Atender al público que solicita información, brindándole la orientación requerida.</li><li>• Colaborar al contador externo en las actividades que le solicite.</li></ul>	
<b>Requisitos de Educación:</b>	Tecnología en administración.

---

**Requisitos** de Un (1) año de experiencia en cargos similares.

**Experiencia:**

**Otros Requisitos:** Proactiva, deseos de trabajar.

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado:** David Ushiña

**Tabla 15 Perfil de puesto del Contador Externo**

<b>Descripción del Cargo</b>	
Es la persona encargada de analizar los recursos físicos, financieros y humanos con los que cuenta la microempresa.	
<b>Cargo:</b>	Contador externo
<b>Jefe Inmediato:</b>	Propietario
<b>Número de Personas en el</b>	Uno (1)
<b>Cargo:</b>	
<b>Funciones:</b>	
<b>Función principal</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Cumplir con todas las obligaciones impuestas por el SRI y presentación de estados financieros.</li></ul>	
<b>Funciones secundaria</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Recibir, clasificar e ingresar todos los documentos, debidamente enumerados que le sean asignados (comprobante de ingreso, facturas de compras, ventas, cuentas por cobrar y otros).</li><li>• Analizar los documentos asignados para determinar si existiera algún error.</li><li>• Preparar los estados financieros y balances de pérdidas y ganancias.</li><li>• Entregar el informe contable de la empresa al propietario.</li></ul>	

---

## Responsabilidades

- Organizar, dirigir y supervisar todas las actividades operacionales y procesos contables relacionados con el giro de la microempresa.
- Es responsable por el proceso de preparación, análisis y emisión de balances, estados financieros, entre otros informes contables.

**Requisitos de Educación:** Ingeniería en contabilidad y auditoría (CPA)

**Requisitos de** (4) años de experiencia en cargos similares.

### Experiencia:

**Otros Requisitos:** Trabajar en Equipo

Proactivo

Honesto

Responsable

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado:** David Ushiña

**Tabla 16 Perfil de puesto del Contador**

<b>Descripción del Cargo</b>	
Es la persona encargada de llevar el sistema de control de los ingresos y egresos de los posibles clientes.	
<b>Cargo:</b>	Contador
<b>Jefe Inmediato:</b>	Propietario
<b>Número de Personas en el</b>	Uno (1)
<b>Cargo:</b>	
<b>Funciones</b>	
<b>Función principal</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>Realizar un asesoramiento a las personas que cuenten con una empresa o un negocio.</li></ul>	
<b>Funciones secundaria</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>Analizar la información contenida en los documentos contables generados en el proceso.</li><li>Verificar la exactitud de los estados financieros para garantizar que sean confiables y oportunos.</li><li>Toma de decisiones para apoyar al crecimiento de los clientes</li></ul>	
<b>Responsabilidades</b>	

- Organizar, dirigir y supervisar todas las actividades operacionales y procesos contables de los clientes.
- Es responsable por el proceso de preparación, análisis y emisión de estados financieros.

**Requisitos de Educación:** Ingeniero en contabilidad y auditoría (CPA)

**Requisitos de** (4) años de experiencia en cargos similares.

**Experiencia:**

**Otros Requisitos:**

- Trabajar en Equipo
- Trabajar bajo presión
- Proactivo
- Honesto
- Responsable

**Fuente:** Investigación propia  
**Elaborado:** David Ushiña

**Tabla 17 Perfil de puesto del auxiliar contable**

<b>Descripción del Cargo</b>	
Es la persona encargada de efectuar asientos contables, revisar y clasificar con el objetivo de mantener actualizados los movimientos de los clientes.	
<b>Cargo:</b>	Auxiliar Contable
<b>Jefe Inmediato:</b>	Contador
<b>Número de Personas en el</b>	Uno (1)
<b>Cargo:</b>	
<b>Funciones:</b>	
<b>Función principal</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>Realizar las declaraciones al SRI, llevar a cabo y hacer cumplir todas las leyes tributarias ecuatorianas a la empresa.</li></ul>	
<b>Funciones secundaria</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>Examinar, clasificar y realizar el registro contable de los documentos.</li><li>Archivar todos los documentos.</li><li>Elaborar informes de ingresos y egresos.</li><li>Mantener en orden el equipo y lugar de trabajo.</li></ul>	
<b>Responsabilidades</b>	

- Mantener el control de las cuentas, revisando y realizar informes de cualquier anomalía encontrada.

**Requisitos de Educación:** Tecnólogo en administración

**Requisitos de** (2) años de experiencia en cargos similares.

**Experiencia:**

**Otros Requisitos:** Trabajar en Equipo

Trabajar bajo presión

Proactivo

Honesto

Responsable

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado:** David Ushiña

**Tabla 18 Perfil de puesto del asesor tributario**

<b>Descripción del Cargo</b>	
Es la persona encargada de gestionar el cumplimiento tributario de todos los clientes.	
<b>Cargo:</b>	Asesor tributario
<b>Jefe Inmediato:</b>	Propietario
<b>Número de Personas en el</b>	Uno (1)
<b>Cargo:</b>	
<b>Funciones:</b>	
<b>Función principal</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>Realizar las declaraciones al SRI bajo todas las normas y leyes tributarias ecuatorianas.</li></ul>	
<b>Funciones secundaria</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>Analizar las posibilidades para y opciones de poder ahorra impuestos.</li><li>Declaraciones mensuales y semestrales del IVA</li><li>Declaraciones mensuales del IRF</li><li>Presentación de anexos transaccionales</li></ul>	
<b>Responsabilidades</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>Mantener al día en todas las obligaciones tributarias de los clientes.</li></ul>	
<b>Requisitos de Educación:</b>	Asesor tributario (SRI) (CPA)

---

**Requisitos** de (2) años de experiencia en cargos similares.

**Experiencia:**

**Otros Requisitos:**

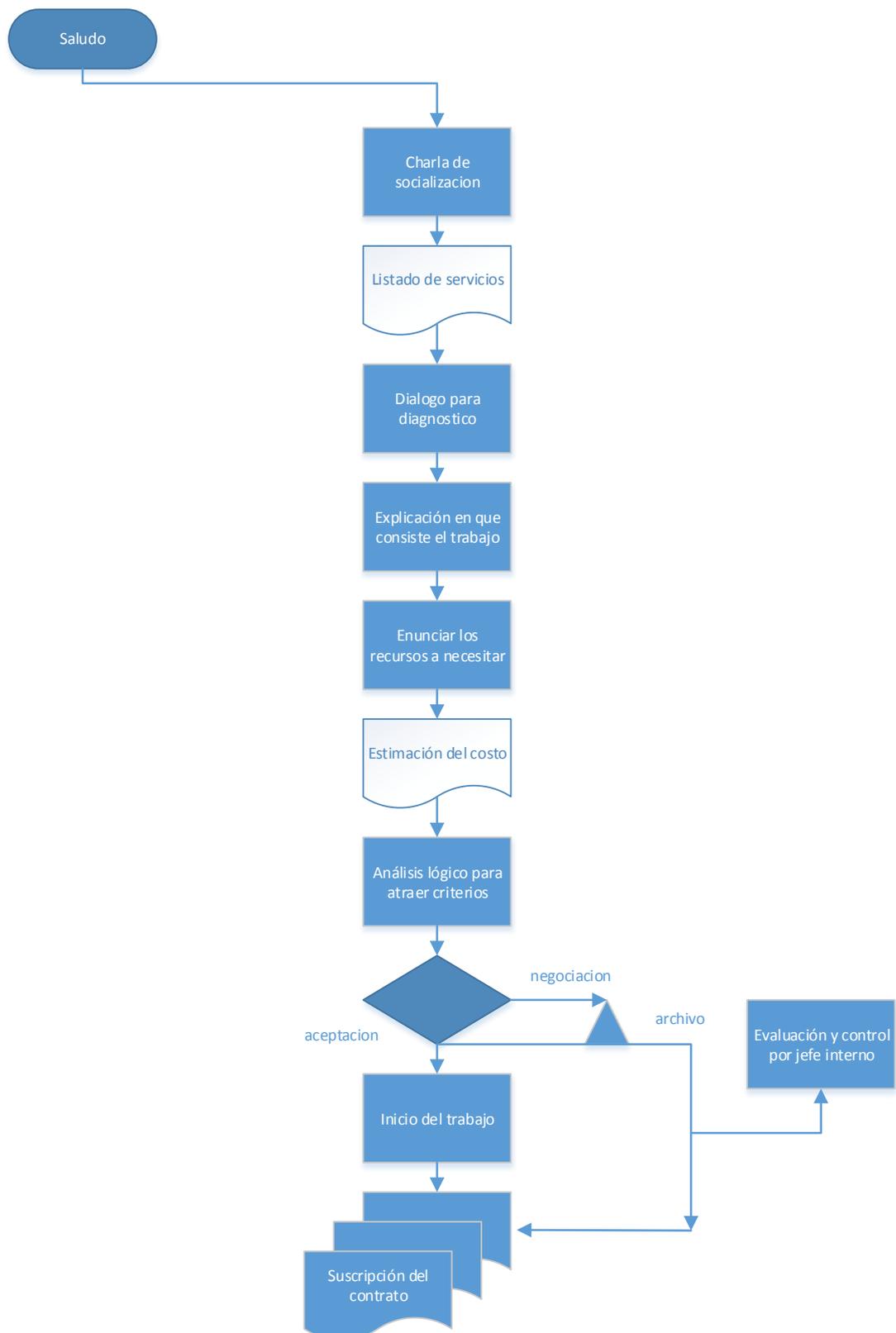
- Trabajar en Equipo
- Trabajar bajo presión
- Puntualidad
- Honesto
- Responsable

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado:** David Ushiña

### 2.3.2 Gestión Operativa

Según (Anaya Tejero, 2007) menciona que: “se relaciona de una forma directa con todas las actividades inherentes a los procesos de aprovisionamiento, fabricación, almacenaje y distribución de productos.” (pág. 22)



**Figura 2 Diagrama de flujo servicio al cliente**

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado:** David Ushiña

### **2.3.3.1 Actividades realizadas en el servicio de atención al cliente**

1. Saludo al cliente. (1 min.)
2. Breve charla para conocer la necesidad del cliente. (10 a 15 min.)
3. Portafolio de servicios (presentación de las soluciones que ofrece la empresa).  
(5 min.)
4. Propuesta/ alternativas para la necesidad/ problema del cliente. (10 min.)
5. Explicación sobre el tiempo que se requiere para la realización del trabajo. (8 min.)
6. Comentar los recursos humanos, financieros y materiales que se necesita. (5 min.)
7. Propuesta del costo del servicio (honorarios profesionales). (5 min.)
8. Suscripción de documentos. (5 min.)
9. Despedida. (2 min.)
10. Análisis y comienzo del servicio.
  - 10.1. Suscripción del contrato. (30 min.)

### **2.3.4 Gestión comercial**

Según (Escudero Serrano, 2011) explica que: “Comprende las actividades relacionadas con la venta de los productos que fabrica o comercializa, tales como estudio de mercado, distribución de producto, publicidad, promociones, etc.” (pág. 2)

#### ***2.3.4.1 Estrategia del servicio***

Darse a conocer en el mercado laboral mediante capacitaciones gratuitas sobre conocimientos básicos de la contabilidad y las obligaciones tributarias a microempresarios del sector donde se encontrara ubicada la microempresa.

Brindar servicios de óptima calidad, siempre estando a la vanguardia de los cambios en las normas contables o tributarias.

#### ***2.3.4.2 Estrategia de plaza***

El lugar donde se encontrara ubicada la microempresa será en el sector de Calderón, debido a que en el mencionado lugar en los últimos años ha tenido un crecimiento considerable de la población, formación de microempresas, pequeños negocios y cada uno de ellos necesita de algún tipo de asesoría que la microempresa estará dispuesta a brindarles.

#### ***2.3.4.3 Estrategia de precio***

Buscar proveedores que oferten a un bajo costo los suministros de oficina, limpieza, entre otros que se necesitan para el desarrollo de la microempresa y con ello lograr disminuir los precios de los servicios ofertados.

El precio de los servicios se los realizara conforme al promedio que exista en la competencia pero siempre enfocándonos en satisfacer las expectativas del cliente.

#### 2.3.4.4 Estrategia de publicidad

Para dar a conocer la microempresa se realizarán trípticos, tarjetas de presentación indicando todos y cada uno de los servicios que se van a ofertar.



**Figura 3** Logotipo

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado:** David Ushiña



**Figura 4** Tarjeta de presentación

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado:** David Ushiña

## 2.4 Análisis FODA

Según (Marketing Publishing Center, 1994) explica que: “Una de las aplicaciones del análisis FODA es la de determinar los factores que pueden favorecer (fortalezas y oportunidades) u obstaculizar (debilidades y amenazas) el logro de los objetivos establecidos con anterioridad para la empresa.” (pág. 157)

**Tabla 19 Matriz de la oportunidad**

Oportunidades	Impacto		
	Alto	Medio	Bajo
Tasa activa			X
Tasa pasiva			X
PEA			X
Crecimiento Poblacional	X		
Tecnología		X	
Clientes	X		
Proveedores		X	

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado:** David Ushiña

**Tabla 20 Matriz de la amenaza**

Amenazas	Impacto		
	Alto	Medio	Bajo
PIB			X
Inflación			X
Desempleo			X
Competencia	X		

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado:** David Ushiña

**Tabla 21 Relación FODA**

<b>Oportunidades</b>	<b>Amenazas</b>
Apoyo por parte de las instituciones financieras a las microempresas.	Cambios en la situación económica de los clientes
El mercado donde se ubicara se encuentra en crecimiento	Cambios en las políticas
No existen servicios sustitutos	Competencia directa e indirecta
<b>Fortalezas</b>	<b>Debilidades</b>
Precios competitivos en el mercado	Poco conocimiento del mercado
Personal debidamente capacitado para cada área.	Información incompleta por parte de los clientes.
Gran variedad de proveedores.	

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado:** David Ushiña

## CAPITULO III

### 3. Estudio de mercado

Según (Grajales, 1970) informa que: “En un estudio de mercado y comercialización intervienen distintos agentes económicos: productores, intermediarios, consumidores y son, estos últimos quienes generan una demanda verdadera, llamada también demanda básica.” (pág. 2)

#### 3.1 Análisis del consumidor

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

El análisis del consumidor consiste determinar las necesidades, preferencias, gustos, deseos, comportamientos de compra, hábitos de consumo, y demás características de los consumidores que conforman el mercado donde se va a desempeñar.

La importancia es que permite conocer mejor sus características, se puede tomar decisiones o establecer estrategias que permitan atender de la mejor manera posible o determinar qué resultados puedan tener en él; por ejemplo, diseñar el servicio que mejor cumpla sus expectativas, necesidades o elegir el canal de venta que le sea más accesible.

### **Objetivo del estudio del mercado**

#### **Objetivo general**

Determinar la cantidad de consumidores posibles de adquirir el servicio ofertado, el precio al que estarían dispuestos a obtenerlo y las características y especificaciones del servicio que desean adquirir.

#### **Objetivos específicos**

- ✓ Determinar el mercado objetivo
- ✓ Estudio de las técnicas de información
- ✓ Analizar y proyectar la oferta, demandad y demanda insatisfecha

#### **Segmentación de mercado**

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

**Tabla 22 Segmentación de mercado**

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

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado:** David Ushiña

### **3.1.1 Determinación de la población y muestra**

#### **3.1.1.1 Población**

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

**Tabla 23 Población o universo**

Universo	No.
Población de Quito	2.094,550
Población de la parroquia de Calderón	73,325
Pea de 25-69 años	56,104

**Fuente:** INEC

**Elaborado:** David Ushiña

### 3.1.1.2 Muestra

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

### Fórmula para determinar la muestra

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

**De donde:**

$n$  = Tamaño de la muestra

$N$  = Tamaño de la población

$E^2$  =Error máximo admisible (5%)

$p$  = Probabilidad de éxito (50%)

$q$  = Probabilidad de fracaso (50%)

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

$$n = \frac{56.104 * (0.50) * (0.50) * (1.96)^2}{(56.104 - 1)(0.05)^2 + (0.50) * (0.50) * (1.96)^2}$$

$$n = \frac{53.882.28}{141.2179}$$

$$n = 382$$

### 3.1.2 Técnicas de obtención de información

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

Son herramientas que se utiliza en una investigación y brinda una gran información acerca de necesidades, comportamientos, o pensamientos acerca de algún producto o servicio. Dichas técnicas se utilizan en proyectos de investigación de cualquier factor, estos datos pueden ser cualitativos o cuantitativos.

