



## **Caratula**

### **CARRERA DE ADMINISTRACIÓN BANCARIA Y FINANCIERA**

### **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA EMPRESA DE ASESORIA CONTABLE PARA PEQUEÑOS NEGOCIOS UBICADO EN EL NORTE DE DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2019 – 2020.**

Trabajo de integración curricular previo a la obtención del título de:

Tecnóloga en Administración Bancaria y Financiera.

Tipo de Trabajo de Integración Curricular:

Incubadora Empresarial.

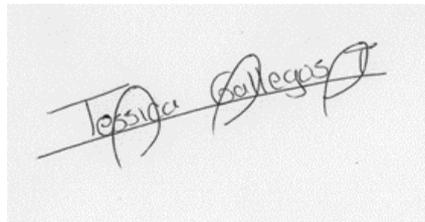
**Autora:** Gallegos Tufiño Jessica Lisbeth.

**Tutor:** Msc. Germán Ramiro Morillo Reinoso.

Quito, 2020

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA

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



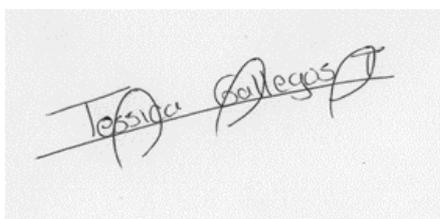
---

Jessica Lisbeth Gallegos Tufiño

C.C: 172556468-4

## LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Yo, Jessica Lisbeth Gallegos Tufiño, portadora de la cédula de ciudadanía signada con el No. 172556468-4 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 DE ASESORIA CONTABLE PARA PEQUEÑOS NEGOCIOS UBICADO EN EL NORTE DE DSITRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2019 – 2020.”, con fines académicos al Instituto Tecnológico Superior Cordillera.



---

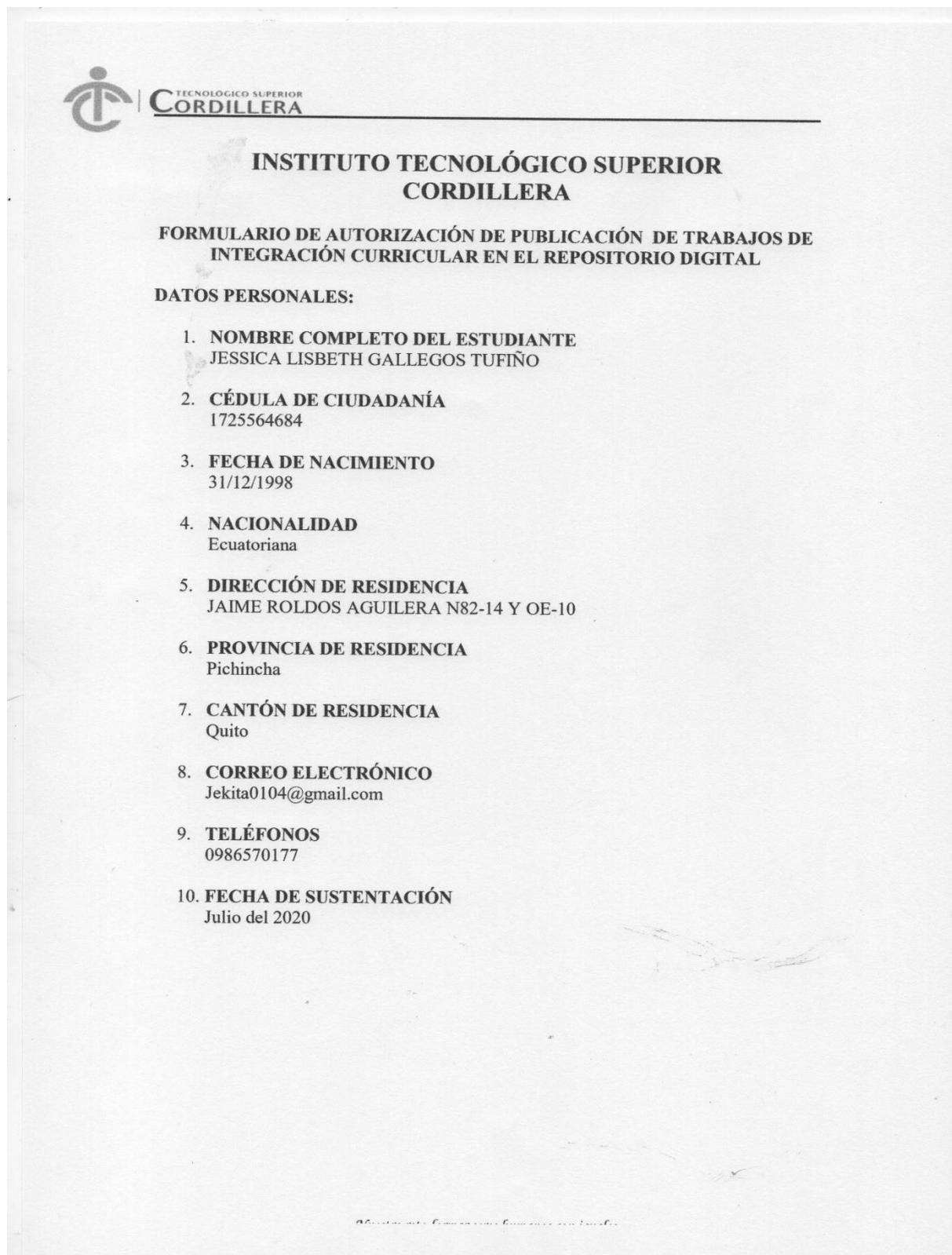
Jessica Lisbeth Gallegos Tufiño  
C.C: 172556468-4  
Quito, 28/Marzo/2020

---

Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de asesoría contable para pequeños negocios ubicado en el norte de Distrito Metropolitano de Quito, año 2019 – 2020. |



## Formulario de autorización de publicación



 TECNOLOGICO SUPERIOR  
CORDILLERA

---

**INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR  
CORDILLERA**

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

**DATOS PERSONALES:**

- NOMBRE COMPLETO DEL ESTUDIANTE**  
JESSICA LISBETH GALLEGOS TUFÍÑO
- CÉDULA DE CIUDADANÍA**  
1725564684
- FECHA DE NACIMIENTO**  
31/12/1998
- NACIONALIDAD**  
Ecuatoriana
- DIRECCIÓN DE RESIDENCIA**  
JAIME ROLDOS AGUILERA N82-14 Y OE-10
- PROVINCIA DE RESIDENCIA**  
Pichincha
- CANTÓN DE RESIDENCIA**  
Quito
- CORREO ELECTRÓNICO**  
Jekita0104@gmail.com
- TELÉFONOS**  
0986570177
- FECHA DE SUSTENTACIÓN**  
Julio del 2020



**TEMA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR:**

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA EMPRESA DE ASESORIA CONTABLE PARA PEQUEÑOS NEGOCIOS UBICADO EN EL NORTE DE DSITRITO 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, JESSICA LISBETH GALLEGOS TUFÍÑO, portador de la cédula de identidad N.º 172556468-4 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 principalmente a Dios por guiarme en este largo camino y por darme fortaleza y sabiduría para alcanzar cada una de mis metas.

También agradezco infinitamente al Instituto Tecnológico Superior “Cordillera” por brindarme sus enseñanzas con docentes de calidad y ayudarme a cumplir un sueño más.

A mi tutor Msc. Germán Ramiro Morillo Reinoso por ser un inmenso apoyo en este largo camino siendo mi guía para culminar esta meta que no fue sencilla, pero gracias por las ganas de transmitirme sus conocimientos y dedicación.

## DEDICATORIA

Dedico a mi madre Lorey Tufiño y a mi padre Flavio Gallegos por ser mi motor principal y el pilar fundamental para cumplir uno de mis más grandes sueños por brindarme sus enseñanzas cada día, su gran amor y dedicación.

A mis sobrinos por ser mi fuerza y así poder darles el mejor ejemplo.

A mis hermanos por ser un gran aporte de vida.

## Índice General.

Caratula.....	i
DECLARACIÓN DE AUTORÍA .....	ii
LICENCIA DE USO NO COMERCIAL .....	iii
Formulario de autorización de publicación .....	iv
AGRADECIMIENTO .....	vi
DEDICATORIA .....	vii
<b>Índice de Tablas .....</b>	<b>xv</b>
<b>Índice de Ilustraciones .....</b>	<b>xviii</b>
<b>Índice de Anexos .....</b>	<b>xix</b>
RESUMEN EJECUTIVO.....	xx
ABSTRACT .....	xxi
<b>CAPITULO I.....</b>	<b>1</b>
1.....	Introducción
1	
1.01 Justificación.....	3
1.02 Antecedentes.....	4
<b>CAPITULO II .....</b>	<b>6</b>
2.....	Análisis Situacional.
6	

2.01. Entorno Externo.....	6
2.01.01. Factor Económico.....	7
2.01.01.01. Inflación.....	7
2.01.01.02. PIB.....	8
2.01.01.03. Riesgo País.....	9
2.01.01.04. Tasa de Interés.....	10
2.01.01.05. Tasa Activa.....	10
2.01.01.06. Tasa Pasiva.....	11
2.01.02. Factor Social.....	11
2.01.02.01. El desempleo.....	12
2.01.02.02. Población económicamente activa.....	13
2.01.02.03. Pobreza.....	13
2.01.03. Factor Legal.....	13
2.01.03.01. Registro Sanitario.....	14
2.01.03.02. Ruc (Registro Único de Contribuyentes).....	14
2.01.03.03. Obtener el RUC.....	14
2.01.03.04. Licencia Única de Actividades Económicas.....	15
2.01.03.05. Obtener el permiso de funcionamiento certificado por el ministerio de salud para los establecimientos que requiere control sanitario.....	15
2.01.03.06. Obtener el permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos.....	16

2.01.03.07. Montos para llevar la Contabilidad .....	17
2.01.03.08. Factor Tecnológico .....	17
2.02. Entorno Local .....	17
2.02.01. Clientes .....	18
2.02.02. Proveedores .....	18
2.02.03. Competidores.....	18
2.03. Análisis Interno.....	19
2.03.01. Propuesta estratégica .....	19
2.03.01.01. Misión.....	19
2.03.01.02. Visión.....	19
2.03.01.03. Objetivos.....	20
2.03.01.03.01. Objetivo general .....	20
2.03.01.03.02. Objetivos específicos.....	20
2.03.01.03.03. Principios o valores .....	20
2.03.02. Gestión administrativa.....	21
2.03.02.01. Organigrama .....	21
2.03.03. Gestión operativa.....	22
2.03.03.01. El presente proyecto consta de los siguientes pasos.....	22
2.03.04.01. Estrategias de mercado .....	22
2.03.04.01.01. Estrategia de penetración.....	23

2.03.04.01.02 Nombre comercial .....	23
2.03.04.01.03.02. Logotipo.....	23
2.03.04.01.03.03. Slogan .....	24
2.03.01.01.04. Estrategia precio .....	24
2.03.01.01.05 Localización.....	25
2.04. Análisis F.O.D.A .....	25
<b>CAPITULO III.....</b>	<b>26</b>
3.01. Estudio de mercado .....	26
3.01. Análisis del consumidor .....	27
3.01.01. Objetivo del estudio de mercado .....	27
3.01.01.01. Objetivos Específicos del estudio de mercado .....	27
3.01.01.02. Determinación de la población y la muestra .....	28
3.01.01.03. Población .....	28
3.01.01.04. Muestra .....	29
3.01.02. Técnicas de obtención de información .....	31
3.01.02.01. Investigación por Observación .....	31
3.01.02.02. Investigación a través de Focus Group.....	32
3.01.02.02.01. Investigación a través de Encuestas.....	32
3.01.02.03. La encuesta .....	33
3.01.03. Análisis de la información.....	36

3.01.03.01. Análisis del resultado de la encuesta .....	37
3.01.03.01.0.01. Datos Generales .....	37
3.02. Oferta .....	46
3.02.01. Oferta histórica .....	46
3.02.02. Oferta Actual .....	47
3.02.03 Oferta proyectada .....	47
3.03 Demanda .....	48
3.03.01 Demanda Histórica .....	48
3.03.02 Demanda Actual .....	48
3.03.03 Demanda Proyectada .....	50
3.04 Balance Oferta – Demanda .....	50
3.04.01 Balance Actual .....	50
3.04.02. Balance Proyectado .....	52
<b>CAPITULO IV .....</b>	<b>52</b>
4. Estudio Técnico .....	52
4.01. Tamaño del proyecto` .....	53
4.01.02. Capacidad Óptima .....	54
4.02. Localización .....	54
4.02.01. Macro localización .....	54
4.02.02. Micro localización .....	55

4.02.03. Localización Óptima.....	56
4.03. Ingeniería del proyecto .....	57
4.03.01 Definición de Servicio .....	58
4.03.02.01. Distribución de la planta.....	58
4.03.03. Proceso Productivo .....	59
4.03.03.01. Simbología.....	59
4.03.03.02. Simbología ANSI .....	59
4.03.03.03. Diagrama de flujo funcional .....	60
4.03.03.03.01. Diagrama de flujo funcional Asesoría Contable.....	61
4.03.04 Maquinaria.....	62
4.03.05. Equipos y Mobiliario .....	62
<b>CAPITULO V.....</b>	<b>63</b>
5. Estudio Financiero.....	63
5.01 Ingresos Operacionales.....	63
5.01.01 Ingresos no Operacionales.....	63
5.02 Costos .....	63
5.03 Inversiones.....	66
5.03.01. Inversión Fija.....	67
5.03.01.01. Activos Fijos.....	67
5.03.01.02. Activos Nominales (diferidos).....	67

5.03.02. Capital de Trabajo .....	67
5.03.02.01 Fuentes de Financiamientos y Uso de fondos .....	69
5.03.04. Depreciaciones.....	69
5.04 Evaluación .....	76
<b>CAPITULO VI.....</b>	<b>86</b>
6.01 Impacto Ambiental .....	86
6.02 Impacto Económico.....	86
6.03 Impacto Productivo.....	86
6.04 Impacto Social .....	86
<b>CAPITULO VII .....</b>	<b>88</b>
Conclusiones.....	88
7.02 Recomendaciones:.....	88
Bibliografía.....	90

## Índice de Tablas

<b>Tabla 1 Inflación acumulada año 2017-2019</b> .....	7
<b>Tabla 2 Riesgo País mensual</b> .....	9
Tabla 3 Posibles Clientes.....	18
Tabla 4 FODA .....	25
Tabla 5 Población La Prensa .....	28
Tabla 6 Muestra .....	30
Tabla 7 Datos Generales.....	37
Tabla 8 Rango de Edad.....	38
Tabla 9 Pregunta 1 .....	39
Tabla 10 Pregunta 2.....	40
Tabla 11 Pregunta 3.....	41
Tabla 12 Pregunta 4.....	42
Tabla 13 Pregunta 5.....	44
Tabla 14 Pregunta 6.....	45
Tabla 15 Oferta Actual .....	47
Tabla 16 Oferta Proyectada .....	47
Tabla 17 Datos para calcular la Demanda .....	49
Tabla 18 Resultados de la encuesta .....	49
Tabla 19 Resultado de la encuesta.....	49
Tabla 20 Demanda Proyectada .....	50
Tabla 21 Determinación de la Balanza Actual .....	51
Tabla 22 Balanza Oferta-Demanda .....	52

Tabla 23 Capacidad Optima .....	54
Tabla 24 Macro-localización .....	54
Tabla 25 Localización Optima .....	56
Tabla 26 Distribución de la Planta .....	58
Tabla 27 Equipos de oficina .....	62
Tabla 28 Equipos de computación.....	62
Tabla 29 Muebles y enseres.....	62
Tabla 30 Ingresos Operacionales.....	63
Tabla 31 Gastos Administrativos .....	64
Tabla 32 Gastos de venta.....	65
Tabla 33 Costos Fijos y Variables.....	66
Tabla 34 Cuadro de inversiones .....	68
Tabla 35 Inversión Total.....	69
Tabla 36 Financiamiento .....	69
Tabla 37 Depreciaciones .....	69
Tabla 38 Estado de situación inicial .....	70
Tabla 39 Estado de Resultados Proyectado .....	72
Tabla 40 Flujo de Caja.....	74
Tabla 41 TMAR.....	76
Tabla 42 VAN .....	78
Tabla 43 TIR.....	79
Tabla 44 Periodo de recuperación de la Inversión .....	79
Tabla 45 Periodo de recuperación a valores constantes .....	80

Tabla 46 periodo de recuperación a valores actualizados .....	80
Tabla 47 Rotación de Activos Totales.....	83
Tabla 48 Margen de Utilidad Neta .....	84
Tabla 49 Rendimientos Sobre Activos .....	84
Tabla 50 Rendimiento sobre Patrimonio (ROE) .....	85
Tabla 51 Rendimiento sobre Inversión.....	85

## Índice de Ilustraciones

Ilustración 1 PIB.....	8
Ilustración 2 Tasa Activa.....	10
Ilustración 3 Tasa Pasiva Acumulada.....	11
Ilustración 4 Tasa de Desempleo.....	12
Ilustración 5 Organigrama.....	21
Ilustración 6 Logotipo.....	23
Ilustración 7 Localización.....	25
Ilustración 8 Género.....	37
Ilustración 9 Rango de Edad.....	38
Ilustración 10 Pregunta 1.....	39
Ilustración 11 Pregunta 2.....	40
Ilustración 12 Pregunta 3.....	41
Ilustración 13 Pregunta 4.....	43
Ilustración 14 Pregunta 5.....	44
Ilustración 15 Pregunta 6.....	45
Ilustración 16 Macro-localización.....	55
Ilustración 17 Micro-localización.....	56
Ilustración 18 punto de equilibrio.....	83

## Índice de Anexos

- 1 Informe Urkund
- 2 Bitácora

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto tiene como objetivo principal determinar la factibilidad para la implementación de una empresa de asesoría contable, la misma que estará ubicada en el sector de la Prensa, Distrito Metropolitano de Quito, puesto en práctica cada uno de los conocimientos aprendidos en el Instituto Tecnológico Superior “Cordillera”, teniendo como enfoque a pequeños negocios que buscan ayuda contable.

La microempresa Financial Solutions busca posicionarse en el mercado con su servicio lo cual utilizara una inversión que se recuperará en un corto tiempo, se considera que el proyecto es viable por la gran demanda en el mercado.

Para el proyecto se recopilará la información necesaria para demostrar la viabilidad del proyecto.

## **ABSTRACT**

The main objective of this project is to determine the feasibility for the implementation of an accounting consulting company, which will be located in the Press sector, Quito Metropolitan District, putting into practice each of the knowledge learned at the Instituto Tecnológico Superior “Cordillera”, focusing on small businesses seeking accounting help.

The microenterprise Financial Solutions seeks to position itself in the market with its service, which will use an investment that can be recovered in a short time, it is considered that the project is viable due to the high demand in the market.

For the project, the necessary information will be collected to demonstrate the viability of the project.

