



**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN BANCARIA Y FINANCIERA**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA  
EMPRESA DEDICADA A LA ASESORÍA CONTABLE, TRIBUTARIA,  
LABORAL Y PROFESIONAL UBICADA EN EL DISTRITO METROPOLITANO  
DE QUITO, AÑO 2019-2020**

**Trabajo de Titulación previo la obtención del título de Tecnólogo en  
Administración Bancaria y Financiera**

**AUTOR: ERIKA MISHALL ROBAYO FLORES**

**TUTOR: ING. ZABALA Z. LEONARDO ANTONIO**

**Quito, noviembre 2019**

## **DECLARACIÓN DE AUTORÍA**

Yo, Erika Mishell Robayo Flores, declaro bajo juramento que la investigación es absolutamente original autentica, es de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes. Las ideas, doctrinas, resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.



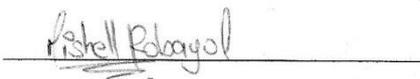
---

**Erika Mishell Robayo Flores**

**C.C: 172494859-9**

## LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Yo, Erika Mishell Robayo Flores portador de la cédula de ciudadanía signada con el No. 1472494859-9 de conformidad con lo establecido en el Artículo 110 del Código de Economía Social de los Conocimientos, la Creatividad y la Innovación (INGENIOS) que dice: “En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos. Sin perjuicio de los derechos reconocidos en el párrafo precedente, el establecimiento podrá realizar un uso comercial de la obra previa autorización a los titulares y notificación a los autores en caso de que se traten de distintas personas. En cuyo caso corresponderá a los autores un porcentaje no inferior al cuarenta por ciento de los beneficios económicos resultantes de esta explotación. El mismo beneficio se aplicará a los autores que hayan transferido sus derechos a instituciones de educación superior o centros educativos.”, otorgo licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del proyecto denominado ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA ASESORIA CONTABLE, TRIBUTARIA, LABORAL Y PROFESIONAL UBICADA EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2019-2020 con fines académicos al Instituto Tecnológico Superior Cordillera.



Erika Mishell Robayo Flores

C.C: 172494859-9

Quito, 09/11/2019



## INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA

### FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE INTEGRACIÓN CURRICULAR EN EL REPOSITORIO DIGITAL

#### DATOS PERSONALES:

1. **NOMBRE COMPLETO DEL ESTUDIANTE**  
ROBAYO FLORES ERIKA MISHHELL
2. **CÉDULA DE CIUDADANÍA**  
172494859-9
3. **FECHA DE NACIMIENTO**  
25/03/1996
4. **NACIONALIDAD**  
Ecuatoriana
5. **DIRECCIÓN DE RESIDENCIA**  
GONZALO ZALDUMBIDE N52-24 E ISAAC BARRERA
6. **PROVINCIA DE RESIDENCIA**  
Pichincha
7. **CANTÓN DE RESIDENCIA**  
Quito
8. **CORREO ELECTRÓNICO**  
[erikamichu13@hotmail.com](mailto:erikamichu13@hotmail.com)
9. **TELÉFONOS**  
0984489659
10. **FECHA DE SUSTENTACIÓN**  
Julio del 2020



**TEMA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR:**

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA ASESORÍA CONTABLE, TRIBUTARIA, LABORAL Y PROFESIONAL UBICADA EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2019-2020

**EN CASO DE HABER REALIZADO INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA:**

ESCRIBA LA LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

**COMPLETE Y AÑADA SU FIRMA DIGITAL A CONTINUACIÓN  
TIPO DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR**

INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

I+D+i

INCUBADORA EMPRESARIAL

PRODUCCIÓN ARTÍSTICA

Yo, Erika Mishell Robayo flores , portador de la cédula de identidad N° 172494859-9 , autorizo al Instituto Tecnológico Superior Cordillera la publicación del Trabajo de Integración Curricular en el Repositorio Digital.

FIRMA DEL ALUMNO

ENTIDAD QUE AUSPICIO EL TRABAJO: \_\_\_\_\_

NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL: \_\_\_\_\_

TELÉFONO Y/O CELULAR EMPRESA: \_\_\_\_\_

Ing. William Patricio Parra López  
ADMINISTRADOR DE BIBLIOTECA CENTRAL  
INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a toda mi familia, a mis abuelitos, a mis tías, primos, a mis padres, por su apoyo incondicional, por su esfuerzo, por acompañarme en cada etapa de mi vida y les agradezco por ayudarme y brindarme los recursos necesarios para poder cumplir esta meta, a mis hermanos por ser ese ejemplo de superación los cuales me inspiraron a crecer como persona. agradezco en especial a mi tío Roque por hacerme reír con sus locuras, por aconsejarme, porque nunca me dijo no puedo o no tengo, busco la manera de poder darme la mano.

No tengo palabras para agradecerte Roger por tu amor, las risas, por la felicidad que me brindas, solo tengo gratitud hacia ti y tu familia por abrirme las puertas de su casa, por apoyarme, por alentarme y motivarme a luchar para conseguir mis metas, les agradezco por la confianza que me dieron desde el comienzo.

Una vez culminado esta etapa de estudios, solo me queda agradecer a todas aquellas personas que de una u otra forma me apoyaron para poder cumplir esta meta.

## **DEDICATORIA**

Quiero dedicar este logro a mi papá, Rafael Robayo, quién ha sido mi más grande amigo, guía y motivación, quién siempre fue mi pilar, le agradezco por ser el inspirador para poder culminar esta meta, sé que muchas veces tuviste que sacrificararte para poder apoyarme por eso y mucho más papá te agradezco por darme la fuerza, el cariño, por tus sabios consejos, y sobre todo por su dedicación, gracias por esas lecciones de vida, me han servido de mucho, gracias a ti he logrado esto.

Te Amo Papá

## ÍNDICE DE CONTENIDO

ÍNDICE DE CONTENIDO .....	viii
ÍNDICE DE FIGURAS .....	i
ÍNDICE DE TABLA .....	iii
LISTA DE ANEXOS.....	vii
RESUMEN EJECUTIVO.....	viii
ABSTRACT.....	ix
<b>CAPÍTULO I.....</b>	<b>1</b>
1. INTRODUCCIÓN .....	1
1.01 JUSTIFICACIÓN.....	2
1.02 ANTECEDENTES .....	4
<b>CAPÍTULO II .....</b>	<b>5</b>
2. ANÁLISIS SITUACIONAL.....	5
2.01 Ambiente Externo.....	5
2.01.1 Factor económico .....	5
2.01.1.1 Producto interno bruto PIB.....	6
2.01.1.2 Inflación.....	7
2.01.1.3 Riesgo país.....	9
2.01.2 Factor social.....	10
2.01.2.1 Tasa de subempleo.....	11
2.01.2.2 Tasa de desempleo.....	12
2.01.3 Factor legal .....	14
2.01.3.1 Para el registro único de contribuyentes RUC: .....	14
2.01.3.2 Para sacar la patente - permisos municipales .....	15
2.01.3.3 Permiso de los Bomberos .....	15

2.01.3.4	Permiso de la licencia única de actividad económica LUAE .....	15
2.01.4	Factor tecnológico .....	16
2.02	ENTORNO LOCAL.....	18
2.02.1	Clientes .....	18
2.02.2	Proveedores .....	19
2.02.3	Competidores.....	20
2.03	ANÁLISIS INTERNO .....	21
2.03.1	Propuesta estratégica .....	22
2.03.1.1	Misión.....	22
2.03.1.2	Visión.....	22
2.03.1.3	Objetivos.....	23
2.03.1.4	Objetivo general .....	23
2.03.1.5	Objetivos específicos.....	23
2.03.1.6	Principios y/o valores .....	24
2.03.2	Gestión administrativa.....	25
2.03.2.1	Planificación .....	25
2.01.1.1	Organización.....	25
2.01.1.1.1	Descripción de funciones.....	26
2.01.2	Gestión operativa.....	28
2.01.3	Gestión comercial .....	29
2.01.3.1	Servicio.....	29
2.01.3.2	Precio.....	29
2.01.3.3	<i>Plaza</i> .....	30
2.01.3.4	Promoción.....	31
2.01.3.5	Logotipo.....	31

2.01.3.6	Neuromarketing .....	32
2.01.3.7	Slogan .....	32
2.01.3.8	Tarjeta de presentación.....	33
2.04.	ANÁLISIS FODA .....	33
<b>CAPÍTULO III</b>	.....	<b>35</b>
3	ESTUDIO DE MERCADO .....	35
3.01	ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR .....	35
3.01.1	Determinación de la población y muestra .....	35
3.01.1.1	Población .....	36
3.01.1.2	Muestra .....	36
3.01.1.3	Calculo para determinar la muestra .....	37
3.01.2	Técnicas de obtención de la información .....	38
3.01.2.1	Modelo de la encuesta .....	38
3.01.3	Análisis de la información.....	39
3.02	DEMANDA.....	50
3.02.1	Demanda actual .....	50
3.02.2	Demanda Histórica .....	51
3.02.3	Demanda proyectada .....	53
3.03	OFERTA.....	54
3.03.1	Oferta actual .....	54
3.03.2	Oferta histórica .....	55
3.03.3	Oferta proyectada .....	56
3.04	BALANCE OFERTA – DEMANDA .....	58
3.04.1	Balance actual.....	58
3.05.1	Balance proyectado.....	58

<b>CAPÍTULO IV .....</b>	<b>60</b>
4 ESTUDIO TÉCNICO .....	60
4.01 TAMAÑO DEL PROYECTO .....	60
4.01.1 Capacidad instalada .....	60
4.01.2 Capacidad óptima .....	62
4.02 LOCALIZACIÓN .....	62
4.02.1 Macro localización .....	62
4.02.2 Micro Localización.....	63
4.02.3 Localización óptima .....	64
4.03 INGENIERÍA DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO .....	65
4.03.1 Definición de bienes y/o servicios.....	66
4.03.2 Distribución de la planta.....	67
4.03.3 Proceso productivo .....	67
4.03.4 Descripción de actividades .....	68
4.03.4.1 Flujograma de procesos .....	71
4.03.5 Equipos .....	75
<b>CAPÍTULO V .....</b>	<b>78</b>
5 ESTUDIO FINANCIERO .....	78
5.01 INGRESOS.....	78
5.01.1 Ingresos operacionales.....	79
5.01.2 Ingresos no operacionales.....	80
5.02 COSTOS.....	80
5.02.1 Costos Fijos .....	80
5.02.2 Costos Variables .....	81
5.03 GASTOS.....	81

5.03.1 Gasto administrativo.....	81
5.03.2 Gasto de ventas.....	82
5.03.3 Gasto financiero.....	83
5.04 INVERSIONES .....	85
5.04.1 Inversión Fija.....	85
5.04.1.1 Activos Fijos.....	85
5.04.1.2 Activos Nominales .....	85
5.04.1.3 Capital de trabajo.....	86
5.04.2 Fuentes de financiamiento y uso de fondos.....	87
5.04.3 Amortización del financiamiento .....	87
5.04.4 Depreciaciones.....	89
5.04.5 Estado de situación inicial .....	90
5.04.6 Estado de resultados proyectado.....	91
5.04.7 Flujo de caja.....	92
5.05 EVALUACIÓN FINANCIERA.....	92
5.05.1 Tasa de descuento.....	93
5.05.2 Valor Actual Neto ( VAN ) .....	94
5.05.3 Tasa Interna de Retorno ( TIR ).....	94
5.05.4 Periodo de recuperación de la inversión ( PRI ).....	96
5.05.5 Relación Costo y Beneficio ( R C/B ) .....	97
5.05.6 Punto de equilibrio.....	98
5.05.7 Análisis de indicadores financieros .....	100
5.05.7.1 Margen bruto .....	100
5.05.7.2 Margen operativo.....	101
5.05.7.3 Margen neto.....	102

5.05.7.4	Rendimiento sobre Activos .....	102
5.05.7.5	Rendimiento sobre Patrimonio .....	103
<b>CAPÍTULO VI.....</b>		<b>105</b>
6	ANÁLISIS DE IMPACTOS .....	105
6.01	IMPACTO AMBIENTAL.....	106
6.02	IMPACTO ECONÓMICO .....	106
6.03	IMPACTO SOCIAL.....	107
6.04	MATRIZ GENERAL .....	108
<b>CAPÍTULO VII .....</b>		<b>110</b>
7	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	110
7.01	CONCLUSIONES.....	110
7.02	RECOMENDACIONES .....	111
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>		<b>113</b>
<b>ANEXOS.....</b>		<b>116</b>
Anexo 1. Factura.....		117
Anexo 2. Servicios.....		117
Anexo 3. Solicitud del servicio.....		118
Anexo 4. Encuesta .....		119
Anexo 5. Distribución de planta. ....		120

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Tasa de variación PIB.....	7
Figura 2. Tasa de variación inflación.....	8
Figura 3. Riesgo país .....	9
Figura 4. Tasa de empleo bruto .....	11
Figura 5. Tasa de subempleo .....	12
Figura 6. Tasa de desempleo.....	13
Figura 7. Equipos de computación .....	17
Figura 8. Caja chica .....	17
Figura 9 Impresora multifuncional .....	18
Figura 10. Suministros de oficina.....	18
Figura 11. Competencia.....	20
Figura 12. Competencia.....	21
Figura 13. Competencia.....	21
Figura 14. Principios y valores corporativos .....	24
Figura 15. Organigrama de la empresa.....	25
Figura 16. . Flujograma del proceso de atención al cliente .....	28
Figura 17. Ubicación.....	30
Figura 18. Logotipo. ....	32
Figura 19. Neuromarketing de la empresa.....	32
Figura 20. Slogan de la empresa.....	32
Figura 21. Tarjeta de presentación.....	33

Figura 22. Edad.....	40
Figura 23. Género .....	41
Figura 24. Primera pregunta .....	42
Figura 25. Segunda pregunta .....	43
Figura 26. Tercera pregunta.....	44
Figura 27. Cuarta pregunta .....	45
Figura 28. Quinta pregunta .....	46
Figura 29. Sexta pregunta .....	47
Figura 30. Séptima pregunta.....	48
Figura 31. Octava pregunta.....	49
Figura 32. Macro localización .....	63
Figura 33. Micro localización.....	63
Figura 34. Distribución de la planta.....	67
Figura 35. Flujograma de procesos.....	72
Figura 36. Flujograma de procesos Recepcionista. ....	74
Figura 37. Flujograma de procesos Asesor.....	74
Figura 38. Flujograma de proceso Gerente.....	75
Figura 39. Microcrédito Cooperativa JEP .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Figura 40. Punto de equilibrio .....	100
Figura 41. Factura Asesoría Margen Neto.....	117
Figura 42. Solicitud del servicio .....	118

## ÍNDICE DE TABLA

Tabla 1. Producto interno bruto .....	6
Tabla 2. Inflación.....	7
Tabla 3. Tasa de empleo bruto.....	10
Tabla 4. Tasa de subempleo.....	11
Tabla 5. Tasa de desempleo .....	13
Tabla 6. Clientes .....	19
Tabla 7. Proveedores.....	19
Tabla 8. Función gerente general.....	26
Tabla 9. Función recepcionista .....	26
Tabla 10. Factores Externos.....	33
Tabla 11. Tasa económicamente activa .....	36
Tabla 12. Edad .....	40
Tabla 13. Género.....	41
Tabla 14. Primera pregunta.....	42
Tabla 15. Segunda pregunta.....	42
Tabla 16. Tercera pregunta .....	44
Tabla 17. Cuarta pregunta.....	45
Tabla 18. Quinta pregunta .....	46
Tabla 19. Sexta pregunta .....	47
Tabla 20. Séptima pregunta .....	48
Tabla 21. Octava pregunta .....	49

Tabla 22. Total aceptación.....	50
Tabla 23. Demanda actual .....	51
Tabla 24. Demanda Histórica .....	52
Tabla 25. Demanda proyectada .....	54
Tabla 26. Oferta histórica .....	56
Tabla 27. Oferta proyectada.....	57
Tabla 28. Demanda insatisfecha actual.....	58
Tabla 29. Demanda insatisfactoria proyectada .....	58
Tabla 30. Áreas de distribución .....	61
Tabla 31. Capacidad de instalación .....	61
Tabla 32. Escala Ponderación .....	64
Tabla 33. Tabla de Ponderación .....	64
Tabla 34. Nivel de cercanía .....	65
Tabla 35. Razón de cercanía .....	65
Tabla 36. Precio Servicio.....	66
Tabla 37. Diagrama de ANSI .....	67
Tabla 38. Descripción de actividades. ....	68
Tabla 39. Actividades de la Recepcionista. ....	69
Tabla 40. Actividades del Gerente.....	70
Tabla 41. Actividades del Asesor .....	70
Tabla 42. Muebles y enseres.....	76
Tabla 43. Equipos de oficina .....	76
Tabla 44. Suministros de oficina .....	76

Tabla 45. Equipos de computación.....	77
Tabla 46. Ingresos.....	79
Tabla 47. Costo de ventas.....	79
Tabla 48. Costos fijos.....	80
Tabla 49. Gastos Sueldos.....	82
Tabla 50. Gasto Administrativos.....	82
Tabla 51. Gasto ventas.....	83
Tabla 52. Tasas de interés de diferentes instituciones financieras.....	84
Tabla 53. Activos fijos.....	85
Tabla 54. Activos nominales.....	86
Tabla 55. Capital de trabajo.....	86
Tabla 56. Uso de fuentes de financiamiento.....	87
Tabla 57. Microcrédito.....	88
Tabla 58. Gastos financieros.....	88
Tabla 59. Gasto depreciación.....	89
Tabla 60. Estado de situación inicial.....	90
Tabla 61. Estado de resultados proyectado.....	91
Tabla 62. Flujo de caja.....	92
Tabla 63. T MART.....	93
Tabla 64. Periodo de recuperación de la inversión del proyecto.....	97
Tabla 65. Costos Fijos.....	98
Tabla 66. Precio de venta.....	98
Tabla 67. Calificación del impacto.....	105

Tabla 68. Impacto ambiental .....	106
Tabla 69. Impacto económico.....	107
Tabla 70. Indicadores del impacto social.....	108
Tabla 71. Matriz general del análisis del impacto . .....	108

## LISTA DE ANEXOS

Anexo 1. Factura.....	117
Anexo 2. Servicios.....	117
Anexo 3. Solicitud del servicio.....	118
Anexo 4. Encuesta .....	119
Anexo 5. Distribución de planta. ....	120

## RESUMEN EJECUTIVO

Para la realización del estudio de factibilidad se obtuvo información histórica y geográfica del sector de la Kennedy año 2019, con la finalidad de apoyar a personas naturales o microempresarios a surgir y permanecer en el mercado, en la actualidad el sector tiene mayor afluencia comercial. La característica más importante al colocar un negocio es tener conocimientos en área contable y tributaria pero más allá de estar al tanto en estos ámbitos también es necesario tener intuición productiva, saber cómo mejorar y como sobrellevar situaciones pertinentes e inoportunas. El Ecuador lidera la tasa de emprendimiento en América Latina, así lo señaló el estudio Global Entrepreneurship Monitor GEM Ecuador 2017, sin embargo, y a pesar de tener las tasas activas más altas de emprendimientos de la región, todavía enfrenta desafíos, cabe recalcar que este ha sido un problema lamentable para muchos, ya que el desequilibrio que presenta los pequeños emprendimientos ha ido aumentando en los últimos años. La mayor parte de los emprendedores comienzan sus negocios sin un criterio formado o una idea en especial, se lanzan al mercado buscando una forma de subsistir en el ámbito económico, pero si motivamos a las personas tanto en el área laboral, profesional adjunto con asesoría contable y tributaria crearemos una mejor toma de decisiones apoyando tanto al sector micro-empresarial, como al crecimiento económico del país, contribuyendo o fuentes de empleo, apoyando con el cumplimiento de los parámetros del Sistema de Rentas Internas y finalmente satisfaciendo la necesidad de los clientes.

## ABSTRACT

In order to carry out the next degree project, we obtain historical and geographic information on the Kennedy sector in 2019, with the proposal of supporting natural persons or surgical micro-entrepreneurs in the market or, in turn, remaining in it, the sector supports the carrying out this project since it has currently had a greater commercial influx.

One of the most important characteristics when placing a business on the market is having knowledge in the accounting and tax area, but beyond being aware of these terms, it is also necessary to have an intuition of the productive things within it, to know how to improve and how cope with relevant or inopportune situations. It should be noted that this has been an unfortunate problem for many, since the imbalance presented by small businesses has been modified in recent years, however, Ecuador leads the rate of entrepreneurship in Latin America, as indicated by the Global Entrepreneurship study Monitor GEM Ecuador 2017, and despite having the active rates of entrepreneurship in the region, it still faces challenges. According to the study, it was identified that new ventures were started around 3 million adults, which represents 29.60% of the population between 18 and 64 years old; men lead the market for entrepreneurship by opportunity with 1,738,533, on the contrary, women with 1,200,623 startups out of necessity in 2019.

## CAPÍTULO I

### 1. Introducción

El estudio de factibilidad nos brinda la información necesaria, buscando analizar la factibilidad de la implementación de una empresa que brinda servicios de asesoría contable tributaria, laboral y profesional en el sector de la Kennedy. La finalidad de la realización del proyecto de titulación es apoyar a pequeñas empresas, y/o emprendimientos a surgir en el mercado, brindando principalmente apoyo laboral y profesional de manera oportuna, junto a una asesoría contable y tributaria logrando que los pequeños y grandes emprendimientos surjan y permanezcan dentro del mercado y estos no fallen de manera inmediata.

En la actualidad existen una gran variedad de propuestas y emprendimientos, sin embargo, tienen un tiempo límite, debido a la falta de conocimiento. Es por este motivo que se desarrolla el estudio de factibilidad buscando apoyar a las personas que desean poner en marcha, o poder continuar mejorando su negocio y/o emprendimiento, para lo cual se requiere realizar una secuencia de estudios como: estudio de mercado, técnico, administrativo, legal y así como un estudio financiero lo cual nos ayudará a determinar la aceptación del mismo.

Las grandes y pequeñas propuestas empresariales constituyen un gran soporte a la economía del país, es por este motivo que con el presente proyecto se desea poder

encaminarlos a un mejor futuro haciendo de ellos empresas competitivas, al realizar la parte contable, tributaria nos permitirá medir, cuantificar y mejorar los resultados.

En el primer capítulo se habla sobre los antecedentes del negocio el giro y su importancia; dando a conocer la problemática. El siguiente capítulo indica el análisis situacional para conocer de mejor manera el ambiente que rodea a la empresa, logrando identificar las variables que benefician y perjudicarían al mismo. En el tercer capítulo se realiza un estudio de mercado, en el cual se va a demostrar que la realización del estudio de factibilidad es o no factible, logrando identificar las principales necesidades existentes en el mercado.

En el cuarto capítulo se realiza el estudio técnico para conocer la capacidad de instalación y la capacidad óptima, y los recursos necesarios a utilizar, se desea conocer los factores de localización y de qué manera va estar distribuida la planta o área de trabajo, para el último capítulo se desarrolla un análisis financiero del proyecto en los cuales se espera obtener un resultado positivo en los índices financieros en el cual ayudará a obtener una respuesta, para conocer la factibilidad.

## **1.01 Justificación**

En el Ecuador los emprendimientos han ido creciendo de manera positiva, las personas buscan sustentar sus hogares, pero muchos de ellos lo hacen sin una base, o fundamento formado. La Kennedy es un sector en que se ha ido teniendo más apertura comercial y la

implementación de la empresa dedicada a la prestación de asesoría contable, tributaria, laboral y profesional busca fomentar el desarrollo tanto económico y laboral en el país, mediante este estudio de factibilidad se desea satisfacer la necesidad de las personas al momento de ofertar un bien o servicio, brindado apoyo tanto a la matriz productiva, a fuentes de empleo, la cual también generará ingresos propios, ayudando al crecimiento de la empresa.

Los emprendimientos han llegado a tener pérdida por motivos de la falta de conocimiento en diversas áreas, o el excesivo valor monetario que estas tienen, como son declaraciones de impuestos, manejo de contabilidad, normativas, entre otras. Lo que se pretende con el proyecto es cubrir todos los posibles casos, acompañados de una asesoría laboral y profesional de personal capacitado en las distintas áreas, quien será el encargado de investigar analizar para encontrar los diferentes desequilibrios que se estén causando en la empresa. lo cual pueda ayudar tanto en lo subjetivo y objetivo de sus emprendimientos, los servicios que oferta esta empresa se han enfocado en erradicar las diferentes problemáticas que se han ido desarrollando a nivel general, logrando fomentar confianza, otorgando soluciones y optimizando tiempos.

El Banco Central del Ecuador maneja un fondo de 10 millones, aporte que se desea utilizarlo para s personas que necesitan poner en marcha un emprendimiento, también existen mujeres que se han beneficiado por el Bono de Desarrollo Humano, a su vez el gobierno busca aumentar la matriz productiva, como se lo planteo en El Plan Nacional del Buen Vivir.

