



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN BANCARIA Y FINANCIERA

APOYAR AL DESARROLLO SOCIO-ECONÓMICO DE LAS PYMES, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ASESORÍA CONTABLE UBICADA EN EL SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

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

Autor: Jiménez Piña Jhon Franklin

Tutora: Ing. Mayra Valverde

Quito, 2016



DECLARATORIA

Yo, Jhon Franklin Jiménez Piña, declaro que el desarrollo de esta investigación es absolutamente, original, autentica que se han citado sus respectivas fuentes correspondientes y se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes, que se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi autoría

Jhon Franklin Jiménez Piña
C.I.: 1724163280



CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Yo, Jhon Franklin Jiménez Piña portador de la cédula de ciudadanía asignada con el No. 172416328-0 de conformidad con lo establecido en el artículo 46 de la Ley de Propiedad Intelectual, que dice: “La cesión exclusiva de los derechos de autor confiere al cesionario el derecho de explotación exclusiva de la obra, oponible frente a terceros y frente al propio autor. También confiere al cesionario el derecho a otorgar cesiones o licencias a terceros, y a celebrar cualquier otro acto o contrato para la explotación de la obra, sin perjuicio de los derechos morales correspondientes. En la cesión no exclusiva, el cesionario está autorizado a explotar la obra en la forma establecida en el contrato”; en concordancia con lo establecido en los artículos 4, 5 y 6 del cuerpo de leyes ya citado, manifiesto mi voluntad de realizar la cesión exclusiva de los derechos de autor al Instituto Superior Tecnológico Cordillera, en mi calidad de Autor del Trabajo de Titulación que he desarrollado para la obtención de mi título profesional denominado: “Tecnólogo en Administración Bancaria y Financiera” facultando al Instituto para ejercer los derechos cedidos en esta certificación y referidos en el artículo transcrito.

FIRMA

NOMBRE

Jhon franklin Jiménez Piña

CÉDULA

172416328-0

Quito, Noviembre 2016



AGRADECIMIENTO

En primera instancia agradezco a mi madre ya que supo estar en los momentos más difíciles de mi vida, la misma que con su apoyo incondicional y guía supo darme las suficientes bases y valores para poder conseguir todo lo que me proponga, siempre apoyándome en las decisiones buenas o malas a largo de mi vida, tomando en cuenta siempre la bendición de Dios que está día a día para no desviarme de las metas a conseguir, de igual manera aquellas personas que siempre estuvieron de alguna manera apoyándome y dándome un empujoncito para lograr acabar esta etapa de mi vida la cual es importante al terminar este proyecto.

De igual manera al Instituto Cordillera el mismo que supo abrirme las puertas para formarme con el lema de “Caballero” el mismo que reforzó los valores que tenía, a los docentes que con su paciencia supieron transmitir sus conocimientos para ver de una manera más objetiva el camino al que nos estamos enfrentado, ya que con sus enseñanzas llegamos a tener una visión más amplia en nuestros trabajos y en los cuales supimos ver la oportunidad de crecer en el campo laboral.



DEDICATORIA

El proyecto terminado, es en especial para mi madre que supo brindarme su apoyo en todo momento el mismo que con sus guías y empujes no me dejo que desmaye cuando veía que se derrumbaba el barco, siempre impulsándome para que continúe y logre las metas a conseguir, de igual manera para Dios que sin su Luz no hubiera continuado en ningún momento.

A demás el empuje que me dio en cada momento mi Familia, la persona que estuvo conmigo siempre apoyándose en lo moral y haciéndome ver que las cosas por más difíciles que sean se pueden conseguir con sacrificio, a las personas que amo las cuales están en mi hogar que son mi impulso, que cuando veía desvanecer mi vida estudiantil me hacían ver que si podía y que tenía que ser un ejemplo a seguir y tratar de llegar a crecer en lo personal y profesional para un mejor futuro de mi hogar.

Aquellas personas que supieron brindarme su amistad sincera las cuales me ayudaban en lo que veían conveniente para llegar todos al mismo objetivo el cual era graduarnos juntos que por circunstancias de la vida solo llegamos algunos, pero con su apoyo se llegó hasta donde estamos en este momento.

ÍNDICE

DECLARATORIA.....	2
CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR.....	3
AGRADECIMIENTO.....	4
DEDICATORIA.....	5
ÍNDICE.....	6
ÍNDICE DE TABLAS.....	13
ÍNDICE DE FIGURAS.....	16
ÍNDICE DE ANEXOS.....	18
Resumen Ejecutivo.....	19
Abstract.....	20
CAPÍTULO I.....	21
1. Introducción.....	21
1.1 Justificación.....	21
1.2 Antecedentes.....	22
CAPÍTULO II.....	24
2. Análisis Situacional.....	24
2.1 Ambiente Externo.....	24
2.1.1 Factores Económicos.....	24



2.1.1.1 Producto Interno Bruto.....	24
2.1.1.2 Tasa de Interés.....	25
2.1.1.3 Tasa de Interés Activa.....	25
2.1.1.4 Tasa de Interés Pasiva.....	26
2.1.1.5 Inflación.....	27
2.1.1.6 Riesgo País.....	28
2.1.1.7 Tasa de desempleo.....	29
2.1.2 Factor Social.....	30
2.1.2.1 Tasa de desempleo.....	31
2.1.2.2 Pobreza.....	31
2.1.2.3 Población Económicamente activa.....	32
2.1.2.4 Canasta básica familiar.....	33
2.1.2.5 Subempleo.....	34
2.1.3 Factor Legal.....	35
2.1.3.1 Servicio de Rentas Internas.....	36
2.1.4 Factor Tecnológico.....	37
2.2 Entorno Local.....	39
2.2.1 Clientes.....	39
2.2.2 Proveedores.....	40



2.2.3 Competidores.....	41
2.2.4 Precio.....	41
2.3 Análisis Interno.....	42
2.3.1 Propuesta Estratégica.....	42
2.3.1.1 Misión.....	42
2.3.1.2 Visión.....	42
2.3.1.3 Objetivos.....	43
2.3.1.3.1 Objetivo General.....	43
2.3.1.3.2 Objetivos específicos.....	43
2.3.1.3.3 Principios y valores.....	43
2.3.2 Gestión Administrativa.....	45
2.3.3 Gestión Financiera.....	46
2.3.4 Gestión Comercial.....	46
2.3.4.1 Estrategia de servicio.....	48
2.3.4.2 Estrategia de precio.....	49
2.3.4.3 Estrategia de promoción.....	49
2.3.4.4 Estrategia de plaza.....	50
2.4 Análisis Foda.....	51
CAPÍTULO III.....	52



3. Estudio de mercado.....	53
3.1 Análisis del consumidor.....	53
3.1.1 Determinación de la población y muestra.....	53
3.1.2 Técnicas de obtención de información.....	54
3.2 Oferta.....	64
3.2.2 Oferta actual.....	64
3.2.3 Oferta proyectada.....	65
3.3 Productos sustitutos.....	65
3.4 Demanda.....	66
3.4.1 Demanda histórica.....	66
3.4.2 Demanda actual.....	67
3.4.3 Demanda Proyectada.....	67
3.5 Balance oferta - demanda.....	68
CAPÍTULO IV.....	69
4. Estudio Técnico.....	69
4.1 Tamaño del proyecto.....	69
4.1.1 Capacidad instalada.....	69
4.1.2 Capacidad óptima.....	70
4.2 Localización.....	71
4.2.1 Macro – localización.....	71



4.2.2 Micro - Localización.....	72
4.2.3 Localización óptima.....	74
4.3 Ingeniería del proyecto.....	74
4.3.1 Definición del servicio.....	74
4.3.2 Distribución de la planta.....	75
4.3.3 Proceso del servicio.....	78
4.3.4 Maquinaria y Equipo.....	82
CAPÍTULO V.....	83
5. Estudio Financiero.....	83
5.1 Ingresos.....	83
5.1.1 Costo de ventas.....	84
5.1.2 Sueldos y salarios.....	84
5.2 Inversiones.....	85
5.2.1 Inversión fija.....	85
5.2.1.1 Activos fijos.....	85
5.2.2 Capital de trabajo.....	86
5.2.3 Gasto de venta.....	86
5.2.4 Gastos administrativos.....	87
5.2.5 Fuentes de financiamiento y uso de fondos.....	88



5.2.6 Amortización de financiamiento.....	88
5.2.7 Depreciaciones.....	89
5.2.8 Estado de situación Inicial.....	90
5.2.9 Estado de resultados proyectado.....	90
5.2.10 Flujo de caja.....	91
5.3 Evaluación.....	92
5.3.1 Tasa de descuento.....	92
5.3.2 Valor actual neto.....	92
5.3.4 Tasa interna de retorno.....	93
5.3.5 Periodo de recuperación de la inversión.....	94
5.3.6 Punto de equilibrio.....	95
5.3.7 Análisis de índices financieros.....	96
5.3.7.1 ROE.....	96
5.3.7.2 ROA.....	97
5.3.7.3 Margen de Utilidad.....	97
CAPÍTULO VI.....	99
6. Análisis de impactos	99
6.1 Impacto ambiental.....	99
6.2 Impacto económico.....	100



6.3 Impacto Social.....	100
CAPITULO VII.....	102
7.1 Conclusiones.....	102
7.2 Recomendaciones.....	104
Bibliografía.....	105
Anexos.....	110

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Producto interno bruto.....	25
Tabla 2 Tasa de interés activa.....	26
Tabla 3 Tasa de interés pasiva.....	27
Tabla 4 inflación.....	28
Tabla 5 Riesgo país.....	29
Tabla 6 Desempleo.....	30
Tabla 7 Tasa de desempleo.....	31
Tabla 8 Macro ambiente.....	38
Tabla 9 Clientes.....	39
Tabla 10 Proveedores.....	40
Tabla 11 Competidores.....	41
Tabla 12 Precio.....	41
Tabla 13 ¿Tiene conocimientos de servicios y asesoría contable?.....	55
Tabla 14 ¿En que sector de Quito piensa usted que hay más demanda de esta empresa?.....	56
Tabla 15 ¿Conoce una empresa que preste este servicio en su sector?.....	57



Tabla 16 ¿Si tuviera una empresa, dejaría que lleve sus procesos contables, una microempresa nueva?.....	58
Tabla 17 ¿Que preferiría que tenga una microempresa para prestar el servicio mencionado?.....	59
Tabla 18 ¿Cree usted que sería rentable una microempresa que preste el servicio mencionado?.....	60
Tabla 19 ¿Que beneficios cree usted que brindaría esta microempresa?.....	61
Tabla 20 ¿Qué área en una empresa es la más importante para usted?.....	62
Tabla 21 ¿Sería viable la implementación de la microempresa con el servicio a prestar?.....	63
Tabla 22 Oferta actual.....	65
Tabla 23 Oferta proyectada.....	65
Tabla 24 Demanda proyectada.....	67
Tabla 25 Oferta demanda.....	68
Tabla 26 Balance actual.....	68
Tabla 27 Capacidad óptima.....	70
Tabla 28 Macro localización.....	71
Tabla 29 Maquinaria y Equipo.....	82
Tabla 30 Ingresos.....	83
Tabla 31 Costo de ventas.....	84



Tabla 32 Sueldos y salarios.....	84
Tabla 33 Inversión fija.....	85
Tabla 34 Activos fijos.....	85
Tabla 35 Capital de trabajo.....	86
Tabla 36 Inversión total.....	86
Tabla 37 Gasto de ventas.....	87
Tabla 38 Gastos administrativos.....	87
Tabla 39 Amortización de financiamiento.....	89
Tabla 40 Depreciaciones.....	89
Tabla 41 Estado de resultados proyectado.....	91
Tabla 42 Flujo de caja.....	91
Tabla 43 Flujos netos de efectivo.....	93
Tabla 44 Periodo de recuperación de la inversión.....	94
Tabla 45 Análisis de impactos.....	99
Tabla 46 Impacto ambiental.....	99
Tabla 47 Impacto Económico.....	100
Tabla 48 Impacto Social.....	101

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Pobreza.....	32
Figura 2 Población económica activa.....	33
Figura 3 Canasta familiar básica.....	34
Figura 4 Subempleo.....	35
Figura 5 Organigrama estructural.....	45
Figura 6 Logotipo.....	47
Figura 7 Jarro empresarial.....	48
Figura 8 Tarjeta de presentación.....	48
Figura 9 Rótulo.....	48
Figura 10 ¿Tiene conocimientos de servicios y asesoría contable?.....	55
Figura 11 ¿En que sector de Quito piensa usted que hay más demanda de esta empresa?.....	56
Figura 12 ¿Conoce una empresa que preste este servicio en su sector?.....	57
Figura 13 ¿Si tuviera una empresa, dejaría que lleve sus procesos contables, una microempresa nueva?.....	58
Figura 14 ¿Que preferiría que tenga una microempresa para prestar el servicio mencionado?.....	59



Figura 15 ¿Cree usted que seria rentable una microempresa que preste el servicio mencionado?.....	60
Figura 16 ¿Qué beneficios cree usted que brindaría esta microempresa?.....	61
Figura 17 ¿Qué área en una empresa es la más importante para usted?.....	62
Figura 18 ¿Sería viable la implementación e la microempresa con el servicio a prestar?.....	63
Figura 19 Macro localización.....	72
Figura 20 Micro localización.....	73
Figura 21 Micro localización.....	73
Figura 22 Sala de reuniones.....	76
Figura 23 Área de call center.....	76
Figura 24 Área financiera.....	77
Figura 25 Baño.....	77
Figura 26 Plano de la empresa.....	77
Figura 27 Recepción de documentos.....	79
Figura 28 Organizar documentos por empresa.....	80
Figura 29 Servicio a prestar a las pymes.....	80
Figura 30 Documentos de respaldo por el servicio.....	81



ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Vehículo.....	111
Anexo 2 Impresora.....	111
Anexo 3 Computadora.....	112
Anexo 4 Laptop.....	112
Anexo 5 Tarjeta de presentación.....	113
Anexo 6 Logotipo.....	113
Anexo 7 Vaso publicitario.....	113
Anexo 8 Rótulo.....	114



RESUMEN EJECUTIVO

El proyecto realizado se enfoca básicamente en la creación de una microempresa de Asesoría contable ubicada en el sector norte del distrito Metropolitano de Quito, la misma que se da por la necesidad que hoy en día presentan las Pymes en el cierre de sus actividades que se dan por falta de presupuesto para mantener las mismas, ya que no cuenta con un suficiente presupuesto para pagar a sus trabajadores.

Este servicio a prestar se basa en la eficiencia para la toma de decisiones de sus gerentes o dueños de las Pymes, ayudando a que estos cancelen sus contribuciones de una manera responsable y honesta la misma que evite el cierre por fraude o estafa que se puede dar al estado, dando una visión óptima del servicio a prestar para que las mismas cumplan con lo establecido en la ley.

Se da el estudio tomando en cuenta la crisis que mantiene hoy en día nuestro país, ya que las Pymes están cerrando sus actividades por falta de presupuesto, al prestar este servicio se dará con una comodidad económica al alcance de las mismas para que sigan en vigencia en el mercado laboral y con la creación esta microempresa lograr abrir fuentes de trabajo que nuestro país. Se dará prioridad a las Pymes que tengan una visión de crecimiento en el mercado laboral.



ABSTRACT

The Project carried focuses primarily on the creation of a small business accounting consultancy located in the northern sector of the Metropolitan District of Quito, the same as is given by the need that today presents SMEs in the closure of its activities that occur for lack of funds to maintain them because they do not have a sufficient budget to pay its workers.

This service provided is based on efficiency for decision-making of their managers or owners of SMEs, helping these cancel their contributions responsibly and honestly it to avoid the closure of fraud or scam that can give the state, giving an optimal view of the service to be provided so that they comply with the provisions of the law.

The study taking into account the crisis that continues today our country is given, since SMEs are closing down their activities due to lack of Budget, this service will be an economic convenience at them to keep them in force in the labor market and creating this micro achieve open sources lo. Is work that our country will give priority to SMEs who have a view of growth in the labor market.



CAPÍTULO I

1.INTRODUCCIÓN

Con el desarrollo de un estudio para crear la microempresa se basa en mejorar el ámbito laboral de las Pymes para que las mismas no cierren sus actividades económicas por situaciones adversas, el mismo que también se focaliza en optar una mejor calidad de vida para las personas.

Lo principal del proyecto se basa en posesionar una microempresa en el mercado laboral que brinde los servicios de Asesoría contable confiable para el cliente.

1.1.Justificación

La empresa se creó para satisfacer necesidades de los clientes, la misma que ayuda para que las Pymes no cierren, ya que hoy en día la situación económica es muy agravada, por la cual están muchas de ellas cerrando y quizá uno de los factores es el Presupuesto económico de las Pymes, al no contar con el suficiente Status económico para mantenerse en el mercado, hay veces que no tienen para mantener el personal, quizá solo para que le lleven la contabilidad se vean inmiscuidos en contratar un contador de planta, lo cual representaría un egreso grande , tomando en cuenta que ganan un sueldo alto. Por lo cual esta empresa brindaría el servicio de Asesoría Contable, a un costo que no sea elevado para que puedan pagar y no se vean con un egreso que perjudique directamente su economía.



De esta forma cooperar para que no cierren y puedan seguir trabajando

normalmente ya que se tendría que tomar en cuenta, que de igual manera ellos pueden generar fuentes de trabajo que el país hoy en día lo necesita en gran número, porque en vez de que ingrese personal a laborar, se los está despidiendo lo que hay un gran índice de desempleo en el país, lo cual con la implementación de esta microempresa se busca generar fuentes de empleo para un mejor estabilidad de muchas familias que hoy en día lo necesitan y la empresa de igual manera busca ayudar con el Objetivo 9 del Plan de Nacional del Buen Vivir que es Garantizar el trabajo digno en todas sus formas, de acuerdo al crecimiento de la misma para así fomentar más empleo en nuestro país que es un plus que hoy en día se necesita para salir del gran índice de desempleo que tiene nuestro país, que las familias pueden beneficiarse con un empleo digno y seguro en todas sus formas.

1.2 Antecedentes

La microempresa surgió por la necesidad económica de las Pymes, ya que al no contar con un status económico rentable optaron por cerrar sus actividades económicas las mismas que dejaron un gran índice de desempleo en el país. La filosofía consiste en prestar un servicio integral y personalizado a los clientes donde quiera que se encuentren ubicados, dando prioridad al sector norte del Distrito Metropolitano de Quito.

El activo más importante de la empresa es el equipo humano que han logrado seleccionar y formar, que está compuesto por profesionales, personal administrativo y auxiliares, los que mantienen una constante capacitación, evaluación, y riguroso



cumplimiento de procedimientos establecidos por la empresa, definiendo la honestidad como base de la relación, todo ello para que el servicio tenga una clara y definida orientación para el Cliente. Inspirada en el deseo de brindar asesoría contable a un pequeño grupo de empresas que requieren afianzarse en el mundo de los negocios y desean cumplir las normas contables y financieras requeridas por la ley.

