



INSTITUTO TECNOLÓGICO
"CORDILLERA"

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE BANCA Y FINANZAS

MEJORAMIENTO EN LA CALIDAD DE INFORMACIÓN

FINANCIERA. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA

MICROEMPRESA DE SERVICIOS DE ASESORIA TRIBUTARIA EN EL

SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.

Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Tecnólogo en

Administración de Banca y Finanzas

Autor: López Chango Roberto Vicente

Tutor: Ing. Galo Cisneros

Quito, Octubre 2013



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.

Roberto Vicente López Chango

CC 171827835-9



CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL

Comparecen a la celebración del presente contrato de cesión y transferencia de derechos de propiedad intelectual, por una parte, el estudiante *López Chango Roberto Vicente*, por sus propios y personales derechos, a quien en lo posterior se le denominará el "CEDENTE"; y, por otra parte, el INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO CORDILLERA, representado por su Rector el Ingeniero Ernesto Flores Córdova, a quien en lo posterior se lo denominará el "CESIONARIO". Los comparecientes son mayores de edad, domiciliados en esta ciudad de Quito Distrito Metropolitano, hábiles y capaces para contraer derechos y obligaciones, quienes acuerdan al tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA: ANTECEDENTE.- a) El Cedente dentro del pensum de estudio en la carrera de análisis de sistemas que imparte el Instituto Superior Tecnológico Cordillera, y con el objeto de obtener el título de Tecnólogo en Administración de empresas, Banca y Finanzas, el estudiante participa en el proyecto de grado denominado **"MEJORAMIENTO EN LA CALIDAD DE INFORMACIÓN FINANCIERA. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIOS DE ASESORIA TRIBUTARIA EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO."**, el cual incluye la creación y desarrollo de un invernadero hidropónico, para lo cual ha implementado los conocimientos adquiridos en su calidad de alumno. **b)** Por iniciativa y responsabilidad del Instituto Superior Tecnológico Cordillera se desarrolla la

MEJORAMIENTO EN LA CALIDAD DE INFORMACIÓN FINANCIERA. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIOS DE ASESORIA TRIBUTARIA EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



creación del invernadero, motivo por el cual se regula de forma clara la cesión de los derechos de autor que genera la obra literaria y que es producto del proyecto de grado, el mismo que culminado es de plena aplicación técnica, administrativa y de reproducción.

SEGUNDA: CESIÓN Y TRANSFERENCIA.- Con el antecedente indicado, el Cedente libre y voluntariamente cede y transfiere de manera perpetua y gratuita todos los derechos patrimoniales del Invernadero descrito en la cláusula anterior a favor del Cesionario, sin reservarse para sí ningún privilegio especial (código fuente, código objeto, diagramas de flujo, planos, manuales de uso, etc.). El Cesionario podrá explotar el proyecto por cualquier medio o procedimiento tal cual lo establece el Artículo 20 de la Ley de Propiedad Intelectual, esto es, realizar, autorizar o prohibir, entre otros: a) La reproducción del programa de ordenador por cualquier forma o procedimiento; b) La comunicación pública del invernadero; c) La distribución pública de ejemplares o copias, la comercialización, arrendamiento o alquiler del proyecto; d) Cualquier transformación o modificación del proyecto; e) La protección y registro en el IEPI del proyecto a nombre del Cesionario; f) Ejercer la protección jurídica del proyecto; g) Los demás derechos establecidos en la Ley de Propiedad Intelectual y otros cuerpos legales que normen sobre la cesión de derechos de autor y derechos patrimoniales.

TERCERA: OBLIGACIÓN DEL CEDENTE.- El cedente no podrá transferir a ningún tercero los derechos que conforman la estructura, secuencia y organización del invernadero que es objeto del presente contrato, como tampoco emplearlo o



utilizarlo a título personal, ya que siempre se deberá guardar la exclusividad a favor del Cesionario.

CUARTA: CUANTIA.- La cesión objeto del presente contrato, se realiza a título gratuito y por ende el Cesionario ni sus administradores deben cancelar valor alguno o regalías por este contrato y por los derechos que se derivan del mismo.

QUINTA: PLAZO.- La vigencia del presente contrato es indefinida.

SEXTA: DOMICILIO, JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.- Las partes fijan como su domicilio la ciudad de Quito. Toda controversia o diferencia derivada de éste, será resuelta directamente entre las partes y, si esto no fuere factible, se solicitará la asistencia de un Mediador del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Quito. En el evento que el conflicto no fuere resuelto mediante este procedimiento, en el plazo de diez días calendario desde su inicio, pudiendo prorrogarse por mutuo acuerdo este plazo, las partes someterán sus controversias a la resolución de un árbitro, que se sujetará a lo dispuesto en la Ley de Arbitraje y Mediación, al Reglamento del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de comercio de Quito, y a las siguientes normas: a) El árbitro será seleccionado conforme a lo establecido en la Ley de Arbitraje y Mediación; b) Las partes renuncian a la jurisdicción ordinaria, se obligan a acatar el laudo arbitral y se comprometen a no interponer ningún tipo de recurso en contra del laudo arbitral; c) Para la ejecución de medidas cautelares, el árbitro está facultado para solicitar el auxilio de los funcionarios públicos, judiciales, policiales y administrativos, sin que sea necesario recurrir a juez ordinario alguno; d) El procedimiento será confidencial

MEJORAMIENTO EN LA CALIDAD DE INFORMACIÓN FINANCIERA. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIOS DE ASESORIA TRIBUTARIA EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



y en derecho; e) El lugar de arbitraje serán las instalaciones del centro de arbitraje y mediación de la Cámara de Comercio de Quito; f) El idioma del arbitraje será el español; y, g) La reconvencción, caso de haberla, seguirá los mismos procedimientos antes indicados para el juicio principal.

SÉPTIMA: ACEPTACIÓN.- Las partes contratantes aceptan el contenido del presente contrato, por ser hecho en seguridad de sus respectivos intereses.

En aceptación firman a los 24 días del mes de Octubre del dos mil trece.

f) _____

f) _____

López Chango Roberto Vicente

C.C. N° 171827835-9

Instituto Superior Tecnológico Cordillera

CEDENTE

CESIONARIO



AGRADECIMIENTO

Con todo el amor, primeramente quiero dar gracias a mi DIOS por su misericordia que cada día pone en mi vida y la de mi familia, el favor se derrame hasta que sobre y abunde y su bendición nos alcance y nos llene de las más ricas riquezas. Este logro quiero dedicarle a mis padres: María Dolores Chango y mi padre que está en los cielos Vicente López, a mis hermanos: Milton López y Ronny Chala porque son los pilares fundamentales en mi vida. A mi familia y amigos que siempre han confiado en mí y me han apoyado indiscutiblemente en esta etapa tan importante de mi vida.



DEDICATORIA

A mi Dios, por su bendición

A mi madre por su apoyo incondicional

A mis hijos que son mi inspiración



Contenido

Capítulo I: Introducción	4
1.01 Justificación e importancia.....	4
1.02 Antecedentes	5
Capítulo II	7
2.01 Ambiente externo	7
2.01.01 factor económico.....	7
2.01.02 factor social.....	22
2.01.03 factor legal.....	28
2.01.04 factor tecnológico.....	33
2.02.01 clientes.....	34
2.02.02 proveedores.....	35
Tomado de: proforma.....	36
2.02.03 competidores.....	37
2.03 Análisis interno	38
2.03.01 propuesta estratégica.....	38
2.03.02 gestión administrativa.....	43
2.03.03 gestión operativa.....	47
2.03.04 gestión comercial.....	47



2.4 Análisis FODA	49
Capítulo III: Estudio de Mercado	50
3.01 Análisis del consumidor	50
3.01.01 Determinación de la población y muestra.	51
3.01.02 Técnicas de obtención de información.	53
3.01.03 Análisis de la información.....	59
3.02 Oferta.....	68
3.02.01 oferta histórica.	68
3.02.02 oferta actual.	69
3.02.03 oferta proyectada.	71
3.03 Demanda.....	71
3.03.01 demanda histórica.....	72
3.03.02 demanda actual.	72
3.03.03 demanda proyectada.	74
3.04 Balance oferta-demanda.....	75
3.04.01 balance actual.	75
3.04.02 balance proyectado	76
Capítulo IV	78
Estudio Técnico.....	78



4.01 Tamaño del Proyecto.....	78
4.01.01 capacidad instalada.....	79
4.01.02 capacidad óptima.....	81
4.02 Localización	82
4.02.01 macro.....	82
4.02.02 micro-localización.....	83
4.02.03 localización óptima.....	84
4.03 Ingeniería del producto.....	86
4.03.01 definición del bien y/o servicio.....	86
4.03.02 distribución de la planta.....	89
4.03.03 equipos.....	93
Capítulo V: Estudio Financiero.....	97
5.01 Ingresos operacionales y no operacionales	97
5.02 Costos	100
5.02.01 costo directo.....	101
5.02.02 costos indirectos.....	102
5.02.03 gastos administrativos.....	103
5.02.04 costo de ventas.....	104
5.02.05 costos financieros.....	104



5.02.06 costos fijos y variables.	106
5.03 Inversiones	109
5.03.01 inversión fija.....	111
5.03.02 capital de trabajo.	115
5.03.03 fuentes de financiamiento y uso de fondos.	117
5.03.04 amortización de financiamiento (tabla de amortización).	119
5.03.05 depreciaciones (tabla de depreciación).....	121
5.03.06 estado de situación inicial.....	122
5.03.07 estado de resultados proyectado (a cinco años).....	123
5.03.08 flujo de caja.	125
5.03.09 Costo beneficio.....	126
5.04 Evaluación.....	126
5.04.01 tasa de descuento.....	126
5.04.02 VAN	127
5.04.03 TIR.	129
5.04.04 PRI (período de recuperación de la inversión).....	129
5.04.05 RBC (Relación Costo Beneficio).	129
5.04.05.01 PRI (Periodo de recuperación de la inversión).....	130
5.04.06 punto de equilibrio.	132



4.07 Análisis de índices financieros.....	134
Capítulo VI: Análisis de Impactos	136
6.01 Impacto ambiental	136
6.02 Impacto económico	136
6.03 Impacto productivo	136
6.04 Impacto social	137
Capítulo VII: Conclusiones y Recomendaciones.....	138
7.01 Conclusiones	138
7.02 Recomendaciones.....	139



Índice de tablas	pg.
Tabla 1: producto interno bruto.....	7
Tabla 2: Inflación	10
Tabla 3: tasa activa.....	12
Tabla 4: tasa de interés activa	13
Tabla 5: tasa de interés pasiva	14
Tabla 6: riesgo país.....	17
Tabla 7: proveedores.....	35
Tabla 8: proveedores secundarios.....	36
Tabla 9: FODA.....	49
Tabla 10: variable geográfica.....	51
Tabla 11: variable socio económica.....	52
Tabla 12: población y muestra	52
Tabla 13: encuesta pregunta 1.....	59
Tabla 14: encuesta pregunta 2.....	60
Tabla 15: encuesta pregunta 3.....	61
Tabla 16: encuesta pregunta 4.....	62



Tabla 17: encuesta pregunta 5.....	63
Tabla 18: encuesta pregunta 6.....	64
Tabla 19: encuesta pregunta 7.....	65
Tabla 20: encuesta pregunta 8.....	66
Tabla 21: encuesta pregunta 9.....	67
Tabla 22: oferta histórica	68
Tabla 23: oferta proyectada	70
Tabla 24: demanda proyectada	74
Tabla 25: balance actual.....	76
Tabla 26: balance proyectado	80
Tabla 27: capacidad de producción.....	80
Tabla 28: capacidad optima	81
Tabla 29: equipos.....	93
Tabla 30: equipos computación.....	94
Tabla 31: muebles y enseres ...-.....	94
Tabla 32: suministros.....	95
Tabla 33: resumen de la inversión	96



Tabla 34: costo directo.....	101
Tabla 35: descripción de costo.....	102
Tabla 36: capital de trabajo.....	103
Tabla 37: monto de financiamiento	105
Tabla 38: sueldos y salarios	108
Tabla 39: arriendo	108
Tabla 40: servicios básicos.....	109
Tabla 41: suministros.....	109
Tabla 42: inversión.....	111
Tabla 43: inversión fija	113
Tabla 44: inversión diferida	114
Tabla 45: capital de trabajo	117
Tabla 46: detalle de fuentes y uso.....	118
Tabla 47: financiamiento de la inversión.....	119
Tabla 48: amortización.....	120
Tabla 49: método de amortización.....	121
Tabla 50: activos fijos	122



Tabla 51: estado de situación inicial	123
Tabla 52: estado de situación proyectada	124
Tabla 53: flujo de caja.....	125
Tabla 54: costo beneficio	126
Tabla 55: tabla de descuento	127
Tabla 56: van.....	128
Tabla 57: periodo de recuperación.....	131
Tabla 58: periodo de recuperación en días.....	132
Tabla 59: punto de equilibrio.....	133



Índice de figuras	pg.
Figura 1: producto interno bruto	7
Figura 2: producto interno bruto por sector	8
Figura 3: inflación.....	10
Figura 4: tasa de interés activa	12
Figura 5: tasa de interés pasiva	14
Figura 6: balanza comercial.....	16
Figura 7: riesgo país.....	18
Figura 8: factor social.....	21
Figura 9: tasa de empleo	25
Figura 10: tasa de desempleo	25
Figura 11: pregunta 1 encuesta	59
Figura 12: pregunta 2 encuesta	60
Figura 13: pregunta 3 encuesta	61
Figura 14: pregunta 4 encuesta	62
Figura 15: pregunta 5 encuesta	63
Figura 16: pregunta 6 encuesta	64



Figura 17:pregunta 7 encuesta	65
Figura 18: pregunta 8 encuesta.....	66
Figura 19: pregunta 9 encuesta	67
Figura 20: oferta historia	68
Figura 21: demanda histórica	72
Figura 22: localización macro.....	82
Figura 23: localización micro	83
Figura 24: localización óptima	84
Figura 25: descripción del servicio	87
Figura 26:destribucion de la planta	90
Figura 27: ingresos operacionales y no operacionales	95

Resumen Ejecutivo

En el medio empresarial existe actualmente desconocimiento y una errada interpretación de las normas tributarias, hecho que incide en el rendimiento económico de las empresas. Al efectuar un mayor cálculo de impuestos o una equivocada aplicación de las normas tributarias en las operaciones normales del negocio, puede conllevar a generar pago de multas improductivas (y a la vez no deducibles) mermando sobre la rentabilidad del negocio; así como, generar altos costos administrativos con incidencia en los resultados financieros. O en los casos de anexos, generando pagos en exceso, multas o pagos moratorios al ser detectados.