## 1.02 Antecedentes

Los emprendimientos no solo aportan a la economía del país por los ingresos tributarios, también lo hacen al generar empleo; la necesidad económica de las personas ha llevado a que surjan pequeños emprendimientos los cuales se los han realizado con el fin de tener un ingreso, sin embargo, muchos de estos dejan de existir en un tiempo menor, por motivo de que las personas prefieren un sueldo fijo, prefieren algo estable, tienen miedo al fracaso, la sociedad ha ido creciendo con ese temor desde niños, el no puedes, no debes, no sabes, el cual ha negado el privilegio de aprender y crecer.

En la actualidad existen varias cooperativas, banco, y corporaciones que apoyan a los emprendedores con créditos, para iniciar su negocio, conjunto a la creación Margen Neto, se busca disminuir errores que cometen los emprendedores al montar su negocio, como el no dedicarse a lo que les gusta, un don o talento, la energía que conlleva negocio, la fuerza de voluntad, dar prioridades, compromiso, entre otros factores que pueden perjudicar el giro del negocio.

## CAPÍTULO II

### 2. Análisis situacional

En este capítulo se va a conocer el entorno y los efectos que ocasionarán los diferentes factores en la empresa, logrando determinar un procedimiento adecuado. “Mercado es un grupo de consumidores con necesidades e intereses comunes, poder adquisitivo y disposición para comprar”. (Antonio Cesar Amaru Maximiano, 2008, pág. 94)

#### 2.01 Ambiente Externo

Se logró identificar factores que afectan de manera directa e indirecta a la empresa, es necesario e importante determinar este análisis para estar al tanto de posibles situaciones del país y poder sobrellevar situaciones de amenaza y oportunidades que puedan presentarse en el transcurso de la implementación del negocio, aunque estos no pueden ser controlados, es necesario analizarlos debido a que pueden llegar afectar o perjudicarlo.

##### 2.01.1 Factor económico

Uno de los aspectos más importantes al momento de la implementación de un negocio es conocer el factor social del país, ya que de esta manera se puede identificar diferentes factores de ingresos, a su vez conocer la estabilidad económica del país al que se dirige el negocio, de esta manera determinar si se debe continuar o ponerlo en pausa.

### 2.01.1.1 Producto interno bruto PIB

El PIB refleja datos de la estabilidad económica, ayuda a determinar el crecimiento y decrecimiento, es decir es un indicador monetario de la cantidad de bienes y servicios producidos de un país, en un determinado tiempo.

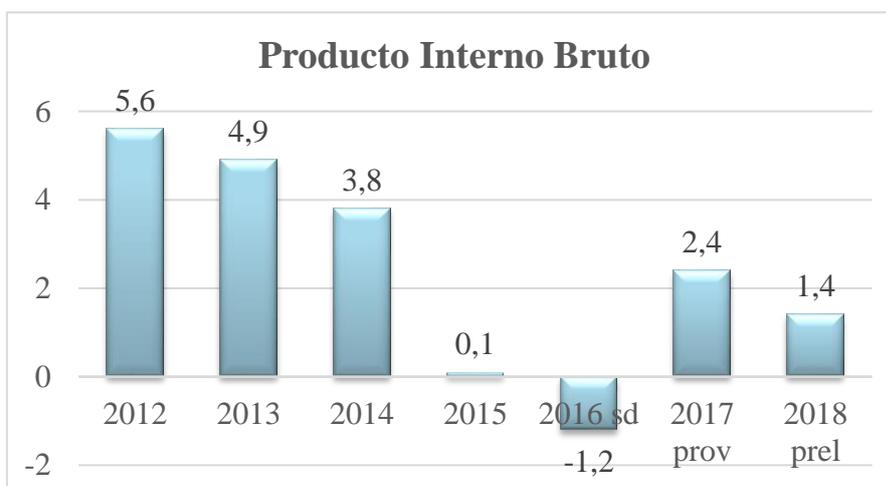
Tabla 1.

*Producto interno bruto*

AÑO	Tasa de variación
2012	5,6
2013	4,9
2014	3,8
2015	0,1
2016	-1,2
2017	2,4
2018	1,4

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Erika Robayo



*Figura 1. Tasa de variación del Producto Interno Bruto del Ecuador 2012-2018*

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Erika Robayo

**Análisis:** el PIB obtiene valores monetarios en cuanto al crecimiento económico y la competitividad de las empresas, para el análisis hemos detallado la variación que existe desde el año 2012 la cual tuvo un 5.60%; y en el año 2013 que obtuvo un 4.90%, en estos años el PIB fue positivo ya que existió mayor auge en el comercio de petróleo, en estos años existió mayor competitividad en comparación a los años siguientes. En el año 2014 continuó disminuyendo a 3.80%, sin embargo, en el año 2015, cayo de picada dándonos a conocer que existió un retroceso en la economía y fue empeorando en el año 2016 mantuvo un -1.2% la cual figura una amenaza significativa, pero pudo mejorar para los siguientes años, y lo que se busca con este proyecto es aportar al crecimiento del PIB.

### 2.01.1.2 Inflación

La inflación es el acrecimiento en la valorización de precios de un producto o servicio en un determinado tiempo, este puede llegar a tener una gran dificultad al momento de realizar un producto o servicio debido a que este produciría más costos en la actividad a realizar.

Tabla 2.

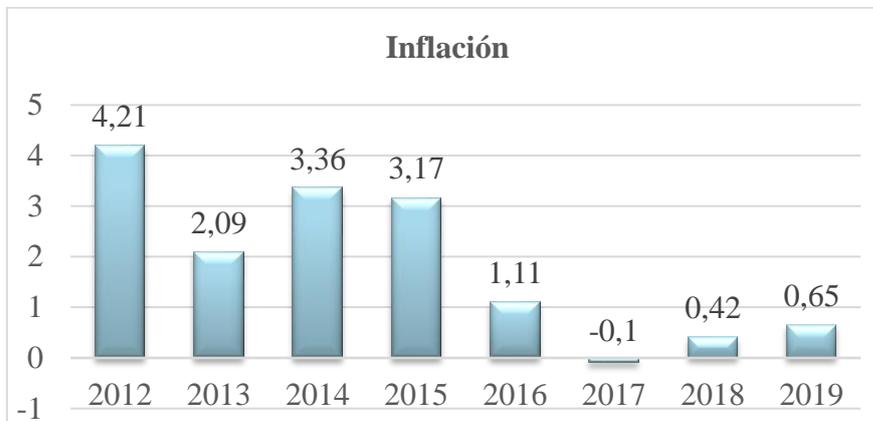
*Inflación*

AÑO	TASA DE
-----	---------

VARIACIÓN	
2012	4,21
2013	4,21
2014	2,09
2015	3,36
2016	3,17
2017	-0,1
2018	0,42
2019	0,65

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Erika Robayo



*Figura 2. Tasa de variación de la inflación en el Ecuador 2012-2019*

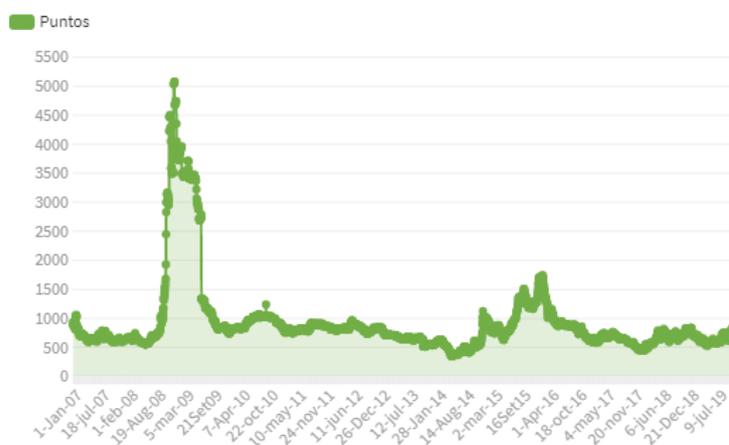
**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Erika Robayo

**Análisis:** Para el siguiente estudio se tomó de referencia Octubre de cada año, sabemos que en el años 2012 el Ecuador mantuvo un 4.21% lo cual es relativamente alto mientras más suben los precios menos es el ingreso de las personas, lo cual paso durante 2014 y 2015, de para el año 2015, da una deflación de -10%, se sabe que para que una economía se mantenga es necesario que exista una política expansiva y recesiva, sin embargo es sugerente que el Banco Central mantenga una inflación controlada para poder estabilizar los precios.

### 2.01.1.3 Riesgo país

Evelyn Tapia comenta en diario El Comercio (2019) que “el riesgo país mide la probabilidad de que una nación caiga en mora en sus obligaciones crediticias, mientras más alto el indicador, más riesgoso resulta el país y, por lo tanto, los mercados cobran intereses más altos a esa nación”.



*Figura 3. Riesgo país del Ecuador 2017-2019*

**Fuente:** BCRP/ El comercio

**Elaborado por:** El comercio

**Análisis:** En septiembre del 2019 Ecuador tenía un indicador de 777 puntos, para octubre del 2019 tuvo un indicador de 823 puntos, esto indica que la tasa que cobrarían estaría alrededor del 10.23%, dependiendo del plazo que se ofrezca, sin embargo para noviembre del 2019, el Ecuador tuvo el nivel más alto de riesgo país, teniendo el riesgo país por encima de los 1128 puntos, lo cual nos indica, que si el Ecuador desearía emitir bonos, probablemente la tasa de interés que sería cobrada rebasaría el 12% , mientras más alto el porcentaje representa mayor inseguridad para poder obtener créditos externos.

### 2.01.2 Factor social

Al hablar sobre el factor social se hace referencia al impacto que este va a tener en la sociedad, logrando identificar factores como género, edad, posición económica, condición, entre otras características sociales y culturales del mercado al que se pretende llegar.

Según lo indica D. Martínez y A. Milla Gutiérrez (2012):

La demografía es el elemento del entorno más sencillo de comprender y de cuantificar. Es la raíz de muchos cambios en la sociedad. La demografía incluye elementos como la edad de la población, crecientes o decrecientes niveles de riqueza, cambios en la composición étnica, distribución geográfica de la población y disparidad en el nivel de ingresos. (pág. 36)

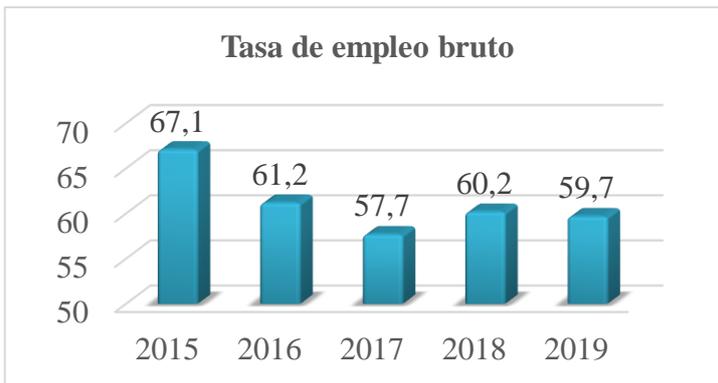
Tabla 3.

*Tasa de empleo bruto*

EMPLEO	
2015	67,1
2016	61,2
2017	57,7
2018	60,2
2019	59,7

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Erika Robayo



*Figura 4. Tasa de empleo bruto del Ecuador*

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

**Elaborado por:** Erika Robayo

**Análisis:** Según los datos obtenidos de INEC sabemos que a partir del año 2015-2017 se tuvo una variación negativa, al igual que el año 2018-2019; actualmente se tiene un porcentaje de 59.70 % el cual significa que un poco más de la mitad de la población ha conseguido un trabajo estable.

#### 2.01.2.1 Tasa de subempleo

“Es el porcentaje que resulta del cociente entre la suma de los subempleados visibles y de otras formas de subempleo para la población económicamente activa (PEA).” (Banco Central del Ecuador, 2019).

Tabla 4.

*Tasa de subempleo*

SUBEMPLEO	
2015	4,5
2016	10,4

2017	15,5
2018	11,3
2019	9

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Erika Robayo



*Figura 5. Tasa de subempleo en el Ecuador 2015-2019*

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

**Elaborado por:** Erika Robayo

**Análisis:** Se logró identificar que Quito ha disminuido el subempleo para el año 2019, lo cual es bueno ya que las personas han logrado conseguir una plaza de trabajo. Sin embargo, en el 2017 hubo mayor subempleo, lo cual significa que las personas tienen un trabajo por debajo del salario básico,

### 2.01.2.2 Tasa de desempleo

“Es el porcentaje que resulta del cociente entre el número de desocupados y la población económicamente activa (PEA)”. (Banco Central del Ecuador, 2019)

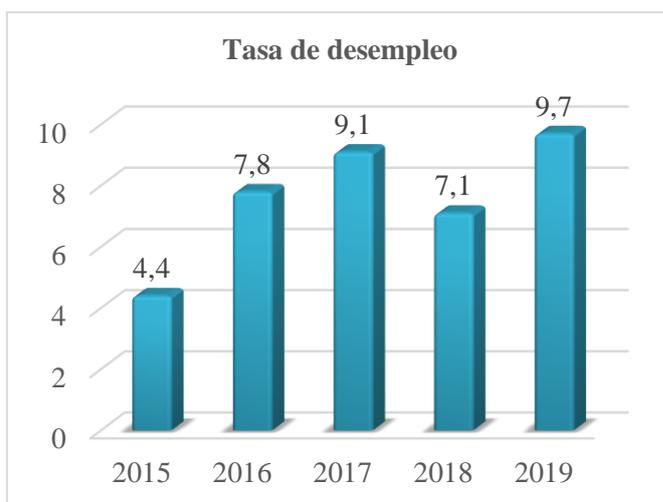
Tabla 5.

*Tasa de desempleo*

DESEMPLEO	
2015	4,4
2016	7,8
2017	9,1
2018	7,1
2019	9,7

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Erika Robayo



*Figura 6. Tasa de desempleo en el Ecuador*

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

**Elaborado por:** Erika Robayo

**Análisis:** Se denota que el desempleo ha aumentado significativamente, lo cual es muy difícil para el país y las personas, ya que estas no pueden trabajar aun teniendo la

posibilidad de hacerlo, en el año 2019 fue una de las más altas en comparación de 2015-2019 debido a la recesión económica que vive el país.

### **2.01.3 Factor legal**

El factor legal involucra leyes, normas y reglamentos que son necesarios para poder establecerse legalmente como empresa, tomando en cuentas las obligaciones existentes en el país.

La empresa “Consultoría Margen Neto” va a ser establecida como persona natural, para lo cual deberá presentar la siguiente documentación.

#### **2.01.3.1 Para el registro único de contribuyentes RUC:**

“Es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y proporcionar esta información a la Administración Tributaria.” (H. Congreso Nacional, 2016).

1. Original y copia de la cedula de identidad
2. Original y copia del certificado único de Votación
3. Documento con dirección exacta del sitio en el cual va a ser llevada a cabo la actividad
4. Copia del contrato de arrendamiento

### **2.01.3.2 Para sacar la patente - permisos municipales**

Para poder obtener los requisitos, se debe presentar la siguiente documentación en alguna de las administraciones zonales:

1. Formulario de inscripción
2. Acuerdo de responsabilidad
3. Copia de la cedula de identidad
4. Copia de la papeleta de votación
5. Régimen único de contribuyente RUC
6. Datos de la empresa

### **2.01.3.3 Permiso de los Bomberos**

1. Solicitud de inspección legal
2. Copia de la cedula de identidad
3. Informe favorable de la inspección
4. Copia del registro único de contribuyentes
5. Copia de la patente municipal

### **2.01.3.4 Permiso de la licencia única de actividad económica LUAE**

“Es el acto administrativo único con el que el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito autoriza el desarrollo de actividades económicas en un establecimiento ubicado en el Distrito Metropolitano de Quito” (Municipio DMDQ, 2019).

1. Formulario de solicitud de licencia única de actividad económica LUAE
2. Copia del régimen único de contribuyente RUC
3. Copia de la cedula de identidad
4. Copia de la papeleta de votación
5. Copia del nombramiento del representante legal
6. Permiso de colocación de rotulo del dueño del predio (si el lugar es arrendado)
7. Autorización de la asamblea de copropietarios o representante legal (si el lugar es propiedad horizontal)
8. Dimensiones y fotografías de la fachada del local (si el rotulo es existente)
9. Dimensiones y esquema grafico de cómo será el rotulo (si el rótulo es nuevo)

#### **2.01.4 Factor tecnológico**

La tecnología se ha convertido en una herramienta indispensable para el ser humano, y para la creación y desarrollo de empresas como los: sistemas contables que aportan eficiencia y eficacia en el manejo de información y registros contables, el servicio de rentas internas el cual nos mantiene actualizada sobreinformación acorde al manejo de impuestos, entre otras herramientas indispensables para la empresa.

Las herramientas o instrumentos que se va a necesitar para la constitución de la Consultoría Margen Neto son:



*Figura 7. Equipos de Computación: Asus Vivo Book- Intel core i5, 8va generación*



*Figura 8. Caja Chica: 5 compartimientos para monedas, y 1 compartimiento para billete*



*Figura 9 Impresora Multifuncional: scanner, impresión, fotocopiadora.*



*Figura 10. Suministros de oficina: archivadores, carpetas, calculadora, esferos, grapadora, perforadora entre otros.*

## 2.02 Entorno Local

El entorno legal nos ayudará a identificar las normativas y reglamentos que sirven para poder poner en marcha la empresa, para poder establecernos legalmente en el país.

### 2.02.1 Clientes

“Los clientes o también conocidos como consumidores son las personas y/o organizaciones que compran o utilizan los productos y servicios”. (Antonio Cesar Amaru Maximiano, pág. 95)

Tabla 6.

*Clientes*

CLIENTES
Personas naturales
Ideas de emprendimientos
Microempresarios
Público en general

**Elaborado por:** Erika Robayo

**Análisis:** “Consultoría Margen Neto” es una empresa dedicada a la venta de asesoría contable, tributaria, laboral y profesional que se orienta a clientes que buscan realizar actividades económicas con ideas de emprendimientos, personas naturales, microempresarios, entre otros logrando obtener los objetivos deseados para cada uno de nuestros clientes.

### 2.02.2 Proveedores

Tabla 7.

*Proveedores*

	DESCRIPCIÓN	UBICACIÓN
	Proveedor de suministros de oficina	av. 10 de agosto N52-15 y capitán Ramón Borja
		

	Proveedor de muebles de oficina	av. los shyris 207 y 6 de diciembre
	Proveedor de equipos de computo	av. 10 de agosto N19-86 y rio de janeiro
	Proveedor de internet y telefonía	Centro comercial mall el jardín, planta baja
	Proveedor de suministros de limpieza	Proveedor de suministros de limpieza

---

**Elaborado por:** Erika Robayo

**Análisis:** Existen sinnúmero de empresas con las cuales podríamos asociarnos, sin embargo, se realizó un análisis exhaustivo de los proveedores y se determinó cuáles podrían ser los mejores postores. Ya que a la Consultoría Margen Neto nos interesa la satisfacción de cada uno de nuestros clientes.

### 2.02.3 Competidores



YELA CHAVEZ & ASOCIADOS CIA. LTDA.

*Figura 11. YELA CHAVEZ & ASOCIADOS CIA. LTDA. Empresa ubicada al norte de quito, y una de las principales competencias.*



*Figura 12. Facilec.123: Empresa ubicada al norte de Quito, y una de las principales competencias.*



*Figura 13. Knight Consulting: Empresa ubicada al norte de Quito, y una de las principales competencias.*

**Análisis:** La competencia es un problema fundamental para las empresas, constituye una amenaza ya que, al constituir recientemente una empresa, los clientes van a requerir servicios de empresas con mayor tiempo en el mercado, y en el mismo sector. Sin embargo, la Consultoría Margen Neto no sólo busca solucionar problemas financieros como es el manejo de la contabilidad y la tributación, esta empresa va más allá de eso, busca solucionar problemas sociales, logrando que el cliente salga realmente satisfecho.

### 2.03 Análisis Interno

Establecer objetivos a base de los recursos de la empresa y sus capacidades, permitirá formular estrategias para mejorar a corto y largo plazo, con la finalidad de brindar un mejor acompañamiento a nuestros clientes.

Según indica A. Amaru Maximiliano (2008):

La planeación de una estrategia es una etapa dentro de una cadena de medios y fines. Para que se lleve a cabo, la estrategia se divide en otros

planes y medios, de los cuales los principales son: estructura organizacional, planeación en las áreas funcionales, políticas, planes operativos y proyectos.  
(pág. 58)

### **2.03.1 Propuesta estratégica**

En la propuesta estratégica se habla sobre la situación interna y externa de la empresa, por lo cual se tendrá que presentar estrategias adecuadas y acorde a las necesidades que requiera la empresa para lograr cumplir con los objetivos trazados.

#### **2.03.1.1 Misión**

Según indica R. Espinosa (2012) dice:

La misión ayuda a responder la primera de las tres preguntas: ¿Quiénes somos? La misión empresarial es una declaración escrita en la que se describe la razón de ser de la empresa y su objetivo principal. Es una declaración de los principios corporativos y debe redactarse expresamente para cada empresa u organización, ya que no sirve de nada copiar la misión, visión y valores de otras compañías.

La empresa tiene como finalidad ofertar servicios de asesoría contable, tributaria, laboral y profesional la cual se enfoca en brindar un servicio de calidad, eficaz, logrando satisfacer las necesidades y requerimientos que presentan nuestros clientes durante su inicio o actividad comercial.

#### **2.03.1.2 Visión**

Según indica R. Espinosa (2012):

La visión nos ayuda a responder la segunda de las tres preguntas: ¿Quiénes queremos ser? La visión de una empresa contempla las metas que nos hemos propuesto conseguir en el futuro, es la concepción de lo que queremos llegar a ser.

Se aspira que para el año 2019 ser una empresa que apoye al crecimiento económico del país, siendo una empresa altamente reconocida en la prestación de servicios de asesorías la cual sea apreciada por su excelencia profesional, la cual estará capacitada para brindar diferentes soluciones a nuestros clientes, de la ciudad de Quito en el sector de la Kennedy.

### **2.03.1.3 Objetivos**

Los objetivos son planteamientos que la empresa pone cada cierto tiempo, deseando cumplir cada uno de ellos logrado así una mejora tanto para los colaboradores como para sus clientes.

### **2.03.1.4 Objetivo general**

- Apoyar a microempresarios y emprendedores con una asesoría en el área contable, tributaria, laboral y profesional brindando servicios de calidad, el cual cuenta con personal capacitado logrando cubrir más allá de los requerimientos solicitados.

### **2.03.1.5 Objetivos específicos**

- Mejorar la capacidad de análisis en diferentes problemáticas de las empresas.

- Incentivar a los microempresarios y emprendedores a llevar una economía estable dentro y fuera de su negocio.
- Optimizar recurso y tiempos con la finalidad de mejorar los procesos productivos de las empresas.
- Capacitar de manera constante a los clientes con el fin de ir mejorando a través del tiempo, logrando crear estrategias significativas

### 2.03.1.6 Principios y/o valores

Según R. Espinosa (2012) dice:

Los valores para una compañía son principios éticos, creencias o cualidades sobre los que se asienta la cultura de nuestra empresa, y nos permite crear nuestras pautas de comportamiento.



*Figura 14. Principios y valores corporativos que fueron implementados en la empresa Asesoría Margen Neto.*

**Elaborado por:** Erika Robayo

## 2.03.2 Gestión administrativa

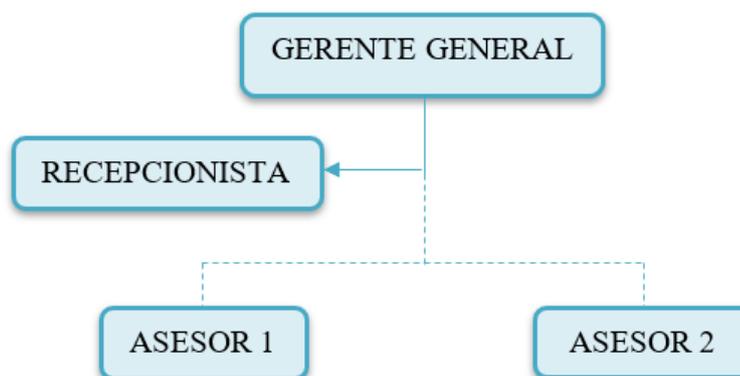
### 2.03.2.1 Planificación

Según indica A. Cesar Amaru (2008):

El proceso de planeación es enfrentar la incertidumbre del futuro, solo una parte es del futuro es dudosa o desconocida, la otra es conocida y previsible. Ambas situaciones exigen preparación, o la empresa se verá rebasada por los acontecimientos. Plantear consiste en el tipo de decisiones. (pág. 75)

### 2.01.1.1 Organización

“Ordenar y agrupar las actividades necesarias para alcanzar los fines establecidos creando unidades administrativas, asignando funciones, autoridad, responsabilidad y jerarquía y estableciendo las relaciones que entre dichas unidades deben existir. (Eugenio Sisto Velasco, 2009)



*Figura 15. Organigrama de la empresa Margen Neto*

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Erika Robayo

### 2.01.1.1.1 Descripción de funciones

Tabla 8.