CAPÍTULO II

2. 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. (Salgado, 2012, pág. 15)

2.1 AMBIENTE EXTERNO

Aquellos elementos ajenos a la organización que influyen de manera directa o indirecta el cumplimiento de objetivos, siendo este concepto, la base de la presente investigación. (Gestiopolis, 2014)

2.1.1 FACTORES ECONÓMICOS

Es el conjunto de actividades de manera continua que los hombres realizan en una sociedad con el objetivo de satisfacer sus necesidades. (Taringa, 2013)

2.1.1.1 PIB (Producto Interno bruto)

La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogar. (Ecuador B. C., 2016)

Tabla 1 Producto Interno Bruto

AÑO	TASA
2011	7,9
2012	5,6
2013	4,6
2014	3,7
2015	0.4
2016	1

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Jhon Jiménez

Análisis

Se lo consideraría como amenaza este indicador para la empresa, porque según datos oficiales del Banco central del Ecuador el PIB ha descendido de una forma considerable. Para lo cual se deberían tomar medidas o estrategias para buscar el incremento del PIB al conocer que es de gran importancia para el país al saber los ingresos que se tiene por la venta de valores recaudados por los bienes y servicios vendidos.

2.1.2 TASA DE INTERÉS

Es la tasa de retorno que un inversionista debe recibir, por unidad de tiempo determinado, del deudor, a raíz de haber usado su dinero durante ese tiempo.

(Wikipedia, 2014)

2.1.2.1 TASA DE INTERES ACTIVA.

Es la tasa que se paga a las entidades financieras al recibir un préstamo, la cual

puede ser nominal o efectiva. La tasa de interés nominal se utiliza para calcular el APOYAR AL DESARROLLO SOCIO-ECONÓMICO DE LAS PYMES, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ASESORÍA CONTABLE UBICADA EN EL SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.



pago de intereses que el usuario hace al banco; pero el verdadero costo del préstamo lo da la tasa de interés efectiva, que incluye además de los intereses, otros pagos como comisiones y seguros. (Financiera, 2016)

Tabla 2 Tasa de Interés Activa

AÑO	TASA
2012	8,25
2013	8,17
2014	8,19
2015	9,12
2016	8,89

Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por: Jhon Jiménez

Análisis

Se considera una amenaza, tomando en cuenta los datos proporcionado por el Banco Central las Tasa de Interés Activa del 2014 al 2015 tienen un incremento de un 0.93% mientras que del 2015 al 2016 tiene un descenso del 0.23 %, esto se puede ver reflejado en que se estaría pagando más intereses por algún crédito o préstamo adquirido en el país,

2.1.2.2 TASA DE INTERÉS PASIVA.

Es la tasa de interés que las entidades financieras paga a los depositantes por sus ahorros.

Estas varían dependiendo del plazo y tipo de depósito: depósitos a la vista, depósitos de ahorro a plazo y depósito a plazo fijo Depósitos a la vista, es el depósito bancario



que permite retirar dinero en cualquier momento y existen dos tipos cuenta corriente.

(Financiera, 2016)

Tabla 3 Tasa de Interés Pasiva

AÑO	TASA
2012	4,81
2013	4,53
2014	5,18
2015	5,14
2016	5,47

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Jhon Jiménez

Análisis

Este indicador se considera una amenaza para la empresa, porque según los datos proporcionado por el Banco Central las Tasa de Interés Pasiva ha tenido un descenso a comparación con la del anterior año, el dinero que tienen con un interés bajo en un banco, se puede producir mejor interés o mayor rentabilidad en un proyecto.

2.1.1.3 INFLACIÓN.

La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares. (Ecuador B. C., 2016)

Tabla 4 Inflación

AÑO	TASA
2012	4,2
2013	2,7
2014	3,67
2015	3,38
2016	2,32

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Jhon Jiménez

Análisis

Este indicador se lo considera una amenaza para la empresa, debido a que las personas tienen la prioridad para comprar productos y servicios que son de primera necesidad, esto lleva a los servicios a prestar por la microempresa bajara en un gran porcentaje al tratarse de un servicio opcional para las empresas o personas.

2.1.1.4 RIESGO PAÍS.

El riesgo país es un concepto económico que ha sido abordado académica y empíricamente mediante la aplicación de metodologías de la más variada índole: desde la utilización de índices de mercado como el índice EMBI de países emergentes de Chase hasta sistemas que incorpora variables económicas, políticas y financieras. Se define como un índice de bonos de mercados emergentes, el cual refleja el movimiento en los precios de sus títulos negociados en moneda extranjera.



Se la expresa como un índice o como un margen de rentabilidad sobre aquella implícita en bonos del tesoro de los Estados Unidos. (Ecuador B. C., 2016)

Tabla 5 Riesgo País

AÑO	TASA
2012	826
2013	532
2014	610
2015	1458
2016	959

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Jhon Jiménez

Análisis

Se considera una oportunidad, porque datos oficiales del Banco Central del Ecuador arrojan que ha descendido en gran porcentaje el riesgo país que había el año anterior, esto es un punto favorable para futuro en lo económico que se viene, tomando en cuenta que entre menos puntos se tiene es mejor.

2.5 TASA DE DESEMPLEO.

El término **desempleo** alude a la falta de **trabajo**. Un desempleado es aquel sujeto que forma parte de la **población activa** (se encuentra en edad de trabajar) y que busca empleo sin conseguirlo. Esta situación se traduce en la imposibilidad de trabajar pese a la voluntad de la persona. (Financiera, 2016)

Tabla 6 Desempleo

<u>AÑO</u>	<u>TASA</u>
2012	5
2013	4,87
2014	4,54
2015	5,65

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Jhon Jiménez

Análisis

Este indicador se considera una oportunidad para la empresa, los datos oficiales del Banco Central del Ecuador arrojan un aumento de desempleo en el país, piensan fomentar nuevas fuentes de empleo con el proyecto a desarrollar y así llegar a disminuir el porcentaje de desempleo.

2.1.2. FACTOR SOCIAL

Son medidas pensadas para reflejar cómo viven las personas. Ejemplos de éstos son el número de niños que vive en la pobreza, la frecuencia de muertes y sus causas, la distribución de los ingresos entre los hogares, el rendimiento de los alumnos/as en sus estudios o la discriminación en la remuneración laboral que sufren las mujeres. Pero estas medidas no se recopilan ni se difunden regularmente. Es más, con frecuencia enfrentan críticas. Lo cierto es que las instituciones políticas no necesariamente cambian sus directrices y prácticas como resultado de la difusión de medidas de las condiciones de vida. La construcción de indicadores es un proceso de clasificación o medición. (Buvinic, 1981)

1.1 Tasa de desempleo

Es la tasa de personas que por ahora no están salariables en nuestro país, que no tienen un ingreso fijo que tenga su hogar, las cuales buscan un empleo a diario en su mayoría, la tasa que arroja es grande ya que llega al 7.82% a marzo del 2016.

Tabla 7 Tasa de desempleo

FECHA	VALOR
Marzo-31-2016	7.82 %
Diciembre-31-2015	4.93 %
Septiembre-30-2015	5.21 %
Junio-30-2015	4.77 %
Marzo-31-2015	4.39 %
Diciembre-31-2014	3.22 %
Septiembre-30-2014	4.90 %
Junio-30-2014	4.16 %
Marzo-31-2014	4.30 %
Diciembre-31-2013	4.04 %

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Jhon Jiménez

Análisis

Según el cuadro del Banco Central del Ecuador este índice sube en un gran porcentaje, por lo cual es muy notorio ya que muchas empresas están despidiendo el personal, la crisis que tiene el país obliga a que este índice suba, uno de los motivos es que pagan demasiados impuestos y las empresas prefieren recortar el personal o cerrar sus actividades económicas.

1.2 Pobreza

Los indicadores de pobreza constituyen una herramienta básica en la planificación, evaluación, seguimiento y diseño de políticas sociales, desde junio del APOYAR AL DESARROLLO SOCIO-ECONÓMICO DE LAS PYMES, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ASESORÍA CONTABLE UBICADA EN EL SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

2006, se calculan a través de una actualización mediante el Índice de Precios al Consumidor de la línea oficial de pobreza por consumo calculada a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida. (Inec, 2016)

Pobreza

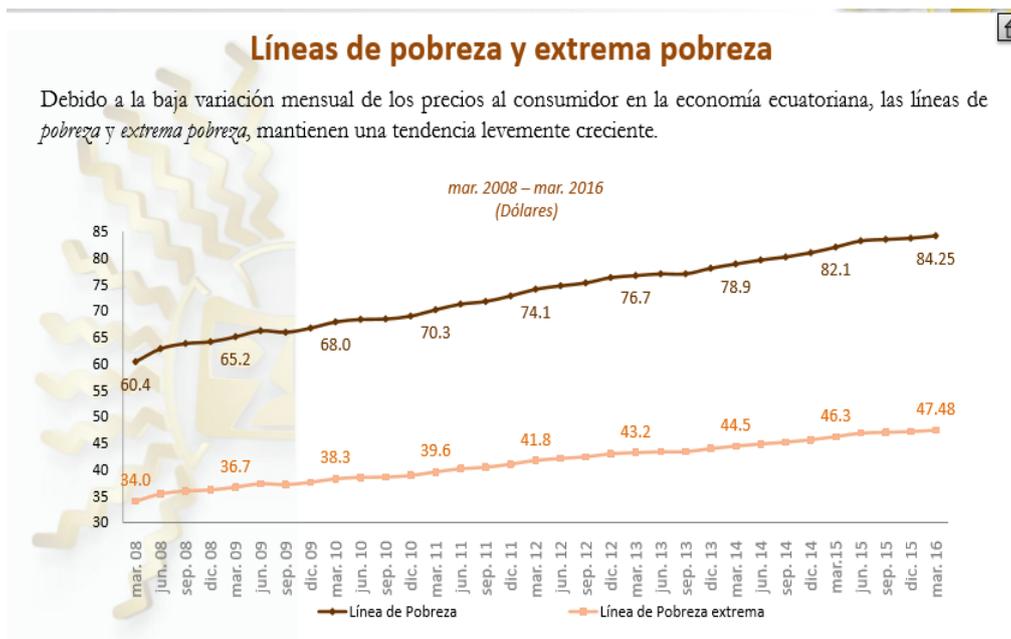


Figura 1

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEN)

Elaborado por: Jhon Jiménez

Análisis

La pobreza según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEN) va de la mano con el desempleo, ya que no tienen un ingreso fijo un gran porcentaje de Familias, las mismas que carecen de recursos para salir de esta grave situación que es la pobreza y buscan cualquier modo de laborar para llevar el sustento a sus hogares.

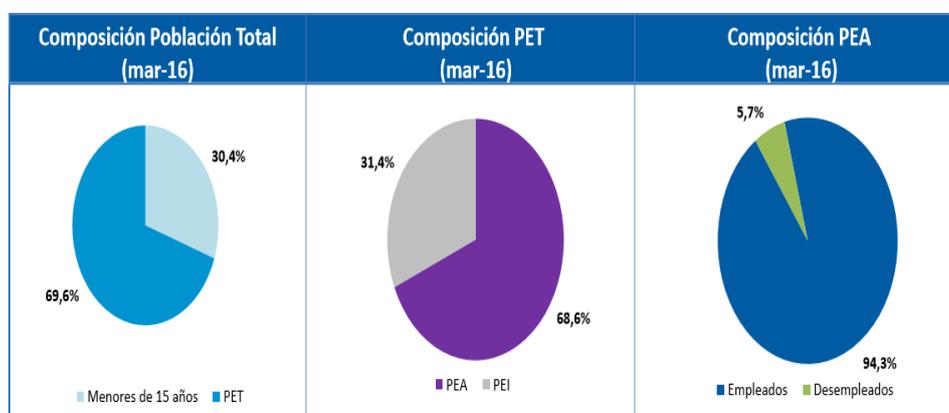
1.3 Población económicamente activa (PEA)

Personas de 15 años y más que trabajaron al menos 1 hora en la semana de referencia o, aunque no trabajaron, tuvieron trabajo (empleados); y personas que no APOYAR AL DESARROLLO SOCIO-ECONÓMICO DE LAS PYMES, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ASESORÍA CONTABLE UBICADA EN EL SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

tenían empleo, pero estaban disponibles para trabajar y buscan empleo (desempleados).

(Inec, 2012)

Población Económica Activa



PET= Población en edad de trabajar, PEA= Población económicamente activa, PEI= Población económicamente inactiva.

Figura2

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEN)

Elaborado por: Jhon Jiménez

Análisis

El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEN) se basa en los reportes que han dado como resultado que tienen gran población para poder laborar actualmente, lo que lleva a descifrar que hay ahora en día más de la población activa, para lo cual hace falta fuentes de empleo, en la realidad en lugar de crear nuevas empresas, las están cerrando por adversas situaciones.

1.4 Canasta básica familiar

El índice de Precios al Consumidor (IPC), es un indicador mensual, nacional y para nueve ciudades que mide los cambios en el tiempo del nivel general de los precios, correspondientes al consumo final de bienes y servicios de los hogares de estratos de ingreso: alto, medio y bajo, residentes en el área urbana del país. La variable principal que se investiga es el precio, para los 359 productos de la canasta fija de investigación.

El período base es el año 2014, donde el promedio de los índices es igual a 100. (Inec, 2015)

Canasta Familiar Básica

CANASTA FAMILIAR BÁSICA						
BASE: Noviembre de 1982 = 100						
GOBIERNOS	MESES	AÑOS	COSTO CANASTA BÁSICA (dólares)	INGRESO FAMILIAR MENSUAL*** (dólares)	RESTRICCIÓN EN CONSUMO (costo-ingreso) (dólares)	RESTRICCIÓN (porcentual)
	Octubre	2015	669,88	660,80	9,08	1,36%
	Noviembre	2015	669,96	660,80	9,16	1,37%
	Diciembre	2015	673,21	660,80	12,41	1,84%
	Enero	2016	675,93	683,20	-7,28	-1,08%
	Febrero	2016	678,61	683,20	-4,59	-0,68%
	Marzo	2016	680,70	683,20	-2,50	-0,37%
	Abril	2016	683,16	683,20	-0,04	-0,01%

Figura 3

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEN)

Elaborado por: Jhon Jiménez

Análisis

La canasta básica familiar tiene un precio demasiado elevado por lo que no todas las familias tienen los ingresos necesarios para poder subsistir mensualmente, tendrían que presupuestar dependiendo los ingresos que las familias tengan, ya que no se toma en cuenta para este presupuesto, deberían tomar en cuenta las fuentes de trabajo para saber si está acorde a la canasta básica familiar.

1.5 Subempleo

Son personas con empleo que, durante la semana de referencia, trabajan menos de 40 horas efectivas a la semana, y perciben ingresos laborales iguales, superiores o inferiores al salario mínimo y desean y están disponibles para trabajar horas adicionales. (Inec, 2016)

Subempleo

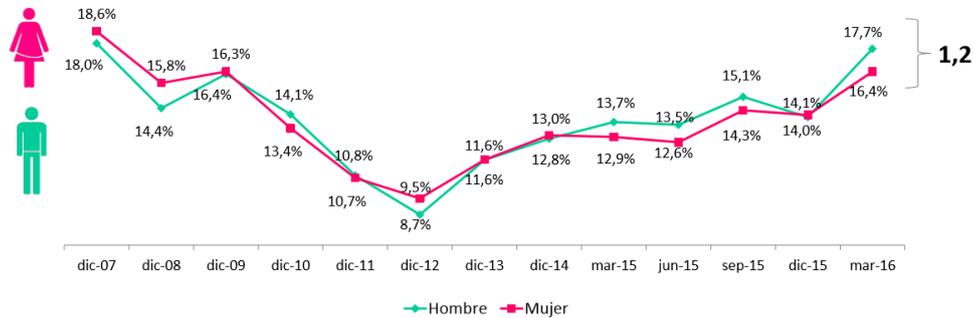


Figura 4

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo. (INEN)

Elaborado Por: Jhon Jiménez

Análisis

Según los datos que arroja el Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEN) dice que hay un gran porcentaje de personas que laboran a horarios por horas, lo cual no tienen un ingreso normal como los demás, para aquello hay un gran índice de subempleo en el país, con lo que las personas buscan por lo menos un ingreso de cualquier lado para poder subsistir.

2.1.3 FACTOR LEGAL

En esta parte del proyecto se tomará en cuenta toda la documentación necesaria para la creación de la empresa, es decir todos los requisitos que debemos cumplir para poder establecernos legalmente y sin ningún inconveniente en el mercado laboral.

A continuación, se detalla los pasos necesarios a seguir y a que entes necesariamente se debe presentar la respectiva documentación necesaria para constituir la microempresa.



Servicio de Rentas Internas (SRI)



El servicio de rentas internas fue fundado el 2 de diciembre de 1997 basándose en los principios de justicia y equidad, como respuesta a la alta elevación tributaria, alimentada por la ausencia casi total tributaria de cultura. Desde su creación se ha destacado por ser una institución independiente en la definición de políticas y estrategias de gestión que han permitido que se maneje con equilibrio, transparencia y firmeza en la toma de decisiones, aplicando de una manera transparente tanto sus políticas como la legislación tributaria. (S R I, 2015)

Durante estos últimos años se evidencia un enorme incremento en la recaudación de impuestos. Entre los años 2000 y 2006 la recaudación fue de 21995 millones, mientras que el periodo comprendido entre 2007 y 2013 la recaudación se triplicó, superando los 60.000 millones de dólares. La cifra alcanzada por el SRI no se debe a reformas tributarias sino a la eficiencia en la gestión de la Institución, a las mejoras e implementación de sistemas de alta tecnología, desarrollo de productos innovadores como la facturación electrónica, SRI móvil, servicios en línea, reducción de costos indirectos a la ciudadanía y el afianzamiento de cultura tributaria, además el incremento significativo de contribuyentes.

RUC (Registro Único de Contribuyentes)

1. Presentar los formularios RUC01-A y RUC01-B (estos deben ser debidamente firmados por el representante legal)
2. Original y copia, o copia certificada de la escritura pública



3. de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil, a excepción de los fideicomisos Mercantiles y Fondos de Inversión.
4. Original y copia de las hojas de datos generales otorgada por la Superintendencia de Compañías.
5. Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el registro Mercantil.

Análisis

En este factor existe una oportunidad, debido a que en los últimos años se ha llegado a estructurar de una mejor manera los tramites en el SRI lo que deja pensar en los avances que se vienen realizando, tomando en cuenta algo que se dejó a un lado la Burocracia que se tenía en tiempos anteriores.

2.1.4 Factor Tecnológico

Cuando se habla de factores tecnológicos se puede referir que Ecuador en los últimos años se ha destinado varias inversiones para estar al día con los avances tecnológicos y que de tal manera las personas que están emprendiendo pueden ser aún más competitivos en el país como fuera del país, tomando en cuenta que el factor tecnológico hoy en día es de gran importancia para cualquier empresa o emprendimiento.