En la actualidad las empresas Pymes y Micro Pymes se enfrentan a un mundo cada vez más competitivo por la conformación de bloques económicos y el desarrollo tecnológico, lograr el posicionamiento en el mercado para obtener una ventaja diferenciada permanente, es una tarea difícil para las empresas.

Apareciendo en ella una tendencia creciente en requerir el apoyo de empresas de asesoría tributarias para afrontar dicha situación, por lo que en la actualidad el rol del cumplimiento de impuestos en el medio empresarial es uno de los puntos más primordiales.

Del proyecto se realizó un estudio de mercado para identificar y cuantificar al consumidor objetivo. Mediante un análisis interno y externo del negocio se determina los factores que tienen incidencia en la factibilidad del negocio. Para poder llegar al consumidor objetivo se elaboró un plan de estratégico. Finalmente para determinar la rentabilidad del proyecto se realiza un estudio económico financiero que evaluó al proyecto mediante los índices financieros.

Abstract

In the business world today there ignorance and a wrong interpretation of tax laws , a fact that affects the economic performance of companies. Upon further tax calculation or an erroneous application of tax regulations in normal business operations, can lead to fines generate unproductive (and also non-deductible) eroding the profitability of the business, as well as , generate high costs administrative impact on financial results. Or in the case of attachments, generating overpayments , fines or delinquent payments to be detected.

Currently SMEs and Micro enterprises SMEs face an increasingly competitive world by forming economic blocs and technological development , achieve market positioning for a permanent distinct advantage , is a difficult task for companies.

Appearing in her a growing trend to require the support of tax consulting firms to address this situation , so that today the role of tax compliance in the business is one of the most paramount.

The project was carried out market research to identify and quantify the target consumer . Through an analysis of internal and external business factors that determines the impact on the feasibility of the business . To reach the target consumer developed a strategic plan . Finally to determine the profitability of the project is a financial economic study that evaluated the project using financial ratios .

Capítulo I: Introducción

1.01 Justificación e importancia

El proyecto de la creación de una asesoría tributaria permitirá conocer el nivel de cultura tributaria de los contribuyentes con relación a su actividad económica, permitiendo que establezca estrategias que ayuden a que los contribuyentes puedan cumplir con sus obligaciones de una manera fácil y se logrará reducir el nivel de sanciones a los contribuyentes y cumplan con normas y leyes establecidas.

Considerando que los impuestos es un recurso importante que cuenta el Estado para su presupuesto anual con el que permite realizar la ejecución de sus obras planificadas.

Para la realización de este proyecto esta investigación en conceptos básicos de administración tanto en el campo gerencial, financiero, Consecuentemente analiza el entorno organizacional en las cuales se desenvuelve este tipo de empresas o negocios con el objetivo de determinar mediante el estudio su realidad actual.

Para lograr obtener la información sobre la cual basaremos este estudio, utilizan técnicas a través de las cuales se podrá determinar cuáles son las necesidades inmediatas de los contribuyentes con respecto al manejo organizacional de su negocio, la recopilación de la información esta direccionada Analizar el clima organizacional del negocio o empresas. Operatividad en el manejo tributario y legal.

1.02 Antecedentes

El estudio de la investigación de campo del entorno económico y del comportamiento en el cual se desenvuelven las consultoras tributarias en la ciudad de Quito, dichas empresas han reflejado un sistema de operar homogéneo, es decir que no se esmeran en asumir su competencia interna como prioridad para ofrecer un servicio al cliente cada día mejor, podremos mencionar algunas falencias como;

El manejo de las relaciones humanas con el cliente y empleados del negocio.

La comodidad en que el cliente acuda a la consultora.

La falta de aprovechamiento del tiempo en la cancelación de los pagos de los impuestos en las entidades bancarias.

El manejo desordenado de la documentación, dejando que se pierda tiempo para cuando se la solicite este de manera oportuna,

Mantener al cliente informado de su movimiento económico al momento de comprar o facturar sus ventas.

La falta de actualización de conocimientos en materia contable de los empleados.

En consecuencia todas las desventajas expuestas anteriormente se resume en una falta de atención en investigar las necesidades reales de los clientes, esto ha existido desde el inicio del funcionamiento de las consultoras en la ciudad de Quito. Con la apertura de la Agencia del Servicio de Rentas Internas (SRI) se han originado cambios sustanciales en la competencia entre negocios de esta índole, actualmente

con la implantación de la nueva Ley de Equidad Tributaria se ha logrado que los contribuyentes tomen conciencia de la obligación en el pago de sus impuestos con el Estado, de mantenerse al día para que de esta manera no existan trabas y sanciones que imposibiliten el desarrollo normal de sus actividades económicas en sus empresas.

La propuesta se basa en los antecedentes investigados tomando como prioridad dichas debilidades logrando transformarlas en fortalezas. Los clientes actuales o potenciales no cesan de incrementar sus demandas y expectativas y para ganar, la Consultora Tributaria, cuenta con un elemento adicional asumido como una ventaja competitiva con el resto de consultoras, esa ventaja sería el servicio personalizado.

La consultoría como servicio profesional y método para introducir cambios no se limita a un tipo particular de empresa, de situación económica o empresarial sino también de nuevas alternativas de servicios y dentro de estas, ha ido evolucionando de tareas esencialmente administrativas a funciones más alineadas con la estrategia y las necesidades del negocio.

Capítulo II

2.01 Ambiente externo

2.01.01 factor económico.

Compuesto por fuerza externas que pueden tener una influencia directa o indirecta en la empresa. Este no es controlable

Factor económico: Se evalúan variables macroeconómicas como la inflación, el PIB,

El desempleo. Cuál es el nivel de ingreso y gasto del mercado.

Factor tecnológico: El avance de la tecnología nos pone en un nuevo escenario.

Factor político legal: Influencias políticas del estado impuesto en el medio que nos pueden afectar.

Factores demográficos: Todos aquellos tipos de variables que forman parte de nuestro mercado; Sexo, edad, ocupación, etc.

Factores socioculturales: Tipo de cultura sobre la cual está la empresa.

Factores geográficos físicos: Ambiente, clima, sobre el cual se desenvuelve la empresa. (blogspot, 2013).

PIB

El Producto Interno Bruto es el valor monetario total de la producción de bienes y servicios de uso final generados por los agentes económicos durante un determinante período de tiempo; el "PIB" normalmente suele ser medida anualmente, es decir cada año de acuerdo al PIB, podemos ir desglosando poco a poco sus palabras para poder entender mejor su significado y obtendremos lo siguiente: Producto: se refiere a valor agregado; Interno: se refiere a que es la producción dentro de las fronteras de una economía; y Bruto: se refiere a que no se contabilizan la variación de inventarios ni las depreciaciones o apreciaciones de capital. El PIB es el encargado de contabilizar los bienes y servicios que ocurre durante un período de tiempo pero solo se toma en cuenta la contabilidad nacional. La contabilidad nacional es un registro numérico en la cual describe las características y el resultado de un sistema económico, puede ser un conjunto de países, de regiones, de alguna provincia etc. En la cual a través de un registro de cuentas de la actividad económica que es realizada durante un periodo determinado la cual nos proviene la información base para poder calcular los valores del PIB de (monografías, 2013)

Tabla 1

Producto interno bruto (Pib)

Año	PIB
2008	107,7 %
2009	110,4 %
2010	115 %
2011	129,1 %
2012	135,3 %

Tomado de: Banco Central Del Ecuador.

Figura 1: producto interno bruto (Pib)

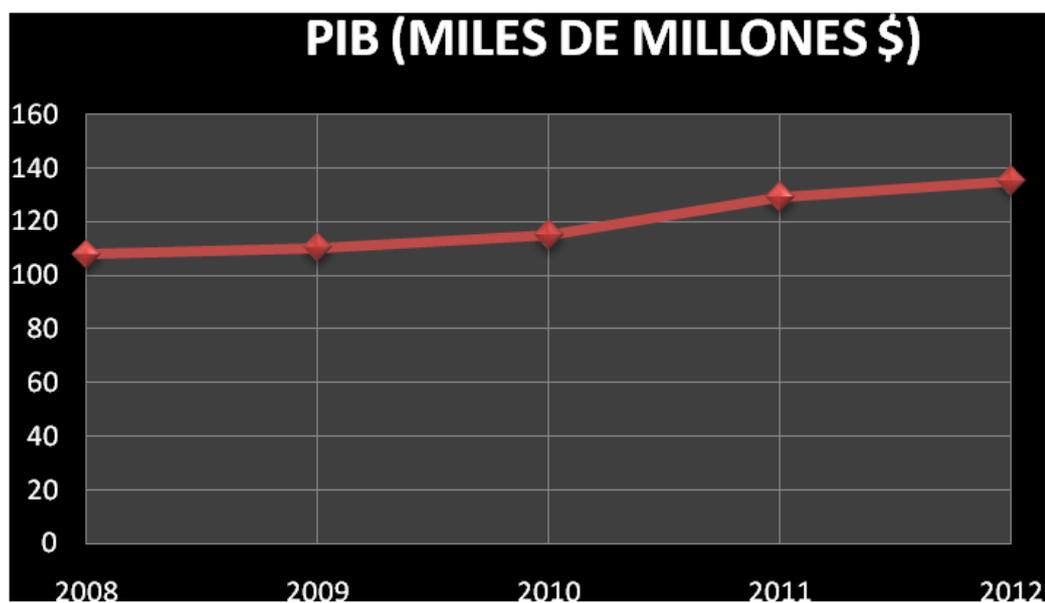


Figura 2: producto interno bruto por sectores

Producto Interno Bruto - PIB	2012		2013		
	Var. %	Mill US\$	Var. %	Mill US\$	
Producto Interno Bruto - PIB	4,8	73.232	3,98	78.216	
A. Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	4,0	4.484	3,7	4.787	↑
B. Explotación de minas y canteras	1,4	12.140	4,1	11.602	↑
C. Industrias manufactureras (Excl. refinación de Petróleo)	6,8	6.769	3,7	7.345	↓
D. Suministro de electricidad y agua	7,0	582	3,9	625	↓
E. Construcción y obras públicas	5,8	8.412	5,6	9.398	↑
F. Comercio al por mayor y al por menor	5,5	8.454	3,6	9.133	↓
G. Transporte y almacenamiento	5,3	4.433	5,0	5.019	↓
H. Servicios de Intermediación financiera	5,4	2.010	5,4	2.203	
I. Otros servicios	6,5	20.242	4,1	22.067	↓
J. Servicios gubernamentales	5,3	3.672	4,0	3.953	↓
K. Servicio doméstico	0,0	78	1,0	84	↑
Serv. de Intermediación Financ. medidos indirect.	-3,5	-2.075	-3,7	-2.307	
Otros elementos del PIB	0,8	4.029	1,6	4.305	↑

Análisis

De acuerdo a los datos observados, el PIB en el sector servicios ha experimentado un crecimiento considerable, por lo cual representa una oportunidad; puesto que la producción cada vez es mayor y el futuro lo será mucho más con la propuesta del Gobierno nacional de cambiar la matriz Productiva.

Inflación.-

En economía, la inflación es un aumento general en el nivel de precios de bienes y servicios durante un período de tiempo. Cuando el nivel general de precios sube, cada unidad monetaria de la economía en cuestión puede comprar menos bienes y servicios. En consecuencia, la inflación refleja una erosión del poder

adquisitivo del dinero, una pérdida de valor real en el medio interno de intercambio y unidad de cuenta en la economía.

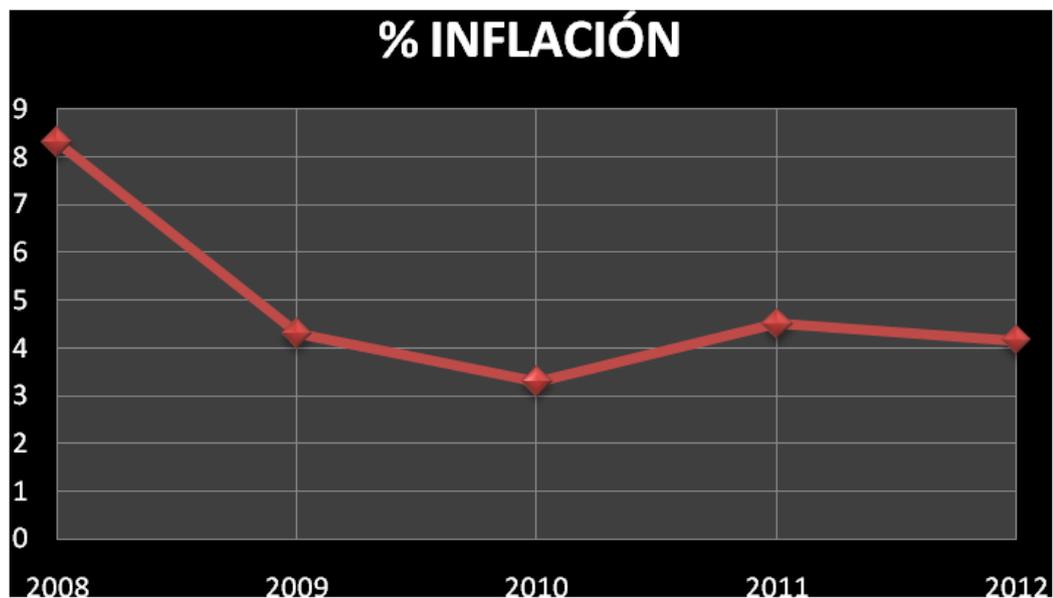
La medida principal de la inflación en los precios es la tasa de inflación que refleja la variación porcentual de un índice general de precios (normalmente el Índice de Precios al Consumidor) para un período de tiempo, normalmente un año. (efxto, 2013)

En la actualidad es favorable la inflación se está manteniendo. Es una medida económica que indica el crecimiento generalizado de los precios de bienes, servicios y factores productivos dentro de una economía en un periodo determinado. Para su cuantificación se usa el "índice de precios al consumo. (Ecuador, INFLACIÓN, 2013)

Tabla 2: Inflación

Año	INFLACIÓN
2008	8,30%
2009	4,30%
2010	3,30%
2011	4,50%
2012	4,16%

Tomado de la página de: Banco Central Del Ecuador

Figura 3: Inflación

Tomado de la página: Banco Central Del Ecuador

Análisis

En los últimos años se ha mantenido este indicador y no ha existido un crecimiento importante en los precios, en este sentido, la inflación constituye una amenaza, ya que el costo de los productos y servicios se han mantenido.