#### *Función gerente general*

GERENTE GENERAL	
Representante legal, el cual asume todas las responsabilidades de la empresa	
<b>Cargo:</b>	Gerente general
<b>Sueldo:</b>	\$500,00
Funciones	
1.	Manejo del equipo de trabajo
2.	Planificar actividades
3.	Encomendar funciones
4.	Autorizar pagos
5.	Cumplir con el reglamento de la empresa
Requisitos	
<b>Superior:</b>	Graduados en Gerencia
<b>Idioma:</b>	Español-inglés
<b>Experiencia:</b>	2 años de experiencia en cargos similares

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Erika Robayo

Tabla 9.

#### *Función recepcionista*

RECEPCIONISTA	
Brindar apoyo a la Gerencia y al área de Contabilidad.	
<b>Cargo:</b>	Secretaria
<b>Sueldo:</b>	\$300,00
Funciones	
1.	Recepción de documentos
2.	Emisión de documentos
3.	Manejo de la cartera de clientes
4.	Ejecutar actividades
5.	Cumplir con el reglamento de la empresa

### Requisitos

<b>Superior:</b>	Estudios en ramas administrativas
<b>Idioma:</b>	Español-inglés intermedio
<b>Experiencia:</b>	1 años de experiencia en cargos similares

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Erika Robayo

2.01.2 Gestión operativa

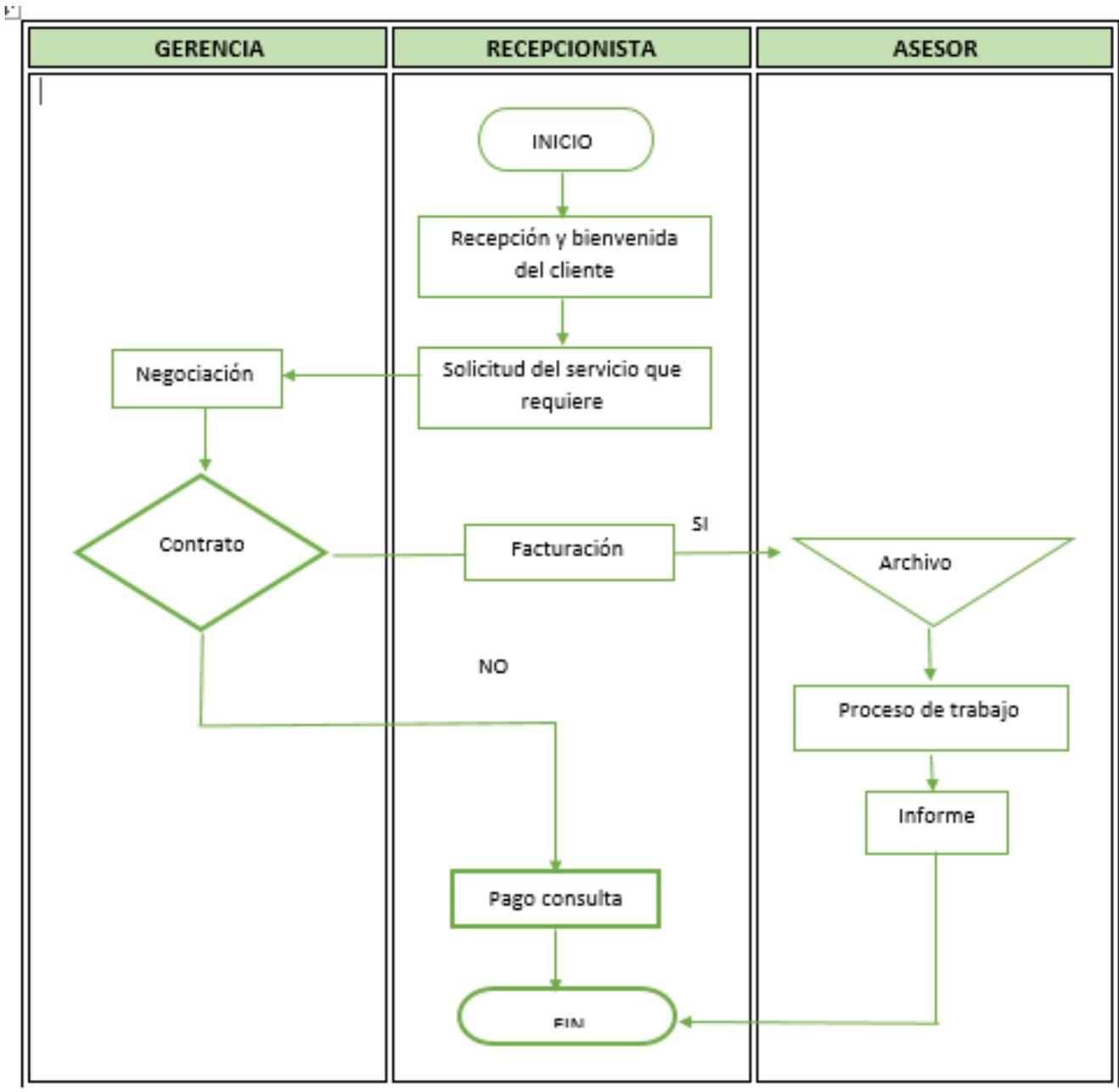


Figura 16. . Flujograma del proceso de atención al cliente

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Erika Robayo

### **2.01.3 Gestión comercial**

#### **2.01.3.1 Servicio**

“El servicio es un conjunto de elementos intangibles, acciones, interacciones personales y actitudes que diseñamos para satisfacer las necesidades de los clientes”. (M.A. Guillermo A Gaxiola, 2009, pág. 04)

Se considera que existe una variedad de clientes, los que regresan y alaban y los que huyen y se quejan, Margen Neto busca a los primeros ya que quiere apoyar a las personas en sus primeros pasos, los clientes buscan en primer lugar exactitud, flexibilidad, prontitud, confianza y entre otras expectativas, una de las razones por las cuales se llega a perder un cliente es porque no se pone el 100% de atención en su requerimiento, y más aún cuando se tiene competencia cerca.

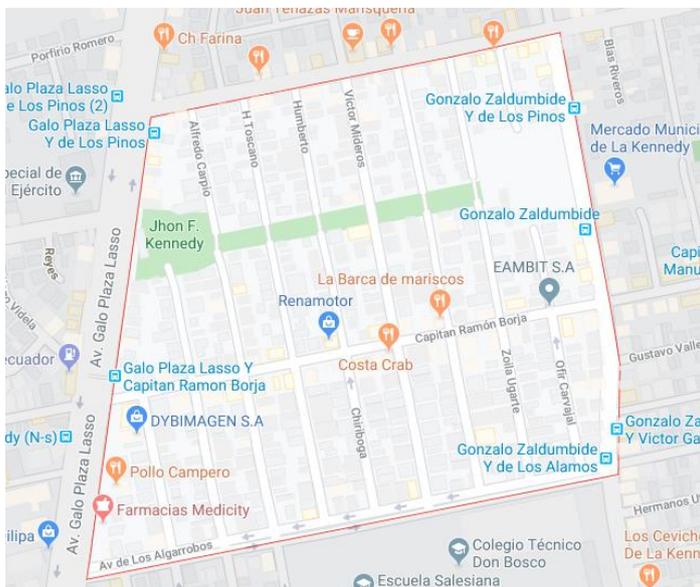
#### **2.01.3.2 Precio**

El precio es sumamente importante para la economía, ya que es la cantidad de dinero que es necesaria para adquirir un producto o servicio es el regulador básico para poder satisfacer una necesidad, sin embargo, no solo es importante para la economía de las personas, sino también para la economía de las empresas, ya que esta dará la situación y la participación del mercado.

Para poder establecer el precio, es necesario conocer información importante, como precios de la competencia, estudio de mercado entre otros factores relevantes los cuales nos ayudaran a definir con exactitud un valor adecuado para nuestros clientes, el cual sea accesible.

### 2.01.3.3 Plaza

Margen Neto estará ubicada en Ecuador en la región Sierra, provincia de Pichincha, Cantón Quito en el sector norte, parroquia de la Kennedy. El lugar se eligió ya que el sector está teniendo mayor acogida, se desea establecer el mejor lugar físico en donde se va efectuar el proyecto.



*Figura 17. Ubicación*

**Fuente:** Google Maps

**Elaborado:** Google Maps

#### 2.01.3.4 Promoción

“Conjunto de ideas, planes, y acciones comerciales que refuerzan la venta activa y la publicidad, apoyan el flujo del producto al consumidor”. (Ricardo Romero, 2013, pág. 04)

Cuando se desea tener un buen potencial de clientes, es necesario implementar un elemento básico el cual pueda persuadir la compra. Uno de los objetivos básicos de implementar una promoción, es la publicidad la cual presentará información primordial de la empresa la cual pueda aumentar ventas, dando descuentos, cupones, exhibidores y demostraciones, entre otras maneras en las cuales podrá llamar la atención de las personas.

Las mejores maneras para poder realizar promociones son:

- Publicidad en diferentes redes sociales
- Ofertar en distintas páginas webs
- Paquetes, recompensas, concursos, cupones.
- Publicidad por medios tradicionales
- Capacitaciones

#### 2.01.3.5 Logotipo



Asesoría contable, tributaria, laboral y profesional

Figura 18. Logotipo de la empresa Asesoría Margen Neto

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Erika Robayo

### 2.01.3.6 Neuromarketing

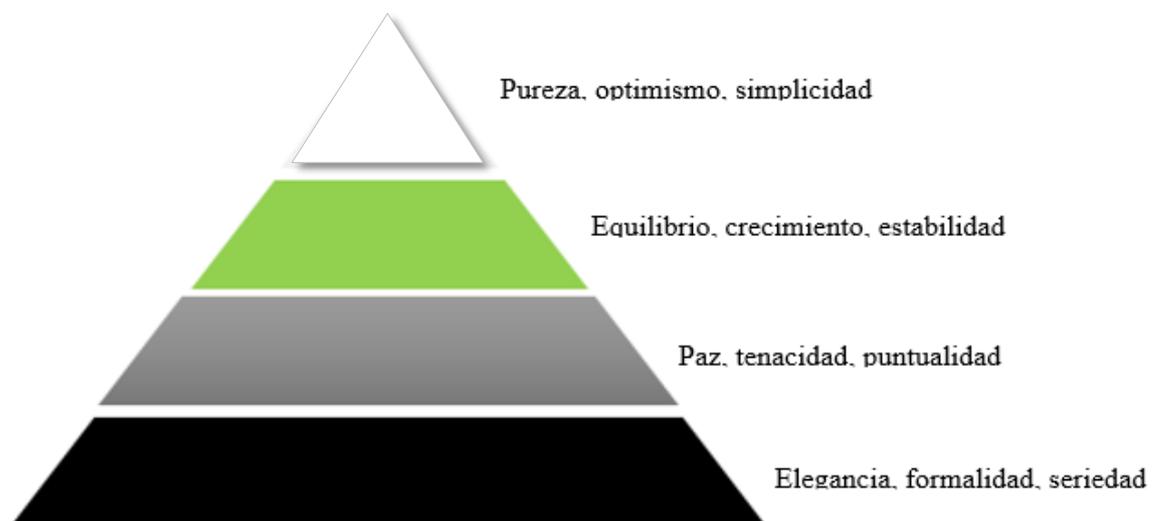


Figura 19. Neuromarketing de la empresa Margen Neto

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Erika Robayo

### 2.01.3.7 Slogan

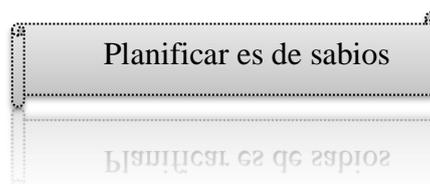


Figura 20. Slogan de la empresa Margen Neto

### 2.01.3.8 Tarjeta de presentación



Figura 21. Tarjeta de presentación de la empresa Margen Neto

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Erika Robayo

## 2.04. Análisis FODA

Para el análisis FODA de este proyecto hemos detallado solamente los factores externos, ya que para obtener los análisis internos se obtienen mediante el funcionamiento o puesta en marcha de la empresa.

Tabla 10.

*Factores Externos*

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
---------------	----------

- 
- Leyes que aporten a la simplificación de procesos administrativos.
  - Apoyo del gobierno y entidades financieras para mejorar el incremento de microempresas.
  - Factores económicos e inestabilidad política del país.
  - Competencia con más tiempo en el mercado los cuales brindan los mismos servicios.

---

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Erika Robayo

## CAPÍTULO III

### 3 Estudio de Mercado

Para poder realizar un estudio de mercado es necesario tener en cuenta el mercado al cual se orienta la empresa, este estará dirigido a la venta de asesorías contables tributaria, laboral y profesional, desde pequeños emprendedores a las más grandes empresas; luego se realiza el análisis de oferta y demanda, para obtener un análisis completo logrando realizar el estudio del mismo. Al realizar este estudio de mercado ayudará a encontrar las ventajas y desventajas para la implementación de la microempresa.

#### 3.01 Análisis del consumidor

En este punto se conoce el hábito, necesidades y preferencias del consumidor con respecto al servicio que se está ofertando, también se puede determinar diferentes aspectos importantes como: aceptación, la frecuencia de consumo, satisfacción, consumo aparente entre otros, esto se realizará mediante una encuesta, y así obtener datos cuantitativos.

##### 3.01.1 Determinación de la población y muestra

Es de suma importancia establecer la población y su muestra, ya que de esta manera se podrá identificar el mercado al cual está dirigido el siguiente estudio de factibilidad.

### 3.01.1.1 Población

“El Directorio de Empresas y Establecimientos (DIEE), generó información estadística sobre la estructura empresarial ecuatoriana a partir de registros administrativos, proporciona información sobre el total de unidades económicas que durante un período fiscal registraron movimientos”. (INEC, 2019)

A continuación, se detalla datos estadísticos los cuales son proporcionados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Tabla 11.

*Tasa económicamente activa*

Habitantes sector Kennedy	70 041
Tasa económicamente activa	37 166

**Fuente:** INEC

**Elaborado por:** Erika Robayo

### 3.01.1.2 Muestra

Según indica INEC (2019):

La muestra debe reproducir las características del universo o población, es por eso que el objetivo del cálculo de la muestra es minimizar los errores que se puedan producir en el proceso. Al especificar las características que ha de tener la muestra, hay que determinar su tamaño el cual debe ser suficientemente representativo de la población, asegurando para un nivel de confianza dado, un error máximo permitido.

### 3.01.1.3 Cálculo para determinar la muestra

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

N: Población

Z: Nivel de confianza

Si Z=1.96 es equivalente al 95%

P: Probabilidad de éxito 50%

Q: Probabilidad de fracaso 50%

e: Error 5%

$$n = \frac{37\ 166 * 1.96^2 * 0.50 * 0.50}{0.05^2(37\ 166 - 1) + 1.96^2 * 0.50 * 0.50}$$

$$n = \frac{35694.22}{93.87}$$

$$n = 380$$

**Análisis:** Al haber realizado los cálculos correspondientes de la muestra, determinamos que se deberán realizar un total de 380 encuestas.

### 3.01.2 Técnicas de obtención de la información

#### 3.01.2.1 Modelo de la encuesta

---

**INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA**  
**ADMINISTRACIÓN BANCARIA Y FINANCIERA**

**Datos generales:**

**Edad:** 20-30  30-40  40-50  51 en adelante

**Género:** masculino  Femenino

1. ¿Ha recibido usted asesoría en temas contables y tributarios?

SI  NO

**NOTA:** Si su respuesta fue NO, favor salte a la pregunta #5

2. ¿Cada que tiempo ha actualizado sus asesorías?

Mensual  Trimestral  Semestral  Anual

3. ¿Cuánto ha gastado usted en promedio por recibir asesorías?

20-60  61-90  91-150  151-190  191 en adelante

4. ¿Se sintió satisfecho con la asesoría recibidas anteriormente?

SI  NO

5. ¿Le gustaría que adicional recibir asesoría laboral y profesional?

SI  NO

6. ¿Específicamente en que área le gustaría recibir asesorías?

Contabilidad  Tributación  Profesional  Laboral

7. ¿Qué es lo que usted o su empresa busca al momento de solicitar una asesoría?

Precio  Eficiencia  Seguridad  Calidad

8. ¿Usted cree que es de gran utilidad llevar un control contable y tributario?

SI  NO

---

GRACIAS POR SU COLABORACION

### 3.01.3 Análisis de la información

En el análisis de información se va a identificar datos relevantes a través de operaciones o procedimientos, los cuales ayudarán a interpretar valores y estos van a detallar con una lectura técnica.

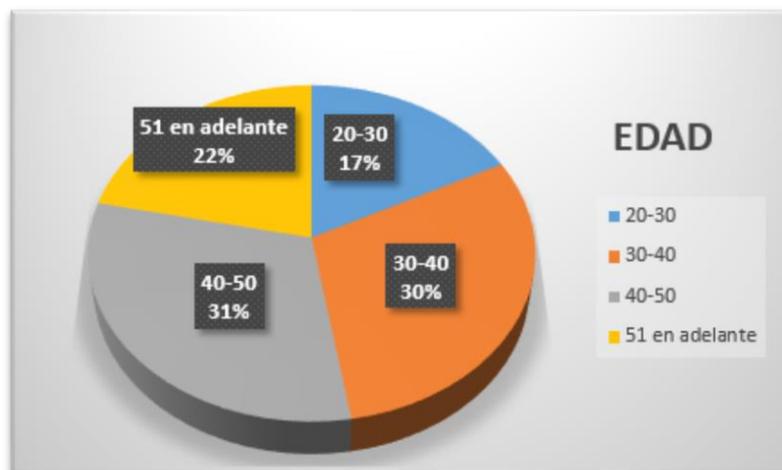
**Datos Generales:**

Tabla 12.

*Edad*

EDADES	FRECUENCIA	PORCENTAJES
20-30	65	17%
30-40	118	31%
40-50	114	30%
51 EN ADELANTE	83	22%
<b>TOTAL</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** Erika Robayo



*Figura 22. Edad de las personas que realizaron las encuestas*

**Elaborado por:** Erika Robayo

**Análisis:** Se analizó un factor principal como la edad, para tener un conocimiento más detallado en qué edad están ubicados los posibles clientes, mediante el cálculo correspondiente sabemos que la mayor afluencia es en la edad de 30 a 40 años y de 40 a 50

con un porcentaje de 30% y 31 %, y menor afluencia con un porcentaje de 17% en la edad de 20 a 30

Tabla 13.

Género

GENERO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Masculino	220	58%
Femenino	160	42%
<b>TOTAL</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Erika Robayo

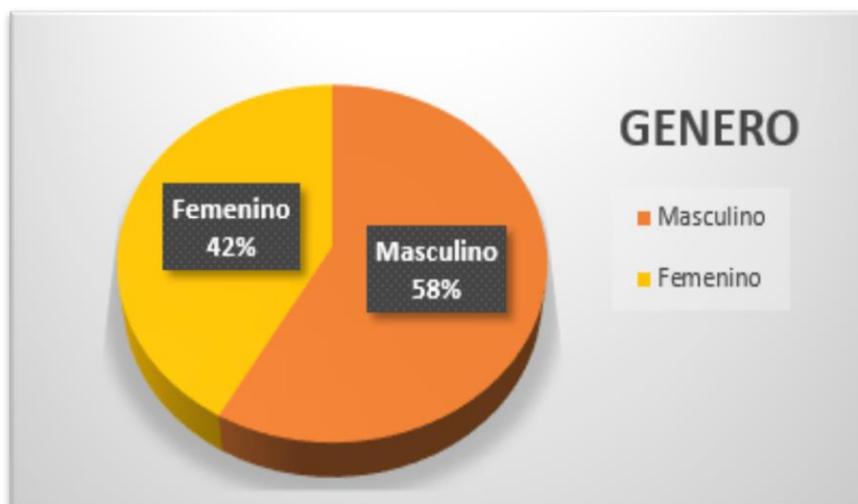


Figura 23. Género de las personas que realizaron las encuestas

Elaborado por: Erika Robayo

**Análisis:** Para el factor de género distinguimos que existe un porcentaje menor del género Femenino a diferencia del Masculino que tiene un 16% mayor.

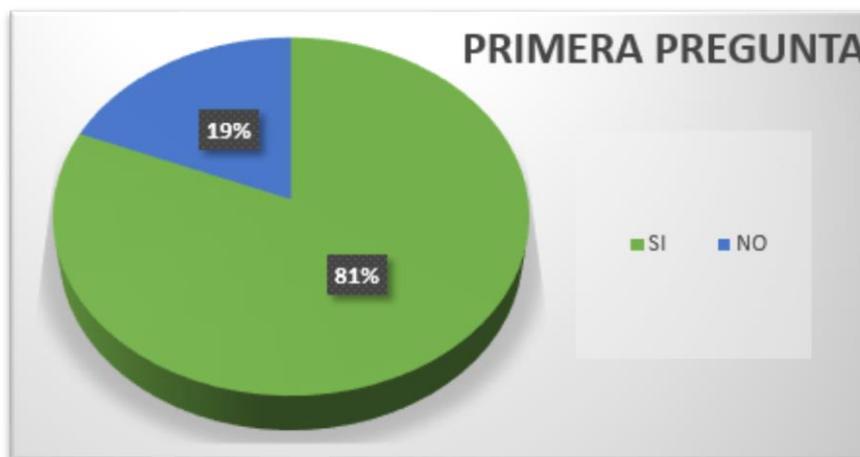
### 1. ¿Ha recibido usted asesoría en temas contables y tributarios?

Tabla 14.

*Primera pregunta*

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	308	81%
NO	72	19%
<b>TOTAL</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** Erika Robayo



*Figura 24. Primera pregunta de la encuesta realizada*

**Elaborado por:** Erika Robayo

**Análisis:** Al realiza el análisis matemático correspondiente a la primera pregunta, notamos que el 19% de las empresas no han requerido una asesoría, sin embargo, el 81% de las empresas han solicitado asesorías contables o tributarias. La importancia de esta pregunta recae en que efectivamente las empresas requieren de este servicio.

## 2. ¿Cada que tiempo ha actualizado sus asesorías?

Tabla 15.

*Segunda pregunta*

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mensual	126	33%
Trimestral	103	27%
Semestral	110	29%
Anual	41	11%
<b>TOTAL</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** Erika Robayo



*Figura 25. Segunda pregunta de la encuesta realizada*

**Elaborado por:** Erika Robayo

**Análisis:** En la segunda pregunta se logra identificar que las empresas solicitan el servicio por lo general un 33 % cada mes, sin embargo, existe empresas pequeñas las cuales realizan sus declaraciones cada 3 o 6 meses, pero muy pocos lo realizan anualmente. Esto ayudará a identificar cada que tiempo las empresas solicitan una asesoría, lo que nos ayudará a determinar estrategias para promociones, ofertas, etc.

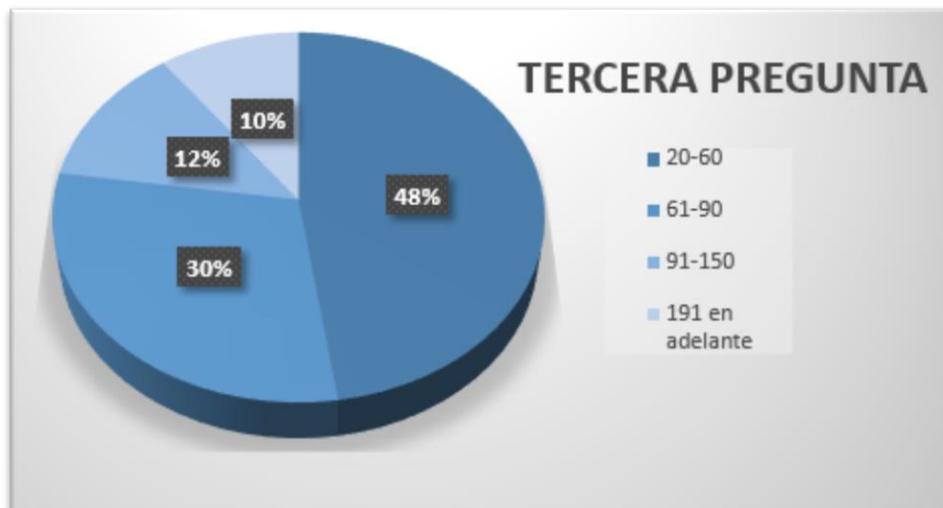
### 3. ¿Cuánto ha gastado usted en promedio por recibir asesorías?

Tabla 16.

*Tercera pregunta*

VALOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
20-60	182	48%
61-90	114	30%
91-150	46	12%
más de 191	38	10%
<b>TOTAL</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** Erik a Robayo



*Figura 26. Tercera pregunta de la encuesta realizada*

**Elaborado por:** Erika Robayo

**Análisis:** Para realizar un proyecto, o un estudio de mercado es relevante conocer el precio de la competencia, ya que nos ayudará a identificar posible propuesta de mejora en los precios o promociones para la acogida de los clientes, en esta pregunta se determina que el 48% de las empresas esta dispuestas a pagar entre \$20 - \$60 por asesorías, lo cual nos da un enfoque más claro de lo que las empresas buscan.

#### 4. ¿Se sintió satisfecho con la asesoría recibidas anteriormente?

Tabla 17.