## CAPITULO I

### 1. Introducción

Los pequeños negocios tienen un papel importante en el desarrollo de nuestro país ya que están en diferentes sectores como son la industria, servicios, comercio lo cual han sido de gran ayuda, estos pequeños negocios se encuentran en las poblaciones pequeñas y sitios rurales.

De acuerdo al desarrollo que han tenido las Pequeñas empresas tienen la necesidad de llevar un control contable lo cual les ayude a tener una mejor capacidad de desarrollo en su negocio teniendo en cuenta que se van implementando nuevas leyes, reglamentos, normas por lo cual hay la obligación de actualizarse para no tener un problema financiera.

La mayoría de las pequeñas empresas no cuentan con un departamento de contabilidad debido a que muchas personas tienen la idea equivocada acerca de lo importante que es tener un control contable de su negocio y cómo manejarse en el mercado. Su idea más errónea es pensar que un negocio solo es cuestión de conocer los ingresos y gastos o talvez los costos de contratar servicios contables altos.

Financial Solutions ofrecerá un servicio de acuerdo a las necesidades de los pequeños negocios ayudando a tener el conocimiento de las áreas en las que se necesitará un mayor refuerzo al momento de tomar la decisión en una inversión. El objetivo principal de este proyecto es impulsar a los pequeños negocios y capacitar a los microempresarios a tener los conocimientos necesarios para que así puedan manejar su negocio, inversiones y finanzas de forma satisfactoria.

CAPITULO I.- Con la finalidad de elaborar el plan de negocios de la empresa, se plantea: la definición del tema, la formulación del problema, los objetivos, la hipótesis, el marco teórico y la estructura organizacional de la empresa. Directrices, variables e indicadores en base a los cuales debemos emprender el proceso de investigación.

CAPITULO II.- Para conocer la situación actual del mercado se realiza la investigación de mercado, conociendo la situación actual imperante en el país con un análisis del microentorno, también se realiza un análisis de la oferta y la demanda que nos permitirá establecer como llegaríamos a tener una rentabilidad con la competencia.

CAPITULO III.- En este capítulo y en base al diagnóstico realizado, que evidenció la demanda insatisfecha, se establece el direccionamiento estratégico de la creación de una empresa contable, donde definiremos la misión, la visión, los valores corporativos, el plan estratégico, los planes de ejecución dado por las materias estudiadas en la carrera de administración.

CAPITULO IV.- En este capítulo se realiza el estudio poblacional o la muestra de donde se creará la empresa donde se determina los recursos humanos, materiales, financieros y económicos necesarios para la actividad.

CAPITULO V.- En este capítulo se realiza el estudio económico y financiero que nos permite determinar la factibilidad de crear la empresa de asesoría contable

CAPITULO VI. - Finalmente presentamos las conclusiones más importantes y a la vez que planteamos recomendaciones que pueden constituirse en directrices viables para la aplicación de la Propuesta.

### **1.01 Justificación**

El presente proyecto tiene la finalidad de ayudar a pequeños negocios en el control del área contable y financiera y de esta manera tener un eficiente manejo de las actividades y conocer el incremento o disminución del rendimiento de la productividad del negocio para tomar decisiones de inversión.

Financial Solutions ofrece su servicio para pequeños negocios que ya existen en el mercado o buscan asesoría para una nueva inversión, teniendo en cuenta una visión más clara de sus negocios.

Es un servicio personalizado lo cual ayuda al micro empresario a constatar la inversión a realizarse o el problema a solucionar en el negocio y de esta manera capacitar para que administren su propio negocio logrando el control de cada una de sus inversiones.

Otro servicio es incitar al manejo del presupuesto con el conocimiento de sus ingresos y gastos en las microempresas ya que comienzan con un capital mínimo para el inicio se dará la capacitación de como sostener la microempresa en los primeros años de creación por el motivo que al comienzo no tiene una rentabilidad como la competencia; pero dar el asesoramiento de marketing para ganar más clientes y dar soluciones a los problemas que tendrán como principiantes en los negocios.

## 1.02 Antecedentes

Como un intento de respuesta a las crisis globales financieras, los organismos multilaterales de Crédito, los creados en el marco de los pactos económicos mundiales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), las Naciones Unidas, en general, las autoridades de los llamados países desarrollados crearon el concepto de Nueva Arquitectura Financiera Internacional, cuyo propósito era brindar transparencia en el ámbito del manejo económico, con el apoyo de empresas que se dedicarán a la Asesoría en el espacio de la Auditoría, Contabilidad y Tributación. A nivel mundial desde hace mucho tiempo se ha reconocido a la consultoría de microempresas en general como un servicio profesional de gran utilidad para ayudar a los directivos de las organizaciones a identificar y definir los principales problemas que los afectan, para alcanzar sus propósitos fundamentales, objetivos emanados de la misión, analizar las causas que lo provocan, verificando las raíces a modo de proyectar acciones para su perfeccionamiento ayudando a su posterior implementación. La labor actual del consultor como "agente de cambio", implica la transferencia de conocimientos, como también la capacitación del personal de las organizaciones, de forma implícita o explícita. (Fernanda, 2018)

Hoy en día también el Ecuador cuenta con consultoras dedicadas a apoyar el manejo contable tributario de los microempresarios; pues no se tiene la necesidad de estar sujetos a contratar empresas del exterior para el desarrollo de las actividades contables como tributarias, además de haberse constituido en un costo exorbitante que únicamente las grandes empresas podían contratarlo; en vista de lo mencionado gracias al enfoque de estudiantes que tienen la necesidad de buscar su propio medio de trabajo a más del deseo de explotar sus conocimientos,

ya existen consultoras que se dedican a esta operación. Independientemente de ello; en la ciudad de Quito a través de la investigación estudiantil se podrá también contar con este tipo de entidades. La acción de la consultora y el enfoque que generalmente se utiliza tiene como finalidad apoyar intensa como temporalmente a las microempresas. (Fernanda, 2018)

## **2. Análisis Situacional.**

El análisis situacional es el estudio del medio en que se desenvuelve la empresa en un determinado momento, tomando en cuenta los factores internos y externos mismos que influyen en cómo se proyecta la empresa en su entorno. (Namakforosh, 2015, págs. 64-65).

Con el contexto damos a entender que la información recolectada conocerá las oportunidades, fortalezas y amenazas de la empresa contable que su beneficio es incrementar proyectos a microempresarios con el fin de tener objetivos claros y estratégicos en el ámbito del mercado.

### **2.01. Entorno Externo.**

Donde se llega a considerar que el entorno externo de la empresa está limitado en detectar las amenazas y oportunidades en el ámbito de la rentabilidad del mercado con la competencia de la oferta y demanda, con el fin de formular estrategias que se pueda evitar o llegar a una disminución con los conflictos o amenazas del entorno de la empresa contable.

### 2.01.01. Factor Económico.

El factor económico en nuestro estudio de la empresa contable es necesario para saber la estabilidad macroeconómica del país donde será verificado con los análisis del producto interno bruto (PIB) y la inflación para el conocimiento de la estabilidad actual y a futuro.

#### 2.01.01.01. Inflación

***Tabla 1 Inflación acumulada año 2017-2019***

Fecha	Valor
Noviembre-2019	-0.70 %
Octubre-2019	0.52 %
Septiembre-2019	-0.01 %
Agosto-2019	-0.10 %
Julio-2019	0.09 %
Junio-2019	-0.04 %
Mayo-2019	-0.004 %
Abril-2019	0.17 %
Marzo -2019	-0.21 %
Febrero-2019	-0.23 %
Enero-2019	0.47 %
Diciembre-2018	0.10 %
Noviembre-2018	-0.25 %
Octubre-2018	-0.05 %
Septiembre-2018	0.39 %
Agosto-2018	0.27 %
Julio-2018	-0.004 %
Junio-2018	-0.71 %
Mayo-2018	-0.18 %
Abril-2018	-0.14 %
Marzo-2018	-0.21 %
Febrero-2018	-0.14 %
Enero-2018	-0.09 %
Diciembre-2017	-0.20 %
Noviembre-2017	-0.22 %
Octubre-2017	-0.09 %

Septiembre-2017	-0.03 %
Agosto-2017	0.28 %
Julio-2017	0.10 %
Junio-2017	0.16 %
Mayo-2017	1.10 %
Abril-2017	1.09 %
Marzo-2017	0.96 %
Febrero-2017	0.96 %
Enero-31-2017	0.90 %

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Banco Central del Ecuador

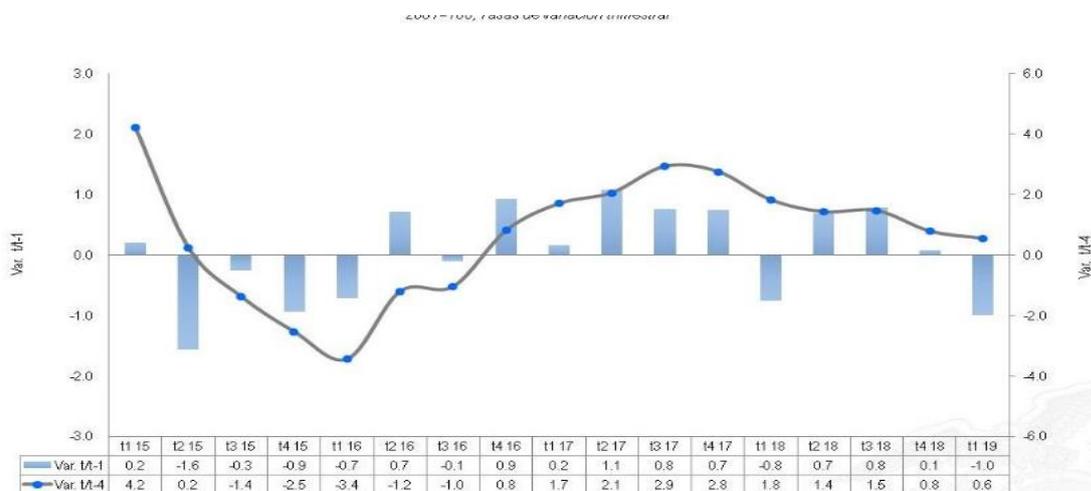
## Análisis

El banco Central del Ecuador nos informa que en los años anteriores la inflación desde el 2017 hasta el 2019 tiene un descendiente negativo en los bienes y servicios del país entre los consumidores de alta y baja en la categoría en la sociedad.

### 2.01.01.02. PIB

Es conocido también como producto interno bruto (PIB). Es una medida macroeconómica que expresa el valor monetario de la producción de bienes y servicios de demanda final de un país (o una región) durante un período determinado. (Banco Central del Ecuador, 2018)

*Ilustración 1 PIB*



## **Análisis**

En el gráfico podemos constatar que las exportaciones es de 3,5% en crecimiento del gasto de consumo con el periodo del 2018 del primer semestre, cabe señalar que las importaciones de bienes y servicios de 0.7% registradas en el INEC.

### **2.01.01.03. Riesgo País**

El riesgo país es el grado de probabilidad de que un país incumpla con sus obligaciones en moneda extranjera, de su calificación depende, en gran medida, la inversión extranjera directa a cada nación y en consecuencia su desarrollo económico y social.

Es una medida que intenta señalar el riesgo que un determinado país presenta para las inversiones; es decir, la probabilidad de que esas inversiones resulten menores a lo esperado o provoquen pérdidas. (Banco Central del Ecuador, 2018)

#### ***Tabla 2 Riesgo País mensual***

## **Análisis**

Según la información del Banco Central del Ecuador el riesgo del país se tiene un déficit crónico que necesitaran una deuda con el Banco Internacional donde que llegarían a cobrar una tasa del 12.11% por un crédito para el mejoramiento del país.

#### 2.01.01.04. Tasa de Interés

Precio que se paga por el uso del dinero durante determinado período. Es el porcentaje de rendimiento o costo, respecto al capital comprometido por un instrumento de deuda.

#### 2.01.01.05. Tasa Activa

Es el porcentaje que las instituciones bancarias del país, de acuerdo con las condiciones de las disposiciones del Banco Central, en los informes diarios, mensuales y anuales el cobro de diferentes tipos de créditos que favorecen al recurso del banco ecuatoriano.

*Ilustración 2 Tasa Activa*

Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	9.14	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.92	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	10.88	Productivo PYMES	11.83
Productivo Agrícola y Ganadero**	8.48	Productivo Agrícola y Ganadero**	8.53
Comercial Ordinario	8.67	Comercial Ordinario	11.83
Comercial Prioritario Corporativo	8.68	Comercial Prioritario Corporativo	9.33
Comercial Prioritario Empresarial	9.78	Comercial Prioritario Empresarial	10.21
Comercial Prioritario PYMES	10.95	Comercial Prioritario PYMES	11.83
Consumo Ordinario	16.27	Consumo Ordinario	17.30
Consumo Prioritario	16.74	Consumo Prioritario	17.30
Educativo	9.46	Educativo	9.50
Educativo Social <sup>3</sup>	6.51	Educativo Social <sup>3</sup>	7.50
Vivienda de Interés Público	4.74	Vivienda de Interés Público	4.99
Inmobiliario	10.14	Inmobiliario	11.33
Microcrédito Agrícola y Ganadero**	19.26	Microcrédito Agrícola y Ganadero**	20.97
Microcrédito Minorista <sup>1*</sup>	25.00	Microcrédito Minorista <sup>1*</sup>	28.50
Microcrédito de Acumulación Simple <sup>1*</sup>	23.41	Microcrédito de Acumulación Simple <sup>1*</sup>	25.50
Microcrédito de Acumulación Ampliada <sup>1*</sup>	20.14	Microcrédito de Acumulación Ampliada <sup>1*</sup>	23.50
Microcrédito Minorista <sup>2*</sup>	22.60	Microcrédito Minorista <sup>2*</sup>	30.50
Microcrédito de Acumulación Simple <sup>2*</sup>	22.66	Microcrédito de Acumulación Simple <sup>2*</sup>	27.50
Microcrédito de Acumulación Ampliada <sup>2*</sup>	20.84	Microcrédito de Acumulación Ampliada <sup>2*</sup>	25.50
Inversión Pública	8.51	Inversión Pública	9.33

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Banco Central del Ecuador

### 2.01.01.06. Tasa Pasiva

En el informe anual del Banco Central del Ecuador queda la constancia de los intereses pasivos de los Bancos sean a depósitos a plazo, ahorro, tarjetas y bonos que se realizan en las instituciones financieras con el fin de llevar un control y supervisión donde se determine el estado económico del país.

*Ilustración 3 Tasa Pasiva Acumulada*

2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	6.22	Depósitos de Ahorro	1.11
Depósitos monetarios	0.79	Depósitos de Tarjetahabientes	1.19
Operaciones de Reporto	1.50		
3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Plazo 30-60	4.75	Plazo 121-180	6.24
Plazo 61-90	5.72	Plazo 181-360	6.78
Plazo 91-120	5.94	Plazo 361 y más	8.19

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Banco Central del Ecuador

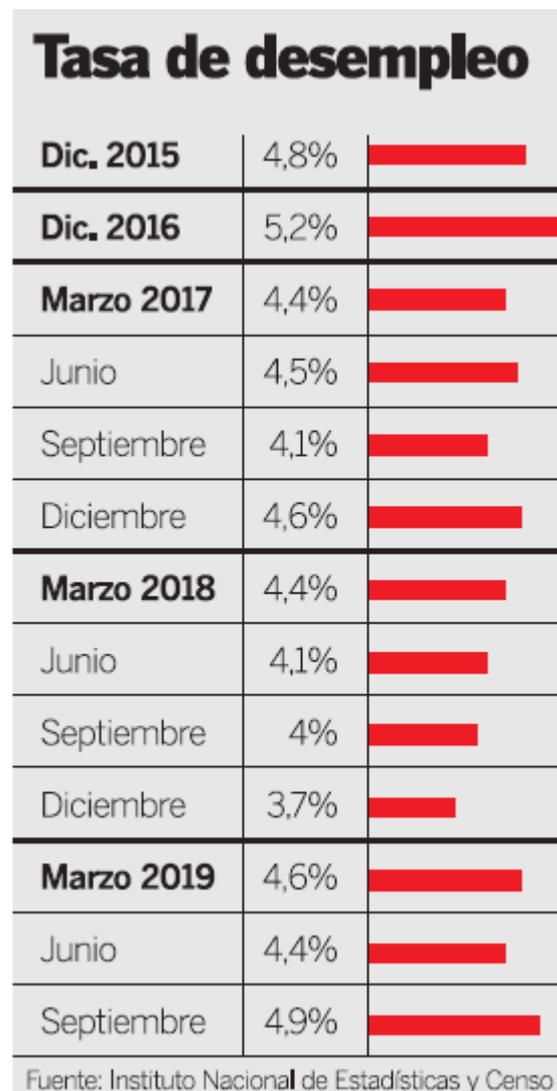
### 2.01.02. Factor Social

El factor social es muy importante porque reconocemos factores importantes que engloba con los aspectos de la sociedad demostrando el empleo y desempleo del país llegando afectar directamente a los pequeños empresarios que recién están comenzando la creación de las microempresas de todo tipo.

### 2.01.02.01. El desempleo

En el informe del INEC del desempleo del Ecuador en los últimos años anteriores tiene un nivel promedio en los años consecutivos del 3% al 5% de desempleo que verificamos la escasez de empleos en nuestro país.

*Ilustración 4 Tasa de Desempleo*



**Fuente: INEC  
Elaborado por: INEC**

### **2.01.02. 02. Población económicamente activa**

La oferta laboral o PEA alcanzó 66.5% en marzo de 2019, esto representa una disminución de 1.6 puntos porcentuales respecto del mismo mes del año 2018. Por su lado, en el área urbana se apreció similar comportamiento, situándose en 63.1%; no obstante, en el área rural la reducción fue de 0.4 puntos porcentuales obteniendo el 74.3%. (INEC, Banco Central Del Ecuador, 2019).

### **2.01.02.03. Pobreza**

La pobreza del país ecuatoriano entre los últimos años se puede verificar el nivel de incremento de la pobreza que se incrementó el 1% del desempleo, donde primero puede ser por la falta de estudios, falta de conocimientos básicos sobre la educación finanzas, donde verificamos otro motivo por la falta de rentabilidad de empleo donde el recurso mas factible es el subempleo.

### **2.01.03. Factor Legal**

El código de comercio, la ley de impuesto sobre la renta, la ley federal del trabajo, al igual que el resto de reglamentos ligados a las empresas prestadoras de servicios o productivas, en sus primeros artículos nos presentan un conjunto de preceptos que tienen por objeto ayudar a la creación de un ente activo que es la empresa y, a través de ella, constituir las bases del crecimiento económico y social de la nación. (Marco Legal, 2020)

### **2.01.03.01. Registro Sanitario**

El organismo encargado de otorgar, mantener, suspender, cancelar y reinscribir el Registro Sanitario, es el Ministerio de Salud Pública, por intermedio de sus subsecretarías, direcciones provinciales y del Instituto Nacional de Higiene y Medicina (Ecuador, 2020)

### **2.01.03.02. Ruc (Registro Único de Contribuyentes)**

Es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y proporcionar esta información a la Administración Tributaria. (SRI, 2019)

Sirve para realizar alguna actividad económica de forma permanente u ocasional en el Ecuador. Corresponde al número de identificación asignado a todas aquellas personas naturales y/o sociedades, que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deben pagar impuestos. (SRI, 2019)

### **2.01.03.03. Obtener el RUC**

Presentar el original y entregar una copia de la cédula de identidad, de ciudadanía o del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa.

Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral

Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo. (Sri, 2020)

#### **2.01.03.04. Licencia Única de Actividades Económicas**

Es el documento habilitante indispensable para el ejercicio de cualquier actividad económica dentro del Distrito Metropolitano de Quito. El régimen administrativo para su obtención consta en la Ordenanza Metropolitana Nro. 308. (Ponce, 2018)

Requisitos para su emisión (primera vez):

Generales:

- Formulario único de Solicitud de Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas – LUAE.
- Copia de RUC actualizado.
- Copia de Cédula de Ciudadanía o Pasaporte y Papeleta de Votación de las últimas elecciones.
- Informe de Compatibilidad de Uso de Suelo (cuando se requiera).
- Certificado Ambiental (cuando se requiera).

#### **2.01.03.05. Obtener el permiso de funcionamiento certificado por el ministerio de salud para los establecimientos que requiere control sanitario**

El Permiso de Funcionamiento es el documento otorgado por la ARCSA a los establecimientos sujetos a control y vigilancia sanitaria que cumplen con todos los requisitos para su funcionamiento, establecidos en la normativa vigente, a excepción de los

establecimientos de servicios de salud. (Agencia Nacional de Regulación, 2020) Requisitos para obtener el Permiso de Funcionamiento

Ingresar al sistema informático de la ARCSA permisos funcionamiento.controlsanitario.gob.ec, con su usuario y contraseña; en caso de no contar con el usuario, deberá registrarse aquí.

Una vez registrado, usted podrá obtener el permiso de funcionamiento, en base a las siguientes instrucciones: IE-B.3.1.8-PF-01 Obtención Permiso de funcionamiento

Llenar el formulario (adjuntar los requisitos de acuerdo a la actividad del establecimiento).

Emitida la orden de pago, usted podrá imprimir y después de 24 horas de haberse generado la orden de pago proceder a cancelar su valor. (Agencia Nacional de Regulación, 2020)

#### **2.01.03.06. Obtener el permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos**

Permiso Ocasional de Funcionamiento

El propietario del local o la persona interesada para obtener el permiso de funcionamiento debe presentar al Cuerpo de Bomberos la siguiente documentación:

- a) Solicitud de inspección del local;
- b) Informe favorable de la inspección;
- c) Copia del RUC;
- d) Copia de la calificación artesanal (artesanos calificados).

Se emitirá PERMISO OCASIONAL DE FUNCIONAMIENTO cuando la actividad a desarrollarse no sea permanente y su validez será determinada al momento de su solicitud, que debe ser presentada en el término de cinco días (5 días) siempre y cuando se dé cumplimiento con el Art. 350 del presente reglamento. (Ecuador F. d., 2020)

#### **2.01.03.07. Montos para llevar la Contabilidad**

Las personas naturales, incluso cuando desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares y sucesiones indivisas (herencias), profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos de acuerdo a lo establecido en el Art. 19 de la Ley Orgánica de régimen tributario, deben llevar contabilidad cuando:

Sus ingresos brutos sean mayores a \$ 300.000,00. Deben cumplir con esta obligación al inicio de sus actividades económicas o el 1 de enero de cada año sin necesidad de ser notificado por la administración tributaria. (SRI, 2019)

#### **2.01.03.08. Factor Tecnológico**

La empresa tendrá un factor tecnológico de alta calidad con una gama garantizado en software para brindar un mejor servicio a nuestros clientes sin necesidad de buscar en la competencia el servicio que brindemos.

### **2.02. Entorno Local**

El entorno local donde frecuentemente desarrollemos la actividad de la empresa contable que fluya con los resultados esperados con control y verificación en su localización.

### 2.02.01. Clientes

Los clientes que asesoremos e informemos para dar un servicio a sus microempresas con la factibilidad de llevar su contabilidad en regla con ética y responsabilidad, con el fin de que la microempresa ingrese al mercado con una rentabilidad estable con la competencia.

*Tabla 3 Posibles Clientes*

POSIBLES CLIENTES
Microempresas
Personas Obligadas a llevar Contabilidad
Emprendimientos

**Fuente:** Investigación Propia.

**Elaborado por:** Jessica Gallegos.

### 2.02.02. Proveedores

El proveedor es el recurso principal para los bienes inmuebles de la empresa como el principal recurso de materia prima para la empresa contable con productos de calidad y garantizado para un mejor servicio a los clientes.

### 2.02.03. Competidores

La competencia es variable e importante porque se llega a analizar el entorno de la empresa, con precios, calidad y servicios que la competencia brinda y así nosotros mejorar la rentabilidad en el entorno.

### **2.03. Análisis Interno**

Este análisis debe ir orientado a una evaluación del potencial de la empresa de su capacidad global, como un sistema que incluye todas las capacidades específicas desarrolladas en cada función básica de la empresa, que son activos materiales e inmateriales, que además se refuerzan unos a otros, y generan por lo tanto sinergias. (Renau, 2005, págs. 25-29) INTERNET

#### **2.03.01. Propuesta estratégica**

El presente proyecto está enfocado en la creación de una implementación contable para brindar servicios garantizados a microempresas en sus comienzos del primer año, donde se genere fuentes de empleo.

##### **2.03.01.01. Misión**

Somos una empresa dedicada a llevar la contabilidad de las microempresas, destinada a brindar servicios de calidad y garantizados, con un compromiso de un personal destinado a guiar con principios y valores a todos los usuarios.

##### **2.03.01.02. Visión**

Para el 2023 ser una empresa contable líder a nivel nacional, generando rentabilidad económica para lograr el crecimiento guiando a la incrementación de sucursales de la misma, basada en el mejoramiento del servicio a nuestros usuarios.

**2.03.01.03.01. Objetivo general**

Implementar asesoría contable financiera y tributaria para pequeños negocios de manera clara y verídica con el fin de tomar decisiones a nivel financiero.

**2.03.01.03.02. Objetivos específicos**

- Realizar el estudio de mercado que nos ayude a determinar la factibilidad del servicio a realizar.
- Determinar el estudio financiero del proyecto.
- Brindar servicios innovadores.

**2.03.01.03.03. Principios o valores**

Son elementos de la cultura empresarial, como costumbres, actitudes, comportamientos o pensamientos propios de cada compañía, que evalúa las características competitivas, condiciones de su entorno, competencia y las expectativas de los clientes y propietarios.

Es un sentimiento positivo que se refiere a la acción de respetar; es equivalente a tener veneración, aprecio y reconocimiento por una persona, y junto al brindar a los clientes la mejor atención, para que él se sienta a gusto con nuestra atención, productos o servicio. (López, 2016)

- Lealtad
- Respeto

- Puntualidad
- Amabilidad
- Discreción
- Seguridad
- Trabajo en Equipo

### 2.03.02. Gestión administrativa

Es el lugar donde se desarrolla las actividades administrativas de coordinar, ordenar, dirigir y controlar el cumplimiento de la empresa con los recursos obtenidos.

#### 2.03.02.01. Organigrama

*Ilustración 5 Organigrama*



**Fuente:** Investigación Propia.

**Elaborado por:** Jessica Gallegos.

La empresa requiere de una organización estructurada para identificar el crecimiento y la rentabilidad de la empresa con la ayuda de un sistema actualizado y la selección de un personal capacitado con recursos humanos.

### **2.03.03. Gestión operativa**

En la empresa contable la gestión operativa se basaría en el control del servicio que se va realizar a las microempresas con el asesoramiento contable donde toda gestión se realizara dentro de si misma.

#### **2.03.03.01. El presente proyecto consta de los siguientes pasos**

El proyecto del estudio de la empresa dedicada a la implementación contable para microempresas es beneficiar un entorno más centralizado al norte del distrito metropolitano, con el beneficio que lleven un asesoramiento financiero para la incrementación de los pequeños negocios que inician sus emprendimientos en el país con el fin de dar fuentes de empleo mejorando la rentabilidad económica en la empresa contable.

#### **2.03.04.01. Estrategias de mercado**

La estrategia del mercado de la empresa contable es tener acciones para incrementar el servicio de asesoramiento a las microempresas ganando una rentabilidad en medio de la competencia.

### **penetración**

Por medio de la estrategia de penetración en las personas obligadas a llevar contabilidad brindándole un servicio de calidad con responsabilidad permita posesionar el primer lugar en mercado actual, por medio de publicidad, trípticos, medio de comunicación y visitas personales para hacer el conocimiento de la empresa con el objetivo de llamar más atención de los usuarios o clientes.

### **2.03.04.01.02 Nombre comercial**

Financial solutions.

### **2.03.04.01.03.02. Logotipo**

*Ilustración 6 Logotipo*



**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Jessica Gallegos

### 2.03.04.01.03.03. Slogan

El slogan se establece para promover en el mercado y llamar la atención al cliente y por lo tanto representar la idea que tiene la empresa hacia el mercado y generar una necesidad o un deseo de utilizar el servicio.

Piensa diferente.

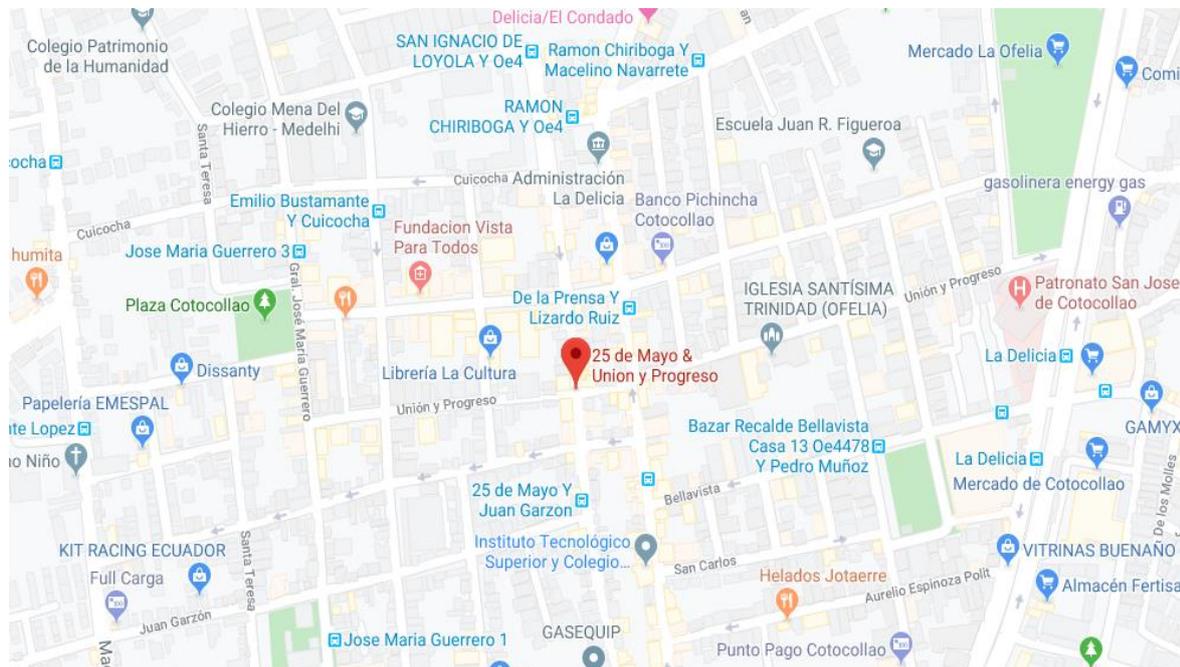
### 2.03.01.01.04. Estrategia precio

Para tener un precio se tendrá en cuenta los costos de la competencia, con el asesoramiento que brinden a los clientes buscando una estrategia para ofrecer un precio justo y competitivo, accesible para los clientes.

### Forma de pago

El pago de los productos se realizará al contado, por medio de tarjetas crédito, débito y a crédito por los servicios de asesoramiento contable.

### Ilustración 7 Localización



**Fuente:** Google Maps

**Elaborado por:** Google Maps

## 2.04. Análisis F.O.D.A

Matriz o Análisis FODA Una herramienta esencial para el estudio de la empresa.

El análisis FODA es una herramienta de planificación estratégica, diseñada para realizar un análisis interno (Fortalezas y Debilidades) y externo (Oportunidades y Amenazas) en la empresa. Desde este punto de vista la palabra FODA es una sigla creada a partir de cada letra inicial de los términos mencionados anteriormente. (anonimo, 2020)

Tabla 4 FODA

<b>FACTOR EXTERNO</b>
<b>OPORTUNIDADES</b>

Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de asesoría contable para pequeños negocios ubicado en el norte de Distrito Metropolitano de Quito, año 2019 – 2020. |

---

☐ **Mejora de la economía ecuatoriana**

☐ **Políticas positivas para los nuevos emprendedores por parte del gobierno.**

☐ **Mercado en crecimiento.**

☐ **Buenas expectativas de ingresos económicos.**

#### AMENAZAS

☐ **Competencia desleal.**

☐ **Subida de impuestos, en las medidas arancelarias.**

☐ **Competencia puede adoptar este nuevo método de asesoría.**

☐ **Riesgo país alto.**

---

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Jessica Gallegos

## CAPITULO III

### 3.01. Estudio de mercado

El objetivo de todo estudio de mercado ha de ser terminar teniendo una visión clara de las características del producto o servicio que se quiere introducir en el mercado, y un conocimiento exhaustivo de los interlocutores del sector. Junto con todo el conocimiento necesario para una política de precios y de comercialización.

evolución de los distintos competidores o demarcaciones geográficas.

Con respecto a la competencia, necesitaremos un mínimo de datos, quienes son y por cada uno de ellos volúmenes de facturación, cuota de mercado, evolución, empleados, costes de producción, etc. todo lo que podamos recabar. (Anonimo, 2019)

### **3.01. Análisis del consumidor**

Los consumidores es la prioridad de los futuros clientes que se visualiza en este proyecto, donde consiste analizar, verificar las dudas en los hábitos que llevan a requerir del emprendimiento.

Con el objetivo de determinar su necesidad real por medio de la implementación de la asesoría contable.

#### **3.01.01. Objetivo del estudio de mercado**

Determinar las estrategias con la oferta y la demanda verificando en el análisis de las necesidades de los pobladores para la factibilidad del estudio del mercado

##### **3.01.01.01. Objetivos Específicos del estudio de mercado**

- Determinar la necesidad principal de los pobladores en el mercado
- Establecer la afirmación o aceptación del servicio por parte del usuario
- Conocer la demanda que brindara el estudio del mercado en el servicio contable

solicita el usuario por el servicio contable

### 3.01.01.02. Determinación de la población y la muestra

Con la factibilidad de la población y la muestra se llega a verificar cuantos usuarios o clientes existen en la Parroquia de Pichincha, en el sector de Cotocollao al norte de Quito donde se realizará la ejecución del proyecto.

### 3.01.01.03. Población

La población es el número de pobladores de un sector que son el objeto de estudio, donde requerimos sacar información para conclusiones de las características similares entre sí. El número de habitantes de Cotocollao de acuerdo a los datos proporcionados por el INEC en base al censo de Población y Vivienda realizado en el año 2010 es de 31,623, y su clasificación por edades es la siguiente:

Tabla 5 Población La Prensa

Sexo	Hombre	Mujeres	Total
Total	15,356	16,267	31,623

**Fuente:** INEC

**Elaborado por:** Jessica Gallegos

### Análisis

Para la siguiente proyección de servicios se tomará del sector de Cotocollao con un total de habitantes de 31,623 donde esta verificado por el INEC que tiene un aproximado de 15,356 hombres y 16,267 de mujeres.

dado por el número de elementos que la constituyen, de acuerdo a este número, la población puede ser finita o infinita.

- **Población Finita:** es el conjunto compuesto por una cantidad limitada o pequeña de elementos.
- **Población Infinita:** es la que tiene un número extremadamente grande de componentes. Cuando la población es muy grande, el estudio de todos los elementos se dificulta, por lo que la solución es usar una muestra. (Barahona & pickers, 2015)

#### 3.01.01.04. Muestra

Fórmula para calcular la muestra

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

**Dónde:**

n= Tamaño de la muestra

N= Población o universo

P= Posibilidad de éxito (50%)

Q= Población de fracaso (50%)

E<sup>2</sup>= Margen de error (5%)<sup>2</sup>

Z<sup>2</sup>= Nivel de confianza (1.96)<sup>2</sup>

Entidad	Parroquia
País	Ecuador
Provincia	Pichincha
Cantón	Distrito Metropolitano de Quito
Subdivisiones	8 barrios
Superficie Total	275,0 km <sup>2</sup>
Población ( 2019 )	31623 hab
Total	

**Fuente:** Distrito Metropolitano de Quito

**Elaborado por:** Jessica Gallegos

### Desarrollo de la muestra

N= 31623

E= 0.05%

P= 0.50%

Q= 0.05%

Z= 1.96%

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

$$n = \frac{31.623,00 * (0.50) * (0.50) * (1.96)^2}{(31.623, -1)(0.05)^2 + (0.50) * (0.50) * (1.96)^2}$$

**n= 379,38**

**n=379**

Al aplicar fórmula de la muestra podemos verificar que la encuesta se les realizara a 379 habitantes del sector de Cotocollao para poder realizar la encuesta de la implementación de un servicio contable.

### 3.01.02. Técnicas de

#### **obtención de información**

La información recolectada se puede dividir en dos conjuntos: Primaria y Secundaria.

El conjunto primario es la primera información original que da un fin específico para un proyecto de investigación.

El conjunto secundario es aquel que ya existe, pero es necesario adaptarle para cualquier otro fin. Esta información es de bajo costo y de fácil acceso. Cuando esta información está incompleta o es obsoleta se recurre a la información primaria

Las Técnicas de recolección de la información son 3:

#### **3.01.02.01. Investigación por Observación**

Es una técnica que consiste en observar atentamente el fenómeno, hecho o caso, tomar información y registrarla para su posterior análisis. (Gonzalez, 2016)

#### **Clases de Observación**

Existen dos clases de Observación: la Observación no científica y la Observación científica.

La diferencia básica entre una y otra está en la intencionalidad.

Observación no científica: observar sin intención, sin objetivo definido y por tanto, sin preparación previa.

observar con un objetivo claro, definido y preciso. (Gonzalez, 2016)

### **3.01.02.02. Investigación a través de Focus Group**

El Focus Group, o sesión de grupo, es un método de marketing utilizado para la recolección de información en investigaciones cualitativas de mercados que consiste en reunir un grupo pequeño de 7 a 12 personas, seleccionadas bajo criterios muy bien definidos (como por ejemplo: edad, clase social, con automóvil, con hijos de cierta edad, compradores de alguna marca, clientes de algún ramo de servicio, etc.), con el fin de entrevistarlas y generar una discusión o conversación en torno a un producto, un servicio, una marca o una empresa para que ellos expresen sentimientos y opiniones lo más genuinas posibles con la dirección de un moderador que los orienta y evita que se desvíe el tema. De modo que es una excelente herramienta de la que pueden servirse los nuevos emprendedores para conocer a su target. (Herrera, 2017)

#### **3.01.02.02.01. Investigación a través de Encuestas**

La encuesta es una búsqueda sistemática de información en la que se pregunta a los encuestados sobre los datos que se desea obtener. Las empresas suelen realizar encuestas a un grupo de personas para conocer que quiere el consumidor y qué es lo que le satisface, para luego generalizar los hallazgos a la totalidad de la población.