Enfocándonos en nuestro proyecto se refiere como una herramienta básica e indispensable ya que se llevará todos los registros pueden ser contables mediante,



programas todo lo que tenga que ver con la comodidad de los clientes en el cual se piensa brindar servicios de calidad a la necesidad de los clientes.

- ✓ Unos 3 computadores y 2 impresoras destinadas para la contabilidad, procesos legales y trates publicitarios.
- ✓ Líneas telefónicas e internet para una buena comunicación.
- ✓ Las herramientas necesarias, como lo son los celulares Smart Phone.

Análisis

Con el factor tecnológico se tiene una oportunidad, el mismo que se basa cada vez innovar sus sistemas, su tecnología y velocidad, etc. Lo cual facilita en gran parte algunos trabajos a realizarse y ayuda en sentido global para la mejora de la empresa en la que se desarrollan sus factores.

2.1.5 Resumen Macro ambiente

Tabla 8 Macro ambiente

RESUMEN MACROAMBIENTE							
No	Factor	Oportunidad	Amenazas	Nivel de impacto			
				Nulo	Bajo	Medio	Alto
1	Inflación		X			X	
2	Riesgo País	X				X	
3	PIB		X		X		
4	Tasa de interés Activa		X			X	
5	Tasa de interés Pasiva	X			X		
6	Tasa de desempleo	X				X	
7	PEA		X			X	
8	Pobreza		X		X		
9	Educación	X			X		
10	S.B.U.	X				X	
11	Subempleo	X			X		

12	Desempleo	X			X		
13	Canasta Básica		X			X	
14	S R I	X				X	
15	Súper Compañías	X					X
16	Tecnológico	X					

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo y Banco Central del Ecuador
Elaborado Por: Jhon Jiménez

2.2 Entorno Local

En el entorno se van a citar diferentes factores los cuales son muy importantes y no se pueden dejar de tomar en cuenta, pues los mismos afectarían de forma directa al desempeño del proyecto. (Martinez, 2009)

2.2.1 Clientes

En este factor se puede decir que los clientes principales, serían los del sector norte con miras a todo Quito, luego de hacer el respectivo estudio de mercado para que la empresa pueda involucrarse en todo el sector con sus servicios a prestar, la empresa trata de buscar hoy en día los mejores lineamiento o estrategias para incursionarse en el mercado laboral con los servicios a prestar.

Tabla 9 Clientes

POSIBLES CLIENTES
PYMES
TIENDAS
LOCALES COMERCIALES

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Jhon Jiménez

Este es un factor primordial ya que la empresa se basa directamente en los clientes, para su desarrollo de la misma, tienen las estrategias planteadas para desarrollar en el mercado laboral. Piensan directamente ofrecer los servicios a las microempresas con una misión brindar un servicio de calidad.

2.2.2 Proveedores

Los proveedores son un punto principal en la empresa, ya que depende de los costos que se puedan minimizar para mejorar su rentabilidad de la misma, uno de sus proveedores será:

Imprenta Jimenez Ubicada en la Páez oe3-36 y Dávalos. Telf. 3256-695 (Impresión de facturas)

Servicio Técnico "López Torres" el cual brindara mantenimiento a la Empresa, ubicada en la León Febres cordero E12-36 y García.

Tabla 10 Proveedores

PROVEEDORES	Servicio/Producto
Imprenta Jimenez	Facturas, Suministros de oficina, etc.
Servicio Técnico López	Mantenimiento Computadoras.

Fuente: Investigación
Elaborado por: Jhon Jiménez

Análisis

En este factor busca los más eficientes y económicos para así mejorar su rentabilidad, siempre y cuando no van a descuidar la calidad de servicio que les prestaran dichos proveedores.

2.2.3 Competidores

La competencia es una situación en la cual los agentes económicos tienen la libertad de ofrecer bienes y servicios en el mercado, y de elegir a quién compran o adquieren estos bienes y servicios. (Wikipedia, 2016)

Tabla 11 Competidores

COMPETIDORES	
CONSULTORÍAS CONTABLES	Emco contadores Empresariales
	Rigoberto Heredia
	D.L.T. Asociados

Fuente: Investigación
Elaborado por: Jhon Jiménez

2.2.4 Precio

Es el monto que se cobrará depende del servicio que se prestará, cabe recalcar que son 3 servicios diferentes los que la empresa prestará, y obviamente se tendrá un precio competitivo en el mercado.

Tabla 12 Precio

SERVICIO	PRECIO
Declaración impuesto IVA	\$ 30,00
Declaración Impuesto a la Renta	\$ 150,00
Declaración de retenciones en la fuente	\$ 25,00

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: Jhon Jiménez

Análisis

Este factor es principal ya que la empresa debe tener precios competitivos y accesibles para los clientes, siempre dando un buen servicio de calidad, se basan

APOYAR AL DESARROLLO SOCIO-ECONÓMICO DE LAS PYMES, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ASESORÍA CONTABLE UBICADA EN EL SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.



mediante el estudio realizado en el mercado para establecer un buen precio, brindan un servicio de eficiencia y profesional para la toma correcta de decisiones de los gerentes el mismo que ayude a una visión optima de la misma para un mejor manejo ejecutivo.

2.3 ANÁLISIS INTERNO

Consiste en el estudio o análisis de los diferentes factores o elementos que puedan existir dentro de un proyecto o empresa, con el fin de: evaluar los recursos con que cuenta una empresa para, de ese modo, conocer su situación y capacidades. (Eoi, 2012)

2.3.1 Propuesta Estratégica

Impulsar el sector de servicios y laboral mediante la implementación de una microempresa dedicada a prestar servicios y asesoría contable, confiable que brindara el servicio que la microempresa requiera para su mejor funcionamiento y que no cierren sus actividades por motivos económicos.

2.3.1.1 Misión

Satisfacer las necesidades del sector empresarial con nuestros servicios a prestar, enfocados a brindar el mejor servicio para el desarrollo de las microempresas, con un personal profesional capacitado en cada área asignada a prestar los servicios.

2.3.1.2 Visión

Ser una empresa que, de confianza y líder en el mercado en el ámbito de brindar servicios y asesoría contable con la idea de expandir sus mercados a nivel nacional y a



un periodo de largo plazo a nivel internacional, la cual de preferencia a Microempresas con grandes miras a futuro.

2.3.1.3 Objetivos

Es lo que impulsa al individuo a tomar decisiones o perseguir sus aspiraciones, es sinónimo de destino, meta, como el punto de mira de un arma, el blanco, o como el fin específico al que hay que llegar.

2.3.1.3.1 Objetivo General

Desarrollar alternativas viables mediante un estudio de factibilidad para las Pymes para que tengan un mejor funcionamiento en el ámbito Contable para una mejor toma de decisiones y rentabilidad económica.

2.3.1.3.2 Objetivos Específicos

Realizar un estudio de mercado para determinar la competencia y aceptación del servicio.

Desarrollar un estudio técnico para conocer la viabilidad del servicio a prestar.

Desarrollar una evaluación financiera para conocer la rentabilidad del proyecto.

2.3.1.3.2 Principios y Valores

Respeto

Es la forma de tratar a una persona o una cosa por alguna cualidad, situación o circunstancia que las determina y que lleva a acatar lo que dice o establece o a no causarle ofensa o perjuicio. (Oxford, 2016)

APOYAR AL DESARROLLO SOCIO-ECONÓMICO DE LAS PYMES, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ASESORÍA CONTABLE UBICADA EN EL SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

La responsabilidad es una virtud que puede observarse en uno mismo o en el prójimo. Se dice que una persona es responsable cuando, consciente de sus actos, sabe que éstos son la causa directa o indirecta de un hecho. (Slideshare, 2011)

Honestidad

Es un valor o cualidad propio de los seres humanos que tiene una estrecha relación con los principios de verdad y justicia y con la integridad moral.
(Definicionabc, 2015)

Trabajo en equipo

Es el trabajo hecho por varios individuos donde cada uno hace una parte pero todos con un objetivo común. Es una de las condiciones de trabajo de tipo psicológico que más influye en los trabajadores de forma positiva porque permite que haya un compañerismo. (Academia.edu, 2011)

Políticas del gerente

El contador tiene que presentar un informe con su respectivo análisis mensual hasta máximo cada 5.

Cada 15 días desarrollar reuniones para puntos estratégicos a mejorar y desarrollar nuevas alternativas.

Análisis

Este factor se considera como fortaleza, debido a la implementación de estrategias que lleguen a ser para mejoras de la empresa, y desde el punto de vista del Gerente que se vean respaldados para cualquier situación ya que el principio que más se recalcan ahí en la empresa es el trabajo en equipo se escucha las ideas de cada uno de sus empleados.

2.3.2 Gestión Administrativa

La gestión administrativa en una empresa es uno de los factores más importantes cuando se trata de montar un negocio debido a que del ella dependerá el éxito que tenga dicho negocio o empresa. (Blogspot.com, 2012)

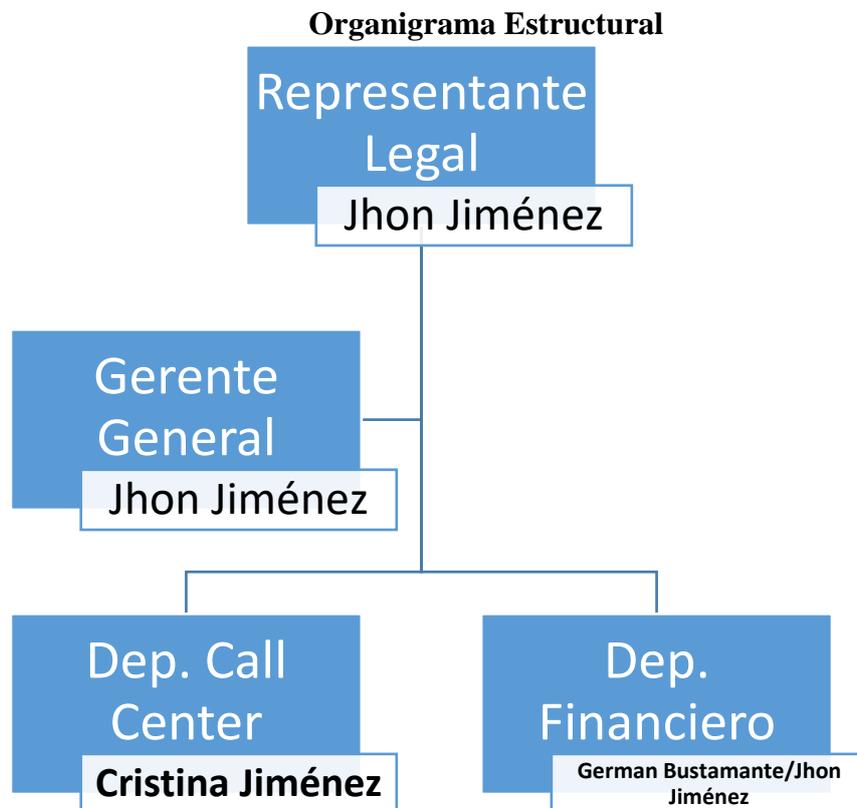


Figura 5

Fuente: Investigación

Elaborado Por: Jhon Jiménez

La gestión a realizar por este departamento es indispensable, tienen que ser muy minuciosos en los procesos de jerarquía que exista en la misma, tratando de organizar de una manera adecuada los puestos asignados y cumplan sus labores diarias.

2.3.3 Gestión Financiera

Se refiere a todos los valores líquidos que se maneja en la empresa, todo pasa por el área financiera antes de cualquier adquisición de algún material, requerimiento y orden de compra, ahí se analiza el presupuesto que se maneja para cada área y dan el visto bueno.

Análisis

Este factor es muy indispensable en cualquier tipo de negocio, empresa o a su vez en lo personal, ya que se tiene que tomar muy en cuenta el presupuesto que se maneja para a lo largo no endeudarse más de lo que se tiene.

2.3.4 Gestión Comercial

Es la función encargada de hacer conocer y abrir la organización al mundo exterior, se ocupa de dos problemas fundamentales, la satisfacción del cliente y la participación o el aumento de su mercado, dado esto, es necesario desarrollar, un sistema adecuado de calidad. (Gestiopolis, 2001)

Nombre de la Empresa

“Servicios y asesoría contable confiable, Jhon F”



Logotipo



Figura 6

Fuente: Diseño Imprenta Jiménez
Elaborado por: Jhon Jiménez

Publicidad

Jarro empresarial



Figura 7

Fuente: Imprenta Jiménez
Elaborador por: Jhon Jiménez

Tarjeta de Presentación

Tarjeta de Presentación



Figura 8

Fuente: Imprenta Jiménez
Elaborador por: Jhon Jiménez



Figura 9

Fuente: Imprenta Jiménez

Elaborado por: Jhon Jiménez

2.3.4.1 Estrategia de Servicio

Una buena actitud de servicio, una buena actitud personal, los gerentes de las empresas tienen la responsabilidad de tener un buen carácter para transmitir a sus empleados y ayudarles a afrontar situaciones laborales que pueden afectar al equipo de trabajo. (Gerencie.com, 2012)

- Servir de guía a la hora de establecer y priorizar objetivos y oportunidades.
- Conocer el mercado y los servicios de la competencia.
- Armonizar la oferta con la demanda de servicios.
- Proponer servicios diferenciados que aporten valor añadido al cliente.
- Gestionar los recursos y capacidades necesarios para prestar los servicios ofrecidos teniendo en cuenta los costes y riesgos asociados.
- Alinear los servicios ofrecidos con la estrategia de negocio.
- Elaborar planes que permitan un crecimiento sostenible.

Análisis

Con la estrategia buscan que el servicio que van a prestar sea el correcto, que el cliente se vaya contento y deje en las manos de profesionales sus trámites de asesoría



contable, los mismos que buscan dar un servicio de calidad y personalizado en todo sentido contable.

2.3.4.2 Estrategias de precio

Es utilizada como herramienta de construcción de lealtad o de entrada en el mercado. La estrategia de precios de penetración ofrece un servicio de alta calidad a un precio mucho más bajo del esperado. Esta combinación ayuda a la empresa a entrar en un nuevo mercado incluso cuando existen competidores más fuertes, y construye lealtad con nuevos clientes desde el comienzo. (Slideshare, 2015)

- El tamaño del mercado es amplio y la demanda es elástica al precio
- Los costes de fabricación y de distribución se pueden disminuir a medida que aumenta el volumen de ventas.

Análisis

Con esta estrategia buscan un precio competitivo que esté al alcance de las Pymes, siempre tomando en cuenta todo presupuesto que manejen las empresas y sin ser tan alto ni tan bajo el precio, que tenga sobre todo un servicio de calidad al alcance de todos los clientes, siempre y cuando la empresa no descuide su dedicación al 100% del servicio.

2.3.4.3 Estrategia de promoción

El objetivo de la promoción de un servicio es el de maximizar las ventas, atraer a nuevos clientes, extender el conocimiento del servicio y posicionar en el mercado.

(Gestiopolis, 2014)

APOYAR AL DESARROLLO SOCIO-ECONÓMICO DE LAS PYMES, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ASESORÍA CONTABLE UBICADA EN EL SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.



- Estrategia para impulsar: esta ocurre cuando se les incentiva a los vendedores del servicio para promoverlo de la mejor manera.
- Estrategia para atraer: el principal objetivo es el consumidor, no el vendedor como el caso anterior, y puede ser por medio de cupones de descuento por correo o algún otro medio.
- Estrategia combinada: en este se ofrecen incentivos a los trabajadores para promover dicho servicio

Análisis

Con esta estrategia buscan abrir nuevos mercados incentivando a las Pymes a que confíen en su servicio a prestar, los mismos que buscaran acogida en todo el sector norte de Quito, con promociones acorde al perfil de la necesidad de cada cliente.

2.3.4.4 Estrategia de plaza

La plaza o distribución consiste en la selección de los lugares o puntos de venta en donde se venderán u ofrecerán nuestros productos a los consumidores, así como en determinar la forma en que los productos serán trasladados hacia estos lugares o puntos de venta. (Bligoo.com)

- Ofrecer los servicios vía Internet, llamadas telefónicas, envío de correos, vistas a domicilio.
- Hacer uso de intermediarios y, de ese modo, lograr una mayor cobertura de los servicios.

Con esta estrategia tienen una visión amplia de la ubicación en el sector donde prestaran o abrirán mercado para las Pymes, que realmente lo necesiten basándose en el estudio de mercado donde su respuesta dio positivo para prestar el servicio de Asesoría contable confiable.

2.4 ANÁLISIS FODA

INTERNA	Fortalezas: F1.- Innovacion del servicio. F2.- Excelente Atención al Cliente. F3.- Imagen Adecuada F4.- Atención especializada F5.- Servicio de Calidad	Debilidades: D1.- Documentacion incorrecta D2.- Departamentos limitados D3.- Retraso en la documentación elaborada D4.- Tiempo de entrega de informes D5.- Falta de capacitación
EXTERNA	F.O. Estrategia Realizar servicios de calidad con la atención especializada, para el crecimiento de las Pymes.	D.O. Estrategia Reducir mis debilidades para así lograr incorporar nuevos clientes que es lo que busca la Microempresa.
Oportunidades: O1.- Apertura de nuevos negocios O2.- Precios altos en los servicios O3.- Servicios mal realizados O4.- Crecimiento del desempleo O5.- Personas obligadas a llevar contabilidad	F.A. Estrategias Mediante la imagen adecuada dar a conocer los servicios a prestar, los cuales serán de calidad.	D.A. Estrategia Realizar los presupuestos adecuados para mantener en pie la microempresa, teniendo en cuenta los riesgos que se dan.
Amenazas A1.- Cierre de Pymes A2.- Alza de impuestos A3.- Nuevos impuestos A4.- Competencia A5.- Competencia desleal		

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

Es el conjunto de acciones que se ejecutan para saber la respuesta del mercado Target (demanda) y proveedores, competencia (oferta) ante un producto o servicio. Se analiza la oferta y la demanda, así como los precios y los canales de distribución.

(Estudiosdemercado.org, 2013)

3.1 ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR

El análisis del consumidor consiste en el análisis de las necesidades, gustos, preferencias, deseos, hábitos de consumo, comportamientos de compra y demás características de los consumidores que conforman el mercado objetivo.

(CreceNegocio.com, 2013)

La importancia del análisis del consumidor radica en que, al conocer mejor sus características, pueden tomar decisiones o diseñar estrategias que les permitan atenderlo de la mejor manera posible o que mejores resultados puedan tener en él; por ejemplo, diseñar el producto que mejor satisfaga sus necesidades o elegir el canal de venta que le sea más accesible.

El primer paso para realizar el análisis del consumidor consiste en definir el consumidor que conforma el mercado objetivo; es decir, describir o señalar las principales características (por ejemplo, dónde vive, cuál es su rango de edad, cuál es su rango de ingresos, etc.) del consumidor al cual nos vamos a dirigir.