Cuarta pregunta

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	288	76%
NO	91	24%
<b>TOTAL</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Erika Robayo

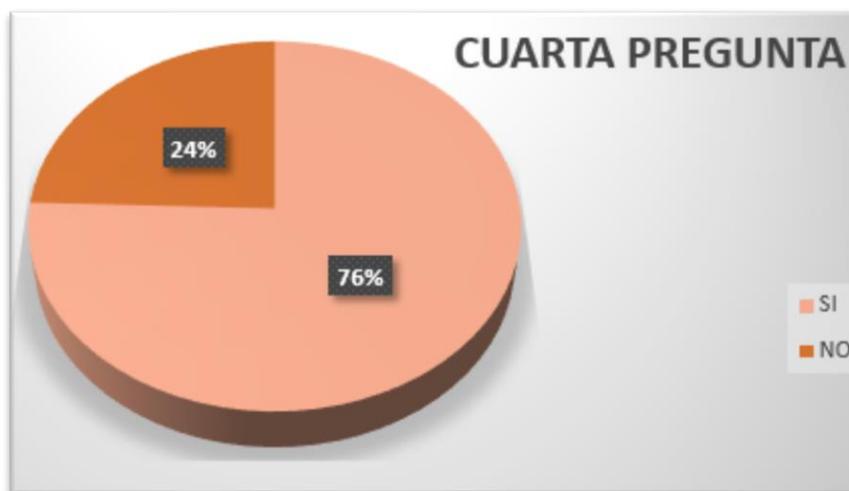


Figura 27. Cuarta pregunta de la encuesta realizada

Elaborado por: Erika Robayo

**Análisis:** Relativamente la gente se ha sentido satisfecho un 76% con las asesorías recibidas, sin embargo, existe un 24% de empresas insatisfechas, esto se debe a falta de calidad en atención, tiempos, etc. Esto da una apertura para aquellas empresas que necesitan más que un servicio, y en esa es la base fundamental del siguiente estudio de factibilidad.

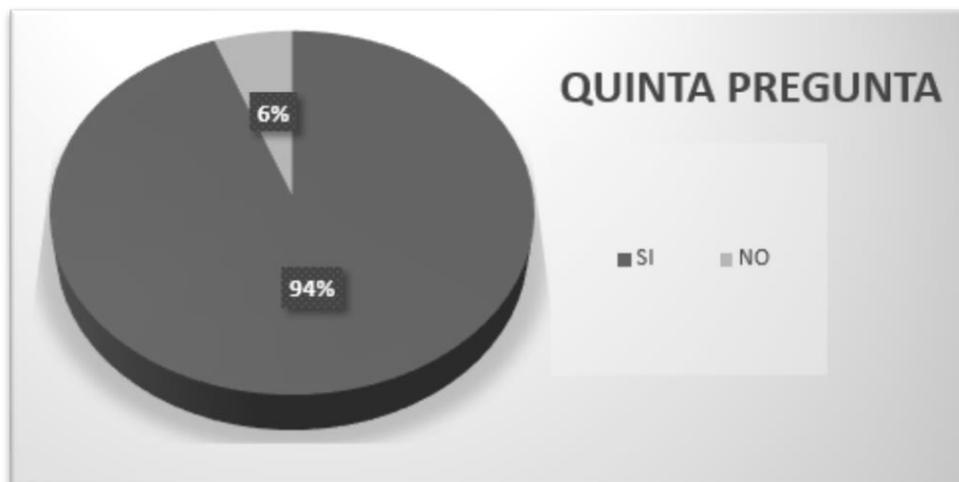
5. ¿Le gustaría que adicional recibir asesoría laboral y profesional?

Tabla 18.

*Quinta pregunta*

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	357	94%
NO	23	6%
<b>TOTAL</b>	<b>442</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Erika Robayo



*Figura 28. Quinta pregunta de la encuesta realizada*

Elaborado por: Erika Robayo

**Análisis:** Una de las características principales de la implementación de la empresa es que está enfocado en ir más allá de la venta de un servicio, se busca implementar un apoyo para aquellas empresas que por falta de conocimiento y entre otras dificultades llegan a desaparecer del mercado, sin embargo, al analizar la encuesta realizada ha logrado determinar que un 94% de estas, desearían recibir una asesoría enfocada en el ámbito local y profesional., lo cual no daría como empresa una apertura mucho más amplia.

6. ¿Específicamente en que área le gustaría recibir asesorías?

Tabla 19.

Sexta pregunta

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Contabilidad	103	27%
Tributación	114	30%
Profesional	87	23%
Laboral	76	20%
<b>TOTAL</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Erika Robayo

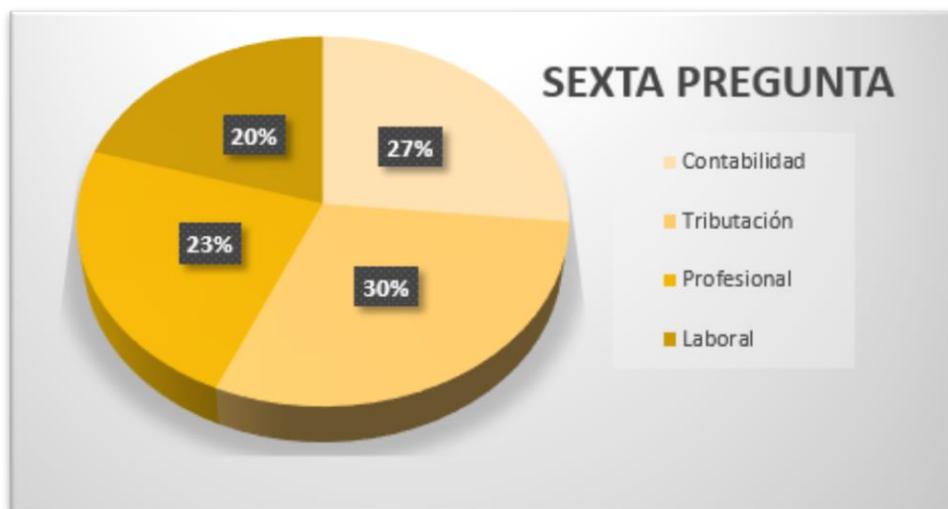


Figura 29. Sexta pregunta de la encuesta realizada

Elaborado por: Erika Robayo

**Análisis:** Por lo general las empresas solicitan más asesorías en el ámbito contable y tributaria, 27% y 30% relativamente. sin embargo, esta encuesta nos ayudó a determinar que las empresas estarías dispuestas a solicitar asesorías en el ámbito profesional y laboral

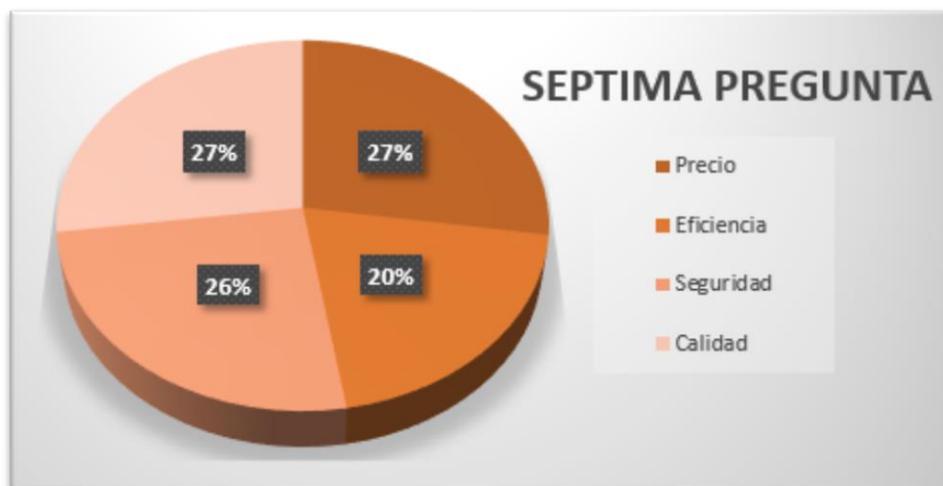
## 7. ¿Qué es lo que usted busca al momento de solicitar una asesoría?

Tabla 20.

*Séptima pregunta*

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Precio	103	27%
Eficiencia	76	20%
Seguridad	98	26%
Calidad	103	27%
<b>TOTAL</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** Erika Robayo



*Figura 30. Séptima pregunta de la encuesta realizada*

**Elaborado por:** Erika Robayo

**Análisis:** Por lo general las empresas pequeñas y las microempresas, buscan al solicitar una asesoría son los precios debido a que recién están ingresando al mercado, y entre más barato, resultaría mejor para sus empresas, sin embargo, quieren que al recibir su servicio sea de calidad por lo menos un 28% lo desea.

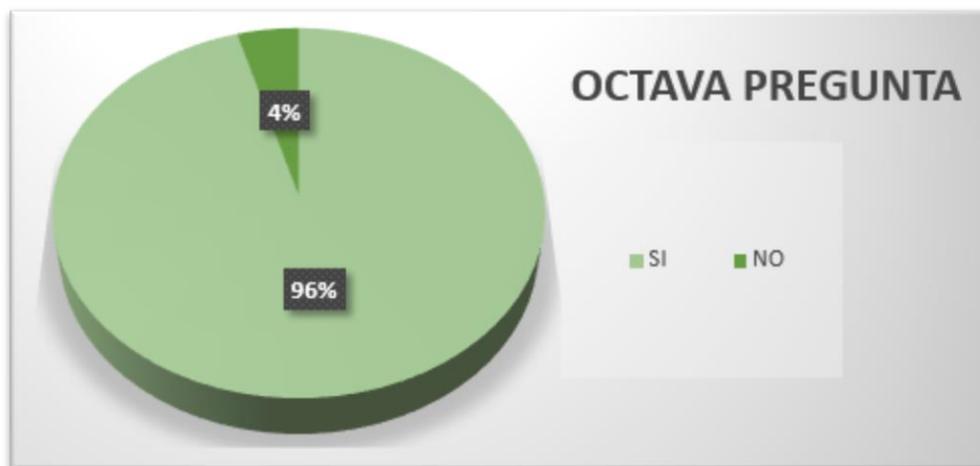
## 8. ¿Usted cree que es de gran utilidad llevar un control contable y tributario?

Tabla 21.

*Octava pregunta*

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	365	96%
NO	15	4%
<b>TOTAL</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** Erika Robayo



*Figura 31. Octava pregunta de la encuesta realizada*

**Elaborado por:** Erika Robayo

**Análisis:** Mucha de las empresas sabe que es de gran utilidad recibir asesorías tanto contable y tributaria, un 96% de las empresas lo cree así, un 4% cree que no es relevante recibir este tipo de servicios, muchos de ellos creen tener el conocimiento necesario para poder surgir en el mercado deseado.

### 3.02 Demanda

Se la conoce como la sumatoria de bienes y servicios que las personas esta dispuestas adquirir o comprar con el fin de cubrir o satisfacer una necesidad específica a un valor específico.

Según indica M. Parkin (2009) dice:

El término demanda se refiere a la relación completa entre el precio de un bien y la cantidad demandada del mismo. La demanda se ilustra mediante la curva de la demanda y el plan de demanda. La curva de la demanda es donde se establece la cantidad demandada a un bien determinado. (pág. 78)

#### 3.02.1 Demanda actual

Se pretende determinar la demanda actual para el servicio de asesorías, para el cual se toma la información de la encuesta, de la primera pregunta con la finalidad de conocer cuál sería la mejor manera de ofertar nuestro servicio, para poder obtener una mejor acogida, y conocer la necesidad de los clientes.

Tabla 22.

*Total aceptación*

ACEPTACIÓN	
Población	37166
Porcentajes	81%
<b>TOTAL</b>	<b>30 104</b>

**Elaborado por:** Erika Robayo

**Análisis:** El porcentaje de aceptación es tomado mediante la realización de encuestas en el sector de la Kennedy, el cual nos arroja un valor de 81% el cual es un valor que se obtuvo mediante la realización de la encuesta realizada, después de haber realizado la identificación de mercado que fue ejecutada de manera estratificada. Lo cual nos dará una estimado de 30 104 personas que desearían obtener el servicio. Para obtener la demanda actual fue necesario conocer la frecuencia de consumo del servicio. Dándonos a conocer que la demanda actual es de 205 613 personas.

Tabla 23.

*Demanda actual*

FRECUENCIA	PORCENTAJE	TOTAL	TIEMPO	VALOR
MENSUAL	43%	12 945	12	155 339
TRIMESTRAL	27%	8 128	4	32 513
SEMESTRAL	29%	8 730	2	17 461
ANUAL	1%	301	1	301
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>30104</b>		<b>205 613</b>

**Elaborado por:** Erika Robayo

↓  
DEMANDA ACTUAL

### 3.02.2 Demanda Histórica

Se puede analizar la evolución que se ha tenido a lo largo de los años, la finalidad de obtener estos datos es relevante ya que nos permite visualizar como va creciendo la

demanda del bien o servicio, se lo realiza mínimo con 5 años. Para la realización del presente proyecto hemos determinado la demanda del presente año, así poder identificar la demanda histórica a través de la fórmula del interés simple, a una tasa de crecimiento empresarial del 2.4 %.

$$VP_{2014} = VF_{2015}(1 - i)^1$$

$$VP_{2014} = 186\,573.45 (1 - 0.024)^1$$

$$VP_{2014} = 182\,096$$

$$VP_{2015} = VP_{2016}(1 - i)^1$$

$$VP_{2015} = 191\,161.32 (1 - 0.024)^1$$

$$VP_{2015} = 186\,573$$

$$VP_{2016} = VP_{2017}(1 - i)^1$$

$$VP_{2016} = 195\,862.01 (1 - 0.024)^1$$

$$VP_{2016} = 191\,161$$

$$VP_{2017} = VF_{2018}(1 - i)^1$$

$$VP_{2017} = 200\,678.29 (1 - 0.024)^1$$

$$VP_{2017} = 195\,862$$

$$VP_{2018} = VF_{2019}(1 - i)^1$$

$$VP_{2018} = 205\,613 (1 - 0.024)^1$$

$$VP_{2018} = 200\,678$$

Tabla 24.

*Demanda Histórica*

<b>AÑOS</b>	<b>HISTORICA</b>
2014	182 096

2015	186 573
2016	191 161
2017	195 862
2018	200 678
2019	205 613

**Elaborado por:** Erika Robayo

### 3.02.3 Demanda proyectada

Si bien es claro el siguiente proyecto no es un servicio nuevo, y se podría obtener información a través de la base de datos que mantiene la superintendencia de compañías, pero para realizar el siguiente proyecto se desea hacer a través de la fórmula del interés simple, para el cual se necesitó la tasa de crecimiento empresarial del 2.4%.

$$VF = VP(1 + i)^1$$

$$VF_{2020} = VP_{2019}(1 + i)^1$$

$$VF_{2020} = 205\,613 (1 + 0.024)^1$$

$$VF_{2020} = 210\,548$$

$$VF_{2021} = VP_{2020}(1 + i)^1$$

$$VF_{2021} = 210\,548 (1 + 0.024)^1$$

$$VF_{2021} = 215\,601$$

$$VF_{2022} = VP_{2021}(1 + i)^1$$

$$VF_{2022} = 215\,601 (1 + 0.024)^1$$

$$VF_{2022} = 220\,776$$

$$VF_{2023} = VP_{2022}(1 + i)^1$$

$$VF_{2023} = 220\,776 (1 + 0.024)^1$$

$$VF_{2023} = 226\,074$$

$$VF_{2024} = VP_{2023}(1 + i)^1$$

$$VF_{2024} = 226\,074 (1 + 0.024)^1$$

$$VF_{2024} = 231\,500$$

Tabla 25.

*Demanda proyectada*

AÑO	PROYECCION
2019	205 613
2020	210 548
2021	215 601
2022	220 776
2023	226 074
2024	231 500

**Elaborado por:** Erika Robayo

### 3.03 Oferta

Según indica Michael Parkin (2009):

El término oferta se refiere a la relación completa entre el precio de un bien y la cantidad ofrecida del mismo, ilustra mediante la curva de la oferta y el plan de la oferta. El término curva de la oferta es el punto donde se establece la cantidad ofrecida a un precio en particular. (pág. 78)

#### 3.03.1 Oferta actual

La oferta es la cantidad de bienes y servicios que se disponen para cubrir las necesidades de las personas, sabiendo la definición de la oferta se realiza la siguiente ecuación para poder determinar la oferta, para lo cual fue necesario realizar la encuesta, en

la que se detalló en la cuarta pregunta ¿Se sintió satisfecho con la asesoría recibidas anteriormente? De esta manera se obtuvo que el porcentaje de satisfacción que fue del 60%.

$$\textit{Oferta} = \textit{demanda actual} * \% \textit{Satisfacción}$$

$$\textit{Oferta}_{2019} = \textit{demanda actual} * \% \textit{Satisfacción}$$

$$\textit{Oferta}_{2019} = 205\ 613 * 60\%$$

$$\textit{Oferta}_{2019} = 123\ 368$$

### 3.03.2 Oferta histórica

$$\textit{Oferta}_{2014} = \textit{demanda actual} * \% \textit{Satisfacción}$$

$$\textit{Oferta}_{2014} = 182\ 096 * 60\%$$

$$\textit{Oferta}_{2014} = 109\ 258$$

$$\textit{Oferta}_{2015} = \textit{demanda actual} * \% \textit{Satisfacción}$$

$$\textit{Oferta}_{2015} = 186\ 573 * 60\%$$

$$\textit{Oferta}_{2015} = 111\ 944$$

$$\textit{Oferta}_{2016} = \textit{demanda actual} * \% \textit{Satisfacción}$$

$$\textit{Oferta}_{2016} = 191\ 161 * 60\%$$

$$\textit{Oferta}_{2016} = 114\ 697$$

$$\textit{Oferta}_{2017} = \textit{demanda actual} * \% \textit{Satisfacción}$$

$$Oferta_{2017} = 195\ 862 * 60\%$$

$$Oferta_{2017} = 117\ 517$$

$$Oferta_{2018} = \text{demanda actual} * \% \text{ Satisfacción}$$

$$Oferta_{2018} = 200\ 678 * 60\%$$

$$Oferta_{2018} = 120\ 407$$

Tabla 26.

*Oferta histórica*

AÑOS	HISTORICA
2014	109 573
2015	112 203
2016	114 895
2017	117 653
2018	120 477

**Elaborado por:** Erika Robayo

### 3.03.3 Oferta proyectada

Para proyectar la demanda es necesario conocer la demanda actual, y el porcentaje de satisfacción de las encuestas, para la proyección se realizó a 5 años.

$$Oferta_{2020} = \text{demanda actual} * \% \text{ Satisfacción}$$

$$Oferta_{2020} = 210\ 548 * 60\%$$

$$Oferta_{2020} = 126\ 329$$

$$Oferta_{2021} = \text{demanda actual} * \% \text{ Satisfacción}$$

$$Oferta_{2021} = 215\,601 * 60\%$$

$$Oferta_{2021} = 129\,361$$

$$Oferta_{2022} = demanda\ actual * \% Satisfacción$$

$$Oferta_{2022} = 220\,776 * 60\%$$

$$Oferta_{2022} = 132\,465$$

$$Oferta_{2023} = demanda\ actual * \% Satisfacción$$

$$Oferta_{2023} = 226\,074 * 60\%$$

$$Oferta_{2023} = 135\,645$$

$$Oferta_{2024} = demanda\ actual * \% Satisfacción$$

$$Oferta_{2024} = 231\,500 * 60\%$$

$$Oferta_{2024} = 138\,900$$

Tabla 27.

*Oferta proyectada*

AÑOS	PROYECCION
2019	123368
2020	126329
2021	129361
2022	132465
2023	135645
2024	138900

**Elaborado por:** Erika Robayo

### 3.04 Balance Oferta – Demanda

Para determinar el balance que existe entre demanda y oferta, también conocido como demanda insatisfecha fue necesario conocer las mismas, la demanda insatisfecha es el total de personas que no estuvieron de acuerdo o satisfechos con el servicio, o el mercado el cual no se ha podido cubrir por diferentes razones.

#### 3.04.1 Balance actual

“Demanda Insatisfecha es aquella Demanda que no ha sido cubierta en el Mercado y que pueda ser cubierta, al menos en parte, por el Proyecto.” (Vásquez, N., 2009)

Tabla 28.

*Demanda insatisfecha actual*

AÑO	DEMANDA ACTUAL	-	OFERTA ACTUAL	DEMANDA INSATISFECHA
2019	205613	-	123368	82245

**Elaborado por:** Erika Robayo

**Análisis:** Para la demanda insatisfecha del 2019 se descubrió que el total de personas que no están satisfechas con el servicio es de 82 245.

#### 3.05.1 Balance proyectado

Tabla 29.

*Demanda insatisfactoria proyectada*

AÑO	DEMANDA ACTUAL	-	OFERTA ACTUAL	DEMANDA INSATISFECHA
-----	----------------	---	---------------	----------------------

2019	205613	-	123368	82245
2020	210548	-	126329	84219
2021	215601	-	129361	86241
2022	220776	-	132465	88310
2023	226074	-	135645	90430
2024	231500	-	138900	92600

---

**Elaborado por:** Erika Robayo

## CAPÍTULO IV

### 4 Estudio técnico

El estudio técnico nos permite identificar diferentes factores los cuales nos van ayudar a obtener una mejor capacidad de instalación e identificar la capacidad óptima de nuestra empresa. Esto va a ayudarnos a dar un mejor servicio, el cual este plenamente capacitado para el mismo. Se intenta obtener el conocimiento necesario para poder ingresar personal capacitado, con los equipos, suministros, materiales necesarios, y sobre todo un lugar adecuado para disponer del servicio.

#### 4.01 Tamaño del proyecto

Para el presente proyecto se arrienda un local el cual cuenta con 20m \* 8m al cual se lo va a distribuir de la manera más eficiente, logrando la satisfacción tanto como al personal y los clientes, el cual brindará un servicio óptimo y de calidad.

##### 4.01.1 Capacidad instalada

La capacidad instalada da referencia a la disponibilidad y la distribución que tiene una infraestructura para poder ejecutar un bien o servicio.

Tabla 30.

*Áreas de distribución*

<b>AREAS A DISTRIBUIR</b>	<b>ESPACIO</b>	<b>TOTAL</b>	
GERENCIA	7m * 5m	35	m <sup>2</sup>
SALA DE REUNIONES	8m * 5m	40	m <sup>2</sup>
RECEPCION	5m * 4m	20	m <sup>2</sup>
SALA DE ESPERA	10m * 3m	30	m <sup>2</sup>
BAÑO	5m * 3m	15	m <sup>2</sup>
CAFETERIA	5m * 4m	20	m <sup>2</sup>

**Elaborado por:** Erika Robayo

Para poder interpretar mejor los datos, se realiza un análisis más profundo, de la siguiente manera; se laboran 8 horas al día, se tienen un contrato por servicios profesionales con 2 asesores, se atiende un cliente por hora.

$$8_{horas/día} * 1 = 8_{clientes}$$

Tabla 31.

*Capacidad de instalación*

<b>HORAS</b>		<b>TIEMPO</b>			<b>CLIENTES</b>
8	*	5	DIAS	=	40
40	*	4	SEMANAS	=	160
160	*	12	MESES	=	1920

**Elaborado por:** Erika Robayo

**Análisis:** La capacidad instalada del siguiente proyecto es de 1920 al año, lo que significa que este valor es el que me permite identificar cuantas unidades de servicio o producto puedo producir con los recursos disponibles.

#### 4.01.2 Capacidad óptima

Capacidad con la cual se va a brindar el servicio, hace referencia a la capacidad instalada, ya que esta indica el total de personas que van a adquirir el servicio en el tiempo establecido. Para obtener la capacidad óptima es necesario conocer las diferentes mermas que existen, las cuales se detallan de la siguiente manera:

Merma 1: 20% por personal

$$\text{Capacidad Óptima} = \text{Capacidad de Instalación} - \% \text{ de Mermas}$$

$$CO = CI - \% \text{ mermas}$$

$$CO = 1\,920 - (1\,920 * 20\%)$$

$$CO = 1\,536$$

**Análisis:** La capacidad óptima del siguiente proyecto fue de 1 536 lo que nos indica que el proyecto operara con los menores costos totales, a la máxima rentabilidad económica.

#### 4.02 Localización

##### 4.02.1 Macro localización

Para la realización del presente proyecto se realiza un análisis de macro localización, con la finalidad de encontrar el mejor lugar para implantarlo. Para lo cual se ubicó en el Ecuador región Sierra en la Provincia de Quito, en el Sector de la Kennedy.



*Figura 32. Macro localización de la empresa Margen Neto*  
**Fuente:** Google Maps

#### 4.02.2 Micro Localización

Para la implementación de la micro localización se realizó un análisis, en el cual se desea implementar en el Sector de la Kennedy, en el cual se ve un crecimiento empresarial.



*Figura 33. Micro localización de la empresa Margen Neto*  
**Fuente:** Google Maps

### 4.02.3 Localización óptima

Lo que se pretende demostrar en la localización óptima es el mejor lugar en el cual ejecutar el proyecto, el cual se realiza con una tabla de ponderación de factores

**Alternativa 1:** Rafael Bustamante y Hnos Utreras

**Alternativa 2:** Gonzalo Zaldumbide e Isaac Barrera

Tabla 32.

