



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE BANCA Y FINANZAS

APORTAR A LA TRANSFORMACIÓN DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A
TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD QUE PERMITA LA
IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A REALIZAR
ANÁLISIS FINANCIERO, CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN, UBICADA EN
LA PARROQUIA ÑAQUITO SECTOR NORTE DEL DISTRITO
METROPOLITANO DE QUITO, 2017.

Proyecto de Factibilidad previo a obtener el título de Tecnólogo en
Administración de Banca y Finanzas

Autor: Angulo Benalcázar Arnaldo Wladimir

Tutor: Dra. María Teresa Brito Calahorrano

Quito, Octubre 2017



ACTA DE APROBACIÓN DEL PROYECTO DE GRADO

Quito, 22 de Septiembre del 2017

El equipo asesor del trabajo de Titulación del Sr. (Srta.) **ANGULO BENALCAZAR ARNALDO WLADIMIR** de la carrera de Administración Bancaria y Financiera cuyo tema de investigación fue: **APORTAR A LA TRANSFORMACIÓN DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD QUE PERMITA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A REALIZAR ANÁLISIS FINANCIERO, CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN, UBICADA EN LA PARROQUIA IÑAQUITO SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2017.** Una vez considerados los objetivos del estudio, coherencia entre los temas y metodologías desarrolladas; adecuación de la redacción, sintaxis, ortografía y puntuación con las normas vigentes sobre la presentación del escrito, resuelve: **APROBAR** el proyecto de grado, certificando que cumple con todos los requisitos exigidos por la institución.

Dra. Maria Teresa Brito
Tutor del Proyecto

Ing. Galo Cisneros
Coordinador de la Unidad de Titulación



Ing. Jacqueline Torres
Lector del Proyecto

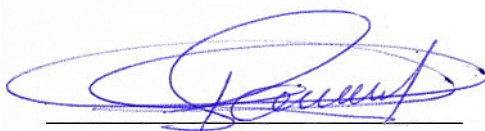
DIRECCIÓN DE CARRERA

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR "CORDILLERA"

Ing. Fernando Buitrón
Director de Escuela

DECLARATORIA

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



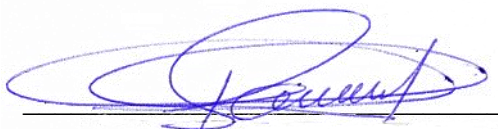
Arnaldo Wladimir Angulo Benalcázar

1002530572

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Yo, **Arnaldo Wladimir Angulo Benalcázar** portador de la cédula de ciudadanía signada con el No. **1002530572** de conformidad con lo establecido en el Artículo 110 del Código de Economía Social de los Conocimientos, la Creatividad y la Innovación (INGENIOS) que dice: “En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos. Sin perjuicio de los derechos reconocidos en el párrafo precedente, el establecimiento podrá realizar un uso comercial de la obra previa autorización a los titulares y notificación a los autores en caso de que se traten de distintas personas. En cuyo caso corresponderá a los autores un porcentaje no inferior al cuarenta por ciento de los beneficios económicos resultantes de esta explotación. El mismo beneficio se aplicará a los autores que hayan transferido sus derechos a instituciones de educación superior o centros educativos.”, otorgo licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del proyecto denominado **APORTAR A LA TRANSFORMACIÓN DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD QUE PERMITA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A REALIZAR ANÁLISIS FINANCIERO, CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN, UBICADA EN LA PARROQUIA IÑAQUITO SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2017**, con fines académicos al Instituto Tecnológico Superior Cordillera.

FIRMA



NOMBRE

Arnaldo Wladimir Angulo Benalcázar

CEDULA

CC 100253057-2

Quito, a Octubre 2017

APORTAR A LA TRANSFORMACIÓN DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD QUE PERMITA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A REALIZAR ANÁLISIS FINANCIERO, CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN, UBICADA EN LA PARROQUIA IÑAQUITO SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2017

AGRADECIMIENTO

Desde el fondo de mi corazón agradezco a Dios quien me ha dado la vida y a me ha bendecido con las personas más importantes de mi existencia, mi madre, padre y hermano, familiares y amigos quienes me han permitido aprender cada día más junto a ellos. Además Agradezco al Instituto Tecnológico Superior Cordillera, al personal docente por su valioso aporte, siendo valiosa ayuda para la vida profesional y personal.

DEDICATORIA

En memoria de mi querido abuelito Zoilo Benalcázar, a mi Madre los cuales me han brindado todo el cariño, apoyo y cuidado necesario para formar una persona de bien, participe del objetivo personal de desarrollarme tanto en el plano moral intelectual, integro útil para la sociedad, a fin de conseguir el éxito en cualquier campo escogido beneficiando a los que me rodean.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DECLARATORIA.....	ii
LICENCIA DE USO NO COMERCIAL.....	iii
AGRADECIMIENTO	iv
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	vi
ÍNDICE DE TABLAS.....	xi
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xiii
Resumen Ejecutivo.....	xiv
Abstract.....	xv
Introducción	xvi
CAPÍTULO I.....	1
1.1 Justificación.....	1
1.2 Antecedentes.....	2
CAPÍTULO II	7
ANÁLISIS SITUACIONAL.....	7
2.1. Ambiente Externo	7
La empresa debe actualizarse en las fuerzas claves del macro entorno ambiental compuesto por fuerzas demográficas, económicas, tecnológicas, político legales y socio culturales que afectan al negocio.....	7
2.1.1. Factor Económico.....	8
2.1.1.1. Producto Interno Bruto (PIB).....	8
2.1.1.2. Inflación	10
2.1.1.3. Riesgo País	12
2.1.1.4. Tasa Activa.....	13
2.1.1.5. Tasa Pasiva.....	15
2.1.1.6. Desempleo.....	16
2.1.2. Factor Social.....	17
2.1.3. Factor Legal.....	18
2.1.3.1. Ley de Régimen Tributario Interno.....	18
2.1.3.2. Código de Trabajo.....	19
2.1.3.2. Ley de Propiedad Intelectual.....	19
2.1.3.3. Requisitos para formar una empresa en el Ecuador	20
2.1.4. Factor Tecnológico	21

2.2. Entorno Local.....	22
2.2.1. Clientes	22
2.2.1. Proveedores	23
2.2.2. Competidores.....	24
2.2.2.1. Competidores directos.....	25
2.3. Análisis Interno	25
2.3.1. Propuesta estratégica	26
2.3.1.1. Misión	26
2.3.1.2. Formulación de la misión de la empresa.....	26
2.3.1.3. Visión	26
2.3.1.4. Formulación de la visión de la empresa.....	27
2.3.1.3. Objetivos	27
2.3.1.3.1. Objetivo General.....	27
2.3.1.3.2. Objetivos Específicos	27
2.3.1.4. Principios y/o valores.....	28
2.3.2. Gestión administrativa.....	29
2.3.2.1. Planeación	29
2.3.2.2. Organización	29
2.3.2.2.1. Estructura Funcional	30
2.3.2.2.2. Políticas Generales.....	31
2.3.2.2.3. Políticas Específicas	32
2.3.2.3. Dirigir.....	33
2.3.2.4. Control	34
2.3.3. Gestión operativa.....	34
2.3.4. Gestión comercial.....	38
2.3.4.1. Servicio	38
2.3.4.2. Precio	39
2.3.4.3. Plaza	39
2.3.4.4. Promoción	39
2.3.4.4.1. Nombre de la empresa	40
2.3.4.2. Logotipo	40
2.3.4.4.3. Slogan	41
2.3.4.4.4. Sitio web de Valor Pluss.....	42
2.4. Análisis FODA.....	45
2.4.1. Análisis Externo	46
2.4.1.1. Oportunidades	46
2.4.1.2. Amenazas	46
2.4.2. Análisis interno.....	47
2.4.2.1. Fortalezas	47

2.4.2.2. Debilidades.....	47
2.4.3. Pasos para realizar la matriz FODA	48
2.4.4. Matriz de evaluación de los factores externos (EFE).....	51
2.4.5. Matriz de evaluación de los factores internos (EFI).....	53
CAPÍTULO III.....	57
ESTUDIO DE MERCADO	57
3.1. Análisis del Consumidor	57
3.1.1. Determinación de la población y muestra	58
3.1.1.1. Población.....	58
3.1.1.2. Muestra.....	58
3.1.1.2.1. Segmentación de mercado	59
3.1.1.2.2. Geográficas	59
3.1.1.2.3. Fórmula finita para el cálculo de la muestra.....	60
3.1.2. Técnicas de obtención de información	61
3.1.2.1. Recopilación de información de fuentes secundarias	61
3.1.2.2. Recopilación de información de fuentes primarias	61
3.1.3. Análisis de la información.....	67
3.2. Oferta	82
3.2.1. Oferta Histórica	82
3.2.2 Oferta actual	83
3.2.3. Oferta proyectada	83
3.4. Demanda	84
3.1. Demanda Histórica	84
3.2. Demanda Actual.....	84
3.3. Demanda Proyectada.....	85
3.5. Balance Oferta-Demanda.....	86
3.5.1. Balance Actual	86
3.5.2. Balance Proyectado	86
CAPITULO IV	87
ESTUDIO TÉCNICO	87
4.1. Tamaño del Proyecto.....	87
4.1.1. Capacidad Instalada.....	89
4.1.2. Capacidad Óptima	90
4.2. Localización.....	90
4.2.1. Macrolocalización	91
4.2.2. Microlocalización	92
4.2.3. Localización Óptima	93

APORTAR A LA TRANSFORMACIÓN DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD QUE PERMITA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A REALIZAR ANÁLISIS FINANCIERO, CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN, UBICADA EN LA PARROQUIA IÑAQUITO SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2017

4.3. Ingeniería del Proyecto.....	94
4.3.1. Definición de Bienes y Servicios	94
4.3.2. Distribución de Planta	95
4.3.3. Proceso productivo	98
4.3.4. Maquinaria y Equipos	107
CAPÍTULO V.....	108
ESTUDIO FINANCIERO	108
5.1. Ingresos Operacionales y No Operacionales	108
5.2. Costo.....	109
5.2.1. Costo Directo.....	109
5.2.2. Costos Indirectos	110
5.2.3. Gastos Administrativos	111
5.2.4. Costo de Ventas.....	112
5.2.5. Costos Financieros	113
5.2.6. Costos Fijos y Variables.....	113
5.2. Inversiones.....	114
5.2.1. Inversión Fija.....	114
5.2.1.1. Activos Fijos	115
5.2.1.2. Activos Nominales (diferidos)	116
5.2.2. Capital de Trabajo	117
5.2.3. Fuentes de Financiamiento y Uso de Fondos.....	117
5.2.4. Amortización de Financiamiento (tabla de amortización)	118
5.2.5. Depreciaciones (tabla de depreciación).....	118
5.2.6. Estado de Situación Inicial	119
5.2.7. Estado de Resultados Proyectado (a cinco años)	120
5.2.8. Flujo de Caja	121
5.3. Evaluación	122
5.3.1. Tasa de descuento.....	123
5.3.2. VAN	123
5.3.4. TIR.....	124
5.3.5. PRI (Período de recuperación de la inversión).....	125
5.3.6. RBC (Relación costo beneficio).....	127
5.3.6. Punto de Equilibrio.....	129
5.3.6.1. Punto de Equilibrio del servicio de Análisis Financiero.....	129
5.3.6.2. Punto de Equilibrio del servicio de Contabilidad	131
5.3.6.3. Punto de Equilibrio del Servicio de Tributación.....	132
5.3.7. Análisis de Índices Financieros	133
5.3.7.1. Rentabilidad sobre el Patrimonio	134

APORTAR A LA TRANSFORMACIÓN DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD QUE PERMITA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A REALIZAR ANÁLISIS FINANCIERO, CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN, UBICADA EN LA PARROQUIA IÑAQUITO SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2017

5.3.7.2. Rentabilidad sobre el Activo	135
5.3.7.3. Rentabilidad sobre la Inversión.....	136
CAPÍTULO VI	137
ANÁLISIS DE IMPACTOS.....	137
6.1. Impacto Ambiental	137
6.2. Impacto Económico	138
6.3. Impacto Productivo	139
6.4. Impacto Social	139
CAPÍTULO VII.....	141
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	141
7.1. Conclusiones	141
7.2. Recomendaciones	144
Bibliografía	145

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Tasa de Desempleo	16
Tabla 2 Clientes potenciales	23
Tabla 3 Proveedores de Valor Pluss	24
Tabla 4 Competidores directos	25
Tabla 5 Oportunidades, Amenazas, Fortalezas, Debilidades de Valor Pluss	45
Tabla 6 Estructura de la Matriz FODA	49
Tabla 7 Matriz de impactos macro y micro económicos identificados como oportunidades y amenazas para Valor Pluss	50
Tabla 8 Matriz de impactos interna identificados como fortalezas y debilidades	51
Tabla 9 Matriz EFE de Valor Pluss	53
Tabla 10 Matriz EFI de Valor Pluss	55
Tabla 11 Parámetros de medición para la muestra	60
Tabla 12 Pregunta 1	67
Tabla 13 Pregunta 2	69
Tabla 14 Pregunta 3	70
Tabla 15 Pregunta 4	72
Tabla 16 Pregunta 5	73
Tabla 17 Pregunta 6	75
Tabla 18 Pregunta 7	76
Tabla 19 Pregunta 8	78
Tabla 20 Pregunta 9	79
Tabla 21 Pregunta 10	81
Tabla 22 Oferta Actual	83
Tabla 23 Oferta Proyecta	83
Tabla 24 Resultados de la encuesta	84
Tabla 25 Demanda Actual	85
Tabla 26 Demanda Proyectada	85
Tabla 27 Demanda Insatisfecha actual	86
Tabla 28 Demanda Insatisfecha proyectada	86
Tabla 29 Tamaño del proyecto de servicio de Análisis Financiero	88
Tabla 30 Tamaño del proyecto del servicio de Contabilidad	88
Tabla 31 Tamaño del proyecto de servicio de Tributación	89
Tabla 32 Capacidad Instalada	89
Tabla 33 Capacidad Óptima	90
Tabla 34 Macrolocalización	91
Tabla 35 Localización Óptima	94
Tabla 36 Distribución de la planta	96

APORTAR A LA TRANSFORMACIÓN DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD QUE PERMITA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A REALIZAR ANÁLISIS FINANCIERO, CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN, UBICADA EN LA PARROQUIA IÑAQUITO SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2017

Tabla 37 Simbología del Método SLP	96
Tabla 38 Tiempo de elaboración de Análisis Financiero	100
Tabla 39 Tiempo de elaboración de servicio de Contabilidad	102
Tabla 40 Tiempo de elaboración de servicio de Tributación	105
Tabla 41 Maquinaria y equipo	107
Tabla 42 Ingresos operacionales	108
Tabla 43 Rol de Analista 1	109
Tabla 44 Rol de Analista 2	110
Tabla 45 Costos Indirectos	110
Tabla 46 Gastos Administrativos	111
Tabla 47 Gastos de Ventas	112
Tabla 48 Costos Fijos	113
Tabla 49 Inversión Fija	114
Tabla 50 Muebles y Enseres	115
Tabla 51 Equipo de Oficina	115
Tabla 52 Equipo de Computo	116
Tabla 53 Activos Diferidos	116
Tabla 54 Capital de Trabajo	117
Tabla 55 Cuadro de Depreciaciones	118
Tabla 56 Estado de Situación Financiero	119
Tabla 57 Estado de Resultados 2017	120
Tabla 58 Estado de Resultados Proyectado	121
Tabla 59 Flujo de Caja proyectado	122
Tabla 60 Flujo de Efectivo del proyecto	123
Tabla 61 Período de recuperación de la inversión	125
Tabla 62 Tiempo de recuperación de la inversión	126
Tabla 63 Período de recuperación a valores constantes	126
Tabla 64 Período de recuperación a valores actualizados	127
Tabla 65 Relación Costo Beneficio	128
Tabla 66 Elementos para el cálculo del Punto de Equilibrio	129
Tabla 67 Elementos para el cálculo del Punto de Equilibrio	131
Tabla 68 Elementos para el cálculo del Punto de Equilibrio	132

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Producto Interno Bruto (PIB).	9
Figura 2. Inflación porcentual años 2012 a 2017.	11
Figura 3. Riesgo País en puntos años 2012 a 2017.	12
Figura 4. Tasa Activa en porcentaje años 2012 a 2017.	14
Figura 5. Variación porcentual de la Tasa Pasiva.	15
Figura 6. Organigrama General de Valor Pluss.	29
Figura 7. Flujograma de Área Administrativa.	35
Figura 8. Flujograma de Área Financiera.	36
Figura 9. Flujograma de Área de Marketing - Ventas.	37
Figura 10. Logotipo de Valor Pluss.	40
Figura 11. Sitio web de la Empresa y Landing page.	43
Figura 12. Papelería y material POP.	44
Figura 13. Tarjeta de presentación.	44
Figura 14. Resultados de la Matriz FODA.	49
Figura 15. Resultados de la Matriz FODA de Valor Pluss.	56
Figura 16. Aceptación de servicios financieros, contables y tributarios.	68
Figura 17. Frecuencia de Contratación.	69
Figura 18. Precio de servicios.	71
Figura 19. Preferencias de servicios.	72
Figura 20. Identificación de la Competencia.	74
Figura 21. Identificación en la contratación de servicios.	75
Figura 22. Identificación del Problema.	77
Figura 23. Conformidad con los servicios de la competencia.	78
Figura 24. Medios de Publicidad a utilizar.	80
Figura 25. Implementación de la empresa.	81
Figura 26. Macrolocalización.	92
Figura 27. Microlocalización.	93
Figura 28. Plano de la Planta.	97
Figura 29. Matriz SLP de Valor Pluss.	97
Figura 30. Flujograma de servicio de Análisis Financiero.	99
Figura 31. Flujograma de servicio de Contabilidad.	101
Figura 32. Flujograma de elaboración del Estado de Situación Financiera.	103
Figura 33. Flujograma de servicio de Tributación.	104
Figura 34. Procedimiento de declaración de Impuesto a la Renta.	106
Figura 35. Punto de Equilibrio del servicio Análisis Financiero.	130
Figura 36. Punto de Equilibrio de servicio de Contabilidad.	131
Figura 37. Punto de Equilibrio de Tributación.	133

Resumen Ejecutivo

El Análisis Financiero, Contabilidad y Tributación se hizo necesario, debido a que en la sociedad se desconoce la aplicación de estas herramientas, que sirven para determinar la situación real de la empresa, permitiendo tomar las decisiones adecuadas. Por lo tanto el objetivo es brindar servicios a las MIPYMES con el afán de que puedan mantenerse en su normal funcionamiento, a más de tener la posibilidad de progresar alcanzando el éxito empresarial. Para ello se elaboró el capítulo I, donde se evidenció la necesidad de realizar el proyecto, los beneficiarios, en el capítulo II, se evaluó los diferentes factores externos e internos que influirán en el momento que se ponga en ejecución, capítulo III se efectuó el análisis del mercado con relación a la oferta y demanda al cual está expuesto, en el capítulo IV se elaboró como se va a distribuir la planta, ubicación, proceso de servicios, tamaño del proyecto, capítulo V se dotó de estructura económica y se evidenció la viabilidad y el sustento de las ideas antes mencionadas en el presente proyecto de factibilidad, por lo cual en el capítulo VI se hace explícito el impacto con el entorno y VII se realizó las conclusiones y recomendaciones que arrojó el mismo, se expone los resultados del proyecto de factibilidad.

Abstract

The financial analysis, accounting and taxation became necessary, because the company is not aware of the application of these tools, which serve to determine the real situation of the company, allowing the appropriate decisions to be made. Therefore, the objective is to provide services to MIPYMES with the aim of being able to stay in their normal operation, in addition to being able to progress to achieve business success. In order to do this, chapter I was elaborated, showing the need to carry out the project, the beneficiaries, in chapter II, evaluated the different external and internal factors that will influence when it is implemented, chapter III was carried out. market analysis in relation to the supply and demand to which it is exposed, Chapter IV elaborated how the plant will be distributed, location, service process, size of the project, chapter V was provided with economic structure and was evidenced the feasibility and support of the ideas mentioned above in the present feasibility project, for which chapter VI makes explicit the impact with the environment and VII was made the conclusions and recommendations that it gave, it shows the results of the project feasibility study.

Introducción

El presente estudio de factibilidad tiene por objeto aportar al sector financiero, a través de la implementación de una microempresa, dedicada a realizar Análisis Financiero, Contabilidad y Tributación a las MIPYMES del sector norte del Distrito Metropolitano de Quito, 2017.

Esto permitirá conocer este proceso en aspectos de usos y beneficios, para lo cual se requiere de conocimientos técnicos y habilidades para establecer rangos de los valores tangibles e intangibles.

Los estados financieros no son exactos debido a que estos son realizados por personas que bajo su criterio con base a los principios de contabilidad establecidos, realizan el manejo de cuentas y la cuantificación de las mismas dentro de los Estados Financieros, expuestos para la verificación de cifras razonables.

Con respecto a los resultados que se expone en los estados financieros no son cifras definitivas ya que no se encuentra reconocidos otros elementos esenciales de la entidad, tales como los recursos humanos o capital intelectual, el producto, la marca, el mercado.

APORTAR A LA TRANSFORMACIÓN DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD QUE PERMITA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A REALIZAR ANÁLISIS FINANCIERO, CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN, UBICADA EN LA PARROQUIA IÑAQUITO SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2017

Los ingresos y egresos pueden tener papeles muy cambiantes ya que pueden ser afectados por muchos factores como el valor de la moneda que sube y baja con facilidad en economías inestables, debido al comportamiento inflacionario.

En conclusión los estados financieros y su información cuantificable no son cifras definitivas para decir si hay utilidades o pérdidas exactas ya que se reconocerá la realidad cuando se vaya a vender o liquidar la empresa.

Por lo cual se crea la necesidad de atender esas limitaciones estableciendo el Análisis Financiero dentro de los requerimientos que las entidades con fines de lucro tendrían que atender para su conocimiento pleno, mejor desenvolvimiento y toma de decisiones a su situación real.

Para lo cual se elaboró siete capítulos con los siguientes resultados:

Capítulo I, se encontró que existe necesidad de implementar una empresa que atienda los servicios de Análisis Financiero, Contabilidad y Tributación.

Capítulo II, se elaboró el análisis de la situación del país en el ámbito económico, político, legal, tecnológico se encontró que es inestable.

Capítulo III, se efectuó el estudio de mercado con lo cual se expuso la idea a través de la encuesta, y se determinó que si existe demanda insatisfecha.

Capítulo IV, se determinó el proceso, distribución de la planta, tamaño del proyecto.

Capítulo V, se efectuó las bases económicas del proyecto encontrando viabilidad a través de VAN, TIR, PRI. Capítulo VI, se expuso el impacto con el entorno, y capítulo VII se manifestó las conclusiones en su mayoría favorables y recomendaciones.

CAPÍTULO I

1.1 Justificación

El lineamiento del proyecto de titulación va de la mano del objetivo 10 del Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017 donde menciona “Impulsar la transformación de la matriz productiva”, dentro de este objetivo describe que se debe impulsar la gestión de recursos financieros y no financieros del país, razón importante por la cual se debería realizar la implementación de una micro empresa de Análisis Financiero, Contabilidad y Tributación dirigido hacia las micro, pequeñas, medianas empresas.

Además de brindar otros servicios como la valoración de empresas si es que así fuera requerido, ya que en la actualidad en el sector financiero hay muy poco desarrollo y atención en el campo de valorar una empresa debido a desconocer o no prestar cuidado a esta metodología que ayudaría al empresario a conocer de mejor forma su organización en relación al valor o precio de su empresa según la oferta y demanda.

APORTAR A LA TRANSFORMACIÓN DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD QUE PERMITA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A REALIZAR ANÁLISIS FINANCIERO, CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN, UBICADA EN LA PARROQUIA IÑAQUITO SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2017

Con relación al empresario, el Análisis Financiero le ayudaría a tomar las decisiones más acertadas a la situación actual de su empresa beneficiando directamente a los socios propietarios de la misma, personal contratado, clientes, indirectamente proveedores e instituciones del estado, que se encuentran en el Distrito Metropolitano de Quito.

Por otra parte se desarrollaría parámetros de medición de riesgos, donde el vendedor, comprador, inversionista, instituciones financieras, bolsas de valores puedan guiarse para realizar una actividad de negocios con las empresas.

Esta idea nace debido a la necesidad de ser un profesional que sea capaz de ofertar una idea realizable para el sector financiero, desarrollando campos que tienen muy poca vigilancia y con la finalidad de aportar a la sociedad estableciendo nuevas fuentes de empleo para el país.

1.2 Antecedentes

“La evolución histórica de la economía se inicia en tiempos remotos, diríamos pre-históricos, ya que la economía es una ciencia social que busca satisfacer las necesidades que son ilimitadas con los recursos disponibles, los cuales son limitados.” (Lara, 2017, pp. 4)

Entiendase que los recursos son limitados debido a las restricciones que el hombre impone, por egoísmo, ánimo sobresalir más que su similar, todo eso hace que la existencia sea más difícil para satisfacer sus necesidades.

“El primer eslabón, se da con los seres humanos “nómadas”, quienes satisfacían sus necesidades con los recursos que la naturaleza les brindaba. Esto es conocido como “Economía depredadora”.” (Lara, 2017, pp. 5)

El término hace referencia a como se desempeñaban los seres humanos que por circunstancias de ese tiempo, dependían directamente de la posición geográfica del asentamiento, ya que algunas áreas eran inhóspitas otras ricas por la afluencia de agua, clima, caza, estas determinantes influían positiva o negativamente.

Aristóteles (384 a 322 a.C.) establece que el intercambio justo es el que se toma en cuenta el trabajo de producir un producto y su medida es el dinero, además realizó estudios sobre el monopolio y lo condena por ser una práctica injusta ya que el dinero es una invención del hombre y señaló sus funciones de medida de valor, medio de cambio y conservador del valor. (Garbie, 2002, p. 11)

“Hasta que un día, luego de miles de años, con la Revolución Agrícola o Neolítica, el hombre pasa del nomadismo al sedentarismo, cambiando totalmente la forma de vida humana. Este tipo de economía es denominado de Producción o Economía productora.” (Lara, 2017, pp. 6)

La civilización se asienta construyen casas, pueblos y se desarrolla en la agricultura, ganadería, pesca, el intercambio de productos era su forma de adquirir alimentos que carecían en su hogar, con ello se inicia como el origen del trueque donde cada familia ocupaba una determinada cantidad de terreno para su cultivo y comparte productos con sus semejantes.

“Época moderna. Aumentan las relaciones comerciales (trueque). Como se ven impedidos con algunos bienes, ya que hay personas que quieren tener guardado algo que les pueda servir de cambio en el futuro, con esto nace la moneda (una forma de tener un “bien” guardado para su posterior cambio). Surgen las primeras industrias (talleres de manufactura y gremios).” (Lara, 2017, pp. 9)

Una vez expuesto el enfoque de las civilizaciones de la antigüedad que realizaron un aporte significativo a la evolución de la economía podemos decir que el mayor desarrollo del conocimiento actual de la economía es Adam Smith, quien consolidó su trabajo en el año 1776, cuando publicó su libro: “Investigación y causas de la riqueza de las naciones”. (Carvajal, 2014, pp. 10)

Donde estableció el concepto de libre competencia para asegurar el bienestar de la sociedad, definió la importancia de la división del trabajo para aumentar la productividad, planteó una nueva división de la sociedad en clases, desarrolló la teoría del trabajo como fuente del valor de los bienes, el bienestar de la sociedad, parte de la idea de que el hombre es egoísta y se mueve por intereses.

“Su interés es intercambiar unas cosas por otras de la forma que más le convenga. En esa búsqueda de su interés personal van a lograr todos una sociedad de bienestar.” (Lara, 2017, pp. 14)

La Economía en la actualidad se establece como leyes morales con derecho adecuado, que poseen valor de cambio y se condena la usura en el comercio ya que debe ser ventajosa para las dos partes, finalmente se manifiesta que el comercio exterior es más importante que el interior donde la industria es lo más importante.

La humanidad como ya se ha expuesto anteriormente se encuentra en constante cambio, las actividades de negocio no son la excepción, por lo tanto tiene la necesidad de cuantificar sus ingresos a través de la moneda, explorando nuevas metodologías que de una u otra manera han ayudado a la formación de grandes sociedades, donde todo es cuantificable y medible por medio de los principios de contabilidad normadas por las NIIF, NIC, NIF, NIA, que han servido para regular el contenido de los estados financieros, además de cumplir con leyes de tributación de cada país.

Desde la perspectiva histórica, cabe afirmar, al menos en la historia moderna, que uno de los pioneros en los temas de valoración de empresas mediante los flujos de caja, fue John Burr Williams (1899 - 1989), quien fue uno de los primeros economistas en considerar los precios de las acciones determinadas por “valores intrínsecos” y en este papel fue el fundador y quien desarrolló el análisis fundamental. (Riedler, 2007, pág. 5)

Se le conoce en especial por su texto escrito en 1938 “Theory of Investment”, basado en su tesis doctoral, la cual fue de las primeras en articular la teoría de los flujos de caja descontados para la valoración y en particular la valoración con base en los dividendos. (Riedler, 2007, pág. 5)

Las empresas que prestan servicios de análisis financieros o asesoría contable son varias en Quito-Ecuador, de las cuales se menciona la compañía O&Z Asesores, de responsabilidad limitada dedicada a la asesoría y consultoría de empresas fundada en el 2009.

En lo internacional una de las empresas líderes en la asesoría contable es Deloitte, quien se encuentra presente en más de 150 países cabe indicar que está incluido Ecuador, donde ya lleva 50 años de prestación de servicios profesionales, esto es gracias a su gran capacidad de controlar y atender cualquier requerimiento de sus clientes desde cualquier parte del mundo.

Tanto el análisis financiero como la valoración de empresas dentro del Ecuador son procesos que no se encuentran empleados en su totalidad, las empresas que se dedican a la asesoría contable y tributaria, no exponen este tipo de servicios al cliente sobre todo la valoración de empresas.

Esto es una referencia de que siempre el mundo está cambiando y que no se debe mantener solo con las ideas ya conocidas, si no que se debe siempre pensar en mejorar estando a la vanguardia del conocimiento.

CAPÍTULO II

ANÁLISIS SITUACIONAL

Por medio de Análisis Situacional, permite obtener información de la situación real del país por medios de indicadores referentes a los diferentes factores externos y locales.

Para lo cual se realizará en primer lugar el estudio del Ambiente externo y su comportamiento con relación a los diferentes factores económico, social, legal, tecnológico y su influencia en la implementación del proyecto, para definir el entorno local con relación a los clientes, proveedores, competidores, gracias a ello se definirá la planificación estratégica interna de la micro empresa.

2.1. Ambiente Externo

La empresa debe actualizarse en las fuerzas claves del macro entorno ambiental compuesto por fuerzas demográficas, económicas, tecnológicas, político legales y socio culturales que afectan al negocio.

Es todo lo que se encuentra fuera del control interno, infiere aspectos macros que son controlados por organismos más grandes ajenos a la organización o empresa.