Las encuestas pueden ser telefónicas, on-line o personales, deben ser breves y sencillas.

Las encuestas tienen algunas características que las hacen altamente utilizables:

- Permiten obtener información primaria actual, concreta y especializada del tema

➤ Se ahorra tiempo al

recopilar una gran cantidad de información

➤ Son aplicables a cualquier persona sin importar sus características

Pueden darse de dos formas:

**Por Cuestionario:** Los cuestionarios son la herramienta más común para recopilar información primaria. El cuestionario es un conjunto de preguntas que se presenta a las personas para obtener sus respuestas. Puede ser cerrado o abierto.

Es cuestionario cerrado cuando las preguntas son cerradas, es decir, detallan todas las respuestas posibles, y son sencillas de interpretar y tabular.

El cuestionario abierto tiene preguntas abiertas que permiten responder con palabras propias, revelando más información sobre su forma de pensar. Son útiles cuando interesa saber la opinión de la persona.

El cuestionario debe tener preguntas imparciales, sencillas, concretas, evitando usar un lenguaje técnico, con palabras ambiguas o poco comunes.

Por Entrevista. Consiste en recabar información de forma verbal, realizando una serie de preguntas tanto abiertas como cerradas, con el fin de recopilar datos sobre el tema que quiero conocer. (Roldan, 2015, págs. 1-10)

### 3.01.02.03. La encuesta

La encuesta sin duda es la metodología de investigación en las ciencias sociales y en funcionamiento habitual de los gobiernos, los cuales se apoyan en la información recogida en

estadísticas (Anonimo, Tecnicas de recoleccion de datos, 2009, págs. 3-4).

## ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

### **OBJETIVO**

La presente encuesta tiene fines académicos y su objetivo es recolectar información referente a la creación de un servicio contable.

**DATOS**

Género

Masculino Femenino 

Rango de edad

De 19 a 64 años 65 años en adelante **CUESTIONARIO**

1.- ¿Está Usted de acuerdo con la implementación de una empresa contable para pequeños negocios?

Si No 

2.- ¿Ha adquirido Usted alguna vez un servicio contable para su negocio?

Si No 

3.- ¿Con qué frecuencia utilizaría nuestro servicio?

Anual Mensual Trimestral Semestral Otros 

Especifique \_\_\_\_\_

4.- ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por el servicio contable para pequeños negocios?

\$20 - \$35 \$67 - \$82 \$36 - \$51 \$83 - \$98 

5.- ¿Está Usted de acuerdo con los servicios y precios que ofrece la competencia?



Si

No

6.- ¿Estaría dispuesto a que su empresa contrate los servicios de publicidad de una agencia con ideas innovadoras, frescas y de calidad?

Si

No

**Muchas gracias por su colaboración**

### 3.01.03. Análisis de la información

El análisis de la encuesta consiste en la tabulación de los datos recolectados, lo que permitirá determinar la respuesta a varios interrogantes respecto a temas como la aceptación

Cotocollao donde se verificaría la oferta y demanda del mercado, dando una preferencia a los clientes, con el precio estable para colocarlo en el mercado.

### 3.01.03.01. Análisis del resultado de la encuesta

#### 3.01.03.01.0.01. Datos Generales

##### Género

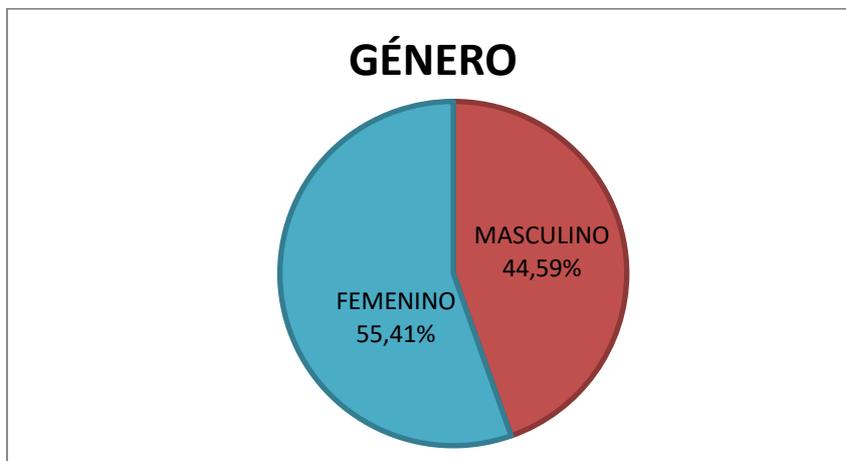
Tabla 7 Datos Generales

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Masculino	169	44,59	44,59	44,59
	Femenino	210	55,41	55,41	100
	Total	379	100	100	

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Jessica Gallegos

Ilustración 8 Género



Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Jessica Gallegos

### Análisis

tabulación se obtiene un resultado que las personas encuestadas el 55,41% representan al género femenino y el restante de 44,59% corresponde al género masculino.

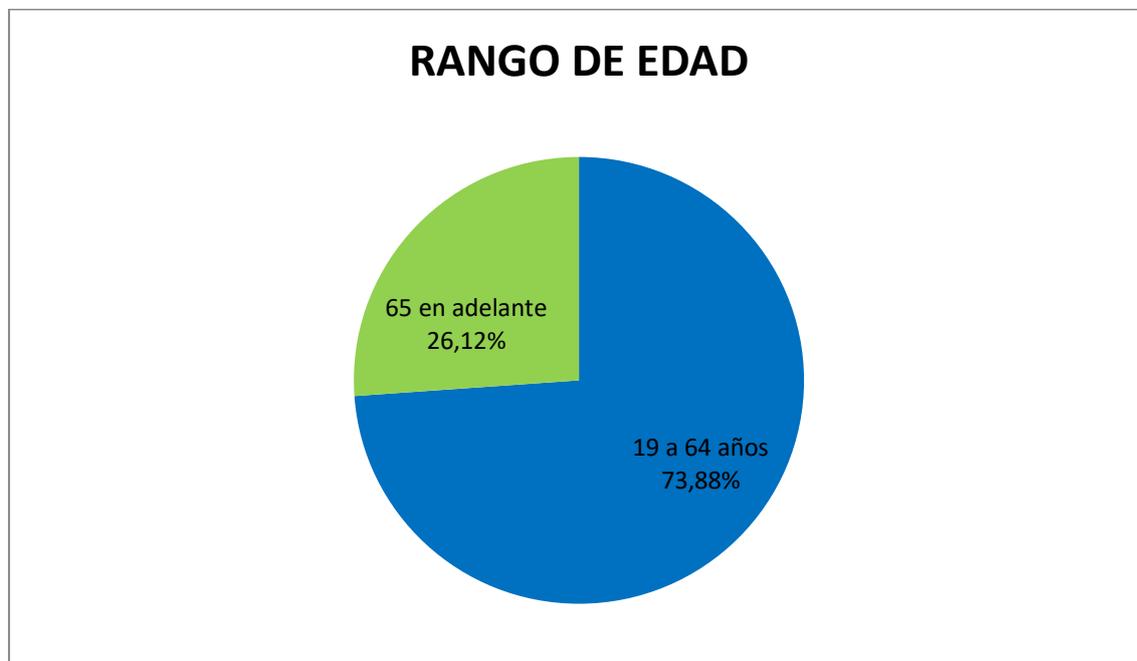
Tabla 8 Rango de Edad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	19 a 64 años	280	73,88	73,88	73,88
	65 en adelante	99	26,12	26,12	100
	<b>Total</b>	<b>379</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Jessica Gallegos

Ilustración 9 Rango de Edad



**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Jessica Gallegos

### Análisis:

podemos verificar que entre la edad de 19 a 64 años tiene un 74% de utilizar el servicio del proyecto a la diferencia de un 26% edad promediada de 65 años en adelante.

Pregunta 1.- ¿Está Usted de acuerdo con la implementación de una empresa contable para pequeños negocios?

Tabla 9 Pregunta 1

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Si	288	75,99	75,99	75,99
	No	91	24,01	24,01	100
	Total	379	100	100	

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Jessica Gallegos

Ilustración 10 Pregunta 1



**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Jessica Gallegos

**Análisis:**

de Cotacollao tenemos la aceptación de la implementación de una empresa contable con la aceptación del 75,99% por los pobladores y un negativismo del 24,01%.

Pregunta 2.- ¿Ha adquirido Usted alguna vez un servicio contable para su negocio?

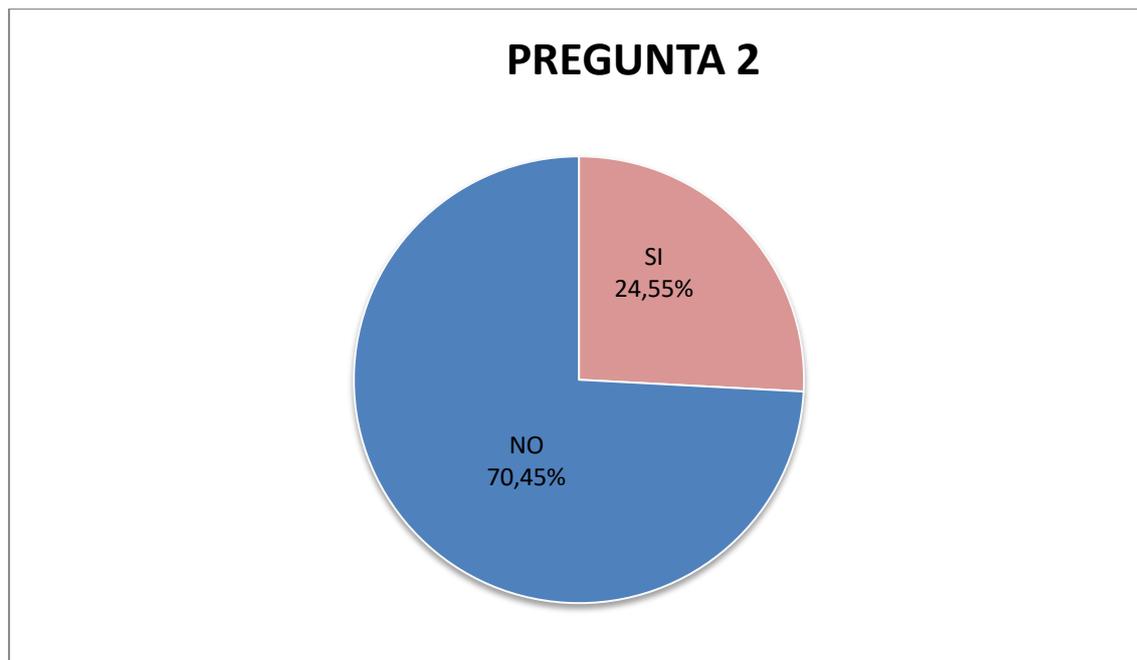
Tabla 10 Pregunta 2

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Si	112	24,55	24,55	24,55
	No	267	70,45	70,45	100
	Total	379	100	100	

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Jessica Gallegos

Ilustración 11 Pregunta 2



**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Jessica Gallegos

### Análisis:

Se tuvo un 70,45% de

no tener

conocimiento en el servicio contable, dando así una factibilidad que tendrá una rentabilidad en el sector de Cotacollao porque se requiere de este servicio para así poder tener un mejor ingreso en sus emprendimientos con este porcentaje y buscando una estrategia de mejorar el asesoramiento de la diferencia 24,55% de los futuros clientes.

Pregunta 3.- ¿Con qué frecuencia utilizaría nuestro servicio?

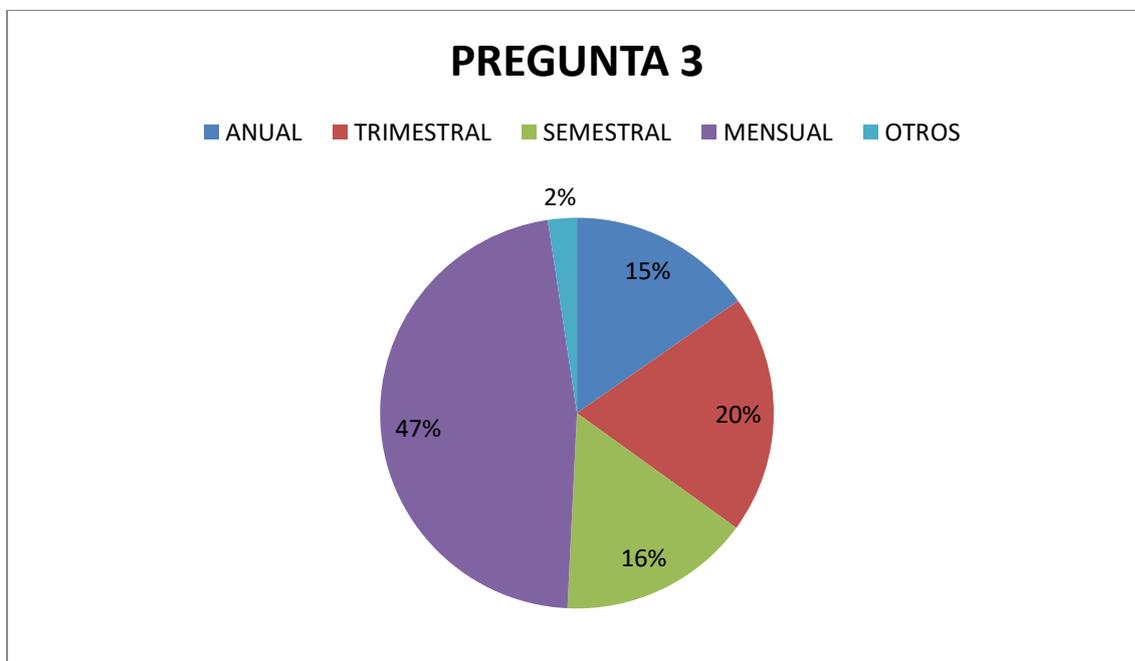
Tabla 11 Pregunta 3

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Anual	58	15,30	15,30	15,30
	Trimestral	75	19,78	19,78	35,08
	Semestral	60	15,83	15,83	50,91
	Mensual	177	46,98	46,98	97,89
	Otros	9	2,38	2,38	100
	Total	379	100	100	

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Jessica Gallegos

Ilustración 12 Pregunta 3



**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Jessica Gallegos

Con los datos verificados nos da a conocer que los pobladores requieren ganar un conocimiento mensual de cómo implementar sus negocios bajo la competencia del sector (33%), pero a la vez demuestra un interés del (21%) en llevar sus cuentas contables anuales y semestrales para un más acumulativo; donde se obtiene el 23% para los trimestrales donde se verifico que no obtienen necesidades muy altas, prefieren llevarlo cada tres meses el control de sus establecimientos; donde se llega a la conclusión que requieres de este servicio en todo el año para obtener una mejor ganancia de cada emprendimiento con el fin de deducir costos e incrementar activos.

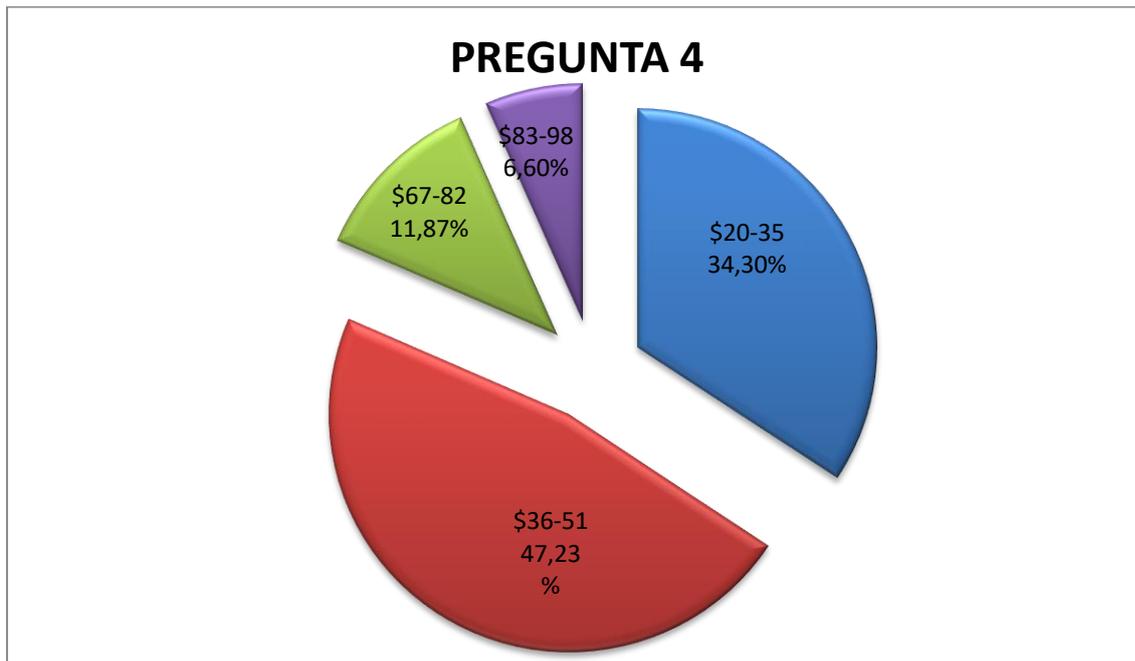
Pregunta 4.- ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por el servicio contable para pequeños negocios?

Tabla 12 Pregunta 4

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	\$20-35	155	34,30	34,30	34,30
	\$36-51	179	47,23	47,23	81,53
	\$67-82	45	11,87	11,87	93,4
	\$83-98	25	6,60	6,60	100
	Total	379	100	100	

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Jessica Gallegos



**Fuente:** Investigación Propia  
**Elaborado por:** Jessica Gallegos

#### Análisis:

Se llega a entender por la economía del país que está transcurriendo que a los pobladores que se les realizó la encuesta si les afecta el factor económico, pero nos da una base estable para la empresa contable de tener el 40,90% que apoya un pago de \$20-35 dólares para la inversión de los emprendimientos con las asesorías que se realice cada mes.

A la vez en el análisis se verifica que no hay mucha diferencia con el pago de \$36-51 dólares para sus asesorías, con un 40,63% demuestra que en estos factores buscaran calidad de servicio que les permita ganar conocimiento ante la competencia y no obtener cantidad con precios minoristas que no les ayudaran a progresar en sus emprendimientos.