En el presente proyecto como técnica para obtener la información se realizara la encuesta.

### **3.1.2.1 Encuesta**

Según (Rada, 2001) indica que:

Es una búsqueda sistemática de información en la que el investigador pregunta a los investigados sobre los datos que desea obtener, y posteriormente reúne estos datos individuales para obtener durante la evaluación datos agregados. A diferencia del resto de técnicas de entrevista, la particularidad de la encuesta es que realiza a todos los entrevistados las mismas preguntas, en el mismo orden, y en una situación similar igual. La realización de las mismas preguntas a todas las administraciones implica un mayor control sobre lo que se pregunta, razón por la cual la recogida de datos con cuestionario se determina estandarizada. (pág. 13)

### 3.1.2.1.1 Modelo de la encuesta



## INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR "CORDILLERA"

### ADMINISTRACION BANCARIA Y FINANCIERA

**Objetivo:** La presente encuesta es de uso exclusivo académico y esta designado con el objetivo de verificar la viabilidad de un proyecto de inversion.

**Instructivo:**

Señale con una (x) la opción que se adapte a su preferencia.

**Datos generales**

**Ciudad:** \_\_\_\_\_

**Nombre y Apellido:** \_\_\_\_\_

**Edad:** \_\_\_\_\_ **Genero:** M  F

**Actividad económica:** SI  NO

1.- ¿usted recibe asesoría contable o tributaria?

SI  NO

2.- ¿está usted de acuerdo que en el sector de Calderón se implemente una microempresa de asesoría contable y tributaria?

SI  NO

3.- ¿usted aceptaría adquirir servicios de asesoramiento contable o tributario para mejorar la administración de su negocio?

SI  NO

4.- ¿con que frecuencia recibe la asesoría contable o tributaria?

Mensual  Trimestral  Semestral  Anual   
Ninguna

5.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio prestado de contabilidad o tributación?

10 – 75  75 – 150  150 – 225  225 – adelante

6.- ¿está usted de acuerdo con los precios de las asesorías que ofertan en el mercado?

SI  NO

7.- ¿está usted de acuerdo con los servicios prestados de otras empresas que le brindan asesorías?

SI  NO

8.- ¿usted esta obligado a llevar contabilidad?

SI  NO

9.- ¿al momento que usted adquiere un servicio de asesoria contable que características busca?

rapidez  seguridad  precio  confianza

10.- ¿cree usted importante utilizar un sistema de control para los ingresos y gastos que genera su negocio?

muy importante  importante  no importante

### 3.1.3 Análisis de la información

En esta sección se realiza el análisis de toda la información obtenida en la encuesta realizada y con ello se podrá determinar la aceptación del servicio, frecuencia, precio y la competencia que existe en el mercado objetivo.

#### Datos generales:

**Tabla 24 Edad**

Detalle	Total	Promedio
	edades	edad
Edad	14920	39

**Fuente:** Estudio de mercado

**Elaborado:** David Ushiña

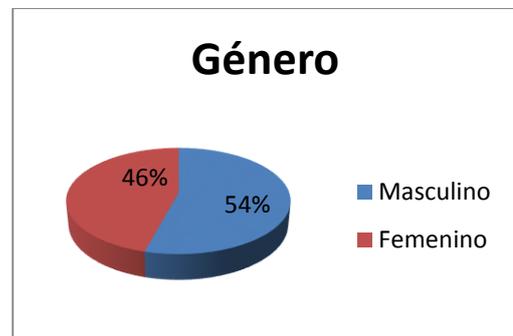
#### Análisis

Se demuestra que el promedio de edad de las personas encuestadas se encuentra en 39 años por ende se puede deducir que son personas que en su mayoría tienen algún tipo de actividad económica.

**Tabla 25 Género**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	207	54%
Femenino	175	46%
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de mercado  
**Elaborado:** David Ushiña



**Figura 5 Género**  
**Fuente:** Estudio de mercado  
**Elaborado:** David Ushiña

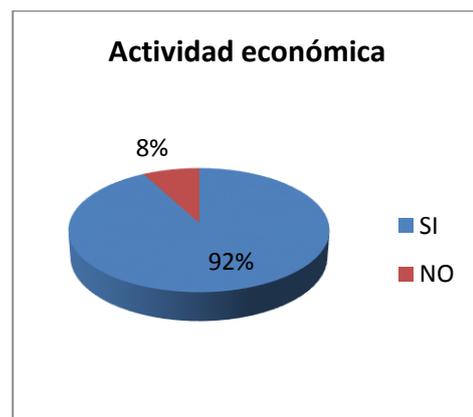
### Análisis

Se demuestra que el mayor porcentaje de las personas encuestadas fueron hombres teniendo el 54% y la diferencia fueron mujeres con un 46%.

**Tabla 26 Actividad económica**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	352	92%
NO	30	8%
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de mercado  
**Elaborado:** David Ushiña



**Figura 6 Actividad Económica**  
**Fuente:** Estudio de mercado  
**Elaborado:** David Ushiña

## Análisis

En la pregunta de actividad económica se obtiene que el 92% de la muestra son personas que si tienen algún tipo de actividad económica y solamente el 8% no posee una actividad, con ello se demuestra que existe un gran porcentaje de personas que demandan de asesorías contables o tributarias.

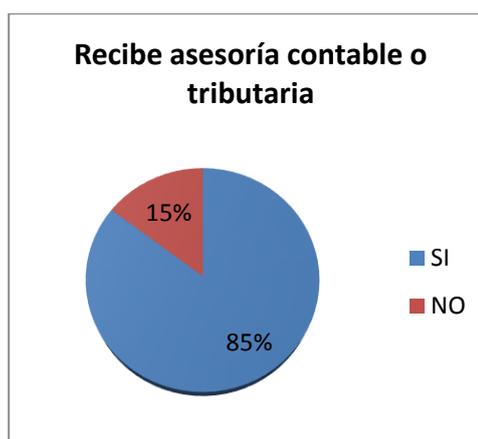
## Preguntas:

### 1.- ¿Usted recibe asesoría contable o tributaria?

**Tabla 27 Pregunta 1**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	326	85%
NO	56	15%
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de mercado  
**Elaborado:** David Ushiña



**Figura 7 Pregunta 1**

**Fuente:** Estudio de mercado  
**Elaborado:** David Ushiña

## Análisis

En la pregunta uno se demuestra que 326 personas reciben asesoría ya sea contable o tributaria y esto corresponde al 85% y por otra parte 56 personas no reciben

ningún tipo de asesoría y ello corresponde al 58%, con ello indica que existe una buena posibilidad de tener una buena acogida en el mercado.

**2.- ¿Está usted de acuerdo que en el sector de Calderón se implemente una microempresa de asesoría contable y tributaria?**

**Tabla 28 Pregunta 2**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	375	98%
NO	7	2%
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado: David Ushiña



**Figura 8 Pregunta 2**

Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado: David Ushiña

**Análisis**

En la pregunta dos se demuestra que 375 personas están de acuerdo con que se implemente la microempresa que corresponde al 98% y 7 encuestados no desean que se lleve a cabo el proyecto en el sector que corresponde al 2%, con esto se determina que la gran mayoría están de acuerdo con que se implemente una microempresa de asesoría contable y tributaria en el sector de Calderón.

### 3.- ¿Usted aceptaría adquirir servicios de asesoramiento contable o tributario para mejorar la administración de su negocio?

**Tabla 29 Pregunta 3**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	338	88%
NO	44	12%
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado: David Ushiña



**Figura 9 Pregunta 3**

Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado: David Ushiña

### Análisis

En la pregunta tres se demuestra que 338 personas están dispuestas a adquirir asesorías contables o tributarias con el fin de mejorar la administración de su negocio o empresa y esto corresponde al 88% y por otra obtenemos que 44 personas no desean adquirir ningún tipo de asesoría y ello corresponde al 12%, esto indica que tendremos una buena cartera de clientes.

#### 4.- ¿Con que frecuencia recibe la asesoría contable o tributaria?

**Tabla 30 Pregunta 4**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>MENSUAL</b>	176	46%
<b>TRIMESTRAL</b>	74	19%
<b>SEMESTRAL</b>	67	18%
<b>ANUAL</b>	9	2%
<b>NINGUNA</b>	56	15%
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

**Con que frecuencia recibe la asesoría contable o tributaria**

A 3D pie chart titled 'Con que frecuencia recibe la asesoría contable o tributaria'. The chart is divided into five segments: Mensual (46%), Trimestral (19%), Semestral (18%), Anual (2%), and Ninguna (15%). A legend to the right of the chart identifies the colors for each frequency: Mensual (blue), Trimestral (red), Semestral (green), Anual (purple), and Ninguna (cyan).

- MENSUAL
- TRIMESTRAL
- SEMESTRAL
- ANUAL
- NINGUNA

**Fuente:** Estudio de mercado  
**Elaborado:** David Ushiña

**Figura 10 Pregunta 4**  
**Fuente:** Estudio de mercado  
**Elaborado:** David Ushiña

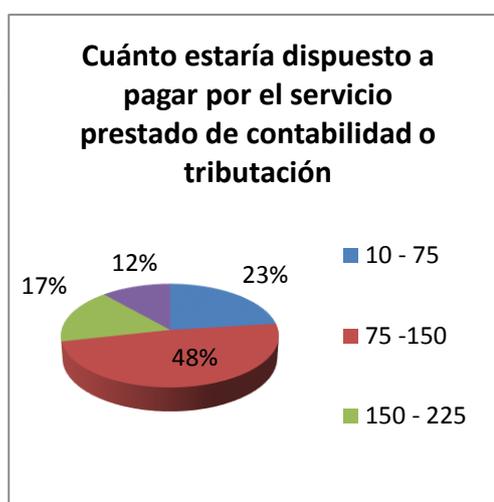
#### Análisis

En la pregunta cuatro se demuestra que 176 personas adquieren servicios de asesoría contable o tributaria mensualmente y esto corresponde al 46% de la muestra, 74 personas reciben trimestralmente que es el 19%, 67 personas semestralmente que corresponde al 18%, 9 anualmente que es el 2% y por ultimo obtuvimos que 56 personas no adquieren asesorías de ninguna manera y esto hace referencia al 15% de la muestra tomada, con esto se determina que la mayoría de personas adquieren asesorías mensualmente.

## 5.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio prestado de contabilidad o tributación?

**Tabla 31 Pregunta 5**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
10 - 75	88	23%
75 -150	185	48%
150 - 225	65	17%
225 -	44	12%
<b>ADELANTE</b>		
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>



**Fuente:** Estudio de mercado

**Elaborado:** David Ushiña

**Figura 11 Pregunta 5**

**Fuente:** Estudio de mercado

**Elaborado:** David Ushiña

### Análisis

En la pregunta cinco se demuestra que 88 personas pagarían entre 10 y 75 dólares y esto corresponden al 23%, 185 personas están de acuerdo en pagar de 75 a 150 que es el 48%, 65 pagarían de 150 a 225 que conforma el 17% y por ultimo tenemos que 44 personas se encuentran conformes con pagar de 225 en adelante por la prestación de servicios que este corresponde al 12% de la muestra, con esto indica que es posible tener unos precios buenos.

**6.- ¿Está usted de acuerdo con los precios de las asesorías que ofertan en el mercado?**

**Tabla 32 Pregunta 6**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	151	40%
NO	231	60%
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de mercado

**Elaborado:** David Ushiña



**Figura 12 Pregunta 6**

**Fuente:** Estudio de mercado

**Elaborado:** David Ushiña

**Análisis**

En la pregunta seis se demuestra que 151 personas que corresponde al 40% están de acuerdo con los precios de las asesorías que ofertan en el mercado y por otra parte 231 encuestados que es el 60% no están de acuerdo con esos precios por ende quiere decir que se debe buscar formas para ofertar servicios de calidad y bajos costos.

**7.- ¿Está usted de acuerdo con los servicios prestados de otras empresas que le brindan asesorías?**

**Tabla 33 Pregunta 7**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	29	8%
NO	353	92%
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de mercado

**Elaborado:** David Ushiña



**Figura 13 Pregunta 7**

**Fuente:** Estudio de mercado

**Elaborado:** David Ushiña

**Análisis**

En la pregunta siete se demuestra que 29 personas que corresponde al 8% están de acuerdo con los servicios que brindan otras empresas y 353 personas no se encuentran conformes con dichos servicios y esto conforma el 92%, esto indica que se deberá prestar servicios que satisfagan las necesidades de los clientes.

## 8.- ¿Usted está obligado a llevar contabilidad?

**Tabla 34 Pregunta 8**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	77	20%
NO	305	80%
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado: David Ushiña



**Figura 14 Pregunta 8**

Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado: David Ushiña

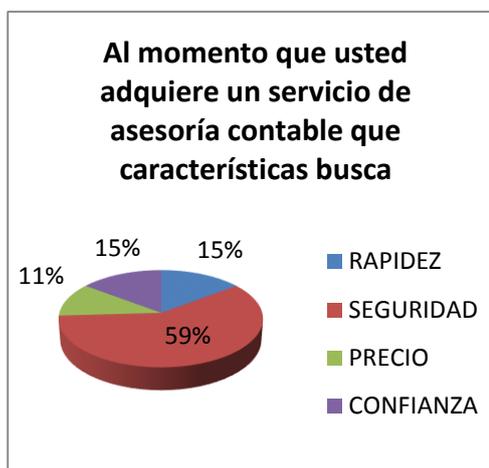
### Análisis

Se demuestra en la pregunta ocho que 77 personas están obligadas a llevar contabilidad que representa al 20%, mientras que la mayor cantidad se encuentran en personas naturales no obligadas a llevar contabilidad que son 305 que es el 80%.

**9.- ¿Al momento que usted adquiere un servicio de asesoría contable que características busca?**

**Tabla 35 Pregunta 9**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>RAPIDEZ</b>	56	15%
<b>SEGURIDAD</b>	227	59%
<b>PRECIO</b>	43	11%
<b>CONFIANZA</b>	56	15%
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>



**Fuente:** Estudio de mercado  
**Elaborado:** David Ushiña

**Figura 15 Pregunta 9**  
**Fuente:** Estudio de mercado  
**Elaborado:** David Ushiña

**Análisis**

Según la pregunta nueve se demuestra que las características que buscan los clientes al momento de adquirir un servicio de asesoría contable o tributaria son: rapidez 56 que representa el 15%, 227 buscan seguridad que es el 59%, 43 se fijan en el precio que es el 11% y 56 buscan que los prestadores de servicios generen confianza que es el 15%, por ende se determina que la mayoría requiere que los servicios sean muy seguros.

**10.- ¿Cree usted importante utilizar un sistema de control para los ingresos y gastos que genera su negocio?**

**Tabla 36 Pregunta 10**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
MUY IMPORTANTE	259	68%
IMPORTANTE	122	32%
NO IMPORTANTE	1	0%
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

**Cree usted importante utilizar un sistema de control para los ingresos y gastos que genera su negocio**

■ MUY IMPORTANTE  
■ IMPORTANTE  
■ NO IMPORTANTE

**Fuente:** Estudio de mercado  
**Elaborado:** David Ushiña

**Figura 16 Pregunta 10**  
**Fuente:** Estudio de mercado  
**Elaborado:** David Ushiña

**Análisis**

En la encuesta realizada obtuvimos la información de que 200 personas consideran que es muy importante utilizar un sistema de control de ingresos y gastos, esto corresponde al 52%, 165 personas lo consideran importante esto es el 43% y 17 consideran que no es importante utilizar un sistema, corresponde al 4% de la muestra.