*Escala Ponderación*

ESCALA	
MAL	1
MEDIO	2
BUENO	3

**Elaborado por:** Erika Robayo

Tabla 33.

*Tabla de Ponderación*

TABLA DE PONDERACION					
FACTORES	POND		ALT 1		ALT 2
COSTO	0,35	1	0,35	3	1,05
INFRAESTRUCTURA	0,05	3	0,15	2	0,1
TAMAÑO	0,03	3	0,09	3	0,09
VISIBILIDAD	0,03	3	0,09	1	0,03
ACCESIBILIDAD	0,03	2	0,05	2	0,05
COMPETENCIA	0,05	1	0,05	1	0,05
LINEAS DE BUSES	0,03	2	0,06	3	0,09
AFLUENCIA	0,08	1	0,08	2	0,16
PARQUEADERO	0,20	3	0,6	2	0,4
SEGURIDAD	0,05	2	0,1	2	0,1
VIAS DE ACCESO	0,10	3	0,3	3	0,3
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>		<b>1,92</b>		<b>2,42</b>

**Elaborado por:** Erika Robayo

**Análisis:** Al realizar el análisis con la tabla de ponderación de factores se ha logrado identificar que la mejor opción para el presente proyecto es la Alternativa 2: Gonzalo Zaldumbide e Isaac Barrera, el cual se determina como el mejor lugar para ejecutar el proyecto.

#### 4.03 Ingeniería del producto y/o servicio

Tabla 34.

*Nivel de cercanía*

NIVEL DE CERCANIA	
A	Muy accesible
B	Deseable
C	Importante
D	Poco deseable
E	Indeseable
F	Innecesario

**Elaborado por:** Erika Robayo

Tabla 35.

*Razón de cercanía*

RAZON DE CERCANIA	
1	Proceso
2	Higiene
3	Necesidad
4	Conveniencia

**Elaborado por:** Erika Robayo

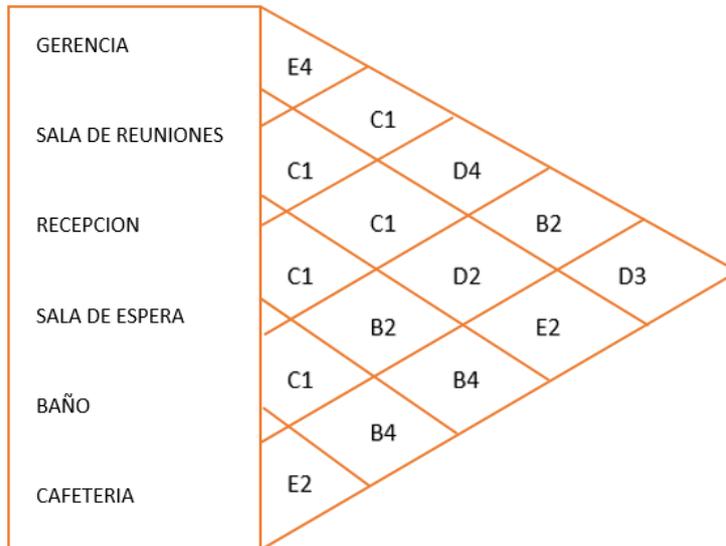


Figura 34. Matriz SLP

Elaborado por: Erika Robayo

#### 4.03.1 Definición de bienes y/o servicios

El servicio que desea ofertar el siguiente proyecto es brindar asesorías tanto contable, tributaria, como laboral y profesional intentando llegar al cliente de manera directa y de la mejor manera, para que un negocio funcione de la mejor manera deberá conocer diferentes factores como son los gastos, ingresos, declaraciones, toma de decisiones, entre otros, es decir este proyecto busca orientar de mejor manera las actividades que realiza cada empresa.

Tabla 36.

#### Precio Servicio

SERVICIO	
Costo unitario	\$20,00
Margen de utilidad	75%
<b>Precio de Venta</b>	<b>\$35,00</b>

Elaborado por: Erika Robayo

#### 4.03.2 Distribución de la planta

Al momento de distribuir la planta se toman varios factores clave, con la finalidad de obtener un sitio y ambiente laboral adecuado, para lo cual se estableció parámetros como nivel y razón de cercanía, y así adecuar de una mejor manera el lugar y que en el mismo no existan mermas para el proceso de venta.

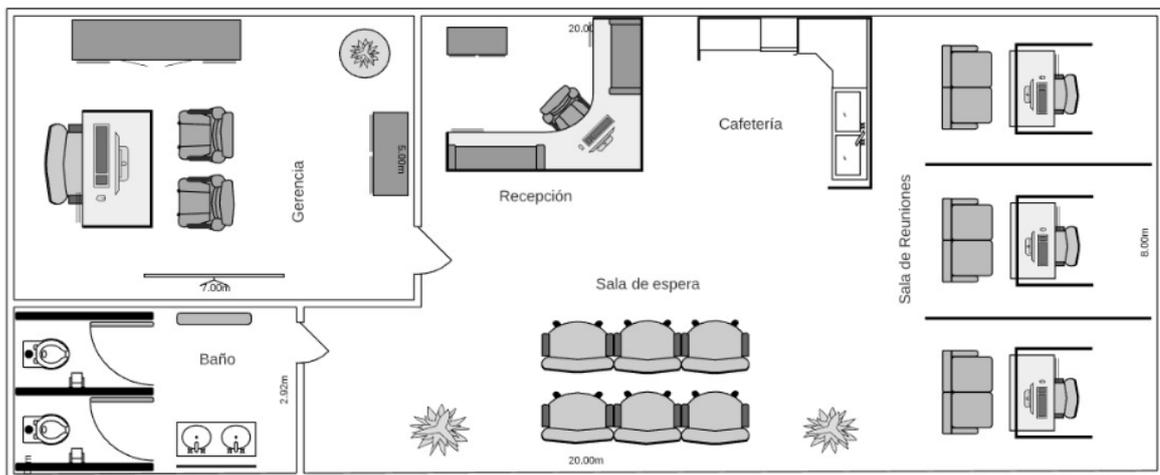


Figura 35. Distribución de la planta

Elaborado por: Erika Robayo

#### 4.03.3 Proceso productivo

Tabla 37.

Diagrama de ANSI

NOMBRE	SÍMBOLO	REPRESENTACIÓN
INICIO FIN		Indica el comienzo y la terminación del proceso

<b>PROCESO ACTIVIDAD</b>		Describe las funciones a desempeñar
<b>DOCUMENTO</b>		Todo papel el cual se genere o se ingrese información
<b>ARCHIVO</b>		Ingreso de información a un sistema o carpeta.
<b>DECISIÓN</b>		Punto dentro del proceso en que radica una decisión
<b>DATOS</b>		Entrada o salida de información
<b>CONECTOR DIFERENTE HOJA</b>		Conecta el proceso al saltar a una página diferente
<b>CONECTOR MISMA HOJA</b>		Conecta el proceso cuando se lo realiza en la misma hoja.
<b>EXPLICACION</b>		Nota explicativa, en la cual se detalla más a profundidad procesos.
<b>LINEAS DE FLUJO</b>		Conexión entre un símbolo y otro, dentro del diagrama, da continuidad al proceso

Elaborado por: Erika Robayo

#### 4.03.4 Descripción de actividades

Para poder describir las actividades hemos utilizado una tabla para la cual, se especificará el área, la actividad a realizar y el tiempo estimado en la realización de cada uno.

Tabla 38.

*Descripción de actividades.*

AREA	ACTIVIDADES	TIEMPO ESTIMADO
<b>RECEPCIONISTA</b>	Saludo de bienvenida del cliente Recolección de datos y solicitud del servicio	3 min
<b>GERENCIA</b>	Se realiza un cotización, y se llega a un acuerdo de pago  Si el cliente acepta, se realiza un contrato para poder dar inicio al servicio que requerido.	5 min
<b>RECEPCIONISTA</b>	Se procede a la realización de la facturación. Se realiza el cobro de la asesoría.  Se archivan los datos y facturas del cliente en las carpetas dispuestas.	5 min
<b>ASESOR</b>	Se realiza el levantamiento de información, se define y detectan las necesidades primarias  Se realiza un diagnostico preliminar y un análisis de objetivos Se estipulan responsabilidades, lineamientos. Se solicita la documentación e información correspondiente.  Se llega a un acuerdo de la fecha, lugar y hora a realizar la asesoría	10min
	Despedida	2 min

**Elaborado por:** Erika Robayo

Tabla 39.

*Actividades de la Recepcionista.*

AREA	ACTIVIDADES	TIEMPO ESTIMADO
<b>RECEPCIONISTA</b>	Saludo cordial Recibimiento del cliente Bienvenida al cliente Información acerca del proceso	3 min

	Recolección de los datos del cliente Analizar y trasladar las necesidades y sugerencias del cliente Solicitud del cliente Prevenir de futuras incidencias	
<b>GERENTE</b>	Proceso de negociación y contratación	5 min
	Se realiza la facturación. Cobro de la asesoría. Se archivan los datos y facturas del cliente.	5 min
<b>RECEPCIONISTA</b>	Bienvenida del cliente a la empresa Planificación de la asesoría.	
<b>ASESOR</b>	Despedida	12 min

**Elaborado por:** Erika Robayo

Tabla 40.

*Actividades del Gerente.*

AREA	ACTIVIDADES	TIEMPO ESTIMADO
<b>RECEPCIONISTA</b>	Saludo y bienvenida	3 min
	Objetivo de la asesoría Analizar las peticiones Estipular el precio	
<b>GERENCIA</b>	Negociación Estipular reglas Contratación Analizar las clausulas	5 min
<b>RECEPCIONISTA</b>	Facturación, documentación y cobro del servicio	5 min
	Planificación de la asesoría.	
<b>ASESOR</b>	Despedida	12 min

**Elaborado por:** Erika Robayo

Tabla 41.

*Actividades del Asesor*

AREA	ACTIVIDADES	TIEMPO ESTIMADO
<b>RECEPCIONISTA</b>	Saludo y bienvenida	3 min
<b>GERENCIA</b>	Negociación y contratación	5 min

<b>RECEPCIONISTA</b>	Facturación, documentación y cobro de la asesoría	5 min
	Levantamiento de información se define y detectan las necesidades primarias	
	Asignar roles y responsabilidades	
	Análisis de objetivos	
<b>ASESOR</b>	Se estipulan responsabilidades	12 min
	Se estipulan los lineamientos	
	Documentación e información correspondiente.	
	Se llega a un acuerdo de la fecha, lugar y hora a realizar la asesoría	
	Despedida	

**Elaborado por:** Erika Robayo

#### 4.03.4.1 Flujograma de procesos

Línea a de proceso o representación gráfica que se lo realiza para la interpretación de una forma visual, el cual implica el proceso a desarrollarse en las diferentes áreas o actividades.

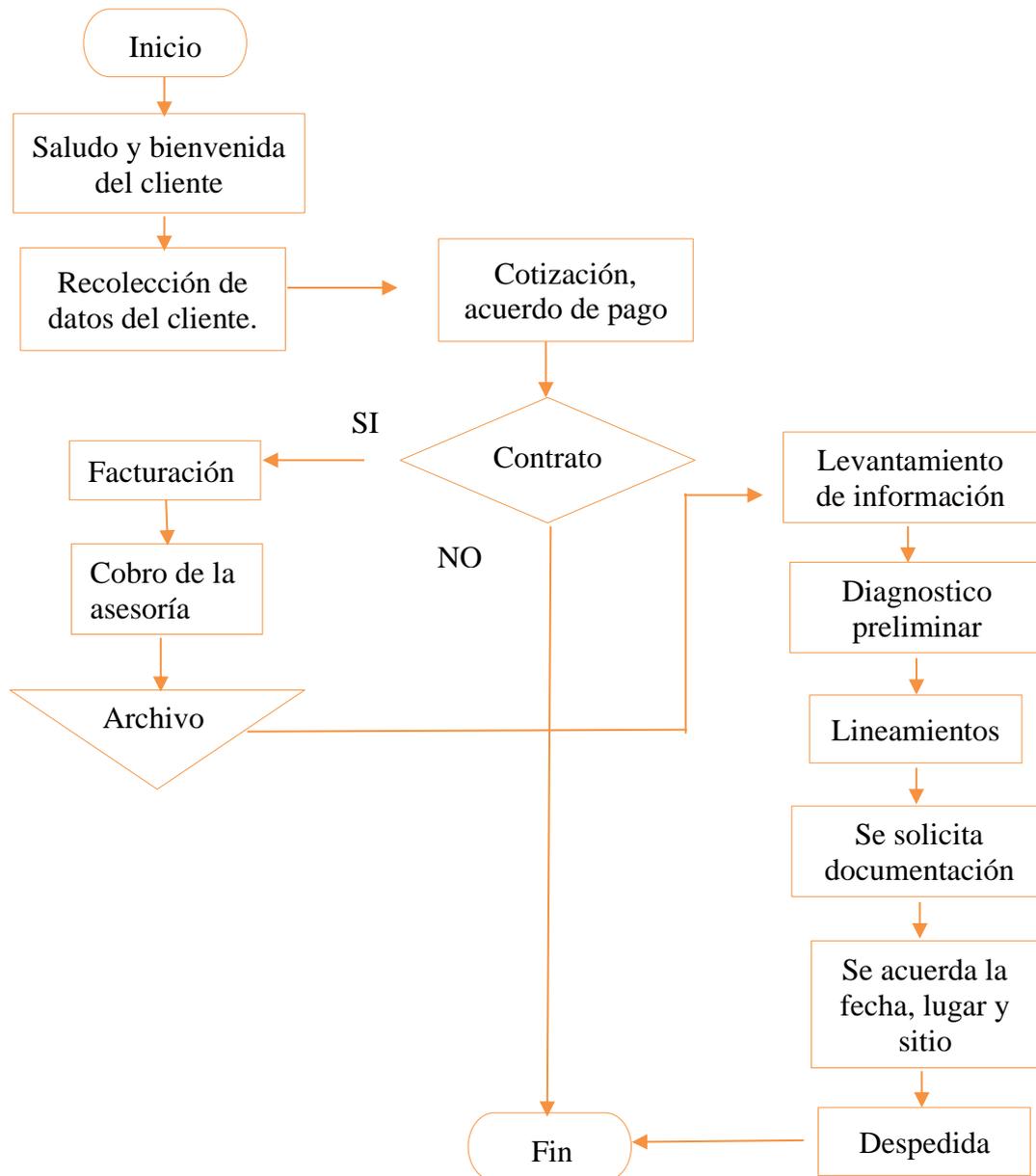
Según Cruz P. (2012) dice:

Los Diagramas de Flujo son una representación gráfica de las tareas, movimientos y recursos, siguiendo una secuencia lógica, que permite visualizar rápidamente los requisitos o actividades que preceden y suceden a las demás durante el proceso y la relación lógica entre las mismas.

RECEPCIÓN

GERENCIA

ASESOR



*Figura 36. Flujograma del proceso a llevar a cabo*

**Elaborado por:** Erika Robayo

**RECEPCIÓN**

**GERENCIA**

**ASESOR**

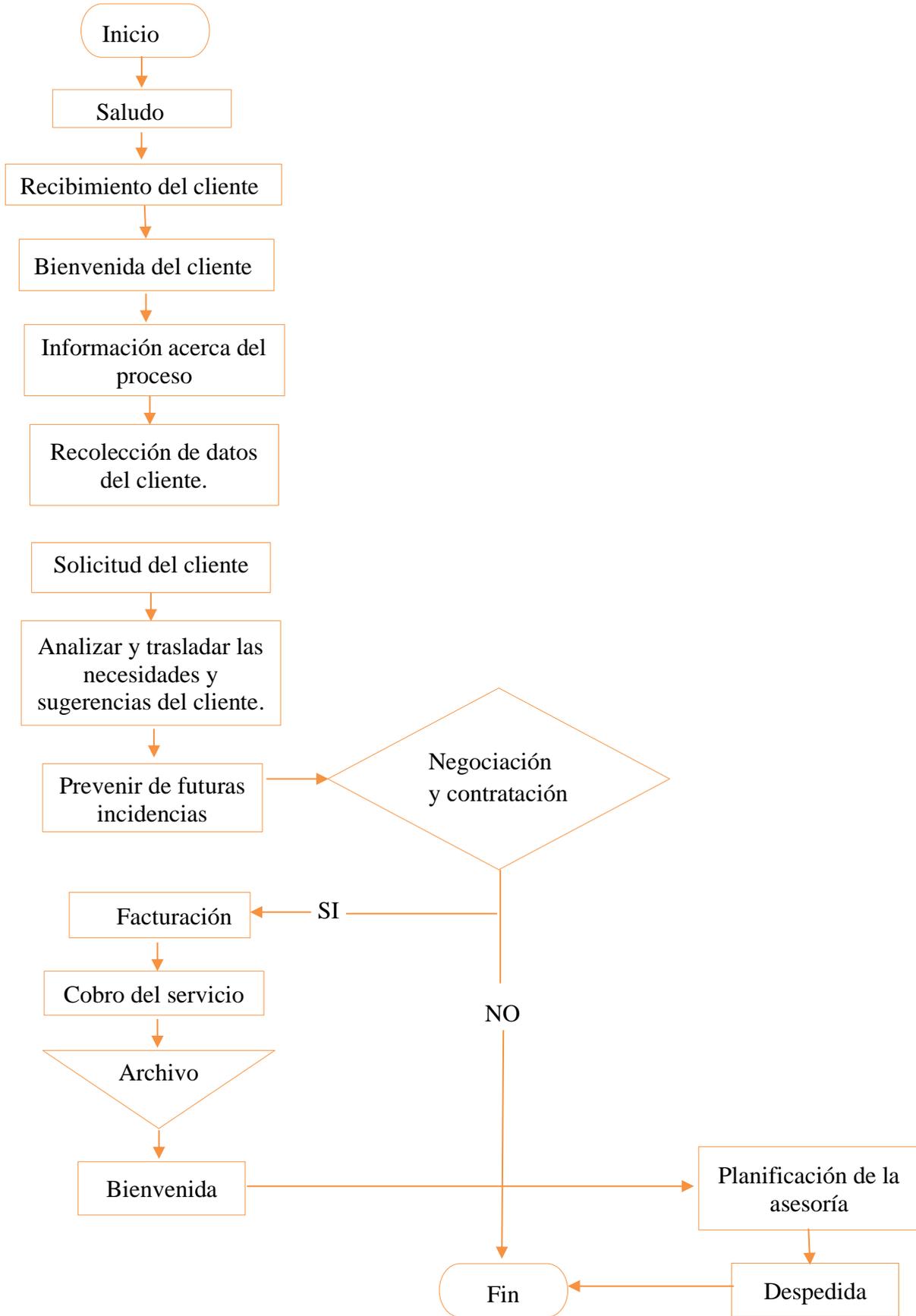


Figura 37. Flujograma de procesos de actividades de la Recepcionista.

Elaborado por: Erika Robayo

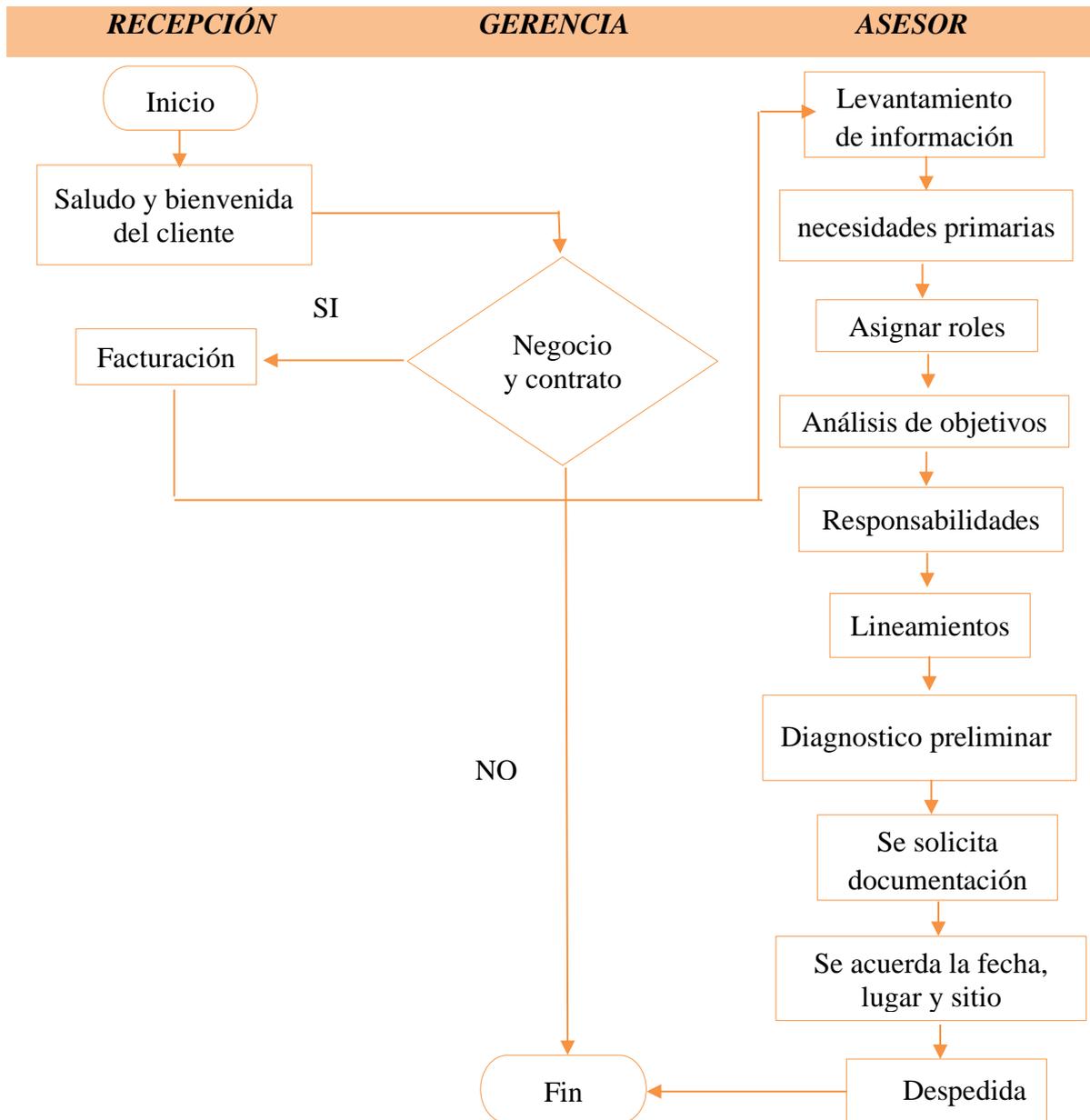
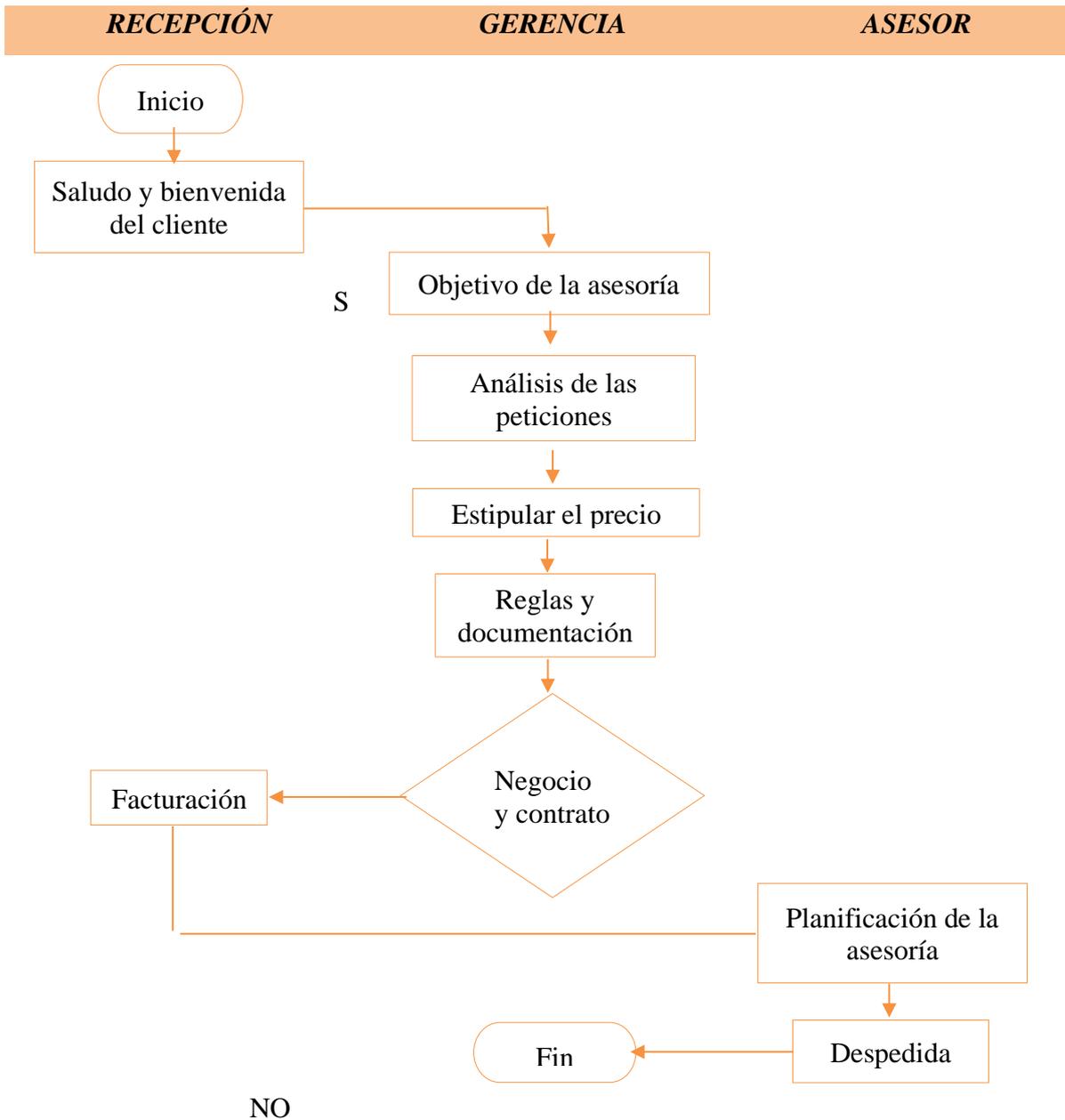


Figura 38. Flujograma de procesos de las actividades del Asesor

Elaborado por: Erika Robayo



**Figura 39. Flujograma de proceso de actividades del Gerente General**  
**Elaborado por: Erika Robayo**

#### 4.03.5 Equipos

Para la implementación de los equipos que sustenten las oficinas de la empresa son relevantes ya que de esta manera se desarrollara de mejor manera la asesoría, consiguiendo que la satisfacción de nuestros clientes.