2.1.1. Factor Económico

“Los factores económicos son actividades que tienden a incrementar la capacidad productiva de bienes y servicios de una economía, para satisfacer las necesidades socialmente humanas.”(Carvajal, 2014, pp. 1)

Los factores económicos inciden directamente en una empresa, estos son una referencia de los índices económicos como: Producto Interno Bruto (PIB), Inflación, Riesgo País, Desempleo, Tasa Activa y Pasiva, en fin la idea es tener una referencia de la economía del país donde se pretende implementar el proyecto.

2.1.1.1. Producto Interno Bruto (PIB)

“En sí, el PIB es la suma de los valores de mercado de todos los servicios y bienes finales producidos por los recursos (trabajo y capital) de la economía que residen en el país.” (Heath, 2012, p. 62).

Es la cantidad con su respectivo valor total de todos los bienes y servicios finales producidos por una economía de un país en un período en concreto, que usualmente es medido al año.

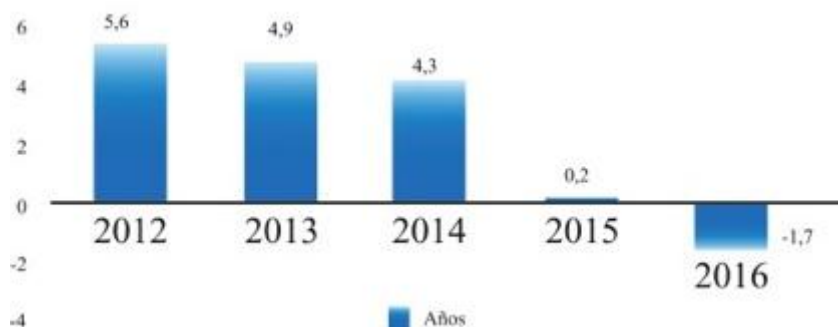


Figura 1. Producto Interno Bruto (PIB). Adaptado de Banco Central del Ecuador, 2017, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

Según los datos obtenidos del Banco Central del Ecuador (en adelante B.C.E.) se observa que desde el 2012 a 2013 baja en 0,7 % en 2014 0,6% lo que indica comportamientos de la economía muy similares en estos años, el primer decrecimiento importante está en 2015 pero aún el índice no es negativo aunque es preocupante la baja de la producción.

El porcentaje disminuye significativamente en el 2016 donde es negativo con -1,7 disminuyendo 1,5% al 2015, es un indicador desastroso a nivel de cifras de bienes y servicios producidos, cabe indicar que este año en particular sucedieron hechos como el terremoto en la región costa provincia de Manabí, parte de Esmeraldas que tienen mucha población además de la apreciación del dólar, disminuye el precio del barril de petróleo, sin querer disfrazar la realidad que en este año había crisis económica.

En el 2017, la situación se percibe mejor aumentado el PIB según las proyecciones en un 2 % con relación al 2016, esto se debe al endeudamiento con China, lo cual avizora una proyección con más riesgos si no se toma políticas y estrategias que brinden solución a estos problemas.

En la empresa se identifica como una amenaza, afectaría ya que al tener un índice negativo quiere decir que el país no presenta crecimiento y las oportunidades de implementar un emprendimiento se hacen escasas, por el nivel de liquidez observado.

2.1.1.2. Inflación

“La inflación se define como un aumento generalizado y sostenido en los precios en una economía. En otras palabras, es un fenómeno macroeconómico en el sentido de que afecta a todos los mercados de la economía y no microeconómico, que sería restringido a un solo mercado.” (Heath, 2012, p. 279-280).

La inflación es el alza indiscriminada y constante de los precios de bienes o servicios que se encuentran disponibles para el uso de la comunidad.

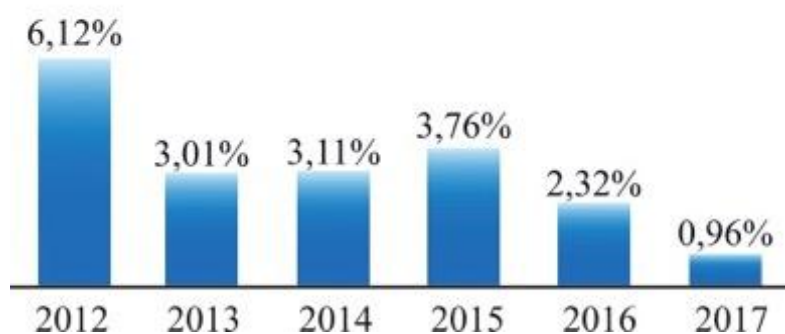


Figura 2. Inflación porcentual años 2012 a 2017. Adaptado de Banco Central del Ecuador, (2017), elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

La inflación en el país tiene su repunte más alto en el año 2012 con 6,12% en los años siguientes 2013 3,01%, se mantiene estable 2014 con 3,11%, sube en 3,76%, 2016 baja este índice a 2,32% existe ya evidencias de una posible inestabilidad económica del país efectos de una disminución en la producción y consumo de los productos, debido a la falta de liquidez.

En el 2017 hasta el mes de abril se encuentra en 0,96% lo cual puede demostrar una posible deflación esto no es conveniente para las empresas del Ecuador, generando desempleo y disminución de ingresos para sus hogares.

Por lo tanto si la inflación es muy alta técnicamente favorecería a las empresas, obteniendo mayores ganancias en sus ventas y si baja no tendría ingresos importantes; sucede totalmente lo contrario en el usuario consumidor de estos bienes o servicios, si es baja le convendría para obtener productos a menor precio.

Se prefiere tener una inflación estable equilibrada sin alzas ni bajas importantes, ya que ningún extremo es bueno, en la práctica cotidiana si es muy caro nadie compra y si es muy barato nadie vende.

2.1.1.3. 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-JPmorgan hasta sistemas que incorpora variables económicas, políticas y financieras.” (Banco Central del Ecuador, 2017)

Este índice determina que tan atractivo es el país para el potencial inversionista, si el índice es muy alto representa mucho riesgo, y no sería recomendable para invertir, en contra punto si este se mantiene bajo el análisis es de asumir este riesgo bajo indicando que en el país se encuentra una economía estable con interesantes márgenes de ganancia haciendo posible una inversión extranjera exitosa, abriendo nuevas plazas de empleo para los ciudadanos.

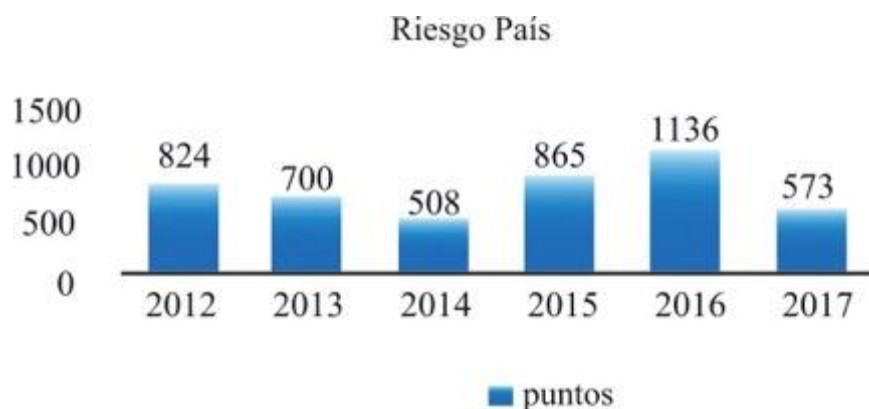


Figura 3. Riesgo País en puntos años 2012 a 2017. Adaptado de Banco Central del Ecuador, 2017, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

El Riesgo País se encuentra en el año 2012 en 824 puntos una cifra alta, esto se debe a la economía inestable, en el 2013 baja en 124 pts. con relación al anterior año

y se encuentra en 700 pts. esto indica que la economía aún presenta riesgos, el índice más bajo se encuentra en el 2014 con 508 puntos, debido a que las condiciones de negociación del barril de petróleo eran optimistas para el país.

El índice más elevado es en el año 2016 con 1136 puntos, las causas de este riesgo sumamente elevado es la inestabilidad en variables económicas, políticas y financieras, apreciación del dólar, el terremoto, las exportaciones disminuyeron, fue un año muy desfavorable para la economía del país y a nivel mundial, según los datos en el año 2017 baja a 573 puntos donde el riesgo para el inversionista es mucho más llamativo.

Este índice afectaría a la empresa en un futuro cuando haya alguna oportunidad de inversión de capital por parte de inversionistas externos, siendo no propicio cuando está muy alto, situación contraria cuando el riesgo es bajo la inversión es más segura. Se identifica como una amenaza para el proyecto, ya que en la actualidad se encuentra un ambiente de mucha inestabilidad económica, política y financiera.

2.1.1.4. Tasa Activa

“Las tasas activas (que se otorgan para créditos) varían mucho de institución financiera a otra y en función del perfil del cliente.” (Heath, 2012, p. 326).

Mediante esta tasa las instituciones financieras cobran un interés por otorgar un crédito a un cliente para un propósito específico, en el Ecuador se encuentra reguladas en su porcentaje por el Banco Central del Ecuador (BCE), donde establece márgenes que no se pueden ignorar.

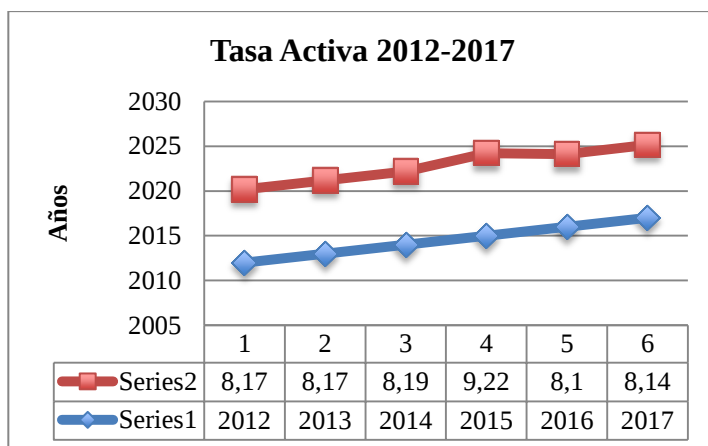


Figura 4. Tasa Activa en porcentaje años 2012 a 2017. Adaptado de Banco Central del Ecuador, 2017, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

En el país los últimos cinco años no se evidencia un aumento significativo de la Tasa Activa, se mantiene entre 9 y 8 % siendo el valor menor el constante, esto beneficia a los microempresarios a pedir préstamos para desarrollar nuevas ideas o proyectos u ocuparse de sus obligaciones de pago.

Lo que quiere decir que existe apoyo al desarrollo e incentivar al emprendedor y dejar de lado el desempleo que existe en el país.

En la empresa podría afectar si el índice es muy alto, ya que el interés sería un desembolso importante para el capital de la empresa, esto se podría requerir para invertir en las actividades de negocio o para cubrir obligaciones de pago que se encuentren desatendidas.

Se establece como una oportunidad para el presente proyecto ya que se encuentra en un porcentaje bastante manejable, si se requiriera un préstamo.

2.1.1.5. Tasa Pasiva

“Es el porcentaje que paga una institución bancaria a quien deposita dinero mediante cualquiera de los instrumentos que para tal efecto existen.” (Banco Central del Ecuador, 2017)

La relación es inversa a la tasa activa, es decir los clientes de las instituciones financieras reciben un interés por confiar o depositar el capital en dicha institución, el interés ganado dependerá del porcentaje que se encuentre la tasa según las condiciones del monto de dinero que se este realizando la transacción, también es delimitada por el BCE aunque cada entidad pone sus condiciones.

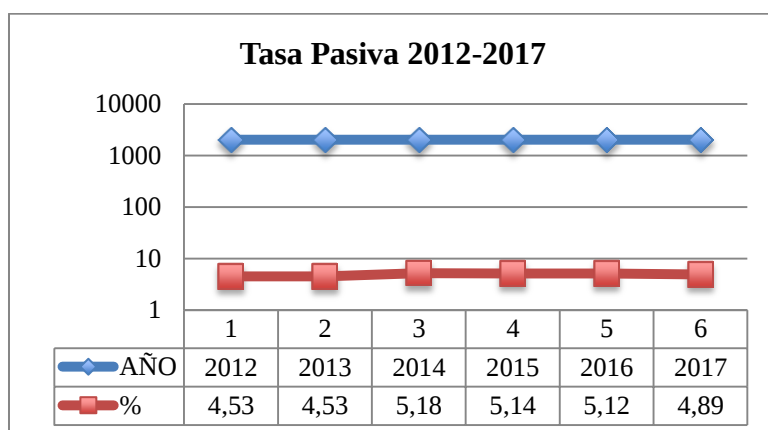


Figura 5. Variación porcentual de la Tasa Pasiva. Adaptado de Banco Central del Ecuador, 2017, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

La variación porcentual de la Tasa Pasiva se encuentra entre 5 y 4 %, lo que indica un comportamiento constante en los últimos cinco años, sin embargo no se obtiene mayor ganancia por depósitos a la vista y plazo fijo, en algún punto motiva a no confiar el capital a las instituciones financieras.

La Tasa Pasiva es una oportunidad, ya que podría influir en el futuro, cuando se requiera de una cuenta en una Institución financiera ya sea un Banco o Cooperativa para la posible inversión en una póliza o fondo.

2.1.1.6. Desempleo

Se determina por algunos factores que se encuentran presentes dentro de la economía de un país como bajos ingresos, poco apoyo a las industrias, créditos poco accesibles a las MIPYMES entre otros, por lo cual la comunidad se ve afectada en sus ingresos involuntariamente a su deseo de trabajar para percibir una remuneración.

Tabla 1

Tasa de Desempleo

Fecha	Valor
2012-12-31	5.00
2013-12-31	4.86
2014-12-31	4.54
2015-12-30	5.65
2016-12-31	6.52
2017-03-31	5.64

Nota. Adaptado de contenido.bce.fin.ec, por Banco Central del Ecuador, 2017, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar

En el año 2016 se encuentra la Tasa de Desempleo más alta con 6,52 %, debido a los problemas como la baja de precio del petróleo, disminuyendo los ingresos del estado, lo cual desencadenó en despidos en el sector público, la apreciación del

dólar, y el desastre natural del terremoto que sufrió nuestro país lo cual hizo que se quedaran sin infraestructuras donde laborar.

Por otra parte despidieron a muchas personas de sus plazas de trabajo, ya que las políticas del Gobierno no tienen la acogida necesaria por los empresarios, no se ha evidenciado mayores reportes de inversión extranjera ni nacional, que han preferido hasta en algunos casos salir y ubicar sus empresas en otros países con costos de producción mucho más baratos que en Ecuador mantenían.

Actualmente hasta el año 2017 se encuentra en 5,64 % evidenciando una mejoría en la economía es posible que sea por el aumento del subempleo en el país, hay muchos vendedores informales, por lo que se tendrá que esperar a la proyección de los siguientes años con el nuevo período de Gobierno de Lenín Moreno con tendencia política similar al de Rafael Correa siendo del mismo movimiento Alianza País.

En el presente proyecto el desempleo tiene una influencia media como oportunidad, ya que posee un indicador positivo y por lo cual hace que la implementación de emprendimientos sea necesaria para crear fuentes de empleo.

2.1.2. Factor Social

“Se refiere a las actividades, deseos, expectativas, grados de inteligencia y educación de las personas de una determinada sociedad.” (Francisco, 2010, pp.1)

El factor social se desenvuelve en toda actividad en que el ser humano incursiona ya sean laborales, culturales, educativas o de otra índole, compartiendo con sus

similares sentimientos, palabras de apoyo, opinión diversa o simplemente por tener una comunión con todos los que conforman el entorno.

En el proyecto es necesario establecer una comunicación clara y precisa con la comunidad que posteriormente van a ser clientes o usuarios de los servicios financieros, por lo que se requiere ofertar conocimiento que apoye a la cultura empresarial.

2.1.3. Factor Legal

El estudio de factibilidad de un proyecto de inversión no debe ignorar las normas y leyes bajo las cuales se regulan las actividades del proyecto tanto en su etapa de ejecución; como en su etapa de operación. Ningún proyecto, por muy rentable que sea, podrá llevarse a cabo si no se encuadra en el marco legal constituido. (Morales, 2010)

Se refiere a todas las leyes que la organización cumple para realizar el correcto funcionamiento dentro su ámbito comercial, estas son de aspecto rígido y no se puede eludir de ninguna manera ya que son parámetros designados por el país donde se encuentre ubicada dicha entidad.

2.1.3.1. Ley de Régimen Tributario Interno

La ley se refiere a las personas naturales o jurídicas que se encuentren realizando actividades económicas empresariales, por lo que están en la obligación de pago de impuestos como Impuesto a la Renta, Impuesto al Valor Agregado y a emitir Facturas, Retenciones entre otras, los cuales contribuyen a la recaudación

Tributaria encargada al Servicio de Rentas Internas (S.R.I), estos ingresos van a ser parte de los recursos estatales. (Servicio de Rentas Internas, 2016)

2.1.3.2. Código de Trabajo

Establece los derechos y obligaciones que tiene tanto el trabajador como la empresa contratante, poniendo especial cuidado a cumplir con las prestaciones de los contratos, afiliación al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), otorgar lugar y herramientas necesarias de trabajo, uniformes entre otras. (Ministerio de Trabajo, 2016)

La ley establece todas las obligaciones de pago, así como las de igualdad de derechos de los trabajadores que son contratados por las empresas, esta ley debe ser cumplida literalmente en su totalidad o caso contrario se someterá a las sanciones estipuladas por el Código de Trabajo.

2.1.3.2. Ley de Propiedad Intelectual

El Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI), es quien regula y cuida los derechos intelectuales de los autores, donde se registra marcas y nombres comerciales para su posicionamiento como tal, también esta en la capacidad de anular a dichas marcas o nombres que presenten similitud o usurpación. (IEPI, 2015)

La protección de la imagen corporativa es fundamental, esta ayuda a llamar la atención de los clientes o usuarios, además de identificar las actividades a las cuales se está enfocando la empresa, por esa razón es primordial proteger la marca y nombres comerciales para su posicionamiento en el mercado.

2.1.3.3. Requisitos para formar una empresa en el Ecuador

Se tiene que seguir ciertos pasos para poder constituir una empresa presentando la documentación necesaria remitiéndose a las instituciones encargadas: Servicio de Rentas Internas, Municipio de Quito.

Servicio de Rentas Internas (SRI)

Registro del RUC (Registro Único de Contribuyentes)

- Cédula
- Papeleta de votación
- Planilla de servicios básicos

Municipio de Quito

Patente Municipal

- Copiad de cédula
- Copia de Papeleta de votación
- Copia del Ruc

Municipio de Quito

- Licencia Metropolitana Única para el ejercicio de Actividades Económicas
Formato único de solicitud de licencia metropolitana para el ejercicio de actividades económicas.
- Copia del Ruc
- Copia de cédula y papeletas de votación actualizadas
- Permiso de bomberos
- Solicitud de inspección del local
- Informe favorable de la inspección

- Copia del Ruc

Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual

- Depositar USD 116,00 en efectivo en la cuenta corriente No. 7428529 del Banco del Pacífico a nombre del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual.
- Ingresar al sitio web del IEPI en www.iepi.gob.ec, hacer click en la opción “Servicios en Línea” y dentro de esta en “Formularios”.
- Adjuntar a la solicitud tres copias en blanco y negro de la solicitud, original y dos copias de la papeleta del depósito realizado.
- Si la solicitud se hace como persona natural, adjuntar dos copias en blanco y negro de la cédula de identidad.
- Entregar estos documentos en la oficina del IEPI más cercana.

2.1.4. Factor Tecnológico

“Los factores tecnológicos dentro de una empresa son aquellos que consideran para el crecimiento, funcionamiento y proceso de una empresa”. (Mejía, 2012)

Dentro de este factor se encuentra relacionado con procesos que ayuden a la realización del trabajo como: internet, computadoras, softwares contables, siendo muy importantes para agilizar la atención al cliente logrando mitigar los costos y optimizando los recursos de la empresa.

Algunos de los softwares más utilizados de contabilidad son:

- Helisa, se compone de una variedad significativa de formas (Contabilidad general, Bancos, Cuentas por Cobrar, Cuentas por pagar, Administración de

terceros y Renta y Complementarios, entre otros), para ofrecer a las compañías una dirección más eficiente y analítica.

- Sap Business One, encaminado a la pequeña y mediana empresa, y permite añadir todos los procedimientos del negocio para encargarse de todos los procesos administrativos, financieros y de relación con los clientes. Incluye un CRM para entregar un servicio de postventa más oportuno.
- Siigo Pyme, entrega un software de administración enfocado a emprendedores, PYMES y contadores. Es una herramienta cambiante y enfilada con los estándares NIIF para procesar la información financiera.

2.2. Entorno Local

Son todos los elementos que se encuentran a nivel interno, es decir pueden ser el personal, clientes, los cuales conforman una empresa además sirven para saber como está la situación de la empresa.

2.2.1. Clientes

Un Cliente es aquella persona que a cambio de un pago recibe servicios de alguien que se los presta por ese concepto. (Venemedia, 2014, pp. 1)

Los clientes son las principales fuerzas que impulsan una empresa, ya que por medio de sus ventas o uso del producto o servicio se cuantifica en ingresos que son reflejados en los estados financieros de la empresa.

Tabla 2

Clientes potenciales

Clientes	Servicio
Micro empresas	Contabilidad General
	Contabilidad Tributaria
Pequeñas empresas	Contabilidad General
	Contabilidad Tributaria
Medianas empresas	Análisis Financiero
	Contabilidad General
	Contabilidad Tributaria

Nota. Se identifica los servicios a cada uno de los sectores empresariales los cuales si tengan obligación de llevar contabilidad. Adaptado de Análisis Situacional, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

2.2.1. Proveedores

“Un proveedor es un ente que se encarga del abastecimiento de un bien o servicio hacia otro ente al que le haga falta, visto desde este punto de como el hecho de que el proveedor de un hogar es el padre o madre, responsable de suministrar todo aquello que sea necesario para el fortalecimiento del núcleo familiar.” (Venemedia, 2014)

Por medio del proveedor se puede escoger las mejores características de materia prima o servicios, posteriormente ofertadas a los clientes realizando una labor con excelentes beneficios para la satisfacción de los usuarios.

Tabla 3

Proveedores de Valor Pluss

Proveedores	Detalle
Computron	Computadora de escritorio Lapto Impresora
Mercado Libre Ecuador	Escritorio Mesa Silla Archivador Juego de sala Teléfono
Netlife	Internet
Dilipa	Suministros de oficina
Cooperación "La Favorita" Supermaxi	Suministro de limpieza

Nota. Se detalla el producto o servicio de cada proveedor. Adaptado de Análisis Situacional, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

2.2.2. Competidores

Se entiende por competidor la persona que compite, rivaliza, disputa, desafía, combate, mide y concursa, esta acepción se puede usar más en común en las competiciones deportivas como una copa, liga o torneo. (definiciona.com, 2015, pp. 1)

Son aquellos que poseen servicios similares y se encuentran dentro de la zona en que se va a situar la emnpresa.

2.2.2.1. Competidores directos

Son aquellas personas o empresas que realizan funciones similares, en cuanto a ofertar bienes o servicios de la misma índole en el mercado.

Tabla 4

Competidores directos

Empresa	Ubicación	Servicio
O&Z Asesores	Salazar Gómez N 36-84	Consultoría General
		Asesoría Contable
		Asesoría Tributaria
Conestrib S.A.	Naciones Unidas y Japón	Análisis Financieros
		Asesoría Legal
		Asesoría Contable y Tributaria
Luma	Naciones Unidas y Japón	Asesoría Contable
		Asesoría Legal
		Asesoría Tributaria

Nota. Se expone las empresas consideradas directas por estar ubicadas en la parroquia Iñaquito. Adaptado de Análisis Situacional, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

2.3. Análisis Interno

Cada empresa debe considerar su capacidad competitiva en cada área de negocio considerando elaborar sus puntos débiles y fuertes, en busca de aprovechar sus ventajas competitivas. Una ventaja competitiva se consigue cuando se es relativamente mejor que la competencia en un factor importante.

2.3.1. Propuesta estratégica

Es un proceso administrativo mediante la cual se relacionan a los objetivos y los recursos disponibles de la empresa de manera que se optimice, para obtener los mejores resultados.

2.3.1.1. Misión

Es la razón de ser de la institución, y parte del rol y las competencias de la misma. El consenso y la participación son elementos fundamentales a la hora de definir la misión, ya que permiten el compromiso y la motivación necesaria para movilizar a las y los integrantes de la organización. (Senplades, 2011, pág. 22)

Es el camino por el cual la empresa u organización pone en marcha sus objetivos, donde delimita un enfoque posible realizable, reflejo la personalidad además de dotar del factor distintivo de diferenciación.

2.3.1.2. Formulación de la misión de la empresa

Brindar soluciones por medio del Análisis Financiero, contable y tributario a las micro, pequeñas, medianas empresas, por medio del talento profesional que se encuentra a su disposición, para que así puedan mantenerse en funcionamiento dentro del mercado en que se desarrollan, ubicadas en el Distrito Metropolitano de Quito.

2.3.1.3. Visión

Es una imagen proyectada del futuro deseado por la organización, es una declaración general que describe la situación a la que la institución desea llegar dentro de los próximos años. (Senplades, 2011, pág. 22)

2.3.1.4. Formulación de la visión de la empresa

Ser una empresa reconocida y respetada dentro del sector de servicios financieros, contables y tributarios, por la prestancia de soluciones hacia sus clientes en los próximos 5 años posteriores a su implementación.

Valor Agregado:

- Atención personalizada, organizada, a las micro, pequeñas, medianas empresas.

2.3.1.3. Objetivos

Los objetivos son aquellos que establecen o indican el camino hacia donde se van a destinar los recursos de la empresa, con el fin de cumplir las metas planteadas a largo o corto plazo.

2.3.1.3.1. Objetivo General

Aportar al desarrollo de las micro, pequeñas, medianas empresas (en adelante MIPYMES), a través del óptimo servicio de Análisis Financiero, contable, tributario.

2.3.1.3.2. Objetivos Específicos

- Elaborar la justificación del proyecto, determinando la necesidad y el beneficio de implementar el proyecto, además de mencionar los antecedentes por los cuales se fundamenta.
- Realizar el análisis situacional, de manera que permita evidenciar los factores externos e internos que influyen en el proyecto.

- Definir por medio del estudio de mercado la demanda y oferta que se encuentra presente en el mercado para los servicios de asesoría financiera, contable y tributaria.
- Establecer en base al estudio técnico la localización óptima, distribución de la planta y determinar los procesos de elaboración de los servicios.
- Identificar en el estudio financiero los diferentes ingresos, costos y gastos que fundamentan económicamente a la implementación del proyecto.
- Elaborar análisis financieros correctos y razonables utilizando correctamente los métodos y normas contables.
- Exponer las conclusiones y recomendaciones que se obtendrá en el proyecto.

2.3.1.4. Principios y/o valores

- Confidencialidad: La empresa mantendrá total reserva de la información presentada por sus clientes.
- Responsabilidad: Se cumplirá con total seriedad y profesionalismo con los compromisos que se adquiera con los clientes.
- Cumplimiento: En los contratos de servicios financieros, contables, tributarios, así como los tiempos de entrega a los clientes o usuarios.
- Integridad: Es una cualidad que destaca en el personal de la empresa.
- Respeto: A todos los clientes sin discriminación de ninguna forma posible.

2.3.2. Gestión administrativa

“Es el conjunto de acciones mediante las cuales el directivo desarrolla sus actividades a través del cumplimiento de las fases del proceso administrativo. Planear, organizar, dirigir y controlar.” (Rodríguez, 2011, p. 2)

2.3.2.1. Planeación

Es la anticipación de actividades que se tienen que realizar, a través de procedimientos estructurados con el fin de conseguir un futuro exitoso para la empresa.

2.3.2.2. Organización

Es el proceso donde se establece la estructura y responsabilidades necesarias para alcanzar los fines establecidos.

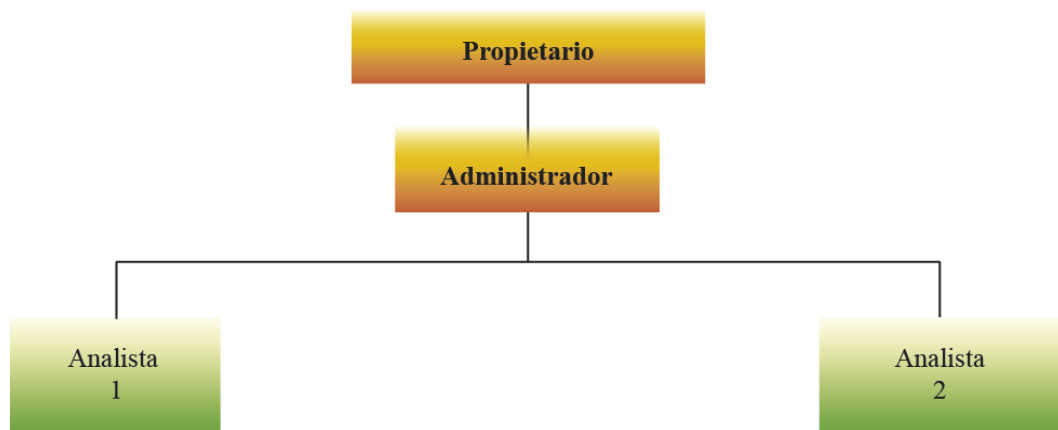


Figura 6. Organigrama General de Valor Pluss. Adaptado de Análisis Situacional, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

Para el proyecto se tomará en cuenta esta estructura para el desarrollo de las actividades correspondientes a la prestación de servicios de Análisis Financiero, Contable y Tributario.

2.3.2.2.1. Estructura Funcional

- Propietario: Es la persona que posee la autoridad máxima, quien administra, gestiona, dirige la empresa, tomando las decisiones más adecuadas para la realidad de la empresa, para el proyecto se considera dentro de sus funciones las ventas y marketing.
- Área Administrativa: Se encarga el Administrador de establecer las normas y directrices, maneja la documentación eficazmente para el normal funcionamiento de la empresa.
- Área Financiera: En lo financiero establece políticas para el manejo económico de la empresa, toma decisiones de inversión, de financiamiento y dividendos, encargadas al administrador con aprobación del propietario.

Realizar el análisis financiero para medir las fortalezas o debilidades de la empresa: liquidez, apalancamiento, capital de trabajo, rentabilidad, utilización de activos, valor neto del capital, además de realizar las actividades de negocio. Por otro lado deberá estar al día con las obligaciones impuestas por ley con el SRI, Superintendencia de Compañías, encargado a los analistas - contadores de la empresa.

- Área de Marketing y Ventas: Se encargará de la comunicación interna manteniendo a las áreas informadas de los acontecimientos relevantes de la empresa y en el mercado financiero, contable y tributario.

El área se encargará de la comunicación externa, es decir campañas publicitarias, publicidad impresa y digital con el fin de establecer mecanismos de información y relación con los clientes o usuarios estableciendo familiaridad con los servicios prestados por la empresa.