### 3.1.4 Resultados de la investigación

**Tabla 37 Aceptación**

Población (PEA) Parroquia Calderón		56.104
<b>Porcentaje de Aceptación</b>		98%
56.104	* 98,00%	54.982

**Fuente:** Estudio de mercado

**Elaborado:** David Ushiña

**Tabla 38 Frecuencia anual de consumo**

Población que acepta el servicio		54.982
<b>Frecuencia anual de consumo (% más alto)</b>		46%
54.982	* 46,00%	25.292

**Fuente:** Estudio de mercado

**Elaborado:** David Ushiña

**Tabla 39 Demanda en dólares**

Compras del servicio	25.292
Porcentaje más alto	48%
Pago por servicio \$ 75 a 150	
$\frac{75 + 150}{2} = 113$	
25,292 * 48% =	<b>12.140,01 Vtas, mensual</b>
<b>12.140,01*12</b>	<b>145.680,10 Vtas. Anual</b>
	<b>Vtas.</b>
145.680,10/52	<b>2.801,54 Semanales</b>

**Fuente:** Estudio de mercado

**Elaborado:** David Ushiña

### 3.2 Oferta

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

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

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

### 3.2.1 Oferta histórica

El presente proyecto no cuenta con suficiente información para establecer la oferta histórica, por lo cual solo se realizará la oferta actual y la proyectada mediante las encuestas realizadas en el sector norte de la parroquia de Calderón.

### 3.2.2 Oferta actual

**Tabla 40 Oferta actual**

<b>Oferta Actual</b>			
<b>Año</b>	<b>Demanda proyectada</b>	<b>Aceptación de la competencia (%)</b>	<b>Oferta proyectada</b>
2015	\$ 153.255,46	0,40	\$ 61.302,18

**Fuente:** Estudio de mercado

**Elaborado:** David Ushiña

### Análisis

Una vez determinado la demanda proyectada se procede a multiplicar por el porcentaje mínimo obtenido en la encuesta sobre la pregunta de la competencia y con ello se puede obtener la oferta actual del proyecto.

### 3.2.3 Oferta proyectada

**Tabla 41 Oferta proyectada**

Proyección de la oferta			
Año	Demanda Proyectada	Aceptación de la Competencia (%)	Oferta Proyectada
2016	\$ 161.224,74	0,40	\$ 64.489,90
2017	\$ 169.608,43	0,40	\$ 67.843,37
2018	\$ 178.428,07	0,40	\$ 71.371,23
2019	\$ 187.706,33	0,40	\$ 75.082,53
2020	\$ 197.467,06	0,40	\$ 78.986,82

**Fuente:** Estudio de mercado

**Elaborado:** David Ushiña

### Análisis

Para realizar la proyección de la oferta se debe obtener los datos de la demanda proyectada de los 5 años y esos valores se deben multiplicar por el porcentaje mínimo obtenido en la encuesta sobre la pregunta de la competencia y con ello se puede obtener la oferta proyectada del proyecto.

### **3.3 Demanda**

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

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

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

#### **3.3.1 Demanda histórica**

Para este tipo de servicio no se cuenta con suficiente información que ayude a conocer los datos pasados, por la cual se procede a calcular la demanda actual mediante las encuestas realizadas en el sector de la parroquia de Calderón y de esa manera dar una proyección hacia el futuro.

### 3.3.2 Demanda actual

**Tabla 42 Demanda actual**

<b>Demanda Actual</b>			
<b>Año</b>	<b>Demanda</b>	<b>Tasa de Crecimiento Poblacional</b>	<b>Demanda Proyectada</b>
2015	\$ 145.680,10	1,052	\$ 153.255,46

**Fuente:** Estudio de mercado

**Elaborado:** David Ushiña

#### **Análisis**

Con los datos obtenidos en las encuestas se procede a realizar los cálculos con los porcentajes de aceptación del servicio, la frecuencia con la que adquiere, el precio que están dispuestos a pagar y con la variable de la competencia, una vez obtenidos estos valores se procede a multiplicar por la tasa de crecimiento poblacional y de esa manera se obtiene la demanda actual.

### 3.3.3 Demanda proyectada

**Tabla 43 Demanda proyectada**

Proyección de la Demanda			
Año	Demanda	Tasa de Crecimiento Poblacional	Demanda Proyectada
2016	\$ 153.255,46	1,052	\$ 161.224,74
2017	\$ 161.224,74	1,052	\$ 169.608,43
2018	\$ 169.608,43	1,052	\$ 178.428,07
2019	\$ 178.428,07	1,052	\$ 187.706,33
2020	\$ 187.706,33	1,052	\$ 197.467,06

**Fuente:** Estudio de mercado

**Elaborado:** David Ushiña

### Análisis

Para determinar la demanda proyectada se debe multiplicar los valores obtenidos de las encuestas por la tasa de crecimiento de la población por los 5 años de proyección de esta manera se sabe que actualmente y en el futuro se obtendrá una demanda muy alta de servicios y esto representa una oportunidad para la ejecución del proyecto.

### 3.3 Balance oferta-demanda

Se refiere a mantener un equilibrio entre la oferta y la demanda depende del producto o servicio que se ofrece, si la demanda es mayor a la oferta se tendrá como resultado una demanda insatisfecha, la cual quiere decir que no ha logrado acceder al producto o servicio o si accedió no está satisfecho con él.

#### 3.4.1 Balance actual

En el presente proyecto se utilizó la información proporcionada por la encuesta realizada en el sector de la parroquia de Calderón, desglosada por las preguntas más relevantes sobre la necesidad del mercado al que se pretende ingresar y los resultados son:

**Tabla 44 Balance actual**

Balance actual			
Año	Demanda proyectada	Oferta proyectada	Demanda insatisfecha (DP-OP)
2015	\$ 153.255,46	\$ 61.302,18	\$ 91.953,28

**Fuente:** Estudio de mercado

**Elaborado:** David Ushiña

#### 3.4.2 Balance proyectado

Con la finalidad de poder establecer a aquella población inconforme con los productos o servicios ofertados, se requiere de un cálculo similar a los empleados anteriormente; en este caso se requiere de los años determinados para las proyecciones del presente proyecto, valores obtenidos en la demanda proyectada, de igual manera

de la oferta proyectada, para finalmente mediante una operación matemática simple determinar la diferencia entre ambas.

**Tabla 45 Balance proyectado**

<b>Demanda insatisfecha</b>			
<b>Año</b>	<b>Demanda proyectada</b>	<b>Oferta Proyectada</b>	<b>Demanda Insatisfecha (DP-OP)</b>
2016	\$ 161.224,74	\$ 64.489,90	\$ 96.734,85
2017	\$ 169.608,43	\$ 67.843,37	\$ 101.765,06
2018	\$ 178.428,07	\$ 71.371,23	\$ 107.056,84
2019	\$ 187.706,33	\$ 75.082,53	\$ 112.623,80
2020	\$ 197.467,06	\$ 78.986,82	\$ 118.480,23

**Fuente:** Estudio de mercado

**Elaborado:** David Ushiña

### **Análisis**

Es importante conocer, que a esta demanda insatisfecha se la debe direccionar y aprovechar de manera correcta, oportuna y hasta agresiva, ya que al no tomarla en cuenta con el grado de importancia que representa esta puede convertirse en un alto riesgo a futuro para la microempresa, ya que los valores obtenidos demuestran la inconformidad latente frente al servicio siendo que para el año 2020 esta demanda insatisfecha se incrementa a 118.480,23, lo que determina que el presente proyecto se

verá en la necesidad de plantear nuevas estrategias que permitan enfrentar este panorama a futuro.

## CAPITULO IV

### 4. Estudio técnico

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

#### 4.1 Tamaño del proyecto

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

El presente proyecto es de 130mts<sup>2</sup> que serán divididos de manera adecuada para tener una mejor distribución de los respectivos departamentos y área de espera para la comodidad de los clientes.

##### 4.1.1 Capacidad instalada

Según (Miranda Miranda, 2005) dice que: “la capacidad instalada corresponde a la capacidad máxima disponible permanente.” (pág. 119)

La capacidad instalada va a ser el lugar que se adecúe al potencial del proyecto, el mismo que cuenta con diversas áreas, para el normal desenvolvimiento de las actividades de la empresa, en este caso, la capacidad instalada es de 130mts<sup>2</sup>, que están distribuidos en las siguientes áreas

**Tabla 46 Capacidad instalada**

Áreas	Medidas	Dimensiones
Área administrativa	4m x 3,30m	= 13,20m <sup>2</sup>
Área de asesoría contable	4m x 4,5m	= 18,00m <sup>2</sup>
Área de asesoría tributaria	4m x 3m	= 12,00m <sup>2</sup>
Recepción	4m x 3,5m	= 14,00m <sup>2</sup>
Archivo	4m x 2,5m	= 10,00m <sup>2</sup>
Área de espera	2,9m x 1,2m	= 3,48m <sup>2</sup>
Baño administrativo	2m x 1,3m	= 2,60m <sup>2</sup>
Baño para clientes	1,1m x 1,2m	= 1,32m <sup>2</sup>
Corredor	2m x 7,7m	= 15,40m <sup>2</sup>
Parqueadero	10m x 4m	= 40,00m <sup>2</sup>
<b>TOTAL</b>		<b>130,00m<sup>2</sup></b>

**Fuente:** Estudio técnico

**Elaborado:** David Ushiña

En la capacidad instalada se tendrá varias áreas entre ellas se encuentra la administrativa que cuenta con 13,20m<sup>2</sup>, asesoría contable 18,00m<sup>2</sup>, asesoría tributaria 12,00m<sup>2</sup>, recepción 14,00m<sup>2</sup>, archivo 10,00m<sup>2</sup>, área de espera 3,48m<sup>2</sup>, baño administrativo 2,60m<sup>2</sup>, baño para clientes 1,32m<sup>2</sup>, corredor 15,40m<sup>2</sup> y un parqueadero de 40,00m<sup>2</sup>, toda la instalación es de 130,00m<sup>2</sup> que servirán para el correcto funcionamiento de la microempresa y para brindar un servicio de calidad a los clientes.

#### **4.1.2 Capacidad optima**

La capacidad óptima del proyecto está dada por los departamentos que lo conforman, descartando el parqueadero, que da un total de 90.00m<sup>2</sup>.

**Tabla 47 Capacidad optima**

Áreas	Medidas	Dimensiones
Área administrativa	4m x 3,30m	= 13,20m <sup>2</sup>
Área de asesoría contable	4m x 4,5m	= 18,00m <sup>2</sup>
Área de asesoría tributaria	4m x 3m	= 12,00m <sup>2</sup>
Recepción	4m x 3,5m	= 14,00m <sup>2</sup>
Archivo	4m x 2,5m	= 10,00m <sup>2</sup>
Área de espera	2,9m x 1,2m	= 3,48m <sup>2</sup>
Baño para clientes	1,1m x 1,2m	= 1,32m <sup>2</sup>
Corredor	2m x 7,7m	= 15,40m <sup>2</sup>
<b>TOTAL</b>		<b>87,40m<sup>2</sup></b>

Fuente: Estudio técnico

Elaborado: David Ushiña

## 4.2 Localización

Según (Alonso Jimenez & Morillo Velarde, 2013) menciona que: “la localización implica adaptar un producto desde un punto de vista lingüístico y cultural al país destino donde ese producto se vaya a vender o utilizar.” (pág. 14)

#### 4.2.1 Macro localización

La macro localización es donde se llevara a cabo el proyecto, es decir el lugar donde se instalará la microempresa, la localización tiene por objeto analizar los diferentes lugares donde es posible ubicar el proyecto en teniendo en cuenta la cercanía de los clientes y los proveedores.

**Tabla 48 Macro localización**

País:	Ecuador
Provincia:	Pichincha
Cantón:	Quito
Ciudad:	Quito
Parroquia:	Calderón
Dirección:	Miguel Guarderas y Carapungo

**Fuente:** Estudio técnico

**Elaborado:** David Ushiña

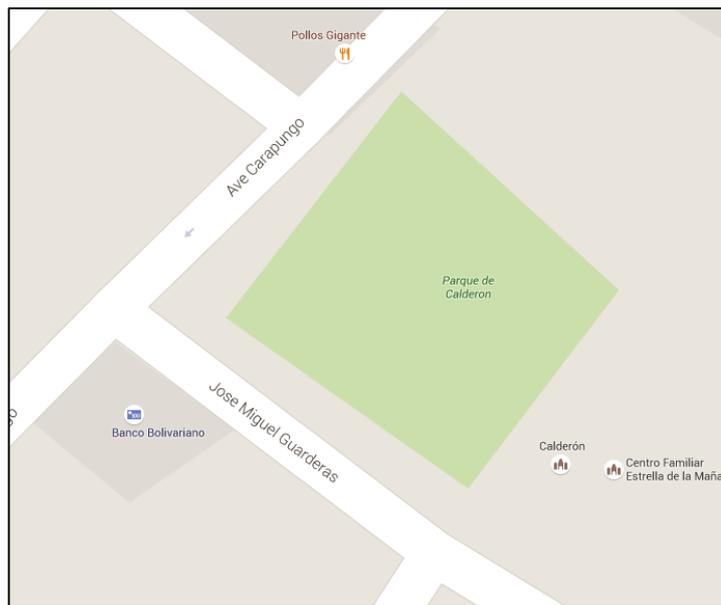


**Figura 17** Mapa ubicación de Quito  
**Fuente:** Google Maps

#### 4.2.2 Micro localización

Es el estudio que se hace con el propósito de determinar el lugar exacto para el desempeño del proyecto, en el cual se elige sitio perfecto, deben tomarse en cuenta varios aspectos importantes como el transporte del personal, disponibilidad de servicios, proveedores, entre otros.

El desarrollo del proyecto se llevara a cabo en la parroquia de Calderón entre las calles Miguel Guarderas y Carapungo, debido a que es un sector muy comercial, los bienes y servicios que se necesitan se encuentran cerca y existen una buena facilidad para dirigirse a este lugar.



**Figura 18 Mapa del sector**  
**Fuente:** Google Maps

### 4.2.3 Localización optima

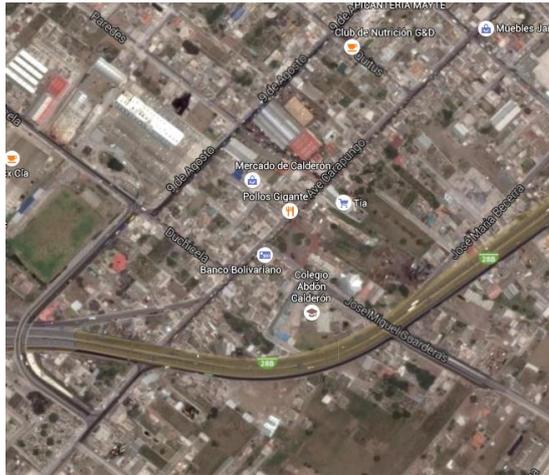
(Baca Urbina, 2006) Dice: “la localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital, u obtener el costo unitario mínimo.” (pág. 107)

### Método Cualitativo por puntos

Según (Guevara, Proyectos, 2015) indica que:

Este método consiste en determinar los factores considerados relevantes para la localización y asignarles valores ponderados, de acuerdo con la importancia que se les atribuya, a fin de realizar una comparación cuantitativa de los sitios a escoger.

Se califica de acuerdo a una escala, multiplicando luego cada calificación por el valor ponderado. Al final se suma la puntuación de cada sitio, eligiendo el local con mayor puntuación. (pág. 55)



**Figura 19** Mapa del sector local 1  
**Fuente:** Google Maps



**Figura 20** Mapa del sector local 2  
**Fuente:** Google Maps

**Tabla 49 Método cualitativo por puntos**

Factores relevantes	Ponderación	Local 1 Av. Carapungo y Miguel Guarderas		Local 2 Calle Pio XII y Carlos Mantilla	
		Calificación	Total	Calificación	Total
Cercanía al mercado	0,20	9	1,80	8	1,60
Costos de arriendo	0,15	6	0,90	9	1,35
Servicios básicos	0,05	9	0,45	7	0,35
Líneas de transporte	0,10	9	0,90	8	0,80
Vías de acceso	0,15	9	1,35	7	1,05
Guardianía	0,20	7	1,40	7	1,40
Parqueadero	0,15	7	1,05	8	1,20
<b>Total</b>	<b>1,00</b>		<b>7,85</b>		<b>7,75</b>

**Fuente:** Estudio técnico

**Elaborado:** David Ushiña

### **Análisis**

Después de haber tomado en cuenta los factores relevantes para la localización óptima del presente proyecto, la opción que tiene mayor ponderación corresponde al local N° 1 debido a que se encuentra en mejor ubicación y tiene disponible todos los servicios a mayor cercanía.