Tasa de interés

La tasa de interés (expresada en porcentajes) representa un balance entre el riesgo y la posible ganancia (oportunidad) de la utilización de una suma de dinero en una situación y tiempo determinado. En este sentido, la tasa de interés es el precio del dinero, el cual se debe pagar o cobrar por tomarlo prestado o cederlo en préstamo en una situación determinada (scribd, 2013)

Tasa de interés activa

Es la que reciben los intermediarios financieros de los demandantes por los préstamos otorgados. Esta siempre es mayor, porque la diferencia con la tasa de captación es la que permite al intermediario financiero cubrir los costos administrativos, dejando además una utilidad. (scribd, tasa de interes activa, 2013)

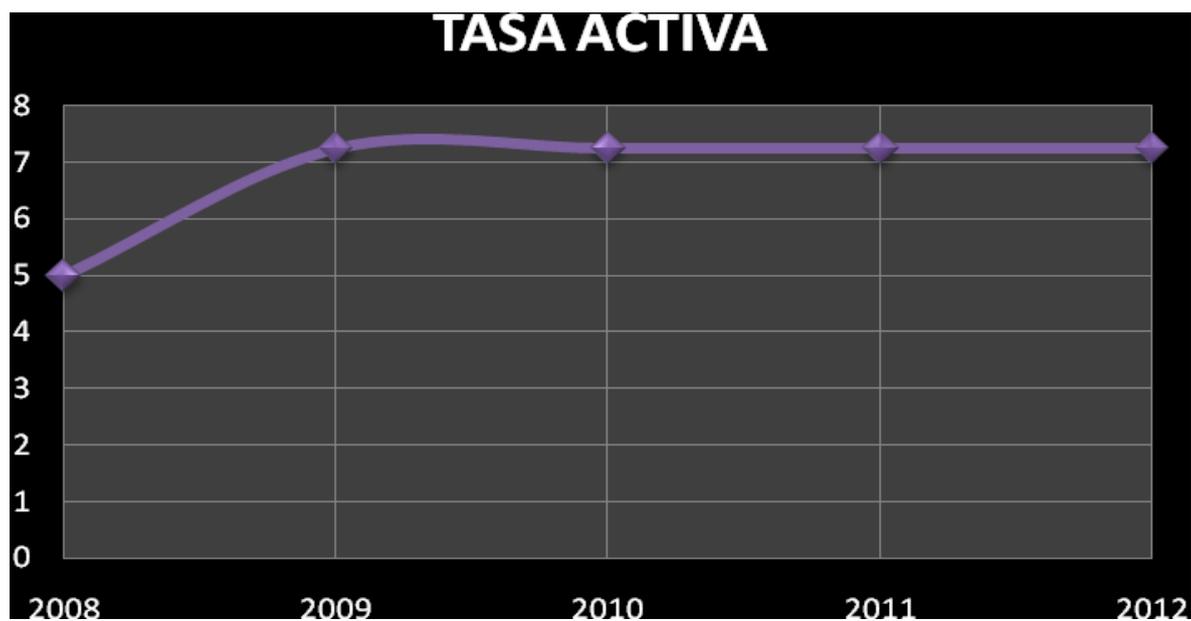
Es el porcentaje que las instituciones bancarias, de acuerdo con las condiciones de mercado y las disposiciones del banco central, cobran por los diferentes tipos de servicios de crédito a los usuarios de los mismos. Son activas porque son recursos a favor de la banca. (DEFINICION.ORG)

Tabla 3: tasa de interés activa

AÑO	TASA ACTIVA
2008	5%
2009	7,25%
2010	7,25%
2011	7,25%
2012	7,25%

Tomado de la página: Banco Central Del Ecuador

Figura 4: tasa de interes activa



Tomado de la página: Banco Central Del Ecuador

Análisis:

Lamentablemente las tasas de interés en nuestro país, son muy altas en los bancos privados, a lo cual la mayoría de los ecuatorianos accede, y así los bancos se aprovechan de la necesidad de la gente, lo cual para nuestra empresa en no es favorable ya que fuera diferente si existiera una buena política de bancos.

Tasa de interés pasiva

Es el porcentaje que paga una institución bancaria a quien deposita dinero mediante cualquiera de los instrumentos que para tal efecto existen. (definicion, tasa interes pasiva, 2013)

Es el porcentaje que paga una institución bancaria a quien deposita dinero mediante cualquiera de los instrumentos que para tal efecto existen.

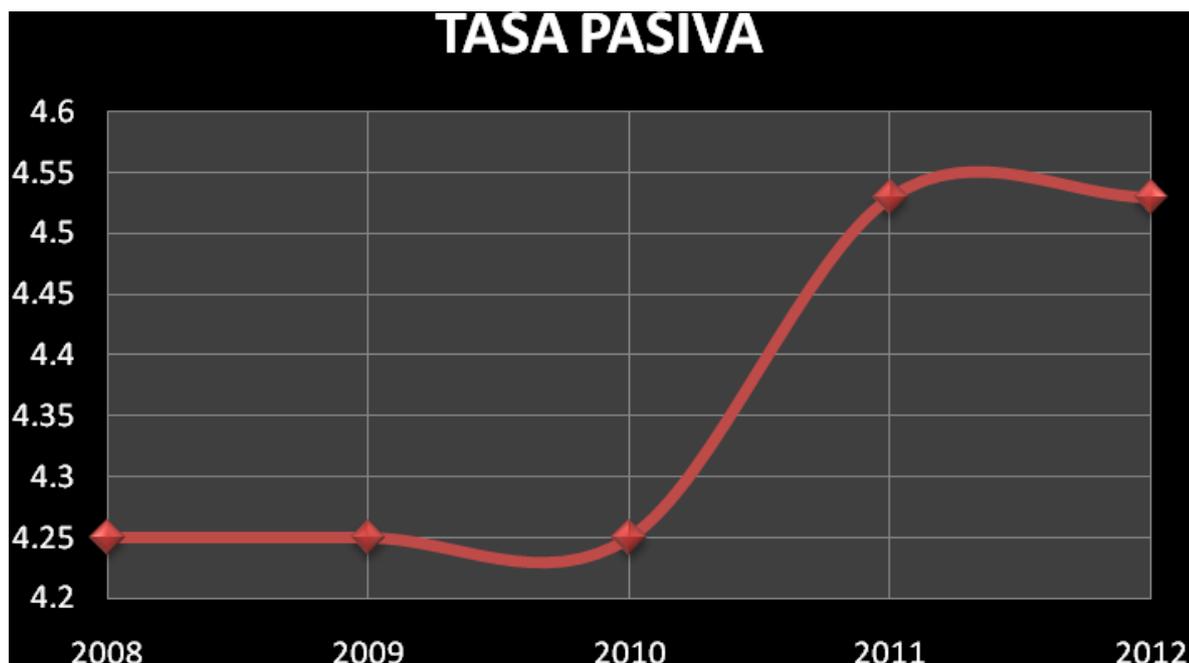
(DEFINICION.ORG)

Tabla 5: tasa de interés pasiva

AÑO	TASA PASIVA
2008	4,25%
2009	4,25%
2010	4,25%
2011	4,53%
2012	4,53%

Tomado de : Banco Central Del Ecuador

Figura 5: tasa interés pasiva



Análisis:

El dinero en sus arcas, tomando en cuenta que con nuestro dinero realizan sus transacciones, y en el transcurso de los años tal vez podremos tener una verdadera política bancaria.

Balanza comercial

El saldo de la misma es la diferencia entre exportaciones e importaciones.¹ Es la diferencia entre los bienes que un país vende al exterior y los que compra a otros países. Hay dos tipos: la negativa, que es cuando el valor de las exportaciones es inferior al de las importaciones, situación que típicamente se presenta en los países en vía de desarrollo.¹ y la positiva, que es cuando el valor de las exportaciones es superior que el de las importaciones. Escenario típico de los países industrializados.

Las importaciones son las compras que los ciudadanos, las empresas o el gobierno de un país hacen de bienes y servicios que se producen en otros países y que se traen desde esos otros países a él.

Las exportaciones son los bienes o servicios que se producen en el país, los cuales son vendidos y posteriormente enviados a clientes de otros países.

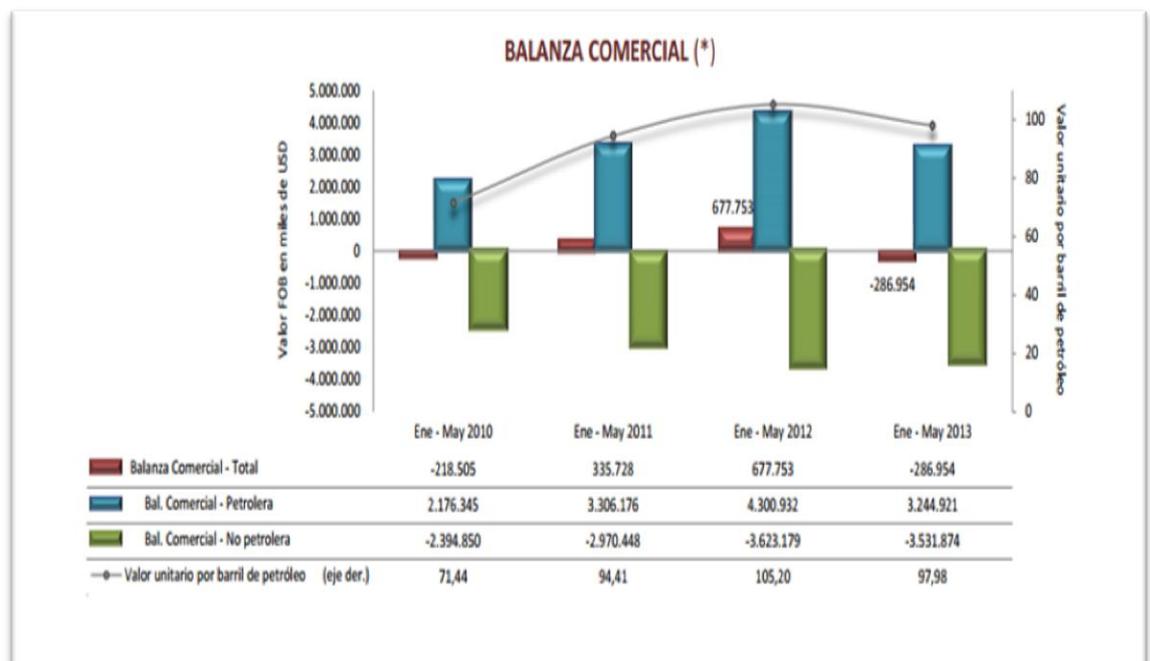
El saldo de la balanza comercial se define como la diferencia que existe entre el total de las exportaciones menos el total de las importaciones que se llevan a cabo en el país.

Esta diferencia, según cuales sean las importaciones y las exportaciones en un momento determinado, podría ser positiva (lo cual se denomina superávit comercial) o negativa (lo cual se denomina déficit comercial).

Se dice que existe un déficit cuando una cantidad es menor a otra con la cual se compara. Por lo tanto podemos decir que hay déficit comercial cuando la cantidad de bienes y servicios que un país exporta es menor que la cantidad de bienes que importa. Por el contrario, un superávit comercial implica que la cantidad de bienes y servicios que un país exporta es mayor a la cantidad de bienes que importa.

(wikipedia, 2013)

Figura 6: balanza comercial



Tomado de: Banco Central Del Ecuador

RIESGO PAÍS

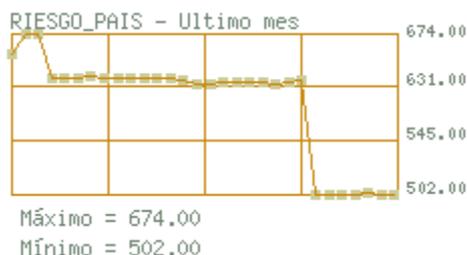
El riesgo país es un concepto económico que ha sido abordado académica y empíricamente mediante la aplicación de metodologías de la más variada índole: desde la utilización de índices de mercado como el índice EMBI de países emergentes hasta sistemas que incorpora variables económicas, políticas y financieras. El define como un índice de bonos de mercados emergentes, el cual refleja el movimiento en los precios de sus títulos negociados en moneda extranjera. Se la expresa como un índice o como un margen de rentabilidad sobre aquella implícita en bonos del tesoro de los Estados Unidos (ecuador, 2013)

Tabla 6 : riesgo pais

FECHA	VALOR
Octubre-24-2013	502.00
Octubre-23-2013	502.00
Octubre-22-2013	504.00
Octubre-21-2013	503.00
Octubre-20-2013	503.00
Octubre-19-2013	503.00
Octubre-18-2013	503.00
Octubre-17-2013	624.00
Octubre-16-2013	622.00
Octubre-15-2013	621.00
Octubre-14-2013	622.00
Octubre-13-2013	622.00
Octubre-12-2013	622.00
Octubre-11-2013	622.00
Octubre-10-2013	621.00
Octubre-08-2013	620.00
Octubre-07-2013	624.00
Octubre-06-2013	626.00
Octubre-05-2013	626.00
Octubre-04-2013	626.00
Octubre-03-2013	627.00
Octubre-02-2013	627.00
Octubre-01-2013	626.00
Septiembre-30-2013	628.00
Septiembre-29-2013	627.00
Septiembre-28-2013	627.00
Septiembre-27-2013	627.00
Septiembre-26-2013	674.00
Septiembre-25-2013	674.00
Septiembre-24-2013	652.00

Toma de: Banco Central Del Ecuador

Figura 7: Riesgo País



Tomado de: Banco Central Del Ecuador

Análisis.-El Riesgo País para todo inversionista extranjero es perjudicial debido a las medidas adoptadas por el gobierno con respecto a aranceles, leyes de mercado y así habrá menos inversión extranjera y competencia en el sector que se prestara el servicio dando como resultado una oportunidad para la empresa.