Una vez que han definido el consumidor que conforma el mercado objetivo y, por tanto, el consumo que vamos a analizar, procedemos a recopilar toda la información que sea relevante o necesaria (de acuerdo a los objetivos que queramos alcanzar con nuestro análisis) acerca de éste.

La información a recolectar puede incluir sus necesidades, gustos, preferencias, deseos, hábitos de consumo, comportamientos de compra (dónde compra, cuándo compra, cada cuánto tiempo compra, por qué compra), costumbres, actitudes, etc.

3.1.1 Determinación de la población y muestra

La muestra es una representación significativa de las características de una población, que bajo, la asunción de un error (generalmente no superior al 5%) estudia las características de un conjunto poblacional mucho menor que la población global. (Prezi.com, 2014)

Población: Segmentación del mercado

Datos:

n=	Tamaño de la muestra	?
N=	Población	54938
e=	Margen de error	0,05
P=	Probabilidad de Éxito	0,50%
q=	Probabilidad de fracaso	0,50%
Z=	Nivel de confianza	95%

$$N = \frac{Z^2 (p \cdot q) N}{(N-1) e^2 + Z^2 (p \cdot q)}$$

$$N = \frac{(1.96)^2 (0.50 \cdot 0.50) (54938)}{(54935-1) 0.05^2 + (1.96)^2 (0.50 \cdot 0.50)}$$

$$N = \frac{3,8416 \cdot (0.25) (54938)}{(54937)(0.0025) + 3.8416 (0.25)}$$

$$N = \frac{52762.46}{137.3425 + 0.9604}$$

$$N = \frac{52762.46}{138.3029}$$

$$N = 382$$

3.1.2 Técnicas de obtención de información

Las técnicas de recolección de información son procedimientos especiales utilizados para obtener y evaluar las evidencias necesarias, suficientes y competentes que le permitan formar un juicio profesional y objetivo, que facilite la calificación de los hallazgos detectados en la materia examinada. (Eumed.net, 2015)

El actor debe seleccionar la técnica más apropiada, para examinar cualquier operación, actividad, área, programa, proyecto o transacción de la entidad bajo examen.

La técnica que utilizare yo para la recolección de la información para mi proyecto será en base a encuestas la misma que se puede definir como:

Como encuesta se denomina una técnica de recogida de datos para la investigación social. La palabra proviene del francés enquete, que significa 'investigación'.

Como tal, una encuesta está constituida por una serie de preguntas que están dirigidas a una porción representativa de una población, y tiene como finalidad averiguar estados de opinión, actitudes o comportamientos de las personas ante asuntos específicos.

3.1.3 Análisis de la información

Pregunta 1:

Tabla 13 Tiene conocimientos de servicios y asesoría contable

		PORCENTAJE
SI	165	43%
NO	217	57%
TOTAL	382	100%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado: Jhon Jiménez

Tiene conocimientos de servicios y asesoría contable

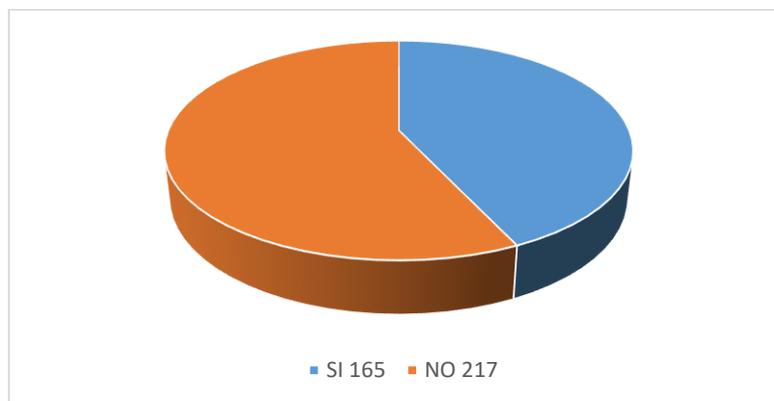


Figura 10

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado Por: Jhon Jiménez

Análisis

Se considera en esta tabla que la mayor parte de la población encuestada no tiene conocimientos de todos los servicios a prestar por ende lo primero que se debería realizar antes de cualquier presentación sería la de informarles bien de que se tratan estos servicios de la microempresa a implementar, para así tengan un conocimiento amplio del tema, siempre y cuando se factible realizar la misma y tener una base de datos estable para llegar así a brindar un mejor servicio.

Pregunta 2:

Tabla 14 En que sector de Quito piensa usted que hay más demanda de esta

Empresa

		PORCENTAJE
NORTE	140	37%
CENTRO	70	18%
SUR	172	45%
TOTAL	382	100%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado: Jhon Jiménez

En qué sector de Quito piensa usted que hay más demanda de esta Empresa

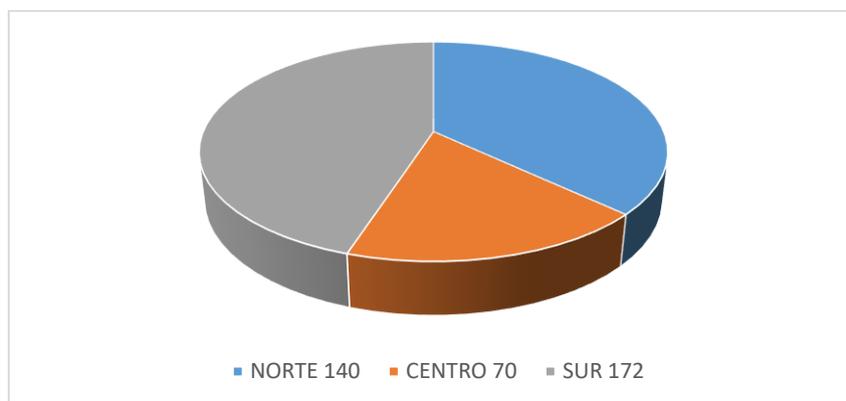


Figura: 11

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Jhon Jiménez

Análisis

Se considera a estas respuestas que se tendría que tratar de abrir mercado un poco más en el sector norte, ya que tomando en cuenta que ahí va ser el sector donde empezara a funcionar la microempresa, tratando de dar las mejores soluciones para sus Pymes, lo que lleva a confiar en esta microempresa para así luego tener mejor visión de la misma para que los demás negocios se sientan atraídos por comentarios que se den sobre estos servicios.

Pregunta 3:

Tabla 15 Conoce una empresa que preste este servicio en su sector

		PORCENTAJE
SI	85	22%
NO	297	78%
TOTAL	382	100%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado: Jhon Jiménez

Conoce una empresa que preste este servicio en su sector

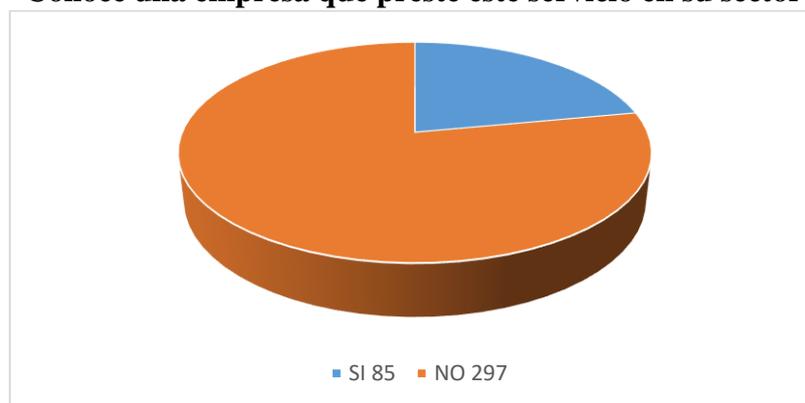


Figura: 12

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Jhon Jiménez

Análisis

Esto se consideraría como una visión abierta para esta microempresa, ya que al ver que no conocen que haya muchas empresas que presten todos estos servicios en una solo, podría llevar a que tenga mayor acogida y si fuera el caso esta microempresa tiene que llenar las expectativas acordes para una buena acogida y poder expandirse de la manera planteada, y dar un servicio de calidad e innovación para estas Pymes a las cuales está enfocado el proyecto.

Pregunta 4:

Tabla 16 Si tuviera una empresa, dejaría que lleve sus procesos contables, una Microempresa nueva

		PORCENTAJE
SI	133	35%
NO	105	27%
TALVEZ	144	38%
TOTAL	382	100%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado: Jhon Jiménez

Si tuviera una empresa, dejaría que lleve sus procesos contables, una Microempresa nueva

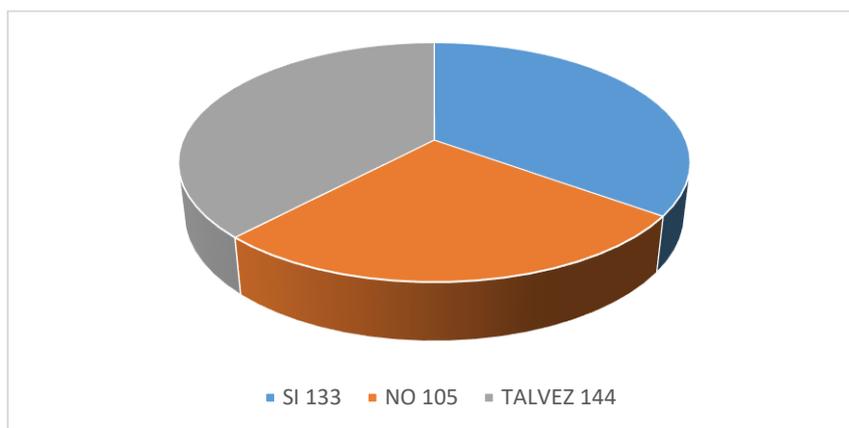


Figura: 13

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Jhon Jiménez

Análisis

Aquí se consideraría que se tendría que optar por llegar de la mejor manera a las micro empresas que se quieren prestar los servicios ya que los encuestados se refieren en un gran porcentaje al TALVEZ y al SI entonces, se tendría que ver la manera para llegar a las microempresas, con estrategias que sean creíbles así que confíen en esta nueva implementación de microempresa.

Pregunta 5:

Tabla 17 Que preferiría que tenga una microempresa, para prestar el servicio mencionado

		PORCENTAJE
Calidad y Efectividad	204	53%
Precios cómodos	133	35%
Excelente Atención	45	12%
TOTAL	382	100%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado: Jhon Jiménez

Que preferiría que tenga una microempresa, para prestar el servicio mencionado

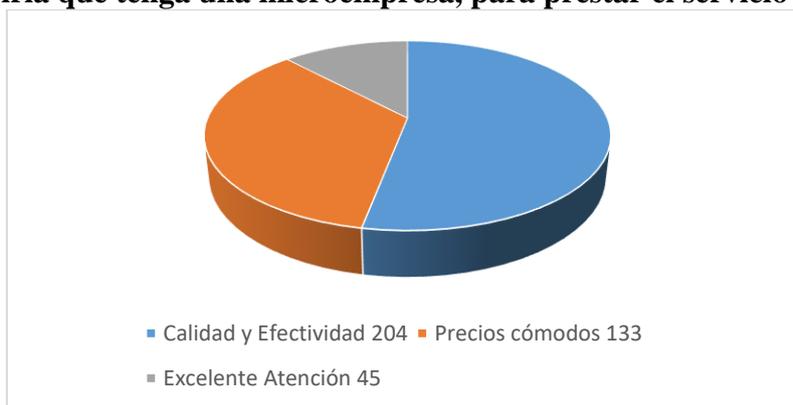


Figura: 14

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Jhon Jiménez

Análisis

Aquí se consideraría las opiniones de los encuestados, ya que es la mayoría que opinan que las empresas están cerrando por los impuestos que como todos saben son altos, lo cual tendrían que dar una visión optima a las Pymes para que no cierren sus empresas, las cuales tienen que dar una apertura grande para las mismas que tengan una nueva visión.

Pregunta 6:

Tabla 18 Cree usted que sería rentable una microempresa que preste el servicio mencionado

		PORCENTAJE
SI	275	72%
NO	107	28%
TOTAL	382	100%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado: Jhon Jiménez

Cree usted que sería rentable una microempresa que preste el servicio mencionado

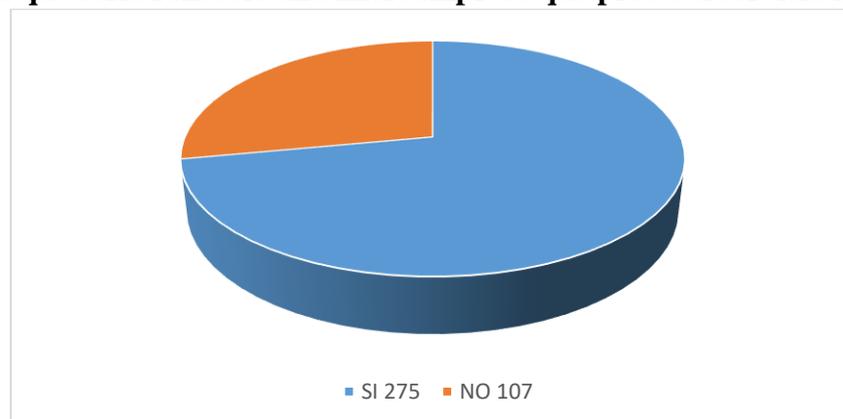


Figura: 15

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Jhon Jiménez

Análisis

Se considera como una visión objetiva, lo que sería más viable para la empresa en hacer que el mercado confíe en sus servicios a brindar, por lo cual la microempresa buscaría las estrategias adecuadas para ello. Uno del enfoque que tendrían sería el Marketing para que vean las opciones ideales para que puedan confiar en las mismas, tienen que tener el personal adecuado para realizar estas gestiones correspondientes y los servicios mencionados.

Pregunta 7:

Tabla 19 Que beneficios cree usted que brindaría esta microempresa

		PORCENTAJE
Una visión óptima para toma de decisiones	133	35%
Ahorro de tiempo	121	32%
Ahorro en su economía	128	34%
TOTAL	382	100%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado: Jhon Jiménez

Que beneficios cree usted que brindaría esta microempresa



Figura: 16

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Jhon Jiménez

Análisis

Se considera como una prioridad todas las opciones dadas, las mismas que los clientes buscan como beneficio para sus servicios a contratar. Los cuales trataran de brindar en su mejor punto los beneficios acordes a las políticas establecidas que se den aquí, para sí dar a conocerá una mejor toma de decisiones para estas Pymes lo que conlleve a que sus decisiones sean más óptimas y eficaces para su desarrollo tanto en lo global como en lo económico.

Pregunta 8:

Tabla 20 Que área en una empresa es la más importante para usted

		PORCENTAJE
Ventas	83	22%
Talento Humano	65	17%
Administración	89	23%
Todas	145	38%
TOTAL	382	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jhon Jiménez

Qué área en una empresa es la más importante para usted

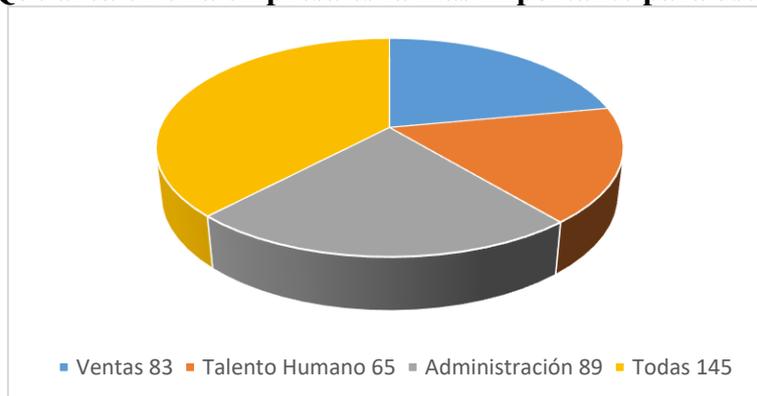


Figura 17

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jhon Jiménez

Análisis

Se consideraría como las aéreas más importantes que tiene la empresa, ya que todas son en su mayoría importante, tienen que tratar de que se guíen como funciona cada área y que tan importantes son cada una de ella, para lo cual que si tienen una buena administración favorece para sus proyectos a desarrollar a futuro y sus tomas de decisiones, todas aportan con un granito de arena para la mejora de cada empresa y una de ellas es la parte financiera de la misma.

Pregunta 9:

Tabla 21 Sería viable la implementación de la microempresa con el servicio a prestar

		PORCENTAJE
SI	283	74%
NO	99	26%
TOTAL	382	100%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Jhon Jiménez

Sería viable la implementación de la microempresa con el servicio a prestar

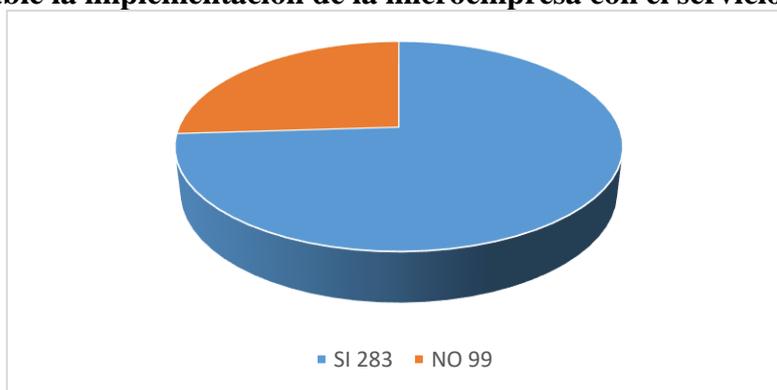


Figura 18

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Jhon Jiménez

Se entiende como factible la implementación de la microempresa, tienen que tratar de sacar provecho de la misma para así que la microempresa de sus servicios de acorde a las políticas establecidas y sean viables y satisfactorias para las empresas a brindar los servicios que ayuden a que estas surjan económicamente y no sean una de las tantas empresas que están cerrando por ciertas circunstancias que se vienen dando en su entorno global y ser responsable en el servicio a prestar para que así sus dueños o gerentes puedan tomar decisiones positivas para la misma.