### **4.3 Ingeniería del producto**

Según (Suñe, Gil, & Arcusa, 2004) determina que: “la ingeniería del producto es la responsable de la funcionalidad final del producto, de la tecnología necesaria y el diseño detallado. Se suele encuadrar en las áreas de Investigación y Desarrollo.” (pág. 79)

#### **4.3.1 Definición del bien y servicio**

##### ***4.3.1.1 Asesoría contable***

Según (Granados, Latorre, & Ramirez , 2001) menciona que: “La contabilidad es comprendida desde sus génesis como la técnica de recopilar, clasificar y registrar las operaciones en que incurre una persona, natural o jurídica, en un accionar económica.” (pág. 18)

El presente proyecto desarrolla la formación de una microempresa que brinde servicios contables dirigida a pequeñas y medianas empresas, personas naturales obligadas o no a llevar contabilidad que tengan algún tipo de actividad económica, el servicio contable se describe como la organización económica de ente económico, que permita la toma de decisiones de acuerdo a la estabilidad monetaria de una organización.

La contabilidad es una fuente de información que ayuda a dirigir una organización, mediante el control de los ingresos y gastos y con ello ayudar a la toma de decisiones para el correcto funcionamiento de la empresa o negocio.

#### **4.3.1.2 Asesoría tributaria**

Este servicio ayuda a las empresas, personas naturales obligadas o no obligadas a llevar contabilidad a mantenerse al día en sus obligaciones tributarias, es decir, en el pago de impuestos al Estado para que puedan realizar su actividad económica sin ningún inconveniente.

Es declarar el valor de impuestos generados por una empresa u organización de un determinado periodo establecido por una actividad económica dirigida al Estado.

El servicio tributario que brindara la microempresa está basado en el equilibrio económico, es decir, el que genera mayores ingresos, mayores impuestos pagara, y los que generan menores ingresos por lo contrario pagaran menos.

Una de las ventajas al declarar los impuestos generados es que permiten al Estado cumplir con su misión de promover el desarrollo y el bienestar común de los ciudadanos, a través de programas sociales, culturales, educativos, de seguridad pública, construcción de escuelas, hospitales, carreteras y alumbrado, entre otros.

#### **4.3.2 Distribución de planta**

La distribución de la planta consiste en la ubicación de las áreas determinadas, la importancia que tiene para su funcionamiento, la cercanía para todos los procesos necesarios y así eliminando tiempos muertos que pueden ser perjudiciales para el negocio.

La distribución de la planta es una tarea fundamental para reducir costos e incrementar la productividad. Está relacionada con la disposición de las áreas o departamentos, de la maquinaria, estaciones de trabajo, y los espacios comunes dentro de la instalación.

**Tabla 50 Códigos de cercanía**

Códigos De Cercanía	
Código	Descripción
A	Absolutamente necesario que esté cerca
E	Especialmente necesario que esté cerca
I	Importante que esté cerca
O	Cercanía Ordinaria
U	Cercanía sin importancia
X	Cercanía indeseable

**Fuente:** Baca Urbina 2006

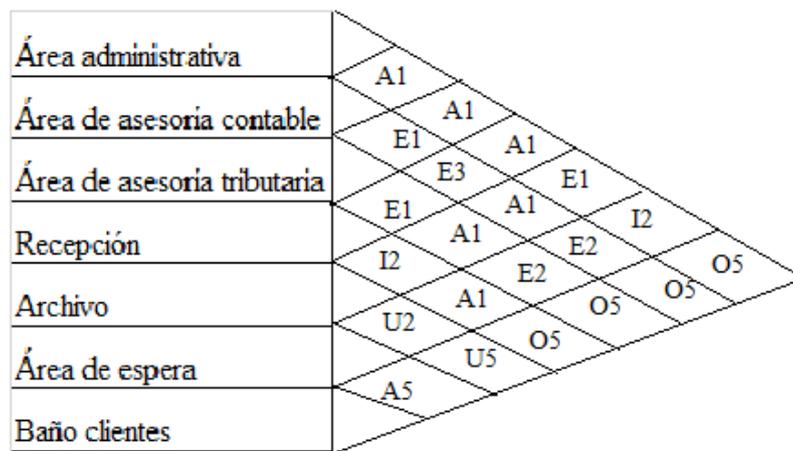
**Elaborado:** David Ushiña

**Tabla 51 Razones de cercanía**

Razones De Cercanía	
Código	Descripción
1	Secuencia de procesos
2	Gestión administrativa
3	Necesidad
4	Ruido
5	Higiene

**Fuente:** Baca Urbina 2006

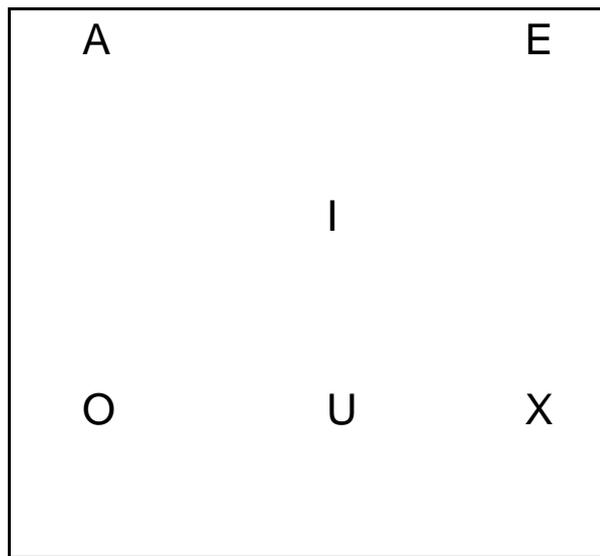
**Elaborado:** David Ushiña



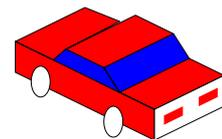
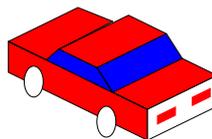
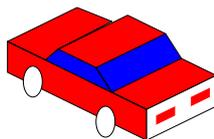
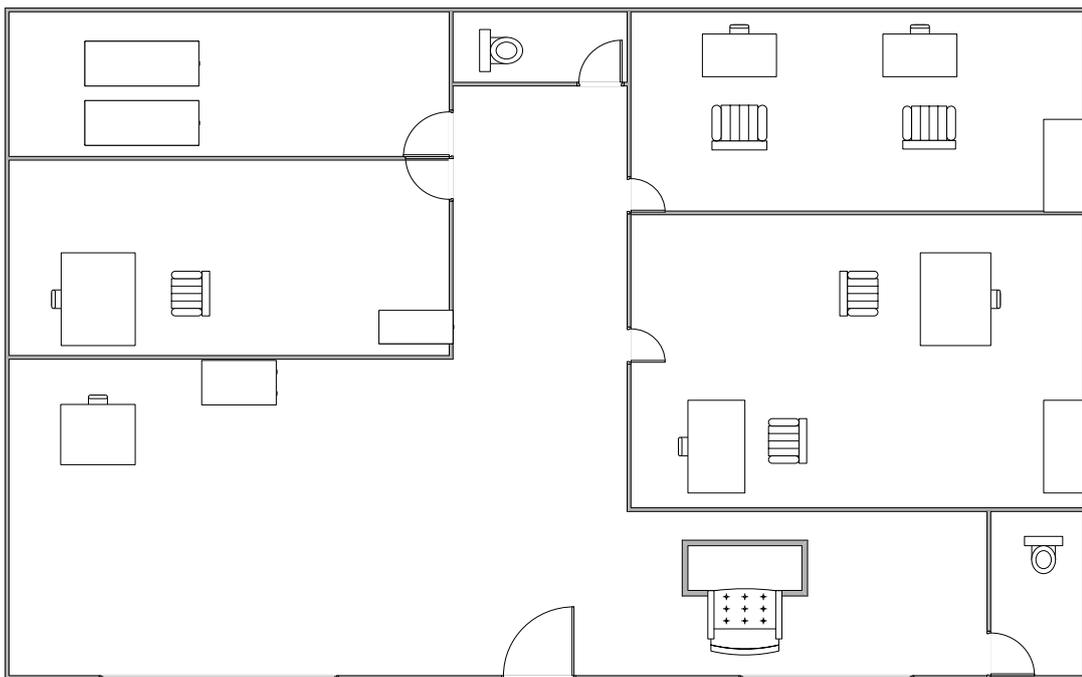
**Figura 6 Matriz triangular**

**Fuente:** Estudio técnico

**Elaborado:** David Ushiña



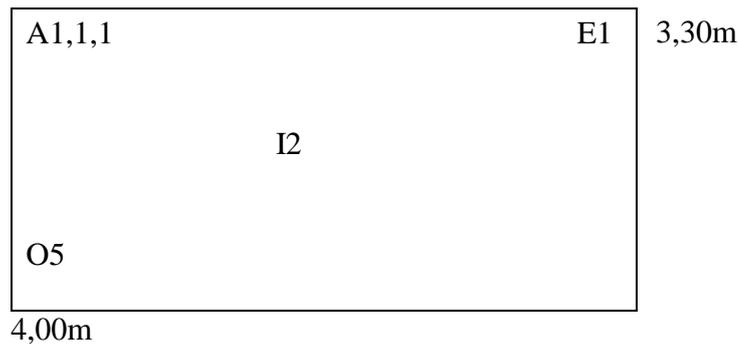
**Fuente:** Estudio técnico  
**Elaborado:** David Ushiña



**Figura 7 Plano de la distribución de planta**

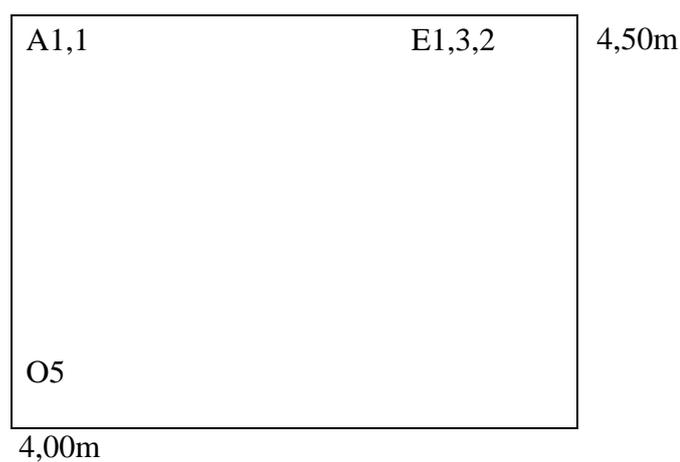
**Fuente:** Estudio técnico  
**Elaborado:** David Ushiña

**Área administrativa:** esta área ocupará un espacio de aproximadamente 13,20m<sup>2</sup> donde se instalará una oficina para el administrador y el contador externo, donde llegaran los proveedores, personal y clientes que se conciernan con el propietario de la microempresa.



**Fuente:** Estudio técnico  
**Elaborado:** David Ushiña

**Área de asesoría contable:** esta ocupará un espacio de aproximadamente 18.00m<sup>2</sup>, donde se instalará una oficina para los dos contadores, un espacio para archivo de documentos, y estanterías para carpetas.



**Fuente:** Estudio técnico  
**Elaborado:** David Ushiña

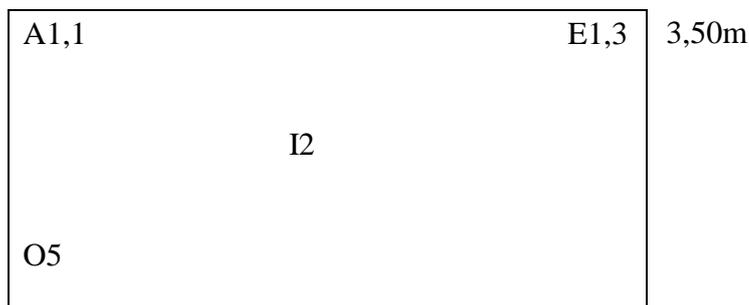
**Área de asesoría tributaria:** esta área ocupará un espacio de aproximadamente 12.00m<sup>2</sup>, donde se instalará una oficina para el asesor tributario, un espacio para archivo de documentos, y estanterías para carpetas.



4m

**Fuente:** Estudio técnico  
**Elaborado:** David Ushiña

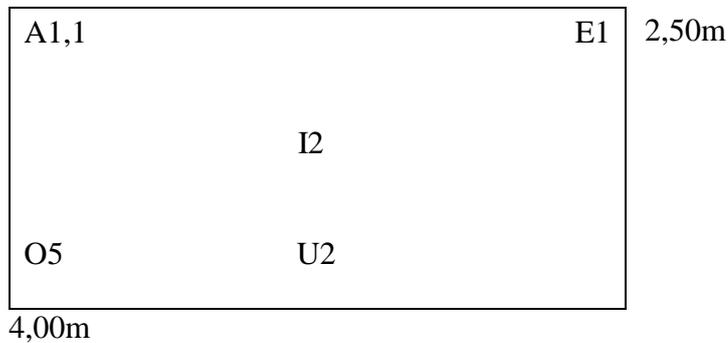
**Recepción:** cuenta con un espacio de 14.00m<sup>2</sup>, es el área designada para la atención al cliente donde se receptara la información necesaria para posterior dar paso a los asesores, aquí contara con un archivador para los documentos o información de los clientes.



4m

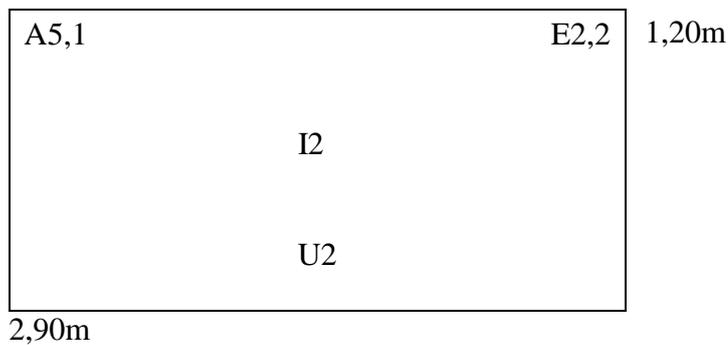
**Fuente:** Estudio técnico  
**Elaborado:** David Ushiña

**Archivo:** cuenta con un espacio de 10.00m<sup>2</sup>, es el área designada para guardar o conservar toda la información proporcionada por los clientes, esta contará con archivadores donde se conservara los documentos de respaldo.



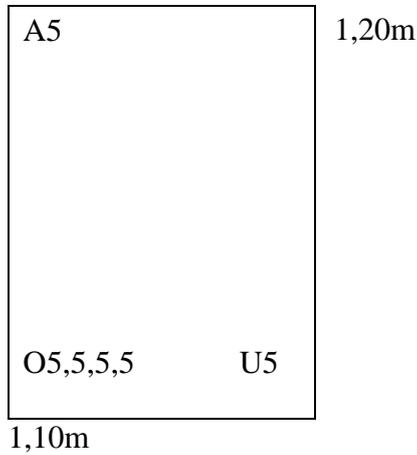
**Fuente:** Estudio técnico  
**Elaborado:** David Ushiña

**Área de espera:** ésta cuenta con 3,48m<sup>2</sup>, en la que debe existir un espacio con muebles para la espera del cliente.



**Fuente:** Estudio técnico  
**Elaborado:** David Ushiña

**Baño de clientes:** es el sanitario necesario que será utilizado por los clientes de la empresa y cuenta con una medida de 1,32m<sup>2</sup>.