Identificar las necesidades de los clientes con el fin de satisfacerlas, a través de los servicios financieros, contables y tributarios ofertadas por la empresa a precios accesibles, se encargará al propietario.

2.3.2.2.2. Políticas Generales

- El personal debe presentar una imagen acorde a las disposiciones de la Gerencia.
- El personal debe atender al cliente de forma respetuosa, seria, amable con actitud resolutive a los diferentes requerimientos.
- El personal debe trabajar todas las horas que le corresponden al 101/100.
- El personal debe presentar su trabajo de manera pulcra e intachable.
- El personal de cada área debe presentar un informe mensual.
- Los trabajadores se obtendrán de cometer ilícitos.
- Toda actividad será revisada y aprobada por el Gerente de la empresa.
- Fomentar el trabajo en equipo y la excelente comunicación interna y externa.

2.3.2.2.3. Políticas Específicas

Administrativa:

- Se debe respetar las jerarquías de procesos.
- Toda la documentación se deberá archivar para su posterior revisión.
- Toda reunión será documentada con una acta resolutive.
- La documentación se presentará con su respectiva copia de entrega recepción.
- La reserva de información de los clientes o usuario, es absoluta y no puede ser difundida al público.

Financiera:

- Realizar el control de ingresos y egresos de la empresa.
- Realizar los estudios de mercado necesarios para la prestación de servicios en nuevos proyectos.
- Elaborar los estados financieros con forme a las normas de contabilidad generalmente aceptada.
- Actualizar continuamente los estados financieros de la empresa.
- Elaborar los estados financieros en dólares como moneda utilizada en el país.
- No debe existir ninguna manipulación fraudulenta de la información financiera, contable, tributaria de la empresa.
- Se deberá realizar el seguimiento de la cartera vencida.
- Se aplicará la normativa legal vigente.

Marketing y Ventas:

- Se manejará una misma línea de gráfica de la empresa Análisis Financiero Valor Pluss.
- El manejo con los medios será de forma transparente.
- Se realizará boletines de prensa en el momento requerido.
- Se debe socializar cualquier nueva idea o proyecto innovador.
- La moneda aceptada para el pago de los servicios financieros, contables y tributarios contratados por los clientes o usuarios, será en dólares americanos.
- Los precios de los servicios financieros, contables y tributarios serán sujetos a revisión en cuanto a la dificultad y horas que tome realizarlos.
- Las ventas de los servicios serán a personas naturales y en el futuro a personas jurídicas, que estén debidamente documentadas en sus actividades e ingresos, para evitar perjuicios a la entidad.
- Se efectuará propuestas de servicios para atraer más clientes.

2.3.2.3. Dirigir

Se refiere a guiar, clasificar, motivar, destinar los recursos operativos de la empresa con el fin de obtener los mejores resultados con relación a metas propuestas y logradas. Esta función se encuentra a cargo del propietario, quien tiene el deber de otorgar directrices a sus subordinados con el fin de hacer que el trabajo se agilice y se apruebe todos los objetivos propuestos por la empresa.

Su principal característica es ser un líder natural, demostrando autoridad sin querer presentarse como dictador.

- Conoce al personal y respeta por igual, asignando funciones más adecuadas a las características de cada trabajador.
- Realiza análisis de la situación económica financiera de la empresa.
- Toma decisiones adecuadas a realidad empresarial.
- Establece políticas y reglamentos correctivos a eventualidades de la empresa.
- Es el que representa a la empresa en posibles negocios y ámbitos legales.

2.3.2.4. Control

El control es un proceso donde se establece evaluaciones de conducta y desempeño al personal que labora en la empresa con el fin de hacer cumplir los reglamentos internos.

- Evaluaciones de conducta.
- Evaluaciones de desempeño.

2.3.3. Gestión operativa

La gestión operativa puede definirse como un modelo de gestión compuesto por un conjunto de tareas y procesos enfocados a la mejora de las organizaciones internas, con el fin de aumentar su capacidad para conseguir los propósitos de sus políticas y sus diferentes objetivos operativos. (Iso Tools, 2015, pp. 1)

La gestión operativa se refiere a los diferentes procesos, procedimientos, tareas productivas, que conlleva la realización del producto o servicio en su fase final a disposición de los clientes.

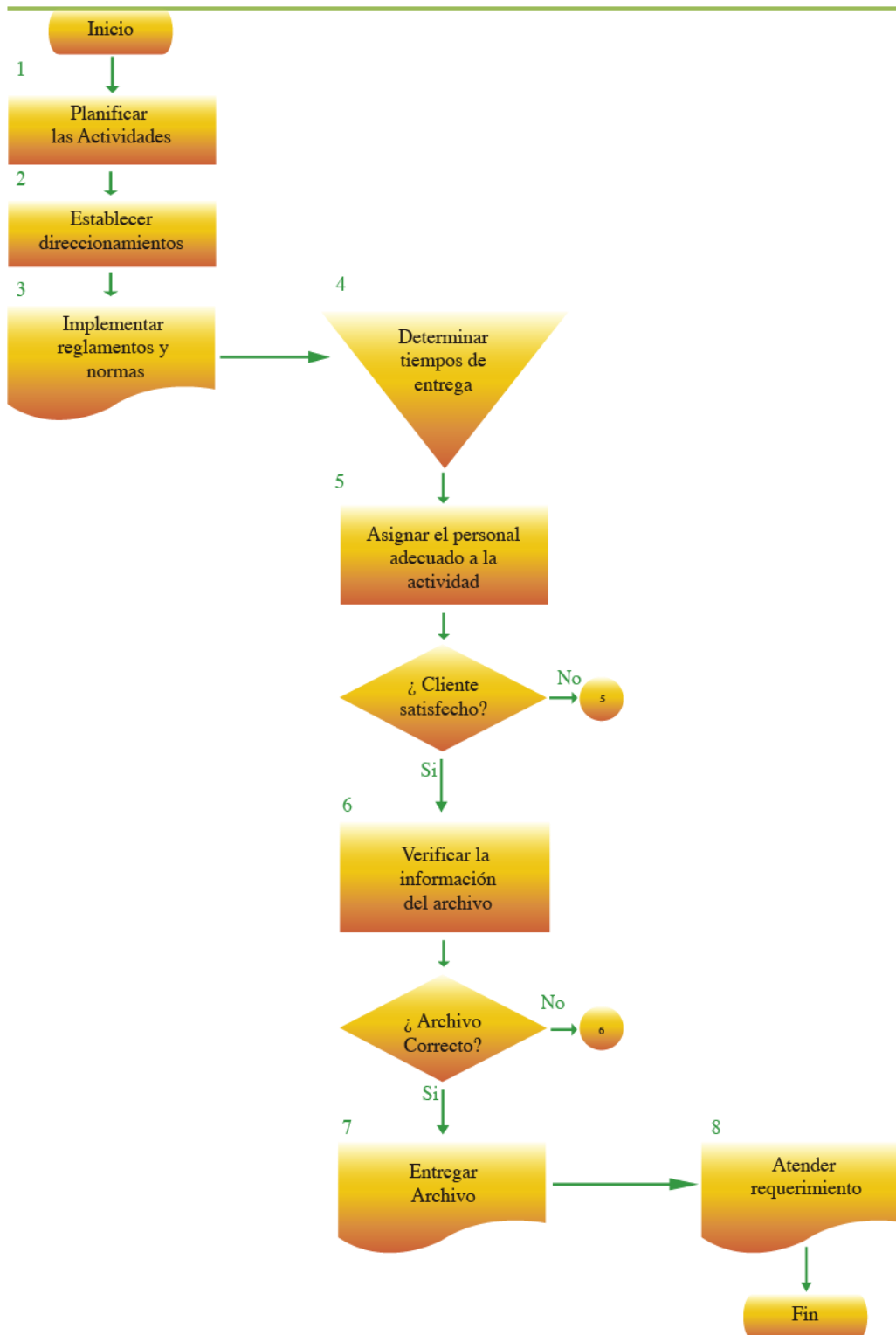


Figura 7. Flujograma de Área Administrativa. Adaptado de Gestión Operativa, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

APORTAR A LA TRANSFORMACIÓN DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD QUE PERMITA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A REALIZAR ANÁLISIS FINANCIERO, CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN, UBICADA EN LA PARROQUIA IÑAQUITO SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2017

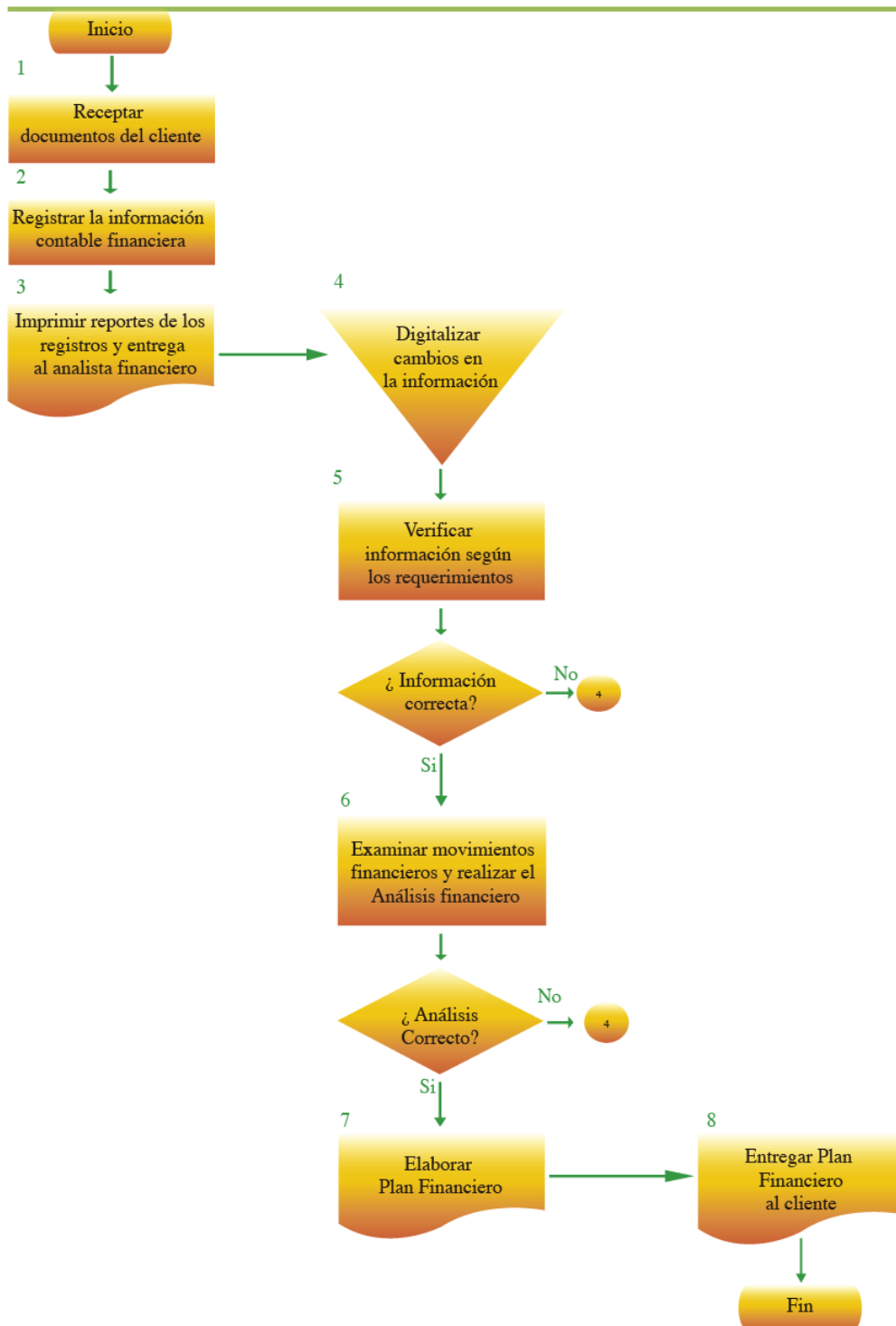


Figura 8. Flujograma de Área Financiera. Adaptado de Gestión Operativa, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

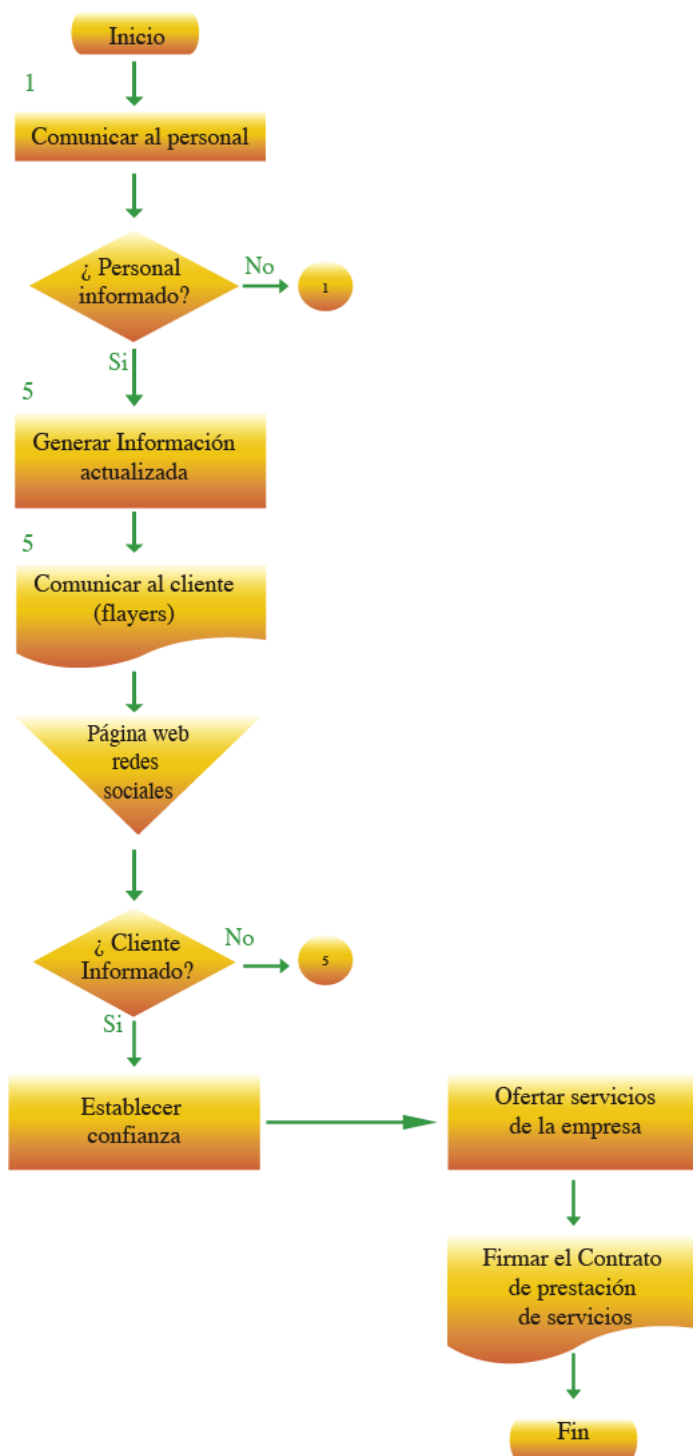


Figura 9. Flujograma de Área de Marketing - Ventas. Adaptado de Gestión Operativa, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

APORTAR A LA TRANSFORMACIÓN DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD QUE PERMITA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A REALIZAR ANÁLISIS FINANCIERO, CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN, UBICADA EN LA PARROQUIA IÑAQUITO SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2017

2.3.4. Gestión comercial

La gestión comercial es una de las tradicionales áreas funcionales de la gestión, que se encuentra en cualquier organización y que se ajustan a la ejecución de tareas del ámbito de ventas y marketing. (Nunes, 2015, pp. 1)

Corresponde a la forma como posicionar el producto o servicio en cuanto al reconomiento de la imagen corporativa, que se logran en marketing y ventas, para lo cual se realizará anuncios publicitarios en redes sociales, página web, flayers, landing page, fan page.

2.3.4.1. Servicio

Valor Pluss, se dedica prestar servicios de análisis financieros, valoración, contables y tributarios a las micro, pequeñas, medianas empresas, por medio del talento profesional que se encuentra a su disposición, además brinda valoración de empresas con la seriedad y calidad de contenidos.

Los análisis financieros se refiere a la utilización de índices financieros tales como: Índices de Liquidez, Endeudamiento, Capital de Trabajo, Capacidad de Pago por mencionar algunos considerados más importantes que dan aporte a la valoración.

Esto satisfacerá la necesidad que tiene el gerente o propietario de la empresa para la identificación de las falencias en la ejecución de sus actividades de negocio y garantiza la toma de decisiones más coherentes e inmediatas de acuerdo a la situación de la empresa.

Los servicios de contabilidad como servicios complementarios a la actividad de la empresa como libros contables, estados financieros, conciliaciones, además de realizar declaraciones tributarias del IVA, Impuesto a la renta, gastos personales entre otros, para personas naturales obligadas a llevar contabilidad.

2.3.4.2. Precio

El precio de los diferentes servicios de Análisis Financiero, Contabilidad y Tributación, que brinda la micro empresa varían dependiendo la complejidad y el tiempo que toma realizarlos siendo accesibles a los clientes sin dejar de percibir las tendencias del mercado.

2.3.4.3. Plaza

Los servicios que ofrece a los clientes potenciales estarán ofertados y disponibles en el Sector Norte de la Capital parroquia Iñaquito, ubicándose frente a la plataforma gubernamental, estableciendo un vínculo con la sociedad brindando atención de calidad. Eventualmente con el posicionamiento de la marca e ingresos favorables se planea expandir la micro empresa en otros sectores estratégicos de la ciudad.

2.3.4.4. Promoción

Se realizará a las MIPYMES y personas naturales obligadas a llevar contabilidad, con el fin de obtener la mayor cantidad de clientes potenciales que nos ayuden a mantener un margen de rentabilidad. Se publicitará en las redes sociales, página web, fan page, landing, telemarketing, flayers, material pop.

2.3.4.4.1. Nombre de la empresa

Análisis Financiero Valor Pluss, para efectos comerciales se le conocerá como Valor Pluss, la razón del nombre es porque se pretende otorgar un valor agregado a las MIPYMES gracias a la prestación de los servicios de la empresa.

2.3.4.2. Logotipo



Figura 10. Logotipo de Valor Pluss. Adaptado de Gestión Comercial, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

Características:

- Visto: es un símbolo que representa la eficiencia de la empresa en sus servicios de análisis financieros.
- Letra a: se encuentra como isotipo realizando una composición con el visto ya que se quiere denotar que es una empresa eficiente en los análisis financieros.

- **Amarillo:** Ya que representa el optimismo de la empresa en realizar sus actividades y juventud que posee la empresa, claridad para realizar sus análisis además que se utiliza para llamar la atención visual.
- **Verde:** Es asociado con la tranquilidad, esperanza, salud por otro lado denota riqueza o dinero y es capaz de ser observado muy fácilmente para los ojos de las personas.

2.3.4.4.3. Slogan

“VALORA TU EMPRESA”

“Valora tu Empresa”, este slogan tiene dos propósitos, el primero es que el cliente se familiarice con el término de valorar que es identificado con el sentido de pertenencia y el segundo ya que la empresa pretende otorgar este valor agregado e inconscientemente está proponiendo a los potenciales clientes o usuarios a que tomen la decisión de requerir este servicio, cabe indicar que se pondrá en ejecución después de establecerse en el mercado y tener una posición más relevante.

2.3.4.4.4. Sitio web de Valor Pluss

Es el lugar de alojamiento virtual en la plataforma de internet, donde se van a encontrar los servicios prestados por la empresa Valor Pluss, los cuales se podrán visualizar en cualquier momento que así lo requiera el cliente.

Además se realizará una landing page la cual tiene el objetivo de captar la mayor cantidad de posibles clientes o usuarios potenciales de los servicios ofertados por la micro empresa, razón por la cual se implementa la página web y es parte de los anuncios publicitarios para empresas, productos o servicios que ofrece Facebook.

La estrategia a seguir es establecer un premio o descarga gratis, para incentivar el registro voluntario, de manera que posibilite obtener una cartera de clientes que se encuentran de una u otra forma interesados en los servicios.

Por lo que el éxito de este tipo de marketing, llamado social media marketing, representa parte importante para Valor Pluss, realizando anuncios que tengan una línea gráfica atractiva, con contenido esencial, concreto de lo que quiere ofertar a sus clientes.

Este tipo de publicidad se sustenta en la gran afluencia de personas en internet y que se ha convertido en el medio de búsqueda de todo tipo de información, productos y servicios, por esa razón la mayoría de empresas son participes de estas herramientas, que representan una oportunidad de expandirse tanto como la amplitud del servicio de internet lo permita, es decir un horizonte sumamente amplio.

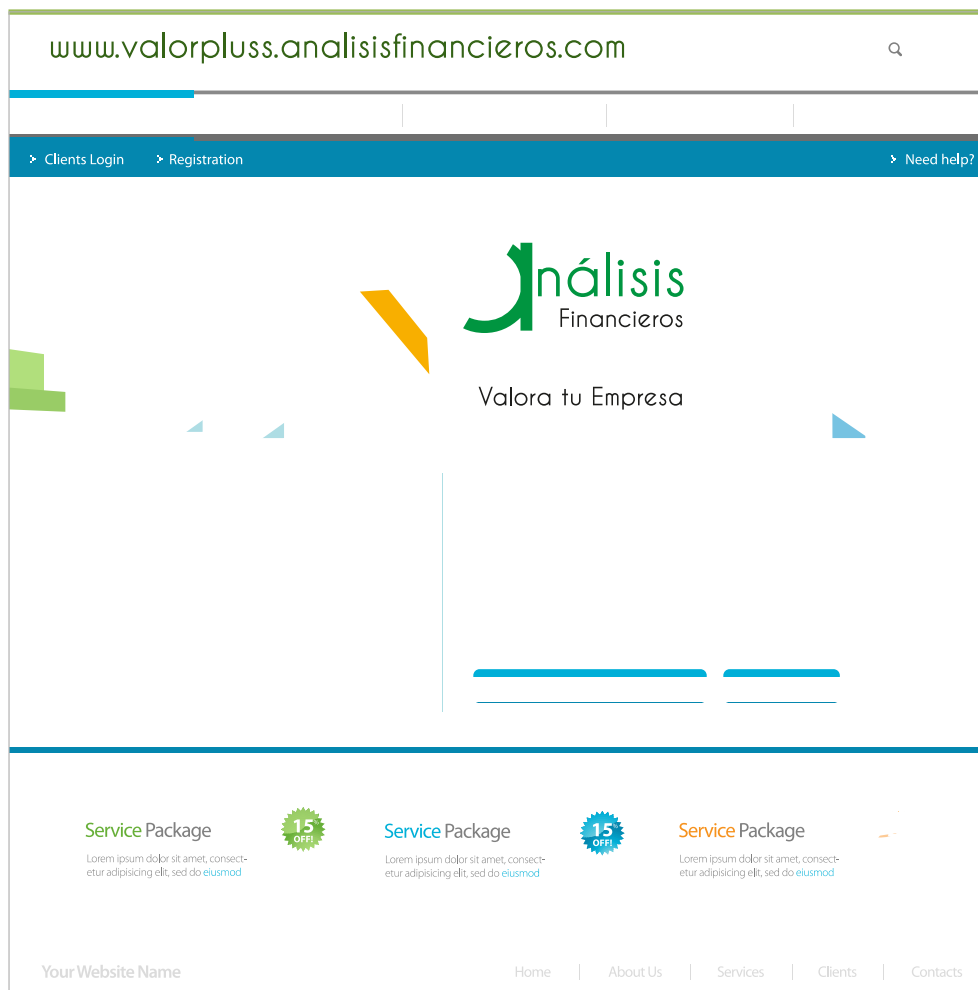


Figura 11. Sitio web de la Empresa y Landing page. Adaptado de Gestión Comercial, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

APORTAR A LA TRANSFORMACIÓN DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD QUE PERMITA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A REALIZAR ANÁLISIS FINANCIERO, CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN, UBICADA EN LA PARROQUIA IÑAQUITO SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2017



Figura 12. Papelería y material POP. Adaptado de Gestión Comercial, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.



Figura 13. Tarjeta de presentación. Adaptado de Gestión Comercial, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

APORTAR A LA TRANSFORMACIÓN DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD QUE PERMITA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A REALIZAR ANÁLISIS FINANCIERO, CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN, UBICADA EN LA PARROQUIA IÑAQUITO SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2017

2.4. Análisis FODA

La matriz de análisis DAFO o FODA, es una conocida herramienta estratégica de análisis de la situación de la empresa. El principal objetivo de aplicar la matriz DAFO en una organización, es ofrecer un claro diagnóstico para poder tomar las decisiones estratégicas oportunas y mejorar en el futuro. (Espinosa, 2013, pp. 1)

La situación interna se compone de dos factores controlables: fortalezas y debilidades, mientras que la situación externa se compone de dos factores no controlables: oportunidades y amenazas.

Tabla 5

Oportunidades, Amenazas, Fortalezas, Debilidades de Valor Pluss

Factores Externos	Factores Internos
Oportunidades	Fortalezas
Emprendimientos	Buen ambiente laboral
Mercado mal atendido	Trabajo en equipo
Necesidad del servicio	Personal calificado
Alianzas	Atención personalizada
Impulso a las MIPYMES	Servicio con características diferenciadoras
Amenazas	Debilidades
Entrada de nuevos Competidores	Salarios Bajos
Desempleo	Financiamiento
Inflación	Falta de experiencia
Nuevas Políticas de Gobierno	Empresa nueva
Desconocimiento del servicio	Infraestructura

Nota. Se expone los diferentes factores externos e internos identificados como oportunidades, amenazas, fortalezas, debilidades. Adaptado de Análisis FODA, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

2.4.1. Análisis Externo

La organización no existe ni puede existir fuera de un ambiente, fuera de ese entorno que le rodea; así que el análisis externo permite fijar las oportunidades y amenazas que el contexto puede presentarle a una organización. (Uncoma, 2016, pág. 1)

Algunos ejemplos son: el Sistema político, la legislación, la situación económica, la educación, el acceso a los servicios de salud, las instituciones no gubernamentales, etc.

Se realiza el análisis de los factores externos dentro de las cuales se centra el estudio en las oportunidades y amenazas determinando cada una para la empresa de la cual se hace el FODA.

2.4.1.1. Oportunidades

Las Oportunidades son aquellas situaciones externas, positivas, que se generan en el entorno y que, una vez identificadas, pueden ser aprovechadas.

2.4.1.2. Amenazas

Las Amenazas son situaciones negativas, externas al programa o proyecto, que pueden afectar contra éste, por lo que llegado al caso, puede ser necesario diseñar una estrategia adecuada para poder afrontarla.

2.4.2. Análisis interno

“Los elementos internos que se deben analizar durante el análisis FODA corresponden a las fortalezas y debilidades que se tienen respecto a la disponibilidad de recursos de capital, personal, activos, calidad de producto, estructura interna y de mercado, percepción de los consumidores, entre otros.” (Uncoma, 2016, pág. 2)

El análisis interno permite fijar las fortalezas y debilidades de la organización, realizando un estudio que permite conocer la cantidad y calidad de los recursos y procesos con que cuenta el ente.

Para realizar el análisis interno de una corporación deben aplicarse diferentes técnicas que permitan identificar dentro de la organización qué atributos le permiten generar una ventaja competitiva sobre el resto de sus competidores.

2.4.2.1. Fortalezas

Las Fortalezas son todos aquellos elementos internos positivos que diferencian al programa o proyecto de otros de igual clase.

2.4.2.2. Debilidades

Se refieren, a los elementos negativos o con falencias como recursos, habilidades y actitudes que la empresa ya tiene y que constituyen barreras para no lograr la buena marcha de la organización.

Las Debilidades son problemas internos, que, una vez identificados y desarrollando una adecuada estrategia, pueden y deben eliminarse.

2.4.3. Pasos para realizar la matriz FODA

La elaboración de una Matriz FODA consta de cinco pasos (Castellanos, 2015):

- Para elaborar la Matriz de Factor Externo se determinan los Factores Externos del Éxito.
- Se le da una ponderación a cada Factor Externo, de acuerdo a la importancia que representa para el éxito de la organización (y la suma de las ponderaciones debe ser 1, para normalizarlos).
- Se le da una calificación a cada Factor Externo, de acuerdo a cómo se percibe en los momentos actuales, en una escala del 1 a 4, donde 1 es malo y 4 es bueno, a las oportunidades se califica de 3 a 4, las amenazas de 1 a 2.
- Se multiplica la ponderación por la calificación, para obtener el peso ponderado.
- Para elaborar la Matriz de Factor Interno se determinan los Factores Internos del Éxito.
- Se le da una ponderación a cada Factor Interno, de acuerdo a la importancia que representa para el éxito de la organización (y la suma de las ponderaciones debe ser 1, para normalizarlos).
- Se le da una calificación a cada Factor Interno, de acuerdo a cómo se percibe en los momentos actuales, en una escala del 1 al 4, donde 1 es malo y 4 es bueno, las fortalezas se califican de 3 a 4, las debilidades de 1 a 2.
- Se multiplica la ponderación por la calificación, para obtener el peso ponderado.

Tabla 6

Estructura de la Matriz FODA

Factores determinantes del Éxito Externo	Calificación	Ponderación	Peso Ponderado
Oportunidades			
Amenazas			
Total Factores Externos			
Factores determinantes del Éxito Interno	Calificación	Ponderación	Peso Ponderado
Fortalezas			
Debilidades			
Total Factores Internos			

Nota. Adaptado de "Estrategia y Planificación Estratégica", por Castellanos, L, 2015, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

Modelo utilizado para la determinación de factores determinantes de la empresa con relación a Oportunidades, Amenazas, Fortalezas, Debilidades, los cuales van a ser sujetos de análisis, con el fin de mejorar los aspectos internos y tomar una estrategia con relación a los externos.

Los índices obtenidos en las matrices anteriores, se grafican en la Matriz Interna Externa, la cual consta de 9 cuadrantes.

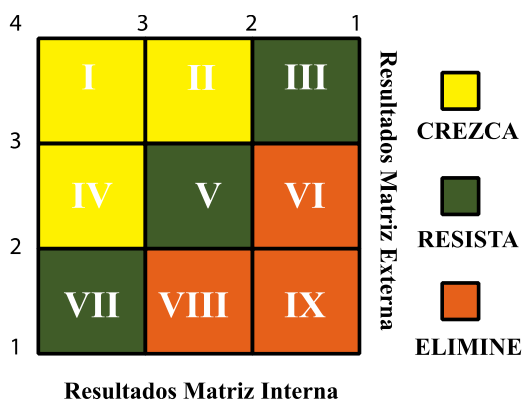


Figura 14. Resultados de la Matriz FODA. Adaptado de "Estrategia de Planificación Estratégica", por Castellanos, L, 2015, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

Una vez realizado todo el proceso de la matriz FODA, los resultados que estén presentes en la matriz EFI, EFE, se utilizan para determinar su posición en el gráfico tomando en cuenta en que cuadrante se ubica para posteriormente tomar una decisión respecto a crecer, es decir necesita inversión, resistir y eliminar o descartar el proyecto ya que sus resultados son muy inconvenientes.