3.2 OFERTA

Es aquella cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender bajo determinadas condiciones de mercado. Cuando las condiciones vienen caracterizadas por el precio en conjunto de todos los pares de precio de mercado y oferta, forman la llamada curva de oferta. (Wikipedia.org, 2016)

3.2.2 Oferta Actual

Es la cantidad del bien o servicio provista en el área de influencia. Para su estimación se deben considerar aspectos tales como:

- Capacidad de la infraestructura existente
- Equipos y personal capacitado disponible
- Cumplimiento de normas de calidad del servicio

Tabla 22 Oferta Actual

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	ACEPTACIÓN DE LA COMPETENCIA 74%	OFERTA ACTUAL
2016	\$ 37.620,00	0,74	\$ 27.838,80

Fuente: Investigación financiera

Elaborado por: Jhon Jiménez

3.2.3 Oferta Proyectada

Se debe considerar la evolución esperada de la provisión del bien o servicio por parte de los oferentes actuales o la entrada de nuevos proveedores en al área de influencia. Junto con ello, se debe indagar sobre proyectos ya aprobados, próximos a ejecutarse que permitirán aumentar la oferta actual. (Bomberos.cl, pág. 7)

Tabla 23 Oferta Proyectada

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	ACEPTACIÓN DE LA COMPETENCIA 74%	OFERTA PROYECTADA
2016	\$ 37.620,00	0,7400	\$ 27.838,80
2017	\$ 39.312,90	0,7400	\$ 29.091,55
2018	\$ 41.081,98	0,7400	\$ 30.400,67
2019	\$ 42.930,67	0,7400	\$ 31.768,70
2020	\$ 44.862,55	0,7400	\$ 33.198,29
2021	\$ 46.881,36	0,7400	\$ 34.692,21

Fuente: Investigación Financiera

Elaborado por: Jhon Jiménez

3.3 PRODUCTOS SUSTITUTOS

Son bienes que compiten en el mismo mercado. Se puede decir que dos bienes son sustitutos cuando satisfacen la misma necesidad. (Blogspot.es, 2008)

Con el avance tecnológico el sustituto se va posicionando sobre el otro hasta sacar al producto original del mercado. Al analizar o elegir un mercado en el cual



quieren posicionar un producto se debe tener en cuenta los riesgos que presentan en ese segmento los demás sustitutos. (Blogspot.es, 2008)

Un segmento no es atractivo si existen sustitutos reales o potenciales del producto. Estos limitan los precios y utilidades esperadas que se pueden obtener en un segmento. La empresa tiene que observar muy de cerca las tendencias de los precios en los sustitutos. Si la tecnología avanza o la competencia aumenta en estas industrias sustitutas, es probable que los precios y utilidades disminuyan en el mercado. (Blogspot.es, 2008)

3.4 DEMANDA

La demanda se define como el requerimiento que realiza la población afectada sobre el conjunto de bienes o servicios, por unidad de tiempo, necesarias para satisfacer su necesidad. La demanda debe medirse en las magnitudes apropiadas, por ejemplo, número de atenciones médicas al año, kilos de alimento al mes, litros de agua potable al día, etc. (Jaramillo, Demanda, 2013)

3.2.1 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. Este análisis solo se efectúa para productos que existen en el Mercado. (Docs.google.com)

3.2 Demanda actual

Es la cuantificación de la necesidad real o psicológica de una población de compradores, con poder adquisitivo suficiente para obtener un determinado producto que satisfaga dicha necesidad". (Eumet.net.libros, 2006)

Es la cantidad de productos que el consumidor estaría dispuesto a comprar o a usar a un precio determinado. Debe ser cuantificada en unidades físicas. (Eumet.net.libros, 2006)

3.3 Demanda Proyectada

Es un elemento importante debido a que se constituye en el factor crítico que permite determinar la viabilidad y el tamaño del Proyecto. La Demanda Proyectada se refiere fundamentalmente al comportamiento que esta variable pueda tener en el tiempo, suponiendo que los factores que condicionaron el consumo histórico del bien "Z" actuaran de igual manera en el futuro. La elaboración de un pronóstico de la Demanda es imprescindible para tomar la decisión de Inversión. (Ochoa, 2013)

Tabla 24 Demanda Proyectada

AÑOS	DEMANDA ACTUAL	TASA DE CRECIMIENTO 4,5%	DEMANDA PROYECTADA
2016	\$ 36.000,00	1,045	\$ 37.620,00
2017	\$ 37.620,00	1,045	\$ 39.312,90
2018	\$ 39.312,90	1,045	\$ 41.081,98
2019	\$ 41.081,98	1,045	\$ 42.930,67
2020	\$ 42.930,67	1,045	\$ 44.862,55
2021	\$ 44.862,55	1,045	\$ 46.881,36

Fuente: Investigación Financiera

Elaborado por: Jhon Jiménez

3.5 BALANCE OFERTA – DEMANDA

El conocimiento de la Demanda y Oferta proyectada nos permitirá conocer la demanda disponible del proyecto. Para determinar la parte del mercado que podría corresponder al proyecto se puede proceder de la siguiente manera: (Prezi.com, 2014)

Tabla 25 Oferta- Demanda

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA (DP - OP)
2016	\$ 37.620,00	\$ 27.838,80	\$ 9.781,20
2017	\$ 39.312,90	\$ 29.091,55	\$ 10.221,35
2018	\$ 41.081,98	\$ 30.400,67	\$ 10.681,31
2019	\$ 42.930,67	\$ 31.768,70	\$ 11.161,97
2020	\$ 44.862,55	\$ 33.198,29	\$ 11.664,26
2021	\$ 46.881,36	\$ 34.692,21	\$ 12.189,15

Fuente: Investigación Financiera

Elaborado por: Jhon Jiménez

Tabla 26 Balance Actual

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA (DP - OP)
2016	\$ 37.620,00	\$ 27.838,80	\$ 9.781,20

Fuente: Investigación Financiera

Elaborado por: Jhon Jiménez

CAPÍTULO IV

4.ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico es fundamental en un proyecto de inversión, ya que es en este dónde se estudia la localización y tamaño óptimo de las instalaciones; ilustrando así todos los factores influyentes para el mejor desarrollo del proyecto, entre los cuales se cuentan los agentes que influyen en la compra de maquinaria. Permite proponer y analizar las diferentes opciones tecnológicas para producir los bienes o servicios que se requieren, lo que además admite verificar la factibilidad técnica de cada una de ellas. (Rosales, 2005)

4.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño de un proyecto es su capacidad de producción durante un periodo de tiempo de funcionamiento que se considera normal para las circunstancias y tipo de proyecto de que se trata. El tamaño de un proyecto es una función de la capacidad de producción, del tiempo y de la operación en conjunto. (mailxmail.com, 2007)

4.1.1 Capacidad instalada

Es el potencial de producción o volumen máximo de producción que una empresa en particular, unidad, departamento o sección, puede lograr durante un período de tiempo determinado, teniendo en cuenta todos los recursos que tienen disponibles, sea los equipos de producción, instalaciones, recursos humanos, tecnología, experiencia/conocimientos, etc. Es importante señalar que el hecho de estar cerca de la capacidad instalada no significa necesariamente que todos los recursos están cerca de su capacidad máxima. En realidad, no puede ser un equipo, por ejemplo, se utiliza casi 100% y otros equipos en las mismas etapas o de otro tipo del proceso de producción, que se utilizan muy por debajo de su capacidad. Objetivo de gestión es tratar de evitar este tipo de situaciones utilizando, en áreas donde hay exceso de utilización de los

recursos o contratar/dar a los demás en áreas donde hay subutilización. (mailxmail.com, 2007)

La oficina va a tener 84 m², la cual se divide por áreas las mismas que son: Área Financiera y Administrativa, Área de call center, Sala de reuniones, Gerencia y un Baño.

4.1.2 Capacidad óptima

El tamaño de un proyecto es su capacidad de producción durante un periodo de tiempo de funcionamiento que se considera normal para las circunstancias y tipo de proyecto de que se trata. El tamaño de un proyecto es una función de la capacidad de producción, del tiempo y de la operación en conjunto. (mailxmail.com, 2007)

Tabla 27 capacidad óptima

	DIMENSIÓN	M²
ÁREA FINANCIERA	5 X 6	30 m ²
ÁREA DE CALL CENTER	3 X 4	12 m ²
GERENCIA	4 X 4	16 m ²
SALA DE REUNIONES	5 X 4	20 m ²
BAÑO	2 X 3	6 m ²
TOTAL		84 m ²

Fuente: Datos de la oficina
Elaborado por: Jhon Jiménez

Es la determinación del lugar en el cual se halla una persona o una cosa. Los asistentes de la secretaría académica son los que se encargarán de la localización de los alumnos. Y también por localización se entiende a la delimitación y ubicación. Una vez que se logre determinar la localización de su afección se podrá delinear un tratamiento. (Blogspot.com, 2011)

Constantemente, los seres humanos, despliegan la acción de localización, por ejemplo, cuando tienen que ir a un lugar geográfico que desconocen, pondrán en práctica todos aquellos elementos inherentes a la localización como ser mapas, un GPS y hasta tratarán de buscar aquellas recomendaciones de alguien que conozca la zona y que les pueda indicar cómo localizarla fácilmente. (Blogspot.com, 2011)

4.2.1 Macro- localización

Macro localización, tiene por objeto determinar el territorio o región en la que el proyecto tendrá influencia con el medio, describiendo las características, ventajas y desventajas. La región seleccionada puede ser en el ámbito internacional, nacional o territorial, solo requiere analizar los factores de localización de acuerdo a su alcance geográfico. (dspace.unl.edu, 2014)

Tabla 28 Macro-localización

PROVINCIA	PICHINCHA
CANTÓN	QUITO
CIUDAD	QUITO
PARROQUIA	CARCELÉN

Fuente: Datos de la oficina

Elaborado por: Jhon Jiménez

Macro-localización

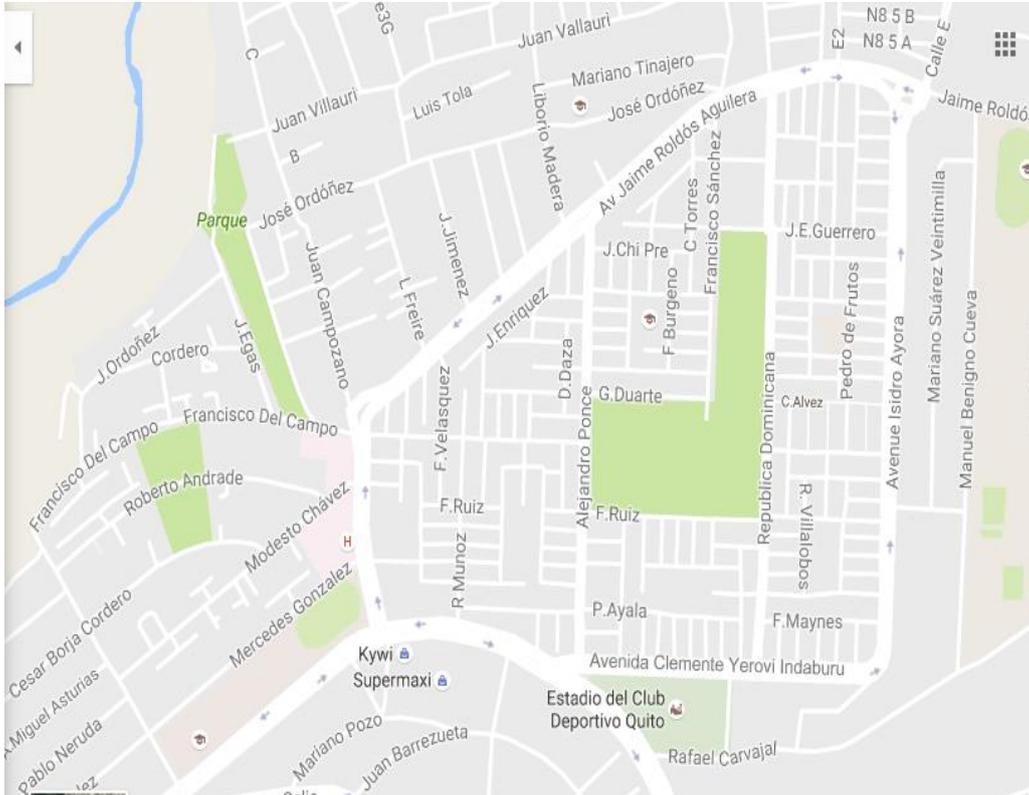


Figura 19

Fuente: Google maps

Elaborado por: Jhon Jiménez

4.2.2 Micro- localización

Micro localización, elige el punto preciso, dentro de la macro zona, en donde se ubicará definitivamente la empresa o negocio. Los factores que se deben de tomar en cuenta para su ubicación son: (Blogspot.com, 2012)

- Existencias de vías comunicacionales
- Medios de transporte
- Servicios públicos básicos
- Topografía y estudio de suelos
- Condiciones ambientales

- Tecnología

Ubicado: Francisco Burgueño N8326 y García. (Ref. Colegio Nacional Rumania)

Micro- localización

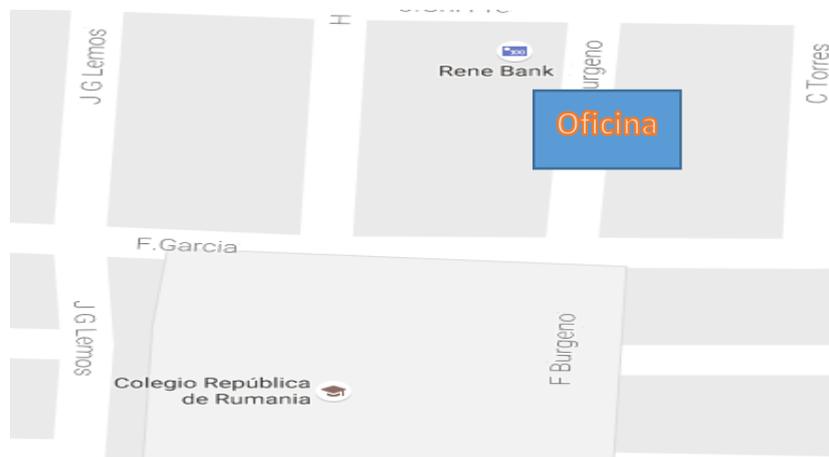


Figura 20

Fuente: Google Maps

Elaborado por: Jhon Jiménez

Alternativa

Micro- localización

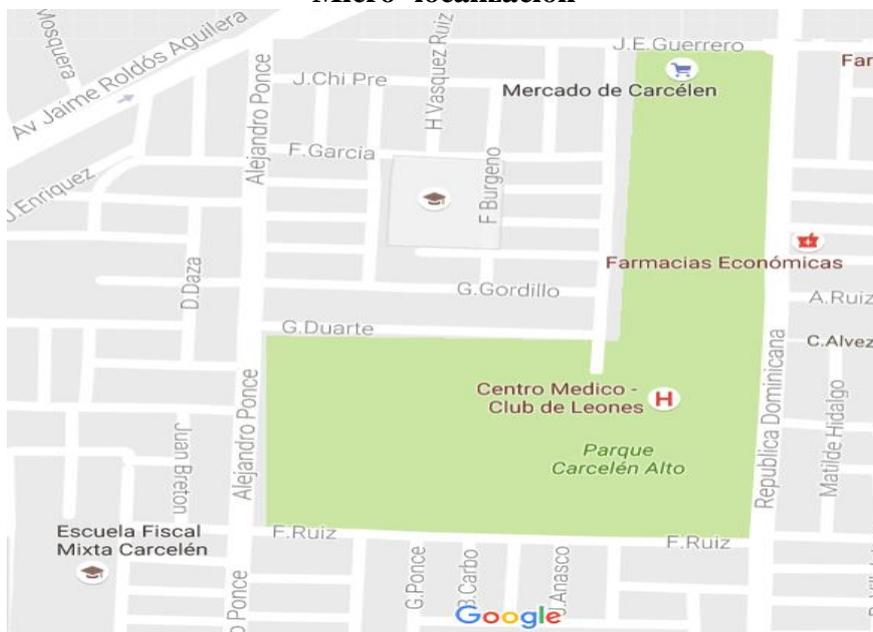


Figura 21

Fuente: Google Maps

Elaborado por: Jhon Jiménez

Persigue determinar la ubicación más adecuada teniendo en cuenta la situación de los puntos de venta o mercados de consumidores, puntos de abastecimiento para el suministro de materias primas o productos intermedios, la interacción con otras posibles plantas, etc. (John , 2006)

4.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

La etapa dentro de la formulación de un proyecto de inversión donde se definen todos los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto. En el desarrollo de un proyecto de inversión a la ingeniería le corresponde: (cocogum.com, 2006)

- Todas las máquinas y equipos necesarios para el funcionamiento del establecimiento productivo.
- lugar de implantación del proyecto
- las actividades necesarias para el suministro de los insumos y de los productos
- los requerimientos de recursos humanos
- las cantidades requeridas de insumos y productos

4.3.1 Definición del servicio

Asesoría Contable

Los servicios de asesoría y consultoría contable abarcan desde las simples consultas en materia de aplicación de normas y principios de contabilidad hasta la prestación del servicio de contabilidad por el Departamento de Contabilidad. (actiweb.es, 2014)

Si se trata de consultoría contable se encargarán de absolver todo tipo de consulta, en forma escrita preferencialmente, para lo cual producen un concepto que transmiten vía e-mail o fax según el caso. (actiweb.es, 2014)



Si se trata de llevar la contabilidad de la empresa, el consultor la dirige y le asignan los asistentes y auxiliares que se requieran de acuerdo al tamaño y al tipo de negocio al que se dedique la empresa. Este servicio lo prestan directamente en las instalaciones del cliente a fin de evitar el traslado de documentos y papeles. En estos casos utilizan el software y el hardware que emplea el cliente directamente para estas labores. (actiweb.es, 2014)

Principales Gestiones

Asesoría contable continuada desde el punto de vista mercantil, así como contabilización de operaciones de acuerdo con la normativa vigente.

Orientación y dirección contable de sociedades y particulares en estimación directa.

Transcripción de contabilidades de forma manual y mecanizada.

Formación del personal de departamentos contables.

Actualización de contabilidades atrasadas.

Diseño de planes de contabilidad.

Contabilidad en tiempo real.

Auditoría interna.

Contabilidad presupuestaria. Elaboración y seguimiento de presupuestos.

Preparación de informes económicos y financieros de empresas.