**Fuente:** Estudio técnico  
**Elaborado:** David Ushiña

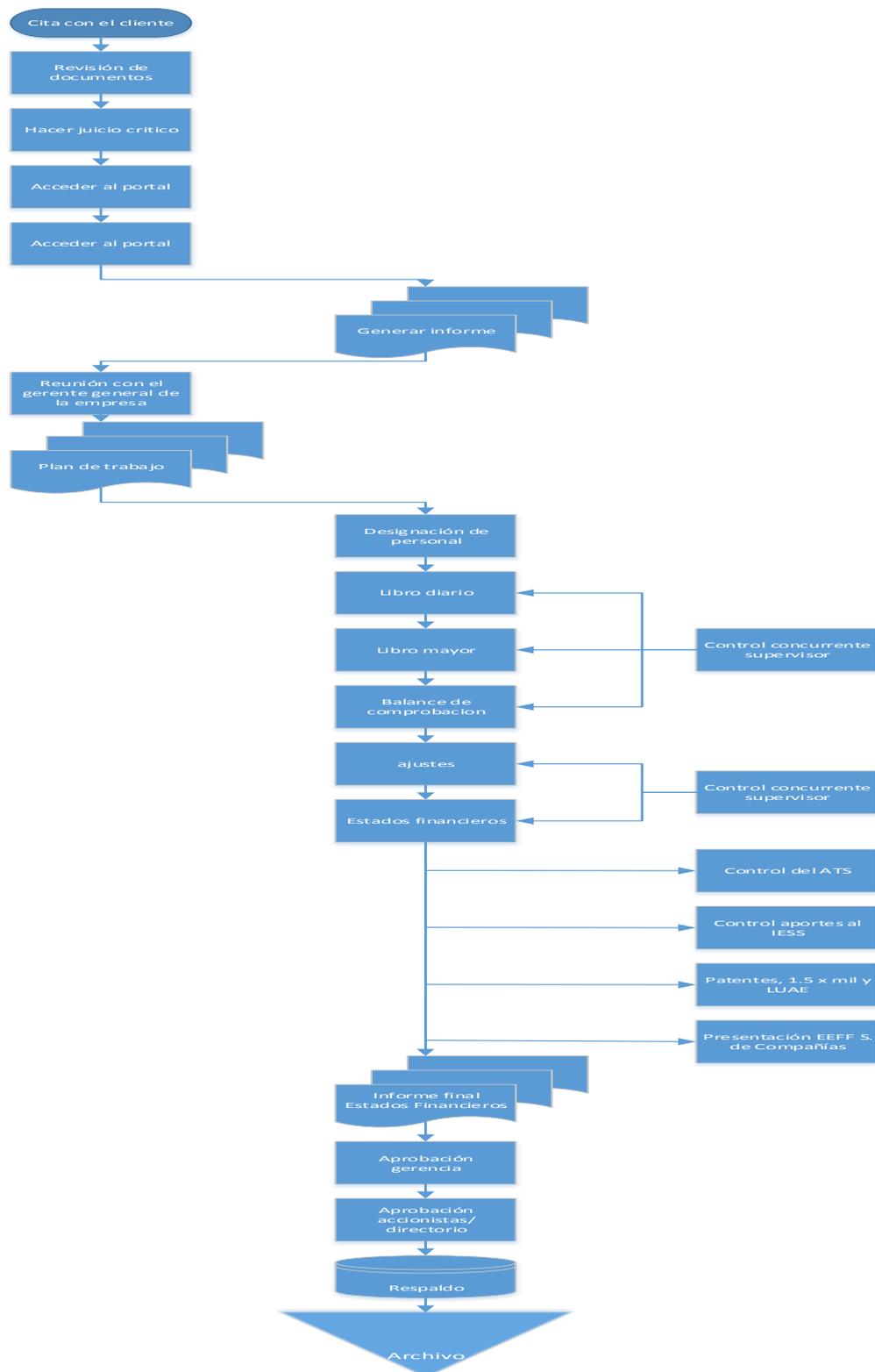
**Parqueadero:** El área del parqueadero cuenta con 40,00m<sup>2</sup> con capacidad para 3 autos que pueden ser utilizados por los miembros de la microempresa o los clientes.



**Fuente:** Google  
**Elaborado:** David Ushiña

### 4.3.3 Proceso productivo

Según (Fuquene Retamoso, 2007) menciona que: “es conjunto de operaciones y actividades que se ejecutan para crear valor. Este conjunto de operaciones busca satisfacer las necesidades de los clientes mediante la transformación de unos insumos o materias primas en un producto o servicio.” (pág. 36)



**Figura 21 Diagrama de flujo asesoría contable**

**Fuente:** Estudio técnico

**Elaborado:** David Ushiña

**Tabla 52 Actividades realizadas en el servicio de contabilidad**

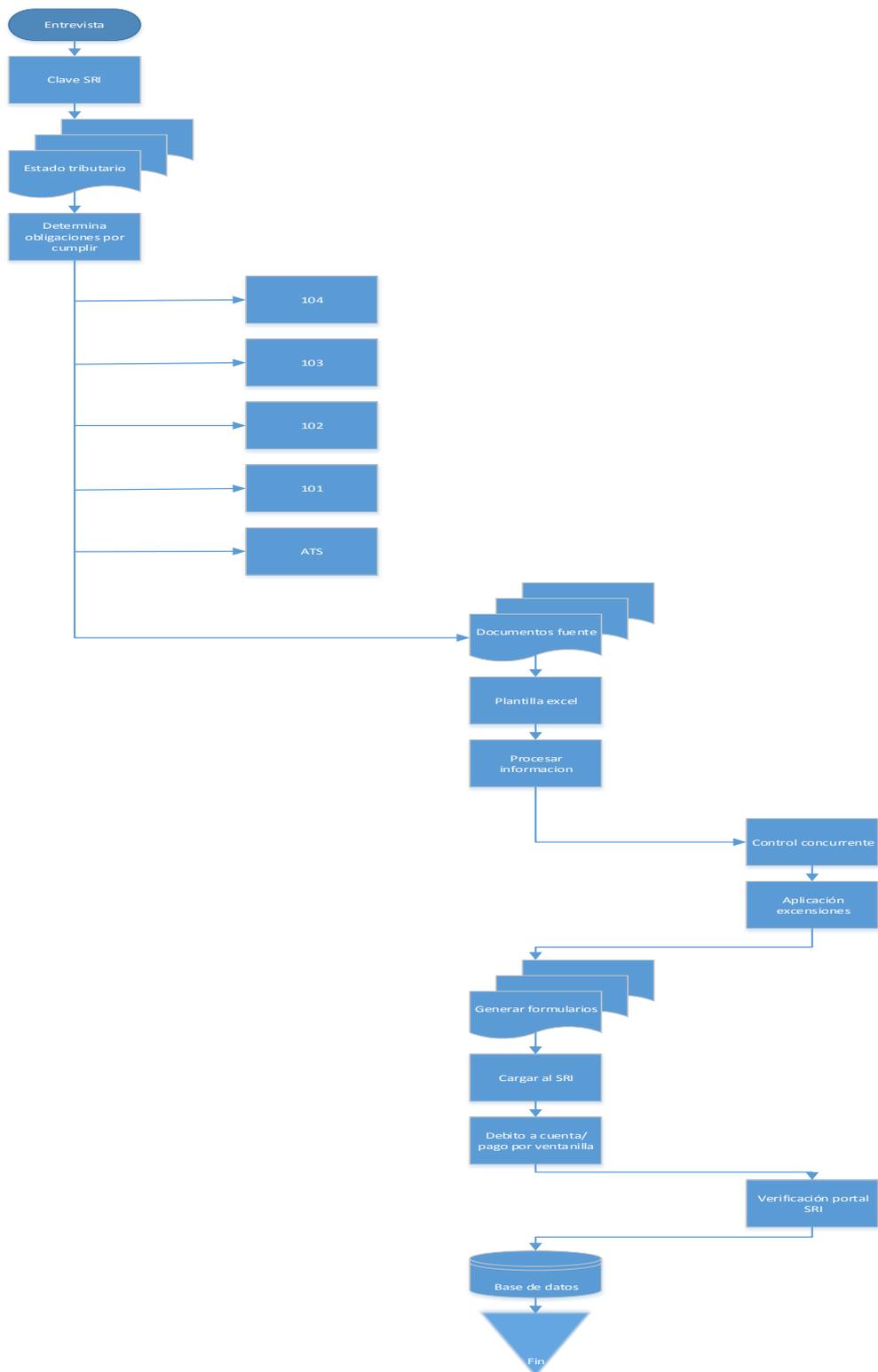
<b>Servicios Contables</b>		
<b>Proceso</b>	<b>Actividades</b>	<b>Tiempo</b>
Cita con el cliente	Agendar cita con el cliente.	5'
Revisión de documentos	Revisar documentos contables disponibles.	10'
Hacer juicio crítico	Emitir un criterio sobre la información encontrada.	10'
Acceder al portal	Verificar estado tributario en el SRI.	2'
Acceder al portal	Verificar estado de aportes en el IESS.	2'
Generar informe	Generar una información de diagnóstico sobre la situación de la empresa.	20'
Reunión con el gerente general de la empresa	Reunión con el gerente para informar y tomar decisiones.	15'
Plan de trabajo	Elaboración de un plan para la ejecución del trabajo.	20'
Designación de personal	Asignación de equipo de trabajo.	15'
Libro diario	Elaboración del Libro diario.	8 horas
Libro mayor	Elaboración del Libro mayor.	1 hora

Balance de comprobación	Elaboración del Balance de comprobación.	1 hora
Ajustes	Realizar Ajustes.	5 horas
Estados financieros	Estado de situación financiera.	30'
	Estado de situación económica.	30'
	Estado de evolución del patrimonio.	30'
	Estado de flujo del efectivo.	30'
	Notas a los estados financieros.	30'
Control del ATS	Verificar declaraciones mensuales al SRI.	30'
Control aportes al IESS	Verificar pagos mensuales al IESS.	10'
Patentes, 1,5 x mil y LUAE	Verificar pagos de patentes y 1.5 por mil, municipio de Quito LUAE anual.	10'
Presentación de estados financieros a la S. Compañías	Pago y presentación de estados financieros a la Superintendencia de Compañías y contribuciones.	10'
Informe final estados financieros	Informe final de contabilidad y estados financieros.	15'
Aprobación gerente	Aprobación gerencia.	30'
Aprobación accionistas/directorio	Aprobación directorio/ accionistas.	1 hora
Respaldo	Respaldo base de datos.	

Archivo	Fin/ archivo proceso contable.	
Total tiempo requerido		<b>21 horas</b> <b>54 minutos</b>

**Fuente:** Estudio técnico

**Elaborado:** David Ushiña



**Figura 22 Diagrama de flujo asesoría tributaria**

**Fuente:** Estudio técnico

**Elaborado:** David Ushiña

**Tabla 53 Actividades realizadas en el servicio de asesoría tributaria**

<b>Servicios tributarios</b>		
<b>Proceso</b>	<b>Actividades</b>	<b>Tiempo</b>
Entrevista	Entrevista con el cliente.	15'
Clave SRI	Solicitar clave del SRI.	2'
Estado tributario	Obtención del estado tributario.	3'
Determinar obligaciones por cumplir	Determinar obligaciones por cumplir que pueden ser:	2'
	104-104 <sup>a</sup>	
	103	
	102-102 <sup>a</sup>	
	101	
	ATS, entre otras	
Documentos fuente	Solicitar documentos fuente.	5'
Plantilla Excel	Preparación plantilla	2'
Procesar información	Procesar información en la plantilla	2 horas
	Revisión de información aplicada.	20'

	Aplicación de exoneración, rebajas, disposiciones específicas.	5'
Generar formularios	Elaboración formularios.	2'
cargar al SRI	Cargar declaraciones y anexos al portal del SRI.	10'
Pago	Pago de obligaciones que puede ser mediante débito bancario o pago mediante ventanilla	2'
Verificar portal SRI	Verificación/ validación del estado tributario.	2'
Respaldo	Compilación de archivos en medio magnético.	2'
	15. Archivo/ fin.	
<b>Total tiempo requerido</b>		<b>3 horas 12 minutos</b>

Fuente: Estudio técnico

Elaborado: David Ushiña

#### 4.3.4 Cuadro de activos

**Tabla 54 Maquinaria y Equipo**

Activo Fijo	Modelo	Cant	V. Unit	V. Total	Total Bruto
Software contable	QUICK ACCOUNTING	1	1.960,00	1.960,00	
<b>Total activo fijo</b>					<b>\$ 1.960,00</b>
<b>Muebles y Enseres</b>					
Escritorio		6	400,00	2.400,00	
Silla giratoria		6	50,00	300,00	
Silla		10	40,00	400,00	
Sillones de espera		2	300,00	600,00	
Mueble de oficina		4	80,00	320,00	
Archivador		5	150,00	750,00	
Estanterías		2	300,00	600,00	
<b>Total muebles y enseres</b>					<b>\$ 5.370,00</b>
<b>Equipo de computación</b>					
Computadora	INTEL DUAL CORE	5	456,31	2.281,55	
Impresora	EPSON L555	3	495,46	1.486,38	
<b>Total equipo de computación</b>					<b>\$ 3.767,93</b>
<b>Equipo de oficina</b>					

Teléfono	PANASONIC	6	40,00	240,00	
Calculadora	CASIO	5	17,75	88,75	
Perforadora	SAXXI	6	5,46	32,76	
Archivadores		20	3,16	63,20	
Grapadora	SAXXI	6	5,15	30,90	
Carpetas		25	0,20	5,00	
<b>Total equipo de oficina</b>					<b>\$ 460,61</b>

**Fuente:** Estudio técnico

**Elaborado:** David Ushiña

### **Análisis**

Los presentes activos son los necesarios que se utilizarán para emprender o dar inicio a las actividades de la microempresa, con ellos se podrá desempeñar de mejor manera y por ende brindar servicios de calidad a los clientes a fin de cubrir sus más estrictas exigencias y cumpliendo sus expectativas.

## CAPITULO V

### 5 ESTUDIO FINANCIERO

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

#### 5.1 Ingresos operacionales y no operacionales

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

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

**Tabla 55 Ingresos Anuales**

Servicio	Cantidad	Precio	Total ingreso anual
Servicio Contable	180	\$ 430,80	\$ 77.544,00
Servicio Tributario	612	\$ 78,00	\$ 47.736,00
<b>Total ingresos</b>	<b>792</b>	<b>\$ 508,80</b>	<b>\$ 125.280,00</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado:** David Ushiña

Una vez determinado los ingresos anuales se procederá posteriormente a su proyección en el tiempo de duración estándar del proyecto que es de 5 años, tomando en consideración la tasa de crecimiento del sector.