Tabla 7

Matriz de impactos macro y micro económicos identificados como oportunidades y amenazas para Valor Pluss

Indicadores	Oportunidades			Amenazas		
	Alta	Media	Baja	Alta	Media	Baja
Impacto						
PIB					x	
Inflación					x	
Desempleo		x				
Riesgo País					x	
Tasa Activa		x				
Tasa Pasiva		x				
Factor Legal		x				
Factor Tecnológico		x				
Clientes		x				
Proveedores			x			
Competidores				x		
Total		6	1	1	3	

Nota. La (x) representa el nivel donde se encuentra ubicada la calificación que puede ser oportunidad o amenaza identificado en su nivel de afectación alta, media, baja. Adaptado de Análisis FODA, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

Tabla 8

Matriz de impactos interna identificados como fortalezas y debilidades

Indicadores	Fortalezas			Debilidades		
	Alta	Media	Baja	Alta	Media	Baja
Gestión Administrativa						x
Gestión Operativa		x				
Gestión Comercial		x				
Total		2				1

Nota. La (x) representa el nivel donde se encuentra ubicada la calificación que puede ser fortaleza o debilidad identificado en su nivel de afectación alta, media, baja. Adaptado de Análisis FODA, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

2.4.4. Matriz de evaluación de los factores externos (EFE)

La matriz de evaluación de los factores externos (EFE) permite a los estrategas resumir y evaluar información económica, social, cultural, demográfica, ambiental, política, gubernamental, jurídica, tecnológica y competitiva. (David, 2008, p.110)

- Para elaborar la Matriz de Factor Externo se determinan los Factores Externos del Éxito. Se le da una ponderación a cada Factor Externo, de acuerdo a la importancia que representa para el éxito de la organización (y la suma de las ponderaciones debe ser 1, para normalizarlos).
- Se le da una calificación a cada Factor Externo, de acuerdo a cómo se percibe en los momentos actuales, en una escala del 1 a 4, donde 1 es malo y 4 es bueno, a las oportunidades se califica de 3 a 4, las amenazas de 1 a 2.
- Se multiplica la ponderación por la calificación, para obtener el peso ponderado.

Independientemente de la cantidad de oportunidades y amenazas claves incluidas en la matriz EFE, el total ponderado más alto que puede obtener la organización es 4.0 y el total ponderado más bajo es 1.0.

El valor del promedio ponderado es 2.5. Un promedio ponderado de 4.0 indica que la organización está respondiendo de manera excelente a las oportunidades y amenazas existentes.

Las estrategias de la empresa se están aprovechando con eficacia las oportunidades existentes y minimizando los posibles efectos negativos de las amenazas externas. Un promedio ponderado de 1.0 indica que las estrategias de la empresa no están capitalizando las oportunidades ni evitando las amenazas externas.

Tabla 9

Matriz EFE de Valor Pluss

Factores determinantes del Éxito	Peso	Calificación	Peso Ponderado
Oportunidades			
Emprendimientos	0,05	4	0,20
Mercado mal atendido	0,10	3	0,30
Necesidad del servicio	0,15	4	0,60
Alianzas	0,05	3	0,15
Impulso a las MIPYMES	0,15	4	0,60
Amenazas			
Entrada de nuevos Competidores	0,05	1	0,05
Desempleo	0,15	2	0,30
Inflación	0,15	2	0,30
Nuevas Políticas de Gobierno	0,10	1	0,10
Desconocimiento del servicio	0,05	2	0,10
Total	1,00		2,70

Nota. El peso de los factores considerados debe sumar 1, la calificación de las oportunidades será de 4 a 3 y para las amenazas será de 2 a 1, de acuerdo a la consideración de cada factor; para obtener el peso ponderado se multiplica el peso por la calificación. Adaptado de "Conceptos de Administración Estratégica", 9ª edición, por David, F. R., 2008, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

2.4.5. Matriz de evaluación de los factores internos (EFI)

Un paso resumido para realizar una evaluación de la planificación estratégica consiste en constituir una matriz EFI. Para formular estrategias resume y evalúa las fuerzas y debilidades más importantes dentro de las áreas funcionales de un negocio y además ofrece una base para identificar y estimar las relaciones entre dichas áreas.

Al elaborar una matriz EFI es necesario aplicar juicios intuitivos, por lo que el hecho de que esta técnica tenga apariencia de un enfoque científico, no se debe interpretar como si la misma fuera del todo contundente. Es bastante más importante entender a fondo los factores incluidos que las cifras reales. (David, 2008, p. 110)

- Se le da una ponderación a cada Factor Interno, de acuerdo a la importancia que representa para el éxito de la organización (y la suma de las ponderaciones debe ser 1, para normalizarlos).
- Se le da una calificación a cada Factor Interno, de acuerdo a cómo se percibe en los momentos actuales, en una escala del 1 al 4, donde 1 es malo y 4 es bueno, siendo la calificación promedio 2,5; las fortalezas se califican de 3 a 4, las debilidades de 1 a 2.
- Se multiplica la ponderación por la calificación, para obtener el peso ponderado.

Los totales ponderados muy por debajo de 2.5 caracterizan a las organizaciones que son débiles en lo interno, mientras que las calificaciones muy por arriba de 2.5 indican una posición interna fuerte. La cantidad de factores no influye en la escala de los totales ponderados porque los pesos siempre suman 1.0 (David, 2008, p.110).

Tabla 10

Matriz EFI de Valor Pluss

Factores determinantes del Éxito	Peso	Calificación	Peso Ponderado
Fortalezas			
Buen ambiente laboral	0,10	4	0,40
Trabajo en equipo	0,15	3	0,45
Personal calificado	0,10	3	0,30
Atención personalizada	0,15	4	0,60
Servicio con características diferenciadoras	0,20	4	0,80
Debilidades			
Salarios Bajos	0,05	1	0,05
Financiamiento	0,10	2	0,20
Falta de experiencia	0,10	2	0,20
Empresa nueva	0,05	1	0,05
Infraestructura	0,05	1	0,05
Total	1,00		3,10

Nota. El peso de los factores considerados debe sumar 1, la calificación de las fortalezas será de 4 a 3 y para las debilidades será de 2 a 1, de acuerdo a la consideración de cada factor; para obtener el peso ponderado se multiplica el peso por la calificación y se procede a sumar para obtener el total. Adaptado de "Conceptos de Administración Estratégica", 9º edición, por David, F. R, 2008, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

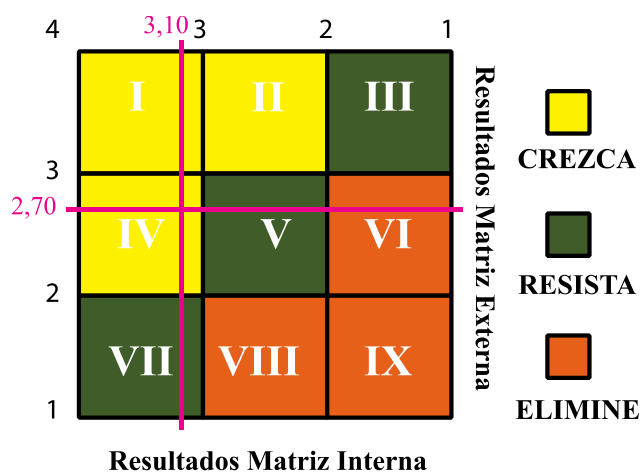


Figura 15. Resultados de la Matriz FODA de Valor Pluss.
Adaptado de "Estrategia de Planificación Estratégica", por
Castellanos, L, 2015, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar

Los datos finales de la matriz a nivel externo el resultado es 2,7 está por sobre la media y es un resultado medio alto, las oportunidades son más que las amenazas, pero hay que trabajar para protegerse de las amenazas existentes.

A nivel interno presenta 3,10, esto quiere decir que cuenta con fortalezas importantes, atención personalizada, servicio con características diferenciadoras, debe mejorar otras para transformarlas en puntos más fuertes.

El resultado de las debilidades se pone especial cuidado en cuanto a salarios bajos, financiamiento, falta de experiencia, empresa nueva, infraestructura, para que todas aquellas en lo posible se transformen en fortalezas con la toma de medidas necesarias para lograrlo con éxito, con el fin de que la empresa crezca en conocimientos, sociales, económicos y culturales.

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

Es la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización. (Urbina, 2010, pág. 7)

Esta herramienta permite realizar la búsqueda del mercado más adecuado para el producto o servicio ofertado, también se puede establecer niveles de aceptación, frecuencia, precios y comercialización.

3.1. Análisis del Consumidor

Es aquella actividad que se dedica al análisis del comportamiento del consumidor que satisface sus necesidades a través de la compra de bienes y servicios.

Perfil del consumidor:

- Estatus Económico: Nivel medio, va a ser dirigido en un principio a las MIPYMES, que tengan obligación de llevar contabilidad y declarar impuestos.

3.1.1. Determinación de la población y muestra

El presente estudio de factibilidad, se desarrollará en el sector norte de la ciudad de Quito, utilizando las empresas que corresponden al sector debido a que no se encuentra información específica de la parroquia Iñaquito donde se localizará la empresa Valor Pluss, además de contar con la determinante de que usualmente se contará con la posible utilización de los servicios de las parroquias del norte de la ciudad, por contar con la ubicación de la Plataforma Gubernamental, que brinda entre sus servicios el del SRI.

3.1.1.1. Población

La población total no se refiere a la de un país, estado o municipio. Se refiere a la población que en teoría podría ser encuestada. (Urbina, 2010, pág. 29)

Es la que va a ser sujeta de estudio, es decir que se toma una muestra y se realizan estudios de mercado, donde se pueden utilizar la recopilación de información primaria y secundaria. La población será la de 93.342 empresas ubicadas en Quito.

3.1.1.2. Muestra

Selección de una pequeña parte estadísticamente determinada, para inferir el valor de una o varias características del conjunto. (Urbina, 2010, pág. 27)

Es la recolección del universo llamada población para poder realizar la segmentación del mercado, esta proporción se obtiene para poder calcular cuantas encuestas se va a efectuar.

3.1.1.2.1. Segmentación de mercado

La segmentación de mercado divide el mercado en grupos con características y necesidades semejantes para poder ofrecer una oferta diferenciada y adaptada a cada uno de los grupos objetivo. (Espinosa, 2013, p. 1)

La segmentación de mercado ayuda a identificar hacia qué mercado de la población está dirigido los servicios de análisis financieros, contables, tributarios y valoración.

Según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), junto con la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (Senplades), existen 198.600 empresas se encuentran en la provincia de Pichincha (SENPLADES, 2015), ubicándose en primer lugar, seguido de Guayas con 163.243. De la cifra de empresas en Pichincha, el 47% están en Quito. (INEC, 2016)

Se considerará para el cálculo de la muestra la división, en dos grandes grupos norte y sur con el 50% del total de empresas existentes en Quito, tomando en cuenta el 50% de la parte norte por la ubicación geográfica de la empresa Valor Pluss.

3.1.1.2.2. Geográficas

- Ecuador: 842.936 empresas
- Pichincha: 198.600 empresas
- Quito: $198.600 * 47\% = 93.342$ empresas
- Norte de Quito $93.342 * 50\% = 46.671$ empresas

3.1.1.2.3. Fórmula finita para el cálculo de la muestra

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

Z= Nivel de confianza

p= Probabilidad de éxito

q= Probabilidad de fracaso

e= Error

N= Población

Tabla 11

Parámetros de medición para la muestra

Nivel de confianza	Margen de error	Probabilidad de éxito	Probabilidad de fracaso
Z= 1,96	e= 0,05	p= 0,50	q= 0,50

Nota. Para el cálculo de la muestra se tomará en cuenta el nivel de confianza (Z) con valor de 1,96, margen de error (e) de 0,05, probabilidad de éxito (p) de 0,50, probabilidad de fracaso (q) de 0,50, Adaptado de la encuesta y Estudio de Mercado, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

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

$$n = \frac{1,96^2(0,50)(0,50)(46\ 671)}{0,05^2(46\ 671 - 1) + 1,96^2(0,50)(0,50)}$$

$$n = 381$$

El número de encuestas a realizar será de 381

APORTAR A LA TRANSFORMACIÓN DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD QUE PERMITA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A REALIZAR ANÁLISIS FINANCIERO, CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN, UBICADA EN LA PARROQUIA IÑAQUITO SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2017

3.1.2. Técnicas de obtención de información

Ayudan a determinar, cual es la técnica idónea para el proyecto por su costo, alcance de información, o que se encuentre disponible en el ámbito.

3.1.2.1. Recopilación de información de fuentes secundarias

Se denominan fuentes secundarias aquellas que reúnen la información escrita que existe sobre el tema, ya sean estadísticas del gobierno, libros, datos de la propia empresa y otras. (Urbina, 2010, pág. 17)

Las fuentes secundarias son aquellas que se obtienen de libros, textos, internet, sus costos son muy bajos con relación a las fuentes primarias.

3.1.2.2. Recopilación de información de fuentes primarias

Las fuentes primarias de información están constituidas por el propio usuario o consumidor del producto, de manera que para obtener información de él es necesario entrar en contacto directo. (Urbina, 2010, pág. 25)

Este tipo de recopilación es el que se utiliza para realizar proyectos nuevos, para obtener información directa del consumidor, a través de herramientas como el cuestionario, entrevista, entre otras.

Según (Urbina, 2010, pág. 25), estas se pueden hacer de tres formas:

- Observar directamente la conducta del usuario. Es el método de observación, que consiste en acudir a donde está el usuario y observar la conducta que tiene. Este método se aplica normalmente en tiendas de todo tipo, para observar los hábitos de conducta de los clientes al comprar. No es muy

recomendable como método, pues no permite investigar los motivos reales de la conducta.

- Método de experimentación. Aquí el investigador obtiene información directa del usuario aplicando y observando cambios de conducta. Por ejemplo, se cambia el envase de un producto (reactivo) y se observa si por ese hecho el producto tiende a consumirse más (o menos); es decir, se llama método experimental porque trata de descubrir relaciones causa-efecto.
- En dicho método, el investigador puede controlar y observar las variables que desee. Para obtener información útil en la evaluación de un proyecto, estos métodos se emplean frecuentemente, pues ambos se utilizan en productos ya existentes en el mercado.
- Aplicación de un cuestionario al usuario. Si en la evaluación de un producto nuevo lo que interesa es determinar qué le gustaría al usuario consumir y cuáles son los problemas actuales en el abastecimiento de productos similares, no existe mejor forma de saberlo que preguntar directamente a los interesados por medio de un cuestionario.

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA



Encuesta para la implementación de la empresa

Análisis Financiero Valor Pluss

Objetivo:

- Proporcionar información que sirva de ayuda al estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa, dedicada a realizar Análisis Financiero, Contabilidad y Tributación.

Instrucciones:

- Marque con una (x) su respuesta, escogiendo una de las opciones, por favor responda con honestidad de acuerdo con su realidad.

1.- ¿Estaría dispuesto a adquirir servicios financieros, contables y tributarios?

SI ☐ NO ☐

Si su respuesta es SI, continúe con la encuesta; Si su respuesta es NO, gracias por su colaboración.

2.- Con qué frecuencia usted contrata los servicios financieros, contables y tributarios?

Mensual	☐
Trimestral	☐
Cuatrimstral	☐
Semestral	☐
Anual	☐

3.- ¿Qué precio usted estaría dispuesto a pagar al momento de contratar servicios financieros, contables y tributarios?

- 60 – 100 ☐
- 100 – 140 ☐
- 140 – 180 ☐

4.- ¿Qué tipo de servicios usted contrata?

- Tributario ☐
- Contabilidad General ☐
- Análisis Financiero ☐
- Valoración de Empresas ☐
- Otros ☐

5.- ¿Al momento de requerir de servicios financieros, contables y tributarios lo hace a través de?

- Empresas de Asesoría Contable y Tributaria ☐
- Contador Interno de la Empresa ☐
- Contador Externo ☐
- Lo realiza usted ☐
- Otros ☐

6.- ¿Qué influye en usted para la contratación de servicios financieros, contables y tributarios?

- | | |
|-----------|--------------------------|
| Calidad | ☐ |
| Precio | ☐ |
| Ubicación | ☐ |
| Confianza | ☐ |
| Otros | ☐ |

7.- ¿Qué inconvenientes a tenido usted cuando ha contratado servicios financieros, contables y tributarios?

- | | |
|--------------------------------------|--------------------------|
| Falta de profesionalismo | ☐ |
| Mala atención | ☐ |
| Costos excesivos | ☐ |
| Retraso en la ejecución del servicio | ☐ |
| Limitación de análisis | ☐ |
| Otros | ☐ |

8.- ¿Se encuentra conforme con los servicios financieros, contables y tributarios que brindan otras empresas de asesoría?

SI ☐ NO ☐

9.- ¿A través de qué medios le gustaría recibir información de los servicios financieros, contables y tributarios?

- | | |
|----------------|--------------------------|
| Redes sociales | ☐ |
| Prensa escrita | ☐ |
| Flayers | ☐ |
| Revistas | ☐ |
| Otros | ☐ |

10.- ¿Aceptaría la implementación de una empresa dedicada a prestar servicios de análisis financiero, contables, tributarios y valoración de empresas?

SI ☐ NO ☐

3.1.3. Análisis de la información

El Análisis de información se realiza mediante la tabulación de los datos que se encuentran en la encuesta, donde se podrá determinar la aceptación, frecuencia, preferencia del cliente y precio.

1.- ¿Estaría dispuesto a adquirir servicios financieros, contables y tributarios?

Si su respuesta es SI, continúe con la encuesta; Si su respuesta es NO, gracias por su colaboración.

Tabla 12

Pregunta 1

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	260	68%
NO	121	31%
Total	381	100%

Nota. Aceptación de servicios financieros, contables y tributarios, medido en frecuencia y porcentaje. Adaptado de las encuestas realizadas a las empresas, por Estudio de Mercado, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

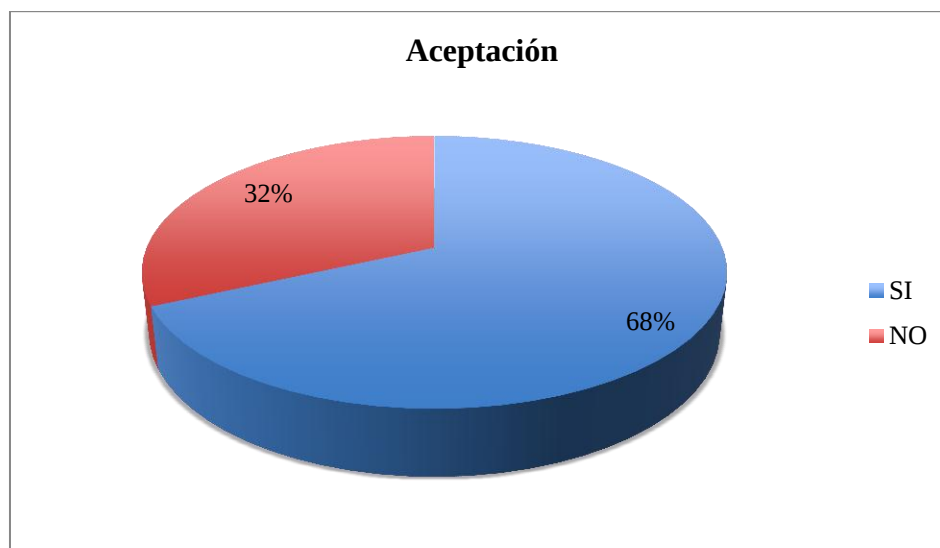


Figura 16. Aceptación de servicios financieros, contables y tributarios. Adaptado de la encuesta y Estudio de Mercado, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

Se puede observar que existe un 68% de la muestra que está dispuesta a adquirir los servicios, los cuales serían los potenciales clientes de la empresa, sin embargo el 32% manifiesta que no está de acuerdo por razones indistintas como contar con una compañía la cual le realiza su contabilidad, posee contador en la empresa entre otras, se debe poner atención a este tanto por ciento, el cual se tendrá que revertir a favor de la empresa tomando alguna estrategia que seduzca al cliente para ganar su confianza y que por ende contraten los servicios ofertados.

2.- Con qué frecuencia usted contrata los servicios financieros, contables y tributarios?

Tabla 13

Pregunta 2

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Mensual	50	19%
Trimestral	85	33%
Cuatrimestral	16	6%
Semestral	34	13%
Anual	75	29%
Total	260	100%

Nota. Frecuencia de contratación de servicios financieros, contables y tributarios, medido en frecuencia suma la totalidad de las encuestas válidas y porcentaje suma 100%. Adaptado de la encuesta y Estudio de Mercado, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

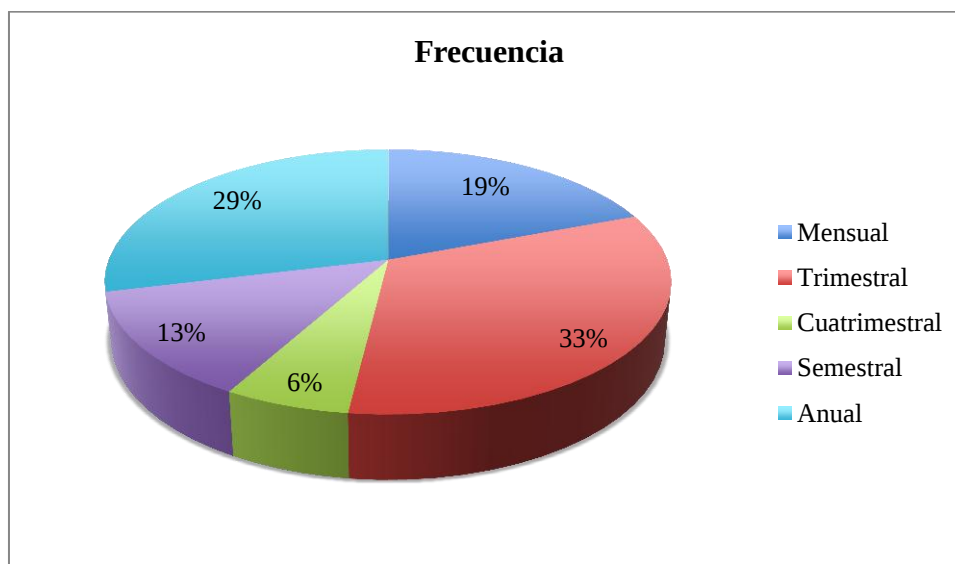


Figura 17. Frecuencia de Contratación. Adaptado de la encuesta y Estudio de Mercado, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

En la pregunta de frecuencia, el 33% de la muestra se contrata en forma trimestral, seguido del 29% en forma anual, por otro lado los otros porcentajes son minoritarios pero no se debe despreocupar de atender ya que son importantes en los ciclos financieros, contables y tributarios.

La frecuencia de uso evidencia que los servicios son contratados de forma trimestral, por lo que la empresa se enfocaría en ofertar sus servicios por medio de publicidad en redes sociales, página web entre otras, en los tiempos determinados con más afluencia de contratación, de esa forma tendría mayor acogida por parte de los clientes potenciales.

3.- ¿Qué precio usted estaría dispuesto a pagar al momento de contratar servicios financieros, contables y tributarios?

Tabla 14

Pregunta 3

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
60 - 100	156	60%
100 - 140	83	32%
140 - 180	21	8%
Total	260	100%

Nota. Preferencia de precio de servicios financieros, contables y tributarios, medido en frecuencia suma la totalidad de las encuestas válidas y porcentaje suma 100%. Adaptado de la encuesta y Estudio de Mercado, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

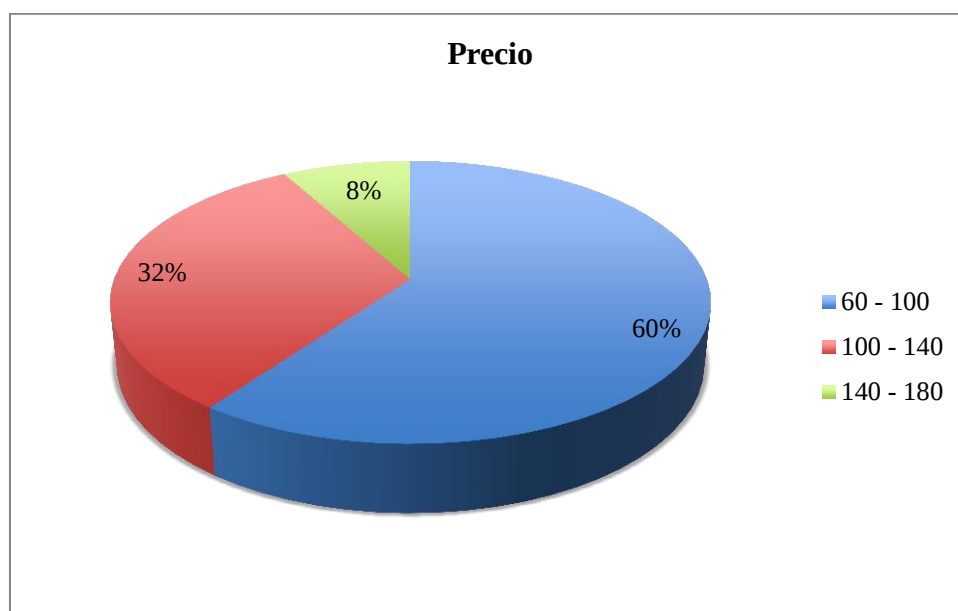


Figura 18. Precio de servicios. Adaptado de la encuesta y Estudio de Mercado, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

El precio que se encuentra con mayor aprobación es de 60 a 100 que corresponde al 60%, indicando que el cliente está dispuesto a pagar precios accesibles en los servicios financieros, contables y tributarios. Por lo cual el margen en que se tendría que fijar el precio depende de la cantidad de horas que lleve realizar el servicio contratado, además de la cantidad de documentos que se analice, el cual va de la mano del precio, que obtiene más aceptación por parte de los clientes potenciales es de que \$ 60 a \$ 100, realizando un promedio sería de \$80 USD, que conlleva una referencia para la contratación de servicios financieros, contables y tributarios en la empresa.

4.- ¿Qué tipo de servicios usted contrata?

Tabla 15

Pregunta 4

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Tributario	90	35%
Contabilidad General	100	38%
Análisis Financiero	55	21%
Valoración de Empresas	10	4%
Total	260	100%

Nota. Preferencia de servicios Análisis Financiero, contabilidad y tributarios, valoración medido en frecuencia suma la totalidad de las encuestas válidas y el porcentaje suma 100%. Adaptado de la encuesta y Estudio de Mercado, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

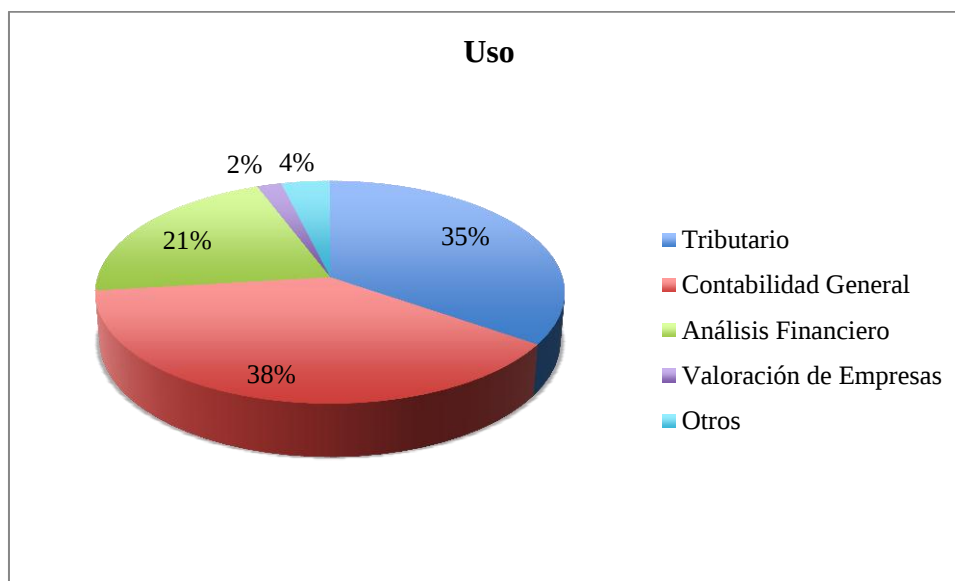


Figura 19. Preferencias de servicios. Adaptado de la encuesta y Estudio de Mercado, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

La mayoría en el presente estudio demuestra que utilizan los servicios de Contabilidad general con 38% de la muestra, seguido de Tributación con 35%, esto se debe a la existencia en el mercado desde ya hace algún tiempo, por otro lado el Análisis Financiero presenta un 21% y Valoración de Empresas 2% con los cuales se tiene especial atención ya que es la razón del estudio, demostrando que se debe trabajar para que el cliente se entere de lo que se trata estos servicios que son de suma importancia y ayuda para sus empresas.

5.- ¿Al momento de requerir de servicios financieros, contables y tributarios lo hace a través de?

Tabla 16

Pregunta 5

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Empresas de Asesoría Contable y Tributario	120	46%
Contador interno de la empresa	70	27%
Contador externo	50	19%
Lo realiza Ud. mismo	15	6%
Otros	5	2%
Total	260	100%

Nota. Contratación de servicios Análisis Financiero, contables y tributarios, valoración, medido en frecuencia suma la totalidad de las encuestas válidas y el porcentaje suma 100%. Adaptado de la encuesta y Estudio de Mercado, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

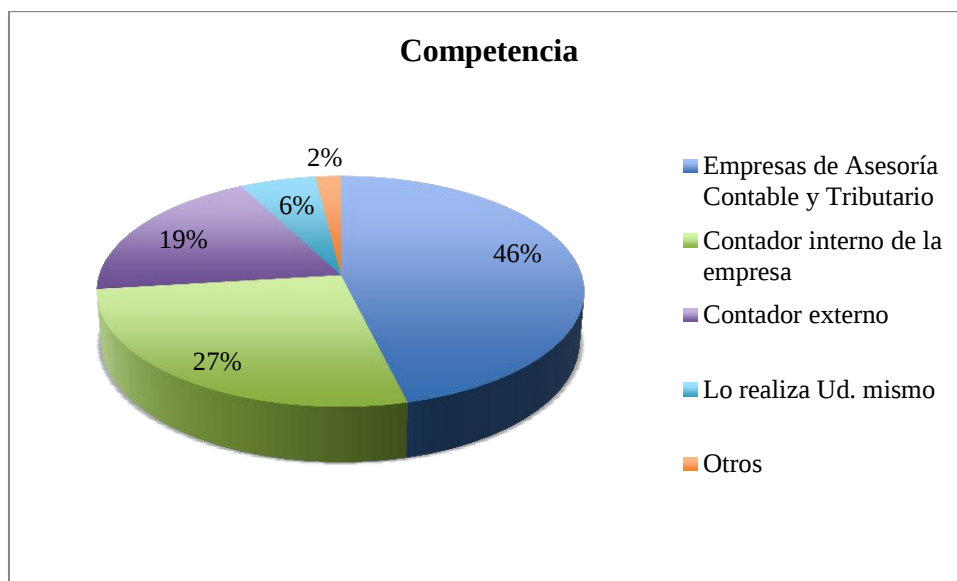


Figura 20. Identificación de la Competencia. Adaptado de la encuesta y Estudio de Mercado, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

El mayor porcentaje de la muestra es de 46% que corresponde a las empresas de asesoría contable y tributaria, seguido por 27% referente a los contadores internos de las empresas, lo que significa que hay competencia fuerte pero si hay margen para implementar un servicio nuevo. Identificando que existe bastante competencia en el mercado, sin embargo Valor Pluss se enfocará en la prestación de servicios que tengan, muy buena atención a los requerimientos de los clientes con profesionalismo, creando un ambiente de familiaridad entre cliente y la empresa.