**Pregunta 5.- ¿Está Usted de acuerdo con los servicios y precios que ofrece la competencia?**

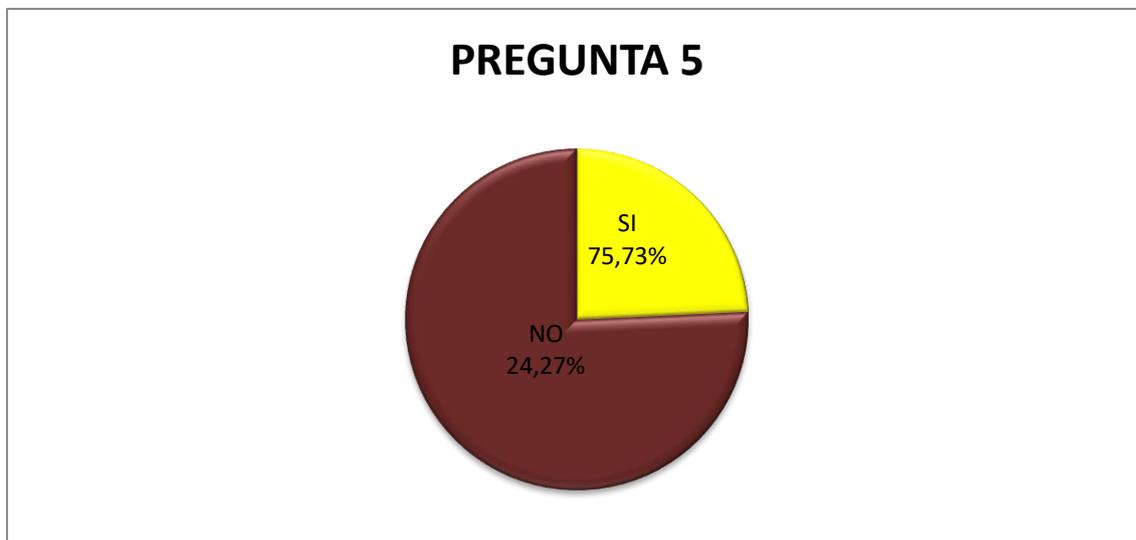
*Tabla 13 Pregunta 5*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Si	287	75,73	75,73	75,73
	No	92	24,27	24,27	100
	Total	379	100	100	

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Jessica Gallegos

*Ilustración 14 Pregunta 5*



**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Jessica Gallegos

### **Análisis:**

Se llega a la comparación de los precios cobrados por la competencia donde se dio a conocer de un 75,73% acepta los precios estimados, pero un 24,27% no están de acuerdo

sugieren que debe ser más innovador y creativo, para tener un mejor servicio del cliente al asesor.

**Pregunta 6.- ¿Estaría dispuesto a que su empresa contrate los servicios de publicidad de una agencia con ideas innovadoras, frescas y de calidad?**

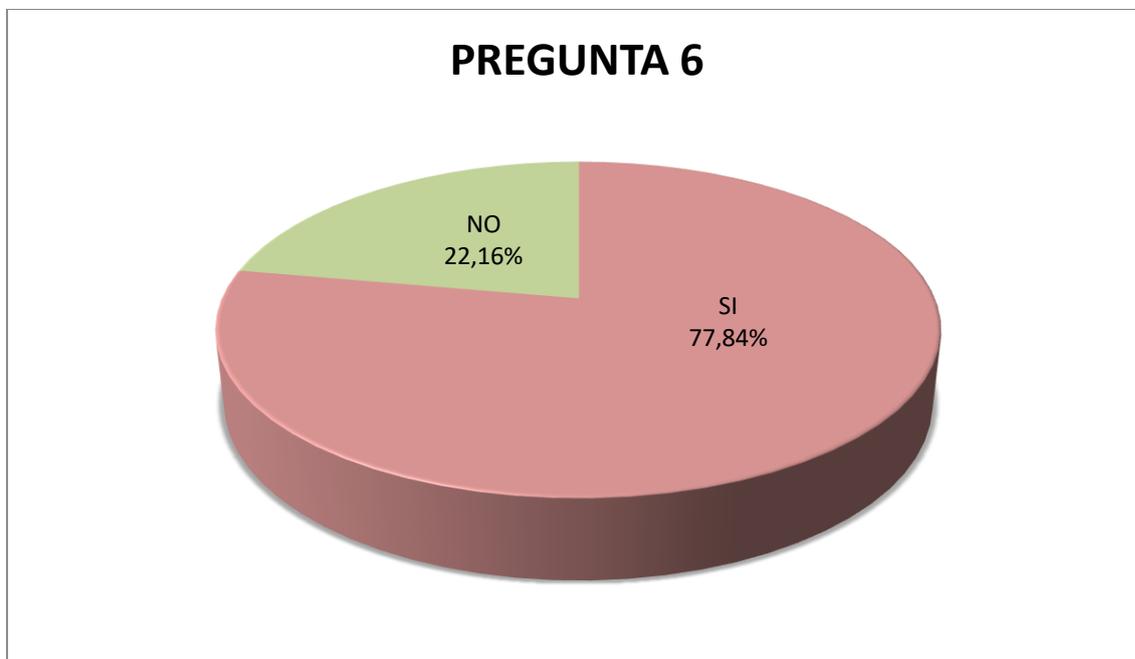
*Tabla 14 Pregunta 6*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Si	295	77,84	77,84	77.84
	No	84	22,16	22,16	100
	Total	379	100	100	

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Jessica Gallegos

*Ilustración 15 Pregunta 6*



**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Jessica Gallegos

**Análisis:**

Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de asesoría contable para pequeños negocios ubicado en el norte de Distrito Metropolitano de Quito, año 2019 – 2020. |

mercado en los emprendimientos para tener mejores ingresos tenemos el 77,84% en tener marketing en sus negocios, con el fin de poder ganar más consumidores y sobrepasar a la competencia con innovación, calidad; a la diferencia del 22,16% que tienen un poco desconfianza de implementar algo innovador, pero se puede dar la factibilidad de llegar asesorarle correctamente al usuario para llegar a tener un mejor rendimiento.

### **3.02. Oferta**

“El lado de la oferta está representado por los términos en los que las empresas desean producir y vender sus productos.” (Mochon Morcillo, 2011)

#### **3.02.01. Oferta histórica**

Se realiza a través de datos secundarios investigados en fuentes confiables que permiten determinar el desarrollo del mercado oferente principalmente del competidor pero sin descuidar otros elementos. (Lara, 2010)

#### **Análisis:**

La importancia de la oferta histórica, se debe realizar una investigación secundaria de un desarrollo continuo del servicio contable para negocios para poder llevar el control de las ofertas de la competencia.

Con la recolección de la información de la oferta se obtiene cantidades económicas para la disposición de un bien o servicio.

Donde se llega a calcular con la encuesta referente al porcentaje de la competencia con la base de la demanda proyectada.

*Tabla 15 Oferta Actual*

Años	Demanda	Porcentaje de la competencia	Oferta
<b>2019</b>	\$ 10.348.657,40	0,757	\$ 7.833.933,65

**Fuente:** Investigación Propia, Oferta Actual

**Elaborado por:** Jessica Gallegos

### 3.02.03 Oferta proyectada

Para el desempeño de la proyección de la oferta, donde se toma el porcentaje positivo de la encuesta tomado de la muestra basado de la competencia, el cual dio 75.10%

*Tabla 16 Oferta Proyectada*

Años	Demanda Proyectada	Porcentaje de la Competencia	Oferta Proyectada
<b>2019</b>	\$ 10.348.657,40	0,757	\$ 7.833.933,65
<b>2020</b>	\$ 7.833.933,65	0,757	\$ 5.930.287,77
<b>2021</b>	\$ 5.930.287,77	0,757	\$ 4.489.227,85
<b>2022</b>	\$ 4.489.227,85	0,757	\$ 3.398.345,48
<b>2023</b>	\$ 3.398.345,48	0,757	\$ 2.572.547,52
<b>2024</b>	\$ 2.572.547,52	0,757	\$ 1.947.418,48

**Fuente:** Estudio Técnico, Proyección de la Oferta

**Elaborado por:** Jessica Gallegos

En términos generales, la "demanda" es una de las dos fuerzas que está presente en el mercado (la otra es la "oferta") y representa la cantidad de productos o servicios que el público objetivo quiere y puede adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos. (Thompson, 2006)

Según Laura Fisher y Jorge Espejo, autores del libro "Mercadotecnia", la demanda se refiere a "las cantidades de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado" (Thompson, 2006).

### **3.03.01 Demanda Histórica**

El objetivo de la demanda histórica es conocer el comportamiento del consumo en el tiempo pasado, es decir, la demanda del producto o servicio que hubo en años anteriores. (Rodríguez, 2002)

### **3.03.02 Demanda Actual**

Para la proyección de la demanda futura es importante contar con los datos de la demanda pasada, con la demanda actual, evaluando los precios, del crecimiento de la población.

La demanda actual se calcula realizando una proyección del mínimo de 5 años, considerando el crecimiento anual de la población.

### **Cálculo de la Demanda Actual**

demanda actual se procedió a evaluar la referencia de los datos obtenidos con la información de la encuesta realizada a la muestra de la población del Cotocollao.

Tabla 17 Datos para calcular la Demanda

<b>Población</b>	<b>31.623,00</b>
<b>Total Encuestas</b>	379
<b>Porcentaje mayor de aceptación</b>	75,99
<b>Porcentaje mayor de frecuencia</b>	47

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Jessica Gallegos

Tabla 18 Resultados de la encuesta

<b>Resultados de la Encuesta</b>			
<b>Aceptación</b>			
Población	*	Porcentaje de Aceptación mayor	= Aceptación de personas
31.623,00	*	0,7599	= 24.030,32
<b>Frecuencia</b>			
Aceptación	*	Porcentaje de Frecuencia * tiempo(mensual)	= Frecuencia de compra
24.030,32	*	0,47 * 30	= 338.827,51
<b>Precio promedio</b>			
Rango de precios	/	2	= Precio Promedio
(\$36,00 + \$51,00)	/	2	= \$ 43,50

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Jessica Gallegos

Tabla 19 Resultado de la encuesta

<b>Calculo de la Demanda Actual</b>			
Frecuencia de compra	*	Precio promedio	= Aceptación de personas
aceptado			
237.900,17	*	\$ 43,50	= \$10.348.657,40

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Jessica Gallegos

### Proyectada

La demanda proyectada tiene un gran valor instrumental para el proyecto en cuanto nos permite visualizar cuantitativamente como se expandirá o se contraerá la demanda de los consumidores. Por lo cual se utiliza la tasa de crecimiento 1,56%, establecida por el INEC. (INEC, 2019)

Tabla 20 Demanda Proyectada

AÑOS	DEMANDA ACTUAL	TASA DE CRECIMIENTO POBLACIONAL	DEMANDA PROYECTADA
2019	10.348.657,40	1,0000	10.348.657,40
2020	10.348.657,40	1,0156	10.510.096,46
2021	10.510.096,46	1,0156	10.674.053,96
2022	10.674.053,96	1,0156	10.840.569,20
2023	10.840.569,20	1,0156	11.009.682,08
2024	11.009.682,08	1,0156	11.181.433,12

**Fuente:** Estudio Técnico, Proyección de la Demanda  
**Elaborado por:** Jessica Gallegos

### 3.04 Balance Oferta – Demanda

Para reconocer la oferta y la demanda aprovechable del proyecto, donde verificamos los datos correspondientes proyectados. En el balance se puede precisar la demanda insatisfecha, para encontrar el equilibrio.

#### 3.04.01 Balance Actual

En este balance se podrá conocer la demanda insatisfecha, la misma que corresponde a la cantidad de productos que probablemente se adquiriera en un futuro.

*Tabla 21 Determinación de la Balanza Actual*

Balanza Actual			
Año	Demanda proyectada	Oferta proyectada	Balance o demanda insatisfecha
2019	10.348.657,40	5.117.569,56	5.231.087,84

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado Por:** Jessica Gallegos

### **Demanda insatisfecha**

“Se llama demanda insatisfecha a la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, sobre el cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones” (Gonzalez, 2012)

Todos los datos de oferta y demanda histórica en los que entraron diversos factores como precio, tasa de crecimiento poblacional, desembocan en sus respectivas proyecciones, las

mismas que por diferencia determinan la presencia de una demanda insatisfecha en el caso de que la oferta sea mayor que la demanda.

Se puede decir que de los datos anteriores existe demanda insatisfecha importante a partir del año 2019 y se puede prolongar hasta el año 2024 lo que garantiza la factibilidad y permanencia del proyecto.

## Proyectado

Tabla 22 Balanza Oferta-Demanda

Años	Demanda Proyectada	Oferta Proyectada	Balance o Demanda Insatisfecha
2019	10.348.657,40	\$ 7.833.933,65	\$ 2.514.723,75
2020	10.510.096,46	\$ 5.930.287,77	\$ 4.579.808,69
2021	10.674.053,96	\$ 4.489.227,85	\$ 6.184.826,11
2022	10.840.569,20	\$ 3.398.345,48	\$ 7.442.223,72
2023	11.009.682,08	\$ 2.572.547,52	\$ 8.437.134,56
2024	11.181.433,12	\$ 1.947.418,48	\$ 9.234.014,64

**Fuente:** Investigación Propia, Balance oferta - Demanda

**Elaborado por:** Jessica Gallegos

## Análisis

De acuerdo al cuadro del balance proyectado se puede analizar que tiene la capacidad de cubrir la demanda entre el 2% y el 6%, lo cual la demanda cubierta por la empresa Financial Solutions será de 125.736,19 al año y un valor mensual de 10.478,01.

## CAPITULO IV

### 4. Estudio Técnico

El objetivo del estudio técnico que se hace dentro de viabilidad económica dentro de un proyecto es netamente financiero, es decir se calcula los costos, inversiones y beneficios

Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de asesoría contable para pequeños negocios ubicado en el norte de Distrito Metropolitano de Quito, año 2019 – 2020. |

técnicos. En este estudio se busca determinar las características de la composición óptima de los recursos que harán que la producción de un bien o servicio se logre eficaz y eficientemente. (Chain, 2008)

#### **4.01. Tamaño del proyecto`**

La capacidad del proyecto dependerá del tipo que se realizara para la presentación de sí mismo, la cual debe ser analizada de acuerdo a la información que se obtenga.

Para evaluar el tamaño del proyecto se debería determinar factores principales como por ejemplo los recursos financieros y Recursos tecnológicos, que refieran directamente una relación con financiamiento e inversión.

El proyecto que se presenta es la implementación de una empresa que preste servicios contables en el norte del Distrito Metropolitano de Quito.

Llegando a la conclusión que el espacio que requiere la empresa Financial Solutions es de  $90m^2$ , que se encuentra:

- Recepción
- Departamento contable
  
- Baño
- Sala de espera
- Comedor para el personal

La capacidad óptima del proyecto es la división de todos los departamentos que requiere la empresa para un funcionamiento exitoso de la misma, ya que es importante dar espacio para cada área donde se llevara un mejor control del trabajo

*Tabla 23 Capacidad Optima*

AREAS	DIMENSIONES	TOTAL DE MESTROS
<b>Recepción</b>	6m*5m	30 metros
<b>Departamento de Contabilidad</b>	6m*5m	30 metros
<b>Baño</b>	5m*2m	10 metros
<b>Sala de espera</b>		10 metros
<b>Comedor</b>	2m*2m	10 metros
<b>Total</b>		<b>90 metros cuadrados</b>

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Jessica Gallegos

## 4.02. Localización

La localización del proyecto se visualizará mediante una investigación o análisis del lugar donde se encontrará situada la empresa para su debido funcionamiento con la aceptación de los pobladores.

### 4.02.01. Macro localización

La macro-localización se verifica del sector donde se encontrará la empresa, ubicación dentro del país, provincia, cantón, parroquia y sector al que pertenecerá.

La empresa de Asesoría Contable Financiera Solutions estará ubicada en:

*Tabla 24 Macro-localización*

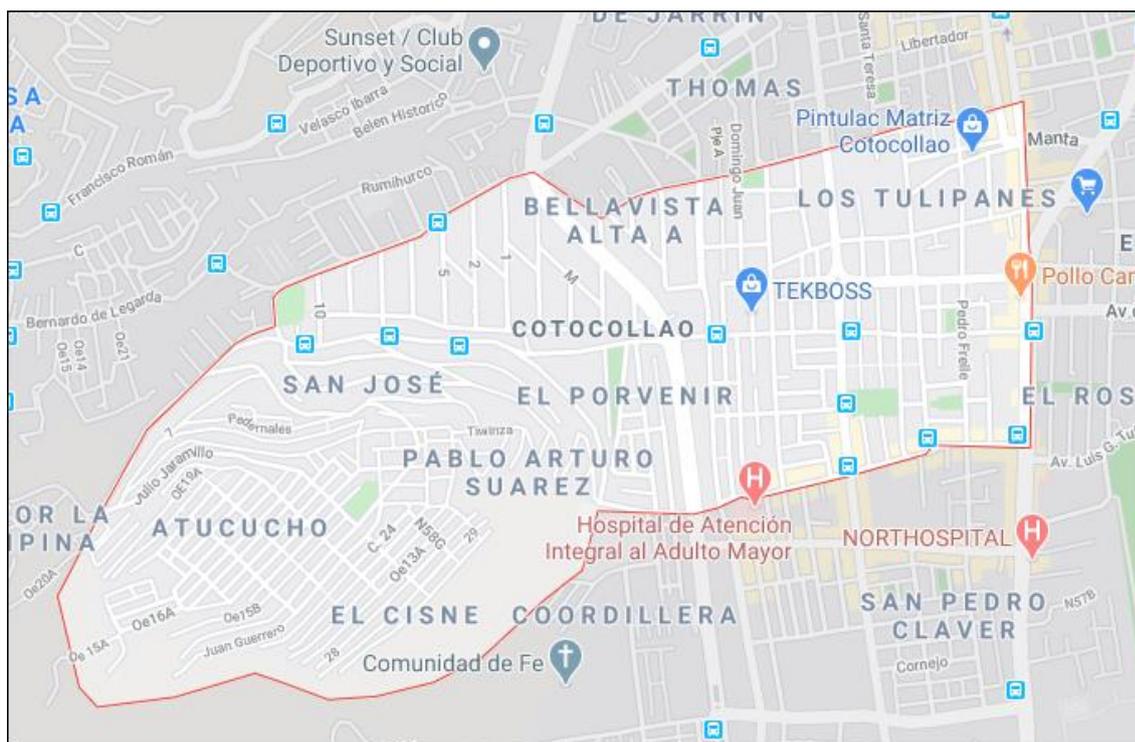
Macro Localización	
<b>País</b>	Ecuador

<b>Provincia</b>	Pichincha
<b>Cantón</b>	Quito
<b>Parroquia</b>	Cotocollao
<b>Sector</b>	Cotocollao