**Tabla 56 Ingresos Proyectados**

Año	Ingreso Actual	Tasa de Crecimiento del sector 5,20%	Ingreso Proyectado
año base 2015	\$ 125.280,00		\$ 125.280,00
2016	\$ 125.280,00	1,052	\$ 131.794,56
2017	\$ 131.794,56	1,052	\$ 138.647,88
2018	\$ 138.647,88	1,052	\$ 145.857,57
2019	\$ 145.857,57	1,052	\$ 153.442,16
2020	\$ 153.442,16	1,052	\$ 161.421,15

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado:** David Ushiña

## 5.2 Costos

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

### 5.2.1 Costo Directo

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

**Tabla 57 Costo Operativo (Directo)**

Concepto	Cant	Sueldo mensual	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondos de Reserva	Total Mensual	Total Anual
Asesor contable 1	1	\$ 1.200,00	\$ 100,00	\$ 29,50	\$ 99,96	\$ 1.429,46	\$ 17.153,52
Asesor contable 2	1	\$ 1.200,00	\$ 100,00	\$ 29,50	\$ 99,96	\$ 1.429,46	\$ 17.153,52
Asesor tributario	1	\$ 1.200,00	\$ 100,00	\$ 29,50	\$ 99,96	\$ 1.429,46	\$ 17.153,52
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>\$ 3.600,00</b>	<b>\$ 300,00</b>	<b>\$ 88,50</b>	<b>\$ 299,88</b>	<b>\$ 4.288,38</b>	<b>\$ 51.460,56</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado:** David Ushiña

### 5.2.2 Costos Indirectos

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

**Tabla 58 Costo Indirecto**

Servicios Basicos			Servicios 20%	Administracion 80%
Concepto	Costo mensual	Costo anual	Anual	Anual
Agua	\$ 15,00	\$ 180,00	\$ 36,00	\$ 144,00
Luz	\$ 80,00	\$ 960,00	\$ 192,00	\$ 768,00
Telefono	\$ 30,00	\$ 360,00	\$ 72,00	\$ 288,00
Internet	\$ 22,00	\$ 264,00	\$ 52,80	\$ 211,20
<b>Total</b>	<b>\$ 147,00</b>	<b>\$ 1.764,00</b>	<b>\$ 352,80</b>	<b>\$ 1.411,20</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado:** David Ushiña

### 5.2.3 Gastos Administrativos

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

**Tabla 59 Gastos de Personal**

Concepto	Cant	Sueldo mensual	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondos de Reserva	Total Mensual	Total Anual
Gerente Propietario	1	\$ 1.300,00	\$ 108,33	\$ 29,50	\$ 108,29	\$ 1.546,12	\$ 18.553,48
Recepcionista	1	\$ 550,00	\$ 45,83	\$ 29,50	\$ 45,82	\$ 671,15	\$ 8.053,78
<b>Total</b>	<b>2</b>	<b>\$ 1.850,00</b>	<b>\$ 154,17</b>	<b>\$ 59,00</b>	<b>\$ 154,11</b>	<b>\$ 2.217,27</b>	<b>\$ 26.607,26</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado:** David Ushiña

**Tabla 60 Material de Aseo y Limpieza**

Descripción	Cant anual	Costo unitario	Costo anual
Escoba	3	\$ 2,00	\$ 6,00
Recogedor	2	\$ 1,00	\$ 2,00
Trapeador	3	\$ 2,00	\$ 6,00
Desinfectante	2	\$ 6,00	\$ 12,00
Cloro	2	\$ 5,00	\$ 10,00
Ambiental	3	\$ 3,00	\$ 9,00
<b>Total</b>		<b>\$ 19,00</b>	<b>\$ 45,00</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado:** David Ushiña

**Tabla 61 Suministros de Oficina**

Descripción	Cant anual	Costo unitario	Costo anual
Resma de papel	5	\$ 4,00	\$ 20,00
Block de facturas	6	\$ 12,00	\$ 72,00
Lápices	30	\$ 0,50	\$ 15,00
Bolígrafos	30	\$ 0,50	\$ 15,00
Grapas	2	\$ 1,00	\$ 2,00
Clips	2	\$ 1,00	\$ 2,00
<b>Total</b>		<b>\$ 19,00</b>	<b>\$ 126,00</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado:** David Ushiña

**Tabla 62 Otros Gastos Administrativos**

Descripción	Costo mensual	Costo anual
Contador externo	\$ 500,00	\$ 6.000,00
Servicios Básicos	\$ 117,60	\$ 1.411,20
Renta	\$ 500,00	\$ 6.000,00
<b>Total</b>	<b>\$ 1.117,60</b>	<b>\$ 13.411,20</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado:** David Ushiña

#### 5.2.4 Costo de Ventas

Según (Rojas Medina, 2007) menciona que: “Son los que incurren en el área que se encarga de llevar el producto desde la empresa hasta el consumidor final.” (pág. 10)

**Tabla 63 Costo de Ventas**

Descripción	Valor mensual	Valor anual
Publicidad	\$ 120,00	\$ 1.440,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 120,00</b>	<b>\$ 1.440,00</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado:** David Ushiña

### 5.2.5 Costos Financieros

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

### 5.2.6 Proyección de Costos y Gastos

**Tabla 64 Proyección de Costos Operativos**

Descripción	2015 Año Base	Valor para la Proyección Inflación 4,14%	2016	2017	2018	2019	2020
MOD	\$ 51.460,56	1,0414	\$ 53.591,03	\$ 55.809,70	\$ 58.120,22	\$ 60.526,39	\$ 63.032,19
CIF (servicios básicos)	\$ 352,80	1,0414	\$ 367,41	\$ 382,62	\$ 398,46	\$ 414,95	\$ 432,13
<b>Total</b>	<b>\$ 51.813,36</b>		<b>\$ 53.958,43</b>	<b>\$ 56.192,31</b>	<b>\$ 58.518,67</b>	<b>\$ 60.941,35</b>	<b>\$ 63.464,32</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado:** David Ushiña

**Tabla 65 Proyección de Gastos Administrativos**

Descripción	2015 Año Base	Valor para la Proyección Inflación 4,14%	2016	2017	2018	2019	2020
Gastos de Personal	\$ 26.607,26	1,0414	\$ 27.708,80	\$ 28.855,94	\$ 30.050,58	\$ 31.294,68	\$ 32.590,27
Materiales de Limpieza	\$ 45,00	1,0414	\$ 46,86	\$ 48,80	\$ 50,82	\$ 52,93	\$ 55,12
Suministros de Oficina	\$ 126,00	1,0414	\$ 131,22	\$ 136,65	\$ 142,31	\$ 148,20	\$ 154,33
Otros gastos administra	\$ 13.411,20	1,0414	\$ 13.966,42	\$ 14.544,63	\$ 15.146,78	\$ 15.773,86	\$ 16.426,90
<b>Total</b>	<b>\$ 40.189,46</b>		<b>\$ 41.853,30</b>	<b>\$ 43.586,03</b>	<b>\$ 45.390,49</b>	<b>\$ 47.269,66</b>	<b>\$ 49.226,62</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado:** David Ushiña

**Tabla 66 Proyección de Gastos de Ventas**

Descripción	2015 Año Base	Valor para la Proyección Inflación 4,14%	2016	2017	2018	2019	2020
Gastos de ventas	\$ 1.440,00	1,0414	\$ 1.499,62	\$ 1.561,70	\$ 1.626,35	\$ 1.693,69	\$ 1.763,80
<b>Total</b>	<b>\$ 1.440,00</b>		<b>\$ 1.499,62</b>	<b>\$ 1.561,70</b>	<b>\$ 1.626,35</b>	<b>\$ 1.693,69</b>	<b>\$ 1.763,80</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado:** David Ushiña

## 5.2.7 Costos Fijos y Variables

### 5.2.7.1 Costos Fijos

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

### 5.2.7.2 Costos Variables

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

**Tabla 67 Costos Fijos y Variables**

Descripcion	2015 Año Base	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Costos Fijos</b>						
Depreciación	\$ 2.492,37	\$ 2.492,37	\$ 2.492,37	\$ 2.492,37	\$ 583,06	\$ 583,06
Amortización de la Inve	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
Sueldos Administrativos	\$ 26.607,26	\$ 27.708,80	\$ 28.855,94	\$ 30.050,58	\$ 31.294,68	\$ 32.590,27
Materiales de limpieza y	\$ 45,00	\$ 46,86	\$ 48,80	\$ 50,82	\$ 52,93	\$ 55,12
Otros Gastos Administr	\$ 13.411,20	\$ 13.966,42	\$ 14.544,63	\$ 15.146,78	\$ 15.773,86	\$ 16.426,90
<b>Total Costos Fijos</b>	<b>\$ 42.755,83</b>	<b>\$ 44.414,46</b>	<b>\$ 46.141,75</b>	<b>\$ 47.940,56</b>	<b>\$ 47.904,52</b>	<b>\$ 49.855,35</b>
<b>Costos Variables</b>						
MOD	\$ 51.460,56	\$ 53.591,03	\$ 55.809,70	\$ 58.120,22	\$ 60.526,39	\$ 63.032,19
CIF	\$ 352,80	\$ 367,41	\$ 382,62	\$ 398,46	\$ 414,95	\$ 432,13
Suministros de oficina	\$ 126,00	\$ 131,22	\$ 136,65	\$ 142,31	\$ 148,20	\$ 154,33
Gastos Ventas	\$ 1.440,00	\$ 1.499,62	\$ 1.561,70	\$ 1.626,35	\$ 1.693,69	\$ 1.763,80
<b>Total Costos Variable</b>	<b>\$ 53.379,36</b>	<b>\$ 55.589,27</b>	<b>\$ 57.890,66</b>	<b>\$ 60.287,33</b>	<b>\$ 62.783,23</b>	<b>\$ 65.382,46</b>
<b>Total Costos Anuales</b>	<b>\$ 96.135,19</b>	<b>\$ 100.003,72</b>	<b>\$ 104.032,41</b>	<b>\$ 108.227,89</b>	<b>\$ 110.687,75</b>	<b>\$ 115.237,81</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado:** David Ushiña

## 5.3 Inversiones

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

### 5.3.1 Inversión Fija

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

### **5.3.1.1 Activos Fijos**

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

### **5.3.1.2 Activos Nominales (Diferidos)**

Según (Cardozo Cuenca, 2006) menciona que: “Corresponde a los desembolsos efectuados por la entidad, en las etapas de organización, explotación, construcción, instalación y los bienes y servicios recibidos de los cuales se espera obtener beneficios económicos futuros.” (pág. 186)

### **5.3.2 Capital de Trabajo**

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

**Tabla 68 Inversiones**

Descripcion	Uso de fondo	Recurso Propio	Recurso Financiero
<b>Activos Fijos</b>			
Software contable	\$ 1.960,00	\$ 1.960,00	\$ -
Equipo de computación	\$ 3.767,93	\$ 3.767,93	\$ -
Equipo de oficina	\$ 460,61	\$ 460,61	\$ -
Muebles y enseres	\$ 5.370,00	\$ 4.811,46	\$ 558,54
<b>Total de activos fijos</b>	<b>\$ 11.558,54</b>	<b>\$ 11.000,00</b>	<b>\$ 558,54</b>
<b>Activos Diferidos</b>			
Gastos de constitución	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ -
<b>Total de activos diferidos</b>	<b>\$ 1.000,00</b>	<b>\$ 1.000,00</b>	<b>\$ -</b>
<b>Capital de Trabajo</b>			
Costos operativos	\$ 12.953,34	\$ 3.000,00	\$ 9.953,34
Gasto Administrativos	\$ 10.047,37	\$ -	\$ 10.047,37
Gasto de Ventas	\$ 360,00	\$ -	\$ 360,00
<b>Total capital de Trabajo</b>	<b>\$ 23.360,71</b>	<b>\$ 3.000,00</b>	<b>\$ 20.360,71</b>
<b>Total de Inversión</b>	<b>\$ 35.919,25</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 20.919,25</b>
<b>Participación</b>	<b>100,00%</b>	<b>41,76%</b>	<b>58,24%</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado: David Ushiña

### Análisis

La inversión total será de \$ 35.919,25, de la cual el 41,76% provendrá de recursos propios, mientras que el 58,24% será financiado a través de un préstamo bancario.

#### 5.3.3 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos

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

### 5.3.4 Amortización de Financiamiento

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

**Tabla 69 Amortización del préstamo**

Monto	\$ 20.919,25
Tasa interes	11,83%
Plazo	2 años
Periodos	4
Forma de pago	semestral

$$I = C \cdot i \cdot N$$

$$I = 20.919,25 * 11,83\% * 180 / 36000$$

$$I = \$ 1.237,37$$

$$C.PAGO = \$ 5.229,81$$

Años	Periodo	Capita (monto)	Interes	Cuota de pago	Capital pagado	Saldo
2015(año base)	0	\$ 20.919,25		\$ 5.229,81		\$ 20.919,25
2016	1	\$ 20.919,25	\$ 1.237,37	\$ 5.229,81	\$ 6.467,18	\$ 15.689,43
	2	\$ 15.689,43	\$ 928,03	\$ 5.229,81	\$ 6.157,84	\$ 10.459,62
2017	3	\$ 10.459,62	\$ 618,69	\$ 5.229,81	\$ 5.848,50	\$ 5.229,81
	4	\$ 5.229,81	\$ 309,34	\$ 5.229,81	\$ 5.539,15	\$ -

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado:** David Ushiña

**Tabla 70 Amortización del Diferido**

Descripcion	Valor	Vida util del proyecto	2016	2017	2018	2019	2020
Gastos de Constitución	\$ 1.000,00	5	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
<b>Total</b>			\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado:** David Ushiña

### 5.3.5 Depreciaciones

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

**Tabla 71 Depreciaciones**

Descripción	Valor	Vida útil	2016	2017	2018	2019	2020
Software contable	\$ 1.960,00	3	\$ 653,33	\$ 653,33	\$ 653,33	\$ -	\$ -
Equipo de computación	\$ 3.767,93	3	\$ 1.255,98	\$ 1.255,98	\$ 1.255,98	\$ -	\$ -
Equipo de oficina	\$ 460,61	10	\$ 46,06	\$ 46,06	\$ 46,06	\$ 46,06	\$ 46,06
Muebles y enseres	\$ 5.370,00	10	\$ 537,00	\$ 537,00	\$ 537,00	\$ 537,00	\$ 537,00
<b>Total</b>			<b>\$ 2.492,37</b>	<b>\$ 2.492,37</b>	<b>\$ 2.492,37</b>	<b>\$ 583,06</b>	<b>\$ 583,06</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado:** David Ushiña

### 5.3.6 Estado de Situación Inicial

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

**Tabla 72 Estado de Situación Inicial**

<b>Soluciones ASSECONT</b>			
<b>Estado de Situación Inicial</b>			
<b>Al 31 de Diciembre del 2015</b>			
<b>Activos</b>		<b>Pasivos</b>	
<b>Activo Corriente</b>		<b>Pasivo Corriente</b>	
Caja Bancos	\$ 15.000,00	Cuentas por pagar	\$ -
Cuentas por cobrar	\$ -	Documentos por pagar	\$ -
Inventarios	\$ -	<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>\$ -</b>
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>Pasivo Largo Plazo</b>	
<b>Activo no corriente</b>		Prestamo por pagar	\$ 20.919,25
Terreno	\$ -	<b>Total Pasivo Largo Plazo</b>	<b>\$ 20.919,25</b>
Edificio	\$ -	<b>Total Pasivo</b>	<b>\$ 20.919,25</b>
Vehículo	\$ -	<b>Patrimonio</b>	
Maquinaria y equipo	\$ -	Capital	\$ 6.639,30
Muebles y enseres	\$ 5.370,00	<b>Total Capital Contable</b>	<b>\$ 6.639,30</b>
Equipo de oficina	\$ 460,61		
Software	\$ 1.960,00		
Equipo de computación	\$ 3.767,93		
<b>Total activo fijo</b>	<b>\$ 11.558,54</b>		
<b>Otros activos</b>			
Gastos de Constitución	\$ 1.000,00		
<b>Total otros activos</b>	<b>\$ 1.000,00</b>		
<b>Total Activo</b>	<b>\$ 27.558,54</b>	<b>Total Pasivo mas Patrimonio</b>	<b>\$ 27.558,54</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado:** David Ushiña

### 5.3.7 Estado de resultados proyectado

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

**Tabla 73 Estado de resultados proyectado**

Soluciones ASSECONT						
Estado de Resultados Proyectado						
Del 2016 al 2020						
Descripción	2015 (Año base)	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Ingresos Operacionales</b>						
Ventas	\$ 125.280,00	\$ 131.794,56	\$ 138.647,88	\$ 145.857,57	\$ 153.442,16	\$ 161.421,15
(-) Costo Operativos		<u>\$ 53.958,43</u>	<u>\$ 56.192,31</u>	<u>\$ 58.518,67</u>	<u>\$ 60.941,35</u>	<u>\$ 63.464,32</u>
<b>(=) Utilidad Bruta en Ventas</b>		<b>\$ 77.836,13</b>	<b>\$ 82.455,56</b>	<b>\$ 87.338,89</b>	<b>\$ 92.500,81</b>	<b>\$ 97.956,83</b>
<b>Gastos de Operación</b>						
(-) Gastos Administrativos		\$ 41.853,30	\$ 43.586,03	\$ 45.390,49	\$ 47.269,66	\$ 49.226,62
(-) Gastos de Ventas		\$ 1.499,62	\$ 1.561,70	\$ 1.626,35	\$ 1.693,69	\$ 1.763,80
(-) Gastos de Financiamiento		\$ 2.165,40	\$ 928,03	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Depreciaciones		\$ 2.492,37	\$ 2.492,37	\$ 2.492,37	\$ 583,06	\$ 583,06
(-) Amortización del Diferido		<u>\$ 200,00</u>				
<b>(=) Total Gastos Opearacionales</b>		<b>\$ 48.210,69</b>	<b>\$ 48.768,13</b>	<b>\$ 49.709,22</b>	<b>\$ 49.746,41</b>	<b>\$ 51.773,49</b>
(+/-) Otros Ingresos o Gastos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>(=) Utilidad Operacional</b>		<b>\$ 29.625,43</b>	<b>\$ 33.687,43</b>	<b>\$ 37.629,68</b>	<b>\$ 42.754,41</b>	<b>\$ 46.183,35</b>
(-) 15% Participación de trabajadores		<u>\$ 4.443,81</u>	<u>\$ 5.053,12</u>	<u>\$ 5.644,45</u>	<u>\$ 6.413,16</u>	<u>\$ 6.927,50</u>
<b>(=) Utilidad antes de Impuestos</b>		<b>\$ 25.181,62</b>	<b>\$ 28.634,32</b>	<b>\$ 31.985,22</b>	<b>\$ 36.341,25</b>	<b>\$ 39.255,84</b>
(-) 25% Impuesto a la Renta		<u>\$ 6.295,40</u>	<u>\$ 7.158,58</u>	<u>\$ 7.996,31</u>	<u>\$ 9.085,31</u>	<u>\$ 9.813,96</u>
<b>(=) UTILIDAD NETA</b>		<b>\$ 18.886,21</b>	<b>\$ 21.475,74</b>	<b>\$ 23.988,92</b>	<b>\$ 27.255,94</b>	<b>\$ 29.441,88</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado:** David Ushiña