Tabla 42.

*Muebles y enseres*

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V UNIT</b>	<b>V TOTAL</b>
Escritorios	2	90	180
Cubículos	3	60	180
Sillas de oficinas	5	55	275
Sillas de espera x3	1	82	82
Silla clientes	6	25	150
Archivadores	2	75	150
		<b>TOTAL</b>	<b>1017</b>

**Elaborado por:** Erika Robayo

Tabla 43.

*Equipos de oficina*

<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V UNIT</b>	<b>V TOTAL</b>
Teléfono inalámbrico	2	35	70
Calculadora básica	5	3,5	17,5
		<b>TOTAL</b>	<b>87,5</b>

**Elaborado por:** Erika Robayo

Tabla 44.

*Suministros de oficina*

<b>SUMINISTROS DE OFICINA</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V UNIT</b>	<b>V TOTAL</b>
Archivadores	5	3	15
Resmas	5	3,8	19
Materiales		50	50
		<b>TOTAL</b>	<b>84</b>

**Elaborado por:** Erika Robayo

Tabla 45.  
Equipos de computación

<b>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V UNIT</b>	<b>V TOTAL</b>
Computadoras	2	400	800
Impresoras	2	180	360
		<b>TOTAL</b>	<b>1160</b>

**Elaborado por:** Erika Robayo

## CAPÍTULO V

### 5 Estudio financiero

La finalidad de la realización de un estudio financiero de un proyecto no va más allá de la viabilidad que ese puede tener al momento de ser puesto en marcha, logrando identificar cuáles podrían ser las posibles amenazas o dificultades en ingresos o gastos que se puedan presentar a lo largo de su ejecución o si este tendrá una rentabilidad económica buena, de esta manera lo convierte esencial al momento de plantear un proyecto.

Se busca identificar las diferentes ratios para poder analizarlos y compararlos con diferentes periodos o con otras empresas del sector. Para que este análisis sea más completo se desarrollará un estudio de ingresos, gastos administrativos, ventas, entre otros factores que nos ayudaran a conocer estado de pérdidas y ganancias, balance general, toda la información debe ser analizada individual para obtener información real en el plazo propuesto.

#### 5.01 Ingresos

También conocido como renta, los ingresos son todas las entradas que va generando la empresa al brindar un servicio, producto, o ya sea por la venta de la inversión de capital en el sistema financiero.

### 5.01.1 Ingresos operacionales

Los ingresos operacionales no van más allá de lo que la empresa brinda, son los ingresos que provienen de los ingresos propios a los que la empresa fue propuesta.

Tabla 46.

*Ingresos*

INGRESOS		
Precio unitario	*	capacidad optima
35	*	1536
<b>53.760,00</b>		

---

**Elaborado por:** Erika Robayo

Tabla 47.

*Costo de ventas*

COSTO VENTAS		
Costo unitario	*	capacidad optima
20	*	1536
<b>30.720,00</b>		

**Análisis:** Una vez realizado las encuestas del proyecto, se ha logrado identificar las ventas totales por año que serán de 53 700 este valor se obtuvo gracias a la realización de la capacidad de instalación que se obtuvo mediante el análisis de localización, y el análisis de capacidad optima, adicional se obtiene el costo de ventas que es de 30 720.

### 5.01.2 Ingresos no operacionales

Los ingresos no operacionales son las ventas de actividades complementarias al giro del negocio, o ya sea por contribuciones o donaciones especiales, o intereses ganados.

### 5.02 Costos

Los costos en las empresas son considerados como pequeñas inversiones, ya que estos valores son asignados para la producción del bien o servicio que va a ofertar la empresa, este puede ser materia prima, mano de obra o costos generales de producción.

#### 5.02.1 Costos Fijos

Los costos fijos como bien lo dice su nombre son costos constantes que siempre deberán ser cancelados independientemente de que exista o no ingresos a la empresa.

Tabla 48.

*Costos fijos*

<b>COSTOS FIJOS</b>	
Gastos Administrativos	14.328,50
Gasto Ventas	355,00
<b>TOTAL</b>	<b>14.683,50</b>

**Elaborado por:** Erika Robayo

### 5.02.2 Costos Variables

A diferencia del costo fijo, el costo variable son aquellos pagos que se realizan de forma no constante o que varían al pasar el tiempo o niveles de producción, los cuales son materia prima, mano de obra, costos de distribución, entre otros.

### 5.03 Gastos

Desembolsos incurridos por la empresa en los cuales cubrirá bienes y servicios necesarios e indispensables para realizar las actividades de la empresa.

#### 5.03.1 Gasto administrativo

Gastos necesarios para la empresa, los cuales sirven para cubrir servicios o apoyo, directo y ejecutivo; para poder determinar los gastos administrativos se ha tomado en cuenta diferentes rubros como:

- Gasto sueldos
- Servicios Básicos
- Arriendos
- Uso de suministros y materiales

Tabla 49.

*Gastos Sueldos.*

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>							
<b>PERIODO 2020</b>							
<b>ASESORIA MARGEN NETO</b>							
<b>CARGO QUE OCUPA</b>	<b>SUELDO MENSUAL</b>	<b>APORTE PATRONAL 11,15%</b>	<b>DECIMO TERCERO</b>	<b>DECIMO CUARTO</b>	<b>VACAC.</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
<b>Gerente General</b>	450,00	50,18	37,50	33,33	18,75	589,76	7.077,10
<b>Recepcionista</b>	300,00	33,45	25,00	33,33	12,50	404,28	4.851,40
<b>Asesor</b>	200,00	-	-	-	-	200,00	2.400,00
	<b>950,00</b>	<b>83,63</b>	<b>62,50</b>	<b>66,67</b>	<b>31,25</b>	<b>1.194,04</b>	<b>14.328,50</b>

**Elaborado por:** Erika Robayo

Tabla 50.

*Gasto Administrativos.*

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		
<b>PERIODO 2020</b>		
<b>ASESORIA MARGEN NETO</b>		
	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
SUELDOS Y SALARIOS	1.194,04	14.328,50
SUMINISTROS DE OFICINA	30,00	360,00
ARRIENDO	250,00	3.000,00
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	15,00	180,00
SERVICIOS BASICOS	40,00	480,00
TELEFONO. INTERNET	35,00	420,00
<b>TOTAL</b>	<b>1.564,04</b>	<b>18.768,50</b>

**Elaborado por:** Erika Robayo

### 5.03.2 Gasto de ventas

En este rubro se consideran los gastos que afectan directamente al departamento de ventas. Como son:

- Publicidad, propaganda y promociones
- Seguridad y vigilancia

Tabla 51.

*Gasto ventas*

<b>GASTO VENTAS</b>			
<b>PERIODO 2020</b>			
<b>ASESORIA MARGEN NETO</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>PRECIO</b>	<b>TIEMPO</b>	<b>GASTO POR AÑO</b>
PUBLICIDAD	230,00	1	230,00
VOLANTES	25,00	2	50,00
LETRERO	75,00	1	75,00
<b>TOTAL</b>			<b>355,00</b>

**Elaborado por:** Erika Robayo

### 5.03.3 Gasto financiero

En este rubro se identifican los pagos que se realizan por el consumo de bienes y servicios ocasionales. La empresa podrá posponer sin afectar a las actividades de la empresa como:

- Interés pagado
- Perdidas por robos y siniestros
- Gasto por mantenimiento de cuentas bancarias

Para el siguiente proyecto se realizó un microcrédito en la Cooperativa de Ahorro y Crédito JEP, ya que es una de las instituciones financieras que trabaja con los intereses más bajos.

Tabla 52.

*Tasas de interés de diferentes instituciones financieras*

INSTITUCIONES FINANCIERAS	TASAS DE INTERES
Banco Pichincha	28,50%
Banco de la Producción	22,50%
Banco Guayaquil	25,50%
Banco Pacifico	25,50%
Banco Solidario	28,50%
Cooperativa 29 de Octubre	24,97%

**Elaborado por:** Erika Robayo

### MicroJEP

Este tipo de crédito está destinado para el financiamiento de actividades productivas, de comercialización o de servicio cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, verificados adecuadamente por la entidad del Sistema Financiero Nacional.

#### Requisitos

- Apertura de cuenta AhorrosJEP.
- Cédula.
- Planilla de servicio básico (agua, luz o teléfono).
- Justificación de ingresos (facturas).

#### Beneficios

- No existe monto mínimo a solicitar.
- Entrega de forma oportuna.

#### Tasa Anual

20%

*Figura 40. Microcrédito Cooperativa de ahorro y crédito JEP*

**Elaborado por:** Erika Robayo

**Fuente:** Cooperativa JEP

## 5.04 Inversiones

Las inversiones son conocidas como cantidades de dinero, o recursos financieros líquidos establecido, el cual es generado por terceros, con la finalidad de obtener beneficios.

### 5.04.1 Inversión Fija

#### 5.04.1.1 Activos Fijos

Los activos fijos, o también conocidos como propiedad, planta y equipo, es la propiedad de bienes muebles e inmuebles que tiene la empresa.

Tabla 53.

*Activos fijos*

<b>ACTIVOS FIJOS</b>	
MUEBLES Y ENSERES	1017
EQUIPOS DE OFICINA	87,5
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	1160
<b>TOTAL</b>	<b>2264,5</b>

**Elaborado por:** Erika Robayo

#### 5.04.1.2 Activos Nominales

Activos diferidos o también conocidos como otros activos, son cargos diferidos que se registran al momento de iniciar una empresa los cuales son pagados para obtener

beneficios a futuro, como permisos, consultorías, gastos de constitución, gastos de investigación de mercado, entre otros.

Tabla 54.

*Activos nominales*

<b>ACTIVOS NOMINALES</b>	
Gastos de constitución	800,00

**Elaborado por:** Erika Robayo

### 5.04.1.3 Capital de trabajo

Según indica Humberto Martínez Rueda (2015):

El capital de trabajo es el excedente de los activos corrientes, (una vez cancelados los pasivos corrientes) que le quedan a la empresa en calidad de fondos permanentes, para atender las necesidades de la operación normal de la Empresa en marcha. Como veremos más adelante, la idoneidad del capital de trabajo depende del ciclo operacional, una vez calificada la capacidad de pago a corto plazo.

Al capital de trabajo se lo como conoce como el “colchón” es lo que tiene la empresa para tener movimiento, o para cubrir sus primeros meses, activo: caja-bancos.

Tabla 55.

*Capital de trabajo*

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	
Costo ventas	30.720,00
Gasto Administrativo	14.328,50
Gasto Ventas	355,00
<b>Capital de trabajo anual</b>	<b>45.403,50</b>
Días	360
<b>Capital de trabajo diaria</b>	<b>126,12</b>
Días de desfase	45
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>5.435,50</b>

**Elaborado por:** Erika Robayo

### 5.04.2 Fuentes de financiamiento y uso de fondos

Tabla 56.

*Uso de fuentes de financiamiento*

<b>FUENTE</b>	<b>VALOR</b>	<b>PORCENTAJE</b>
RECURSOS PROPIOS	8.500,00	63%
RECURSOS DE TERCEROS	5000	37%
<b>TOTAL</b>	<b>10.500,00</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** Erika Robayo

**Análisis:** Para poder iniciar un proyecto es necesario determinar qué porcentaje va a requerir de recursos de terceros, y con cuanto va a tener de recursos propios, esto quiere decir que el 63% es fruto del ahorro del propietario, a diferencia del 37% que fue adquirido por una institución financiera.

### 5.04.3 Amortización del financiamiento

Para la realización de Gastos financieros se debe conocer las diferentes metodologías que existen, tales como:

**Método Francés:** uno de los más utilizados en instituciones financiera, cuotas constantes, la amortización es variable dependerá del valor del interés y el valor de la cuota.

**Método Alemán:** en este método la amortización es constante, sus cuotas varían en el transcurso de los años, y su interés va bajando al igual que la cuota.

1.  $cuota = amortizacion + interes$
2.  $interes = saldo inicial * tasa de interes$
3.  $saldo final = saldo inicial - amortización$

Para poder realizar el siguiente análisis se detallan los siguientes datos:

Tabla 57.

*Microcrédito*

MICRO JEP	
Microcrédito	5 000
Interés	20%

$$AMORTIZACION = \frac{PRESTAMO}{AÑOS} = \frac{5000}{4} = 1250$$

Tabla 58.

*Gastos financieros*

PERIODO 2020					
GASTOS FINANCIEROS					
METODO ALEMAN					
ASESORIA MARGEN NETO					
PERIODO	SALDO INICIAL	INTERES	CUOTA	AMORT.	SALDO FINAL
0	-	-	-	-	5.000,00
1	5.000,00	1.000,00	2.250,00	1.250,00	3.750,00
2	3.750,00	750,00	2.000,00	1.250,00	2.500,00
3	2.500,00	500,00	1.750,00	1.250,00	1.250,00
4	1.250,00	250,00	1.500,00	1.250,00	-

**Elaborado por:** Erika Robayo

#### 5.04.4 Depreciaciones

Según indica Pedro y Mercedes Zapata (2009):

Consiste en distribuir el valor de la depreciación de un activo fijo en los años de vida útil del mismo, para la facilidad del cálculo y las posibilidades de establecer un valor residual del activo, constituye el más utilizado por la mayoría de las empresas puesto que se ajusta a la realidad o esencia económica. (pág. 97)

Para realizar las depreciaciones del siguiente proyecto se utilizará el método de línea recta, se lo realiza a 5 años para de esta manera conocer el apalancamiento que tiene la empresa, si va a poder ser cubierto.

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{valor}}{\text{años de vida util}}$$

Tabla 59.

*Gasto depreciación*

GASTO DEPRECIACIÓN										
LINEA RECTA										
PERIODO 2020										
ASESORÍA MARGEN NETO										
ACTIVO	VALOR	TIEMPO	%	2020	2021	2022	2023	2024	2025	
Equipos de oficina	87,50	10 años	10%	8,75	8,75	8,75	8,75	8,75	8,75	8,75
Equipos de computo	1.160,00	3 años	33%	386,67	386,67	386,67	-	-	-	-
Muebles y enseres	1.017,00	10 años	10%	101,70	101,70	101,70	101,70	101,70	101,70	101,70
<b>TOTAL</b>	<b>2.264,50</b>			<b>497,12</b>	<b>497,12</b>	<b>497,12</b>	<b>110,45</b>	<b>110,45</b>	<b>110,45</b>	<b>110,45</b>

**Elaborado por:** Erika Robayo

### 5.04.5 Estado de situación inicial

Al iniciar una actividad económica se es necesario conocer los rubros con los cuales va a empezar la empresa, con la finalidad de tener una base en la cual se detallarán cuáles son sus activos, pasivos y patrimonio.

Según indica Pedro y Mercedes Zapata (2009, pág. 71):

Datos con los que se cuenta para estructurar este balance son los aportes de capital de su propietario, y la información presentada en este documento será la que se utilice para poder realizar las actividades principales de la empresa.

Tabla 60.

*Estado de situación inicial*

<b>ESTADO DE SITUACION INICIAL</b>			
<b>PERIODO 2019</b>			
<b>ASESORIA MARGEN NETO</b>			
<b><u>ACTIVOS</u></b>		<b><u>PASIVOS</u></b>	
<b>ACTIVOS CORRIENTE</b>		<b>PASIVOS CORTO PLAZO</b>	
Caja - Bancos	10.135,50		
Suministros de oficina	300,00		
		<b>PASIVOS LARGO PLAZO</b>	
		Préstamo bancario l/p	5.000,00
		<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>5.000,00</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>		<b><u>PATRIMONIO</u></b>	
Equipos de oficina	87,50		
Equipos de computo	1.160,00		
Muebles y enseres	1.017,00		
		<b>CAPITAL SOCIAL</b>	
<b>OTROS ACTIVOS</b>		Capital	8.500,00
Gastos de constitución	800,00		
		<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>8.500,00</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>13.500,00</b>	<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>13.500,00</b>

**Elaborado por:** Erika Robayo

### 5.04.6 Estado de resultados proyectado

“Es un informe que demuestra el comportamiento de los ingresos y gastos, se lo puede comparar como una película que proyecta la capacidad del gerente de generar utilidades con el uso adecuado de los activos y el endeudamiento.” (Pedro Zapata y Mercedes Zapata, 2009).

La finalidad de realiza un estado de pérdidas y ganancias es conocer o identificar los diferentes rubros que hacen que se mueva la economía de la empresa, es por eso que uno de los objetivos fundamentales de realizar este estado es dar a conocer cuando ascienden las ganancias o ya sean perdidas que tendrá la empresa.

Tabla 61.

*Estado de resultados proyectado*

<b>ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS</b>					
<b>PERIODO 2020</b>					
<b>ASESORIA MARGEN NETO</b>					
	2021	2022	2023	2024	2025
Ventas	53.760,00	54.749,18	55.756,57	56.782,49	57.827,29
Costo de venta	30.720,00	31.285,25	31.860,90	32.447,14	33.044,16
<b>(=) Utilidad bruta</b>	<b>23.040,00</b>	<b>23.463,94</b>	<b>23.895,67</b>	<b>24.335,35</b>	<b>24.783,12</b>
(-) Gasto administrativos	14.328,50	14.592,14	14.860,64	15.134,08	15.412,54
(-) Gasto ventas	355,00	361,53	368,18	374,96	381,86
(-) Gasto depreciación	497,12	497,12	497,12	110,45	110,45
<b>(=) Utilidad operacional</b>	<b>7.859,38</b>	<b>8.013,14</b>	<b>8.169,73</b>	<b>8.715,87</b>	<b>8.878,27</b>
(-) Gasto financiero	1.000,00	750,00	500,00	250,00	-
<b>(=) Utilidad antes de impuestos</b>	<b>6.859,38</b>	<b>7.263,14</b>	<b>7.669,73</b>	<b>8.465,87</b>	<b>8.878,27</b>
(-) Tasa impositiva 33,7%	2.311,61	2.447,68	2.584,70	2.853,00	2.991,98
<b>(=) Utilidad Neta</b>	<b>4.547,77</b>	<b>4.815,46</b>	<b>5.085,03</b>	<b>5.612,87</b>	<b>5.886,29</b>

**Elaborado por:** Erika Robayo

### 5.04.7 Flujo de caja

Representa los ingresos y salidas que genera la empresa, y da como resultado los fondos disponibles con la finalidad de encontrar el valor con el que se financia el proyecto y el inversionista.

Tabla 62.

*Flujo de caja*

<b>FLUJO DE CAJA</b>						
<b>PERIODO 2020</b>						
<b>ASESORIA MARGEN NETO</b>						
	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
UTILIDAD OPERACIONAL	-	10.259,38	10.457,30	10.658,86	11.250,80	11.459,85
(+) DEPRECIACION	-	497,12	497,12	497,12	110,45	110,45
(+) AMORTIZACION	-	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00
(-) IMP. TASA IMPOSITIVA	-	3.120,41	3.271,36	3.423,54	3.707,27	3.861,97
<b>(=) F. E. OPERACIONAL</b>		<b>7.796,09</b>	<b>7.843,06</b>	<b>7.892,44</b>	<b>7.813,98</b>	<b>7.868,33</b>
(-) INV. ACTIVOS FIJOS	-2.264,50	-	-	-	-	-
(-) INV. ACTIVO NOMINAL	-800,00	-	-	-	-	-
(-) INV. CAPITAL DE TRABAJO	-5.435.51,50	-	-	-	-	-
(+) VALOR DE SALVAMENTO	-	-	-	-	-	71,74
(+) RECUP. CAP TRABAJO	-	-	-	-	-	5.375,44
<b>(=) F. E. DEL PROYECTO</b>	<b>-8500,00</b>	<b>7.796,09</b>	<b>7.843,06</b>	<b>7.892,44</b>	<b>7.813,98</b>	<b>13.315,50</b>
(-) PRESTAMO	5.000,00	-	-	-	-	-
(-) GASTO FINANCIERO	-	1.000,00	750,00	500,00	250,00	-
(-) AMORTIZACION	-	1.250,00	1.250,00	1.250,00	1.250,00	-
<b>(=) F. E. INVERSIONISTA</b>	<b>-3.500,00</b>	<b>5.546,09</b>	<b>5.843,06</b>	<b>6.142,44</b>	<b>6.313,98</b>	<b>13.375,57</b>

**Elaborado por:** Erika Robayo

### 5.05 Evaluación financiera

### 5.05.1 Tasa de descuento

- **WACC:** el costo de capital busca traer a valor presente los flujos de caja futuros, exigencias de los proveedores de fondos de la empresa. Este es exigido por accionistas o socios es decir la rentabilidad exigida para sus fondos, y por acreedores financieros es decir la rentabilidad exigida por los bancos o acreedores financieros.
- **T MART:** A la T MART se la conoce la tasa de retorno de que se tiene sobre una inversión, en la cual se verá reflejada la oportunidad de pérdida que se tiene para poder gastar o volver a invertir.

Para poder determinar la tasa de descuento del siguiente proyecto se realizó un análisis sobre la T MART.

Tabla 63.

*T MART.*

T MART	=	INFLACION PROMEDIO	+	TASA LIBRE DE RIESGO	+	PRIMA DE RIESGO
T MART	=	1,65%	+	6,51%	+	2%
<b>T MART</b>	<b>=</b>	<b>10,16%</b>				

**Elaborado por:** Erika Robayo

**Análisis:** al haber realizado los cálculos correspondientes para poder determinar la tasa de descuento, fue necesario conocer diferentes rubros como la tasa libre de riesgo que por lo general se utiliza para determinar el rendimiento actual de los bonos del tesoro público a

10 años y la prima de riesgo que es una medida de rendimiento histórica y dependerá del mercado a ejecutar.

### 5.05.2 Valor Actual Neto ( VAN )

También conocido como valor presente neto (VPN),

$VAN < 0$  el proyecto es no es viable

$VAN > 0$  el proyecto tendrá un buen resultado

$VAN = 0$  el proyecto es indiferente

$$VAN = \sum \frac{\text{flujos de caja}}{(1 + T \text{ MART})^n} + \text{inversión}$$

$$VAN = \frac{7.796,09}{(1 + 0.1016)^1} + \frac{7.843,06}{(1 + 0.1016)^2} + \frac{7.892,44}{(1 + 0.1016)^3} + \frac{7.813,98}{(1 + 0.1016)^4} \\ + \frac{13.375,57}{(1 + 0.1016)^5} + (-8.500)$$

$$VAN = 24.494,87$$

**Análisis:** una vez realizado los cálculos correspondientes para obtener el valor actual neto hemos identificado que tiene un valor de 25.2476,39 el cual es bueno, esto nos indica que el proyecto es viable.

### 5.05.3 Tasa Interna de Retorno ( TIR )

La tasa interna de retorno este es un indicador financiero el cual no permitirá evaluar un proyecto de inversión, con este indicador nos permitirá conocer la rentabilidad o la tasa de rentabilidad que se obtendrá con el proyecto.

$TIR < T\ MART$  el proyecto es no es aceptable

$TIR > T\ MART$  el proyecto tendrá un buen rendimiento

$TIR = T\ MART$  el proyecto es indiferente

Según indica Expansión (2018):

Tasa de descuento que iguala los flujos de caja positivos y negativos que se generan en un proyecto de inversión. Si los flujos de caja que produce la inversión a lo largo de la vida del proyecto se traen a valor presente (descontándolos a la tasa de rentabilidad interna) y se le resta el flujo negativo inicial, se obtiene una cantidad nula. Es uno de los principales criterios para evaluar una inversión.