ASPECTOS POLÍTICOS

LEY ORGÁNICA DE REGIMEN TRIBUTARIO.-

Se denomina poder legislativo a una de las tres facultades y funciones primordiales del Estado (junto con el poder ejecutivo y el judicial), que consiste en la aprobación de normas con rango de ley. Es una de las tres ramas en que tradicionalmente se divide el poder de un Estado.

En una democracia, el poder legislativo elabora y modifica las leyes existentes de acuerdo con la opinión de los ciudadanos. Otra de su función específica

es la aprobación de las leyes y, generalmente, está a cargo de un cuerpo deliberativo (congreso o parlamento).

La declaración de impuestos es un procedimiento mediante el cual el contribuyente, cumple con sus obligaciones tributarias, es decir, realiza el pago de sus impuestos a cargo, mismos que son producto de su actividad económica, ley a la cual tenemos que acogernos, y los procesos más importantes son la declaración de las obligaciones tributarias y exenciones de impuestos, se tomaría en cuenta para dar apertura, ya que el nivel de ventas del primer años podría acogerse al Régimen Impositivo Simplificado RISE, el cual tendría varios beneficios como son:

- No necesita hacer declaraciones, por lo tanto se evita los costos por compra de formularios y por la contratación de terceras personas, como tramitadores, para el llenado de los mismos.
- Se evita que le hagan retenciones de impuestos.
- Entregar comprobantes de venta simplificados en los cuales solo se llenará fecha y monto de venta
- No tendrá obligación de llevar contabilidad

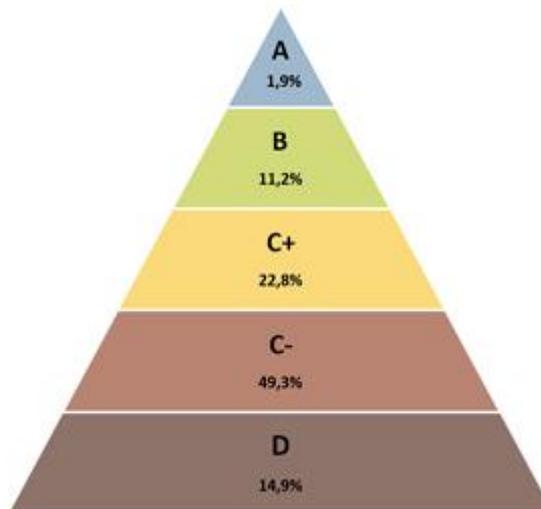
Por cada nuevo trabajador que incorpore a su nómina y que sea afiliado en el IESS, se podrá descontar un 5% de su cuota, hasta llegar a un máximo del 50% de descuento (Leyes y Reglamentos del Ecuador , 2013)

Análisis.-

Actualmente en el país gracias a ley tributaria implantada por el gobierno ha creado una cultura que los contribuyentes cumplan con sus obligaciones con el fisco debido a esta situación y el importante crecimiento de los mismos para la empresa generaría una oportunidad por el incremento de contribuyente.

2.01.02 factor social.

Figura 8: factor social



El Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) presentó la Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico, la misma que servirá para homologar las herramientas de estratificación, así como para una adecuada segmentación del mercado de consumo. Este estudio se realizó a 9.744 viviendas del área urbana de Quito, Guayaquil, Cuenca, Machala y Ambato. La encuesta reflejó que los hogares

de Ecuador se dividen en cinco estratos, el 1,9% de los hogares se encuentra en estrato A, el 11,2% en nivel B, el 22,8% en nivel C+, el 49,3% en estrato C- y el 14,9% en nivel D. El gobierno, dentro de los asuntos laborales, ha acertado su política en forma positiva, las personas tienen más oportunidades de ocuparse en lo que han estudiado y la explotación laboral de una u otra forma está desapareciendo (INEC, NIVEL SOCIO ECONOMICO, 2013)

EDUCACIÓN

Educación Preescolar

Indican que no es obligatoria en Ecuador. Corresponde desde los 4 años de edad.

En algunos lugares es parte del sistema formal de educación y entre como un centro de cuidado o guardería.

La edad de los niños que asisten tiene entre 3 y 6 años, aprenden la forma de comunicarse, jugar e interactuar con los demás.

Educación Primaria

Su finalidad es proporcionar a todos los alumnos una formación común que haga posible el desarrollo de las capacidades individuales motrices, de equilibrio personal; de relación y de actuación social con la adquisición de los elementos básicos culturales; los aprendizajes relativos mencionados anteriormente.

Es la primera de seis años establecidos y estructurados de la educación que se produce a partir de la edad de cinco o seis años, en la actualidad aproximadamente hasta los 15 años de edad.

Educación Secundaria

La educación secundaria (también se denomina educación media, segunda enseñanza, enseñanza secundaria, enseñanza media, bachillerato o estudios medios) es la que tiene como objetivo capacitar al alumno para proseguir estudios superiores o bien para incorporarse al mundo laboral.

Al terminar la educación secundaria se pretende que el alumno desarrolle las suficientes habilidades, valores y actitudes para lograr un buen desenvolvimiento en la sociedad.

Educación Universitaria

La expresión educación universitaria o superior se refiere al proceso, los centros y las instituciones educacionales que están después de la educación secundaria o media. En ella se puede obtener una titulación superior (o título superior).

Por lo general el requisito de ingreso del estudiante a cualquier centro de enseñanza superior es tener 18 o 20 años como mínimo, lo que supone que se han completado la educación primaria y la educación secundaria antes de ingresar

Es común que existan mecanismos de selección de los postulantes basados en el rendimiento escolar de la secundaria o exámenes de selección. Según el país, estos exámenes pueden ser de ámbito estatal, local o universitario.

Todos deberíamos seguir esta estructura, de esta manera se aprovecharía el tiempo y podríamos ejercer a un más jóvenes nuestras carreras, de todas maneras la educación esta para todos y si se tiene actitud porque no estudiar dos o tres carreras.

Análisis.-

El gobierno actual se ha preocupado por invertir en la educación para que las personas puedan tener un mejor nivel de vida y mayores ingresos creando empresas o declarando impuestos a la renta para este plan de negocios será una oportunidad ya que habrá más clientes que soliciten nuestros servicios.

Empleo y desempleo

Desde marzo del 2013, el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), publica el indicador del mercado laboral con límite de edad desde los 15 años. Si bien la Organización Internacional del Trabajo deja a criterio de cada país el límite de edad para la medición de este indicador, de acuerdo a su realidad individual, sugirió que, para fortalecer la compatibilidad internacional, se realice este cálculo a partir de los 15 años. ¿Se va a dejar de publicar el indicador de menores de 15 años?

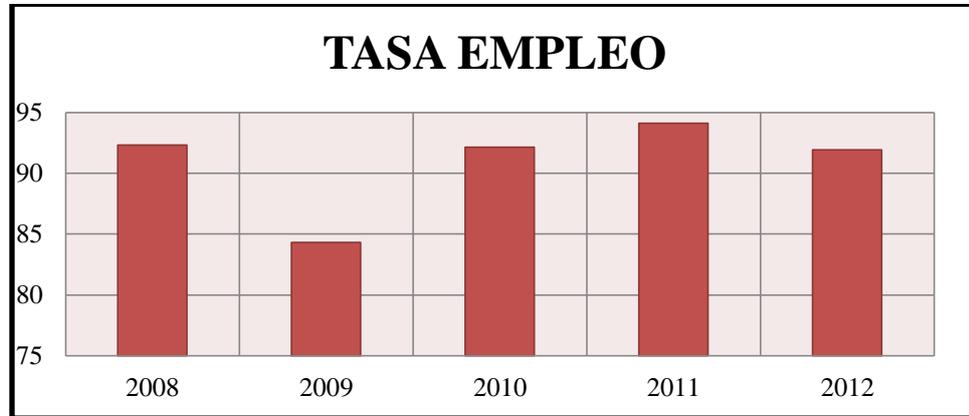
Es importante recalcar que el INEC no dejará de publicar el indicador de los menores de 15 años. En la página web se encontrará los dos indicadores a partir de 2007, lo que permitirá el análisis de cada uno en relación a estos años.

¿Por qué se medía el mercado laboral incluido los menores de 15 años?

Porque de acuerdo a la realidad de Ecuador era importante contar con un indicador de los menores de 15 años para tener línea base sustente la promoción de políticas públicas respecto del trabajo infantil. (INEC, EMPLEO Y DESEMPLEO, 2013)

Tasa de empleo

Figura 9: tasa de empleo



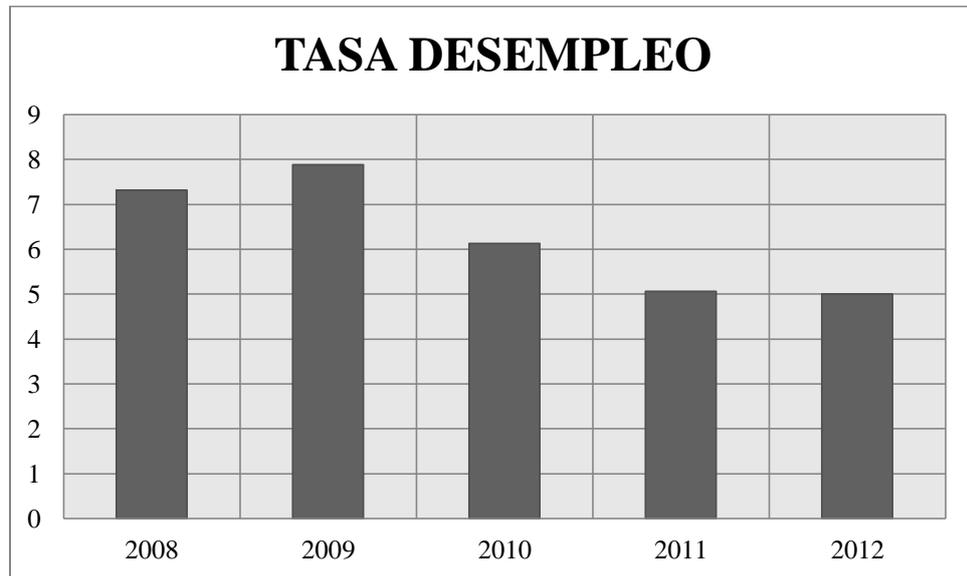
Tomado de: inec

Análisis:

En nuestro país llegando a la conclusión de las estadísticas desde el 2008, podemos ver que hemos tenido una curva volátil por que en cada gobierno no a vida una estabilidad y esto se debe que el cambio de políticas en el gobierno nos vemos afectados año tras año.

Tasa de desempleo

Figura 10: tasa de desempleo



Tomado de: INEC

Podemos ver que al transcurso de los años el desempleo se ha visto en una curva de decrecimiento ya que la mayoría de puestos de trabajo el gobierno ha aumentado sus vacantes en cada institución del gobierno, ya que esto es favorable en el área de desempleo pero solo en el área pública.

2.01.03 factor legal.

Las decisiones de una empresa son afectadas sustancialmente por las evoluciones del ambiente político. este ambiente se compone de leyes, oficinas gubernamentales y grupos de presión, las cuales influyen y limitan a diversas organizaciones e individuos de la sociedad.

Para este proyecto, las instituciones que van a influir en el desarrollo del mismo son:

- Servicio de rentas internas (SRI)
- Intendencia de policía (permiso de funcionamiento)
- Municipio de Quito (patenté municipal)
- Dirección de salud de Quito (permiso sanitario)
- Permiso de los bomberos
- Permiso de suelo (municipio de quito)

1.- Servicio de Rentas Internas (SRI)

El servicio de rentas internas, de acuerdo a la ley de régimen tributario interno, decreto supremo 832, capítulo i, de las disposiciones generales, art. 3, de la inscripción obligatoria, todas las personas naturales o jurídicas que realicen o inicien actividades económicas, están obligadas a inscribirse por una sola vez en el registro único de contribuyentes. (Es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y como objetivo proporcionar información a la administración tributaria). SRI, (2013)

Para iniciar un negocio o una empresa se debe tomar en cuenta lo que manifiesta la ley de régimen tributario interno, normas para obtención y actualización del ruc de acuerdo a la resolución 0074, tomando en cuenta:

Artículo 1.- inscripción, en donde manifiesta que están obligados a inscribirse por una sola vez en el registro único de contribuyentes todas las personas naturales o jurídicas que realicen o inicien actividades económicas.

Artículo 8.- requisitos para la obtención del ruc.- son requisitos indispensables para la obtención del ruc los siguientes:

- Personas naturales: inscripción
- Presentar el original y entregar copia de la cédula de identidad;
- Fotocopia de la última papeleta de votación;

- Fotocopia de un documento que certifique la dirección del local donde desarrolla su actividad económica: recibo de luz, agua, teléfono.

- En caso de extranjeros: fotocopia y original de la cédula de identidad o del pasaporte y fotocopia del censo.

- En caso de artesanos calificados la copia de la calificación artesanal.

Las personas naturales se clasifican en obligadas a llevar contabilidad y no obligadas a llevar contabilidad. Se encuentran obligadas a llevar contabilidad todas las personas nacionales y extranjeras que realizan actividades económicas y que cumplen con las siguientes condiciones: tener ingresos mayores a \$ 100.000, o que inician con un capital propio mayor a \$60.000, o sus costos y gastos han sido mayores a \$80.000.