6.- ¿Qué influye en usted para la contratación de servicios financieros, contables y tributarios?

Tabla 17

Pregunta 6

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Calidad	80	31%
Precio	95	37%
Ubicación	20	8%
Confianza	55	21%
Otros	10	4%
Total	260	100%

Nota. Describe la influencia en la contratación de servicios Análisis Financiero, contables y tributarios, valoración medida en frecuencia suma la totalidad de las encuestas válidas y el porcentaje suma 100%. Adaptado de la encuesta y Estudio de Mercado, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

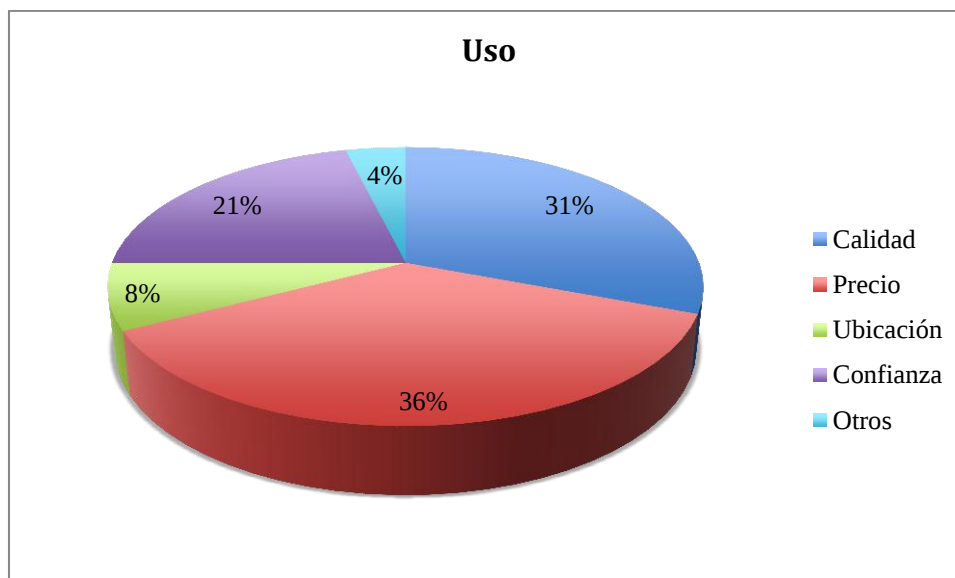


Figura 21. Identificación en la contratación de servicios. Adaptado de la encuesta y Estudio de Mercado, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

Según los datos arrojados el 36% de la muestra prefiere el precio como un requisito a la hora de contratar un servicio, en segundo lugar la calidad con 31%, confianza 21%, ubicación 8%, otros 4%; esto demuestra que las cualidades en la oferta del servicio financiero, contable y tributario, el enfoque será dirigido a satisfacer estas necesidades con la implementación adecuada de un modelo de gestión exitoso, con excelente atención al cliente y profesionalismo por parte del personal que labora en la empresa Valor Pluss.

7.- ¿Qué inconvenientes a tenido usted cuando ha contratado servicios financieros, contables y tributarios?

Tabla 18

Pregunta 7

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Calidad	80	31%
Precio	95	37%
Ubicación	20	8%
Confianza	55	21%
Otros	10	4%
Total	260	100%

Nota. Describe los inconvenientes en calidad, precio, ubicación, confianza, otros, en la contratación de Análisis Financiero, contables y tributarios, valoración medido en frecuencia suma la totalidad de las encuestas válidas y el porcentaje suma 100%. Adaptado de la encuesta y Estudio de Mercado, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

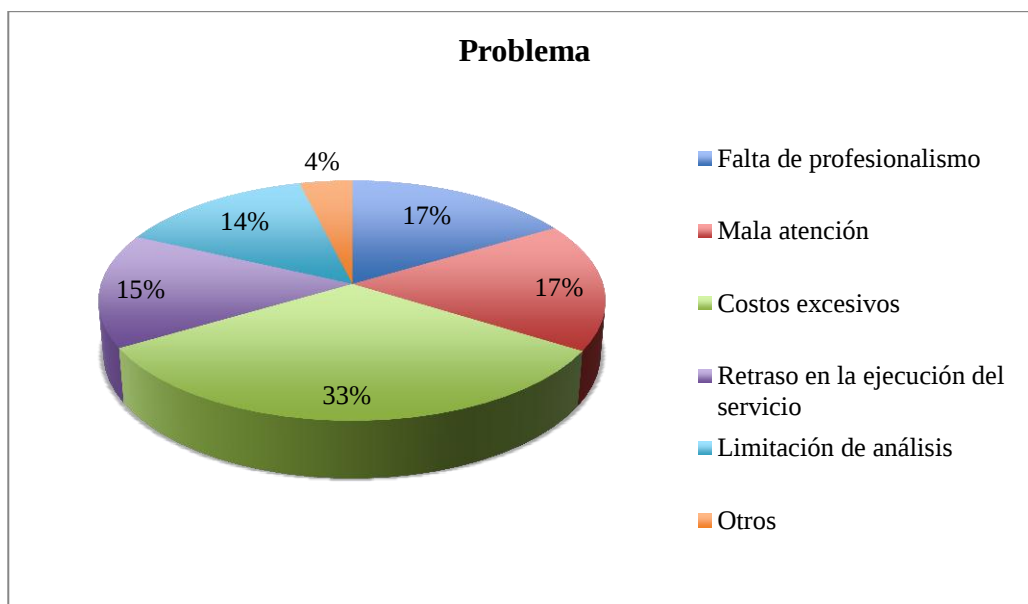


Figura 22. Identificación del Problema. Adaptado de la encuesta y Estudio de Mercado, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

Los costos excesivos son el principal problema con 33% de la muestra, además de tener inconvenientes con la mala atención y falta de profesionalismo con el 17%, son las necesidades que se deben revertir a favor de la empresa. Estas deficiencias serán aprovechadas para ofertar un servicio que sobresalga en consideración de estas problemáticas transformándolas en fortalezas, para que el cliente se sienta en plena libertad de contratar los servicios de la empresa Valor Pluss.

8.- ¿Se encuentra conforme con los servicios financieros, contables y tributarios que brindan otras empresas de asesoría?

Tabla 19

Pregunta 8

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	156	60%
No	104	40%
Total	260	100%

Nota. Aceptación de la competencia en la contratación de Análisis Financiero, contables y tributarios, medido en frecuencia suma la totalidad de las encuestas válidas y el porcentaje suma 100%. Adaptado de la encuesta y Estudio de Mercado, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

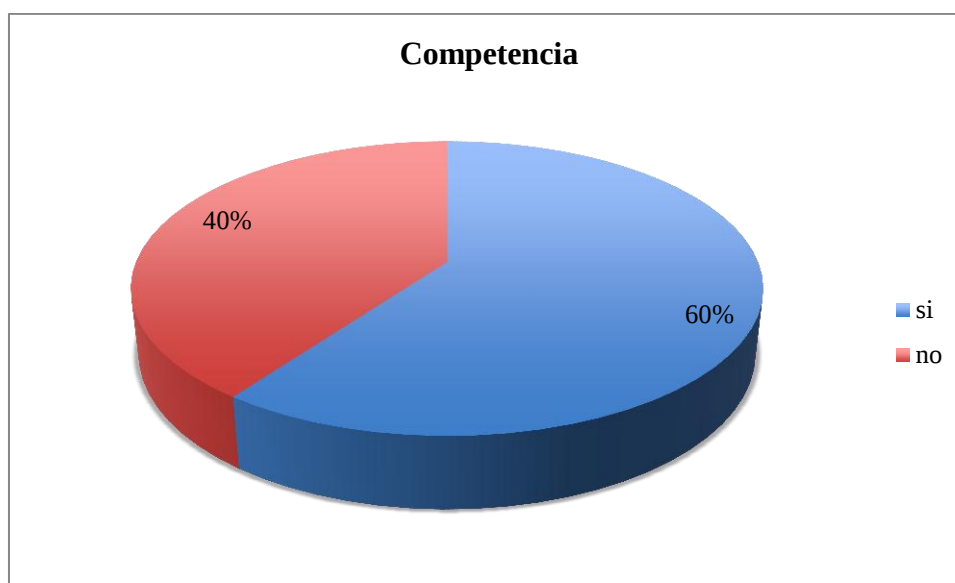


Figura 23. Conformidad con los servicios de la competencia. Adaptado de la encuesta y Estudio de Mercado, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

El 60% de la muestra se encuentra conforme con los servicios que prestan otras empresas de asesoría financiera, contable y tributaria por lo cual se requiere enfocarse en el 40% de los insatisfechos, para así captar más clientes al igual que con los que se encuentran conformes se tendrá que tomar alguna estrategia de precio, calidad, excelente atención o promoción, ubicación estratégica la cual será fundamental para que se elija contratar a Valor Pluss, debido a que con la apertura de la plataforma Gubernamental de servicios ubicada en la Naciones Unidas y Japón, se obtendrá gran afluencia tanto de personas naturales que necesiten llevar contabilidad y tributación como de personas que necesiten declarar sus impuestos según la Ley Orgánica de Régimen Tributario.

9.- ¿A través de qué medios le gustaría recibir información de los servicios financieros, contables y tributarios?

Tabla 20

Pregunta 9

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Redes sociales	88	34%
Página Web	82	32%
Flayers	35	13%
Prensa escrita	30	12%
Otros	25	10%
Total	260	100%

Nota. Tipos de publicidad en redes sociales, página web, flayers, prensa escrita, medido en frecuencia, suma la totalidad de las encuestas válidas y el porcentaje suma 100%. Adaptado de la encuesta y Estudio de Mercado, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

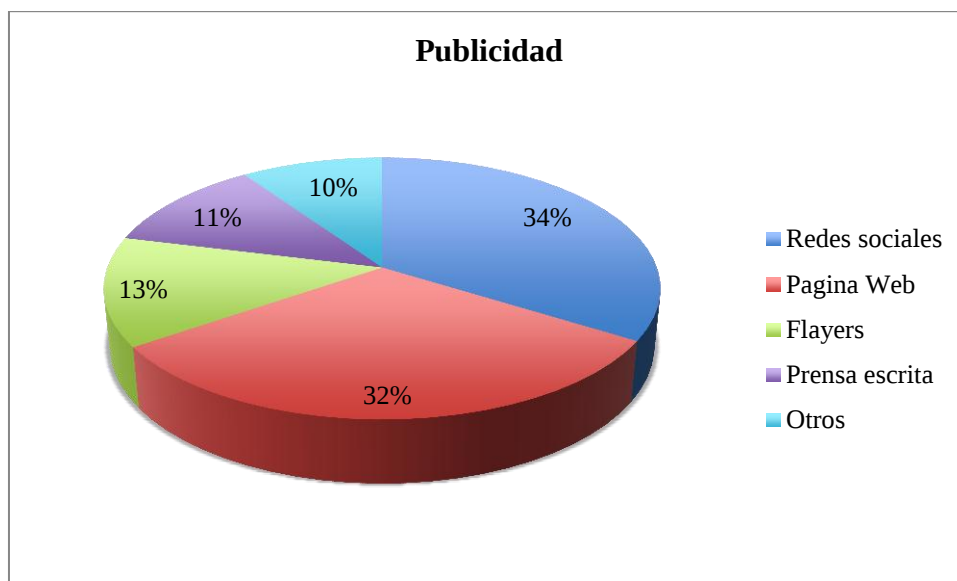


Figura 24. Medios de Publicidad a utilizar. Adaptado de la encuesta y Estudio de Mercado, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

La publicidad es un aspecto fundamental para una empresa, según la encuesta el 34% de la muestra manifiesta que una forma adecuada de difundir la información es por medio de redes sociales, seguido con un margen muy cercano las páginas web de las empresas, las mismas que presentan una muy buena recepción de información además de que se puede observar con facilidad y en cualquier instante, los flayers 13%, 11% prensa escrita y otros medios 10%, este tipo de exposición de información actualmente a perdido importancia, ya que con la propagación de los medios digitales la mayoría de personas han perdido el interés que en tiempos anteriores tenía, por otro lado este medio es un poco más costoso en relación al costo beneficio que al utilización de los mismos representa.

Por lo cual la empresa Valor Pluss, realizará de acuerdo a este estudio un enfoque de captación de clientes por medios digitales desarrollándose más en el campo de marketing digital, a través de una Fan page, página web, es decir utilizando las facilidades que ofrece la plataforma virtual de internet.

10.- ¿Aceptaría la implementación de una empresa dedicada a prestar servicios de análisis financiero, contables, tributarios y valoración de empresas?

Tabla 21

Pregunta 10

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	143	55%
No	117	45%
Total	260	100%

Nota. Aceptación para implementar la empresa medido en frecuencia y suma la totalidad de encuestas válidas y el porcentaje suma 100%. Adaptado de la encuesta y Estudio de Mercado, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

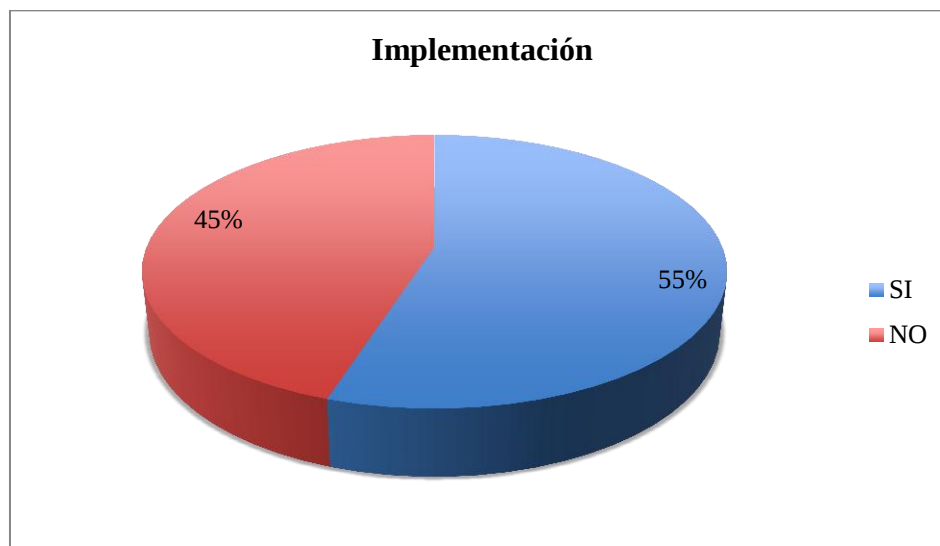


Figura 25. Implementación de la empresa. Adaptado de la encuesta y Estudio de Mercado, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

La empresa posee una aceptación favorable con 55% de la muestra que se encuentra de acuerdo con la implementación de Valor Pluss, pero el 45% de la muestra tienen sus dudas de aceptar una nueva empresa, esto se debe a las circunstancias por las cuales se encuentra soportando el sector de Iñaquito.

Debido a la molestia de las personas y empresas por la construcción de la plataforma Gubernamental o por desconocimiento de las ventajas que representa nuevos servicios y la implementación de ellos dentro de sus negocios, para ello se piensa difundir los servicios en redes sociales, página web, o la tan llamada publicidad de boca en boca que consiste en la recomendación de los clientes a otros posibles clientes.

3.2. Oferta

Es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado. (Urbina, 2010, pág. 41)

Es la cantidad de bienes o servicios que el demandante encuentra en el mercado con el fin de satisfacer sus necesidades indistintas.

3.2.1. Oferta Histórica

La oferta histórica en este caso no se encuentra determinada, debido al valor agregado de la empresa y otros servicios que en la actualidad no se encuentran desarrollados en su totalidad.

3.2.2 Oferta actual

Este análisis se hace a través de la investigación de mercados de acuerdo a lo expuesto en páginas anteriores. (Lara B. , 2010, pág. 83)

El objetivo de medir la oferta actual es calcular la cantidad de bienes o servicios, que se puede ofrecer dentro de una economía. Por lo tanto, para establecer la oferta actual del servicio, se toma en cuenta los resultados de la encuesta realizada, para obtener referencias a las cuales regirnos.

Tabla 22

Oferta Actual

Año	Demanda Proyectada	Aceptación de la competencia (%)	Oferta Proyectada
2017	\$8.009.791,60	0,46	\$3.684.504,14

Nota. La oferta actual se realiza en base a la demanda proyectada de 2017 que se multiplica por el 0,46 de porcentaje de aceptación de la competencia y se obtiene la oferta proyectada. Adaptado de la encuesta y Estudio de Mercado, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

3.2.3. Oferta proyectada

La oferta proyectada se realizará en base con los datos obtenidos en la encuesta, con una proyección de 5 años a partir del año 2017 hasta el 2022.

Tabla 23

Oferta Proyecta

Año	Demanda Proyectada	Aceptación de la competencia (%)	Oferta Proyectada
2018	\$ 7.889.463,38	0,46	\$ 3.629.153,16
2019	\$ 7.770.942,81	0,46	\$ 3.574.633,69
2020	\$ 7.654.202,73	0,46	\$ 3.520.933,25
2021	\$ 7.539.216,39	0,46	\$ 3.468.039,54
2022	\$ 7.425.957,45	0,46	\$ 3.415.940,43

Nota. La oferta proyectada se realiza en base a la demanda proyectada de 2018 a 2022 que se multiplica por el 0,46 de porcentaje de aceptación de la competencia obteniendo las ofertas proyectadas. Adaptado de la encuesta y Estudio de Mercado, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

3.4. Demanda

Es la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado. (Urbina, 2010, pág. 15)

Estos bienes o servicios son adquiridos por los demandantes, para satisfacer necesidades según la urgencia de cada persona, los cuales se pueden encontrar en el mercado.

3.1. Demanda Histórica

Realizada los estudios se encuentra que no existen estadísticas del servicio de análisis financiero, contable y tributario, además de ofertar el valor agregado de la valoración de empresas.

3.2. Demanda Actual

La Demanda actual se determina en base a la información obtenida de las encuestas, además de utilizar la Tasa de Crecimiento empresarial, este calculo ayuda a tener una estimación de la cantidad de servicios que el mercado requiere.

Tabla 24

Resultados de la encuesta

Población	* % de Implementación	Aceptación de personas
46.671,00	0,55	25.669,05
Aceptación de personas	* % de Frecuencia	Frecuencia de Contratación
25.669,05	0,33	8.470,79
Frecuencia de Contratación	Tiempo	Frecuencia de Compra
8.470,79	12	101.649,44
Frecuencia de Compra	Precio Promedio aceptado	Aceptación de Personas
101649,44	$60 + 100 / 2 = \$ 80,00$	\$ 8.131.955,04

Nota. La población al número de empresas de Quito, el * representa multiplicación de los porcentajes de aceptación y frecuencia. Adaptado de la encuesta y Estudio de Mercado, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

APORTAR A LA TRANSFORMACIÓN DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD QUE PERMITA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A REALIZAR ANÁLISIS FINANCIERO, CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN, UBICADA EN LA PARROQUIA IÑAQUITO SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2017

Tabla 25

Demanda Actual

Año	Demanda	Tasa de crecimiento empresarial	Demanda Proyectada
2017	\$ 8.131.955,04	0,984	\$ 8.009.791,60

Nota. Se considera la demanda obtenida de los resultados de la tabla 24 y se proyecta por la tasa de crecimiento empresarial. Adaptado de Estudio de Mercado, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

3.3. Demanda Proyectada

La Demanda proyectada es la cantidad de servicios que se tiene que satisfacer a cabalidad sus requerimientos, para lo cual se calcula a 5 años a partir del 2017.

Tabla 26

Demanda Proyectada

Año	Demanda	Tasa de crecimiento Empresarial	Demanda Proyectada
2018	\$ 8.009.791,60	0,984	\$ 7.889.463,38
2019	\$ 7.889.463,38	0,984	\$ 7.770.942,81
2020	\$ 7.770.942,81	0,984	\$ 7.654.202,73
2021	\$ 7.654.202,73	0,984	\$ 7.539.216,39
2022	\$ 7.539.216,39	0,984	\$ 7.425.957,45

Nota. Se considera la demanda obtenida de los resultados de la tabla 25 y se proyecta por la tasa de crecimiento empresarial obteniendo la demanda proyectada para los años 2018 a 2022. Adaptado de Estudio de Mercado, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

3.5. Balance Oferta-Demanda

Se debe mantener un equilibrio del servicio, además de dar a conocer la demanda insatisfecha de un sector determinado.

3.5.1. Balance Actual

Este balance se calcula con la operación de diferencia entre la demanda y oferta proyectada del año 2017, en base a los cálculos hechos anteriormente.

Tabla 27

Demanda Insatisfecha actual

Año	Demanda Proyectada	Oferta Proyectada	Demanda Insatisfecha (DP – OP)
2017	\$ 8.009.791,60	\$ 3.684.504,14	\$ 4.325.287,47

Nota. Se considera la demanda proyectada del año 2017 obtenida de los resultados de la tabla 25 y la oferta proyectada del 2017 de la tabla 22 obteniendo la demanda insatisfecha para el año 2017. Adaptado de Estudio de Mercado, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

3.5.2. Balance Proyectado

Una vez realizado las proyecciones de la oferta y demanda, se procede a determinar la demanda insatisfecha, para lo cual se realizará la operación de resta de la demanda proyectada menos la oferta proyectada.

Tabla 28

Demanda Insatisfecha proyectada

Año	Demanda Proyectada	Oferta Proyectada	Demanda Insatisfecha
2018	\$ 7.889.463,38	\$ 3.629.153,16	\$ 4.260.310,23
2019	\$ 7.770.942,81	\$ 3.574.633,69	\$ 4.196.309,12
2020	\$ 7.654.202,73	\$ 3.520.933,25	\$ 4.133.269,47
2021	\$ 7.539.216,39	\$ 3.468.039,54	\$ 4.071.176,85
2022	\$ 7.425.957,45	\$ 3.415.940,43	\$ 4.010.017,02

Nota. Se considera la demanda proyectada de los años 2018 a 2022 y la oferta proyectada del 2018 a 2022 obteniendo la demanda insatisfecha para los años 2018 a 2022. Adaptado de Estudio de Mercado, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

CAPITULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico aporta información muy valiosa, cualitativa y cuantitativa respecto a los factores productivos que deberá contener una nueva unidad de operación, esto es: la tecnología, magnitud de los costos de inversión, los costos y gastos de producción, todo ello en función de un programa de producción. (Araujo, 2012, pág. 57)

4.1. Tamaño del Proyecto

En general, el tamaño de un proyecto se puede definir por su capacidad física o real de producción de bienes o servicios durante un periodo de operación, considerado normal para las condiciones y tipo de proyectos en cuestión. (Araujo, 2012, pág. 73)

El análisis del tamaño del proyecto tiene por objeto dimensionar conjuntamente la capacidad efectiva de producción y su nivel de utilización por lo cual se ha tomado en cuenta el 11,16 % de clientes potenciales para cada servicio, tanto para la puesta en marcha como en su evolución durante la vida útil del proyecto.

Tabla 29

Tamaño del proyecto de servicio de Análisis Financiero

Detalle	Valores
Empresas	46.671
Aceptación	55%
Total de Compra	25.669
Frecuencia de compra	33%
Total clientes	8.471
Aceptación del servicio %	21%
Clientes Potenciales	1.779
Clientes	8,50%
Total anual unidades	151
Precio	\$ 80,00
Total ingresos anuales	\$ 12.096,28

Nota. Se considera los porcentajes de los datos obtenidos en la encuesta, el porcentaje de la aceptación, frecuencia, aceptación del servicio de Análisis Financiero y el porcentaje que el tamaño del proyecto puede atender de 11,16%. Adaptado de Estudio Técnico de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

Tabla 30

Tamaño del proyecto del servicio de Contabilidad

Detalle	Valores
Empresas	46.671
Aceptación	55%
Total de Compra	25.669
Frecuencia de compra	33%
Total clientes	8.471
Aceptación del servicio %	38%
Clientes Potenciales %	3.219
Clientes Potenciales	8,50%
Total anual unidades	274
Precio	\$ 60,00
Total ingresos anuales	\$16.416,38

Nota. Se considera los porcentajes de los datos obtenidos en la encuesta, el porcentaje de la aceptación, frecuencia, aceptación del servicio de Contabilidad y el porcentaje que el tamaño del proyecto puede atender de 8,50 %. Adaptado de Estudio Técnico de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

Tabla 31

Tamaño del proyecto de servicio de Tributación

Detalle	Valores
Empresas	46.671
Aceptación	55%
Total de Compra	25.669
Frecuencia de compra	33%
Total clientes	8.471
Aceptación del servicio %	35%
Clientes Potenciales %	2.965
Clientes Potenciales	8,50%
Total anual unidades	252
Precio	\$ 60,00
Total ingresos anuales	\$ 15.120,35

Nota. Se considera los porcentajes de los datos obtenidos en la encuesta, el porcentaje de la aceptación, frecuencia, aceptación del servicio de Tributación y el porcentaje que el tamaño del proyecto puede atender de 8,50 %. Adaptado de Estudio Técnico de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

4.1.1. Capacidad Instalada

La 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. (Nunes, 2015, pp. 5)

Tabla 32

Capacidad Instalada

Áreas	Dimensiones (metros)	Total (m ²)
Área Administrativa	2,50 * 4,59	11,48 m ²
Área Financiera	2,50 * 4,59	11,48 m ²
Área de Marketing - Ventas	2,00 * 2,60	5,20 m ²
Baño	2,60 * 1,70	3,38 m ²
Bodega	2,70 * 1,50	4,05 m ²
Sala de Reuniones	2,60 * 1,70	4,42 m ²
Total		40,00 m ²

Nota. Se determina la altura por el ancho de los metros de cada área obteniendo el total en m² para cada área de la capacidad instalada. Adaptado de Estudio Técnico de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

APORTAR A LA TRANSFORMACIÓN DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD QUE PERMITA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A REALIZAR ANÁLISIS FINANCIERO, CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN, UBICADA EN LA PARROQUIA IÑAQUITO SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2017

4.1.2. Capacidad Óptima

Tamaño óptimo de un proyecto es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año. Se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica. (Urbina, 2010, pág. 75)

Tabla 33

Capacidad Óptima

Áreas	Dimensiones (metros)	Total (m ²)
Área Administrativa	2,50 * 4,59	11,48 m ²
Área Financiera	2,50 * 4,59	11,48 m ²
Área de Marketing - Ventas	2,00 * 2,60	5,20 m ²
Baño	2,60 * 1,70	3,38 m ²
Bodega	2,70 * 1,50	4,05 m ²
Total		35,58 m ²

Nota. Se determina la altura por el ancho de los metros de cada área obteniendo el total en m² para cada área de la capacidad óptima. Adaptado de Estudio de Técnico de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

4.2. Localización

El estudio de localización comprende tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto; es decir, la opción que, cubriendo las exigencias o requerimientos del proyecto, contribuya a minimizar los costos de inversión y los costos y gastos durante el periodo productivo del proyecto. (Araujo, 2012, pág. 64)

Para el proyecto se determina que la ubicación mas coherente es la ciudad de Quito, ya que posee una gran capacidad de emprender un negocio debido a su alta población y alto índice de MIPYMES, que son los posibles clientes.

4.2.1. Macrolocalización

La selección del área, región o ciudad donde se ubicará el proyecto se conoce como estudio de macrolocalización. (Araujo, 2012, pág. 65)

Tabla 34

Macrolocalización

Macrolocalización	
País	Ecuador
Provincia	Pichincha
Ciudad	Quito
Parroquia	Iñaquito
Sector	Norte

Nota. Adaptado de Estudio Técnico de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

La empresa tiene una macrolocalización dentro de la ciudad de Quito, en la Parroquia Iñaquito, que se encuentra en el sector norte de la ciudad, por ser un lugar idóneo para su desarrollo empresarial, teniendo en cuenta que posee una gran cantidad de MIPYMES las cuales van a ser las posibles clientes.

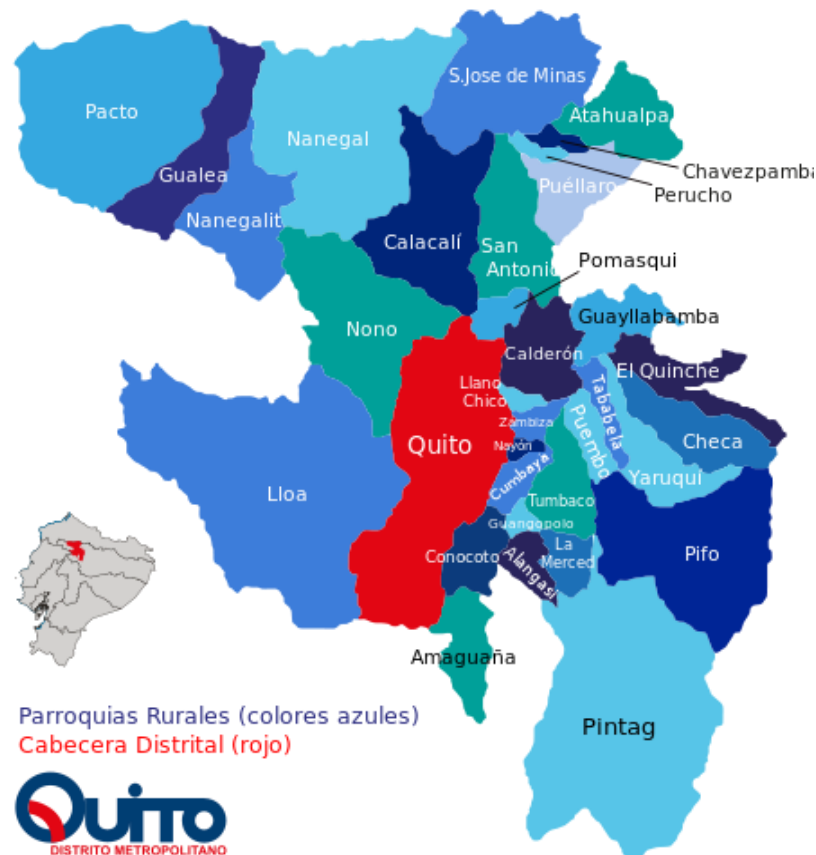


Figura 26. Macrolocalización. Adaptado de Imágenes de Quito por Municipio de Quito, s.f., elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

4.2.2. Microlocalización

Una vez definida la zona de localización se determina el terreno o predio conveniente para la ubicación definitiva del proyecto. (Araujo, 2012, pág. 71)



Figura 27. Microlocalización. Adaptado de Imágenes Google por Google Maps, s.f., elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

La empresa Valor Pluss, se ubicará en la Parroquia Ñaquito sector norte de la ciudad de Quito, en las calles Japón y pasaje Mónaco esquina, por ser una zona donde se ubica la Plataforma Gubernamental, que brinda servicios varios entre ellos los del SRI, es decir servicios tributarios a los cuales tiene relación con lo ofertado por la empresa y requerido por los clientes.