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado: Jessica Gallegos

*Ilustración 16 Macro-localización*



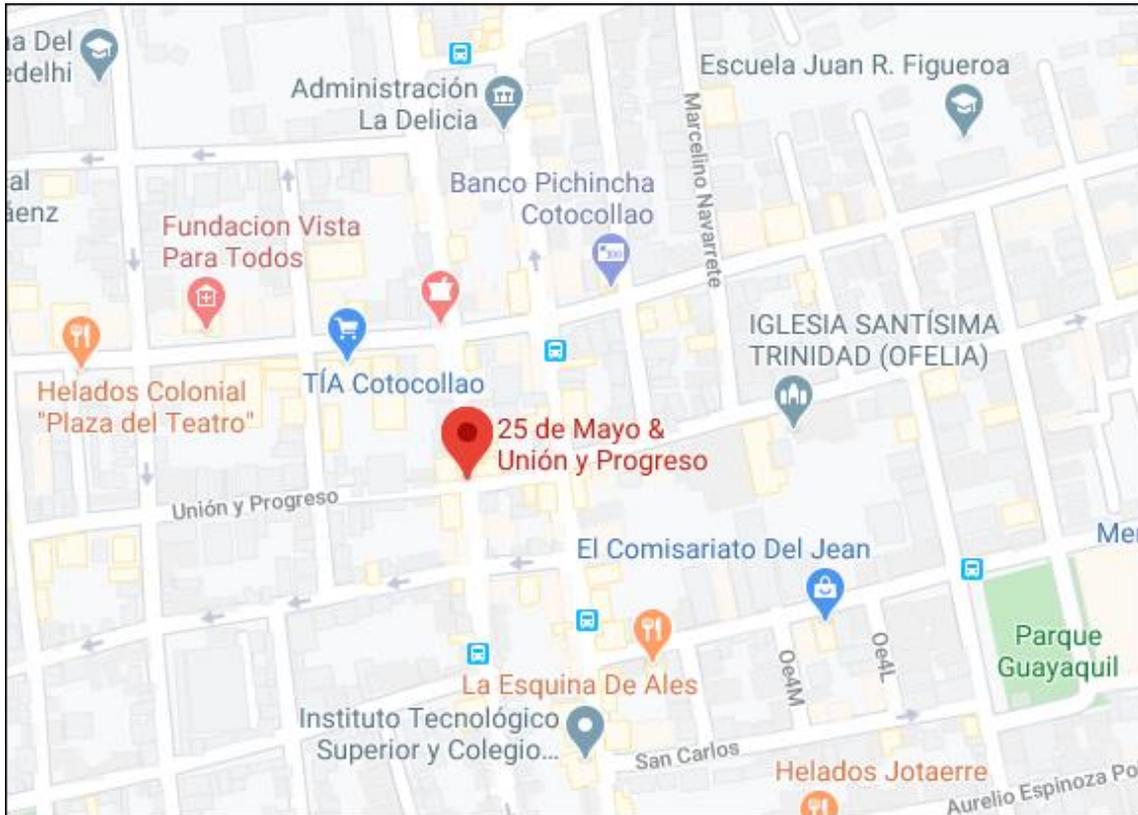
Fuente: Google maps

Elaborado por: Jessica Gallegos

#### 4.02.02. Micro localización

La empresa estará ubicada en el sector norte del Distrito metropolitano de Quito en el sector de Cotocollao, en la av.25 de mayo, unión y progreso. Más referencia toda la av. la

prensa, se analizó este lugar y por el motivo de un lugar comercial y que la población conoce muy poco de las obligaciones que tienen.



Fuente: Google maps

Elaborado por: Jessica Gallegos

#### 4.02.03. Localización Óptima

La localización óptima del proyecto ayuda a determinar un lugar específico que permita ganar rentabilidad en gran medida y obteniendo contribución de los recursos, con el fin de obtener costos muy bajos en la implementación de la empresa contable proyectada donde se busca satisfacer las necesidades de los clientes siempre buscándole en brindarles un mejor servicio.

*Tabla 25 Localización Óptima*

Factores	Ponderación	Pomasqui		av.25 de mayo, unión y progreso		Calderón	
		Calificación	Total	Calificación	Total	Calificación	Total

Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de asesoría contable para pequeños negocios ubicado en el norte de Distrito Metropolitano de Quito, año 2019 – 2020. |

<b>Cercanía con el cliente</b>	0.20	5.00	1.00	10.00	2.00	7.00	1.40
<b>Cercanía con el Proveedor</b>	0.10	6.00	0.60	7.00	0.70	2.00	0.20
<b>Accesibilidad al lugar</b>	0.15	7.00	1.05	8.00	1.20	5.00	0.75
<b>Servicios Básicos</b>	0.05	6.00	0.30	6.00	0.30	3.00	0.15
<b>Servicio de Transporte</b>	0.20	8.00	1.60	8.00	1.60	5.00	1.00
<b>Seguridad</b>	0.10	9.00	0.90	8.00	0.80	9.00	0.90
<b>Competencia</b>	0.15	7.00	1.05	5.00	0.75	8.00	1.20
<b>Instituciones Financieras</b>	0.05	6.00	0.30	8.00	0.40	3.00	0.15
<b>TOTAL</b>	<b>1.00</b>	<b>54.00</b>	<b>6.50</b>	<b>60.00</b>	<b>7.75</b>	<b>42.00</b>	<b>5.75</b>

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Jessica Gallegos

### Análisis:

Mediante las evaluaciones que se realizó en tres sectores del norte de Quito, mediante la encuesta es rentable instalar en la av.25 de mayo, unión y progreso en el sector del Cotocollao, que está en un estratégico para la movilización de los clientes para brindar un servicio rápido y eficiente.

### 4.03. Ingeniería del proyecto

Es aquella etapa en la que se definen los recursos necesarios para la ejecución de planes o tareas: máquinas y equipos, lugar de implantación, tareas para el suministro de insumos, recursos humanos, obras complementarias, dispositivo de protección ambiental, entre otros. (proyectos, 2020)

#### 4.03.01 Definición de Servicio

La empresa contable Financial Solutions da servicios a personas naturales, personas obligadas a llevar contabilidad, microempresas que tenga eficiencia para solventar a sus clientes.

Se brinda un proceso en el cual su principal forma de trabajo es tener un orden en los registros contables, con un control de sus activos, pasivos y patrimonio, pagos de las empresas o microempresas, llevando una información clara y ordenada.

#### 4.03.02. Distribución de la planta

“La decisión de distribución en planta comprende determinar la ubicación de los departamentos, de las estaciones de trabajo, de las máquinas y de los puntos de almacenamiento de una instalación. Su objetivo general es disponer de estos elementos de manera que se aseguren un flujo continuo de trabajo o un patrón específico de tráfico”.

(Muther, 2014, pág. 272)

##### 4.03.02.01. Distribución de la planta

*Tabla 26 Distribución de la Planta*

Áreas	Medidas	Totales
Área Administrativa	5m x 4m	= 20,00m <sup>2</sup>
Área de Contabilidad	5m x 4m	= 20,00m <sup>2</sup>
Área de Ventas	5m x 4m	= 20,00m <sup>2</sup>
Baños (2)	2m x 2m	= 4m <sup>2</sup>
Corredores		= 30,00m <sup>2</sup>
Área de parqueadero		= 120,00m <sup>2</sup>

Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de asesoría contable para pequeños negocios ubicado en el norte de Distrito Metropolitano de Quito, año 2019 – 2020. |

---

 Total

214m2

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Jessica Gallegos

### 4.03.03. Proceso Productivo

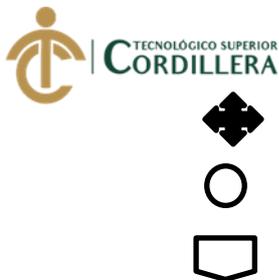
El proceso productivo es la secuencia de actividades requeridas para elaborar bienes que realiza el ser humano para satisfacer sus necesidades; esto es, la transformación de materia y energía (con ayuda de la tecnología) en bienes y servicios (y también, inevitablemente, residuos). (Anonimo, 2020)

#### 4.03.03.01. Simbología

Una simbología para que sea empleada en el procedimiento electrónico de datos con el propósito de representar los flujos de información, de la cual se ha adoptado ampliamente algunos símbolos para la elaboración de los diagramas de flujo. (racamachop, 2020)

#### 4.03.03.02. Simbología ANSI

SIMBOLO	SIGNIFICADO
	<b>Inicio/ Fin</b>
	<b>Operación/ Actividad</b>
	<b>Documento</b>
	<b>Datos</b>
	<b>Almacenamiento/ Archivo</b>
	<b>Decisión</b>



**Conector**

**Conector de Pagina**

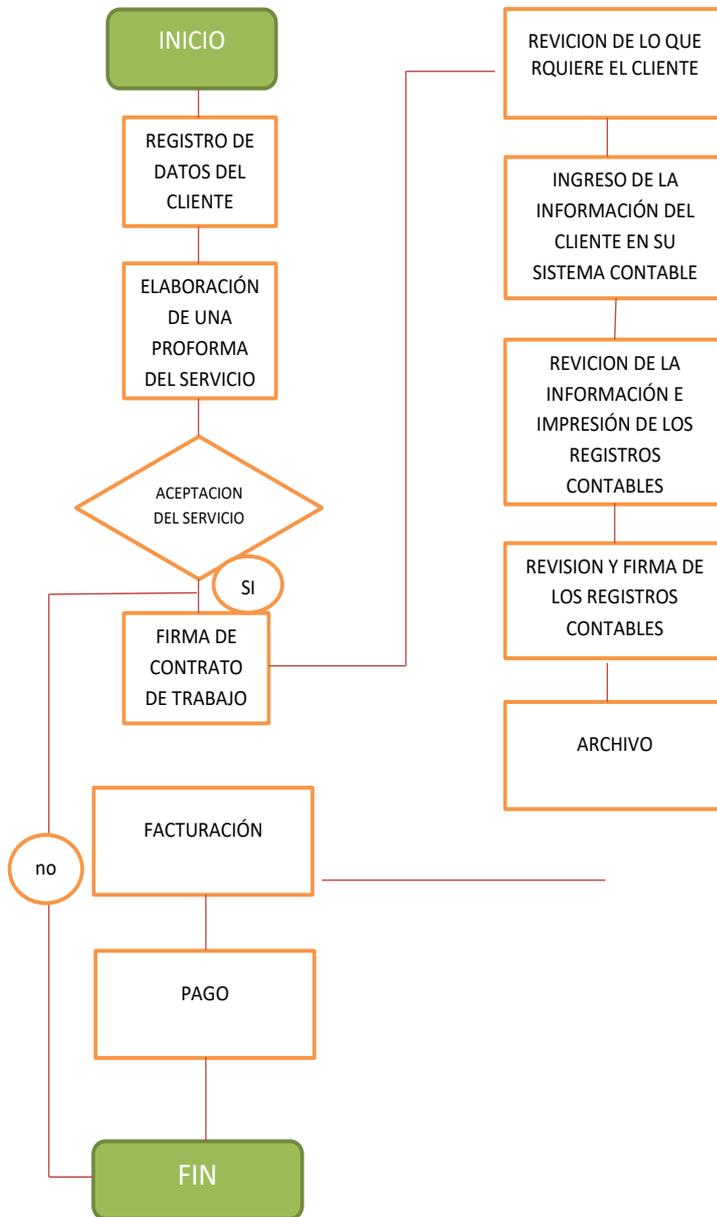
Fuente:  
Estudio  
Técnico

Elaborado por: Jessica Gallegos

#### **4.03.03.03. Diagrama de flujo funcional**

**INTERNET**

#### 4.03.03.03.01. Diagrama de flujo funcional Asesoría Contable.



Fuente: Estudio Técnico  
Elaborado por: Jessica Gallegos

#### 4.03.04 Maquinaria

##### INTERNET

#### 4.03.05. Equipos y Mobiliario

Tabla 27 Equipos de oficina

Descripción	Cantidad	Valor	
		Unitario	Total
Calculadora	2	15,00	30,00
Teléfono	2	35,00	70,00
Grapadora	2	10,00	20,00
Sacagrapas	2	1,50	3,00
<b>TOTAL</b>	<b>2</b>	<b>61,50</b>	<b>123,00</b>

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Jessica Gallegos

Tabla 28 Equipos de computación

Descripción	Cantidad	Valor	
		Unitario	Total
Computadora de escritorio	2	900,00	1.800,00
Copiadora	1	350,00	350,00
Impresora	2	350,00	700,00
<b>TOTAL</b>			<b>2.850,00</b>

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Jessica Gallegos

Tabla 29 Muebles y enseres

Descripción	Cantidad	Valor	
		Unitario	Total
Escritorio	2	400,00	800,00
Sillas	7	100,00	700,00
Archivadores	5	85,00	425,00
<b>TOTAL</b>		<b>585,00</b>	<b>1.925,00</b>

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Jessica Gallegos

## 5. Estudio Financiero

El estudio financiero de este proyecto es para analizar y evaluar la factibilidad de la empresa actual para el futuro de una buena inversión o no del proyecto.

Aprender a reconocer los factores y recursos necesarios para realizar el proyecto y así poder ver la inversión de la implementación de asesoría contable de ella misma.

### 5.01 Ingresos Operacionales

Los ingresos operacionales se basan principalmente en la actividad de la empresa contable, se refiere a los ingresos que se dan por los servicios que brindaremos a clientes.

*Tabla 30 Ingresos Operacionales*

Detalle	Cantidad Semanal	Cantidad Mensual	Cantidad Anual	Valor Anual en Dolares
<b>Servicios de Asesoría Legal y Contable</b>	35	140	1680	59640,00

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Jessica Gallegos

#### 5.01.01 Ingresos no Operacionales

El siguiente proyecto no tendrá otros ingresos operacionales, porque su principal actividad económica es la asesoría contable.

### 5.02 Costos

Los costos se le conocen como un reembolso de dinero para la inversión del comienzo de prestación de servicios de la empresa de la asesoría contable donde puede ser fijo o variable.

El costo fijo es un valor que se desembolsa cada mes y no tiene variación de los pagos como el pago de arriendo, amortizaciones, impuestos, transportes.

El costo variable es el desembolso de gastos que varían sus precios al momento de cancelar cada mes como el pago de agua, luz, teléfono.

Donde se llega a la conclusión que los costos fijos y variables se les pueden recuperar al momento de fijar un precio en un producto o servicio brinde la empresa.

### Costos Directos

Los costos directos sirven desembolso de dinero para realizar dentro del proceso de una producción o una prestación de servicios, en este caso como la empresa es asesoría contable como la mano de obra que se encuentra en el proyecto, pero se evalúa que no se obtendrán costos directos porque su actividad principal es prestación de servicios.

### Gastos Administrativos

Son los gastos administrativos de un desembolso de dinero que se realiza dependiendo a la actividad de la empresa.

El gasto de la empresa de asesoría contable será los gastos de pago a los empleados y con los beneficios de la ley.

Tabla 31 Gastos Administrativos

Cargo	ROL DE PAGOS DE ADMINISTRACIÓN						Valor Mensual	Valor Anual
	Sueldo Mensual	Aporte Patronal IESS	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Vacaciones	Fondos de Reserva		
Secretaria	500,00	60,75	41,67	29,50	20,83	41,67	694,42	8.333,00

Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de asesoría contable para pequeños negocios ubicado en el norte de Distrito Metropolitano de Quito, año 2019 – 2020. |

<b>Asistente de Contable</b>	700,00	85,05	58,33	29,50	29,17	58,33	960,38	11.524,60
<b>Administrador</b>	900,00	109,35	75,00	29,50	37,50	75,00	1.226,35	14.716,20
<b>TOTAL SUELDO</b>	<b>2.100,00</b>	<b>255,15</b>	<b>175,00</b>	<b>88,50</b>	<b>87,50</b>	<b>175,00</b>	<b>2.881,15</b>	<b>34.573,80</b>

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: Jessica Gallegos

### **Análisis:**

Con la evaluación de los gastos administrativos verificamos cuales son los costos en la contratación de personal que requerimos para la empresa.

### **Gastos de Venta**

El gasto de venta nos da a conocer el valor dado a un producto o servicio de la empresa.

*Tabla 32 Gastos de venta*

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Total Mensual	Total Anual
<b>Página web</b>	1	400,00	400,00	4.800,00
<b>Publicidad en Radio</b>	2	35,00	70,00	840,00
<b>Impresos - Flyers</b>	450	0,13	58,50	702,00
<b>Artículos Promocionales (esferos)</b>	500	0,17	85,00	1.020,00
<b>Gasto transporte</b>	8	25,00	200,00	2.400,00
<b>Total</b>			<b>813,50</b>	<b>9.762,00</b>

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: Jessica Gallegos

### **Análisis:**

Con la tabla de gasto de venta se visualiza la inversión que requerimos para generar clientes por medio electrónicos, radio y hacer conocer por medio de publicidad los servicios contables.

## Costos Financieros

El costo financiero es el pago de un crédito a una institución financiera que se realiza para alguna inversión.

## Costos Fijos y variables

Los costos nos ayuda en el desembolso del efectivo en el servicio realizado por el proyecto de asesoría contable para así poder brindar un mejor servicio a los usuarios.

Tabla 33 Costos Fijos y Variables

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Total Mensual	Total Anual
Sueldo Personal Administración			<b>2.881,15</b>	<b>34.573,80</b>
Suministros de Oficina	1	35,00	35,00	420,00
Arriendos	1	600,00	600,00	7.200,00
Suministros de Limpieza	1	25,00	25,00	300,00
Agua Potable	1	14,00	14,00	168,00
Luz Eléctrica	1	20,00	20,00	240,00
Teléfono	1	22,00	22,00	264,00
Viáticos y transporte para tramites	2	35,00	70,00	840,00
Internet	1	30,00	30,00	360,00
		0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>		<b>781,00</b>	<b>3.697,15</b>	<b>44.365,80</b>

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Jessica Gallegos

## 5.03 Inversiones

La inversión es el capital inicial que se necesita para el inicio del proyecto para el inicio de su funcionamiento para generar ganancias de ella misma.

### **5.03.01. Inversión Fija**

Es un grupo de recursos tangibles y no tangibles para el desarrollo del proyecto, donde se considera fija en el proyecto porque es necesaria para la microempresa. Donde estos recursos

tienen una vida útil de un uno a más años de depreciaciones como la maquinaria, equipos, muebles, vehículos, edificio entre otros.