Una vez que se obtenga el ruc, se debe realizar los trámites para obtener la patenté municipal, en la oficina de comprobación y rentas, la misma que pertenece al municipio de Quito, y en donde se cobra dos tipos de impuestos. (SRI, 2013)

- Patentes comerciales, que se cobra a los almacenes, bazares, licorerías, es decir abarca a todos los negocios pequeños.

- Patentes industriales, que se cobra a las industrias, fábricas y empresas grandes.

El impuesto mensual de patentes, se cobra de acuerdo a las atribuciones que le confiere la ley de régimen municipal, en sus artículos 126, 127 y 135 y al registro oficial no. 407 de fecha 7 de septiembre del 2001, artículo 1, que dice: independiente del impuesto anual.

2.- Ley de Régimen Tributario Interno. Establecimientos comerciales, industriales y negocios en general que operen dentro de la jurisdicción del cantón Quito, pagarán el impuesto mensual de patentes, calculados sobre el monto del capital en giro.

Los requisitos que se debe presentar para el pago del impuesto y para la obtención de la patente municipal son los siguientes:

- Cuando se trata de industrias, fábricas, se debe presentar los estatutos de constitución.
- Número del ruc
- Cédula de identidad del representante legal
- Capital con el que cuenta
- Dirección de la empresa o negocio.

Es importante aclarar que cuando se trata de empresas grandes, para proceder al cobro del impuesto de patentes, lo realizan de acuerdo a los Balances de Comprobación, aprobados por la superintendencia de compañías.

El impuesto de patentes, en el cantón Quito, se paga en forma trimestral, para mayor facilidad de las personas que tienen su negocio, pago que se lo realiza en la tesorería del municipio.

El siguiente paso, se lo realiza en la dirección de salud de salcedo, para obtener el permiso sanitario, está basado en el código de la salud, de acuerdo al decreto ejecutivo no. 818 que expide el reglamento sustitutivo del reglamento de tasas por control sanitario y permisos de funcionamiento.

3.-Ley de Régimen Municipal

El control sanitario se lo realiza respecto a la condición higiénica y técnico sanitario siguiente:

- Instalaciones físicas del local
- Materias primas
- Productos en proceso y terminados
- Instalaciones, equipos y maquinaria
- Personal que tengan certificados médicos otorgados por el laboratorio Izquieta Pérez
- Ruc
- Copia de la cédula de identidad y papeleta de votación
- Dirección del local comercial o empresa

Los permisos sanitarios son renovados en forma anual, durante los primeros 90 días de cada año, previo el pago de la tasa correspondiente. Para recibir el permiso sanitario, deben realizar una solicitud al director de salud, quien ordena que se realice una inspección del local y si reúne los requisitos anotados anteriormente se extiende el permiso sanitario, caso contrario se elabora una ficha en donde se le da a conocer al interesado sobre las recomendaciones y mejoras que debe realizar en la empresa o local comercial.

Una vez de haber obtenido el permiso sanitario, el paso siguiente es obtener el permiso de funcionamiento en la gobernación de Pichincha, intendencia de policía, en donde se debe presentar para este trámite lo siguiente:

- Visto bueno comisario de salud (permiso sanitario)
- Número del ruc

2.01.04 factor tecnológico.

Entorno Tecnológico: relacionadas con el estado general del desarrollo y disponibilidad de la tecnología en el entorno, incluyendo los avances científicos.

La tecnología se ha convertido en la parte fundamental para el desarrollo funcional del país y de una empresa. La tecnología permite dejar volar la imaginación para desarrollar productos o servicios totalmente nuevos que pueden significar finales y comienzos de eras importantes en las distintas áreas.

No aplicar a tiempo y adecuadamente la tecnología con el marketing implica ciertos desfases, tomando en cuenta que la tecnología y el marketing siempre deben ir de la mano. (P.FRINK, 2013)

Análisis.-

Los sistemas informáticos, software, el Internet, y todo lo referente con tecnología digital, generan una oportunidad, hacen que las actividades administrativas y operativas sean controladas de una forma más simple, enfocándose a una mayor calidad, dando paso a que el proceso administrativo del servicio tributario sea más eficiente, incrementando la eficiencia en la atención al cliente.

2.02 Entorno local

2.02.01 clientes.

El término cliente es un término que puede tener diferentes significados, de acuerdo a la perspectiva en la que se lo analice.

En economía el concepto permite referirse a la persona que accede a un producto o servicio a partir de un pago. Existen clientes que constantes, que acceden a dicho bien de forma asidua, u ocasionales, aquellos que lo hacen en un determinado momento, por una necesidad puntual.

Por otro lado, existen los clientes satisfechos o clientes insatisfechos, de acuerdo al tipo de resultado que haya tenido el intercambio comercial. Los clientes tiene necesidades que la empresa o el vendedor debe satisfacer. Estas necesidades generan en el individuo una serie de expectativas con respecto al producto o servicio. Si dichas expectativas son frustradas, es decir si las necesidades no son satisfechas, es muy probable que el cliente deje de comprar en aquel sitio o, más específicamente, el producto en cuestión. (definición, cliente, 2013)

Llegando a la conclusión que a los clientes que nos vamos enfocar en la asesoría tributarias es las pymes y micro pymes.

Análisis.-

Para RVMAR AESORES, este factor es una oportunidad ya que al mercado que se está dirigiendo tiene mucha demanda insatisfecha en la actualidad, debido a que todas las personas que realizan una actividad económica de una u otra manera deben cumplir con sus obligaciones tributarias y presentarlas de forma puntual.

2.02.02 proveedores.

Proveedor es la persona o empresa que abastece con algo a otra empresa o a una comunidad. El término procede del verbo proveer, que hace referencia a suministrar lo necesario para un fin.

Los proveedores deben cumplir con los plazos y las condiciones de entrega de sus productos o servicios para evitar conflictos con la empresa a la que abastecen. En muchos casos, estas compañías tienen que tener un departamento de soporte o

atención técnica, ya que las interrupciones del servicio causan grandes problemas al cliente.(definicion, proveedores, 2013)

TABLA 7: proveedores

SUPUESTOS PROVEEDORES	BIEN O SERVICIO
TECNO MEGA	EQUIPOS DE COMPUTACION
SYSOPTIMA	PAGINA WEB
EL COPION	SUMINISTROS
SRI	DIM SOFTWARE

Tomado de: proforma

Tabla 8: proveedores secundarios

EMPRESA	SERVICIO	AÑOS EN EL MERCADO
EMAAP	AGUA	50
EEQ	LUZ	28
CNT	TELEFONO	4
TV CABLE	INTERNET	26

Tomado de: proforma

Análisis.-

Para RVMAR ASESORES contar con varios proveedores de un mismo servicio o producto genera una oportunidad, ya que podemos escoger entre ellos y decidir el que mejor se ajusten a nuestras necesidades, obteniendo como empresa el poder de negociación y por ende el control del precio, que al final del ejercicio económico se verá reflejado como ventaja.

2.02.03 competidores.

El significado de la palabra competencia (del latín competencia) tiene dos grandes vertientes: por un lado, hace referencia al enfrentamiento o a la contienda que llevan a cabo dos o más sujetos respecto a algo. En el mismo sentido, se refiere a la rivalidad entre aquellos que pretenden acceder a lo mismo, a la realidad que viven las empresas que luchan en un determinado sector del mercado al vender o demandar un mismo bien o servicio. (significado, 2013)

Análisis:

Para RVMAR ASESORES dar un valor agregado en el servicio hace que se diferencie de las demás empresas dedicadas a la prestación de este, la demanda no cubierta por estas empresas la cubrirá Tributación con lo cual genera una oportunidad para este plan de negocios.

2.03 Análisis interno

2.03.01 propuesta estratégica.

Algunos especialistas destacan la importancia del volumen de ventas, el capital social, el número de personas ocupadas, el valor de la producción o el de los activos para definirla. Otros toman como referencia el criterio económico – tecnológico (Pequeña Empresa precaria de Subsistencia, Pequeña Empresa Productiva más consolidada y orientada hacia el mercado formal o la pequeña unidad productiva con alta tecnología).

Por otro lado, también existe el criterio de utilizar la densidad de capital para definir los diferentes tamaños de la Micro y Pequeña Empresa. La densidad de capital relaciona el valor de los activos fijos con el número de trabajadores del establecimiento. Mucho se recurre a este indicador para calcular la inversión necesaria para crear puestos de trabajo en la Pequeña Empresa.

Un estudio realizado por la Organización Internacional del Trabajo en setenta y cinco países encontró más de cincuenta definiciones distintas sobre Pequeña Empresa. Los criterios utilizados son muy variados, desde considerar la cantidad de trabajadores o el tipo de gestión, el volumen de ventas o los índices de consumo de energía, hasta incluso el nivel tecnológico, por citar los más usuales.

La OIT, en su Informe sobre fomento de las Pequeñas y Medianas Empresas, presentado en la 72ª reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, realizada en Ginebra en 1986, define de manera amplia a las Pequeñas y Medianas Empresas

pues considera como tales, tanto a empresas modernas, con no más de cincuenta trabajadores, como a empresas familiares en la cual laboran tres o cuatro de sus miembros, inclusive a los trabajadores autónomos del sector no estructurado de la economía (informales).

La CEPAL define a la microempresa como unidad productora con menos de diez personas ocupadas incluyendo al propietario, sus familiares y a sus trabajadores tanto permanentes como eventuales.

El especialista de la pequeña empresa, Fernando Villarán en su trabajo para el Seminario de "Microempresas y Medio Ambiente" realizado señala, refiriéndose a la micro industria, que está caracterizada por su reducido tamaño, tiene de uno a cuatro personas ocupadas y presenta una escasa densidad de capital equivalente a 600 dólares por puesto de trabajo. Utiliza poco equipo de capital y es intensiva en mano de obra. Además presenta bajos niveles de capacitación y productividad. Con ingresos que se mantienen a niveles de subsistencia, inestabilidad económica y la casi nula generación de excedentes. Este sector es mayoritariamente informal.

Con respecto a la Pequeña Empresa Industrial, la describe como empresa que tiene un tamaño de 5 a 19 personas ocupadas y una densidad de capital de aproximadamente 3000 Dólares por puesto de trabajo. Su base tecnológica es moderna y la productividad, es mayor que en la microempresa: Es capaz de generar excedentes, acumular y crecer, teniendo entonces, una mayor estabilidad económica que el sector microempresaria.

Como se observará, existen diversos criterios para caracterizar a la Micro y Pequeña Empresa. Sin embargo nuestra legislación, cuando de reglamentarla o promocionarla se trata usualmente ha utilizado, los montos anuales vendidos y/o el número de personas ocupadas o el valor de los activos, para establecer sus límites. (monografías, pymes y micropymes, 2013)

2.03.01.01 misiones.

Ser una empresa que haga de las necesidades sociales y empresariales, soluciones tributarias contribuyendo al desarrollo de la humanidad, ofreciendo un servicio eficiente, confiable y oportuno, que busca entregar soluciones completas que satisfagan las necesidades de nuestros clientes en la ciudad de Quito.

2.03.01.02 visión.

Ser líderes locales en tres años en la prestación de servicios profesional de asesoría tributaria mediante el desarrollo de la calidad en el servicio, recurso humano, tecnológico, logístico y físico, con los cuales pretendemos satisfacer las necesidades de nuestros clientes y contribuir con el desarrollo económico de nuestra ciudad.

2.03.01.03 objetivos.

2.03.01.03.01 objetivo general.

Consolidar la creación de una Consultora Tributaria, Legal y de Capacitación de personal en la Ciudad de Quito, competitiva y que garantice la prestación de un servicio de alta calidad cuya diferenciación radique en la atención personalizada asegurando así la satisfacción de sus clientes

2.03.01.03.02 objetivos específicos.

- 1- Evaluar por medio de una investigación de mercado a los potenciales clientes acerca de sus necesidades reales e inmediatas.
- 2- Ofrecer un servicio de asesoramiento profesional que ayude a los propietarios y/o gerentes en la toma de decisiones.
- 3- Coordinar los medios que permita viabilizar trámites tributarios y legales en la cancelación de los mismos.
- 4- Analizar un nuevo enfoque de cultura organizacional que permita ampliar las expectativas visionarias de las empresas y/o negocios.
- 5- Brindar en las empresas y/o negocios herramientas necesarias en materia contable, tributaria, legal para adquirir una ventaja competitiva Interna y así lograr proyectarse externamente de manera efectiva.

2.03.01.04 principios y valores.

1. Contacto permanente con el cliente: Un servicio personalizado requiere tener la mayor cantidad de información de los clientes, sus necesidades y gustos.

Todo el personal de nuestra empresa tendrá comunicación constante con el cliente, para que el mismo pueda entregar información que se requiera.

2. Creatividad: Un factor clave de un servicio personalizado es dedicar el tiempo y los recursos necesarios para ofrecer algo que nadie haya sido capaz de hacer anteriormente. Esto significa investigar en el mercado, ver qué cosas hace su competencia, qué opinan sus clientes, qué es lo que esperan de su negocio. Estar pendiente de cómo funciona el mercado y cuáles son las nuevas tendencias es fundamental.

3. Adaptación al cliente: Nuestro servicio se ajustara a las características del cliente ya sea en cuanto a tiempo y presupuesto.