Para poder determinar la TIR se es necesario conocer el VAN negativo, para lo cual fue necesario determinar un valor en la T MART mayor el cual fue de 95%.

$$VAN = \sum \frac{\text{flujos de caja}}{(1 + T\ MART)^n} + inversión$$

$$VAN = \frac{7.796,09}{(1 + 0.95)^1} + \frac{7.843,06}{(1 + 0.95)^2} + \frac{7.892,44}{(1 + 0.95)^3} + \frac{7.813,98}{(1 + 0.95)^4} + \frac{13.375,57}{(1 + 0.95)^5} + (-8.500)$$

$$VAN = -360,18$$

A continuación, se presenta la ecuación para determinar la tasa de retorno de inversión.

$$TIR = \% < + (\% > - \% <) + \frac{VAN +}{(VAN +) - (VAN -)}$$

$$TIR = 0.1016 + (0.95 - 0.1016) + \frac{24.494,87}{(24.494,87) - (-360,19)}$$

$$TIR = 0.91 \rightarrow 91\%$$

**Análisis:** Después de haber realizado la ecuación del valor actual neto para que nos arroje un valor negativo, se pudo realizar la TIR dando como resultado un porcentaje del 69% de retorno de la inversión, lo cual es mayor a la T MART y nos indica que se tendrá una rentabilidad bastante buena.

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

Como bien lo dice su nombre, al realizar un proyecto es de suma importancia plantarse el tiempo en que se va a poder recuperar la inversión.

- PRI < 5 años      el proyecto es bueno
- PRI > 5 años      el proyecto es malo
- PRI = 5 años      el proyecto es indiferente

Para la realización del siguiente rubro se es necesario obtener la tabla de flujos a acumulados:

Tabla 64.

*Periodo de recuperación de la inversión del proyecto.*

<b>PERIODO DE RECUPERACIÓN</b>			
	<b>FLUJOS DE EFECTIVO</b>	<b>CALCULO FLUJOS DE EFECTIVO</b>	<b>FLUJOS DE EFECTIVO ACUMULADO</b>
<b>0</b>	-8.500,00		-8.500,00
<b>1</b>	7.796,09	7077,03	-1422,97
<b>2</b>	7.843,06	6463,05	5040,08
<b>3</b>	7.892,44	5903,91	10943,99
<b>4</b>	7.813,98	5305,84	16249,83
<b>5</b>	13.375,57	8245,04	24494,87

**Elaborado por:** Erika Robayo

$$PRI = \text{ultimo año flujo acum. negativo} - \frac{| - \text{ultimo valor del flujo acum.} |}{\text{siguiente flujo descontado}}$$

$$PRI = 2 - \frac{| - 1422.97 |}{5040.08}$$

$$PRI = 1.72$$

**Análisis:** Una vez calculado el periodo de recuperación de la inversión nos arroja un valor de 1.72 de tiempo, pero para realizar un estudio a profundidad y de manera más exacta se ejecuta el siguiente análisis. El proyecto tomara 1 año, 8 meses y 19 días para recuperar su inversión.

### 5.05.5 Relación Costo y Beneficio ( R C/B )

La finalidad de encontrar la relación entre el costo y el beneficio es poder identificar la rentabilidad del mismo.

$R_{C/B} < 1$  el proyecto es malo

$R_{C/B} > 1$  el proyecto es bueno

$R_{C/B} = 1$  el proyecto es indiferente

$$R_{C/B} = \frac{\sum \frac{\text{flujos de caja}}{(1 + T \text{ MART})^n}}{VAN}$$

$$R_{C/B} = \frac{32.994,87}{24.494,87}$$

$$R_{C/B} = 1.35$$

**Análisis:** la relación entre costo y beneficio es de 1.35 lo que quiere decir que se recuperará 0.35 ctvs. de cada dólar invertido.

### 5.05.6 Punto de equilibrio

Tabla 65.

*Costos Fijos*

<b>COSTOS FIJOS</b>	
Gastos administrativos	16.368,50
Gasto ventas	355,00
Gasto financiero	1.000,00
<b>TOTAL COSTO FIJO</b>	<b>17.723,50</b>

**Elaborado por:** Erika Robayo

Tabla 66.

*Precio de venta*

<b>PRECIO DE VENTA</b>
------------------------

---

Costo Unitario	20,00
Margen de utilidad	75%
<b>TOTAL PVP</b>	<b>35,00</b>

---

**Elaborado por:** Erika Robayo

Una vez obtenido los costos fijos y el precio de venta se realiza la siguiente ecuación, para poder identificar el punto de equilibrio.

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{costos fijos}}{\text{precio de venta}}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{17.723.50}{35.00}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = 506 \text{ servicios}$$

Una vez realizada la ecuación de punto de equilibrio hemos podido determinar el punto de equilibrio, el cual nos indica que existirán 506 servicios., pero también es necesario conocer las ventas:

$$\text{Puno de equilibrio} = \text{numero de servicio} * \text{precio de venta}$$

$$\text{Puno de equilibrio} = 506 * 35,00$$

$$\text{Puno de equilibrio} = 17\ 710$$

A continuación, se realizará la gráfica con la representación de las ecuaciones realizadas anteriormente.

## INGRESOS

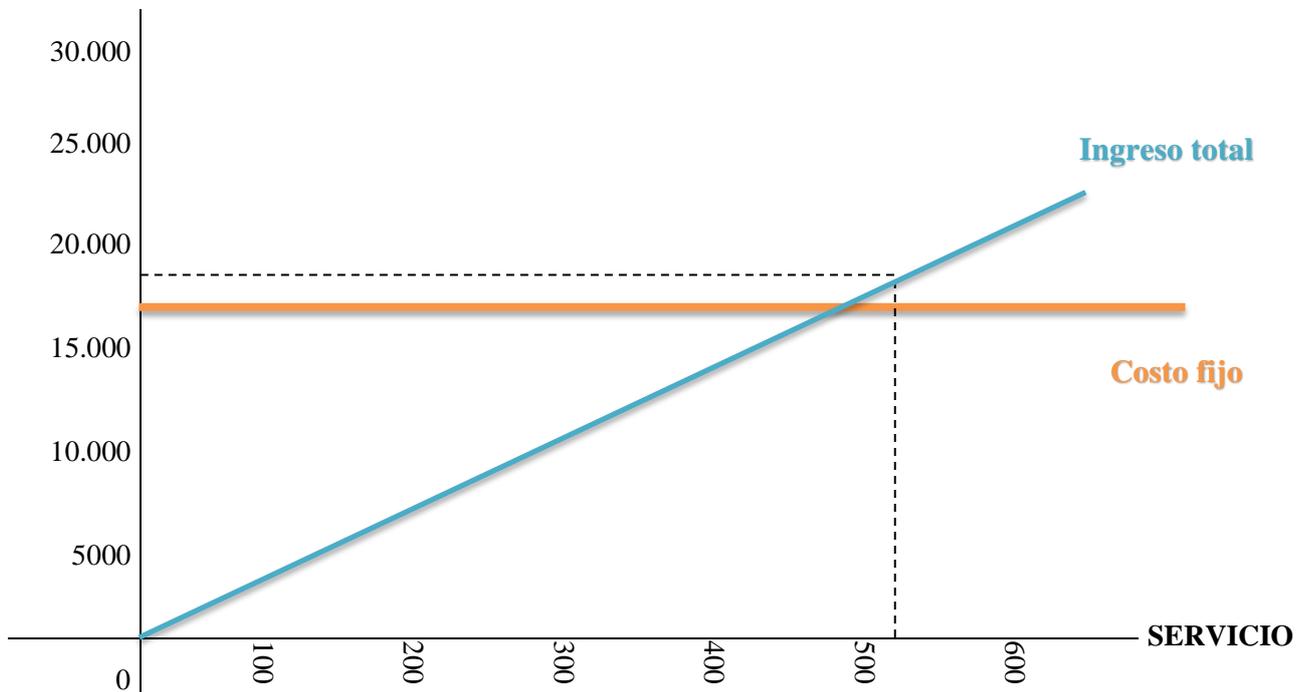


Figura 41. Punto de equilibrio

Elaborado por: Erika Robayo

### 5.05.7 Análisis de indicadores financieros

#### 5.05.7.1 Margen bruto

“Nos indica, cuanto se ha obtenido por cada peso vendido luego de descontar el costo de ventas y va a variar según sea el riesgo y/o el tipo de empresa”. (Humberto Martínez Rueda, 2015)

$$Mg \text{ bruto} = \frac{\text{utilidad bruta}}{\text{ventas}}$$

$$Mg \text{ bruto} = \frac{23.040}{53.700}$$

$$Mg \text{ bruto} = 0.43 \rightarrow 43\%$$

**Análisis:** Al realizar los cálculos para poder determinar el margen bruto del siguiente proyecto se da a conocer que por cada dólar que la empresa vende, gana 43%, con lo cual podrá cubrir los gastos operacionales.

### 5.05.7.2 Margen operativo

“Nos permite determinar la utilidad obtenida, una vez descontado el costo de ventas y los gastos de administración y ventas. También se conoce con el nombre de utilidad operacional”. (Humberto Martínez Rueda, 2015)

$$Mg \text{ operativo} = \frac{\text{utilidad operativa}}{\text{ventas}}$$

$$Mg \text{ operativo} = \frac{10.259,38}{53.700}$$

$$Mg \text{ operativo} = 0.19 \rightarrow 19\%$$

**Análisis:** al realizar los cálculos para poder determinar el margen operacional del siguiente proyecto se da a conocer que por cada dólar invertido obtiene un 19% para poder cubrir los gastos financieros.

### 5.05.7.3 Margen neto

Según indica H. Martínez Rueda (2015) dice:

Nos muestra que parte de los ingresos por ventas, han sido absorbidos por los gastos de operación o, dicho de otra forma, que parte de la utilidad bruta es absorbida por los gastos de ventas y administración. Este índice, es de gran utilidad porque refleja la eficiencia y el control de los administradores, en todo lo relacionado con el manejo administrativo y de ventas.

$$Mg \text{ neto} = \frac{\textit{utilidad neta}}{\textit{ventas}}$$

$$Mg \text{ neto} = \frac{6.138,97}{53.700}$$

$$Mg \text{ neto} = 0.11 \rightarrow 11\%$$

**Análisis:** al realizar los cálculos para poder determinar el margen neto del siguiente proyecto se da a conocer que, por cada dólar invertido, el 11% es para la repartición para los propietario o propietarios de la empresa.

### 5.05.7.4 Rendimiento sobre Activos

“La rentabilidad de los activos representa la rentabilidad financiera de la empresa, comparando la utilidad obtenida en la empresa en relación con la inversión realizada. Es decir, el valor en base a su actividad ordinaria”. (Self Bank, 2018)

$$ROA = \frac{\textit{utilidad neta}}{\textit{activos}}$$

$$ROA = \frac{6.138,97}{13.500}$$

$$ROA = 0.23$$

**Análisis:** al realizar los cálculos para poder determinar el rendimiento sobre activos del siguiente proyecto se da a conocer que, por cada dólar invertido se obtendrá una rentabilidad de 0.23 ctvs.

#### 5.05.7.5 Rendimiento sobre Patrimonio

Según (Self Bank, 2018) dice:

Es la rentabilidad sobre el Patrimonio neto (lo que recibiría el accionista). El patrimonio neto es la diferencia entre el total de activos menos el total de deudas. O lo que es lo mismo, el capital inicial que pusieron los accionistas en la compañía, sumando los beneficios que la compañía ha retenido y restando las acciones propias (autocartera). Estas acciones no pagan dividendos, no tienen derecho a voto, y no deben ser incluidas en como acciones en circulación.

$$ROA = \frac{\textit{utilidad neta}}{\textit{patrimonio}}$$

$$ROA = \frac{6.138,97}{8.500}$$

$$ROA = 0.37$$

**Análisis:** Al realizar los cálculos para poder determinar el rendimiento sobre activos del siguiente proyecto se da a conocer que fue de 0.37, el cual es bueno ya que sería la utilidad que se obtendrá para que el proyecto continúe en marcha.



## CAPÍTULO VI

### 6 Análisis de impactos

Se busca analizar diferentes factores, que pueden afectar o pueden beneficiarse al momento de la implementación de una asesoría contable, tributaria, laboral y profesional.

Según Msc. R. Rodriguez & Dra. M. (2019):

La evaluación de impacto es una actividad compleja y requiere el análisis de información, encuestas y análisis estadísticos en muchas ocasiones, sin embargo, pudiera simplificarse utilizando óptimamente el análisis de información y el criterio de expertos que como resultado pudieran aportarnos resultados validos en el ejercicio de evaluación.

Para poder analizar los diferentes aspectos, es de suma importancia las puntuaciones que se van a otorgar a cada una de ellas. A continuación, se detallan las mismas:

Tabla 67.

#### *Calificación del impacto*

<b>Calificación</b>	<b>Impacto</b>
-3	Impacto alto (-)
-2	Impacto medio (-)
-1	Impacto bajo (-)
0	Impacto nulo
1	Impacto bajo (+)
2	Impacto medio (+)
3	Impacto alto (+)

**Elaborado por:** Erika Robayo

## 6.01 Impacto ambiental

Tabla 68.

*Impacto ambiental*

INDICADOR	IMPACTO							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
1 Contaminación ambiental			X					-1
2 contaminación visual		X						-2
3 contaminación auditiva		X						-2
4 reciclaje							X	3
5 señalética							X	3
6 productos biodegradables					X			2
7 agua potable y energía							X	3
					<b>TOTAL</b>			<b>6</b>

**Elaborado por:** Erika Robayo

$$\text{Impacto} = \frac{\text{sumatoria total}}{\text{numero de imdicadores}}$$

$$\text{Impacto} = \frac{6}{7}$$

$$\text{Impacto} = 0.86 \rightarrow 1$$

**Análisis:** Una vez analizado diferentes factores que tiene el impacto ambiental se logra identificar que la empresa obtiene una calificación promedio de 1, lo cual es bueno, ya que este valor es bajo y lo que busca la empresa es apoyar al medio ambiente, utilizando recursos biodegradables.

## 6.02 Impacto económico

Tabla 69.

*Impacto económico.*

INDICADOR	IMPACTO							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
1 comunidad							X	3
2 beneficios propietarios							X	3
3 demanda							X	3
4 financiamiento						X		2
5 tecnología						X		2
6 liquidez					X			1
							<b>TOTAL</b>	<b>14</b>

**Elaborado por:** Erika Robayo

$$\text{Impacto} = \frac{\text{sumatoria total}}{\text{numero de indicadores}}$$

$$\text{Impacto} = \frac{14}{6}$$

$$\text{Impacto} = 2.33 \rightarrow 2$$

**Análisis:** Una vez analizado diferentes factores que tiene el impacto ambiental se logra identificar que la empresa obtiene una calificación promedio de 2, lo cual es bueno, ya que este valor es medio alto y lo que busca la empresa es apoyar a la comunidad al brindar el servicio los cuales permitan un mejor posicionamiento en el mercado, intentando mejorar no solo la economía de la empresa si no del país, generando plazas de empleo.

### 6.03 Impacto social

Al analizar el impacto social, encontramos con diversas perspectivas las cuales se detallarán en la siguiente tabla:

Tabla 70.

*Indicadores del impacto social*

INDICADOR	IMPACTO							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
1 Comunidad						X		2
2 Capacitaciones							X	3
3 Pagos puntuales						X		2
4 Calidad del servicio							X	3
5 Fortalecimiento del sector							X	3
							<b>TOTAL</b>	<b>13</b>

**Elaborado por:** Erika Robayo

$$\text{Impacto} = \frac{\text{sumatorial total}}{\text{numero de imdicadores}}$$

$$\text{Impacto} = \frac{13}{5}$$

$$\text{Impacto} = 2.60 \rightarrow 3$$

**Análisis:** Una vez analizado diferentes factores que impactan en el ámbito social, desde la perspectiva económica sabemos que la empresa obtiene una calificación promedio de 3, lo cual es bueno, ya que este valor es alto, y lo que busca la empresa es apoyar a las personas a posicionarse en el mercado.

#### 6.04 Matriz General

Tabla 71.

*Matriz general del análisis del impacto.*

INDICADOR	IMPACTO							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
1 impacto ambiental					X			1
2 impacto económico						X		2
3 impacto social							X	3

---

**TOTAL** **6****Elaborado por:** Erika Robayo

$$\text{Impacto} = \frac{\text{sumatoria total}}{\text{numero de imdicadores}}$$

$$\text{Impacto} = \frac{6}{3}$$

$$\text{Impacto} = 2$$

**Análisis:** Una vez analizado diferentes impactos que tiene la empresa de asesoría, se logra identificar que tendrá un buen impacto ya que tiene una calificación promedio de 2, el cual es un impacto medio, pero está dentro del rango determinado, lo que nos ayuda a identificar que el proyecto puede ser puesto en marcha ya que cumple con la responsabilidad que amerita.

## CAPÍTULO VII

### 7 Conclusiones y recomendaciones

#### 7.01 Conclusiones

Se busca incentivar a los emprendedores a permanecer en el mercado, fomentando la buena administración, el buen uso de recurso, el buen manejo del sistema financiero, y sobre todo apoyar al crecimiento económico del país, con el cumplimiento de las obligaciones tributarias, y a su vez fomentando el empleo en el país.

Al conocer el mercado en el cual busca posicionarse, ha ido creciendo de una manera buena, lo cual crea competencias en el estudio de factibilidad, sin embargo, el presente proyecto busca ir más allá de un simple servicio, busca apoyar y potenciar a un mercado nuevo, nuevos proyectos, entre otro, es por eso que es necesario que las personas que van a colaborar dentro de la empresa, sean personas capacitadas, y que conozcan a fondo cual es la misión y visión de la misma.

Una vez evaluado el mercado, se ha logrado identificar que el proyecto es aceptable en un 81%, estos datos fueron obtenidos de las encuestas, y lo que se busca realmente es aumentar el porcentaje de satisfacción en las clientes. Adicional se logró determinar que el proyecto es viable y el periodo de recuperación de la inversión es inmediato, ya que se

intenta aportar a la comunidad tanto en adquisición de bienes y servicios y a los propietarios de estos permanecer y surgir en el mercado.

En el análisis financiero también se obtuvo valores positivos tanto en el VAN como la TIR, lo que nos demuestra que el proyecto debe ser ejecutado. A su vez se pudo realizar un análisis de impacto en diferentes sectores, y lo que busca el presente proyecto está ahí en motivar a las personas tanto a cuidar el planeta, como mejorar la economía del país y del mundo.

## 7.02 Recomendaciones

Se recomienda que, al momento de ejecutar el proyecto, se realice un estudio de mercado periódico, con la finalidad de conocer diferentes o nuevos factores que puedan beneficiar o perjudicar la prestación del servicio.

Otra recomendación para la puesta en marcha del estudio de factibilidad es conocer y estar al tanto de factores económicos, políticos y legales para la actividad, y de esta manera evitar multas o problemas que puedan perjudicar la apertura de la empresa.

Una de las recomendaciones para la implementación de una empresa dedicada a la asesoría, es la adquisición de un personal altamente capacitado, el cual este en constante formación, ya que los temas que abarca son bastante amplios.

Para una mejor instalación se recomienda realizar un análisis más profundo sobre la matriz Systematic Layout Planning, y la distribución de planta, ya que se cree que puede resultar de suma importancia mejorar el ambiente laboral, tanto para los colaboradores, como para los clientes que desean adquirir el servicio.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Antonio Cesar Amaru Maximiano. (2008). Administración para emprendedores. En *Fundamentos para la creación y gestión de nuevos negocios*. Mexico: Pearson.
- Banco Central del Ecuador. (2019). Obtenido de <https://www.bce.ec/index.php/archivo/item/609-el-banco-central-del-ecuador-retoma-el-c%C3%A1lculo-del-producto-interno-bruto-por-el-enfoque-del-ingreso>
- CARLOS KASUGA. (2016). PORQUE HAY TAN POCOS EMPRENDEDORES. MEXICO.
- Comisión de Derechos Humanos . (2015). Obtenido de <http://codhet.org.mx/def-reco/>
- Cruz P. (18 de Nov de 2012). *Flujograma de gestion*. Obtenido de Flujograma de gestion: <https://www.eoi.es/blogs/mintecon/2012/11/18/flujogramas-en-la-gestion-de-proyectos/>
- El Comercio. (2019). *¿Qué significa para Ecuador que el riesgo país haya alcanzado 823 puntos, la cifra más alta del 2019?* Ecuador.
- El telegrafo. (Abril de 2019). Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/mujeres-emprendedoras-ecuador>
- Eugenio Sisto Velasco. (2009). *Slidershare*. Obtenido de ORganización: <https://es.slideshare.net/Johispam/la-organizacin-2495874>
- Expansión. (2018). *Expansión*. Obtenido de Expansión: <https://www.expansion.com/diccionario-economico/tasa-interna-de-retorno-tir.html>

Gorge Ramirez Villegas . (13 de Abril de 2011). *SCRIBD*. Obtenido de SCRIBD:

<https://es.scribd.com/doc/53142169/Que-son-las-conclusiones>

Hofacker, A. (2008). *Rapid lean construction - quality rating model*. Manchester: s.n.

Humberto Martínez Rueda. (2015). *INDICADORES FINANCIEROS Y SU*

*INTERPRETACION*. Obtenido de INDICADORES FINANCIEROS Y SU

INTERPRETACION:

<http://webdelprofesor.ula.ve/economia/mendezm/analisis%20I/IndicadoresFinancieros.pdf>

INEC. (Marzo de 2019). *ENEMDU*. Obtenido de

[https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2019/Marzo/Boletin\\_mar2019.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2019/Marzo/Boletin_mar2019.pdf)

Jose antonio acuña. (17 de marzo de 2013). *Emprendimiento Globalizado en*

*Competitividad* . Obtenido de Emprendimiento Globalizado en Competitividad :

[acualonit.overblog.com/las-4-p-precio-producto-plaza-y-promocion](http://acualonit.overblog.com/las-4-p-precio-producto-plaza-y-promocion)

José Paschoal Rosetti. (2016). *Introducción de la economía*. Alfaomega.

Koskela, L. (1992). *Application of the new production philosophy to construction*. Finland:

VTT Building Technology.

M.A. Guillermo A Gaxiola. (02 de 02 de 2009). *Seminario de Mercadotecnia*. Obtenido de

Slidershare: [https://es.slideshare.net/jcfdezmxvtas/presentacin-servicio-al-cliente?qid=61760933-50ff-4699-ada4-c1696aaef58b&v=&b=&from\\_search=5](https://es.slideshare.net/jcfdezmxvtas/presentacin-servicio-al-cliente?qid=61760933-50ff-4699-ada4-c1696aaef58b&v=&b=&from_search=5)

Martínez, U& Gutiérrez. (2012). *Análisis del Entorno*. Madrid.

Michael Parkin. (2009). *Fundamentos de teoría económica*. En M. Parkin. Pearson.

MSc. Ramón Rodríguez Cardona, Dra. Margarita Cobas Aranda. (s.f.). *METODOLOGIA*

*DE EVALUACION DE IMPACTOS DE PROYECTOS DE*. Obtenido de

*METODOLOGIA DE EVALUACION DE IMPACTOS DE PROYECTOS DE:*

[https://inis.iaea.org/collection/NCLCollectionStore/\\_Public/45/078/45078486.pdf](https://inis.iaea.org/collection/NCLCollectionStore/_Public/45/078/45078486.pdf)

Municipio DMDQ. (2019). *Alcaldia Quito*. Obtenido de

<https://pam.quito.gob.ec/PAM/pdfs/GuiaTramites/LUAE/LUAE.pdf>

Pedro Zapata y Mercedes Zapata. (2009). Depreciación Línea Recta. En P. Z. Zapata,

*Introducción a la Contabilidad* (pág. 99). Maya Editores.

Pedro Zapata y Mercedes Zapata. (s.f.). Depreciación I. En *Introducción a la Contabilidad*.

Ricardo Romero. (2013). *Concepto de Promoción*. Obtenido de Slideshare:

<https://es.slideshare.net/Giovannycastromz/la-promocion-21465817>

Roberto Espinosa. (2012). *Como definir Misión, Visión y Valores*. Obtenido de

<https://robertoespinosa.es/2012/10/14/como-definir-mision-vision-y-valores-en-la-empresa>

Self Bank. (2018). *ROA, la rentabilidad de los activos de la empresa*. Obtenido de ROA, la

rentabilidad de los activos de la empresa: <https://blog.selfbank.es/roa-la-rentabilidad-de-los-activos-de-la-empresa/>

Servicio de Rentas Internas. (2019). *Servicio de Rentas Internas SRI*. Obtenido de

<https://www.sri.gob.ec/web/guest/RUC>

Vásquez, N. (2009). *SCRIBD:*. Obtenido de DEMANDA INSATISFECHA:

<https://es.scribd.com/doc/63155301/Demanda-Insatisfecha>

## ANEXOS

❖ Factura Asesoría Margen Neto:



ROBAYO FLORES ERIKA MISHHELL

Dir. Gonzalo Zalumbide N24-52 e Isaac Barrera  
Telf: (02)2814 442 / 0984489659

RUC :	1724948599001
FACTURA:	S-001-001
N° :	00000000 1
AUT. SRI.	