4.2.3. Localización Óptima

Es lo que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) o a obtener el costo unitario mínimo (criterio social). (Urbina, 2010, pág. 86)

Tabla 35

Localización Óptima

Factor relevante	Japón y Pasaje Mónaco			Patria y Amazonas	
	Peso asignado	Calificación	Calificación Ponderada	Calificación	Calificación Ponderada
Afluencia de Clientes	0,25	9	2,25	7	1,75
Arriendo	0,15	7	1,05	7	1,05
Competencia	0,20	6	1,20	9	1,80
Servicios Básicos	0,10	8	0,80	7	0,70
Seguridad	0,10	8	0,80	7	0,70
Transporte	0,10	8	0,80	8	0,80
Vías de acceso	0,10	7	0,70	7	0,70
Total	1,00		7,60		7,50

Nota. El peso asignado a cada factor tiene que sumar 1, la calificación se encuentra en escala de 1 a 10, la calificación ponderada es el producto del peso y la calificación. Adaptado de Estudio Técnico de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

4.3. Ingeniería del Proyecto

La ingeniería del proyecto se define como una propuesta técnica de solución a ciertas necesidades individuales o colectivas, privadas o sociales. (Araujo, 2012, pág. 78)

Es decir, se debe determinar la utilización de los recursos en función de la optimización, para identificar la mejor forma de producir el bien o servicio.

4.3.1. Definición de Bienes y Servicios

La descripción del bien o servicio, desde el punto de vista del estudio técnico, tiene por objeto establecer las características físicas y especificaciones que lo tipifican con exactitud y que norman su producción. (Araujo, 2012, pág. 79)

Los bienes y servicios son los productos más básicos de un sistema económico que se componen de elementos consumibles tangibles (bienes) y tareas que los individuos desempeñan (servicios).

Los servicios de Valor Pluss serán descritos de la siguiente forma:

- Análisis Financiero, este servicio está para satisfacer las necesidades de los clientes, de manera que se brinde la mejor forma de identificar cuales son los aspectos financieros que se encuentran desatendidos, esto ayudará al cliente a la toma de la mejor decisión para su empresa.
- Contabilidad, se enfatiza en el control de los movimientos contables de la empresa, en relación a los ingresos y egresos que son el resultado de sus actividades de negocio.
- Tributación, se efectuará un registro de los impuestos tributarios que se encuentren impagos, días de pago, de manera que la empresa no sea objeto de multas.

4.3.2. Distribución de Planta

Una buena distribución de la planta es la que proporciona condiciones de trabajo aceptables y permite la operación más económica, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores. (Urbina, 2010, pág. 94)

Tabla 36

Distribución de la planta

Áreas	Dimensiones (metros)	Total (m ²)
Área Administrativa	2,50 * 4,59	11,48 m ²
Área Financiera	2,50 * 4,59	11,48 m ²
Área de Marketing y Ventas	2,00 * 2,60	5,20 m ²
Baño	2,60 * 1,70	3,38 m ²
Bodega	2,70 * 1,50	4,05 m ²
Sala de Reuniones	2,60 * 1,70	4,42 m ²
Total		40,00 m ²

Nota. Se determina la altura por el ancho de los metros de cada área obteniendo el total en m² para cada área de la capacidad óptima. Adaptado de Estudio Técnico de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

Las áreas administrativa y financiera con 11,48 m² son las más grandes y corresponden a las necesarias para la elaboración del giro del negocio de la empresa, es decir, al proceso de elaboración de servicios de análisis financiero, contable y tributario, en su totalidad de la planta que tiene 40 m².

Tabla 37

Simbología del Método SLP

Letra	Orden de Proximidad
A	Absolutamente necesaria
E	Especialmente necesaria
I	Importante
O	Ordinaria o normal
U	Sin importancia
X	Indeseable
XX	Muy importante

Nota. Se visualiza las letras con las cuales se realizará la Matriz SLP. Adaptado de "Evaluación de Proyectos", por Urbina, 2010, p. 97, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar

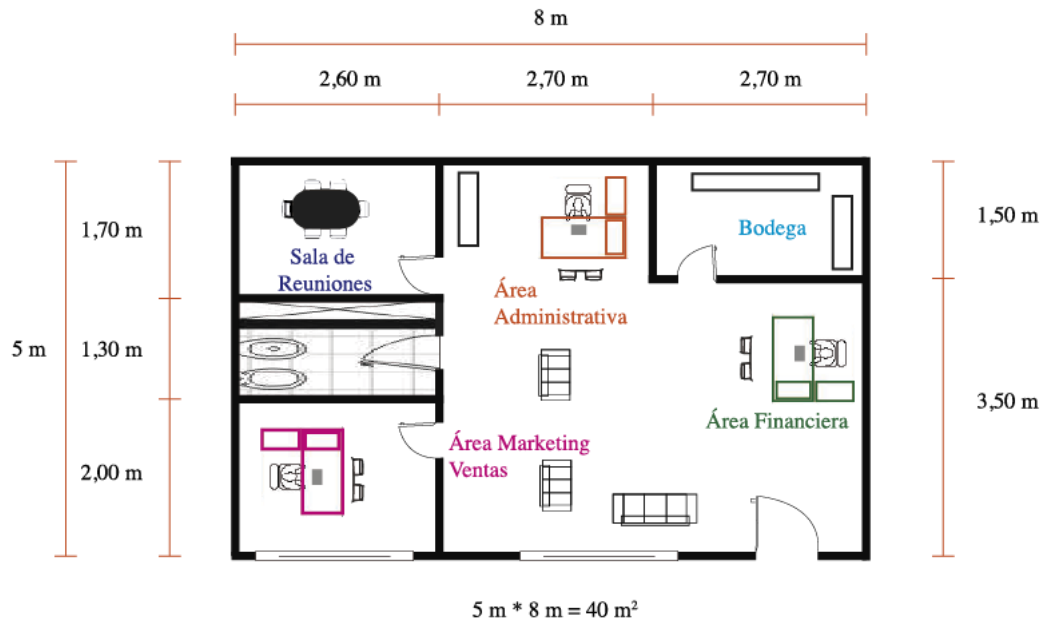


Figura 28. Plano de la Planta. Adaptado de Estudio Técnico, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

Áreas Departamentos	Áreas m²					
Área Administrativa	11,48	A	E	O	U	O
Área Financiera	11,48	E	O	U	O	
Área Marketing - Ventas	5,20	I	U	O	O	
Bodega	4,05	U	O	O	O	
Baños	3,38	I	O	O	O	
Sala de Reuniones	4,42	I	O	O	O	

Figura 29. Matriz SLP de Valor Pluss. Adaptado de "Evaluación de Proyectos", por Urbina, 2010, p. 98, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

El resultado de la Matriz SLP, demuestra que las Áreas Administrativa-Financiera su cercanía son absolutamente necesarias para realizar los servicios ofertados por la empresa las cuales suman 22,96 m², el Área de Marketing – Ventas es especialmente necesaria ya que por medio de ella podemos publicitar la empresa y captar más clientes, es importante mantener una bodega y sala de reuniones aunque su implementación es ordinaria o normal ya que no depende directamente en el proceso de elaboración de los servicios prestados por la empresa.

4.3.3. Proceso productivo

El objetivo de este punto es describir la secuencia de operaciones que transforman los insumos desde su estado inicial hasta obtener el producto, es decir, hasta su estado final. (Araujo, 2012, pág. 82)

La empresa por dedicarse a la prestación de servicios de Análisis Financiero, Contable, Tributario, la base para realizar lo mencionado es la información que se obtenga de los clientes.

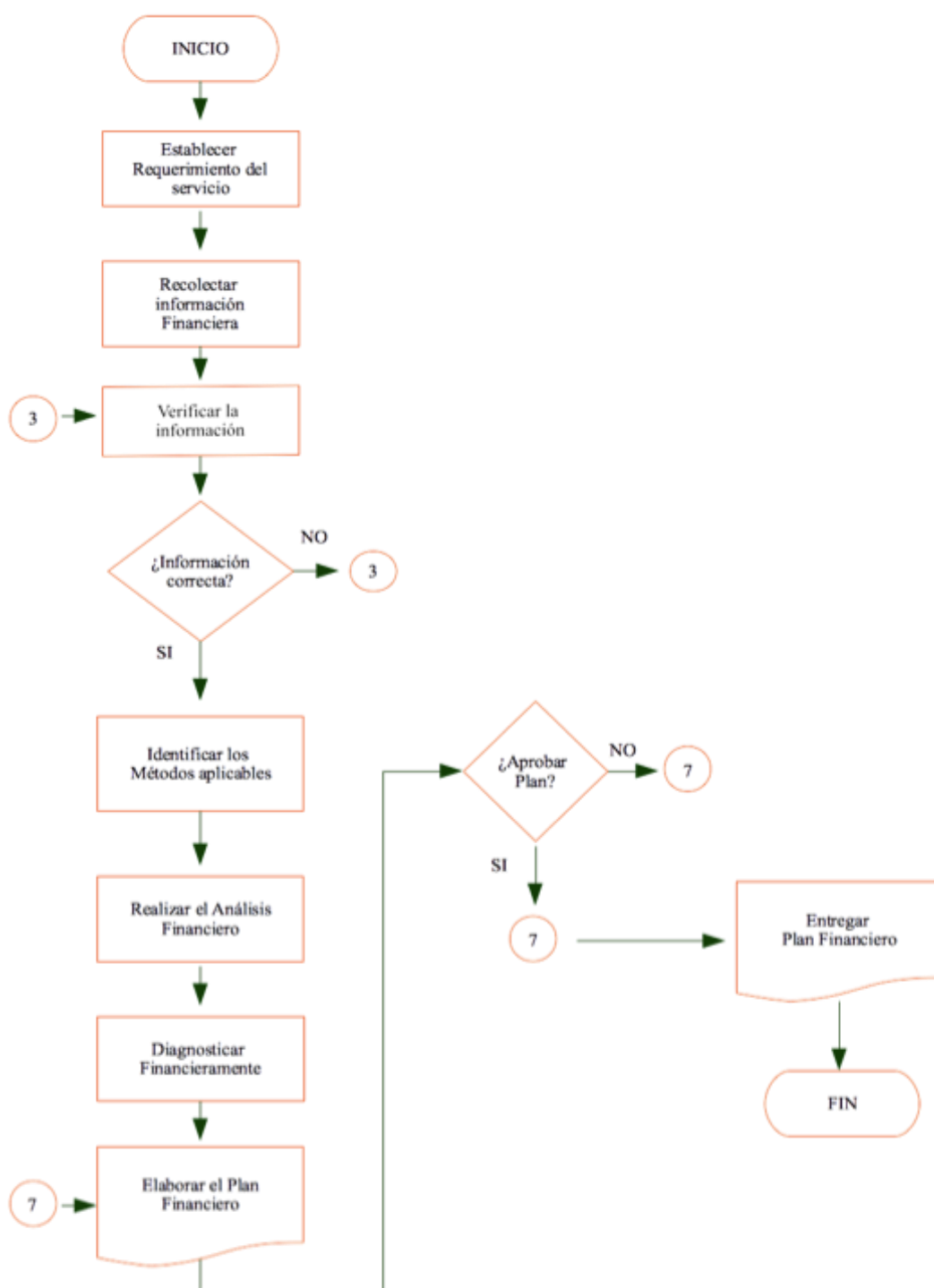


Figura 30. Flujograma de servicio de Análisis Financiero. Adaptado de Estudio Técnico, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

APORTAR A LA TRANSFORMACIÓN DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD QUE PERMITA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A REALIZAR ANÁLISIS FINANCIERO, CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN, UBICADA EN LA PARROQUIA IÑAQUITO SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2017

Se determina la descripción del proceso de Análisis Financiero, el cual se efectuará en base a los estados financieros que presente el cliente, se revisará la información para mayor exactitud de los cálculos efectuados, se identifica el método más adecuado aplicable, se realiza el Análisis Financiero donde se procede a diagnosticar a la empresa, elaborando un Plan Financiero adecuado a sus características especiales, el plazo que conlleva todo el servicio es proporcional a la información examinada.

Tabla 38

Tiempo de elaboración de Análisis Financiero

N.	Actividad	Estación de Trabajo	Tiempo Total
1	Recolectar la información	Área Financiera	00:15:00
2	Verificar la Información	Área Financiera	01:00:00
3	Identificar los métodos aplicables	Área Financiera	00:10:00
4	Realizar al Análisis Financiero	Área Financiera	02:20:00
5	Diagnosticar Financieramente	Área Financiera	01:30:00
6	Elaborar el Plan Financiero	Área Financiera	01:25:00
7	Aprobación de Análisis	Área Administrativa	02:00:00
Total			08:00:00

Nota. Se establece el tiempo de cada actividad y su correspondiente estación de trabajo para el servicio de Análisis Financiero. Adaptado de Estudio Técnico, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

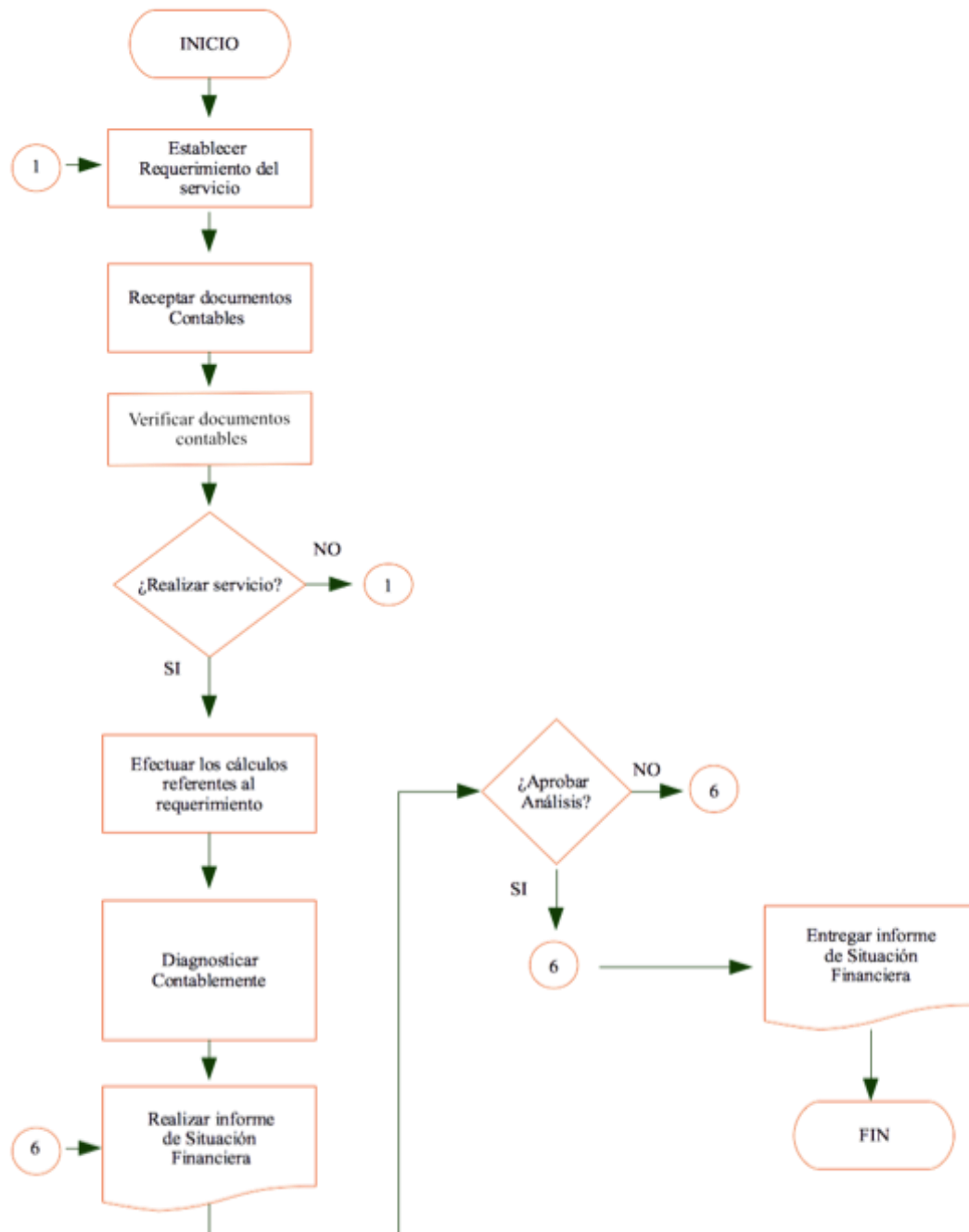


Figura 31. Flujograma de servicio de Contabilidad. Adaptado de Estudio Técnico, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

Tabla 39

Tiempo de elaboración de servicio de Contabilidad

N.	Actividad	Estación de Trabajo	Tiempo Total
1	Establecer requerimiento	Área Financiera	00:10:00
2	Receptar documentos contables	Área Financiera	00:15:00
3	Verificar documentos contables	Área Financiera	00:25:00
4	Efectuar cálculos	Área Financiera	01:30:00
5	Diagnosticar Contablemente	Área Financiera	01:25:00
6	Realizar informe Situación financiera	Área Financiera	01:25:00
7	Aprobar de Informe	Área Administrativa	02:00:00
Total			07:10:00

Nota. Se establece el tiempo de cada actividad y su correspondiente estación de trabajo para el servicio de Contabilidad. Adaptado de Estudio Técnico, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

Se determina la descripción del proceso de Contabilidad, el cual se efectuará en base a los documentos contables para luego formular los estados financieros o en su defecto que fuesen presentados por el cliente en cuyo caso se verificará la información para mayor exactitud de los cálculos efectuados, se identifica el método más adecuado aplicable y se procede a diagnosticar a la empresa, elaborando un informe de Situación Financiero adecuado a sus características especiales, el plazo que conlleva todo el servicio es proporcional a la documentación y grado de dificultad examinada, sin embargo se establecen tiempos promedio de ejecución dando como resultado 7 horas 10 minutos entre elaboración y aprobación.

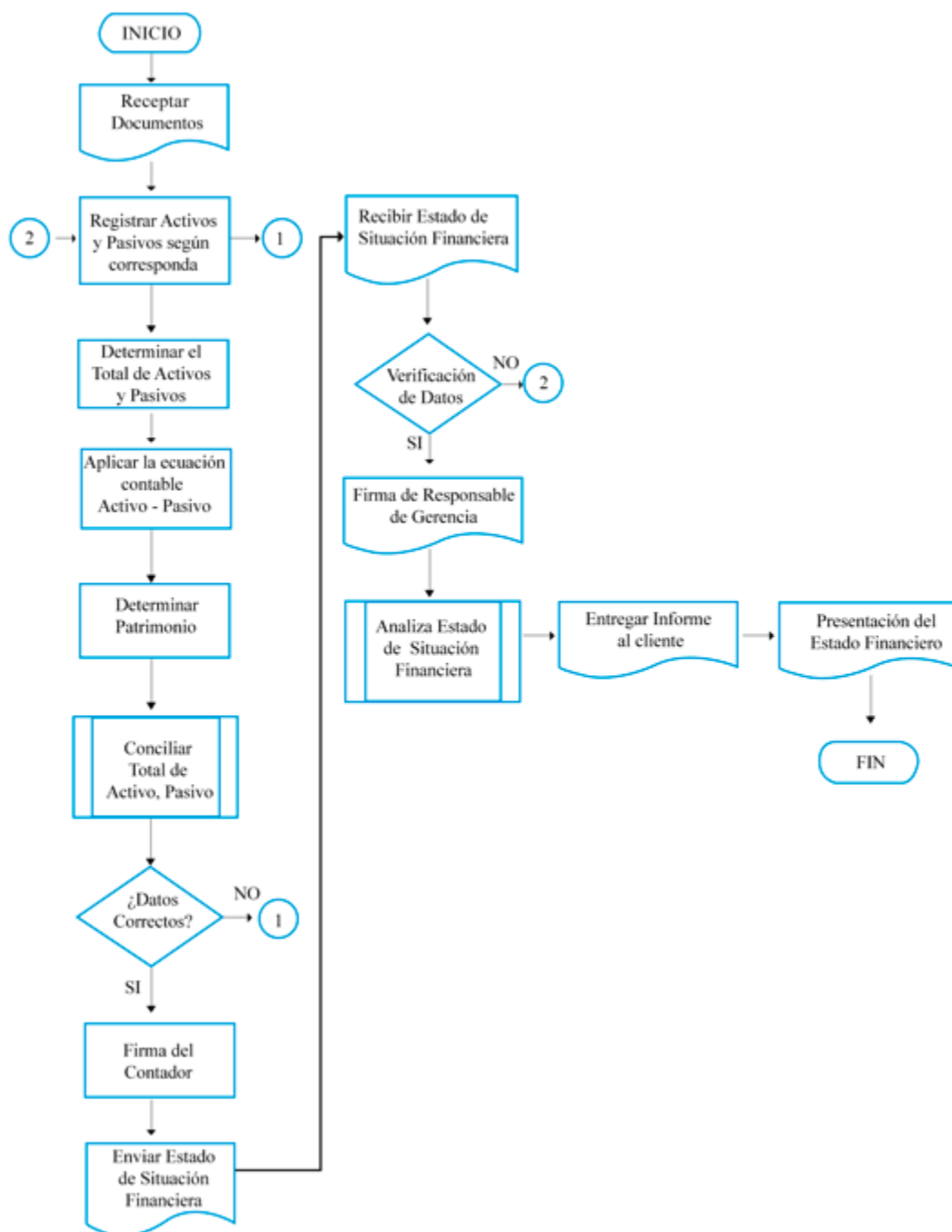


Figura 32. Flujograma de elaboración del Estado de Situación Financiera. Adaptado de Estudio Técnico, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

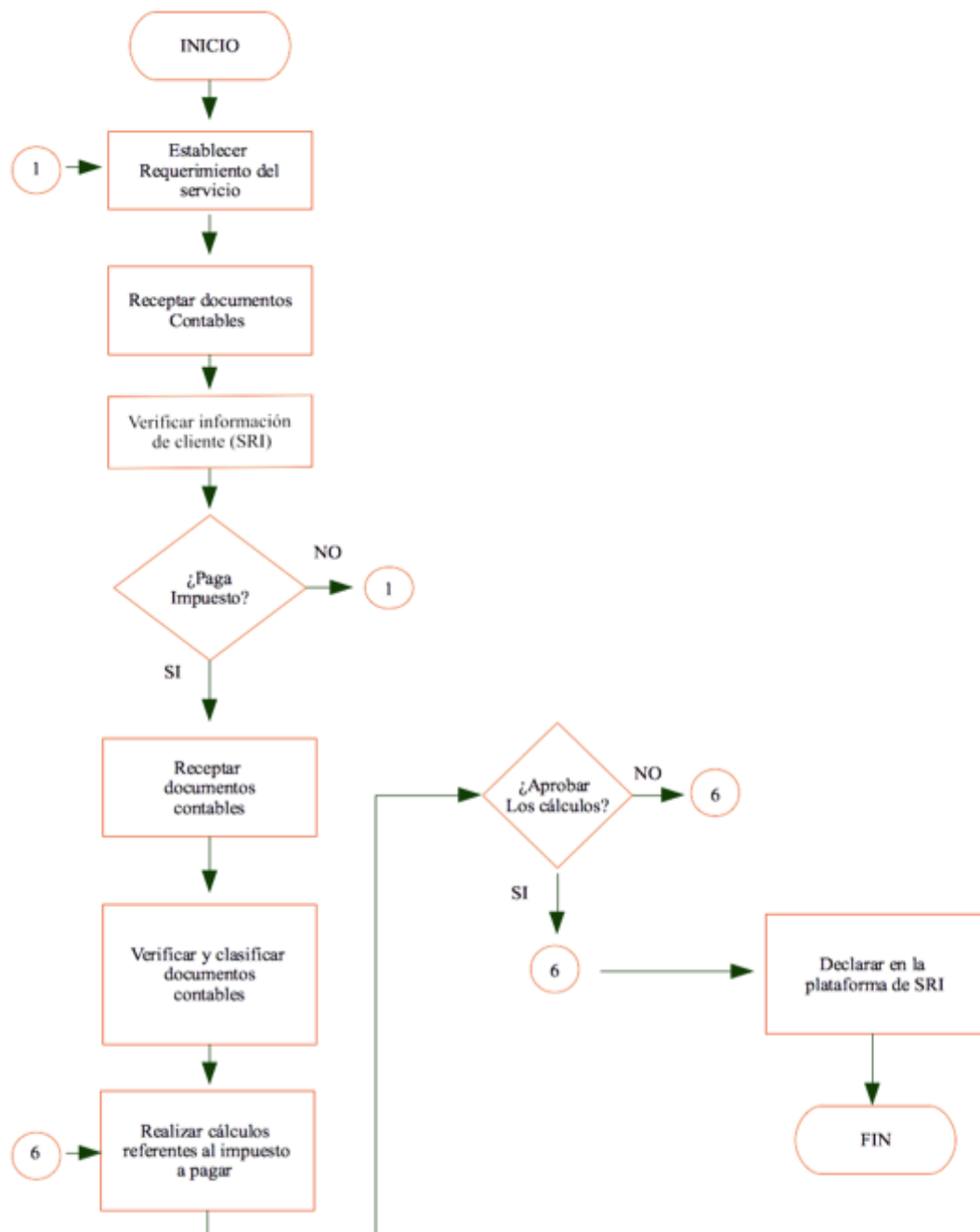


Figura 33. Flujograma de servicio de Tributación. Adaptado de Estudio Técnico, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

APORTAR A LA TRANSFORMACIÓN DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD QUE PERMITA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A REALIZAR ANÁLISIS FINANCIERO, CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN, UBICADA EN LA PARROQUIA IÑAQUITO SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2017

La tributación de una persona natural o empresa es una parte relevante, donde se establecen obligaciones tributarias llamadas impuestos, para lo cual Valor Pluss ofrecerá prestar ayuda en la declaración de los mismos hacia el Servicio de Rentas Internas ente perteneciente al Estado que se encarga de regular, normar y sancionar si es que así lo amerite, por esa razón el objetivo es mantener al cliente en normal cumplimiento de lo dispuesto por la ley.

Tabla 40

Tiempo de elaboración de servicio de Tributación

N.	Actividad	Estación de Trabajo	Tiempo Total
1	Requerimiento del cliente	Área Financiera	00:15:00
2	Verificar Información del cliente SRI	Área Financiera	00:05:00
3	Receptar documentos Contables	Área Financiera	00:10:00
4	Verificar documentos contables	Área Financiera	00:40:00
5	Realizar los cálculos del Impuesto a pagar	Área Financiera	01:30:00
6	Declarar Impuesto	Área Financiera	01:20:00
7	Aprobación de Análisis	Área Administrativa	01:00:00
Total			05:00:00

Nota. Se establece el tiempo de cada actividad y su correspondiente estación de trabajo para el servicio de Tributación. Adaptado de Estudio Técnico, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

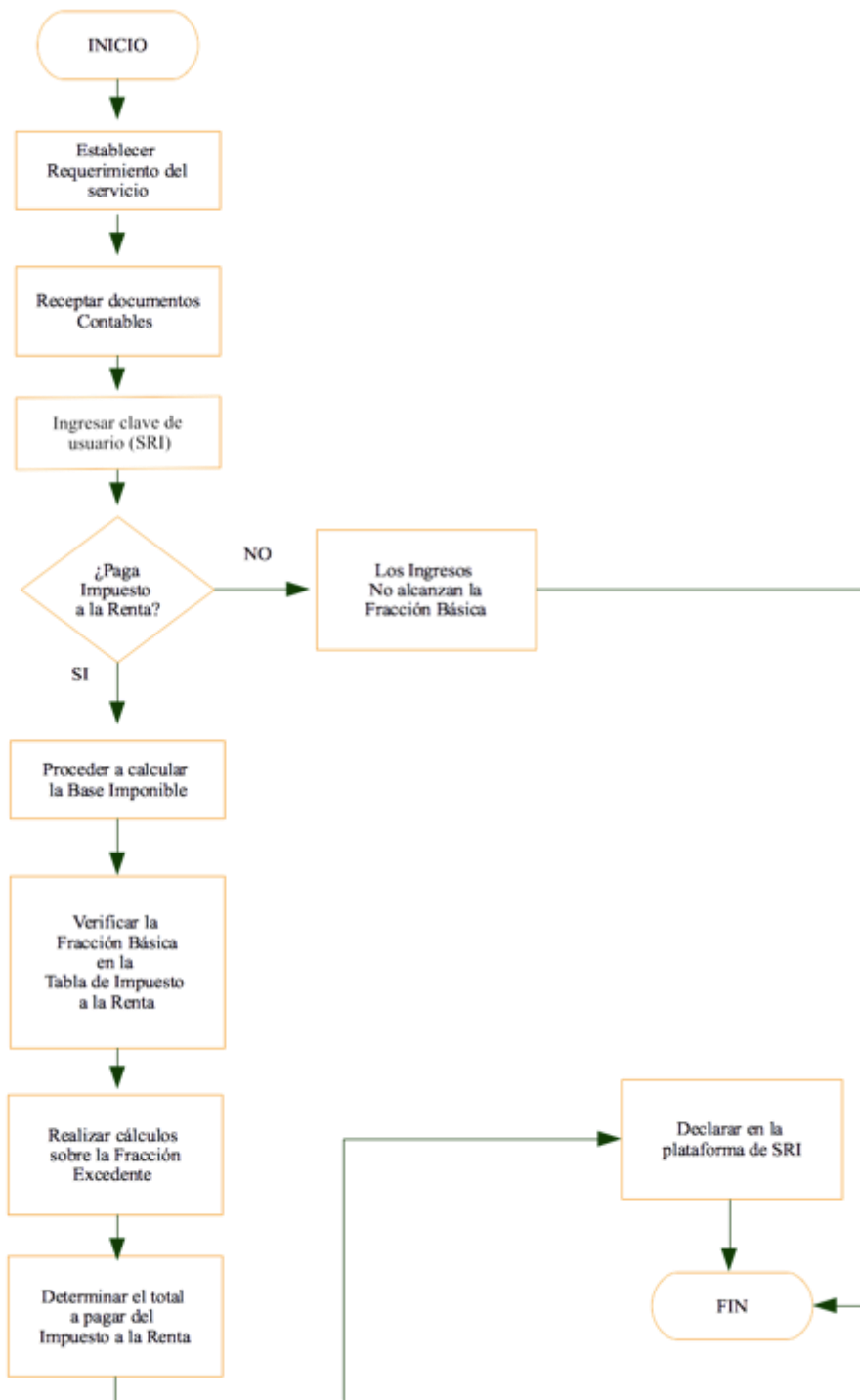


Figura 34. Procedimiento de declaración de Impuesto a la Renta. Adaptado de Estudio Técnico, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

4.3.4. Maquinaria y Equipos

En lo que concierne en el presente proyecto, se tomará en cuenta los siguientes equipos los cuales son necesarios para la elaboración:

Tabla 41

Maquinaria y equipo

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Muebles y Enseres			
Escritorio	2	\$ 150,00	\$ 375,00
Mesa	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Silla	9	\$ 30,00	\$ 270,00
Archivador	3	\$ 120,00	\$ 360,00
Juego de Sala	1	\$ 500,00	\$ 400,00
Total Muebles y Enseres			\$ 1.580,00
Equipos de Oficina			
Teléfono	2	\$ 50,00	\$ 100,00
Total Equipos de Oficina			\$ 100,00
Equipos de Computación			
Computador	3	\$ 449,00	\$ 1.347,00
Impresora	2	\$ 180,00	\$ 360,00
Total Equipos de Computación			\$ 1.707,00
Total			\$ 3.387,00

Nota. Adaptado de Estudio Técnico de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

Una vez analizada las necesidades de Valor Pluss, se expone a detallar la siguiente maquinaria y equipo que será de especial atención para implementar la micro empresa, exponiendo los muebles enseres, equipos de oficina, equipos de computación.