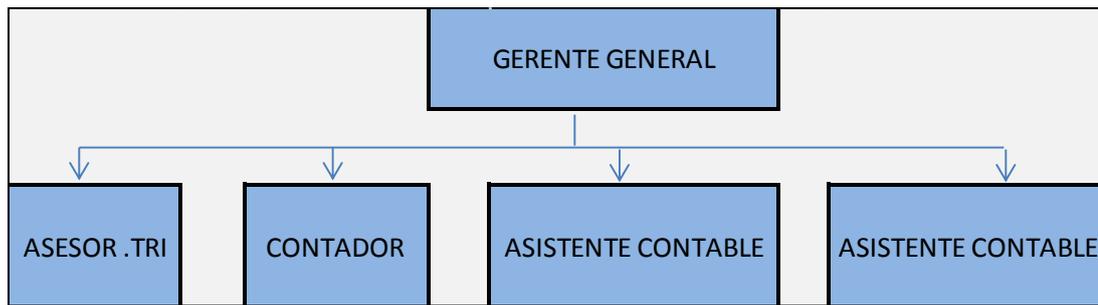
4. Fiabilidad: La empresa debe procurara entregar el servicio a la hora y tiempos estipulados. La puntualidad y el profesionalismo son rasgos esenciales de un servicio a la medida del cliente. Además la empresa debe será capaz de responder correctamente cualquier duda, reclamo, etc., en los intervalos de tiempos correspondientes.

5. Retroalimentación: Las necesidades del cliente siempre van cambiando y nuestra empresa debe ser capaz de ajustarse a éstas. Para ello consultaremos a los clientes qué opinan del servicio y qué cambiarían.

VALORES

servicio tributario, que permitirá a nuestros clientes tengan un acceso inmediato y directo ,las cuales podrá verificar su estado con el Servicio de Rentas Internas, el cual consiste en ingresar a nuestro sistema y tan solo con su usuario acceder y obtener la información necesaria sobre sus declaraciones con el objetivo de ahorrar tiempo y dinero en los trámites con el SRI, esta propuesta está basada en que la cultura ecuatoriana es dejar todo para último momento, esto ayudara a ver si el cliente tiene que realizar sus declaraciones de manera inmediata; nosotros realizamos el trabajo y para seguridad de los mismos accediendo al sistema podrá verificar el trabajo realizado evitando Clausuras y multas con el SRI.

2.03.02 gestión administrativa.



Funciones Departamentales

Gerencia General

-
- Designar todas las posiciones gerenciales.
 - Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos.
 - Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales y entregar las proyecciones de dichas metas para la aprobación.
 - Coordinar con las oficinas administrativas para asegurar que los registros y sus análisis se están ejecutando correctamente.
 - Crear y mantener buenas relaciones con los clientes y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la empresa.

Departamento de asesoría

- Interpretar, concordar y divulgar las normas legales de interés del cliente, supervisando su cumplimiento e implementando acciones correctivas.
- Asesorar e informar oportunamente sobre asuntos tributarios y sus implicancias en el desarrollo de las funciones Tributarias.
- Brindar apoyo en el levantamiento de información que resulte necesaria para la ejecución de los proyectos a su cargo.
- Estar en continua actualización con las leyes vigentes de tributación.
- Asistir constantemente a capacitaciones y software tributario.

Departamento de contabilidad

MEJORAMIENTO EN LA CALIDAD DE INFORMACIÓN FINANCIERA. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIOS DE ASESORIA TRIBUTARIA EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.

-
- Un sistema de registros diarios que sirvan de medio para hacer los pases a las cuentas. Dichos registros son indispensables para proveer y sintetizar eficazmente la información contenida en las mismas.
 - Seguimiento a clientes según su digito, para realizar un reporte contable diario.
 - Llevar una base de datos de clientes a diario, y clasificación adecuada de cada cliente.
 - El Establecimiento de cuentas adecuadas, que servirán para la debida clasificación y análisis de la información que haya de someterse. Sin ello es imposible obtener los datos de una manera sistematizada y exacta.
 - Los diferentes tipos de comprobantes de Diario, que han de obrar como medio para resumir los detalles y transferirlos desde el registro inicial al de recopilación.

Departamento de soporte técnico

- Acudir a los puestos de trabajo de los usuarios y dar solución a los problemas de software o hardware.
- Dirigir, coordinar y supervisar el desarrollo de los servicios de informática, administración de redes y base de datos, según las necesidades de la empresa.

-
- Velar por el licenciamiento de los programas informáticos que se utilizan.
 - Mantener la base de datos funcionando de acuerdo a las medidas de seguridad de los usuarios, a la creación y mantenimiento de cuentas; con las restricciones y políticas de acceso.
 - Asegurar el almacenamiento de las estructuras físicas y lógicas, de los respaldos y recuperación de los datos

Departamento administrativo

- Planear, organizar, ejecutar, controlar y coordinar la administración de los recursos humanos, financieros y materiales
- Dirigir, ejecutar controlar las funciones de actividades del área administrativa que se cumplen en empresa.
- Llevar a cabo el archivo de los expedientes del personal.
- Controlar la entrada y salida del personal así como el cumplimiento de defunciones, trabajos y tareas y reportados a la gerencia general.
- Dirigir la implementación de los nuevos sistemas técnicos de trabajos, procedimientos técnicos y administrativos.



2.03.03 gestión operativa.

Dicha empresa para el proceso tributario y lo relacionado con la adecuada información tributaria de impuestos y anexos se va a utilizar un sistema contable debido a que dicho software tiene un mantenimiento adecuado y soporte técnico.

Debido que al transcurso de los años de alguna empresa se necesita información o documentos, nuestro software estará dispuesto a entregar dicha documentación que el servicio de rentas internas SRI solicite, o a su vez cualquier documento que la empresa la requiera.

2.03.04 gestión comercial.

Plaza

Nuestra oficina se encuentra ubicada en las calles Ramírez Dávalos y Ulpiano Páez, en el este sector ya que podemos tener acceso a oficina por su crecimiento comercial en el sector tiene mucho movimiento comercial y se gestionó para acceder a clientes del sector, y lo más importante es que tenemos al servicio de rentas internas SRI, es una ventaja una oportunidad para conseguir nuevas empresas. y tomando en cuenta que nuestro manejo es con un software que tiene respaldos y mantenimiento de actualizaciones para brindar seguridad y confianza a nuestros cliente .

Promoción

Facebook

Más de 350 millones de usuarios tienen un perfil o página en Facebook que visitan con una cierta regularidad. Es por eso que nuestra empresa ha creado un perfil con todos los datos para llamar la atención del cliente y estar en contacto con los mismos, además que esto no tiene ningún valor.

Correo electrónico

El correo electrónico nos ayudara a enviar promociones que tendremos en un futuro y mantener al día a los clientes en los cambios de leyes tributaria y contable.

Twitter

Hoy en día el mundo de las redes sociales la mayoría de personas lo manejan y nos ayuda a dar a conocer a nuestra empresa por el seguimiento de la página.

Página web

Por esta medio nos damos a conocer de nuestros servicios y de quien somos para que el cliente puede conocer de dónde nace el servicio, su contenido, promociones, actualizaciones y poder contactarnos directamente.

Volantes y trípticos

De esta forma podemos darnos a conocer al momento de dar volantes a las personas que salen del servicio de rentas internas SRI y también a todas las personas que ingresen a formar parte de nuestra empresa.

2.4 Análisis FODA

Tabla 9: FODA

Fortaleza	Debilidad
<ul style="list-style-type: none"> Va a operar bajo políticas organizadas en equipo 	<ul style="list-style-type: none"> No cuenta con ninguna estructura y un manual de funciones por el momento.
<ul style="list-style-type: none"> Va a contar con un personal altamente capacitado para la atención al cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> Inadecuada comunicación con los demás departamentos.
<ul style="list-style-type: none"> Tener la oportunidad de estar ubicado en un lugar estratégico. 	<ul style="list-style-type: none"> No cuento con un plan para este tipo de negocio.
Oportunidad	Amenaza
<ul style="list-style-type: none"> Convenios con las empresas mycro pymes 	<ul style="list-style-type: none"> Falta de compromiso de las empresas.
<ul style="list-style-type: none"> Crecimiento en el servicio tributario. 	<ul style="list-style-type: none"> Inestabilidad política de los posibles gobernantes del país.
<ul style="list-style-type: none"> Contar con una oficina diagonal al SRI 	<ul style="list-style-type: none"> Niveles de desempleo.

Capítulo III: Estudio de Mercado

3.01 Análisis del consumidor

En base al estudio de mercado se busca identificar las características de los consumidores y seleccionar el objetivo para determinar estrategias y planes de tal manera que se llega al mismo, y satisfacer sus necesidades con las particularidades que el segmento demanda. En un mercado como el de hoy en día donde la información llega eficientemente y en mayor cantidad al cliente, es importante la diferenciación en productos y servicios.

La aparición de la noción de consumidor está directamente vinculada con el desarrollo de sociedades de consumo y el avance de nuevas tecnologías que permiten la producción masiva de elementos de todo tipo. Esta producción tiene como objetivo llegar a los individuos de manera accesible y atractiva a fin de obtener los mejores resultados en cada operación. El consumidor entonces se vuelve en el ente a captar por los proveedores, quienes realizan el producto de acuerdo a las necesidades de cada consumidor.

Para muchos teóricos económicos, incentivar el consumo de los individuos que componen una sociedad es un elemento fundamental para dinamizar la economía. De tal modo, se permite que se generen nuevas divisas que serán luego reinvertidas en la producción y estableciendo un importante círculo de compra-venta necesario para todos (definiciones, 2013)

3.01.01 Determinación de la población y muestra.

Se ha definido al universo de la siguiente manera: Universo finito conformado por los 56261.31 hb de la parroquia Mariscal Sucre, con porcentaje de confianza del 95%, con un margen de error del 5%, probabilidad de éxito del 50% y con la probabilidad fracaso del 50% adaptado a la formula nos como la muestra de 382.

Variable Geográfica:

Tabla 10: variable geográfica

Provincia	Pichincha	2`576.287,00
Canton	Quito	
Parroquia	Mariscal Sucre	56.261,31 hb

Tomado de: INEC la población por ares según provincia cantón y parroquia de quito, con una población en la provincia de pichincha de 2`576.287,00 hb de censo de población 2010. Obteniendo así en la parroquia Mariscal Sucre una población de 56261.31 hb. (INEC, POBLACION, 2010).

Variable Demográfica:

Pymes y Micro pymes: de la parroquia Mariscal Sucre

Variable Conductual:

Preferencia: Introducir la cultura tributaria.

Variable Socio-económica:

Tabla 11: V.S.economica

Nivel Económico	Clase Baja
	Clase Media
	Clase Media - Alta

Tomado de: fuente para la implementación tomando en cuenta de las empresas pymes y micro pymes están en un nivel socio económico desde el nivel bajo .

Tabla 12: población muestra

n	=		Número de encuestados
n	=	56.261,31	Población
z	=	1.96 intervalo de	Nivel de confianza adoptada (95%)
e	=	5%	margen de error
p	=	50%	Probabilidad de éxito
q	=	50%	Probabilidad de fracaso

Tomado de: INEC según su población en provincia cantón y parroquia del censo del 2010.

La fórmula de la muestra está determinada por:

$$\frac{z^2 * n * p * q}{e^2 (n-1) + (z^2 * p * q)}$$
$$\frac{1.96^2 * 56.261,31 * 0.50 * 0.50}{0.05^2 * (56.261,31 - 1) + (1.96^2 * 0.50 * 0.50)}$$

$$n = 381.55 = \boxed{382}$$

Se ha desarrollado por el tipo de muestra probabilístico simple debido a que se requiere primeramente un marco mastral cuando la población es pequeña y por lo tanto se encuentra con límites.

La población esta sea finita, de un error admisible y de una estimación

3.01.02 Técnicas de obtención de información.

Encuesta.-

La encuesta es un instrumento de la investigación de mercados que consiste en obtener información de las personas encuestadas mediante el uso de cuestionarios diseñados en forma previa para la obtención de información específica.

Una encuesta es un estudio observacional en el cual el investigador busca recaudar datos por medio de un cuestionario pre diseñado, y no modificar el entorno ni controlar el proceso que está en observación (como sí lo hace en un experimento). Los datos se obtienen a partir de realizar un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa o al conjunto total de la población estadística

En estudio, formada a menudo por personas, empresas o entes institucionales, con el fin de conocer estados de opinión, características o hechos específicos. El investigador debe seleccionar las preguntas más convenientes, de acuerdo con la naturaleza de la investigación (investigación, 2013)

Entrevista.-

Una entrevista es un diálogo entablado entre dos o más personas: el entrevistador o entrevistadores que interrogan y el o los entrevistados que contestan. La palabra entrevista deriva del latín y significa "Los que van entre sí". Se trata de una técnica o instrumento empleado para diversos motivos, investigación, medicina, selección de personal. Una entrevista no es casual sino que es un diálogo interesado, con un acuerdo previo y unos intereses y expectativas por ambas partes.

También la entrevista puede significar mucho para otras personas ya que pueden ayudar a conocer personas de máxima importancia. La conversación que tiene como finalidad la obtención de información que significa lo que se entrevé o lo que se vislumbra

La entrevista es un acto de comunicación oral que se establece entre dos o más personas (el entrevistador y el entrevistado o los entrevistados) con el fin de obtener una información o una opinión, o bien para conocer la personalidad de alguien.

(entrevista, 2013)

Investigación de Campo

La investigación es considerada una actividad humana orientada a la obtención de nuevos conocimientos y su aplicación para la solución a problemas o interrogantes de carácter científico.

Investigación científica es el nombre general que recibe el largo y complejo proceso en el cual los avances científicos son el resultado de la aplicación del método científico para resolver problemas o tratar de explicar determinadas observaciones.¹

Existe también la investigación tecnológica, que emplea el conocimiento científico para el desarrollo de "tecnologías blandas o duras", así como la investigación cultural, cuyo objeto de estudio es la cultura, además existe a su vez la investigación técnico-policia y la investigación detectivesca y policia (investigación, 2013)



Modelo de la encuesta:

Encuesta

Muestra: 382

ENCUESTA

PREGUNTAS

1.- ¿En qué tipo de industria se encuentra su empresa?

Servicio _____

Comercial _____

Industria _____

Otros _____

2.- ¿En qué sector geográfico se encuentra su empresa?

Norte _____

Sur _____

Centro _____

Valle _____

Otro _____



3.- ¿Actualmente su empresa recibe servicio de asesoría tributaria?

Sí_____ No____

4.-Conoce usted de empresas de ASESORIA TRIBUTARIA?