### 5.3.8 Flujo de Caja

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

**Tabla 74 Flujo de Caja**

Soluciones ASSECONT Flujo de Caja Proyectado Del 2016 al 2020						
Descripción	2015 (Año base)	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Ingresos Operacionales</b>						
Ventas		\$ 131.794,56	\$ 138.647,88	\$ 145.857,57	\$ 153.442,16	\$ 161.421,15
(-) Costo Operativos		\$ 53.958,43	\$ 56.192,31	\$ 58.518,67	\$ 60.941,35	\$ 63.464,32
<b>(=) Utilidad Bruta en Ventas</b>		\$ 77.836,13	\$ 82.455,56	\$ 87.338,89	\$ 92.500,81	\$ 97.956,83
<b>Gastos de Operación</b>						
(-) Gastos Administrativos		\$ 41.853,30	\$ 43.586,03	\$ 45.390,49	\$ 47.269,66	\$ 49.226,62
(-) Gastos de Ventas		\$ 1.499,62	\$ 1.561,70	\$ 1.626,35	\$ 1.693,69	\$ 1.763,80
(-) Gastos de Financiamiento		\$ 2.165,40	\$ 928,03	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Depreciaciones		\$ 2.492,37	\$ 2.492,37	\$ 2.492,37	\$ 583,06	\$ 583,06
(-) Amortización del Diferido		\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
<b>(=) Total Gastos Operacionales</b>		\$ 48.210,69	\$ 48.768,13	\$ 49.709,22	\$ 49.746,41	\$ 51.773,49
(+/-) Otros Ingresos o Gastos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>(=) Utilidad Operacional</b>		\$ 29.625,43	\$ 33.687,43	\$ 37.629,68	\$ 42.754,41	\$ 46.183,35
(-) 15% Participación de trabajadores		\$ 4.443,81	\$ 5.053,12	\$ 5.644,45	\$ 6.413,16	\$ 6.927,50
<b>(=) Utilidad antes de Impuestos</b>		\$ 25.181,62	\$ 28.634,32	\$ 31.985,22	\$ 36.341,25	\$ 39.255,84
(-) 25% Impuesto a la Renta		\$ 6.295,40	\$ 7.158,58	\$ 7.996,31	\$ 9.085,31	\$ 9.813,96
<b>(=) UTILIDAD NETA</b>		\$ 18.886,21	\$ 21.475,74	\$ 23.988,92	\$ 27.255,94	\$ 29.441,88
(+) Depreciaciones		\$ 2.492,37	\$ 2.492,37	\$ 2.492,37	\$ 583,06	\$ 583,06
(+) Amortización del Diferido		\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
(-) Amortización de la Deuda		\$ (12.625,03)	\$ (11.387,65)	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Compra de Activo Fijo		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Inversión	\$ (12.558,54)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Capital de Trabajo	\$ (23.360,71)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Deuda	\$ 20.919,25	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Depósito de Garantía	\$ 1.000,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>(=) FLUJO DE CAJA DE PERIODO</b>	\$ (14.000,00)	\$ 8.953,56	\$ 12.780,46	\$ 26.681,29	\$ 28.039,00	\$ 30.224,94

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado:** David Ushiña

## 5.4 Evaluación

El estudio de la evaluación económica es la parte final de toda la cadena de análisis de factibilidad de un proyecto. Si no han existido adversidades, hasta este punto, sabrá que existe un mercado potencial atractivo; se habrá determinado un lugar óptimo y el tamaño más adecuado para el proyecto, de acuerdo con las restricciones del medio se conocerá y dominará el proceso de los servicios, así como todos los costos en que se incurrirá.

### 5.4.1 Tasa de descuento (TMAR)

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

**Tabla 75 Tasa de Descuento**

Concepto	Porcentaje
Tasa Activa	11,83%
(+) Tasa Pasiva	5,54%
<b>TMAR</b>	<b>17,37%</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado:** David Ushiña

### 5.4.2 Valor Actual Neto (VAN)

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

**Tabla 76 Valor Actual Neto**

<b>TMAR</b>	<b>17,37%</b>
<b>INVERSION</b>	<b>\$ (35.919,25)</b>
<b>AÑO 2016</b>	<b>\$ 8.953,56</b>
<b>AÑO 2017</b>	<b>\$ 12.780,46</b>
<b>AÑO 2018</b>	<b>\$ 26.681,29</b>
<b>AÑO 2019</b>	<b>\$ 28.039,00</b>
<b>AÑO 2020</b>	<b>\$ 30.224,94</b>
<b>VAN</b>	<b>\$ 22.010,70</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado:** David Ushiña

### **Análisis**

Los datos obtenidos en la tabla anterior se desprende que el valor actual neto para el presente proyecto es de \$ 22.010,70. De acuerdo al criterio de decisión del VAN si el mismo es mayor que uno el proyecto es viable, en este caso el proyecto es mucho más viable.

#### **5.4.3 Tasa Interna de Rendimiento (TIR)**

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

**Tabla 77 Tasa Interna de Rendimiento**

INVERSION	\$ (35.919,25)
AÑO 2016	\$ 8.953,56
AÑO 2017	\$ 12.780,46
AÑO 2018	\$ 26.681,29
AÑO 2019	\$ 28.039,00
AÑO 2020	\$ 30.224,94
<b>TIR</b>	<b>39,53%</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado:** David Ushiña

### Análisis

Los datos obtenidos señalan que el proyecto en mención tendrá una TIR de 39,53% y de acuerdo a los criterios de decisión, cuando La TIR es mayor que la TMAR el proyecto es rentable.

#### 5.4.4 Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

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

**Tabla 78 Periodo de Recuperación de la Inversión**

Años	Flujos de efectivo	Tasa de actualización	Flujos actualizados	Flujos acumulados
<b>AÑO</b>	\$ (35.919,25)	1	\$ (35.919,25)	\$ -
<b>BASE</b>				
<b>AÑO 2016</b>	\$ 8.953,56	0,872828838	\$ 7.814,92	\$ 7.814,92
<b>AÑO 2017</b>	\$ 12.780,46	0,761830181	\$ 9.736,54	\$ 17.551,46
<b>AÑO 2018</b>	\$ 26.681,29	0,664947352	\$ 17.741,65	\$ 35.293,11
<b>AÑO 2019</b>	\$ 28.039,00	0,580385225	\$ 16.273,42	
<b>AÑO 2020</b>	\$ 30.224,94	0,506576961	\$ 15.311,26	

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado:** David Ushiña

\$ 35.919,25

(35.293,11)

626,13

16.273,42 12

626,13 X \$ 0,46 **0 MESES**

13,8 **14 DIAS**

## Análisis

Una vez realizado el cálculo del PRI se desprende que el mismo se recupera en 3 años, 0 meses, 14 días, lo cual es un tiempo óptimo para el proyecto.

### 5.4.5 Relación Costo Beneficio (RCB)

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

**Tabla 79 Relación Costo Beneficio**

Años	Flujos Actualizados
AÑO 2016	\$ 7.814,92
AÑO 2017	\$ 9.736,54
AÑO 2018	\$ 17.741,65
AÑO 2019	\$ 16.273,42
AÑO 2020	\$ 15.311,26
	<b>\$ 66.877,79</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado:** David Ushiña

**RC/BENEFICIO= Sumatoria flujos actualizado/inversión**

**RC/BENEFICIO= \$ 1,86**

## Análisis

Los cálculos de la RCB determinan que por cada dólar invertido se tiene una utilidad de \$ 0,86, esto significa que es un indicador óptimo para el proyecto.

### 5.4.6 Punto de Equilibrio

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

#### 5.4.6.1 Punto de equilibrio en dólares

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

**Tabla 80 Punto de Equilibrio en Dólares**

Proyeccion de Costos Anuales					
Descripcion	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Costos Fijos</b>					
Depreciación	\$ 2.492,37	\$ 2.492,37	\$ 2.492,37	\$ 583,06	\$ 583,06
Amortización de la Inversión Diferida	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
Sueldos Administrativos	\$ 27.708,80	\$ 28.855,94	\$ 30.050,58	\$ 31.294,68	\$ 32.590,27
Materiales de limpieza y aseo	\$ 46,86	\$ 48,80	\$ 50,82	\$ 52,93	\$ 55,12
Otros Gastos Administrativos	\$ 13.966,42	\$ 14.544,63	\$ 15.146,78	\$ 15.773,86	\$ 16.426,90
<b>Total Costos Fijos</b>	<b>\$ 44.414,46</b>	<b>\$ 46.141,75</b>	<b>\$ 47.940,56</b>	<b>\$ 47.904,52</b>	<b>\$ 49.855,35</b>
<b>Costos Variables</b>					
MOD	\$ 53.591,03	\$ 55.809,70	\$ 58.120,22	\$ 60.526,39	\$ 63.032,19
CIF	\$ 367,41	\$ 382,62	\$ 398,46	\$ 414,95	\$ 432,13
Suministros de oficina	\$ 131,22	\$ 136,65	\$ 142,31	\$ 148,20	\$ 154,33
Gastos Ventas	\$ 1.499,62	\$ 1.561,70	\$ 1.626,35	\$ 1.693,69	\$ 1.763,80
<b>Total Costos Variables</b>	<b>\$ 55.589,27</b>	<b>\$ 57.890,66</b>	<b>\$ 60.287,33</b>	<b>\$ 62.783,23</b>	<b>\$ 65.382,46</b>
<b>Ventas</b>	<b>\$ 131.794,56</b>	<b>\$ 138.647,88</b>	<b>\$ 145.857,57</b>	<b>\$ 153.442,16</b>	<b>\$ 161.421,15</b>
<b>Punto de Equilibrio</b>	<b>\$ 51.521,85</b>	<b>\$ 53.525,55</b>	<b>\$ 55.612,21</b>	<b>\$ 55.570,41</b>	<b>\$ 57.833,41</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado: David Ushiña

## Análisis

En el año 2016 nuestro punto de equilibrio es de \$ 51.521,85, en el año 2017 de \$ 53.525,55, en el año 2018 de \$ 55.612,21, en el año 2019 de \$ 55.570,41 en el año 2020 de \$ 57.833,41.

### 5.4.6.2 Punto de equilibrio en unidades

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

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

COSTO FIJO	\$ 44.414,46
COSTO VARIABLE UNITARIO	\$ 70,19
PRECIO	\$ 508,80

$$PE = \frac{44.414,46}{508,8 - 70,19}$$

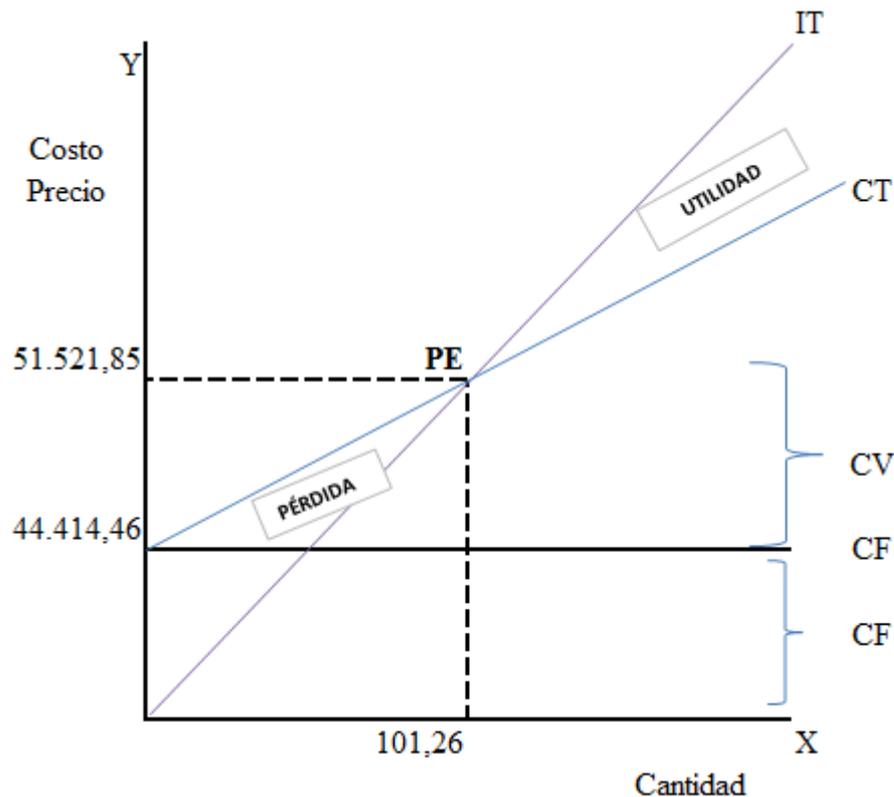
$$PE = 101,26$$

#### 5.4.6.3 Demostración

<b>Ventas</b>	<b>51.521,85</b>
<b>( - ) Costo Variable</b>	<b>7.107,41</b>
<b>( = ) Margen Contribución</b>	<b>44.414,43</b>
<b>( - ) Costo Fijos</b>	<b>44.414,43</b>
<b>( = ) Utilidad Operacional</b>	<b>0,0</b>

#### Análisis

Como se puede observar, al multiplicar las unidades por el precio, nos proporciona el valor de las ventas, que al restar de su costo variable, nos da el margen de contribución que es igual a los costos fijos, llegando a establecer el punto de equilibrio.



**Figura 23 Punto de Equilibrio**  
Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado: David Ushiña

#### 5.4.7 Análisis de los índices financieros

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

##### 5.4.7.1 Razones de Apalancamiento

Según (Finnerty & Stowe, 2000) menciona que: “Es el grado en que una compañía se financia con deuda. La cantidad de deuda que una compañía usa tiene efectos tanto positivos como negativos.” (pág. 82)

#### **5.4.7.1.1 Razón de endeudamiento**

Según (Barajas Nova, 2008) explica que: "Mide la contribución de los acreedores con relación a la contribución de los propietarios para financiar los activos de la compañía." (pág. 87)

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{PasivoTotal}}{\text{ActivoTotal}}$$

<b>Razón de Endeudamiento=</b>	\$ 20.919,25
	<hr/>
	\$ 27.558,54

<b>Razón de Endeudamiento=</b>	0,76
--------------------------------	------

#### **Análisis**

El grado de endeudamiento del activo total con deuda es del 76%, el cual se encuentra dentro de los parámetros normales.

#### **5.4.7.2 Razón de apalancamiento externo**

Según (Guevara, Proyectos, 2015) dice que: "Mide la relación entre el uso del endeudamiento como forma de financiamiento y el uso de los fondos de los propietarios." (pág. 90)

$$\text{Razón de Apalancamiento Externo} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Capital Contable Total}}$$

$$\text{Razón de Apalancamiento Externo} = \$ 20.919,25$$

---


$$\$ 6.639,30$$

$$\text{Razón de Apalancamiento Externo} = 3,15$$

### Análisis

La relación entre el endeudamiento y los fondos propios es del 315%, quiere decir que hay que tomar las respectivas medidas debido a que existe un endeudamiento elevado.