Estos desembolsos corresponden a la inversión en activos fijos que se reflejaran en el primer año de inversión, la cual con el ejercicio de las actividades de negocio de la empresa, se procederá a recuperar.

CAPÍTULO V

ESTUDIO FINANCIERO

Uno de los componentes más importantes de todo proyecto de inversión es el estudio financiero; sin este análisis, la estructura del proyecto no tendrá bases ni fundamentos económicos para su implementación. (Araujo, 2012, pág. 100)

5.1. Ingresos Operacionales y No Operacionales

Los ingresos operacionales, son aquellos que corresponde la razón de ser de la empresa, es decir, proceden de los productos o servicios que la empresa elabora.

Tabla 42

Ingresos operacionales

Detalle	Q	PVP	Total de Ingresos
Análisis Financiero	151	\$ 80,00	\$ 12.096,28
Contabilidad	274	\$ 60,00	\$ 16.416,38
Tributación	252	\$ 60,00	\$ 15.120,35
Total	677		\$ 43.633,02

Nota. Se determina la cantidad de servicios que multiplicados por su precio unitario se obtienen los ingresos de la empresa del 2017. Adaptado de Estudio Financiero de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

Para obtener los ingresos operacionales, se ha tomado en cuenta el tamaño del proyecto y la capacidad del personal con relación al tiempo de ejecución de los diferentes servicios prestados, por lo cual, se determina 151 servicios para Análisis Financiero, 274 de Contabilidad, 252 de Tributación anuales, realizando al día un promedio de uno.

Los ingresos no operacionales no son considerados en el proyecto, el objeto de los ingresos serán netamente de las actividades operacionales.

5.2. Costo

Implica propiedad. Es el valor monetario de los bienes y servicios utilizados en el traslado, producción y/o comercialización de productos o servicios, cuando todavía son propiedad de la empresa. (Villajuana, 2013, pág. 27)

5.2.1. Costo Directo

Son aquellos rubros que forman parte o que se identifican claramente con el objeto de costo. (Villajuana, 2013, pág. 48)

Tabla 43

Rol de Analista 1

Rol de Analista / Contador	
Concepto	Trabajador
Cargo	Analista / Contador
Sueldo	\$ 388,20
13° Sueldo	\$ 32,35
14° Sueldo	\$ 31,25
Fondos de reserva 8,33 %	\$ 32,34
Vacaciones	\$ 16,18
Aporte patronal 11,15 %	\$ 43,28
Total a recibir	\$ 547,49
Sueldo Anual	\$ 6.569,88

Nota. Se describe el sueldo del analista / contador y sus beneficios de ley. Adaptado de Estudio Financiero de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

Tabla 44

Rol de Analista 2

Rol de Analista / Contador	
Concepto	Trabajador
Cargo	Analista / Contador
Sueldo	\$ 388,20
13° Sueldo	\$ 32,35
14° Sueldo	\$ 31,25
Fondos de reserva 8,33 %	\$ 32,34
Vacaciones	\$ 16,18
Aporte patronal 11,15 %	\$ 43,28
Total a recibir	\$ 547,49
Sueldo Anual	\$ 6.569,88

Nota. Se describe el sueldo del analista / contador y sus beneficios de ley para obtener los ingresos de la empresa. Adaptado de Estudio Financiero de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

Para la ejecución de los servicios ofertados, se establece que se necesita dos analistas o contadores, quienes se van a dedicar a las labores del giro del negocio de Valor Pluss, refiriéndose como la ley menciona en la tabla sectorial de salarios mínimos 2017, siendo así de \$ 388,20 USD. como salario mínimo más sus respectivos beneficios que como trabajadores tienen derecho.

5.2.2. Costos Indirectos

Son aquellos recursos que son utilizados en más de un objeto de costo, es decir son costos comunes a dos o más objetos de costo. (Villajuana, 2013, pág. 48)

Tabla 45

Costos Indirectos

Detalle	Costo mensual	Costo Anual
Suministro de oficina	\$ 65,00	\$ 780,00
Servicios básicos	\$ 175,00	\$ 2.100,00
Suministros de Limpieza	\$ 20,00	\$ 240,00
Total	\$ 595,00	\$ 3.120,00

Nota. Se detalla los suministros de oficina, servicios básicos y suministros de limpieza con su precio unitario y lo que se obtiene anualmente, los cuales son considerados costos indirectos. Adaptado de Estudio Financiero de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

APORTAR A LA TRANSFORMACIÓN DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD QUE PERMITA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A REALIZAR ANÁLISIS FINANCIERO, CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN, UBICADA EN LA PARROQUIA IÑAQUITO SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2017

Se identifica algunos costos indirectos los cuales se pueden usar para costear algunos objetos referentes a los servicios prestados por Valor Pluss.

5.2.3. Gastos Administrativos

Son los recursos sacrificados para gestionar la organización vista como un todo. (Villajuana, 2013, pág. 48)

Dentro de los gastos administrativos, se encuentra el pago de sueldos de los trabajadores tanto del Gerente como de los analistas contadores, debido a la naturaleza de Valor Pluss de ser una micro empresa dedicada a la prestación de servicios de Análisis Financiero, Contable y Tributario. Además se considera algunos de los gastos necesarios para la realización de los mismos.

Tabla 46

Gastos Administrativos

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Total Mensual	Total Anual
Sueldo Gerente	1	\$ 412,19	\$ 519,13	\$ 6.246,76
Administrativo				
Sueldo de	2	\$ 388,20	\$981,50	\$11.777,99
Analistas				
Suministros de	1	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 780,00
Oficina				
Arriendos	1	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 9.600,00
Suministros de	1	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 240,00
Limpieza				
Agua Potable	1	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 300,00
Luz Eléctrica	1	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 600,00
Teléfono	1	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 600,00
Internet	1	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 600,00
Mantenimiento	1	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 120,00
Computadoras				
Capacitación	1	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Personal				
Total			\$ 2.670,63	\$ 32.064,74

Nota. Se detalla los diferente gastos administrativos con sus valores unitarios y los anuales se toman para el estado de resultados. Adaptado de Estudio Financiero de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

5.2.4. Costo de Ventas

En ocasiones el departamento o gerencia de ventas también es llamado de mercadotecnia. En este sentido vender no significa sólo hacer llegar el producto al intermediario o consumidor, sino que implica una actividad mucho más amplia.

(Urbina, 2010, pág. 142)

Tabla 47

Gastos de Ventas

Detalle	Q	Valor Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Tarjetas de Presentación	1000	\$ 0,04	\$ 40,00	\$ 40,00
Flayers	1000	\$ 0,08	\$ 80,00	\$ 80,00
Página Web	1	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00
Carpetas	1000	\$ 0,20	\$ 200,00	\$ 200,00
Anuncios Facebook	1	\$ 380,00	\$ 380,00	\$ 4.560,00
Total			\$ 1.000,00	\$ 5.180,00

Nota. Se detalla los diferentes gastos de ventas con sus valores unitarios, los costos mensuales de tarjetas, flayers, página web, carpetas, serán igual a los anuales por considerar que la cantidad realizada es suficiente. Adaptado de Estudio Financiero de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

La publicidad, es una parte primordial para obtener mejores rendimientos con relación a los ingresos, por lo que conforme al estudio de mercado se realizará una campaña de anuncios publicitarios en Facebook ya que es una red social de amplia afluencia de posibles clientes potenciales, además de publicidad impresa que ayudará a difundir los servicios, en cuanto a la página web se expondrá información de interés para la contratación.

5.2.5. Costos Financieros

Son los intereses que se deben pagar en relación con capitales obtenidos en préstamo. (Urbina, 2010, pág. 143)

Para el proyecto no se considerará este valor, ya que se establece que se efectuará con inversión de capital propio.

5.2.6. Costos Fijos y Variables

Costos Fijos. Comprende aquellos costos que permanecen constantes, dentro de un rango relevante, cuando cambia el nivel de actividad. (Villajuana, 2013, pág. 50)

Costos Variables. Son aquellos costos que cuando cambia el nivel de actividad, también cambian. (Villajuana, 2013, pág. 49)

Tabla 48

Costos Fijos

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gasto Administrativo	32.064,74	32.417,45	32.774,05	33.134,56	33.499,04	33.867,53
Gasto de Ventas	5.180,00	5.236,98	5.294,59	5.352,83	5.411,71	5.471,24
Total	37.244,74	37.654,43	38.068,64	38.487,39	38.910,75	39.338,77

Nota. Adaptado de Estudio Financiero de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

Sin importar cual sea el rendimiento de la empresa estos costos se encuentran presentes, por lo cual se tendrá que cubrir estos costos fijos, que para el año 2017 serán de \$ 37.244,74 USD y su proyección en base a 1,10 % de inflación, en el 5 año 2022 será de \$ 39.338,77, si los ingresos superan esta cantidad se determina una utilidad, caso contrario será una pérdida y posible quiebra si no se implanta una estrategia para su corrección.

Los costos variables no serán tomados en cuenta por ser una empresa dedicada a prestar servicios de Análisis Financiero, Contables y Tributarios.

5.2. Inversiones

Es aquel capital de inicio con que cuenta el proyecto, del cual en un futuro se requiere recuperar y obtener una ganancia por el giro del negocio.

5.2.1. Inversión Fija

Este presupuesto está formado por todos aquellos bienes tangibles que es necesario adquirir inicialmente y durante la vida útil del proyecto, para cumplir las funciones de producción, comercialización y distribución de los productos. (Araujo, 2012, pág. 103)

Tabla 49

Inversión Fija

Concepto	Uso de fondos	Recursos Propios
Inversiones en Activos Fijos		
Muebles y Enseres	\$ 1.505,00	\$ 1.505,00
Equipo de Computación	\$ 1.470,00	\$ 1.470,00
Equipo de Oficina	\$ 150,00	\$ 150,00
Total de Activos Fijos	\$ 3.125,00	\$ 3.125,00
Activos Diferidos		
Gasto de Constitución	\$ 150,00	\$ 150,00
Estudio de Factibilidad	\$ 100,00	\$ 100,00
Total de Activos Diferidos	\$ 250,00	\$ 250,00
Capital de trabajo		
Arriendos	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00
Servicios Básicos	\$ 525,00	\$ 525,00
Mantenimiento	\$ 10,00	\$ 10,00
Gasto Administrativo	\$ 7.486,89	\$ 7.486,89
Gasto Ventas	\$ 1.760,00	\$ 1.760,00
Total capital de trabajo	\$ 12.181,89	\$ 12.181,89
Total de Inversión	\$ 15.556,89	\$ 15.556,89
Participación	\$ 1,00	\$ 1,00
Participación	100%	100%

Nota. Adaptado de Estudio Financiero de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

APORTAR A LA TRANSFORMACIÓN DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD QUE PERMITA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A REALIZAR ANÁLISIS FINANCIERO, CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN, UBICADA EN LA PARROQUIA IÑAQUITO SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2017

La estimación de las inversiones fijas para el proyecto, se desglosa en activos fijos que son necesarios para empezar las actividades del giro del negocio contando con \$ 3125,00 USD, más activos diferidos \$ 250,00 USD y el capital de trabajo de \$ 12181,89 USD especificando que se ha estimado el costo para tres meses que son los meses de implementación, determinando que la inversión que se deberá cubrir es de \$ 15556,89 USD que serán cubiertos con capital propio.

5.2.1.1. Activos Fijos

Se entiende por activo tangible (que se puede tocar) o fijo, a los bienes propiedad de la empresa, como terrenos, edificios, maquinaria, equipo, mobiliario, vehículos de transporte, herramientas y otros. (Urbina, 2010, pág. 143)

Tabla 50

Muebles y Enseres

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Escritorios	2	\$ 150,00	\$ 300,00
Sillas	9	\$ 30,00	\$ 270,00
Juego de Sala	1	\$ 500,00	\$ 500,00
Archivador	3	\$ 120,00	\$ 360,00
Mesa	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Total	16	950,00	1.580,00

Nota. Adaptado de Estudio Financiero de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

Tabla 51

Equipo de Oficina

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Teléfono	2	\$ 50,00	\$ 100,00
Total			\$ 100,00

Nota. Adaptado de Estudio Financiero de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

Tabla 52

Equipo de Computo

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computadoras	3	\$ 449,00	\$ 1.347,00
Impresora	2	\$ 180,00	\$ 360,00
Total	5	629,00	1.707,00

Nota. Adaptado de Estudio Financiero de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

El presente proyecto expone los diferentes activos fijos los cuales, son la parte física tangible que posibilitan a los trabajadores con su intelecto hacer realidad los requerimientos de servicios por parte de los clientes.

5.2.1.2. Activos Nominales (diferidos)

Son los bienes intangibles necesarios para construir y operar la empresa y que son útiles exclusivamente a ésta. (Araujo, 2012, pág. 112)

Tabla 53

Activos Diferidos

Detalle	Valor
Gasto de Constitución	\$ 150,00
Estudio de Factibilidad	\$ 100,00
Total de Activos Diferidos	\$ 250,00

Nota. Adaptado de Estudio Financiero de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

Dichos estudios y requerimientos son expresamente necesarios para formalizar, sustentar el inicio de las operaciones de Valor Pluss.

5.2.2. Capital de Trabajo

Desde el punto de vista contable el capital de trabajo se define como la diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo circulante. (Urbina, 2010, pág. 145)

Tabla 54

Capital de Trabajo

Detalle	Valor
Arriendos	\$ 2.400,00
Servicios Básicos	\$ 525,00
Mantenimiento	\$ 10,00
Gasto Administrativo	\$ 7.486,89
Gasto Ventas	\$ 1.760,00
Total capital de trabajo	\$ 12.181,89

Nota. Adaptado de Estudio Financiero de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

El capital de trabajo está compuesto por arriendo, servicios básicos, mantenimiento, gasto administrativo, gasto de ventas y tiene como valor total de \$ 12.181,89 USD, tomando en cuenta que está proyectado para 3 meses de los cuales son los iniciales y de mayor especulación de éxito.

5.2.3. Fuentes de Financiamiento y Uso de Fondos

La decisión de financiar el proyecto significa determinar de qué fuentes se obtendrán los fondos para cubrir la inversión inicial y, eventualmente, quién pagará costos y recibirá los beneficios del proyecto. (Córdoba, 2011, pág. 216)

Para el presente proyecto no se considera necesaria para el inicio de actividades de Valor Pluss, estableciendo que el Capital Propio cubre las inversiones para 3 meses de funcionamiento.

5.2.4. Amortización de Financiamiento (tabla de amortización)

Es una carga que se genera al llevar a cabo la inversión diferida, “(...)” (Araujo, 2012, pág. 109)

Al no tener financiamiento de una entidad del sistema financiero, no se tomará en cuenta la tabla de amortización.

5.2.5. Depreciaciones (tabla de depreciación)

La depreciación es ocasionada por el desgaste a causa del uso y el paso del tiempo, la obsolescencia de la planta debido a las innovaciones tecnológicas y finalmente el periodo de vida que se le asigne al proyecto original. (Araujo, 2012, págs. 108, 109)

Tabla 55

Cuadro de Depreciaciones

Activo	Año 0	Vida útil	%	1	2	3	4	5	Valor Residual
Equipo de Oficina	100,00	10	10	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	50,00
Equipos de Computación	1.707,00	3	3,33	569,00	569,00	569,00	0,00	0,00	0,00
Muebles y Enseres	1.580,00	10	10	158,00	158,00	158,00	158,00	158,00	790,00
Total	3.387,00			737,00	737,00	737,00	168,00	168,00	840,00

Nota. El valor residual se calcula en base a los años que restan de vida útil de los activos fijos a los ya transcurridos cinco años. Adaptado de Estudio Financiero de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

Las depreciaciones, que se ven sometidos los activos fijos de Valor Pluss donde se determina la vida útil, partiendo del hecho de que son todos nuevos el total es de \$ 3387,00 USD, se pone especial atención en los equipos de computación los cuales

son el motor de impulso de servicios prestados por la micro empresa, dedicada a brindar servicios de Análisis Financiero, Contable y Tributario.

5.2.6. Estado de Situación Inicial

El balance general proforma, contiene los rubros que constituirán los activos de la empresa, es decir, los bienes adquiridos para materializar el proyecto.

Por otro lado, se presentan los pasivos esperados de la empresa, es decir, las obligaciones financieras que adquirirán los socios del proyecto, y finalmente el capital contable que constituye el patrimonio neto de la empresa. (Araujo, 2012, pág. 112)

Tabla 56

Estado de Situación Financiero

Valor Plus		
Estado de Situación Financiera Inicial		
Al 31 De Octubre 2017		
ACTIVOS		
Activo Corriente		\$ 12.181,89
Bancos	\$ 12.181,89	
Activo no Corriente		\$ 3.125,00
Muebles y Enseres	\$ 1.505,00	
Equipo de Computación	\$ 1.470,00	
Equipo de Oficina	\$ 150,00	
Otros Activos		\$ 250,00
Gasto de Constitución	\$ 150,00	
Estudio de Factibilidad	\$ 100,00	
TOTAL ACTIVOS		\$ 15.556,89
PASIVOS		
		\$ 0,00
Pasivos no Corrientes		
Préstamo Bancario por pagar	\$ 0,00	
PATRIMONIO		\$ 15.556,89
Capital	\$ 15.556,89	
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		\$ 15.556,89

Nota. Adaptado de Estudio Financiero de Valor Plus, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

APORTAR A LA TRANSFORMACIÓN DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD QUE PERMITA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A REALIZAR ANÁLISIS FINANCIERO, CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN, UBICADA EN LA PARROQUIA IÑAQUITO SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2017

5.2.7. Estado de Resultados Proyectado (a cinco años)

Mide las utilidades de la unidad de producción o de prestación de servicios durante el periodo proyectado. (Córdoba, 2011, pág. 209)

Tabla 57

Estado de Resultados 2017

Valor Pluss Estado de Resultados Al 31 de Dic. 2017 Valorado en dólares de EEUU	
Ingresos por servicios	\$ 43.633,02
Utilidad Bruta	\$ 43.633,02
Gastos Operacionales	
Gastos Administrativos	\$ 32.207,37
Gastos de Ventas	\$ 5.180,00
Gastos Financieras	\$ -
Depreciaciones	\$ 737,00
Utilidad Operacional	\$ 5.508,65
Otros Ingresos	\$ -
Otros Egresos	\$ -
Utilidad A.P.E.I.	\$ 5.508,65
15 % Participación Laboral	\$ 826,30
Utilidad Antes de I.R.	\$ 4.682,35
Impuesto a la Renta PNOC	\$ -
Utilidad Neta	\$ 4.682,35

Nota. No existen costos de servicios, por ser una empresa que presta servicios de Análisis Financiero, Contable, Tributario, el Impuesto a la Renta por que los ingresos después de sus obligaciones de pago no alcanzan la fracción básica. Adaptado de Estudio Financiero de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

Tabla 58

Estado de Resultados Proyectado

Valor Pluss Estado de Resultados Del 2018 a 2022 Valorado en dólares EEUU					
	2018	2019	2020	2021	2022
Ingresos por servicios	44.112,98	44.598,23	45.088,81	45.584,78	46.086,22
Utilidad Bruta	44.112,98	44.598,23	45.088,81	45.584,78	46.086,22
Gastos Operacionales					
Gastos Administrativos	32.561,65	32.919,83	33.281,95	33.648,05	34.018,18
Gastos de Ventas	5.236,98	5.294,59	5.352,83	5.411,71	5.471,24
Gastos Financieras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Depreciaciones	737,00	737,00	168,00	168,00	168,00
Utilidad Operacional	5.577,35	5.646,81	6.286,03	6.357,02	6.428,80
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.	5.577,35	5.646,81	6.286,03	6.357,02	6.428,80
15 % Participación Laboral	836,60	847,02	942,90	953,55	964,32
Utilidad Antes de I.R.	4.740,75	4.799,79	5.343,13	5.403,47	5.464,48
Impuesto a la Renta PNOC	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad Neta	4.740,75	4.799,79	5.343,13	5.403,47	5.464,48

Nota. No existen costos de servicios, por ser una empresa que presta servicios de Análisis Financiero, Contable, Tributario, el Impuesto a la Renta no se toma en cuenta por que los ingresos después de sus obligaciones de pago no alcanzan la fracción básica, la proyección se realiza con la inflación de 1,10%. Adaptado de Estudio Financiero de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

5.2.8. Flujo de Caja

El flujo de caja reviste gran importancia en la evaluación de un proyecto, por lo tanto se debe dedicar la mayor atención en su elaboración. Es un estado financiero que mide los movimientos de efectivo, excluyendo aquellas operaciones que como la depreciación y amortización, constituyen una salida de dinero. (Córdoba, 2011, pág. 210)

Tabla 59

Flujo de Caja proyectado

Valor Pluss Flujo de Caja Del 2018 a 2022 Valorado en dólares EEUU						
	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Año Base						
Ingresos por servicios	\$ -	44.112,98	44.598,23	45.088,81	45.584,78	46.086,22
Utilidad Bruta	\$ -	44.112,98	44.598,23	45.088,81	45.584,78	46.086,22
Gastos Operacionales						
Gastos Administrativos	\$ -	32.417,45	32.774,05	33.134,56	33.499,04	33.867,53
Gastos de Ventas	\$ -	5.236,98	5.294,59	5.352,83	5.411,71	5.471,24
Gastos Financieros	\$ -	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Depreciaciones	\$ -	737,00	737,00	168,00	168,00	168,00
Utilidad Operacional	\$ -	5.721,55	5.792,59	6.433,42	6.506,04	6.579,45
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.	\$ -	5.721,55	5.792,59	6.433,42	6.506,04	6.579,45
(+)15 % P.L. causado	\$ -	858,23	868,89	965,01	975,91	986,92
(-)15 % P.L. pagado	\$ -	0,00	858,23	868,89	965,01	975,91
Utilidad Antes de I.R.	\$ -	6.579,78	5.803,25	6.529,54	6.516,93	6.590,46
Impuesto a la Renta	\$ -					
PNOC		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad Neta	\$ -	6.579,78	5.803,25	6.529,54	6.516,93	6.590,46
Ajuste de Gasto no desembolsable						
(+) Depreciaciones	\$ -	737,00	737,00	168,00	168,00	168,00
(+) Amortizaciones	\$ -	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inversión Inicial	-15556,89					
Excedente Operacional		7.316,78	6.540,25	6.697,54	6.684,93	6.758,46
Flujo Neto de Efectivo	-15.556,89	7.316,78	6.540,25	6.697,54	6.684,93	6.758,46

Nota. No existen costos de servicios, por ser una empresa que presta servicios de Análisis Financiero, Contable, Tributario, el Impuesto a la Renta no se paga por que los ingresos después de sus obligaciones de pago no alcanzan la fracción básica, la proyección se realiza con la inflación de 1,10%, se elabora un ajuste de gasto no desembolsable de depreciaciones y amortizaciones ya que no es una salida real de dinero. Adaptado de Estudio Financiero de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

5.3. Evaluación

La evaluación financiera, corresponde a determinar si la información de los flujos de fondos y riesgos existentes, son los adecuados para obtener rentabilidad con la presente inversión del proyecto, de manera que sea viable para su ejecución.

5.3.1. Tasa de descuento

La tasa de descuento del proyecto, o tasa de costo de capital, es el precio que se paga por los fondos requeridos para cubrir la inversión. (Sapag & Sapag, 2008, pág. 352)

$$TMAR = i + f + (i * f)$$

$$TMAR = 0,011 + 0,0758 + (0,0118 * 0,0758)$$

$$TMAR = 0,0868 + (0,0008338) = 0,0876338$$

$$TMAR = 8,76 \%$$

5.3.2. VAN

Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. (Urbina, 2010, pág. 182)

Tabla 60

Flujo de Efectivo del proyecto

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión	-15.556,89					
Excedente Operacional		7.316,78	6.540,25	6.697,54	6.684,93	6.758,46
Flujos de Efectivo	-15.556,89	7.316,78	6.540,25	6.697,54	6.684,93	6.758,46

Nota. Adaptado de Estudio Financiero de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

Para determinar el resultado del Valor Actual Neto, se considera los flujos de efectivo proyectados del proyecto, la inversión inicial, implementados en la siguiente formula:

$$VAN = -P + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5}$$

$$\text{VAN} = -15.556,89 + \frac{7.316,78}{1,08294728} + \frac{6.540,25}{1,18294728} + \frac{6.697,54}{1,28661345} + \frac{6.684,93}{1,39936427} + \frac{6.758,46}{1,52199588}$$

$$\text{VAN} = -15.556,89 + 6.727,25 + 5.528,78 + 5.205,56 + 4.777,12 + 4.440,53$$

$$\text{VAN} = -15.592,89 + 26.679,23$$

$$\text{VAN} = 11.122,34$$

Se concluye que en la proyección de los flujos de caja para cinco años se obtiene \$ 26.679,23 USD, tomando en cuenta la inversión inicial de \$ 15.592,89 USD el resultado es \$ 11.122,34 USD saldo favorable.

5.3.4. TIR

Es la tasa de descuento por la cual el VPN es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. (Urbina, 2010, pág. 184)

Formula de la TIR:

$$\text{VAN} = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{\text{FNE}_t}{(1 + \text{TIR})^t}$$

$$\text{VAN} = -15.556,89 + \frac{7.316,78}{1,3388} + \frac{6.540,25}{1,79238544} + \frac{6.697,54}{2,39964563} + \frac{6.684,93}{3,21264557} + \frac{6.758,46}{4,30108988}$$

$$VAN = -15.556,89 + 5.465,18 + 3.648,91 + 2.791,06 + 2.080,82 + 1.571,34$$

$$VAN = -15.592,55 + 15.557,30$$

$$VAN = 0,41$$

$$TIR = 32,88 \%$$

La tasa interna de retorno se procedió a calcular con los flujos de efectivo del VAN, la inversión inicial, lo cual indica una TIR de 32,88 % superior al 8,76 % de la TMAR estableciendo que es viable el proyecto.

5.3.5. PRI (Período de recuperación de la inversión)

El período de recuperación de inversión, establece el tiempo en años, meses, días, en el que se podrá recuperar la inversión inicial.

Tabla 61

Período de recuperación de la inversión

Periodo	FNE	Acumulado	Factor	FNE Actualizado	Acumulado
0	-15.556,89	-15.556,89	1,00	-15.556,89	-15.556,89
1	7.316,78	-8.240,11	0,92	6.727,25	-8.829,64
2	6.540,25	-1.699,86	0,85	5.528,78	-3.300,87
3	6.697,54	4.997,69	0,78	5.205,56	1.904,69
4	6.684,93	11.682,61	0,71	4.777,12	6.681,81
5	6.758,46	18.441,08	0,66	4.440,53	11.122,34

Nota. Adaptado de Estudio Financiero de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

$$PRI = a + \frac{b - c}{d}$$

$$PRI = 2 + \frac{15.556,89 - 13.857,03}{6.697,54} = 2,25 \text{ a valores constantes}$$

$$PRI = 2 + \frac{15.556,89 - 12,256,03}{5.205,56} = 2,63 \text{ a valores actualizados}$$

Tabla 62

Tiempo de recuperación de la inversión

Años	Meses	Días
PRI = 2 años	$0,253 * 12 = 3,04$	$0,04 * 30 = 1,36$
2	3	1
Total a valores constantes		2 años 3 meses 1 día
PRI= 2 años	$0,63 * 12 = 7,56$	$0,56 * 30 = 16,8$
2	7	17
Total a valores actualizados		2 años 7 meses 17 días

Nota. El (*) significa multiplicación. Adaptado de Estudio Financiero de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

El resultado de los cálculos indica que la recuperación de la inversión será en 2 años, 3 meses, tiempo razonable de recuperación por las condiciones económicas que presenta en la actualidad el país.

Tabla 63

Período de recuperación a valores constantes

Periodo de Recuperación a Valores Constantes		
	Ingresos	Inversión a recuperar
AÑO 2	6.540,25	-1.699,86
1 mes	545,02	-1.154,84
2 mes	545,02	-609,82
3 mes	545,02	-64,80
4 mes	545,02	480,23
5 mes	545,02	1.025,25
6 mes	545,02	1.570,27
7 mes	545,02	2.115,29
8 mes	545,02	2.660,31
9 mes	545,02	3.205,33
10 mes	545,02	3.750,35
11 mes	545,02	4.295,37
12 mes	545,02	4.840,39

Nota. Los valores que se encuentran con signo (-) negativo son las que se debe recuperar con los ingresos. Adaptado de Estudio Financiero de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

El Flujo de Efectivo utilizado es el del segundo año, para lo cual se procede a especificar lo que por mes a valores constantes ingresa, recuperando mes a mes, dando como resultado \$ 6.540,25 al año.

Tabla 64

Período de recuperación a valores actualizados

Periodo de Recuperación a Valores Actualizados		
	Ingresos	Inversión a recuperar
AÑO 2	5.528,78	-3.300,87
1 mes	460,73	-2.840,14
2 mes	460,73	-2.379,40
3 mes	460,73	-1.918,67
4 mes	460,73	-1.457,94
5 mes	460,73	-997,21
6 mes	460,73	-536,48
7 mes	460,73	-75,75
8 mes	460,73	384,98
9 mes	460,73	845,72
10 mes	460,73	1.306,45
11 mes	460,73	1.767,18
12 mes	460,73	2.227,91

Nota. Los valores que se encuentran con signo (-) negativo son las que se debe recuperar con los ingresos. Adaptado de Estudio Financiero de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

El Flujo de Efectivo utilizado es el del segundo año, para lo cual se procede a especificar lo que por mes a valores actualizados ingresa, recuperando mes a mes, dando como resultado \$ 5.528,78 al año.

5.3.6. RBC (Relación costo beneficio)

Es la relación que existe entre los ingresos de efectivo constantes o actualizados dividido para los egresos de efectivo constantes o actualizados incluyendo la inversión.