4.3.2 Distribución de la planta

Es 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. (biblioteca.utec.edu, pág. 1)

La distribución en planta implica la ordenación física de los elementos industriales y comerciales. Esta ordenación ya practicada o en proyecto, incluye, tanto los espacios necesarios para el movimiento del material, almacenamiento, trabajadores indirectos y todas las actividades de servicio. (biblioteca.utec.edu)

Es una herramienta propia de la ingeniería Industrial, donde el ingeniero tiene que poner a trabajar toda su inventiva, creatividad y sobre todo muchas técnicas propias para plasmar en una maqueta o dibujo, lo que se considera que es la solución óptima de diseño del centro de trabajo e incluye los espacios necesarios para el movimiento del material, almacenamiento, trabajadores indirectos y todas las otras actividades o servicios como la maquinaria y equipo de trabajo. (biblioteca.utec.edu)

SALA DE REUNIONES



Figura 22

Fuente: Plano de la oficina

Elaborado por: Jhon Jiménez

ÁREA DE CALL CENTER

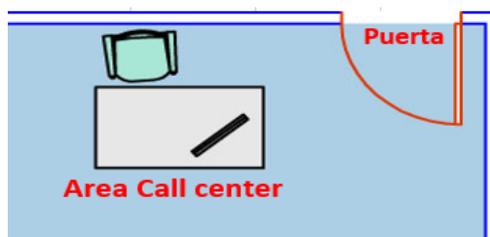


Figura 23

Fuente: Plano de la oficina

Elaborado por: Jhon Jiménez

ÁREA FINANCIERA

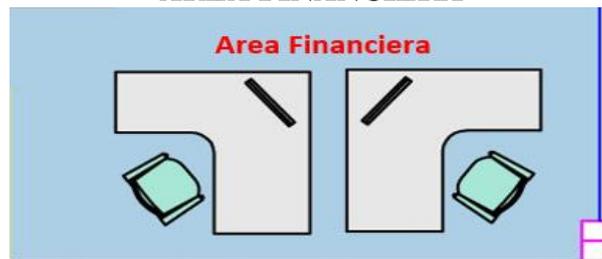


Figura 24

Fuente: Plano de la oficina
Elaborado por: Jhon Jiménez

BAÑO

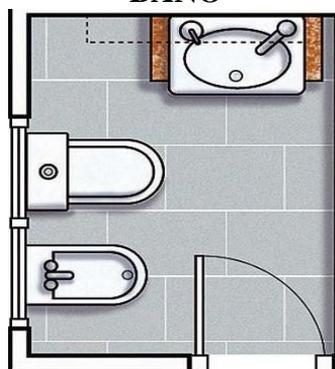


Figura 25

Fuente: Plano de la oficina
Elaborado por: Jhon Jiménez

Plano de la Empresa

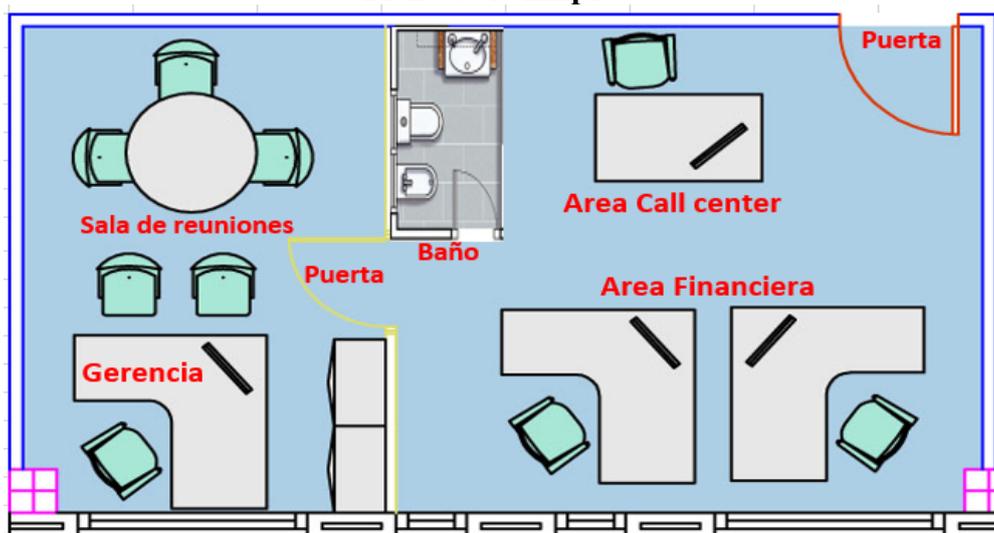
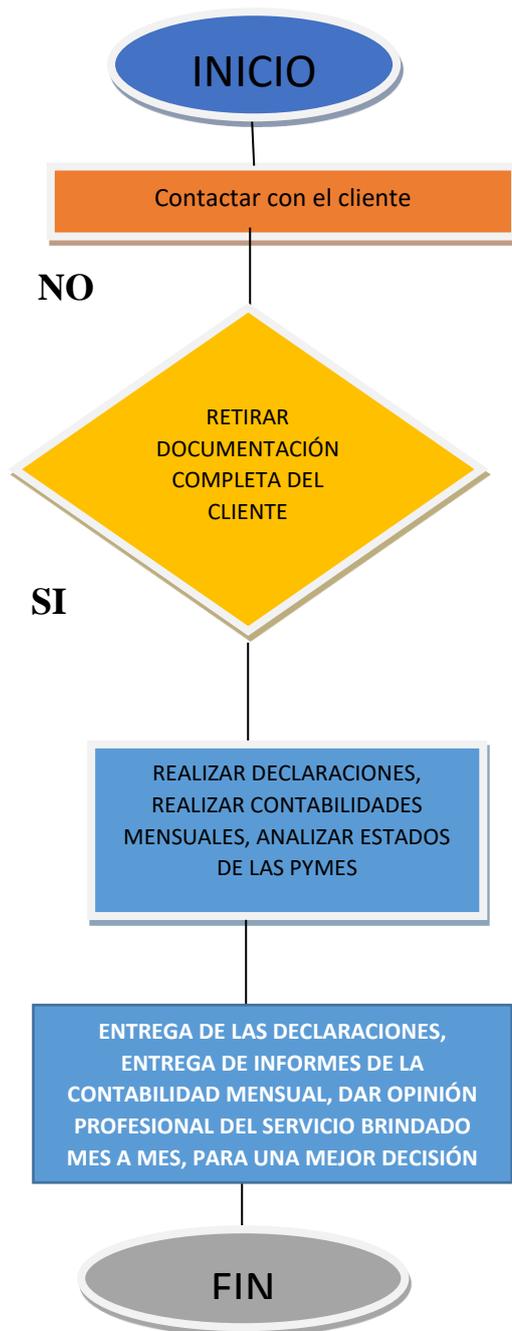


Figura 26

Fuente: Plano de la oficina
Elaborado por: Jhon Jiménez

4.3.3 Proceso del servicio

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). (decrecimiento.info, 2014)



Proceso

Recepción de documentos

Aquí la empresa que se dedica a brindar los servicios contables, van a sus clientes a solicitar la documentación para realizar el servicio que se tenga que dar con las Pymes, reciben absolutamente todo lo que necesitan para realizar puede ser declaraciones mensuales, la contabilidad de la empresa o el servicio solicitado.

Recepción de documentos



Figura 27

Fuente: Investigación

Elaborado por: Jhon Jiménez

Organizar documentos por empresa

La empresa tiene que tener en cuenta el lugar de los documentos de cada Pymes que tiene como cliente, para al momento de llevar sus servicios no confundir información o que se pierdan documentos que son de vital importancia para el servicio a prestar, que se tenga como referencia siempre donde se está guardando los documentos y a su vez para que si necesitan algún documento sepan dónde ir a buscar directamente lo que conlleve a que el trabajo sea más efectivo.

Organizar documentos por empresa



Figura 28

Fuente: Investigación

Elaborado por: Jhon Jiménez

Servicio a prestar a las Pymes

La empresa con la organización de los previos documentos, tendrán que realizar a la fecha establecida con cada Pymes que tienen como cliente, el servicio a brindar y realizar a exactitud para que esto no generen dichos pagos que serían extras para las Pymes, los que se podrían dar por multas al no declarar sus obligaciones a tiempo o por no presentar los balances respectivos a tiempo los mismos que generan pagos innecesarios.

Servicio a prestar a las Pymes



Figura 29

Fuente: Investigación

Elaborado por: Jhon Jiménez

Documentos de respaldo por el servicio

La empresa entregara los respectivos balances, declaraciones o a su vez brindara la asesoría profesional y oportuna del caso para que tengan una visión optima de los procesos contables de las Pymes y puedan optar por las mejores decisiones para el buen funcionamiento de las mismas, entregaran todos los servicios a tiempo establecido para que las Pymes puedan de igual manera generar a su conveniencia las respectivas decisiones o a su vez los pagos a tiempo para que no generen multas por algún retraso.

Documentos de respaldo por el servicio



Figura 30

Fuente: Investigación

Elaborado por: Jhon Jiménez

4.3.4 Maquinaria y Equipo

Todas las máquinas y equipos destinados al proceso de producción de bienes y servicios como: máquina de planta, carretillas de hierro y otros vehículos empleados para movilizar materia prima y artículos terminados dentro del edificio (no incluye herramientas). (Contraloria.gob)

Tabla 29 Maquinaria y Equipo

Descripción	Cant.	Valor Unitario	Valor Total
EQUIPO DE CÓMPUTO			
Computadora de escritorio	1	800,00	800,00
Laptop HP	1	1.210,00	1.210,00
Laptop Sony	1	1.100,00	1.100,00
Impresora	3	105,00	315,00
TOTAL EQUIPO DE CÓMPUTO			3.425,00
MUEBLES Y ENSERES			
Escritorio	3	160,00	480,00
Muebles	1	600,00	600,00
Sillas de escritorio	8	60,00	480,00
Mesa de reuniones	1	200,00	200,00
Archivador	3	220,00	660,00
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			2.420,00
EQUIPO DE OFICINA			
Teléfonos	3	21,40	64,20
Calculadoras	2	45,00	90,00
Scanner	1	75,00	75,00
Ruteador TP LINK	1	80,00	80,00
TOTAL EQUIPOS DE OFICINA			309,20
VEHÍCULO			
Moto	1	3.800,00	3.800,00
TOTAL VEHÍCULO			3.800,00
TOTAL	30	8.476,40	9.954,20

Fuente: Investigación
Elaborado por: Jhon Jiménez

CAPÍTULO V

ESTUDIO FINANCIERO

Para realizar este estudio se utiliza información de varias fuentes, como por ejemplo estimaciones de ventas futuras, costos, inversiones a realizar, estudios de mercado, de demanda, costos laborales, costos de financiamiento, estructura impositiva, etc. financiero es una parte fundamental de la evaluación de un proyecto de inversión. El cual puede analizar un nuevo emprendimiento, una organización en marcha, o bien una nueva inversión para una empresa, como puede ser la creación de una nueva área de negocios, la compra de otra empresa o una inversión en una nueva planta de producción. (zonaeconomica.com, 2012)

5.1 INGRESOS

Entendemos por ingresos a todas las ganancias que ingresan al conjunto total del presupuesto de una entidad, ya sea pública o privada, individual o grupal. En términos más generales, los ingresos son los elementos tanto monetarios como no monetarios que se acumulan y que generan como consecuencia un círculo de consumo-ganancia. (zonaeconomica.com, 2012)

Tabla 30 Ingresos

SERVICIOS A PRESTAR	Cientes	V/U	Valor mensual	Valor anual
Declaracion IVA	50	\$ 25,00	\$ 1.250,00	\$ 15.000,00
Declaracion Retencion en la fuente	50	\$ 30,00	\$ 1.500,00	\$ 18.000,00
Declaracion Impuesto a la Renta	30	\$ 100,00		\$ 3.000,00
Total			\$ 2.750,00	\$ 36.000,00

Fuente: Investigación Financiera

Elaborado por: Jhon Jiménez

5.1.1 Costo de Ventas

Es el gasto o el costo de producir de todos los artículos vendidos durante un período contable. Cada unidad vendida tiene un costo de ventas o costo de los bienes vendidos. (Vivanco, 2015)

Tabla 31 Costo de Ventas

Descripción	Valor Unitario	Valor mensual	Valor anual
Internet	\$ 28,00	\$ 28,00	\$ 336,00
Luz eléctrica	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 324,00
Teléfono	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 300,00
Hojas de Papel Boon	\$ 3,75	\$ 3,75	\$ 45,00
Transporte	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 3.600,00
Material de apoyo	\$ 55,00	\$ 55,00	\$ 660,00
Contador	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 4.800,00
Tintas impresora	\$ 36,25	\$ 36,25	\$ 435,00
Suministros de oficina (varios)	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 600,00
Total	\$ 925,00	\$ 925,00	\$ 11.100,00

Fuente: Investigación Financiera

Elaborado por: Jhon Jiménez

5.1.2 Sueldos y Salarios

Es el pago periódico, la cantidad económica que el empleador paga cada determinado tiempo a su empleado y que es acordada por ambas partes. Esta cantidad, en principio es siempre la misma, es decir, es una cantidad fija de dinero, independientemente, por ejemplo, de que un día sea festivo y no se trabaje.

Tabla 32 Sueldos y Salarios

Descripción	# Trabajadores	Sueldo
Gerente	1	\$ 450,00
Contador	1	\$ 400,00
Call center	1	\$ 366,00
TOTAL	3	\$ 1.216,00

Fuente: Investigación Financiera

Elaborado por: Jhon Jiménez

5.2 INVERSIONES

Es un término económico que hace referencia a la colocación de capital en una operación, proyecto o iniciativa empresarial con el fin de recuperarlo con intereses en caso de que el mismo genere ganancias. (itson.mx, 2011)

5.2.1 Inversión Fija

Se llama Inversión fija porque el Proyecto no puede desprenderse fácilmente de él sin que con ello perjudique la actividad productiva. Todos los activos que componen la Inversión fija deben ser valorizados mediante licitaciones cotizaciones pro forma entregados por los proveedores de equipos, maquinarias, muebles, enseres, vehículos, etc. (itson.mx, 2011)

Tabla 33 Inversión Fija

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vehículo	-3.800,00					1.900,00
Muebles y Enseres	-2.420,00					1.210,00
Equipos de Oficina	-309,20					72,00
Equipos de Computación	-3.425,00			-3.425,00		1.036,67
TOTAL	-9.954,20			-3.425,00		4.218,67

Fuente: Investigación Financiera
Elaborado por: Jhon Jiménez

5.2.1.1 Activos Fijos

Un activo fijo es un bien de una empresa, ya sea tangible o intangible, que no puede convertirse en líquido a corto plazo y que normalmente son necesarios para el funcionamiento de la empresa y no se destinan a la venta. Son ejemplos de activos fijos: bienes inmuebles, maquinaria, material de oficina, etc. (debitoor.es, 2016)

Tabla 34 Activos Fijos

Descripción	Valor
Vehículo	3.800,00
Muebles y Enseres	2.420,00
Equipos de Oficina	309,20
Equipos de Computación	3.425,00
TOTAL	9.954,20

Fuente: Investigación Financiera
Elaborado por: Jhon Jiménez

5.2.2 Capital de Trabajo

Es el fondo económico que utiliza la Empresa para seguir reinvertiendo y logrando utilidades para así mantener la operación corriente del negocio. También resulta útil para establecer el equilibrio patrimonial de cada organización empresarial. (avanzanegocios.com.mx, 2014)

Tabla 35 Capital de Trabajo

Descripción	1 Mes	2 Mes	TOTAL
Arriendo	200,00	200,00	400,00
Sueldos Personal	1.550,08	1.550,08	3.100,15
Servicios Básicos	109,00	109,00	218,00
TOTAL			3.718,15

Fuente: Investigación Financiera
Elaborado por: Jhon Jiménez

Inversión Total

Es conocida como la adquisición de todos los activos fijos o tangibles, diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de una empresa con plazo propuesto para recuperar la inversión total. (Vivanco, 2015)

Tabla 36 Inversión Total

DESCRIPCIÓN	VALOR
Activos Fijos	9954,20
Capital de Trabajo	3718,15
TOTAL	13672,35

Fuente: Investigación Financiera
Elaborado por: Jhon Jiménez

5.2.3 Gasto de Venta

Son los relacionados con la preparación y almacenamiento de los artículos para la Venta, la promoción de ventas, los Gastos en que se incurre al realizar las ventas y, si no se tiene un departamento de reparto, también los Gastos por este concepto. (eco-finanzas.com, 2007)

Tabla 37 Gasto de Ventas

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Gigantografía	2	12,00	24,00	24,00
Tarjetas de presentación	200	0,05	10,00	10,00
Publicidad (Vasos)	48	5,50	264,00	264,00
TOTAL				298,00

Fuente: Investigación Financiera

Elaborado por: Jhon Jiménez

5.2.4 Gastos Administrativos

Son aquellos que tienen que ver directamente con la administración general del negocio y no con sus actividades operativas. No son Gastos de Ventas, no son Costos de Producción. (fundapymes.com, 2016)

Tabla 38 Gastos Administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS				
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Sueldo Personal Administración	3	1.216,00	1.216,00	14.592,00
Gerente	1	450	450,00	5.400,00
Contador	1	400	400,00	4.800,00
Call center	1	366	366,00	4.392,00
Suministros de Oficina	8	4,00	32,00	384,00
Arriendos	1	200,00	200,00	2.400,00
Depreciación de Activos Fijos	4	171,09	171,09	2.053,07
Equipos de Oficina	1	1,20	1,20	14,40
Equipos de Computación	1	86,39	86,39	1.036,67
Vehículo	1	63,33	63,33	760,00
Muebles y enseres	1	20,17	20,17	242,00
Agua Potable	1	10,00	10,00	120,00
Luz Eléctrica	1	27,00	27,00	324,00
Teléfono	1	25,00	25,00	300,00
Internet	1	28,00	28,00	336,00
Varios	1	30,00	30,00	360,00
TOTAL			3.126,18	20.869,07

Fuente: Investigación Financiera

Elaborado por: Jhon Jiménez

5.2.5 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos

El administrador financiero tiene a su disposición una gran variedad de herramientas financieras que le permiten tomar decisiones de gran importancia para las empresas, una de estas herramientas es la aplicación del estado de fuentes y usos, el cual permite definir cuál es la estructura financiera de la organización y determinar cómo se financia la empresa. (cfsbusiness.files.wordpress.com, 2012)

Inversión	:	100%	13.192,15	
Cap. Propio	:	65%	8.574,90	
Financiamiento:		35%	4.617,25	
Plazo	:		24	MESES
Interés	:		13%	0,55%
Pagos	:			MENSUAL

Análisis

En la tabla de fuentes de financiamiento y usos de fondos se ven los valores que la empresa necesita para iniciar sus actividades, los mismos que tienen un capital propio del 65% y van a realizar un préstamo del restante para completar la inversión inicial.

5.2.4 Amortización de Financiamiento

Es el reintegro de un capital propio o ajeno, habitualmente distribuyendo pagos en el tiempo. Suele ser el producto de una prestación única, que genera una contraprestación múltiple con vencimiento posterior. Es común que el pago de estas obligaciones se haga a través de desembolsos escalonados en el tiempo, aunque también se puede acordar un solo pago al final del período. (calameo.com/books, 2016)

Tabla 39 Amortización de Financiamiento

Periodo	Saldo	Interés	Cuota Fija	Capital	Saldo Insoluto
0	4.617,25	0,00	0,00	0,00	4.617,25
1	4.617,25	25,39	205,89	180,50	4.436,76
2	4.436,76	24,40	205,89	181,49	4.255,27
3	4.255,27	23,40	205,89	182,49	4.072,78
4	4.072,78	22,40	205,89	183,49	3.889,30
5	3.889,30	21,39	205,89	184,50	3.704,80
6	3.704,80	20,38	205,89	185,51	3.519,28
7	3.519,28	19,36	205,89	186,53	3.332,75
8	3.332,75	18,33	205,89	187,56	3.145,19
9	3.145,19	17,30	205,89	188,59	2.956,60
10	2.956,60	16,26	205,89	189,63	2.766,97
11	2.766,97	15,22	205,89	190,67	2.576,30
12	2.576,30	14,17	205,89	191,72	2.384,58
13	2.384,58	13,12	205,89	192,77	2.191,80
14	2.191,80	12,05	205,89	193,84	1.997,97
15	1.997,97	10,99	205,89	194,90	1.803,06
16	1.803,06	9,92	205,89	195,97	1.607,09
17	1.607,09	8,84	205,89	197,05	1.410,04
18	1.410,04	7,76	205,89	198,13	1.211,90
19	1.211,90	6,67	205,89	199,22	1.012,68
20	1.012,68	5,57	205,89	200,32	812,36
21	812,36	4,47	205,89	201,42	610,94
22	610,94	3,36	205,89	202,53	408,41
23	408,41	2,25	205,89	203,64	204,76
24	204,76	1,13	205,89	204,76	0,00

Fuente: Investigación Financiera
Elaborado por: Jhon Jiménez

5.2.5 Depreciaciones

Es el mecanismo mediante el cual se reconoce el desgaste que sufre un bien por el uso que se haga de él. Cuando un activo es utilizado para generar ingresos, este sufre un desgaste normal durante su vida útil que el final lo lleva a ser inutilizable.