Sí_____ No_____

5.- Está usted de acuerdo que el barrio de santa clara se implemente un empresa con prestación de servicios de ASESORIA TRIBUTARIA?

Sí_____ No_____

6.-cual es el valor que estaría dispuesto a pagar por este tipo de servicios

De 100 a 150 dólares _____

De 151 a 200 dólares _____

De 201 dólares en adelante _____

Ninguna _____



7.- ¿frecuencia en la que asiste a una empresa de asesoría tributaria?

Mensual _____

Semestral _____

Anual _____

8.- ¿Cree usted que en la actualidad existe una cultura tributaria por parte de los contribuyentes?

Sí _____ No _____

9.¿Cree usted que los contribuyentes evaden impuesto por pensar que los mismos están destinados a intereses particulares?

Sí _____ No _____

3.01.03 Análisis de la información

Pregunta 1.- ¿En qué tipo de industria se encuentra su empresa?

Tabla 13: pregunta 1

N°	BARRIOS	FRECUENCIA	PO RCENTAJE
1	SERVICIO	102	27
2	COMERCIAL	280	73
3	INDUSTRIAL		0
4	OTROS		0
	TOTAL MUESTRA	382	100

Tomado de: Encuestas

Figura 11Encuestas



Tomado de: Encuesta pregunta 1

Análisis: Los datos obtenidos permiten apreciar que en la parroquia de Santa clara la relevancia está en las empresas de comercialización.

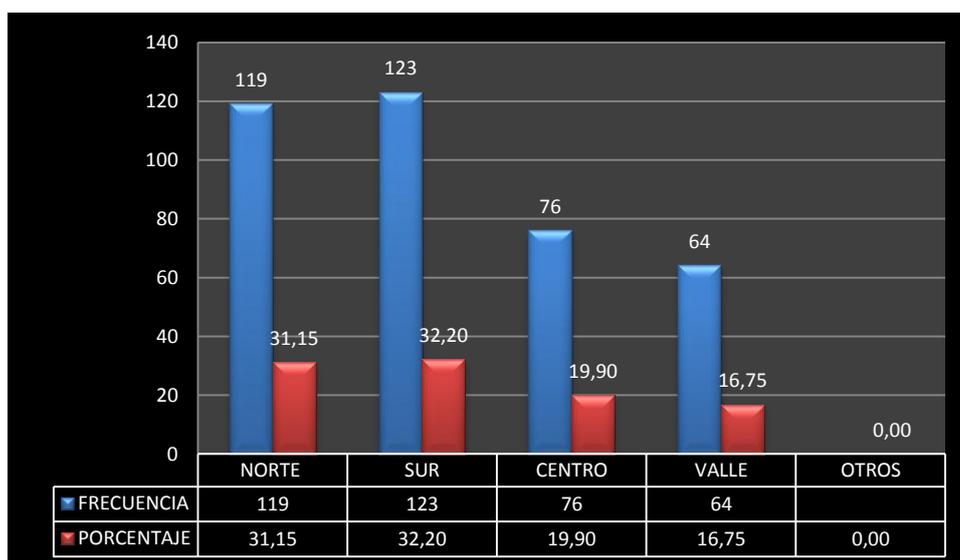
Pregunta 2.- ¿En qué sector geográfico se encuentra su empresa?

Tabla 14: pregunta 2

N°	LUGAR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	NORTE	119	31,15
2	SUR	123	32,20
3	CENTRO	76	19,90
4	VALLE	64	16,75
5	OTROS		0,00
	TOTAL MUESTRA	382	100

Tomado de: encuesta

Figura 12: Encuesta



Tomado de : encuesta

Análisis: El 31,15% de las personas encuestadas, proviene de empresas localizadas en el sector norte lo cual es favorable en la aceptación de nuestro servicio.

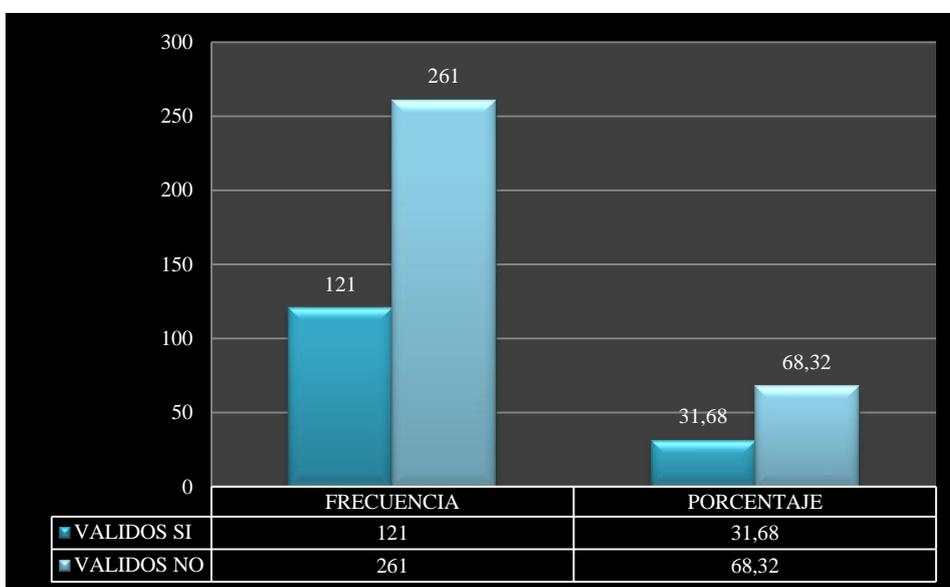
Pregunta 3.- ¿Actualmente su empresa recibe servicio de asesoría tributaria?

Tabla 15: pregunta 3

		FRECUENCIA	PORCENTAJE
VALIDOS	SI	121	31,68
	NO	261	68,32
TOTAL MUESTRA		382	100

Tomado de: Encuestas

Figura 13: Encuesta pregunta 3



Tomado de: encuesta

Análisis: De todas las personas encuestadas, se pudo determinar que el 68,32% no reciben una asesoría tributaria por lo cual es favorable.

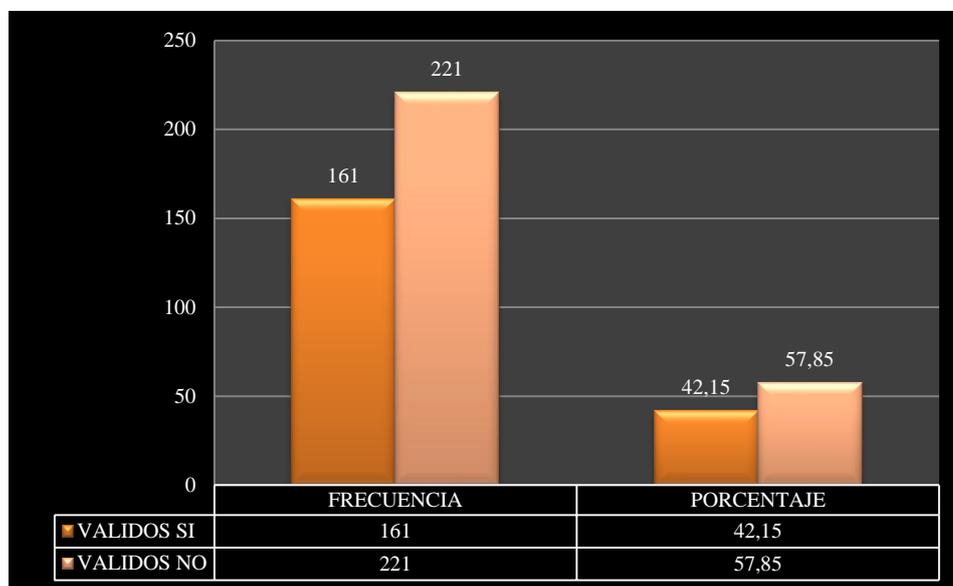
Pregunta 4.-Conoce usted de empresas de ASESORIA TRIBUTARIA?

Tabla 16: pregunta 4

		FRECUENCIA	PORCENTAJE
VALIDOS	SI	161	42,15
	NO	221	57,85
TOTAL MUESTRA		382	100

Tomado de: Encuestas

Figura 14: Encuestas pregunta 4



Tomado de: encuesta

Análisis: Un 57,85% desconocen de consultorías tributarias y la necesidad de implementar y llevar a cabo en su empresa una correcta asesoría.

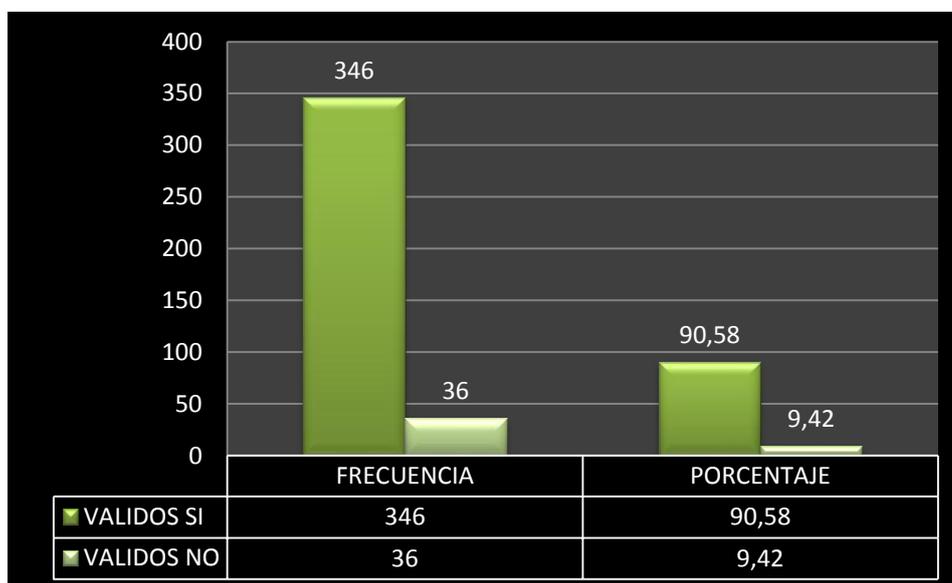
Pregunta 5.-Está usted de acuerdo que el barrio de santa clara se implemente un empresa con prestación de servicios de ASESORIA TRIBUTARIA?

Tabla 17: pregunta 5

		FRECUENCIA	PORCENTAJE
VALIDOS	SI	346	90,58
	NO	36	9,42
TOTAL MUESTRA		382	100

Tomando de: encuestas

Figura 15: encuesta pregunta 5



Tomado de: encuesta

Análisis: Es una de los factores más importantes al momento de realizar una implementación de una consultoría lo cual es favorable el 90,58%.

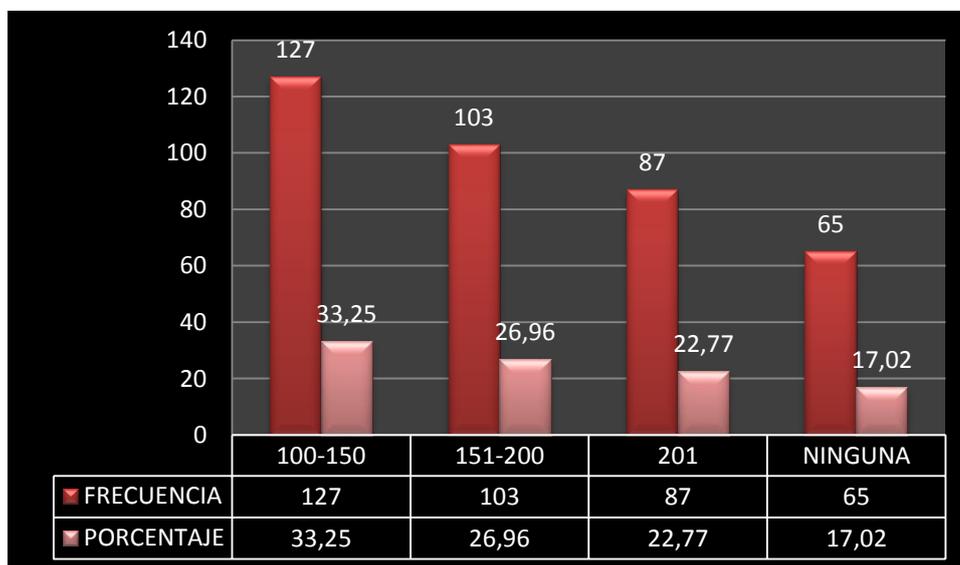
Pregunta 6.-cual es el valor que estaría dispuesto a pagar por este tipo de servicios

Tabla 18: pregunta 6

N°	VALIDOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	100-150	127	33,25
2	151-200	103	26,96
3	201	87	22,77
4	NINGUNA	65	17,02
	TOTAL MUESTRA	382	100

Tomado de: Encuestas

Figura 16: Encuestas pregunta 6



Tomado de: encuesta

Análisis: realmente podemos ver en los porcentajes están equitativos ya que los valores en muchas empresas es irrelevante ya que ven la eficiencia .

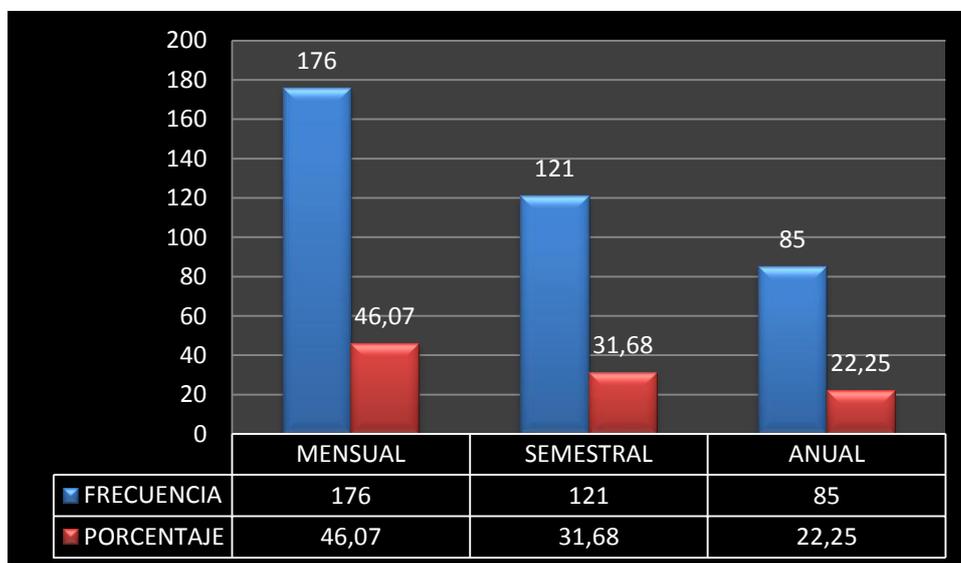
Pregunta 7: frecuencia en la que asiste a una empresa se asesoría tributaria?