Tabla 65

Relación Costo Beneficio

Periodo	FNE
Inversión Inicial	15.556,89
1	7.316,78
2	6.540,25
3	6.697,54
4	6.684,93
5	6.758,46
Total	33.997,97
Beneficio	2,19

Nota. Adaptado de Estudio Financiero de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

$$RCB = \frac{33.997,97}{15.556,89}$$

$$RCB = 2,19$$

El cálculo del RCB, se determina en base a los flujos netos de efectivo que durante los cinco años de proyección se ha logrado después de atender sus obligaciones de pago y en base a la inversión inicial, en el análisis se establece que por cada dólar invertido se obtiene una utilidad de \$ 2,19 USD, lo que indica que es favorable para el proyecto, evidenciando la existencia de rentabilidad con lo que el negocio puede atender otras posibles inversiones para el futuro, siendo necesaria siempre el ánimo de progresar como empresa.

5.3.6. Punto de Equilibrio

En este análisis de punto de equilibrio se requiere resaltar su importancia dentro del estudio del proyecto, en el manejo de los egresos de operación para sacar conclusiones que faciliten la toma de decisiones en relación con su manejo financiero. (Córdoba, 2011, pág. 205)

5.3.6.1. Punto de Equilibrio del servicio de Análisis Financiero

$$PE = \frac{CF}{p - C_{uv}}$$

Tabla 66

Elementos para el cálculo del Punto de Equilibrio

Detalle	Valor
Costos Fijos	\$ 37.654,43
Precio Unitario	\$ 80,00
Costo Unitario Variable	\$ 0,00

Nota. El costo unitario variable su valor es de \$ 0,00 por ser una empresa que presta servicios. Adaptado de Estudio Financiero de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

$$PE = \frac{37.654,43}{80} = 471 \text{ Unidades}$$

$$PE = 471 * 80,00 = 37.654,43 \text{ Ingresos}$$

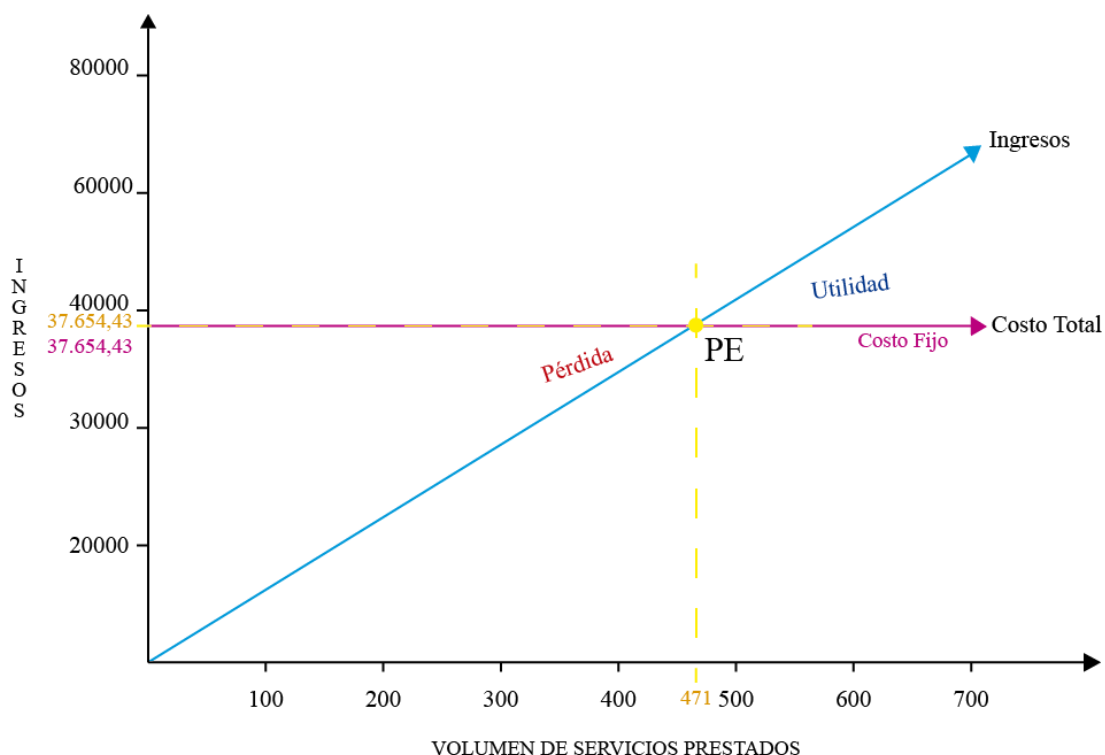


Figura 35. Punto de Equilibrio del servicio Análisis Financiero. Adaptado de Estudio Financiero de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

Para determinar el punto de equilibrio de este servicio se tomó en cuenta el costo fijo para alcanzar a cubrir con sus ingresos lo que establece que se tiene que prestar 471 servicios por el precio unitario de \$ 80,00 USD, el resultado es \$ 37.654,43 USD.

5.3.6.2. Punto de Equilibrio del servicio de Contabilidad

Tabla 67

Elementos para el cálculo del Punto de Equilibrio

Detalle	Valor
Costos Fijos	\$ 37.654,43
Precio Unitario	\$ 60,00
Costo Unitario Variable	\$ 0,00

Nota. El costo unitario variable su valor es de \$ 0,00 por ser una empresa que presta servicios. Adaptado de Estudio Financiero de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

$$PE = \frac{37.654,43}{60} = 628 \text{ Unidades}$$

$$PE = 628 * 60,00 = 37.654,43 \text{ Ingresos}$$

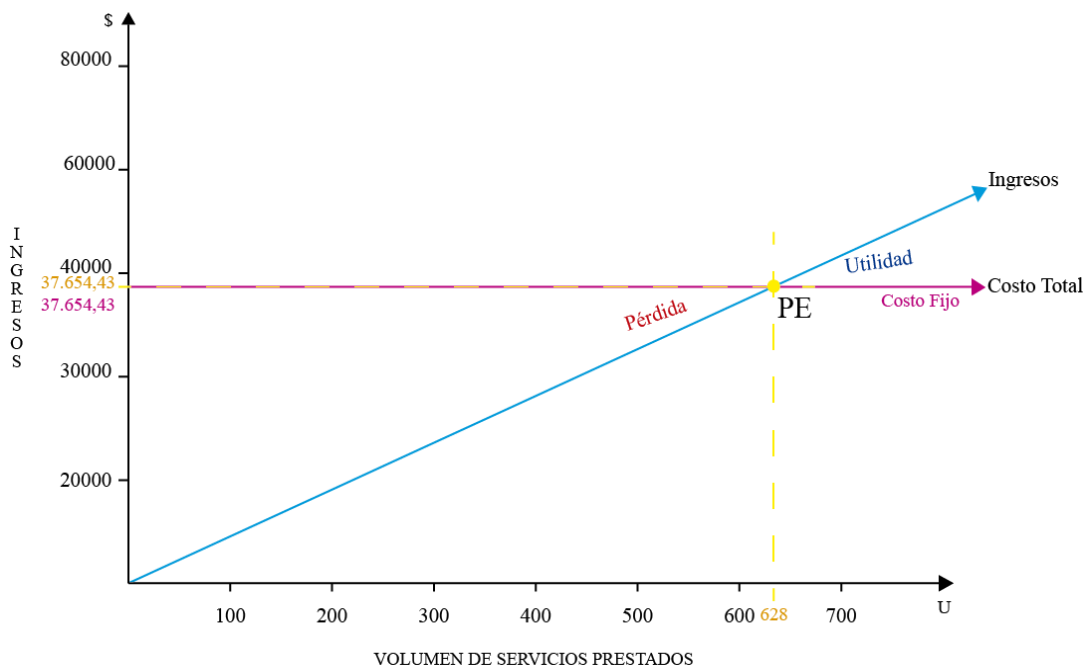


Figura 36. Punto de Equilibrio de servicio de Contabilidad. Adaptado de Estudio Financiero de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

APORTAR A LA TRANSFORMACIÓN DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD QUE PERMITA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A REALIZAR ANÁLISIS FINANCIERO, CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN, UBICADA EN LA PARROQUIA IÑAQUITO SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2017

El punto de equilibrio del servicio de contabilidad, se tomó en cuenta el costos fijo, la cantidad de servicios prestados representado por 628 unidades multiplicados por el precio unitario de \$ 60 USD, el resultado es \$ 37.654,43 USD cumpliendo con la teoría que menciona que el punto de equilibrio es la elaboración e ingresos mínimos donde no existe pérdida ni ganancia.

5.3.6.3. Punto de Equilibrio del Servicio de Tributación

Tabla 68

Elementos para el cálculo del Punto de Equilibrio

Detalle	Valor
Costos Fijos	\$ 37.654,43
Precio Unitario	\$ 60,00
Costo Unitario Variable	\$ 0,00

Nota. El costo unitario variable su valor es de \$ 0,00 por ser una empresa que presta servicios. Adaptado de Estudio Financiero de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

$$PE = \frac{37.798,63}{60} = 630 \text{ Unidades}$$

$$PE = 630 * 60,00 = 37.798,63 \text{ Ingresos}$$

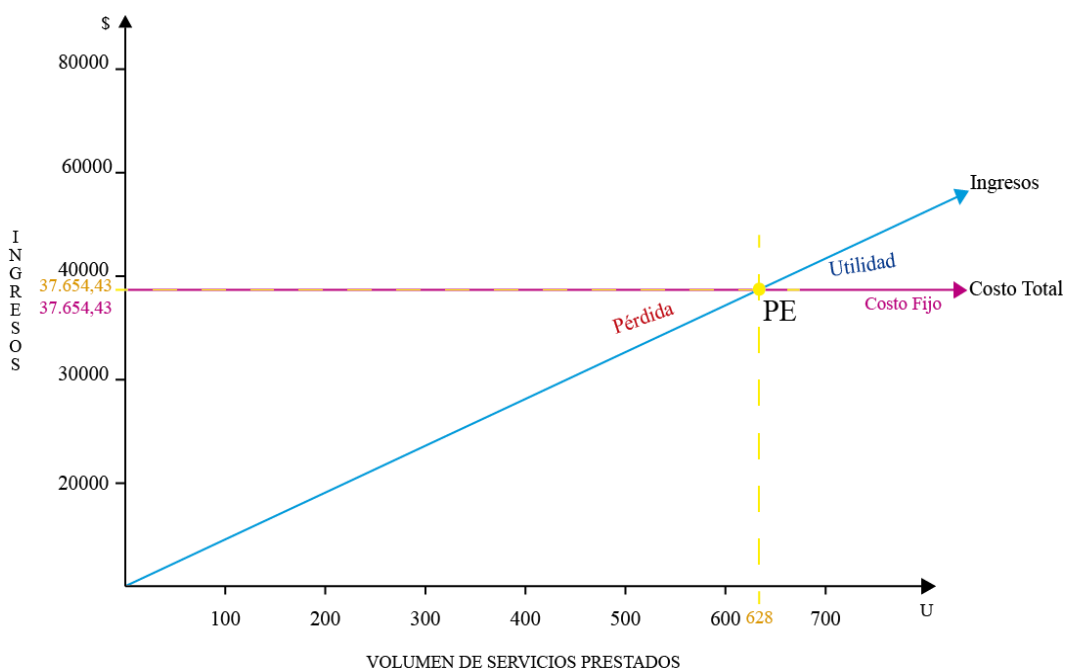


Figura 37. Punto de Equilibrio de Tributación. Adaptado de Estudio Financiero de Valor Pluss, elaborado por Wladimir Angulo Benalcázar.

El punto de equilibrio, para el servicio de tributación es de 628 servicios prestados que realizando el cálculo por el precio unitario de \$ 60,00 USD es de \$ 37.654,43 USD, equilibrando los costos fijos para el proyecto.

5.3.7. Análisis de Índices Financieros

Para tomar decisiones racionales que concuerden con los objetivos de la empresa, el administrador financiero debe tener ciertas herramientas de análisis.

5.3.7.1. Rentabilidad sobre el Patrimonio

$$ROE = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

$$ROE = \frac{4.803,59}{15.556,89}$$

$$ROE = 0,31$$

Al no contar con préstamos la empresa tiene el valor del Total de Activos igual al Patrimonio, evidenciando la misma rentabilidad de 0,31 que en porcentaje representaría el 31 % de utilidad neta sobre el Patrimonio, que se encuentra conformado por la aportación de capital del propietario acogiendo el riesgo total de lo que implica las actividades del negocio, pero su beneficio será obtener mejor margen de liquidez para la empresa por no contar con endeudamiento con entidades financieras o a su vez con terceras personas.

Por otro lado, es posible establecer nuevas políticas de financiamiento si se evidencia que sería lo mejor para Valor Pluss, tales como la de financiamiento con entidades del sistema financiero del país.

5.3.7.2. Rentabilidad sobre el Activo

$$ROA = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$$

$$ROA = \frac{4.803,59}{15.556,89}$$

$$ROA = 0,31$$

La empresa genera una aceptable rentabilidad de 0,31 en porcentaje 31 % sobre los activos totales, lo que evidencia el correcto uso de los mismos al ser expuestos a la utilidad neta considerando el período difícil en que se encuentra en país, para obtener un mejor rendimiento se tendría que realizar una mejor rotación de los activos, estableciendo una política que indique utilizar al máximo los activos fijos, de manera que no existan desembolsos de dinero innecesarios en la compra de nuevos, así también en relación a los activos corrientes, prefiriendo que estos tengan mayor participación en el total de activos, ya que pueden indicar que la empresa tiene una buena liquidez convirtiéndose en capital de trabajo alto a fin de progresar como empresa y elaborar nuevos proyectos de inversión.

5.3.7.3. Rentabilidad sobre la Inversión

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

$$ROI = \frac{4.803,59}{15.556,89}$$

$$ROI = 0,31$$

La utilidad neta \$ 4.803,59 al ser dividida por inversión inicial que es de \$ 15.556,89 USD, la cual ha sido necesaria para implementar la empresa, lo que significa que el 31 % de rentabilidad es un margen aceptable para las condiciones en que se encuentra el país.

Sin embargo se plantea incrementar los ingresos para que la rentabilidad mejore otorgando beneficios para los diferentes componentes de la empresa los cuales influyen directa o indirectamente.

CAPÍTULO VI

ANÁLISIS DE IMPACTOS

6.1. Impacto Ambiental

El impacto ambiental de Valor Pluss no será de alto cuidado, debido a ser una empresa que presta servicios de análisis financiero, contables y tributarios, con lo cual no tendrá manipulación directa de sustancias altamente tóxicas ni químicas.

Sin embargo, se expone como política de la empresa el cuidado del medio ambiente considerando el reciclaje de hojas, es decir imprimiendo siempre lo necesario o indispensable con relación a documentos que se requieran presentar, además a nivel interno se utilizará la impresión de tiro y retiro de manera que no afecte a la tala de más árboles.

Por otro lado con relación a los suministros de limpieza, servicios básicos se implementará una política de conservación, donde se estima que cuando no se este empleando en una actividad de trabajo se procederá a disminuir su uso.

Además de entender y respetar los horarios de recolección de basura que se genere por la actividad de la misma, así apoyar al medioambiente y a la vez establecer el ahorro en gastos innecesarios.

Aportando al Plan Nacional para el Buen Vivir (Senplades, 2013):

- Objetivo 7: Garantizar los derechos de la naturaleza y promover la sostenibilidad ambiental territorial y global.

6.2. Impacto Económico

Valor Pluss, tiene una acción directa con los micro, pequeños, medianos, empresarios, quienes son los clientes o usuarios de los servicios de análisis financiero, contable y tributario, mediante ellos se posibilita a que las MIPYMES se encuentren correctamente dirigidas financieramente, ayudando a tomar las mejores decisiones en el momento que así lo requieran, favoreciendo a todas las personas quienes laboran y componen cada una de ellas manteniendo en orden sus obligaciones con el fisco y brindando estabilidad al negocio.

Cumpliendo con lo especificado en el Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017 (Senplades, 2013):

- Objetivo 3. Mejorar la calidad de vida de la población.
- Objetivo 9. Garantizar el trabajo digno en todas sus formas.

Por esa razón es importante que todas las empresas respeten los reglamentos, Leyes Constitucionales, Código tributario, Código de Comercio y Producción,

Código de Trabajo entre otros, de manera que aporten al desarrollo de una comunidad atendida en todos los aspectos referentes a alimentación, salud, vivienda.

6.3. Impacto Productivo

Si se considera correctamente los aspectos financieros, contables y tributarios de una MIPYMES, se obtendrá excelentes resultados en cuanto a sus ingresos tomando decisiones reales a la situación desestimando todos los aspectos que perjudiquen al desenvolvimiento normal de sus actividades, por lo tanto, estas inmediatamente serán más productivas y el beneficio que otorguen sus ganancias serán para sus propietarios, empleados, y el gobierno por sus aportaciones (IEES), pagos (SRI) a las instituciones de regulación, que por ley se encuentra estipulado.

Siendo posible cumplir con lo estipulado en el Plan Nacional para el Buen Vivir (Senplades, 2013):

- Objetivo 10: Impulsar la transformación de la matriz productiva.

Ya que según el Plan estratégico del gobierno, se determina que estos sectores industriales, productivos presentan especial atención para su desarrollo, originando más ingresos para la utilización de obras públicas que atiendan las necesidades de la comunidad, llegando a los sectores más desfavorecidos.

6.4. Impacto Social

Valor Pluss implementará la cordialidad, respeto, confianza, familiaridad, confidencialidad, para los clientes o usuarios que contraten sus servicios, con ello se quiere demostrar una imagen positiva, ganando más adeptos en el momento de la tan llamada publicidad de boca en boca.

Demostrando así que en la sociedad ecuatoriana sí existe responsabilidad, ética y profesionalismo, dando un tratamiento adecuado de igualdad, inclusión a todo quien visite las instalaciones de Valor Pluss, por consiguiente haciendo atrayente al país para posibles inversiones.

Además de contribuir con el Plan Nacional para el Buen Vivir (Senplades, 2013):

- Objetivo 2: Auspiciar la igualdad, la cohesión, la inclusión y la equidad social y territorial, en la diversidad.
- Objetivo 8: Consolidar el sistema económico social y solidario, de forma sostenible.

CAPÍTULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. Conclusiones

- El objeto de implementación del proyecto, es brindar servicios de análisis financiero, contable y tributario hacia las MIPYMES, de manera que sea un pilar fundamental de apoyo para mitigar los riesgos de posible quiebra de este tipo de empresas, las cuales por lo general no tienen una buena orientación financiera, contable y tributaria.
- El análisis situacional detalla las condiciones externas como internas actuales, a las cuales se encuentra expuesto la implementación del proyecto, es importante tener en claro que el país se encuentra en una difícil posición económica política, sin embargo con una planeación organizada y estructurada se puede dar inicio a las actividades propuestas.

- Por medio del estudio de mercado se determinó que la micro empresa, presenta una aceptación favorable en cuanto a su implementación como a los servicios ofertados en el presente proyecto, además de contar con una gran demanda de MIPYMES las cuales se consideran los posibles clientes o usuarios con una estrategia adecuada podrían conformar los ingresos para Valor Pluss.
- En lo referente a la adecuada macrolocalización y microlocalización se consideró que se ubicará en la ciudad de Quito en el sector norte, parroquia Iñaquito por ser un sector estratégico donde se encuentra la plataforma gubernamental, por ende se quiere aprovechar la afluencia de personas que se convertirán en los clientes de la empresa.
- Por otro lado se pone en claro los servicios ofertados así como el proceso de elaboración y tiempo estimados para la realización de cada actividad, esto ayuda a definir los precios de venta al público en conjunto con el estudio de mercado.
- En lo financiero se evidencia que el proyecto contará con la contribución de tres personas, quienes a más de ser profesionales de alta valía tienen completo dominio de las actividades del giro del negocio de Valor Pluss.

- Los ingresos del proyecto después de restar todas sus obligaciones de pago se encuentran en valores razonables y son suficientes para recuperar la inversión en 2 años, 3 meses y 1 día, estableciendo que por cada \$ 1USD invertido se recupera \$ 2,19 USD.
- Gracias a la evaluación de los indicadores financieros se concluye que teóricamente cuando la Tasa Interna de Retorno (TIR) 35,88 % es mayor que la Tasa Mínima Actual de Retorno (TMAR) 8,76 %, razón por la cual el proyecto es viable o rentable.
- Una vez efectuado todos los capítulos del presente proyecto se puede afirmar, que me encuentro en perfectas condiciones para aportar a la sociedad como profesional a carta cabal.

7.2. Recomendaciones

- Las MIPYMES por ser empresas con capitales de inversión pequeños, tienen que poner especial atención a temas relacionados con el Análisis Financiero, contable y tributario, ya que es un punto de inflexión para este tipo de empresas.
- Se recomienda al gobierno fomentar mejores proyectos de financiamiento a las MIPYMES, ya que según los informes del Banco Central en el mes de mayo 2017 evidencia que aún no hay mayor acogida del financiamiento otorgado por el sector público, sino que es el sector privado es el que presenta mayor financiamiento dirigido a emprendedores.
- Mantener actualizados todos los estudios al igual que la tecnología que sea necesaria para implementar el proyecto en el momento que decida el emprendedor ponerlo en marcha, de manera que se pueda tomar decisiones reales.
- Examinar responsablemente la información financiera, contable y tributaria, demostrando absoluta responsabilidad, profesionalismo e imparcialidad al momento de proyectar los datos.

Bibliografía

- Araujo, D. (2012). *Proyectos de Inversión: análisis, formulación y evaluación práctica*. México: Trillas S.A. de C.V.
- Banco Central del Ecuador. (2017). *www.bce.fin.ec*. Recuperado el 15 de 05 de 2017, de *www.bce.fin.ec*:
[https://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo pais](https://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo%20pais)
- Banco Central del Ecuador. (2017). *www.bce.fin.ec*. Recuperado el 16 de 05 de 2017, de *www.bce.fin.ec*:
https://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion
- Banco Central del Ecuador. (2017). *www.bce.fin.ec*. Recuperado el 17 de 05 de 2017, de *www.bce.fin.ec*:
https://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=activa
- Banco Central del Ecuador. (2017). *www.bce.fin.ec*. Recuperado el 17 de 05 de 2017, de *www.bce.fin.ec*:
https://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=pasiva
- Banco Central del Ecuador. (2017). *www.bce.fin.ec*. Recuperado el 02 de 04 de 2017, de *www.bce.fin.ec*:
https://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=desempleo
- Carvajal, J. A. (16 de 11 de 2014). *Prezi*. Recuperado el 18 de 05 de 2017, de Factores y sectores económicos: <https://prezi.com/iphpiqykamlk/factores-y-sectores-economicos/>
- Castellanos, L. (25 de 01 de 2015). *Estrategia y Planificación Estratégica*. Recuperado el 21 de 05 de 2017, de *lcestrategia.wordpress.com*:
<https://lcestrategia.wordpress.com/2015/01/25/05-1-matriz-interna-externa-ie/>
- Castro, J. (30 de 04 de 2015). *blog.corponet.com.mx*. Recuperado el 04 de 07 de 2017, de *blog.corponet.com.mx* / metodos para elaborar el flujo de efectivo: <http://blog.corponet.com.mx/metodos-para-elaborar-el-estado-de-flujo-de-efectivo>
- Córdoba, M. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.

David, F. R. (2008). *Conceptos de Administración Estratégica* (9ª edición ed.). México: Editorial Prentice Hall.

definiciona.com. (26 de 06 de 2015). *E-Cultura Group*. Recuperado el 18 de 05 de 2017, de Definición y etimología de competidor:
<https://definiciona.com/competidor>

economipedia.com. (s.f.). *economipedia.com*. Recuperado el 18 de 08 de 2017, de economipedia.com: <http://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html>

Espinosa, R. (17 de 09 de 2013). *robertoespinosa.es*. Recuperado el 15 de 06 de 2017, de robertoespinosa.es/ segmentación de mercado concepto:
<http://robertoespinosa.es/2013/09/17/segmentacion-de-mercado-concepto-y-enfoque/>

Espinosa, R. (29 de 07 de 2013). *robertoespinosa.es*. Recuperado el 23 de 05 de 2017, de La matriz de análisis dafo o foda:
<http://robertoespinosa.es/2013/07/29/la-matriz-de-analisis-dafo-foda/>

Francisco, A. R. (14 de 09 de 2010). *es.slideshare.net*. Recuperado el 18 de 05 de 2017, de Factor social: <https://es.slideshare.net/anarosamendez/factor-social>

Garbie, A. (2002). *Economía para principiantes* (1ª edición ed.). Buenos Aires, Argentina: Era Naciente.

Google Maps. (s.f.). *www.google.com.ec*. Recuperado el 18 de 06 de 2017, de [www.google.com.ec](https://www.google.com.ec/maps/place/Japon+%26+Pje+Monaco+Quito):
<https://www.google.com.ec/maps/place/Japon+%26+Pje+Monaco+Quito>

Heath, J. (2012). *Lo que Indican los Indicadores*. México, México: Instituto Nacional de Estadísticas Y Geografía.

IEPI. (11 de 03 de 2015). *Sitio web del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual*. Recuperado el 18 de 05 de 2017, de Como registrar una Marca:
<https://www.propiedadintelectual.gob.ec/patentes/>

INEC. (11 de 03 de 2016). *www.ecuadorencifras.gob.ec*. Recuperado el 08 de 06 de 2017, de [www.ecuadorencifras.gob.ec/empresas a nivel nacional](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/empresas-a-nivel-nacional):
www.ecuadorencifras.gob.ec

Iso Tools. (26 de 03 de 2015). *Isotools*. Recuperado el 22 de 05 de 2017, de Que es la gestión operativa de una empresa y como mejorarla:

<https://www.isotools.org/2015/03/26/que-es-la-gestion-operativa-de-una-empresa-y-como-mejorarla/>

Lara, B. (2010). *Como elaborar proyectos de inversión paso a paso*. Quito: Oseas Espin.

Lara, L. G. (2017). *LinkedIn Corporation*. Recuperado el 18 de 05 de 2017, de Historia de la Economía : <https://es.slideshare.net/kursigol/historia-de-la-economia-exposicion>

Mejía, M. (09 de 2012). *Buenas Tareas*. Recuperado el 18 de 05 de 2017, de Factor Tecnológico:
<http://www.buenastareas.com/ensayos/Factores.Tecnol%C3%B3gicos-De-Una-Empresa/5512395.html>

Ministerio de Trabajo. (22 de 05 de 2016). *www.trabajo.gob.ec*. Recuperado el 17 de 05 de 2017, de *www.trabajo.gob.ec*: <http://www.trabajo.gob.ec/biblioteca/>

Morales, C. M. (10 de 07 de 2010). *www.wordpress.com*. Recuperado el 19 de 06 de 2017, de *www.wordpress.com*:
https://fydeproyectos2.files.wordpress.com/2010/07/notas-de-clase_1.pdf

Municipio de Quito. (s.f.). *sthv.quito.gob.ec*. Recuperado el 19 de 06 de 2017, de *sthv.quito.gob.ec*: <https://sthv.quito.gob.ec/imagenes/mapa-de-districto-metropolitano-de-quito>

Nunes, P. (31 de 12 de 2015). *Knoow.net*. Recuperado el 22 de 05 de 2017, de Gestión Comercial: <http://knoow.net/es/cieeconcom/gestion/gestion-comercial/>

Riedler, W. Z. (2007). *brc.com.co*. Recuperado el 14 de 05 de 2017, de *brc.com.co*:
<https://brc.com.co/notasyanalisis/Anales%20Historicos%20y%20Valoracion%20empresas.pdf>

Sapag, N., & Sapag, R. (2008). *Preparación y evaluación de proyectos*. Bogotá, Colombia: McGraw-Hill Interamericana S.A.

Senplades. (30 de 08 de 2011). *Guía Metodológica de Planificación Institucional*. Recuperado el 25 de 05 de 2017, de *www.senplades.gob.ec*:
<https://www.senplades.gob.ec>

Senplades. (24 de 06 de 2013). *Plan Nacional para el Buen Vivir*. Recuperado el 17 de 08 de 2017, de *www.buenvivir.gob.ec*: <https://www.buenvivir.gob.ec>

Servicio de Rentas Internas. (20 de 05 de 2016). *www.sri.gob.ec*. Recuperado el 18 de 05 de 2017, de *www.sri.gob.ec*: http://www.sri.gob.ec/web/guest/bases-legales?p_auth=fe3rbDQ5&p_p_id=busquedaBasesLegales_WAR_BibliotecaPortlet_INSTANCE_Anv7&p_p_lifecycle=1&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_p_col_id=column-1&p_p_col_count=2&_busquedaBasesLegales_WAR_BibliotecaPortlet_INSTANCE_Anv7_com.sun.faces.portlet.VIEW_ID=%2Fpages%2FbusquedaBasesLegales.xhtml&_busquedaBasesLegales_WAR

Staton, W., Etzel, M., & Walker, B. (2004). *Funadmentos de Marketing* (13va ed.). McGraw-Hill.

Uncoma. (05 de 05 de 2016). *planeamiento.uncoma.edu.ar*. Recuperado el 20 de 05 de 2017, de <http://planeamiento.uncoma.edu.ar>:
<http://planeamiento.uncoma.edu.ar/images/phocadownload/ReunionDecanos20160505/Aprenderapensar-AnlisisFODA.pdf>

Urbina, G. B. (2010). *Evaluación de proyectos* (6ª edición ed.). México, México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Venemedia. (2014). *Sitio de Venemedia*. Recuperado el 18 de 05 de 2017, de Concepto de proveedor: <http://conceptodefinición.de/proveedor/>

Venemedia. (2014). *Venemedia*. Recuperado el 15 de 05 de 2017, de Concepto definición de cliente: <http://conceptodefinicion.de/cliente/>

Villajuana, C. (2013). *Costos y Presupuestos: paso a paso*. Tacna, Perú: Neumann Business School S.A.C.

Urkund Analysis Result

Analysed Document: ARNALDO WLADIMIR ANGULO BENALCAZAR.pdf (D30337786)
Submitted: 2017-09-01 17:37:00
Submitted By: xnaidobe@gmail.com
Significance: 2 %

Sources included in the report:

GLADYS ELIZABETH BENALCAZAR MAYA.pdf (D30323510)
tesis completa da.doc (D11372270)
urkund_cisneros_doriz_banca_2016.docx (D23132673)
TESIS DANA FERANDA ARELLANO CUEVA.docx (D30323457)
Disertacion de grado RP ING TUTILLO.docx (D11822514)
<http://www.monografias.com/trabajos71/evaluacion-metodologia-formular-proyecto/evaluacion-metodologia-formular-proyecto2.shtml>
<https://myslide.org/sesion-1-semana-i-ingenieria-en-el-diseno-de-plantas-industriales>
<https://definiciona.com/competidor>
<http://robertoespinosa.es/2013/09/17/segmentacion-de-mercado-concepto-y->
<http://robertoespinosa.es/2013/07/29/la-matriz-de-analisis-dafo-foda/>
<https://es.slideshare.net/anarosamendez/factor-social>
<http://conceptodefinicion.de/cliente/>

Instances where selected sources appear:

22