#### **5.03.01.01. Activos Fijos**

El activo fijo es el conjunto de bienes que son propiedad de la empresa. Es llamado fijo porque la empresa no puede desprenderse fácilmente de él sin que ello ocasiona problemas a sus actividades productivas. (Baca Urbina, Evaluación de Proyectos, 2006)

#### **5.03.01.02. Activos Nominales (diferidos)**

Es el conjunto de bienes intangibles de propiedad de la empresa necesarios para su funcionamiento. Son aquellas inversiones que son utilizadas para la documentación de los requisitos de constitución, permisos de funcionamientos. (Baca Urbina, 2006)

### **5.03.02. Capital de Trabajo**

El capital del trabajo, desde el punto de vista contable, como la diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo circulante; desde el punto de vista práctico, es el capital adicional (distinto de la inversión en activo fijo y diferido), con que hay que contar para que empiece a funcionar la empresa. El Capital de Trabajo es el monto económico con el cual las

empresas cubren la brecha existente entre el arranque de las operaciones y el inicio de la captación de las ganancias que éstas generan. (Baca Urbina, Evaluación de Proyectos, 2006)

Tabla 34 Cuadro de inversiones

<b>Cuadro de Inversiones</b>		
<b>Concepto</b>	<b>Uso de fondos</b>	<b>Recursos Propios</b>
<b>Inversiones en Activos Fijos</b>		
Muebles y Enceres	1.925,00	1.925,00
Equipo de Computación	2.850,00	2.850,00
Equipo de Oficina	123,00	123,00
<b>Total de Activos Fijos</b>		
	<b>4.898,00</b>	<b>4.898,00</b>
<b>Activos Diferidos</b>		
Gasto de Constitución	200,00	200,00
<b>Total de Activos Diferidos</b>		
	<b>200,00</b>	<b>200,00</b>
<b>Capital de Trabajo</b>		
Gastos de Administración	10.881,45	10.881,45
Gastos de Ventas	1.840,50	1.840,50
Gastos Financieros	551,60	551,60
<b>Total Capital de Trabajo</b>		
	<b>13.273,55</b>	<b>13.273,55</b>
<b>Total de Inversión</b>		
	<b>18.371,55</b>	<b>18.371,55</b>
<b>Participación</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Jessica Gallegos

### **Análisis:**

Verificando el análisis del cuadro de inversiones tenemos un total de 14.095,65 dólares, con el 51% con ayuda de un crédito de una institución financiera y el 49% con capital propio.

### 5.03.02.01 Fuentes de Financiamientos y Uso de fondos

Se le define como llevar el desarrollo de los fondos de la empresa y saber utilizar correctamente de ellos sus fuentes de inversiones.

*Tabla 35 Inversión Total*

Inversión	Valor
<b>Inversión Fija</b>	4.898,00
<b>Activos Nominales</b>	200,00
<b>Capital de Trabajo</b>	13.273,55
<b>Total Inversión</b>	<b>18.371,55</b>

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Jessica Gallegos

*Tabla 36 Financiamiento*

Inversión	Valor
<b>Capital Propio 100%</b>	18.371,55
<b>Total Inversión 100%</b>	<b>18.371,55</b>

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Jessica Gallegos

### 5.03.04. Depreciaciones

Las depreciaciones es el uso de los bienes activos en el transcurso de los años de vida útil.

*Tabla 37 Depreciaciones*

Descripción	Año 0	Vida Útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Equipos de Oficina</b>	123,00	10	12,30	12,30	12,30	12,30	12,30
<b>Muebles y Enseres</b>	1.925,00	10	192,50	192,50	192,50	192,50	192,50
<b>Vehículo</b>	0,00	5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Equipos de Computación</b>	2.850,00	3	950,00	950,00	950,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>4.898,00</b>		<b>1.154,80</b>	<b>1.154,80</b>	<b>1.154,80</b>	<b>204,80</b>	<b>204,80</b>

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Jessica Gallegos

## Estado de Situación Inicial

Es el control de llevar los activos, pasivos y el patrimonio de la empresa con un registro actualizado.

Tabla 38 Estado de situación inicial

<b>Estado de Situación Inicial</b>	
<b>Activos</b>	
<b>Activo Corriente</b>	<b>13.273,55</b>
Bancos	13.273,55
<b>Activo no Corriente</b>	<b>5.098,00</b>
Muebles y Enceres	1.925,00
Equipo de Computación	2.850,00
Equipo de Oficina	123,00
Gasto de Constitución	200,00
<b>Total Activos</b>	<b>18.371,55</b>
<b>Pasivos</b>	
<b>Pasivos no Corrientes</b>	<b>0,00</b>
<b>Patrimonio</b>	<b>18.371,55</b>
<b>Capital</b>	<b>18.371,55</b>
<b>Total Pasivo más Patrimonio</b>	<b>18.371,55</b>

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Jessica Gallegos

## Análisis:

En el estado de situación inicial podemos analizar cuanto tenemos en activos y pasivos para el inicio de la empresa con la base de su patrimonio.

## Estado de Resultados Proyectado

Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de asesoría contable para pequeños negocios ubicado en el norte de Distrito Metropolitano de Quito, año 2019 – 2020. |

El estado de resultado sirve para analizarlo de porque demuestra el estado económico de la empresa con esa evaluación podemos ver si tiene perdida o ganancia para tener una buena toma de decisiones.

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ventas</b>	67.587,14	68.641,50	69.712,31	70.799,82	71.904,30
<b>( - ) Gastos Operacionales</b>	<b>54.127,80</b>	<b>54.734,03</b>	<b>55.347,05</b>	<b>55.966,94</b>	<b>56.593,77</b>
Gastos Administrativos	44.365,80	44.862,70	45.365,16	45.873,25	46.387,03
Gastos de Ventas	9.762,00	9.871,33	9.981,89	10.093,69	10.206,74
Gastos Financieras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>( = ) Utilidad Operacional</b>	<b>13.459,34</b>	<b>13.907,47</b>	<b>14.365,26</b>	<b>14.832,88</b>	<b>15.310,53</b>
<b>( + ) Otros Ingresos</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>( - ) Otros Egresos</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>( = ) Utilidad A.P.E.I.</b>	<b>13.459,34</b>	<b>13.907,47</b>	<b>14.365,26</b>	<b>14.832,88</b>	<b>15.310,53</b>
<b>( - ) 15 % Participación Laboral</b>	<b>2.018,90</b>	<b>2.086,12</b>	<b>2.154,79</b>	<b>2.224,93</b>	<b>2.296,58</b>
<b>( = ) Utilidad Antes de I.R.</b>	<b>11.440,44</b>	<b>11.821,35</b>	<b>12.210,47</b>	<b>12.607,95</b>	<b>13.013,95</b>
<b>( - ) Impuesto a la Renta</b>	<b>2.516,90</b>	<b>2.545,09</b>	<b>2.573,59</b>	<b>2.602,42</b>	<b>2.631,56</b>
<b>( = ) Utilidad Neta</b>	<b>8.923,54</b>	<b>9.276,26</b>	<b>9.636,88</b>	<b>10.005,53</b>	<b>10.382,39</b>
<b>( + ) Depreciaciones</b>	<b>1.154,80</b>	<b>1.154,80</b>	<b>1.154,80</b>	<b>204,80</b>	<b>204,80</b>
<b>( = ) Excedente Operacional</b>	<b>10.078,34</b>	<b>10.431,06</b>	<b>10.791,68</b>	<b>10.210,33</b>	<b>10.587,19</b>

Fuente:

Estudio Técnico

Elaborado por: Jessica Gallegos

Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de asesoría contable para pequeños negocios ubicado en el norte de Distrito Metropolitano de Quito, año 2019 – 2020. |

## **Análisis**

La proyección de estado de resultados la realizamos en base a lo que es el crecimiento poblacional de 1.56% y la inflación del 1.12% con estos datos se hizo la proyección del estado de resultados.

## **Flujo de Caja**

Flujo de caja son los ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa en un período dado.

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ventas</b>	67.587,14	68.641,50	69.712,31	70.799,82	71.904,30
<b>( - ) Gastos Operacionales</b>	<b>54.127,80</b>	<b>54.734,03</b>	<b>55.347,05</b>	<b>55.966,94</b>	<b>56.593,77</b>
Gastos Administrativos	44.365,80	44.862,70	45.365,16	45.873,25	46.387,03
Gastos de Ventas	9.762,00	9.871,33	9.981,89	10.093,69	10.206,74
Gastos Financieras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>( = ) Utilidad Operacional</b>	<b>13.459,34</b>	<b>13.907,47</b>	<b>14.365,26</b>	<b>14.832,88</b>	<b>15.310,53</b>
<b>( + ) Otros Ingresos</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>( - ) Otros Egresos</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>( = ) Utilidad A.P.E.I.</b>	<b>13.459,34</b>	<b>13.907,47</b>	<b>14.365,26</b>	<b>14.832,88</b>	<b>15.310,53</b>
<b>( - ) 15 % Participación Laboral</b>	<b>2.018,90</b>	<b>2.086,12</b>	<b>2.154,79</b>	<b>2.224,93</b>	<b>2.296,58</b>
<b>( = ) Utilidad Antes de I.R.</b>	<b>11.440,44</b>	<b>11.821,35</b>	<b>12.210,47</b>	<b>12.607,95</b>	<b>13.013,95</b>
<b>( - ) Impuesto a la Renta</b>	<b>2.516,90</b>	<b>2.545,09</b>	<b>2.573,59</b>	<b>2.602,42</b>	<b>2.631,56</b>
<b>( = ) Utilidad Neta</b>	<b>8.923,54</b>	<b>9.276,26</b>	<b>9.636,88</b>	<b>10.005,53</b>	<b>10.382,39</b>
<b>( + ) Depreciaciones</b>	<b>1.154,80</b>	<b>1.154,80</b>	<b>1.154,80</b>	<b>204,80</b>	<b>204,80</b>
<b>( = ) Excedente Operacional</b>	<b>10.078,34</b>	<b>10.431,06</b>	<b>10.791,68</b>	<b>10.210,33</b>	<b>10.587,19</b>
<b>( + ) Amortización del Diferido</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>( - ) Amortización de la Deuda</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>			
<b>( - ) Compra de Activo Fijo</b>					
<b>( - ) Inversión Inicial</b>	<b>4.898,00</b>				
<b>( - ) Capital de Trabajo</b>	<b>13.273,55</b>				
Deuda	0,00				
<b>( = ) Flujo de Caja del Periodo</b>	<b>18.171,55</b>	<b>10.431,06</b>	<b>10.791,68</b>	<b>10.210,33</b>	<b>10.587,19</b>

Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de asesoría contable para pequeños negocios ubicado en el norte de Distrito Metropolitano de Quito, año 2019 – 2020. |



Fuente: Estudio Técnico  
Elaborado por: Jessica Gallegos



## Análisis

La proyección del Flujo de efectivo fue realizada en base al crecimiento poblacional que es 1.56% y la inflación del 1.12% con estos datos se realizó el flujo de caja.

### 5.04 Evaluación

#### Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento

La tasa mínima de aceptación de rendimiento es aquella que representa la rentabilidad que los inversionistas se fijan para poder invertir ya que se debe saber la factibilidad que tendrá la empresa al momento de invertir.

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

Tabla 41 TMAR

TMAR o Tasa de Descuento	
Concepto	Porcentaje
Tasa Activa	11,00%
(+) Tasa Pasiva	6,15%
<b>TMAR</b>	<b>17,15%</b>
<b>TMAR</b>	<b>0,1715%</b>

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Jessica Gallegos

## Análisis

La tasa mínima de aceptación de rendimiento para la empresa Financial Solutions se ha determinado en 17,15%.

### **Valor Actual Neto (VAN)**

El valor actual neto (VAN) es un indicador financiero que sirve para determinar la viabilidad de un proyecto. Si tras medir los flujos de los futuros ingresos y egresos y descontar la inversión inicial queda alguna ganancia, el proyecto es viable. (anonimo, 2017).

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5					
<b>Inversion Total</b>	-18.371,55			-2.850,00		1.974,00					
<b>Excedente Operacional</b>		10.078,34	10.431,06	10.791,68	10.210,33	10.587,19					
<b>FLUJOS DE EFECTIVO</b>	<b>-18.371,55</b>	<b>10.078,34</b>	<b>10.431,06</b>	<b>7.941,68</b>	<b>10.210,33</b>	<b>12.561,19</b>					
<b>VAN =</b>	<b>- P</b>	<b>+</b>	<b>FNE 1</b>	<b>+</b>	<b>FNE 2</b>	<b>+</b>	<b>FNE 3</b>	<b>+</b>	<b>FNE 4</b>	<b>+</b>	<b>FNE 5</b>
			$(1+i)^1$		$(1+i)^2$		$(1+i)^3$		$(1+i)^4$		$(1+i)^5$
<b>VAN =</b>	-18.371,55	+	10.078,34	+	10.431,06	+	7.941,68	+	10.210,33	+	12.561,19
			1,1715		1,37241225		1,607780951		1,883515384		2,206538272
<b>VAN =</b>	-18.371,55	+	8.602,94	+	7.600,53	+	4.939,53	+	5.420,89	+	5.692,71
<b>VAN =</b>	-18.371,55		32.256,60								
		+									
<b>VAN =</b>	13.885,05										
<b>VAN =</b>											
<b>TIR =</b>	46,40%										

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Jessica Gallegos

### Tasa Interna de Retorno

La Tasa Interna de Retorno es uno de los métodos de evaluación de proyectos de inversión más utilizados en empresas. Sirve para determinar la viabilidad a la hora de encarar alternativas de inversión. (Gonzalez, 2019).

Tabla 43 TIR

TIR	
<b>Inversión</b>	-18.371,55
<b>Año 2019</b>	10.078,34
<b>Año 2020</b>	10.431,06
<b>Año 2021</b>	7.941,68
<b>Año 2022</b>	10.210,33
<b>Año 2023</b>	12.561,19
<b>TIR</b>	46,40%

Fuente: Estudio Técnico  
Elaborado por: Jessica Gallegos

### Análisis

De acuerdo a la tasa de retorno es de 46,40% es mucho mayor que la tasa de Descuento que es de 17.15% lo cual significa que el proyecto es factible.

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

En el periodo de recuperación nos damos cuenta en que tiempo recuperaremos nuestra inversión que realizamos al momento de crear la empresa.

Tabla 44 Periodo de recuperación de la Inversión

Periodo	FNE	Acumulado	Factor	FNE Actualizado	Acumulado
<b>0</b>	-18.371,55	-18.371,55	1,00	-18.371,55	-18.371,55

Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de asesoría contable para pequeños negocios ubicado en el norte de Distrito Metropolitano de Quito, año 2019 – 2020. |

<b>1</b>	10.078,34	-8.293,21	0,85	8.602,94	-9.768,61
<b>2</b>	10.431,06	2.137,86	0,73	7.600,53	-2.168,08
<b>3</b>	7.941,68	10.079,53	0,62	4.939,53	2.771,45
<b>4</b>	10.210,33	20.289,87	0,53	5.420,89	8.192,34
<b>5</b>	12.561,19	32.851,06	0,45	5.692,71	13.885,05

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Jessica Gallegos.

*Tabla 45 Periodo de recuperación a valores constantes*

<b>Tiempo</b>	<b>Ingresos</b>	<b>Inversión a Recuperar</b>
<b>AÑO 1</b>	10.078,34	-8.293,21
<b>1 mes</b>	839,86	-7.453,34
<b>2 mes</b>	839,86	-6.613,48
<b>3 mes</b>	839,86	-5.773,62
<b>4 mes</b>	839,86	-4.933,76
<b>5 mes</b>	839,86	-4.093,90
<b>6 mes</b>	839,86	-3.254,03
<b>7 mes</b>	839,86	-2.414,17
<b>8 mes</b>	839,86	-1.574,31
<b>9 mes</b>	839,86	-734,45
<b>10 mes</b>	839,86	105,41
<b>11 mes</b>	839,86	945,28
<b>12 mes</b>	839,86	1.785,14

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Jessica Gallegos.

*Tabla 46 periodo de recuperación a valores actualizados*

<b>Tiempo</b>	<b>Ingresos</b>	<b>Inversión a Recuperar</b>
<b>AÑO 1</b>	8.602,94	-9.768,61
<b>1 mes</b>	716,91	-9.051,70
<b>2 mes</b>	716,91	-8.334,79

<b>3 mes</b>	716,91	-7.617,88
<b>4 mes</b>	716,91	-6.900,96
<b>5 mes</b>	716,91	-6.184,05
<b>6 mes</b>	716,91	-5.467,14
<b>7 mes</b>	716,91	-4.750,23
<b>8 mes</b>	716,91	-4.033,32
<b>9 mes</b>	716,91	-3.316,41
<b>10 mes</b>	716,91	-2.599,49
<b>11 mes</b>	716,91	-1.882,58
<b>12 mes</b>	716,91	-1.165,67

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Jessica Gallegos

PERIODO DE RECUPERACIÓN:	2 AÑOS 5 MESES	PRVC
--------------------------	----------------	------

PERIODO DE RECUPERACIÓN:	2 AÑOS 8 MES	PRVA
--------------------------	--------------	------

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Jessica Gallegos

## Análisis

De acuerdo a los cálculos realizados podemos observar que en el periodo de recuperación de la inversión en valores constantes es de 2 año 5 meses, y en valores actualizados es en 2 años 8 meses esto nos indica que el proyecto es factible ya que el periodo de recuperación por los dos métodos no es tan largo.

## Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es una herramienta clave en la estrategia de una empresa, que es fundamental para ponderar el grado de solvencia de una empresa y su potencial de rentabilidad. (Montero, 2017).

## PUNTO DE EQUILIBRIO

$$\text{P.E.} = \frac{\text{CF}}{p - \text{Cvu}}$$

### Costos Fijos:

Gastos Administrativos	44.365,80
Gastos de Ventas	9.762,00
Gasto Financiero	0,00
<b>TOTAL COSTO FIJO</b>	<b>54.127,80</b>

Precio de Venta **40,00**

**Costo Variable Unitario 0,00**

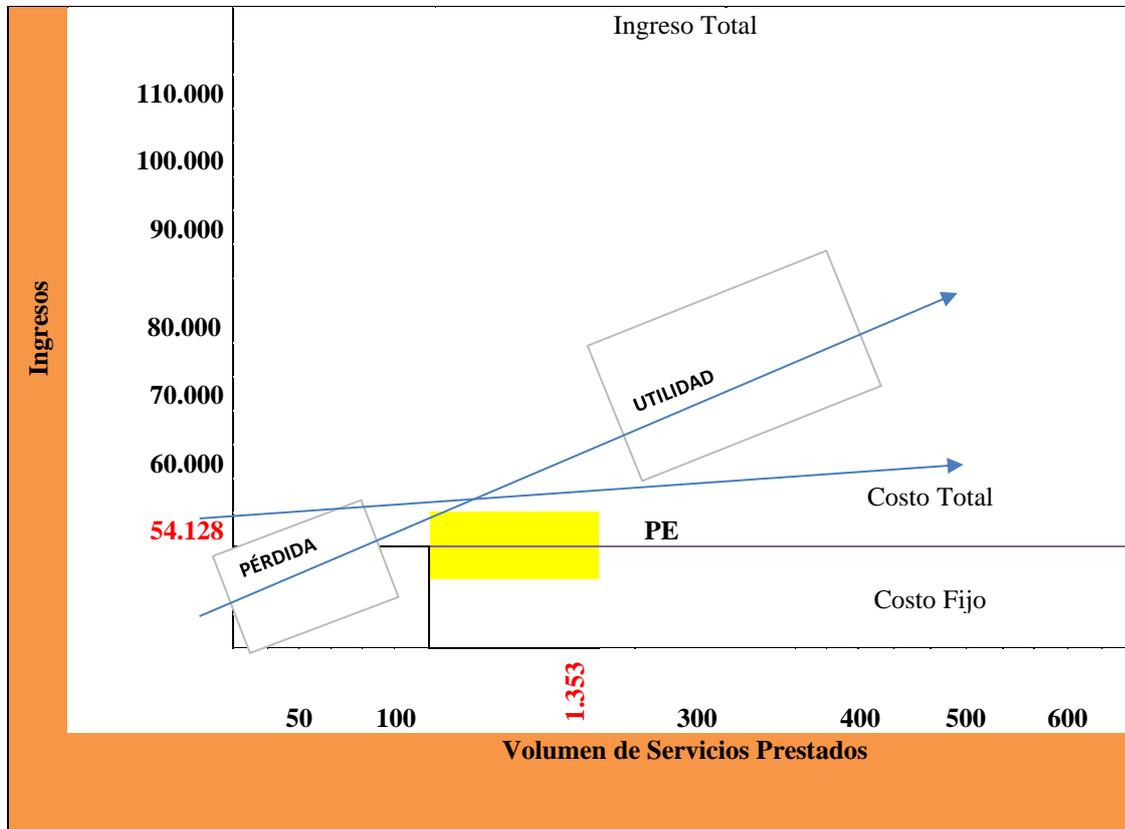
$$\text{P.E.} = \frac{\text{CF}}{p - \text{Cvu}} = \frac{54.127,80}{40,00} = 1.353 \text{ Unidades}$$

$$\text{P.E.} = 1.353 \times 40,00 = 54.127,80 \text{ Ventas}$$

## ESTADO DE RESULTADOS

<b>VENTAS</b>	<b>54.127,80</b>
Costo Variable	-
Margen de Contribución	54.127,80
Costos Fijos	54.127,80
Utilidad / Pérdida	-

Ilustración 18 punto de equilibrio



Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Jessica Gallegos

### Análisis de Índices Financieros

#### Rotación de Activos Totales

Tabla 47 Rotación de Activos Totales

Rotación de Activo Total =	Ventas
	Activo Total
Rotación de Activo Total =	67.587,14
	18.371,55
Rotación de Activo Total =	3,68

Fuente: Estudio Técnico

## Análisis

La rotación de activos totales nos indica que la empresa genera 3,68 veces la inversión de activos totales.