(6tocontabilida.blogspot.com, 2012)

Tabla 40 Depreciaciones

Descripción	Año 0	Vida Util	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vehículo	3.800,00	5	760,00	760,00	760,00	760,00	760,00
Muebles y Enseres	2.420,00	10	242,00	242,00	242,00	242,00	242,00
Equipos de Oficina	309,20	10	30,92	30,92	30,92	30,92	30,92
Equipos de Computación	3.425,00	3	1.141,67	1.141,67	1.141,67	1.141,67	1.141,67
TOTAL	9.954,20		2.174,59	2.174,59	2.174,59	2.174,59	2.174,59

Fuente: Investigación Financiera
Elaborado por: Jhon Jiménez

5.2.6 Estado de Situación Inicial

Es un informe financiero o estado contable que refleja la situación del patrimonio de una empresa en un momento determinado. El estado de situación financiera se estructura a través de tres conceptos patrimoniales, el activo, el pasivo y el patrimonio neto, desarrollados cada uno de ellos en grupos de cuentas que representan los diferentes elementos patrimoniales. (Chico, 2013)

Estado de Situación Inicial

Activo Corriente	3.718,15	Pasivo Corriente	4.617,25
		Préstamo bancario por pagar	4.617,25
Total Activo Corriente	3.718,15		
		No Corriente	
No Corriente	9954,20	Total Pasivo	4.617,25
Equipo de Computo	3.425,00	Patrimonio	9.055,10
Equipo de Oficina	309,20	Capital	9.055,10
Muebles y Enseres	2.420,00		
Vehículo	3.800,00		
Total Activo	13672,35	Total Pasivo + Patrimonio	13.672,35
	_____		_____
	Contador		Gerente

5.2.7 Estado de Resultados proyectado

El resultado final de los ingresos y costos operativos como las ventas, costo de ventas, costos de operación, costos financieros, etc. se resumen en el estado de resultados. (solocontabilidad.com, 2012)

Tabla 41 Estado de Resultados Proyectado a 5 años
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMADO

Tasa de Crecimiento: 0,045
Tasa de Inflación: 0,0158

Descripción	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021
VENTAS	36.000,00	37.620,00	39.312,90	41.081,98	42.930,67
(-) Costo de Ventas	11.100,00	11.599,50	12.121,48	12.666,94	13.236,96
(=) Utilidad Bruta en Ventas	24.900,00	26.020,50	27.191,42	28.415,04	29.693,71
(-) Gastos Operacionales					
Gastos Administrativos	20.869,07	21.198,80	21.533,74	21.873,97	22.219,58
Gastos de Ventas	298,00	302,71	307,49	312,35	317,28
Gastos Financieras	238,00	86,11	0,00	0,00	0,00
(=) Utilidad Operacional	3.494,93	4.432,89	5.350,19	6.228,71	7.156,85
(+) Otros Ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-) Otros Egresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=) Utilidad A.P.E.I.	3.494,93	4.432,89	5.350,19	6.228,71	7.156,85
(-) 15 % Participación Laboral	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=) Utilidad Antes de I.R.	3.494,93	4.432,89	5.350,19	6.228,71	7.156,85
(-) 22% Impuesto a la Renta	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=) Utilidad Neta	3.494,93	4.432,89	5.350,19	6.228,71	7.156,85
(+) Depreciaciones	2.174,59	2.174,59	2.174,59	2.174,59	2.174,59
(+) Amortizaciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EXCEDENTE					
(=) OPERACIONAL	5.669,52	6.607,48	7.524,78	8.403,30	9.331,91

Fuente: Investigación Financiera
Elaborado por: Jhon Jiménez

5.2.8 Flujo de Caja

Es un informe financiero que presenta un detalle de los flujos de ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa en un período dado. Algunos ejemplos de ingresos son los ingresos por venta, el cobro de deudas, alquileres, el cobro de préstamos, intereses, etc. (elblogsalmon.com, 2010)

Tabla 42 Flujo de Caja

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Total	13192,15			3.425		5.168,91
Excedente Operacional		5.669,52	6.607,48	7.524,78	8.403,30	9.331,91
FLUJOS DE EFECTIVO	13672,35	5.669,52	6.607,48	10.949,78	8.403,30	14.500,82

Fuente: Investigación Financiera
Elaborado por: Jhon Jiménez

APOYAR AL DESARROLLO SOCIO-ECONÓMICO DE LAS PYMES, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ASESORÍA CONTABLE UBICADA EN EL SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

5.3 Evaluación

Se podría definir de manera concisa como el análisis económico-financiero que se realiza a fin de determinar si la inversión en determinados activos reales (proyecto) creará valor para los accionistas bajo un escenario esperado. (degerencia.com, 2013)

5.3.1 Tasa de Descuento

Es la tasa de oportunidad del dinero o el costo de capital suponiendo que son iguales. Miden los costos en que incurre la firma o la persona por utilizar o para obtener los fondos que destina a sus inversiones. (Parra, pág. 188)

TASA DE DESCUENTO

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

i = inflación

f = costo de oportunidad

Inflación = 1,58%
Costo de Oportunidad = 8,00%

$$\text{TMAR} = 0,0158 + 0,08 + (0,0158 \times 0,08)$$

$$\text{TMAR} = 0,0958 + 0,001264$$

$$\text{TMAR} = 0,097064$$

$$\text{TMAR} = 9,71\%$$

5.3.2 VAN (Valor Actual Neto)

APOYAR AL DESARROLLO SOCIO-ECONÓMICO DE LAS PYMES, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ASESORÍA CONTABLE UBICADA EN EL SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.



Es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable.

(Crecenegocio.com, 2013)

Tabla 43 Flujos netos de efectivo

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversion Total	-13.192,15			-3.110,00		5.168,67
Excedente Operacional		5.548,00	6.485,95	7.403,26	8.281,78	9.209,91
FLUJOS DE EFECTIVO	-13.192,15	5.548,00	6.485,95	4.293,26	8.281,78	14.378,58

$$VAN = -P + \frac{FNE 1}{(1+i)^1} + \frac{FNE 2}{(1+i)^2} + \frac{FNE 3}{(1+i)^3} + \frac{FNE 4}{(1+i)^4} + \frac{FNE 5}{(1+i)^5}$$

$$VAN = -13.192,15 + \frac{5.548,00}{1,097064} + \frac{6.485,95}{1,2035494^2} + \frac{4.293,26}{1,320370741} + \frac{8.281,78}{1,448531207} + \frac{14.378,58}{1,5891314^4}$$

$$VAN = -13.192,15 + 5.057,13 + 5.389,02 + 3.251,56 + 5.717,37 + 9.048,08$$

$$VAN = -13.192,15 + 28.463,15$$

$$VAN = 15.271,00$$

Fuente: Investigación Financiera
Elaborado por: Jhon Jiménez

5.3.4 TIR (Tasa Interna de Retorno)

Es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto. Es una medida utilizada en la evaluación de proyectos de inversión que está muy relacionada con el Valor Actualizado Neto (VAN). (economipedia.com, 2016)

$$TIR = 41,83\%$$

5.3.5 PRI (Periodo de recuperación de la Inversión)

Es el tiempo requerido para que la empresa recupere su inversión inicial en un proyecto, calculado a partir de las entradas de efectivo. (slideshare.net, 2014)

Tabla 44 Periodo de Recuperación de la Inversión

PERIODO DE RECUPERACION

Periodo	FNE	Acumulado	Factor	FNE Actualizado	Acumulado
0	-13.672,35	-13.672,35	1,00	-13.672,35	-13.672,35
1	5.669,51	-8.002,85	0,91	5.167,89	-8.504,46
2	6.604,33	-1.398,52	0,83	5.487,37	-3.017,09
3	4.099,77	2.701,24	0,76	3.105,01	87,92
4	8.403,29	11.104,53	0,69	5.801,25	5.889,17
5	14.687,69	25.792,22	0,63	9.242,59	15.131,76

PERIODO DE RECUPERACION A VALORES CORRIENTE

	Ingresos	Inversión a Recuperar
AÑO 2	4.099,77	-1.398,52
1 mes	341,65	-1.056,87
2 mes	341,65	-715,23
3 mes	341,65	-373,58
4 mes	341,65	-31,93
5 mes	341,65	309,71
6 mes	341,65	651,36
7 mes	341,65	993,01
8 mes	341,65	1.334,66
9 mes	341,65	1.676,30
10 mes	341,65	2.017,95
11 mes	341,65	2.359,60
12 mes	341,65	2.701,24

PERIODO DE RECUPERACION A VALORES ACTUALIZADOS

	Ingresos	Inversión a Recuperar
AÑO 3	5.801,25	87,92
1 mes	483,44	571,36
2 mes	483,44	1.054,80
3 mes	483,44	1.538,23
4 mes	483,44	2.021,67
5 mes	483,44	2.505,11
6 mes	483,44	2.988,55
7 mes	483,44	3.471,98
8 mes	483,44	3.955,42
9 mes	483,44	4.438,86
10 mes	483,44	4.922,29
11 mes	483,44	5.405,73
12 mes	483,44	5.889,17

PERIODO DE RECUPERACIÓN: 2 AÑO Y 10 MESES **PRVC**

PERIODO DE RECUPERACIÓN: 3 AÑOS Y 6 MESES **PRVA**

Fuente: Investigación Financiera
Elaborado por: Jhon Jiménez

5.3.6 Punto de Equilibrio

Es aquel punto de actividad en el cual los ingresos totales son exactamente equivalentes a los costos totales asociados con la venta o creación de un producto. Es decir, es aquel punto de actividad en el cual no existe utilidad, ni pérdida.

(ingenieriaindustrialonline.com, 2015)

PUNTO DE EQUILIBRIO

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

Costos Fijos:	Valor
Gastos Administrativos	20.869,08
Gastos de Ventas	298,00
Gastos Financieros	246,67
TOTAL COSTOS FIJOS	21.413,75

Costo Variable unitario	15,42
-------------------------	-------

Precio	50,00
--------	-------

$$PE = \frac{CF}{p - Cvu}$$

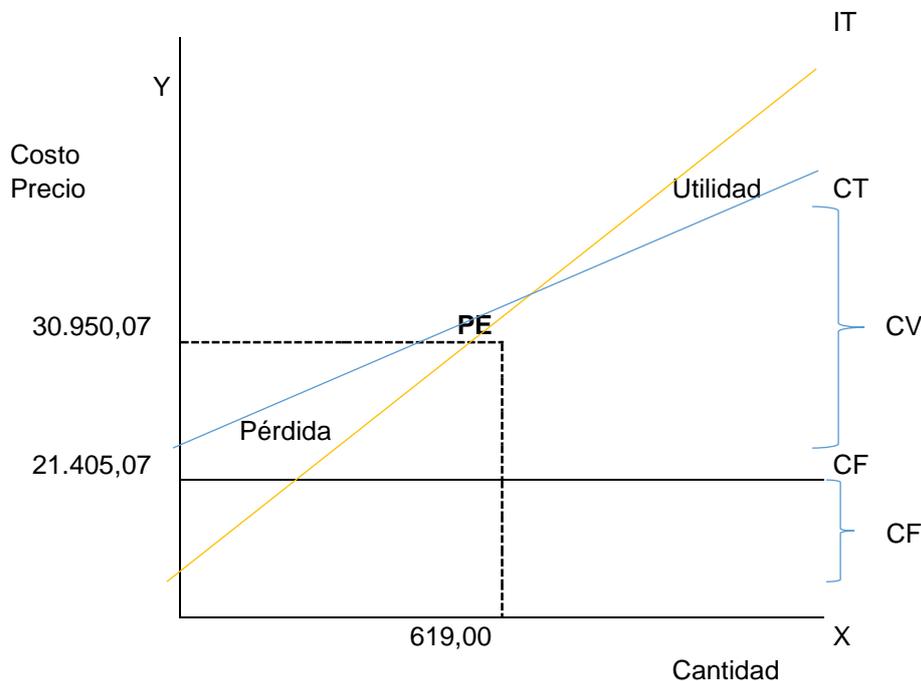
$$PE = \frac{21.413,75}{50,00 - 15,42}$$

$$PE = \frac{21.413,75}{34,58} = 619,25 \text{ u}$$

DEMOSTRACION

VENTAS	30.962,62
(-) Costo Variable	9.548,87
(=) Margen Contribucion	21.413,75
(-) Costo Fijos	21.413,75
(=) Utilidad Operacional	-

Gráfico del punto de equilibrio



5.3.7 Análisis de Índices Financieros

Es una técnica de evaluación del comportamiento operativo de una empresa, diagnóstico de la situación actual y predicción de eventos futuros y que, en consecuencia, se orienta hacia la obtención de objetivos previamente definidos. (Valdez, 2013)

5.3.7.1 ROE

El indicador financiero más preciso para valorar la rentabilidad del capital es el ROE. Esta ratio mide el rendimiento que obtienen los accionistas de los fondos invertidos en la sociedad; es decir, el ROE trata de medir la capacidad que tiene la empresa de remunerar a sus accionistas. (pymesyautonomos.com, 2014)

$$\text{R.O.E} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{R.O.E} = \frac{3.494,93}{8.574,90}$$



$$\text{R.O.E} = 0,41$$

Análisis

Este indicador ayuda a que la empresa tenga una visión de su beneficio de inversión, ya que da a entender que el ROE es el valor de cada dólar invertido en la empresa, toman en cuenta que sea un valor positivo.

5.3.7.2 ROA

Se define como el rendimiento económico sobre la inversión total realizada sin considerar la forma de su financiación. La fórmula general es: Resultados/Activos totales netos medios si bien dependiendo del fin para el que lo queramos usar la fórmula admite ciertas modificaciones. (pymesyautonomos.com, 2014)

$$\text{R.O.A} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Total Activos}}$$

$$\text{R.O.A} = \frac{3494,93}{18048,9}$$

$$\text{R.O.A} = 0,19$$

Análisis

Este indicador le ayuda a la empresa a ver con que porcentaje cuenta para endeudarse o disponer para distribuir a sus accionistas, la misma que debe estar en un porcentaje positivo para que sea viable lo mencionado.

5.3.7.3 Margen de Utilidad

Son operaciones relativamente simples que muestran la proporción de varios números de ganancias sobre ventas. Los márgenes de utilidad incluyen tres proporciones financieras comunes del reporte de resultados de tu empresa. (Blogspot.com, 2016)



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

$$\text{Margen de Utilidad} = \frac{3494,93}{36000}$$

$$\text{Margen de Utilidad} = 0,10$$

Análisis

Este indicador ayuda a verificar la utilidad que tienen por el servicio que están prestando el mismo que les ayudara a que tomen las decisiones estratégicas de aumento o disminución del precio del servicio o si estas no son muy rentables toma las respectivas decisiones.

CAPÍTULO VI

6. ANÁLISIS DE IMPACTOS

La investigación se sustenta en un análisis técnico de los impactos que en las diferentes áreas o ámbitos que genera el proyecto en el contexto del mismo a realizarlo. (repositorio.utn.edu.ec, 2011)

Tabla 45 Análisis de impactos

INDICADORES	-1	-2	-3	0	1	2	3
Impacto Social Económico						x	
Impacto ético							x
Impacto Ambiental					x		
Impacto Comercial							x
Total					1	1	2

Fuente: Investigación de impactos
Elaborado por: Jhon Jiménez

Análisis

Con el debido procedimiento que deberán manejar en la microempresa, tienen que ser minuciosos para así lograr cumplir todos los puntos a cabalidad que están en sus planes para el desarrollo de la misma.

6.1 Impacto Ambiental

Es el efecto que produce la actividad humana sobre el medio ambiente. El concepto puede extenderse a los efectos de un fenómeno natural catastrófico.

Técnicamente, es la alteración de la línea de base ambiental. (ecured.cu)

Tabla 46 Impacto ambiental

INDICADORES	-1	-2	-3	0	1	2	3
Molestias a la comunidad					x		
Reciclaje					x		
Contaminación del aire	x						
Total	1				2		

Fuente: Investigación de impactos
Elaborado por: Jhon Jiménez

Análisis

Con este impacto tienen que lograr no afectar el medio ambiente de la manera más óptima, para no tener inconvenientes con los problemas que se dan en la actualidad por contaminación o ruidos perjudiciales etc.

6.2 Impacto Económico

Los impactos económicos también están definidos con cierta precisión. Se dispone de indicadores normalizados para considerar la balanza de pagos de tecnología, el comercio de bienes de alta tecnología y, principalmente, la innovación tecnológica. (ricyt.org, 2015, pág. 7)

Tabla 47 Impacto Económico

INDICADORES	-1	-2	-3	0	1	2	3
Mejorar status económico						x	
Mejorar la calidad de vida						x	
Fuentes de trabajo						x	
Total						3	

Fuente: Investigación de impactos
Elaborado por: Jhon Jiménez

Análisis

Este impacto es uno de los más importantes, ya que así no quieran ver de esa manera, en la actualidad se carece de recursos para poder solventar la crisis que se tienen por diversas situaciones, en la deben lograr equilibrar ciertas situaciones económicas.

6.3 Impacto Social

El impacto social derivado del desarrollo de sus proyectos y servicios en la comunidad, entendiendo la Gestión del Impacto Social (GIS) como un proceso de análisis y tratamiento de las consecuencias sociales, tanto negativas como positivas.

Tabla 48 Impacto social

	-1	-2	-3	0	1	2	3
INDICADORES							
Responsabilidad							x
Honestidad							x
Respeto							x
Transparencia						x	
Total						1	3

Fuente: Investigación Financiera
Elaborado por: Jhon Jiménez

Análisis

Con este impacto deducen que deben tener en cuenta los proyectos a realizarse en la comunidad para así tener un ambiente externo óptimo para que desempeñen sus labores diarias sin inconvenientes con la sociedad donde se encuentren.