#### 5.4.7.3 Razón de apalancamiento interno

Según (Guevara, Proyectos, 2015) menciona que: "Representa cuantos dólares han sido aportados al financiamiento de la inversión por parte de los propietarios, por cada dólar tomado de terceros." (pág. 90)

$$\text{Razón de Apalancamiento Interno} = \frac{\text{Capital Contable Total}}{\text{Pasivo Total}}$$

$$\text{Razón de Apalancamiento Interno} = \$ 6.639,30$$

---


$$\$ 20.919,25$$

$$\text{Razón de Apalancamiento Interno} = 0,32$$

## Análisis

Por cada dólar tomado de terceros, los propietarios han puesto 0,32 dólares lo cual es un indicador muy bajo.

### 5.4.7.4 Razones de actividad o gerencia

Según (Guevara, Proyectos, 2015) explica que: "Miden la efectividad de la actividad empresarial. Las razones de actividad a calcular son: rotación del activo fijo, y del activo total." (pág. 90)

#### 5.4.7.4.1 Rotación de activo fijo

Según (Barajas Nova, 2008) menciona que: "Por lo general se puede establecer una relación de equilibrio del volumen de ventas y la inversión en los activos fijos que las producen." (pág. 90)

$$\text{Rotación del Activo Fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo}}$$

<b>Rotación del Activo Fijo=</b>	\$ 131.794,56
	\$ 11.558,54

<b>Rotación del Activo Fijo=</b>	11,40
----------------------------------	-------

## Análisis

La rotación del proyecto es de 11,40; lo que indicaría que la empresa está generando ingresos equivalentes a 11,40 veces, es decir, casi 12 veces la inversión en activos fijos, lo cual es un indicador óptimo.

### 5.4.7.4.2 Rotación de activo total

Mide la relación entre el monto de ingresos y la inversión total, según (Barajas Nova, 2008) explica que: "Si la razón resulta menor al promedio de la industria, se puede decir que la compañía no está produciendo un volumen suficiente de negocios para el tamaño de la inversión realizada." (pág. 91)

$$\text{Rotación del Activo Total} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

<b>Rotación del Activo Total=</b>	\$ 131.794,56
	<hr/>
	\$ 27.558,54
<b>Rotación del Activo Total=</b>	4,78

## Análisis

La rotación del proyecto indica que la empresa genera ingresos equivalentes a 4.78 veces la inversión del activo total.

#### 5.4.7.5 Razones de rentabilidad

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

##### 5.4.7.5.1 Margen de utilidad neta

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

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

**Margen de Utilidad**

<b>Neta=</b>	\$ 18.886,21	
		\$ 131.794,56

**Margen de Utilidad**

<b>Neta=</b>	0,14	
--------------	------	--

El porcentaje que les queda a los propietarios por operar la empresa es del 14% lo cual es un indicador bueno para el proyecto.

##### 5.4.7.5.2 Rendimiento Sobre Activos (ROA)

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

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

$$ROA = \frac{\$ 18.886,21}{\$ 27.558,54}$$

$$ROA = 0,69$$

### Análisis

El rendimiento que obtiene la empresa sobre los activos es del 69%, lo que significa que el activo genera una excelente rentabilidad.

#### 5.4.7.5.3 Rendimiento Sobre Patrimonio o Capital Contable (ROE)

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

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

$$ROE = \frac{\$ 18.886,21}{\$ 6.639,30}$$

$$ROE = 2,84$$

## Análisis

La rentabilidad sobre el Capital Contable o Patrimonio es del 284%, lo que quiere decir que el capital contable crecerá considerablemente.

### 5.4.7.5.4 Rendimiento Sobre la Inversión (ROI)

Este índice mide la rentabilidad que obtiene la empresa sobre su inversión.

$$\text{ROI} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Inversión}}$$

$$\text{ROI} = \frac{\$ 18.886,21}{\$ 35.919,25}$$

$$\text{ROI} = 0,53$$

## Análisis

La rentabilidad sobre la inversión es del 53%, lo cual indica está dentro de los parámetros establecidos.

## CAPITULO VI

### 6 ANALISIS DE IMPACTOS

#### 6.1 Impacto Ambiental

Al momento de desarrollar el proyecto las consecuencias negativas para el medio ambiente se verá reflejado en el uso y desperdicio de papel, porque el giro de negocio es el intercambio de documentos, y al mismo tiempo el uso del papel para el archivo que es constancia de la actividad económica.

Para disminuir el impacto ambiental, se utilizara facturación electrónica y archivos virtuales, que permite la disminución del consumo de papel, otra forma de disminuir las consecuencias negativas hacia la naturaleza es por medio de la reforestación que será parte de los objetivos de la microempresa.

#### 6.2 Impacto Económico

Al implementar la microempresa en el sector servicios tendrá un impacto económico, al enfocarse en la producción del servicio contable y tributario.

En donde, existirá un apoyo a los microempresarios que mediante la prestación de servicios y asesoramiento contribuirá a su crecimiento económico y con ello se aportara de gran manera al Producto Interno Bruto del país y por ende se estará

apoyando al cumplimiento de los objetivos del Estado que está enmarcado en el cambio de la matriz productiva.

### **6.3 Impacto Productivo**

El impacto productivo que tendrá el presente proyecto se verá reflejado tanto en el sector productivo como en los comerciales y de servicios, debido a que al momento de la prestación de los servicios estos serán de gran apoyo para todos los sectores mencionados incluyendo a todas las personas que tengan una actividad económica.

Ya que se brindaran los mejores conocimientos a fin de que los clientes logren desarrollarse, crecer y por ende generar nuevas plazas de empleo, mejorar sus niveles de vida con un poder adquisitivo alto y de esa manera aportar al cambio de la matriz productiva.

### **6.4 Impacto Social**

El impacto social se refiere al cambio a efectuarse en la sociedad debido al servicio que se va a prestar.

El impacto social del proyecto es promover una cultura tributaria responsable, de igual forma es generar nuevos puestos de empleo para los habitantes del sector en donde se ubicara la microempresa.

El desarrollo del proyecto promoverá la educación, la adquisición de conocimientos y todo ello para establecer profesionales de excelencia que sean capaces de cumplir las exigencias y expectativas de la sociedad.

## CAPITULO VII

### 7 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 7.1 Conclusiones

- ✓ La implementación de una microempresa de servicios contables y tributarios, ubicada en Calderón va a brindar todo el apoyo necesario a pequeñas y medianas empresas con el objetivo de apoyar a su crecimiento y lograr una cultura administrativa.
- ✓ Se analiza tanto factores externos como internos que conlleva al momento del desarrollo del proyecto, determinando que en la actualidad existe un gran apoyo a las microempresas por parte de las instituciones financieras.
- ✓ Se realizó un estudio de mercado mediante encuestas las cuales dieron a conocer que actualmente en el sector existe una demanda alta de servicios contables y tributarios, la cual es una oportunidad para el presente proyecto.
- ✓ Se determina el tamaño, localización, equipos y el proceso óptimo para la prestación de los servicios, los cuales serán realizados con un personal altamente calificado.

- ✓ Se determinó que para el desarrollo del proyecto es necesario un monto de inversión de \$ 35.919,25; este monto tendría un período de recuperación de 3 Años, 14 días; también se ha determinado el Valor Actual Neto del proyecto, calculado a una tasa del 17.37%, con lo que obtenemos un VAN de \$ 22.010,70. Otro indicador que ha permitido comprobar la factibilidad del proyecto es la Tasa Interna de Rendimiento, la cual es del 39,53%. Y un indicador muy importante como es el de Relación Costo Beneficio determino que por cada dólar invertido se tendrá una ganancia de \$ 0,86, el cual es óptimo para el desarrollo del proyecto.
- ✓ El servicio contable y tributario orientado a las pequeñas y medianas empresas es una buena expectativa para el crecimiento e incremento del desarrollo empresarial puesto que verían a nuestro servicio como una ayuda oportuna con un asesoramiento adecuado erradicando la falta de información.

## 7.2 Recomendaciones

- ✓ En el desarrollo del estudio de mercado se ha logrado identificar que existe una demanda potencial de servicios de contabilidad y tributarios es por ello que se ha determinado que se deberá llevar a cabo la ejecución del proyecto para que de esa manera se pueda cubrir la mayor parte de la demanda, ofertando servicios de calidad a un precio justo.
- ✓ Si bien es cierto que la globalización está abarcando todos los sectores es recomendable permanecer a la vanguardia de la tecnología, aprovecharla al máximo y de la mejor manera transformándole en una oportunidad ya que ello

facilitara el proceso de los servicios en cuanto a seguridad y rapidez de esa manera logrando ser eficientes y eficaces en las actividades encomendadas.

- ✓ Recordar que la creación de una Empresa que ofrece Servicios Contables y Tributarios, no sólo significa una inversión financiera, sino que requiere de una estructura organizacional que se adecue a los cambios constantes que se dan en la época actual.
- ✓ Invertir en programas de capacitación al personal; que les permita, estar actualizados y preparados para prestar sus servicios de manera eficiente y con el fiel cumplimiento de las leyes, normas y disposiciones legales emitidas por los organismos supervisores y de control.

## Bibliografía

(s.f.).

Alonso Jimenez, E., & Morillo Velarde, E. (2013). *Introduccion a la Localizacion* (Primera ed.).

Sevilla: Autoedicion.

Anaya Tejero, J. J. (2007). *Logistica Integral* (Tercera ed.). Madrid: ESIC Editorial.

Baca Urbina, G. (2006). *Evaluación de Proyectos*. México: Mc Graw-Hill Ineramericana

Editores.

Billene, R. (2001). *Analisis de Costos II* (Primera ed.). Argentina: Ediciones Juridicas Cuyo.

Carneiro Cadena, M. (2004). *La Responsabilidad Social Corporativa Interna* (Primera ed.).

Madrid: ESIC.

Castro Corrales, C. (1997). *Mercadotecnia* (Primera ed.). San Luis Potosi: Editorial

Universitaria Potosiana.

Dvoskin, R. (2004). *Fundamentos de Marketing* (Primera ed.). Buenos Aires: Granica SA.

El Emprendedor Inc. (20 de Febrero de 2015). *El Emprendedor*. Recuperado el 30 de Junio de

2015, de El Emprendedor: <http://www.elemprendedor.ec/crear-una-compania-via-online/>

Escudero Serrano, J. (2011). *Gestión comercial y servicio de atención al cliente* (Primera ed.).

Madrid: Paraninfo SA.

Fernandez Marquez, O. (2005). *La situación legal de desempleo* (Primera ed.). Oviedo:

Universidad de Oviedo.

Fernandez, E. d. (2005). *Introducción a la Gestión: (management)*. España: Universidad

Politécnica de Valencia.

Fuquene Retamoso, C. E. (2007). *Producción limpia, contaminación y gestión ambiental*

(Primera ed.). Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.

Grajales, G. (Julio de 1970). *Estudio de Mercado y Comercialización*. Bogotá, Colombia.

Granados, I., Latorre, L., & Ramirez, E. (2001). *Fundamentos, Principios e Introducción a la*

*Contabilidad* (Primera ed.). Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.

Grupo Noriega Editores. (1987). *Proyectos de Inversión en Ingeniería* (Primera ed.). México:

Limusa SA.

Guevara, J. (17 de mayo de 2014). Quito, Pichincha, Ecuador.

Guevara, J. (3 de Junio de 2015). Notas de clase. Quito, Pichincha, Ecuador.

Guevara, J. (Abril de 2015). *Proyectos*. *Proyectos*, 55. Quito, Pichincha, Ecuador.

Herrera García, E. F. (2012). *El subempleo profesional en Ecuador y sus factores*

*determinantes* (Primera ed.). Quito: Flacso.

- Hitt, M., Black, S., & Porter, L. (2006). *Administración* (Novena ed.). Mexico: Pearson Educacion.
- Kotler, P., & Keller, K. (2012). *Dirección de Marketing*. México: Pearson Educación.
- Marketing Publishing Center. (1994). *El Plan de Negocios* (Tercera ed.). Madrid: Diaz de Santos.
- Molla Descals, A., Berenguer Contri, G., Gomez Borja, M., & Quintanilla Pardo, I. (2006). *Comportamiento del Consumidor* (Primera ed.). Barcelona: UOC.
- Naresh, M. (2004). *Investigacion de mercados* (Cuarta ed.). Mexico: Pearson Educacion.
- Naresh, M. (2004). *Investigación de Mercados* (Cuarta ed.). México: Pearson Educación.
- Oficina Internacional del Trabajo. (2000). *Recomendaciones Internacionales de actualidad en Estadísticas del Trabajo* (Segunda ed.). Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.
- Ortiz Soto, O. L. (2001). *La teoría, la Política y las Instituciones* (Primera ed.). Mexico: Unam.
- O'Shaughnessy, J. (1988). *Marketing Competitivo* (Segunda ed.). Madrid: Diaz de Santos.
- Rada, V. D. (2001). *Diseño y Elaboracion de Cuestionarios para la Investigacion Comercial* (Primera ed.). Madrid: ESIC Editorial.
- Robbins, S., & Coulter, M. (2005). *Administracion* (Octava ed.). Mexico: Pearson Educacion.
- Serrano Gomez, F. (1994). *Temas de Introduccion al Marketing* (Segunda ed.). Madrid: ESIC.

---

Stoner, J., Freeman, D., & Gilbert, D. (2006). *Administracion* (Sexta ed.). Mexico: Progreso S.A.

Suñe, A., Gil, F., & Arcusa, I. (2004). *Diseño de Sistemas Productivos* (Primera ed.). Madrid: Díaz de Santos SA.

Terry, G., & Stephen, F. (1974). *Principios de Administracion* (cuarta ed.). Mexico: Continental S.A.

Zorrilla Arena, S. (2003). *Aspectos socioeconómico de la problemática en Mexico* (Sexta ed.). Mexico D.F.: Limusa S.A.

ANEXOS

**• PROFORMA**



Fecha: 02/10/2015  
N.º de Proforma [100]

**QUICKACCOUNTING**  
San Rafael, valle de los  
Chillos Corp. Horizontales No 5  
Pichincha  
022600257  
Fax (000.000.0000)

Finca

Vendedor	Servicio	CONDICIONES DE PAGO	Fecha de vencimiento
		Pago contra entrega	

CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL DE CANTIDAD
1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Licencia multiusuario quickaccounting</li> </ul> <p>(Ver módulos en propuesta adjunta)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Facturación electrónica</li> <li>• Capacitación 20 horas (2 semanas)</li> <li>• Garantía 1 año.</li> </ul> <p>Forma de pago: 50% instalación y diferido a 30 días.</p>		1.250.00
			500.00
<b>Subtotal</b>			1750.00
<b>Impuesto sobre ventas</b>			210.00
<b>Total</b>			1960.00

Desarrollo de Sistemas ERP

Paga todos los cheques a nombre de QUICKACCOUNTING  
*Gracias por su transacción.*

Quito D.M. 28 de Septiembre de 2015

## PROFORMA

Sr. David Ushiña

Estimado por medio de la presente, pongo a su disposición la siguiente proforma para venta de suministros de oficina.

### DETALLE

Cant.	Artículo	P. unitario	V. total
6	Teléfono	\$40.00	\$240.00
5	Calculadora Casio	\$17.75	\$88.75
6	Perforadoras SAXXI	\$ 5.46	\$32.76
20	Archivadores	\$ 3.16	\$63.20
6	Grapadoras SAXXI	\$5.15	\$30.90
25	Carpetas de cartón	\$0.20	\$5.00

**TOTAL** **\$460.61**

Todos estos precios incluyen I.V.A

Forma de pago: **CONTADO**

"FOTO WILSON"  
RUC: 171490163001  
TELF: 02 3470991



FOTO ESTUDIO "WILSON"

Telf.: 02-3470991 / 0980258964

Dirección.: Av. Pío XII y Amalia Uriguen - Bellavista de Calderón.