Nombre: _____	Ruc: _____
Fecha: _____	Telf: _____
Dirrección: _____	

Cant.	Descripción	Unid.	Valor Total
Firma autorizada _____ Firma cliente _____		Suman:	
		Iva 0%	
		Iva 12%	

	<b>TOTAL:</b>	
--	---------------	--

**Figura 42.** Factura Asesoría Margen Neto  
**Elaborado:** Erika Robayo

**Anexo 1. Factura**

❖ **Sello de Cancelado Servicio.**



**Anexo 2. Servicios**

❖ **Solicitud del servicio.**



ROBAYO FLORES ERIKA MISHHELL

Nota de pedido

N° : 00000000 1

Cliente: _____	Contrato: _____
Fecha: _____	Hora: _____
Lugar: _____	

Solicitud del Servicio

Dir. Gonzalo Zalumbide N24-52 e Isaac Barrera

Telf: (02)2814 442 / 0984489659

**Figura 43.** Solicitud del servicio

**Elaborado:** Erika Robayo

**Anexo 3. Solicitud del servicio**

❖ Encuestas

---

**INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA**

**ADMINISTRACIÓN BANCARIA Y FINANCIERA**

**Datos generales:**

Edad: 20  30-40  50  51 en adelante

Género: Masculino  Femenino

1. ¿Ha recibido usted asesoría en temas contables y tributarios?

SI  NO

**NOTA:** Si su respuesta fue NO, favor salte a la pregunta #5

2. ¿Cada que tiempo ha actualizado sus asesorías?

Mensual  Trimestral  Semestral  Anual

3. Cuánto ha gastado usted en promedio por recibir asesorías?

20-60  61-90  91-150  151-190  191 en adelante

4. ¿Se sintió satisfecho con la asesoría recibidas anteriormente?

SI  NO

5. ¿Le gustaría que adicional recibir asesoría laboral y profesional?

SI  NO

6. ¿Específicamente en que área le gustaría recibir asesorías?

Contabilidad  Tributación  Profesional  Laboral

7. ¿Qué es lo que usted busca al momento de solicitar una asesoría?

Precisión  Eficiencia  Seguridad  Calidad

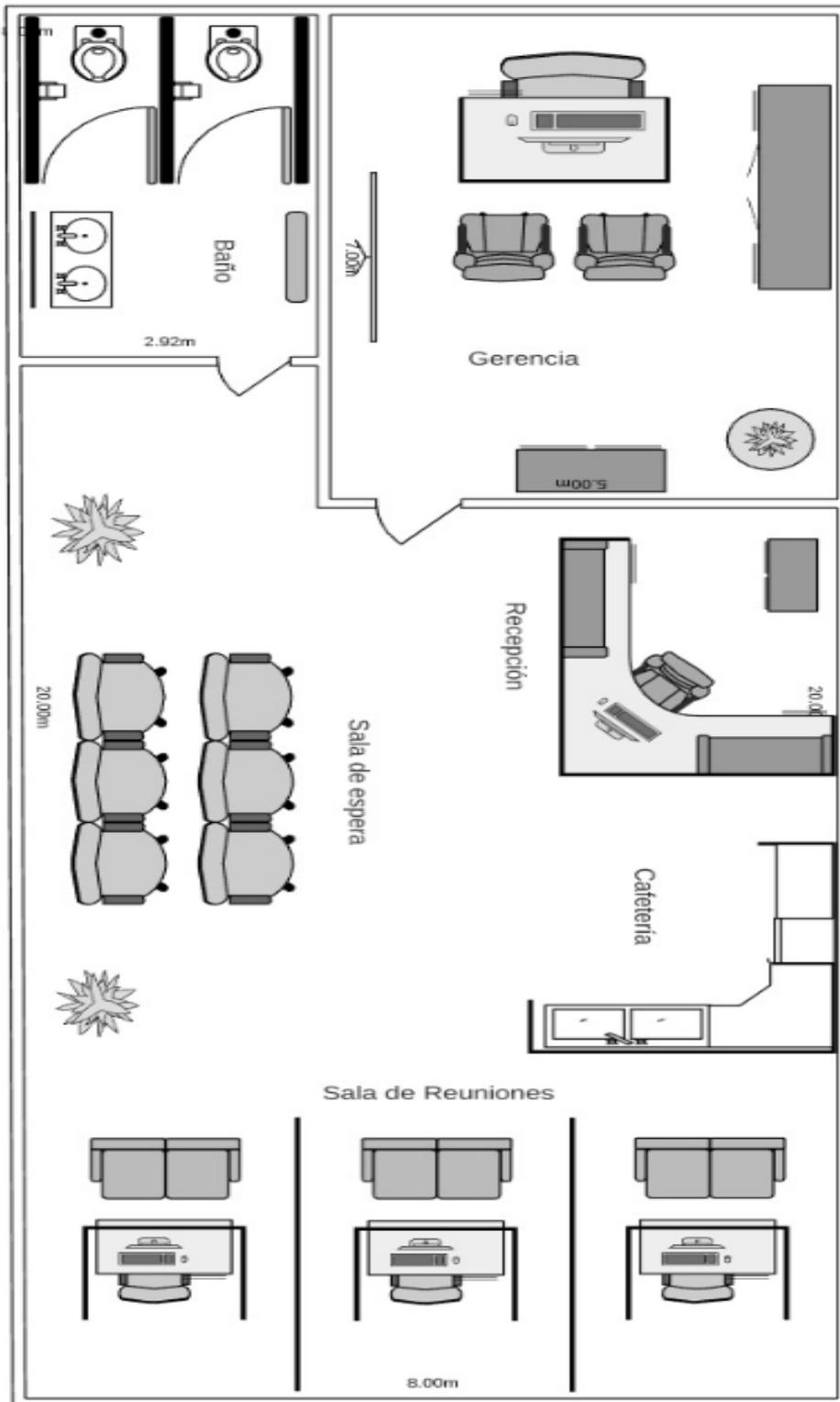
8. ¿Usted cree que es de gran utilidad llevar un control contable y tributario?

SI  NO

---

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

#### Anexo 4. Encuesta



Anexo 5. Distribución de planta.



## Urkund Analysis Result

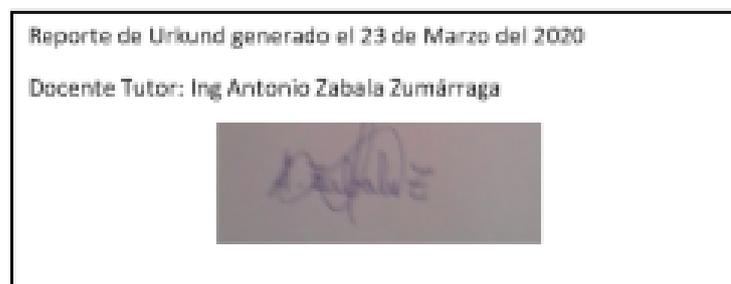
Analysed Document: T T ERIKA ROBAYO 2019-2020.docx (D66262681)  
Submitted: 3/23/2020 11:26:00 PM  
Submitted By: erikamichu13@hotmail.com  
Significance: 7 %

### Sources included in the report:

TESIS\_CAJA\_COMUNAL\_fin\_vo\_URKUND.docx (D56814878)  
tesis para urkund.docx (D57153320)  
TRABAJO DE GRADO JENIFER COLCHA ADM. BANCA Y F..docx (D23314306)  
ANDREA MARIBEL AREVALO NINAHUALPA.pdf (D30349377)  
JENIFER COLCHA TRABAJO DE GRADO ADM. BANCA Y F.docx (D23457611)  
Tesis Jazmin Urkund.docx (D56193480)  
[https://es.slideshare.net/jcfdezmxvtas/presentacin-servicio-al-cliente?qid=61760933-50ff-4699-ada4-c1696aaef58b&v=&b=&from\\_search=5Mart](https://es.slideshare.net/jcfdezmxvtas/presentacin-servicio-al-cliente?qid=61760933-50ff-4699-ada4-c1696aaef58b&v=&b=&from_search=5Mart)  
<https://docplayer.es/133162622-Carrera-de-administracion-bancaria-y-financiera.html>  
<https://docplayer.es/129958929-Carrera-de-administracion-bancaria-y-financiera.html>

### Instances where selected sources appear:

27





INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA									
BETACORA PARA EL CONTROL DE PROYECTOS DE TITULACIÓN									
CARRERA: ADMINISTRACIÓN BANCARIA Y FINANCIERA									
TEMA DE TITULACIÓN: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA ASESORIA CONTABLE, TRIBUTARIA, LABORAL Y PROFESIONAL, UBICADA EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2019- 2020									
IMPRESIÓN REPORTE: Págo. 24 de marzo del 2020 16:28:36									
TIPO REPORTE: ACUMULATIVO									
ESTADO FINAL-OBSERVACION: PROYECTO ACTIVO/NO GRABADO/									
MODALIDAD: INCUBADORA EMPRESARIAL									
NO. FORJER	FECHA TUTORIA	TIPO ASESORIA	HORA INICIO	TEMA TRATADO	HORA FIN	HORAS	OBSERVACION	ESTADO SE	PERIODO
1	2018-11-06	INSITU	2018-11-06 12:10:00	INTRODUCCION / JUSTIFICACION	2018-11-06 14:10:00	2.00	ORGANIZACION, PLANIFICACION DE LA TUTORIA, PRESENTA EL PRIMER AVANCE	PROCESADO	OCT 2019 - MAR 2020
2	2018-11-06	AUTONOMA	2018-11-06 13:10:00	INTRODUCCION / JUSTIFICACION	2018-11-06 23:10:00	10.00	HORAS DE TRABAJO AUTÓNOMO A LA SEMANA	PROCESADO	
3	2018-11-13	INSITU	2018-11-13 12:10:00	INTRODUCCION / ANTECEDENTES	2018-11-13 14:10:00	2.00	ENTREGA CORRECCIONES RESPECTIVAS ANTERIORES, SE LE REVISÓ, ENTREGA AVANCES Y SE LE INDICAN LAS CORRECCIONES NUEVAS A REALIZAR	PROCESADO	
4	2018-11-13	AUTONOMA	2018-11-13 13:30:00	INTRODUCCION / ANTECEDENTES	2018-11-13 23:30:00	10.00	HORAS DE TRABAJO AUTÓNOMO A LA SEMANA	PROCESADO	
5	2018-11-20	INSITU	2018-11-20 12:10:00	ANALISIS SITUACIONAL / AMBIENTE EXTERNO	2018-11-20 14:10:00	2.00	ENTREGA CORRECCIONES RESPECTIVAS ANTERIORES, SE LE REVISÓ, ENTREGA AVANCES Y SE LE INDICAN LAS CORRECCIONES NUEVAS A REALIZAR	PROCESADO	
6	2018-11-20	AUTONOMA	2018-11-20 13:33:00	ANALISIS SITUACIONAL / AMBIENTE EXTERNO	2018-11-20 23:33:00	10.00	HORAS DE TRABAJO AUTÓNOMO A LA SEMANA	PROCESADO	
7	2018-11-27	INSITU	2018-11-27 12:10:00	ANALISIS SITUACIONAL / ENTORNO LOCAL	2018-11-27 14:10:00	2.00	ENTREGA CORRECCIONES RESPECTIVAS ANTERIORES, SE LE REVISÓ, ENTREGA AVANCES Y SE LE INDICAN LAS CORRECCIONES NUEVAS A REALIZAR	PROCESADO	
8	2018-11-27	AUTONOMA	2018-11-27 13:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ENTORNO LOCAL	2018-11-27 23:00:00	10.00	HORAS DE TRABAJO AUTÓNOMO A LA SEMANA	PROCESADO	
9	2018-12-04	INSITU	2018-12-04 12:10:00	ANALISIS SITUACIONAL / ANALISIS INTERNO	2018-12-04 14:10:00	2.00	ENTREGA CORRECCIONES RESPECTIVAS ANTERIORES, SE LE REVISÓ, ENTREGA AVANCES Y SE LE INDICAN LAS CORRECCIONES NUEVAS A REALIZAR	PROCESADO	
10	2018-12-04	AUTONOMA	2018-12-04 13:38:00	ANALISIS SITUACIONAL / ANALISIS INTERNO	2018-12-04 23:38:00	10.00	HORAS DE TRABAJO AUTÓNOMO A LA SEMANA	PROCESADO	
11	2018-12-11	INSITU	2018-12-11 12:10:00	ANALISIS SITUACIONAL / ANALISIS FODA	2018-12-11 14:10:00	2.00	ENTREGA CORRECCIONES RESPECTIVAS ANTERIORES, SE LE REVISÓ, ENTREGA AVANCES Y SE LE INDICAN LAS CORRECCIONES NUEVAS A REALIZAR	PROCESADO	
12	2018-12-11	AUTONOMA	2018-12-11 13:41:00	ANALISIS SITUACIONAL / ANALISIS FODA	2018-12-11 23:41:00	10.00	HORAS DE TRABAJO AUTÓNOMO A LA SEMANA	PROCESADO	
13	2018-12-18	INSITU	2018-12-18 12:10:00	ESTUDIO DE MERCADO / ANALISIS DEL CONSUMIDOR	2018-12-18 14:10:00	2.00	ENTREGA CORRECCIONES RESPECTIVAS ANTERIORES, SE LE REVISÓ, ENTREGA AVANCES Y SE LE INDICAN LAS CORRECCIONES NUEVAS A REALIZAR	PROCESADO	
14	2018-12-18	AUTONOMA	2018-12-18 13:10:00	ESTUDIO DE MERCADO / ANALISIS DEL CONSUMIDOR	2018-12-18 23:10:00	10.00	HORAS DE TRABAJO AUTÓNOMO A LA SEMANA	PROCESADO	
15	2018-12-18	INSITU	2018-12-18 12:10:00	ESTUDIO DE MERCADO / OFERTA	2018-12-18 14:10:00	2.00	ENTREGA CORRECCIONES RESPECTIVAS ANTERIORES, SE LE REVISÓ, ENTREGA AVANCES Y SE LE INDICAN LAS CORRECCIONES NUEVAS A REALIZAR	PROCESADO	
16	2018-12-18	AUTONOMA	2018-12-18 13:46:00	ESTUDIO DE MERCADO / OFERTA	2018-12-18 23:46:00	10.00	HORAS DE TRABAJO AUTÓNOMO A LA SEMANA	PROCESADO	
17	2018-01-08	INSITU	2018-01-08 12:10:00	ESTUDIO DE MERCADO / PRODUCTOS SUSTITUTOS	2018-01-08 14:10:00	2.00	ENTREGA CORRECCIONES RESPECTIVAS ANTERIORES, SE LE REVISÓ, ENTREGA AVANCES Y SE LE INDICAN LAS CORRECCIONES NUEVAS A REALIZAR	PROCESADO	
18	2018-01-08	AUTONOMA	2018-01-08 13:49:00	ESTUDIO DE MERCADO / PRODUCTOS SUSTITUTOS	2018-01-08 23:49:00	10.00	HORAS DE TRABAJO AUTÓNOMO A LA SEMANA	PROCESADO	
19	2018-01-15	INSITU	2018-01-15 12:10:00	ESTUDIO DE MERCADO / DEMANDA	2018-01-15 14:10:00	2.00	ENTREGA CORRECCIONES RESPECTIVAS ANTERIORES, SE LE REVISÓ, ENTREGA AVANCES Y SE LE INDICAN LAS CORRECCIONES NUEVAS A REALIZAR	PROCESADO	
20	2018-01-15	AUTONOMA	2018-01-15 13:51:00	ESTUDIO DE MERCADO / DEMANDA	2018-01-15 23:51:00	10.00	HORAS DE TRABAJO AUTÓNOMO A LA SEMANA	PROCESADO	
21	2018-01-15	INSITU	2018-01-15 12:10:00	ESTUDIO DE MERCADO / BALANCE OFERTA-DEMANDA	2018-01-15 14:10:00	2.00	ENTREGA CORRECCIONES RESPECTIVAS ANTERIORES, SE LE REVISÓ, ENTREGA AVANCES Y SE LE INDICAN LAS CORRECCIONES NUEVAS A REALIZAR	PROCESADO	
22	2018-01-15	AUTONOMA	2018-01-15 13:53:00	ESTUDIO DE MERCADO / BALANCE OFERTA-DEMANDA	2018-01-15 23:53:00	10.00	HORAS DE TRABAJO AUTÓNOMO A LA SEMANA	PROCESADO	

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA ASESORIA CONTABLE, TRIBUTARIA, LABORAL Y PROFESIONAL UBICADA EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2019-2020

23	208815	2026-01-25	INSITU	2026-01-25 12:10:00	ESTUDIO TECNICO / TAMANIO DEL PROYECTO	2026-01-25 14:10:00	2.00	ENTREGA CORRECCIONES RESPECTIVAS ANTERIORES, SE LE REVISIA, ENTREGA AVANCES Y SE LE INDICA LAS CORRECCIONES NUEVAS A REALIZAR	PROCESADO
24	208817	2026-01-25	AUTONOMIA	2026-01-25 13:35:00	ESTUDIO TECNICO / TAMANIO DEL PROYECTO	2026-01-25 23:35:00	10.00	HORAS DE TRABAJO AUTÓNOMO A LA SEMANA	PROCESADO
25	208819	2026-01-28	INSITU	2026-01-28 12:10:00	ESTUDIO TECNICO / LOCALIZACION DEL PRODUCTO	2026-01-28 14:10:00	2.00	ENTREGA CORRECCIONES RESPECTIVAS ANTERIORES, SE LE REVISIA, ENTREGA AVANCES Y SE LE INDICA LAS CORRECCIONES NUEVAS A REALIZAR	PROCESADO
26	208820	2026-01-28	AUTONOMIA	2026-01-28 13:10:00	ESTUDIO TECNICO / LOCALIZACION DEL PRODUCTO	2026-01-28 23:10:00	10.00	HORAS DE TRABAJO AUTÓNOMO A LA SEMANA	PROCESADO
27	208822	2026-02-05	INSITU	2026-02-05 12:10:00	ESTUDIO TECNICO / INGENIERIA DEL PRODUCTO	2026-02-05 14:10:00	2.00	ENTREGA CORRECCIONES RESPECTIVAS ANTERIORES, SE LE REVISIA, ENTREGA AVANCES Y SE LE INDICA LAS CORRECCIONES NUEVAS A REALIZAR	PROCESADO
28	208823	2026-02-05	AUTONOMIA	2026-02-05 13:00:00	ESTUDIO TECNICO / INGENIERIA DEL PRODUCTO	2026-02-05 23:00:00	10.00	HORAS DE TRABAJO AUTÓNOMO A LA SEMANA	PROCESADO
29	213809	2026-02-12	INSITU	2026-02-12 12:15:00	ESTUDIO FINANCIERO / INGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES	2026-02-12 14:45:00	2.50	ENTREGA CORRECCIONES RESPECTIVAS ANTERIORES, SE LE REVISIA, ENTREGA AVANCES Y SE LE INDICA LAS CORRECCIONES NUEVAS A REALIZAR	PROCESADO
30	213810	2026-02-12	AUTONOMIA	2026-02-12 15:00:00	ESTUDIO FINANCIERO / INGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES	2026-02-12 23:00:00	8.00	HORAS DE TRABAJO AUTÓNOMO A LA SEMANA	PROCESADO
31	213811	2026-02-19	INSITU	2026-02-19 12:15:00	ESTUDIO FINANCIERO / INVERSIONES	2026-02-19 14:45:00	2.50	ENTREGA CORRECCIONES RESPECTIVAS ANTERIORES, SE LE REVISIA, ENTREGA AVANCES Y SE LE INDICA LAS CORRECCIONES NUEVAS A REALIZAR	PROCESADO
32	213812	2026-02-19	AUTONOMIA	2026-02-19 15:00:00	ESTUDIO FINANCIERO / INVERSIONES	2026-02-19 23:00:00	8.00	HORAS DE TRABAJO AUTÓNOMO A LA SEMANA	PROCESADO
33	213813	2026-02-26	INSITU	2026-02-26 12:15:00	ESTUDIO FINANCIERO / EVALUACION	2026-02-26 14:45:00	2.50	ENTREGA CORRECCIONES RESPECTIVAS ANTERIORES, SE LE REVISIA, ENTREGA AVANCES Y SE LE INDICA LAS CORRECCIONES NUEVAS A REALIZAR	PROCESADO
34	213814	2026-02-26	AUTONOMIA	2026-02-26 15:00:00	ESTUDIO FINANCIERO / EVALUACION	2026-02-26 23:00:00	8.00	HORAS DE TRABAJO AUTÓNOMO A LA SEMANA	PROCESADO
35	213815	2026-03-04	INSITU	2026-03-04 12:15:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO AMBIENTAL	2026-03-04 14:45:00	2.50	ENTREGA CORRECCIONES RESPECTIVAS ANTERIORES, SE LE REVISIA, ENTREGA AVANCES Y SE LE INDICA LAS CORRECCIONES NUEVAS A REALIZAR	PROCESADO
36	213816	2026-03-04	AUTONOMIA	2026-03-04 15:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO AMBIENTAL	2026-03-04 23:00:00	8.00	HORAS DE TRABAJO AUTÓNOMO A LA SEMANA	PROCESADO
37	213817	2026-03-10	INSITU	2026-03-10 12:15:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO ECONOMICO	2026-03-10 14:15:00	2.00	ENTREGA CORRECCIONES RESPECTIVAS ANTERIORES, SE LE REVISIA, ENTREGA AVANCES Y SE LE INDICA LAS CORRECCIONES NUEVAS A REALIZAR	PROCESADO
38	213819	2026-03-10	AUTONOMIA	2026-03-10 15:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO ECONOMICO	2026-03-10 23:00:00	8.00	HORAS DE TRABAJO AUTÓNOMO A LA SEMANA	PROCESADO
39	213823	2026-03-18	INSITU	2026-03-18 12:15:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO PRODUCTIVO	2026-03-18 14:45:00	2.50	ENTREGA CORRECCIONES RESPECTIVAS ANTERIORES, SE LE REVISIA, ENTREGA AVANCES Y SE LE INDICA LAS CORRECCIONES NUEVAS A REALIZAR	PROCESADO
40	213828	2026-03-18	AUTONOMIA	2026-03-18 15:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO PRODUCTIVO	2026-03-18 23:00:00	8.00	HORAS DE TRABAJO AUTÓNOMO A LA SEMANA	PROCESADO
41	213833	2026-03-18	INSITU	2026-03-18 12:15:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO SOCIAL	2026-03-18 14:45:00	2.50	ENTREGA CORRECCIONES RESPECTIVAS ANTERIORES, SE LE REVISIA, ENTREGA AVANCES Y SE LE INDICA LAS CORRECCIONES NUEVAS A REALIZAR	PROCESADO
42	213835	2026-03-18	AUTONOMIA	2026-03-18 15:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO SOCIAL	2026-03-18 23:00:00	8.00	HORAS DE TRABAJO AUTÓNOMO A LA SEMANA	PROCESADO
43	213838	2026-03-18	INSITU	2026-03-18 12:15:00	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES / CONCLUSIONES	2026-03-18 13:15:00	1.00	ENTREGA CORRECCIONES RESPECTIVAS ANTERIORES, SE LE REVISIA, ENTREGA AVANCES Y SE LE INDICA LAS CORRECCIONES NUEVAS A REALIZAR	PROCESADO
44	213843	2026-03-18	AUTONOMIA	2026-03-18 15:00:00	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES / CONCLUSIONES	2026-03-18 23:00:00	8.00	HORAS DE TRABAJO AUTÓNOMO A LA SEMANA	PROCESADO
45	213837	2026-03-18	INSITU	2026-03-18 12:15:00	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES / RECOMENDACIONES	2026-03-18 14:15:00	2.00	ENTREGA CORRECCIONES RESPECTIVAS ANTERIORES, SE LE REVISIA, ENTREGA AVANCES Y SE LE INDICA LAS CORRECCIONES NUEVAS A REALIZAR	PROCESADO
46	213849	2026-03-18	AUTONOMIA	2026-03-18 15:00:00	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES / RECOMENDACIONES	2026-03-18 21:00:00	6.00	HORAS DE TRABAJO AUTÓNOMO A LA SEMANA	PROCESADO

47	213865	2020-05-23	INSITU	2020-05-23 12:15:00	INFORME FINAL DE TUTOR / INFORME FINAL	2020-05-23 14:15:00	2.00	ENTREGA LAS CORRECCIONES FINALES Y SE PROCEDE A CERRAR EL PROCESO DE TUTORIA SUSBIENDO AL URKUND EL RESULTADO DE ANÁLISIS DEL URKUND ES DEL 7% EL TUTOR APRUEBA EL PRESENTE TRABAJO DE TITULACIÓN EL 23 DE MARZO DEL 2020	PROCESADO
TOTAL HORAS: 240									
									
		ZABALA ZUMABARRAGA LEONARDO ANTONIO TUTOR CE: 1001595259		BOBAYO FLORES ERIKA MISHIEL ALUMNO CE: 172948399				CHANDI CASTRO MAYRA ALEXANDRA DELEGADO FECHA: 17/05/2023	