*Tabla 48 Margen de Utilidad Neta*

<b>Margen de Utilidad Neta =</b>	Utilidad Neta
	Ventas
<b>Margen de Utilidad Neta =</b>	8.923,54
	67587,14219
<b>Margen de Utilidad Neta =</b>	0,13

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Jessica Gallegos

## Análisis

De acuerdo al Margen de Utilidad Neta podemos observar que hay el 13% de ganancia cuando ya esté en funcionamiento la empresa, lo cual los socios ganaran 0,13 centavos por cada dólar invertido en la empresa.

*Tabla 49 Rendimientos Sobre Activos*

<b>ROA =</b>	Utilidad Neta
	Total, de Activos
<b>ROA =</b>	8.923,54
	18.371,55
<b>ROA =</b>	0,49

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Jessica Gallegos

## Análisis

De acuerdo a los cálculos podemos decir que el ROA de la empresa es aceptable por lo que genera el 49% de rentabilidad a la empresa.

*Tabla 50 Rendimiento sobre Patrimonio (ROE)*

<b>ROE =</b>	Utilidad Neta
	Capital Contable
<b>ROE =</b>	8.923,54
	18.371,55
<b>ROE =</b>	0,49

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Jessica Gallegos

*Tabla 51 Rendimiento sobre Inversión*

<b>ROI =</b>	Utilidad Neta
	Inversión
<b>ROI =</b>	8.923,54
	18.371,55
<b>ROI =</b>	0,49

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Jessica Gallegos

## **Análisis**

La rentabilidad sobre la inversión es del 49%, lo cual está dentro de los márgenes establecidos para la empresa.

## CAPITULO VI

### 6.01 Impacto Ambiental

La empresa de asesoría contable no tendrá impacto ambiental por el motivo que se dará prestación de servicios y en eso no se necesita de algún químico o producto.

También las impresiones que no sean muy necesarias se harán en papel reciclaje para no dañar el medio ambiente ya que es un factor muy importante.

### 6.02 Impacto Económico

El impacto económico que tendrá la empresa de asesoría contable vaya ayudar en el progreso del país en lo económico, brindando fuentes de empleo a los ciudadanos y un crecimiento económico a las personas que trabajan en la empresa, con la asesoría que se les brindara podrán tener al día sus impuestos y llevar un mejor control para no requerir multas para tener sus trámites al día.

### 6.03 Impacto Productivo

Mediante el cambio que se realice a la matriz productiva ayudaremos a los emprendedores asesorándole a obtener mejores productos novedosos en el mercado para así poder ganar una mejor rentabilidad y tener todos sus trámites al día sin multas.

### 6.04 Impacto Social

El impacto social es lo más importante de la implementación de la empresa para da un beneficio a la social con fuentes de empleo a jóvenes que requieren ganar experiencia en el

Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de asesoría contable para pequeños negocios ubicado en el norte de Distrito Metropolitano de Quito, año 2019 – 2020. |

ámbito laboral demostrando la capacidad de sus conocimientos obtenidos en los estudios y lo práctico, enseñando el cuidado del medio ambiente con el fin de disminuir la tasa del desempleo de nuestro país.

## Conclusiones

- Se brindará un servicio de calidad donde estará un personal capacitado para el tipo de servicio, donde tendremos tecnología
- Con el estudio financiero nos damos cuenta será rentable, donde se verifica la inversión para su recuperación en poco tiempo con excelente servicio y al alcance de todos los pobladores.
- Mediante el estudio de mercado nos da entender que no hay una gran competencia ya que nuestro porcentaje de aceptación es del 75,99% en el tipo de servicio que brindamos de 379 encuestados.
- No habrá impacto ambiental de parte de la empresa ya que se dedicará mente a la prestación de servicios
- Para el financiamiento se ha elegido una institución financiera ya que no contamos con los fondos suficientes para cubrir todo con capital propio

### 7.02 Recomendaciones:

- Aplicar marketing para ofertar los servicios y darnos a conocer en diferentes partes de Quito.
- Al momento de culminar el proyecto tenemos un pequeño riesgo al concretar el proyecto dando un beneficio a las demás personas solucionando todo tipo de trabajo contable.
- Realizar todos los trámites legales conforme estipula las leyes y reglamentos para en un futuro no tener problemas en la implementación de la misma.

- En el tipo de servicio la actualización de leyes y reglamentos pueden ser variados en el país o pueden implementar nuevas leyes.
- Tener un análisis del mercado y financiero para saber si el servicio será rentable o el sector para poder implementarlo.

## Bibliografía

Agencia Nacional de Regulación, C. y. (07 de 01 de 2020). *Emisión de Permisos de Funcionamiento*. Recuperado el 29 de 07 de 2018, de Control Sanitario:

<https://www.controlsanitario.gob.ec/emision-de-permisos-de-funcionamiento/>

Anonimo. (05 de 2009). *Tecnicas de recoleccion de datos*. Obtenido de recodatos.blogspot.mx: <http://recodatos.blogspot.mx/2009/05/tecnicas-de-recoleccion-de-datos.html>

anonimo. (24 de ENERO de 2017). *Conexionesan*. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/01/fundamentos-financieros-el-valor-actual-neto-van/>

Anonimo. (16 de 03 de 2019). *Estudio del mercado*. Obtenido de Estudios de mercados eficaces: <https://www.estudiosdemercado.org/index.html>

Anonimo. (2020). *¿Qué es el proceso productivo?* Recuperado el 11 de 2014, de Decrecimiento.info: <http://www.decrecimiento.info/2014/11/que-es-el-proceso-productivo.html>

anonimo. (8 de enero de 2020). *analisis foda* . Obtenido de <https://www.analisisfoda.com/>

Baca Urbina, G. (2006). *Evaluación de proyectos*. Mexico: Mc Graw-Hill Ineramericana Editores.

*Evaluación de Proyectos*. México: Mc Graw-Hill Ineramericana Editores. Recuperado el 2018

Banco Central del Ecuador. (25 de Noviembre de 2018). *Banco Central del Ecuador*. Recuperado el 27 de 07 de 2018, de Banco Central del Ecuador:  
<https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/975-producto-interno-bruto-2>

Chain, N. S. (2008). *Proyectos de inversion Formulación y evaluacion*. Naulcapan de Juarez: Pearson de educacion de Mexico S.A.

Ecuador, D. d. (06 de 01 de 2020). *Registro Sanitario*. Obtenido de  
<https://www.derechoecuador.com/el-registro-sanitario>

Ecuador, F. d. (07 de 01 de 2020). *Permiso de Funcionamiento*. Obtenido de Permiso de bomberos:  
<http://www.forosecuador.ec/forum/ecuador/tr%C3%A1mites/3224-permiso-de-bomberos>

Fernanda, M. (2018). *Tesis Tributaria Financiera*. Quito: Repostorio utc.

Gonzalez, I. (24 de 01 de 2019). *unir.net*. Recuperado el 15 de 02 de 2020, de  
<https://www.unir.net/empresa/desarrollo-directivo/estrategia-de-negocio/como-calcular-tir-tasa-interna-retorno/>

Gonzalez, M. P. (2016). *slishare*. Obtenido de  
<https://es.slideshare.net/MerchiPeaGonzlez/investigacin-de-mercado-por-observacin>

*Formulación y evaluación de proyectos*. México. Recuperado el 20 de Julio de 2019

Herrera, Y. (2017). *Profundidad de la investigación del mercado*. Obtenido de <https://blog.movidagrafica.co/articulo-focus-group:-profundidad-en-la-investigacion-de-mercado>

INEC. (29 de 11 de 2019). *Banco Central Del Ecuador*. Obtenido de PEA: [https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2019/Marzo/032019\\_Mercado%20Laboral\\_final.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2019/Marzo/032019_Mercado%20Laboral_final.pdf)

INEC. (2019). *ecuadorencifras*. Obtenido de Tasa de crecimiento poblacional del Ecuador: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/download-monitor/download>

Lara. (2010). *Como elaborar proyectos de inversion*.

López, J. F. (26 de 11 de 2016). *prezzi*. Obtenido de PRINCIPIOS Y VALORES CORPORATIVOS EN UNA EMPRESA: <https://prezi.com/yheftlfrt-pd/principios-y-valores-corporativos-en-una-empresa/>

*Marco Legal*. (06 de 01 de 2020). Obtenido de Marco Legal: <http://segob.guanajuato.gob.mx/sil/docs/capacitacion/guiasEmpresariales/GuiaMarcoLegal.pdf>

Mochon Morcillo, F. y. (2011). *Microeconomía con aplicaciones a América Latina*. Mexico, D.F: McGraw-Hill, c2011. xx, 373 p. ISBN 9786071505590.

Montero, M. (16 de 11 de 2017). *emprendepyme*. Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/que-es-el-punto-de-equilibrio.html>

Distribución en planta.

Namakforosh. (2015). *Metodología de la investigación*. Mexico: Limusa.

Ponce, P. G. (2018). *Requisitos Para LUAE*. Quito.

proyectos, E. d. (19 de 03 de 2020). *Elementos clave en la ingeniería de proyectos / OBS Business School*. Obtenido de Obsbusiness.school:  
<https://obsbusiness.school/es/blog-project-management/ingenieria/elementos-clave-en-la-ingenieria-de-proyectos>

racamachop. (2020). *Simbología ANSI y ASME*. Obtenido de Simbología ANSI y ASME: <https://es.slideshare.net/racamachop/simbologa-ansi-y-asme>

Rodriguez, A. (2002). *Estudio de la oferta y demanda*.

Roldan, P. L. (2015). *Metodología de la investigación Social y Cualitativa*.  
Barcelona: Diposit Digital de Documents.

SRI. (10 de 07 de 2019). *Portal SRI*. Recuperado el 29 de 07 de 2018, de Portal SRI: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/RUC>

Sri. (2020). *Requisitos para sacar el ruc.*, (pág. *Requisitos para sacar el Ruc en Ecuador | Ecuador.Tramites*). Quito.

Thompson, I. (2006). *Definicion de la demanda*. Obtenido de <https://www.promonegocios.net/demanda/definicion-demanda.html>

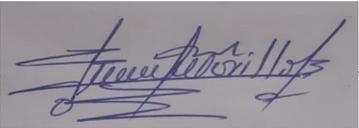
# ANEXOS



**BITACORA PARA EL CONTROL DE PROYECTOS DE TITULACIÓN**

<b>NOMBRE TUTOR:</b>	MORILLO REINOSO GERMAN RAMIRO
<b>NOMBRE ESTUDIANTE:</b>	GALLEGOS TUFINO JESSICA LIZBETH
<b>CARRERA:</b>	ADMINISTRACION BANCARIA Y FINANCIERA
<b>TEMA DE TITULACIÓN:</b>	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA CONTABLE PARA PEQUEÑOS NEGOCIOS UBICADO EN EL NORTE DE DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2019 - 2020
<b>IMPRESION REPORTE:</b>	Quito, 16 de julio del 2020 11:50:51
<b>TIPO REPORTE:</b>	ACUMULATIVO
<b>ESTADO FINAL/OBSERVACION:</b>	PROYECTO ACTIVO / NO GRADUADO /

MODALIDAD:		INCUBADORA EMPRESARIAL				PERIODO:		OCT 2019_MAR 2020	
NO.	CODIGO	FECHA TUTORIA	TIPO ASESORIA	HORA INICIO	TEMA TRATADO	HORA FIN	HORAS	OBSERVACION	ESTADO SC
1	205101	2019-11-17	INSITU	2019-11-17 16:34:00	INTRODUCCION / JUSTIFICACION	2019-11-18 03:34:00	11.00	SIN NOVEDAD	PROCESADO
2	205105	2019-11-17	INSITU	2019-11-17 16:37:00	INTRODUCCION / ANTECEDENTES	2019-11-18 03:37:00	11.00	SIN NOVEDAD	PROCESADO
3	205106	2019-11-21	AUTONOMA	2019-11-21 16:38:00	ANALISIS SITUACIONAL / AMBIENTE EXTERNO	2019-11-22 03:31:00	10.88	SIN NOVEDAD	PROCESADO
4	205107	2019-11-17	AUTONOMA	2019-11-17 16:41:00	ANALISIS SITUACIONAL / ENTORNO LOCAL	2019-11-18 03:41:00	11.00	SIN NOVEDAD	PROCESADO
5	205112	2019-12-12	AUTONOMA	2019-12-12 08:42:00	ANALISIS SITUACIONAL / ANALISIS INTERNO	2019-12-12 18:42:00	10.00	SIN NOVEDAD	PROCESADO
6	205113	2019-12-17	AUTONOMA	2019-12-17 06:47:00	ANALISIS SITUACIONAL / ANALISIS FODA	2019-12-17 16:47:00	10.00	SIN NOVEDAD	PROCESADO
7	205114	2019-12-16	AUTONOMA	2019-12-16 16:49:00	ESTUDIO DE MERCADO / ANALISIS DEL CONSUMIDOR	2019-12-17 03:49:00	11.00	SIN NOVEDAD	PROCESADO
8	208972	2020-02-06	INSITU	2020-02-06 11:26:00	ESTUDIO DE MERCADO / OFERTA	2020-02-06 22:26:00	11.00	REVISAR ORTOGRAFIA Y CAMBIAR ESTRUCTURA	PROCESADO
9	208973	2020-02-06	AUTONOMA	2020-02-06 11:30:00	ESTUDIO DE MERCADO / PRODUCTOS SUSTITUTOS	2020-02-06 22:30:00	11.00	REVISAR APA Y CAMBIAR INDICES	PROCESADO
10	208974	2020-02-06	INSITU	2020-02-06 12:33:00	ESTUDIO DE MERCADO / DEMANDA	2020-02-06 22:33:00	10.00	REVISAR INDICE	PROCESADO
11	208976	2020-02-06	AUTONOMA	2020-02-06 10:35:00	ESTUDIO DE MERCADO / BALANCE OFERTA-DEMANDA	2020-02-06 21:35:00	11.00	REVISION Y CORRECCIONES	PROCESADO
12	213083	2020-03-12	AUTONOMA	2020-03-12 21:57:00	ESTUDIO TECNICO / TAMANIO DEL PROYECTO	2020-03-13 08:57:00	11.00	PRESENTA REVISION	PROCESADO
13	213085	2020-03-13	AUTONOMA	2020-03-13 21:59:00	ESTUDIO TECNICO / LOCALIZACION	2020-03-14 08:59:00	11.00	REVISADO SIN NOVEDAD	PROCESADO
14	213087	2020-03-15	AUTONOMA	2020-03-15 22:00:00	ESTUDIO TECNICO / INGENIERIA DEL PRODUCTO	2020-03-16 09:00:00	11.00	REVISADO - CORREGIR	PROCESADO
15	213088	2020-03-16	AUTONOMA	2020-03-16 22:02:00	ESTUDIO FINANCIERO / INGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES	2020-03-17 09:02:00	11.00	CORREGIDO REVISION	PROCESADO
16	213089	2020-03-14	AUTONOMA	2020-03-14 22:04:00	ESTUDIO FINANCIERO / INVERSIONES	2020-03-15 09:04:00	11.00	PRESENTE CORRECCION	PROCESADO
17	213090	2020-03-15	AUTONOMA	2020-03-15 22:05:00	ESTUDIO FINANCIERO / EVALUACION	2020-03-16 09:05:00	11.00	PRESENTA PARA REVISION	PROCESADO
18	213091	2020-03-14	AUTONOMA	2020-03-14 22:08:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO AMBIENTAL	2020-03-15 09:08:00	11.00	REVISADO Y CORREGIDO	PROCESADO
19	213092	2020-03-16	AUTONOMA	2020-03-16 22:09:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO ECONOMICO	2020-03-17 09:09:00	11.00	REVISADO CORRECTAMENTE	PROCESADO
20	213094	2020-03-15	AUTONOMA	2020-03-15 22:11:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO PRODUCTIVO	2020-03-16 09:11:00	11.00	PRESENTA REVISION	PROCESADO
21	213237	2020-03-17	INSITU	2020-03-17 13:38:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO SOCIAL	2020-03-17 20:38:00	7.00	REVISION PRESENTADA	PROCESADO
22	213238	2020-03-17	AUTONOMA	2020-03-17 20:40:00	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES / CONCLUSIONES	2020-03-18 07:40:00	11.00	CORREGIDO PRESENTA	PROCESADO
23	213239	2020-03-18	AUTONOMA	2020-03-18 20:41:00	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES / RECOMENDACIONES	2020-03-19 07:41:00	11.00	REVISION EXITOSA	PROCESADO
24	215183	2020-04-03	AUTONOMA	2020-04-03 14:19:00	INFORME FINAL DE TUTOR / INFORME FINAL	2020-04-04 01:19:00	11.00	REVISADO TODO CORRECTAMENTE	PROCESADO
<b>TOTAL, HORAS</b>							<b>256.88</b>		

 		
MORILLO REINOSO GERMAN RAMIRO	GALLEGOS TUFÍÑO JESSICA LIZBETH	CHANDI CASTRO MAYRA ALEXANDRA
<b>TUTOR</b>	<b>ALUMNO</b>	<b>DELEGADO</b>
CI: 1709217770	CI: 1725564684	CI: 1718756933
		<b>FECHA:</b>

2 Bitácora