7.1 Conclusiones

- La microempresa se basa normalmente en por qué está creando la misma, ya que mediante esto puede ver que es lo que realmente le hace falta al país para mejorar su estabilidad laboral que hoy en día hace falta, teniendo claro desde donde empezar, que es lo que tienen y de donde provienen sus conocimientos que es lo que les impulso a desarrollar el proyecto.
- Tener la visión o el panorama claro de la actualidad en el mercado, competir con los diferentes factores que maneja actualmente el país, focalizándose a donde quieren llegar y toman en cuenta todos los pasos necesarios para la creación de la misma que sea del modo legal que rige en el país, con el afán de cumplir los objetivos planteados con referencia de sus estrategias realizadas.
- Con el respectivo análisis de su mercado se rigen en los parámetros para así posesionarse, tienen en cuenta el estudio realizado para no salir del rango a cubrir y basándose en las encuestas planteadas dar solución a cada una de ellas para fomentar estrategias que sean de su ayuda para competir en el mercado, tienen que tomar en cuenta el servicio a prestar y su competencia.
- Consideran que con un estudio técnico realizado se puede focalizar ampliamente en la distribución de sus organigramas o de planta, las mismas que les ayudan para su trabajo diario a realizar, viendo que es lo necesario para que puedan desarrollar sus actividades de la forma más viable posible.
- Toman en cuenta la parte indispensable de una microempresa para no llegar a cerrarla luego de constituirla, mediante un estudio financiero el cual ayuda a ver la visión más óptima de la misma para así analizar fase por fase en lo que realmente necesita la empresa para iniciar sus operaciones con un presupuesto real.



- Con el debido procedimiento que deberán manejar en la microempresa, tienen que ser minuciosos para así lograr cumplir todos los puntos a cabalidad que están en sus planes para el desarrollo de la misma, toman en cuenta los parámetros que tienen por debajo de su media para minimizarlos a su cabalidad.

7.2 Recomendaciones

- Se puede llegar a que los empresarios o gerentes que toman las decisiones tengan una visión más amplia de sus negocios y que vean como se encuentra la situación financiera de sus Pymes ya que el factor económico es de gran importancia tomando en cuenta que es uno de los mayores factores por el cual las Pymes están cerrando sus actividades económicas.
- Tomar en cuenta la ética que se manejan en las empresas las mismas que eviten que estas cometan actos de corrupción al tratar de evadir impuestos lo que luego, por evitar pagar unos dólares terminen pagando multas altas y estas se vean inmiscuidas para que sus negocios cierren de forma definitiva.
- Se recomienda que tengan claros los procesos a seguir en lo que tiene que ver con el área financiera ya que estos pueden ser de gran utilidad al momento de los cambios que se quieran dar radicalmente en un Pymes, tomando en cuenta el presupuesto que maneja la empresa para ciertas situaciones que se dan constantemente en la misma.
- Que las Pymes se enteren del procedimiento a seguir en el tema de los pagos de impuestos los mismos que tienen que hacerlo mensual en algunos casos y anual en otros y así no tengan ningún inconveniente a futuro con las leyes que rigen en el país para su manejo adecuado y consiente de las mismas.

Bibliografía

- 6tocontabilida.blogspot.com. (01 de 06 de 2012). *Depreciaciones*. Obtenido de <http://6tocontabilida.blogspot.com/2012/10/v-behaviorurldefaultvmlo.html>
- Academia.edu. (15 de 08 de 2011). *Trabajo en equipo*. Obtenido de http://www.academia.edu/9265015/Trabajo_en_equipo
- actiweb.es. (2014). *Asesoría contable*. Obtenido de <http://www.actiweb.es/cqcontadorpublico/pagina2.html>
- avanzanegocios.com.mx. (24 de 03 de 2014). *Capital de trabajo*. Obtenido de <http://avanzanegocios.com.mx/services-view/capital-de-trabajo/>
- B. M. (1981). *Indicadores Sociales*. Obtenido de http://www.siise.gob.ec/siiseweb/PageWebs/SIISE/macsii_losind.htm
- biblioteca.utec.edu. (s.f.). *Distribución de la planta*. Obtenido de <http://biblioteca.utec.edu/siab/virtual/auprides/30060/capitulo%201.pdf>
- Bligoo.com. (s.f.). *Estrategia de plaza*. Obtenido de <http://rtrucios.bligoo.com/content/view/942972/Concepto-y-ejemplos-de-Estrategias-de-Marketing.html#.WCvcn4WcHml>
- Blogspot.com. (31 de 05 de 2011). *Localización*. Obtenido de <http://ecuadorcool.blogspot.com/>
- Blogspot.com. (05 de 2012). *Gestión Administrativa*. Obtenido de <http://gestionadministrativaconceptos.blogspot.com/p/importancia.html>
- Blogspot.com. (24 de 01 de 2012). *Microlocalización*. Obtenido de <http://ishmacroymicrolocalizacion.blogspot.com/2012/01/macro-y-micro-localizacion.html>
- Blogspot.com. (23 de 10 de 2016). *Margen de utilidad*. Obtenido de <https://www.google.com.ec/#q=Son+operaciones+relativamente+simples+que+muestran+la+proporci%C3%B3n+de+varios+n%C3%BAmeros+de+ganancias+sobre+ventas.+Los+m%C3%A1rgenes+de+utilidad+incluyen+tres+proporciones+financieras+comunes+del+reporte+de+resultados+de+>
- Blogspot.es. (19 de 05 de 2008). *Productos sustitutos*. Obtenido de <http://mktunlam.blogspot.es/1211159940/>



- Bomberos.cl. (s.f.). *Oferta proyectada*. Obtenido de http://www.bomberos.cl/bomberos2011/area_proyectos/fndr/FNDR%20_Metodologia_Preparacion_Evaluacion_Proyectos.pdf
- calameo.com/books. (2016). *Amortizacion de financiamiento*. Obtenido de <http://es.calameo.com/books/000591704cae14690ac44>
- cfsbusiness.files.wordpress.com. (08 de 2012). *Fuentes de financiamiento y uso de fondos*. Obtenido de <https://cfsbusiness.files.wordpress.com/2012/08/sena-estado-de-fuentes-y-usos.pdf>
- Chico, A. (04 de 2013). *Estado situacion inicial*. Obtenido de <http://angelchico87.blogspot.com/2013/04/estado-de-situacion-inicial.html>
- cocogum.com. (2006). *Ingenieria del proyecto*. Obtenido de <http://www.cocogum.org/Archivos/Ingenieria%20de%20Proyectos.html>
- Contraloria.gob. (s.f.). *Maquinaria y equipo*. Obtenido de <https://www.contraloria.gob.pa/inec/Archivos/P2351Definiciones.pdf>
- Crecenegocio.com. (13 de 11 de 2013). *Analisis del consumidor*. Obtenido de <http://www.crecenegocios.com/el-analisis-del-consumidor/>
- debitoor.es. (2016). *Activos fijos*. Obtenido de <https://www.google.com.ec/search?sclient=psy-ab&site=&source=hp&q=.+Tabla+31+Activos+Fijos+Descripci%C3%B3n%09Valor+Veh%C3%ADculo%093.800%2C00+Un+activo+fijo+es+un+bien+de+una+empresa%2C+ya+sea+tangible+o+intangible%2C+que+no+puede+convertirse+en+!%C3%ADq>
- decrecimiento.info. (25 de 11 de 2014). *Proceso del servicio*. Obtenido de <http://www.decrecimiento.info/2014/11/que-es-el-proceso-productivo.html>
- Definicionabc. (15 de 08 de 2015). *Honestidad*. Obtenido de <http://www.definicionabc.com/general/honestidad.php>
- degerencia.com. (22 de 11 de 2013). *Evaluacion*. Obtenido de <http://www.degerencia.com/noticia/75903/los-beneficios-de-la-evaluacion-financiera-de-proyectos>
- Docs.google.com. (s.f.). *DEmanda historica*. Obtenido de <https://docs.google.com/document/d/1gSe5BHgKx3fQLYoE4kqcbnQU5SChoM3qF7BS7Zfnkec/edit>
- dspace.unl.edu. (2014). *Macro localizacion*. Obtenido de <http://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/15237/1/PARTE%20DOS%20TEORICA%20MODIFICADA.pdf>
- eco-finanzas.com. (2007). *Gasto de ventas*. Obtenido de http://www.eco-finanzas.com/diccionario/G/GASTOS_DE_VENTA.htm
- economipedia.com. (2016). *TIR*. Obtenido de <http://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html>



Ecuador, B. C. (Abril de 2016). <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/754>.

Obtenido de <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/754>.

ecured.cu. (s.f.). *Impacto ambiental*. Obtenido de https://www.ecured.cu/Impacto_ambiental

El tamaño de un proyecto es su capacidad de producción durante un periodo de tiempo de funcionamiento que se considera normal para las circunstancias y tipo de proyecto de que se trata. El tamaño de un proyecto es una función de la capacidad de producción. (14 de 11 de 2007). *Tamaño del proyecto*. Obtenido de <http://www.mailxmail.com/curso-formulacion-proyectos/tamano-proyecto>

elblogsalmon.com. (07 de 07 de 2010). *Flujo de caja*. Obtenido de <http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/el-flujo-de-caja-y-su-importancia-en-la-toma-de-decisiones>

Eoi. (13 de 03 de 2012). *Análisis interno*. Obtenido de http://www.eoi.es/wiki/index.php/An%C3%A1lisis_interno_en_Proyectos_de_negocio

Estudiosdemercado.org. (2013). *Estudio de mercado*. Obtenido de http://www.estudiosdemercado.org/que_es_un_estudio_de_mercado.html

Eumed.net. (2015). *Técnicas de información*. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2010f/852/TECNICAS%20DE%20RECOLECCION%20DE%20INFORMACION.htm>

Eumet.net.libros. (2006). *Demanda actual*. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2006c/210/1f.htm>

Financiera, B. e. (sábado de Abril de 2016). https://www.ssf.gob.sv/descargas/educacion_financiera/Tasas_interes.pdf. Obtenido de https://www.ssf.gob.sv/descargas/educacion_financiera/Tasas_interes.pdf.

fundapymes.com. (18 de 06 de 2016). *Gastos administrativos*. Obtenido de <http://www.fundapymes.com/cual-es-la-diferencia-entre-un-gasto-administrativo-y-un-gasto-financiero/>

Gerencie.com. (14 de 02 de 2012). *Estrategia de servicio*. Obtenido de <http://www.gerencie.com/aspectos-para-una-buena-estrategia-de-servicio.html>

Gestiopolis. (16 de 03 de 2001). *Gestión comercial*. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/que-es-gestion-comercial/>

Gestiopolis. (04 de 02 de 2014). *Ambiente externo de las organizaciones*.

Gestiopolis. (31 de 07 de 2014). *Estrategia de promoción*. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/estrategias-de-promocion-dentro-de-las-4-p/>

Inec. (03 de 2012). *Población económicamente activa*. Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/Informacion-2010-2011-2012-2013/2012/Marzo2012/10años/informe_mercado_laboral_marzo_2012.pdf



- Inec. (13 de 01 de 2015). *Canasta familiar*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/indice-de-precios-al-consumidor/>
- Inec. (12 de 06 de 2016). *Pobreza*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/pobreza-por-ingresos/>
- Inec. (03 de 2016). *Subempeo*. Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2016/Marzo-2016/Presentacion%20Empleo_0316.pdf
- ingenieriaindustrialonline.com. (26 de 01 de 2015). *Punto de equilibrio*. Obtenido de <http://www.ingenieriaindustrialonline.com/herramientas-para-el-ingeniero-industrial/producci%C3%B3n/an%C3%A1lisis-del-punto-de-equilibrio/>
- itson.mx. (29 de 04 de 2011). *Inversiones*. Obtenido de <http://www.itson.mx/publicaciones/Documents/ciencias-economico/librovencuentro.pdf>
- Jara, J. (17 de Noviembre de 2015). *Tamaño del proyecto*.
- Jaramillo. (201). *Demanda*.
- Jaramillo. (2013). *Demanda*. Obtenido de <http://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/546/1/T-UIDE-0507.pdf>
- John , L. (11 de Septiembre de 2006). *Proyectos rentables*.
- mailxmail.com. (14 de 11 de 2007). *Tamaño del proyecto*. Obtenido de <http://www.mailxmail.com/curso-formulacion-proyectos/tamano-proyecto>
- Martinez, G. (2009). *Entorno local*. Obtenido de <file:///C:/Users/yo/Downloads/Dialnet-ElEntornoLocalComoObjetoDeEstudioYDeAplicacionDeS-4012955.pdf>
- Ochoa, R. (2013). *DEmanda proyectada*. Obtenido de <http://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/6254/1/Aracely%20Elizabeth%20Rengel%20Ochoa.pdf>
- Oxford. (16 de 05 de 2016). *Respeto*. Obtenido de <https://es.oxforddictionaries.com/definicion/respeto>
- Parra, N. (s.f.). *Tasa de descuento*. Obtenido de http://www.javeriana.edu.co/decisiones/libro_on_line/capitulo5.pdf
- Prezi.com. (30 de 05 de 2014). Obtenido de <https://prezi.com/xqbfk9xlciiq/concepto-de-poblacion-y-muestra-en-estadistica/>
- Prezi.com. (21 de 03 de 2014). *Balance oferta- demanda*. Obtenido de <https://prezi.com/pfdgt2gzsojn/balance-entre-la-oferta-y-la-demanda/>
- pymesyautonomos.com. (10 de 01 de 2014). *ROE*. Obtenido de <http://www.pymesyautonomos.com/administracion-finanzas/en-que-consiste-el-roe-y-para-que-sirve>



Q. G. (2008). *Creacion de asesoria contable*. Mexico: A.M. & Gonzales Escobar.

repositorio.utn.edu.ec. (2011). *Analisis de impactos*. Obtenido de
<http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/448/7/02%20ICA%20076%20TESIS%20CAPITULO%20VI.pdf>

ricyt.org. (2015). *Impacto economico*. Obtenido de
http://www.ricyt.org/manuales/doc_view/62-la-medicion-del-impacto-social-de-la-ciencia-y-tecnologia

S R I. (05 de 04 de 2015). *Todo sobre el sri*. Obtenido de
<http://www.sri.gob.ec/web/guest/home>

S. J. (27 de 10 de 2012). *Analisis Situacional*. Obtenido de
<http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/2301/4/T-ESPE-014520-2.pdf>

Slideshare. (08 de 2011). *Responsabilidad*. Obtenido de
<http://es.slideshare.net/Andrestareaeyv/tica-y-valores-definiciones-de>

Slideshare. (29 de 05 de 2015). *Estrategia de precio*. Obtenido de
<http://es.slideshare.net/RonaldSantosCori/10-estrategia-competitiva-genrica-y-su-relacin-con-el-precio>

slideshare.net. (17 de 07 de 2014). Obtenido de <http://es.slideshare.net/eveliatrujillo/periodo-de-recuperacin-de-la-inversin-van>

solocontabilidad.com. (10 de 2012). *Estado de resultados proyectado*. Obtenido de
<http://www.solocontabilidad.com/2012/10/estado-de-resultados-proyectado.html>

Taringa. (07 de 07 de 2013). *Factores economicos*. Obtenido de
<https://www.taringa.net/post/apuntes-y-monografias/16915380/Factores-economicos.html>

Valdez, L. (2013). *Analisis de indices financieros*. Obtenido de
http://www.temasdeclase.com/libros%20gratis/analisis/capdiez/anal10_1.htm

Vivanco, S. (2015). *Inversion total*. Obtenido de
<http://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/8908/1/DIANA%20DEL%20CISNE%20SILVA%20VIVANCO.pdf>

Wikipedia. (12 de 01 de 2014). *Tasa de interes*. Obtenido de
https://es.wikipedia.org/wiki/Tasa_de_inter%C3%A9s

Wikipedia. (2016). *Competidores*. Obtenido de
[https://es.wikipedia.org/wiki/Competencia_\(econom%C3%ADa\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Competencia_(econom%C3%ADa))

Wikipedia.org. (2016). *Oferta*. Obtenido de <https://es.wikipedia.org/wiki/Oferta>

zonaeconomica.com. (17 de 01 de 2012). *Estudio financiero*. Obtenido de
<http://www.zonaeconomica.com/estudio-financiero>

García Quintero, A. M., & González Escobar, S. M. (2008). Plan de negocios para la creación de una empresa de asesoría contable y tributaria en pymes en la región de Soacha.

APOYAR AL DESARROLLO SOCIO-ECONÓMICO DE LAS PYMES, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ASESORÍA CONTABLE UBICADA EN EL SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.



TECNOLOGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"

Administración Bancaria y
Financiera
Cordillera

Falconí, F., & Montalvo, J. O. (2004). *Economía ecuatoriana*. Flacso-Sede Ecuador.

Díaz, N. O. P. (2007). *Contabilidad general*. McGraw-Hill Interamericana Editores.

Arias, F. G. (1999). *El proyecto de investigación*. FIDIAS G. ARIAS ODÓN.

ANEXOS

VEHÍCULO



Anexo 1

Fuente: Activos Fijos

Elaborado por: Jhon Jiménez

IMPRESORA

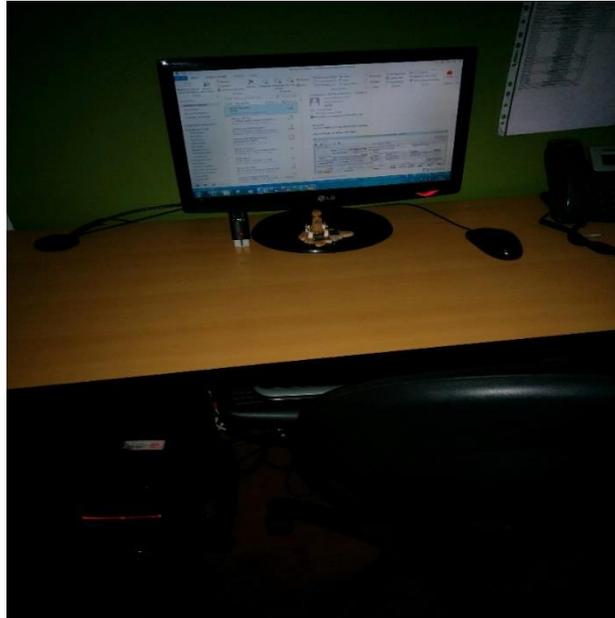


Anexo 2

Fuente: Activos Fijos

Elaborado por: Jhon Jiménez

COMPUTADORA



Anexo 3

Fuente: Activos Fijos

Elaborado por: Jhon Jiménez

LAPTOP



Anexo 4

Fuente: Activos Fijos

Elaborado por: Jhon Jiménez

TARJETA DE PRESENTACION



Anexo 5

Fuente: Activos Fijos

Elaborado por: Jhon Jiménez

LOGOTIPO



Anexo 6

Fuente: Activos Fijos

Elaborado por: Jhon Jiménez

VASO PUBLICITARIO



Anexo 7

Fuente: Activos Fijos

Elaborado por: Jhon Jiménez

RÓTULO



Anexo 8

Fuente: Activos Fijos

Elaborado por: Jhon Jiménez