Tabla 19: pregunta 7

Nº	VALIDOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	MENSUAL	176	46,07
2	SEMESTRAL	121	31,68
3	ANUAL	85	22,25
	TOTAL MUESTRA	382	100,00

Tomado de: Encuestas

Figura 17: Encuesta pregunta 7



Tomado de : Encuesta

Análisis: notablemente podemos ver que muchas empresas tal vez no tomen una decisión por el precio, pero si la mayoría está de acuerdo que la atención es los más indispensable.

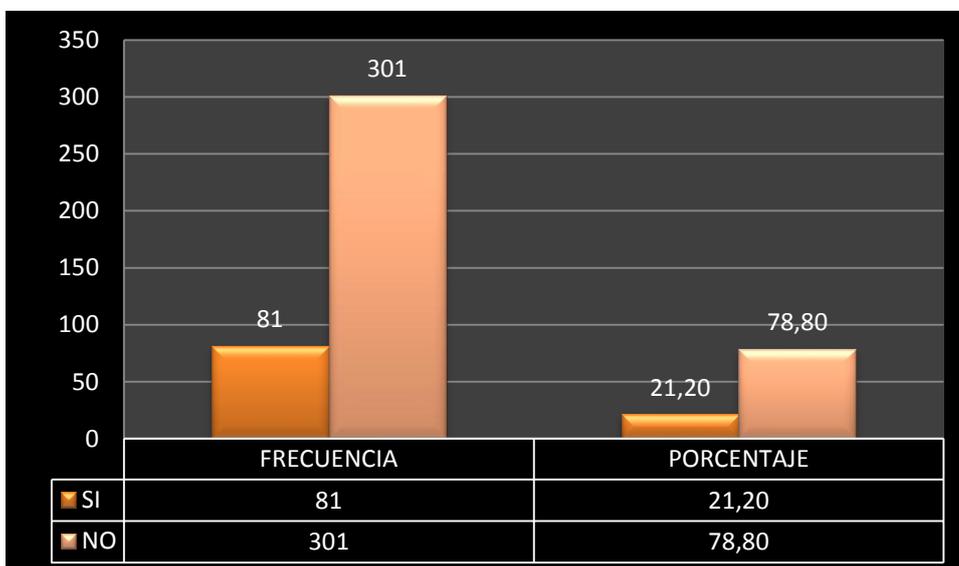
Pregunta 8.- ¿Cree usted que en la actualidad existe una cultura tributaria por parte de los contribuyentes?

Tabla 20: pregunta 8

N°	VALIDOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	SI	81	21,20
2	NO	301	78,80
	TOTAL MUESTRA	382	100

Tomado de: Encuestas

Figura 18: encuesta pregunta 8



Tomado de : encuesta

Análisis: El 78,80% de las personas encuestadas dan por testimonio que no tienen cultura tributaria lo cual nos fortalece para implementar la consultoría.

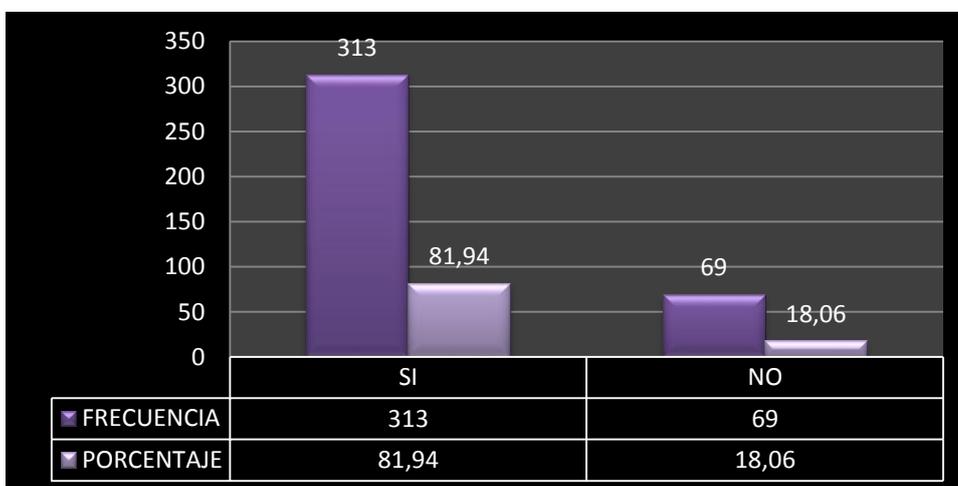
Pregunta 9: Cree usted que los contribuyentes evaden impuesto por pensar que los mismos están destinados a intereses particulares?

Tabla 21: pregunta 9

N°	VALIDOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	SI	313	81,94
2	NO	69	18,06
	TOTAL MUESTRA	382	100

Tomado de: Encuesta

Figura 119: Encuesta pregunta 9



Tomado de: encuesta

Análisis: podemos darnos cuenta en la inseguridad de la gente de sus impuestos.

3.02 Oferta

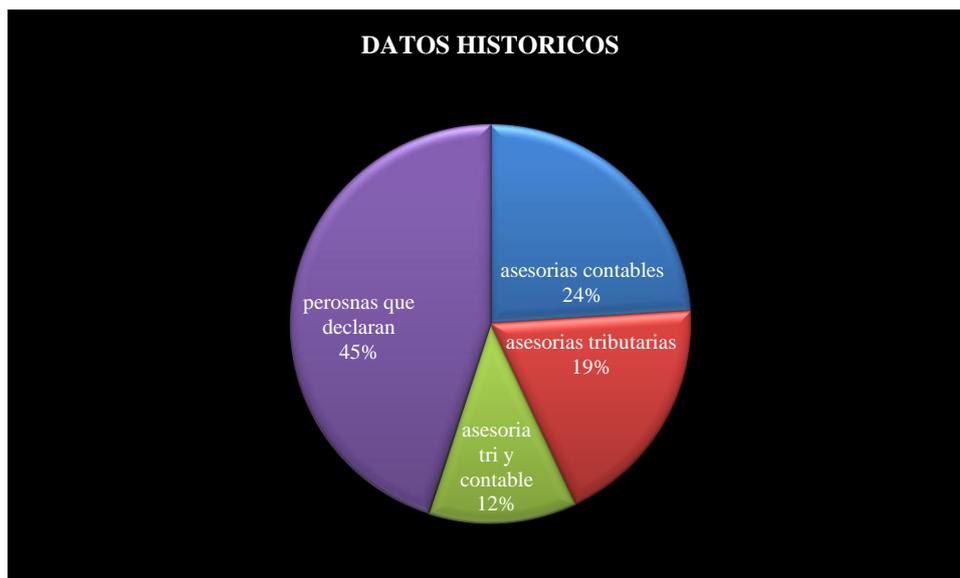
3.02.01 oferta histórica.

Tabla 22:

consultorias		porcentaje
datos historicos	asesorias contables	24
	asesorias tributarias	19
	asesoria tri y contable	12
	perosnas que declaran	45
	total	100

Tomado de: oferta

Figura 20: Oferta histórica



Tomado de: Investigación de campo

Análisis: La oferta histórica para el proyecto se ha determinado a través de la población y la determinación de las empresas que ofrecen el mismo servicio, se han obtenido mediante la observación de los servicios con similitud al ofertado.

3.02.02 oferta actual.

Una oferta es una propuesta que se realiza con la promesa de dar algo. la persona que anuncia una oferta está informando su interés de entregar un objeto o de concretar una acción.

Es el sistema de economía de mercado, descansa en el libre juego de la oferta y la demanda. Centrándonos en el estudio de la oferta y la demanda en un mercado de un determinado bien. Supongamos que los planes de cada comprador y cada vendedor son totalmente independientes de los de cualquier otro comprador o vendedor. De esta forma nos aseguramos que cada uno de los planes de los vendedores dependa de las propiedades objetivas del mercado y no de conjeturas sobre posibles comportamientos. De los demás. Con estas características tendremos un mercado perfecto, en el sentido de que hay un número muy grande de compradores y vendedores, de forma que cada uno realiza transacciones que son pequeñas en relación con el volumen total de las transacciones.

La cantidad ofrecida por los fabricantes o productores de un determinado bien depende de varios factores que provocan incrementos o disminuciones de la cantidad ofrecida por el oferente. Estos factores son el precio del producto, el precio de los factores que intervienen en la producción de ese bien, el estado de la

3.02.03 oferta proyectada.

Para proyectar la oferta, se debe considerar la evolución esperada de la provisión del servicio por parte de los oferentes actuales o la entrada de nuevos proveedores en el área de influencia. Junto con ello. (blogspot, oferta proyectada , 2013)

Tabla 23: oferta proyectada

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	PORCENTAJE DE COMPEIENCIA	OFERTA PROYECTADA
2013	37.305,24	0,68	25.367,56
2014	39.010,49	0,68	26.527,13
2015	39.892,13	0,68	27.126,65
2016	40.793,69	0,68	27.739,71
2017	41.715,63	0,68	28.366,63

Tomado de: Encuestas

3.03 Demanda

La demanda representa la necesidad, y la oferta la producción; por eso aquélla es la que gala e impulsa a ésta. Todo aumento de la demanda produce el desarrollo de la industria, y ésta se detiene o desaparece cuando la demanda disminuye o cesa. La demanda es también más general que la oferta, porque cada uno siente muchas necesidades y produce un solo artículo. Así se dice que las cuestiones económicas deben resolverse siempre desde el punto de vista del consumo. (torredebabel, 2013)

3.03.01 demanda histórica.

Figura 21: Investigación de Campo



Tomado de: Encuesta

3.03.02 demanda actual.

La demanda se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado), en un momento determinado. (monografía, 2013)

Según pregunta 5 Está usted de acuerdo que el barrio de la Mariscal Sucre se implemente un empresa con prestación de servicios de ASESORIA TRIBUTARIA

TP= Total población 56.261,31= habitantes de Mariscal Sucre

V= Valido si pregunta 346 = implementación del servicio

TM= Total de la muestra de encuestas 382

V		TM		%
346	÷	382	=	91%

TP		%		TOTAL
56.261,31	*	91	=	51.197,79

Demanda actual =51.197,79

Pregunta7.- frecuencia en la que asiste a una empresa de asesoría tributaria.

TM= Total de la muestra 51.197,79= demanda actual

M= Mensual 1= una vez por mes

%= porcentaje 68= oferta actual

Entonces:

TM		%		VM		TOTAL
51.197,79	*	68	*	1	=	3.481,45

Pregunta 6.-cual es el valor que estaría dispuesto a pagar por este tipo de servicios

100	+	150	=	250
250	÷	2	=	125

Validos de 100-150= 125

T		PV		TDA
3.481,45	*	125	=	435.181,23

Total Demanda Actual = 435.181.23

3.03.03 demanda proyectada.

Tabla 24: Demanda Proyectada

AÑOS	DEMANDA ACTUAL	TASA DE CRECIMIENTO	DEMANDA PROYECTADA
2013	37.305,24	1,0226	38.148,34
2014	38.148,34	1,0226	39.010,49
2015	39.010,49	1,0226	39.892,13
2016	39.892,13	1,0226	40.793,69
2017	40.793,69	1,0226	41.715,63

Tomado de: Encuestas

3.04 Balance oferta-demanda

El análisis tanto de la demanda como el de la oferta permiten compararlos. El criterio es fijar si existe un déficit en la oferta por lo cual la relaciona efectuar el que se muestra. De existir déficit la demanda excederá a la oferta. Período oferta demanda para obtener el pronóstico de la demanda insatisfecha; comparar la proyección de la demanda del producto en estudio con la de la oferta global, esta representa el mercado potencial del proyecto, sin considerar el posible desplazamiento de los servicios de la competencia. (scribd, balance oferta-demanda, 2013)

3.04.01 balance actual.

Un balance general es un informe financiero que da cuenta del estado de la economía y finanzas de una institución en un momento o durante un lapso determinado.

El balance general, también conocido como estado de situación patrimonial o balance de situación, es un conjunto de datos e informaciones presentados a modo de documento final que incluye un panorama de la situación financiera de una entidad o empresa y que a menudo tiene lugar una vez al año. El balance o estado de situación conjuga en sí mismo los conceptos de activos, pasivos y patrimonio neto, como los tres elementos fundamentales que configuran la contabilidad de una institución. (definiciona, 2013)

Tabla 25: Balance Actual

DP= demanda proyectada 37.305,24

OP= oferta proyectada - 25376,56

AÑO	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA ACTUAL
2013	37.305,24	25.367,56	11.937,68

Demanda insatisfecha = 22.937,68

3.04.02 balance proyectado

Es el estado financiero en donde se muestra la situación económica de la empresa en un momento determinado. El balance general proyectado se utiliza para mostrar la estructura económica estimada del proyecto en los futuros años. Para construir un Balance General, deben tomarse en cuenta las Normas Internacionales de Contabilidad, que hace poco tiempo han entrado en vigencia y están tomando fuerza dentro del campo de la contaduría. El balance general proyectado se basa en datos de todos los presupuestos realizados con anterioridad, permite tener una visión sobre el estado futuro de los activos y de los derechos que tendrían terceros sobre dichos activos, es decir es un presupuesto financiero que nos mostrará una relación de las propiedades evaluadas según estimación y los derechos de terceras personas naturales o jurídicas sobre el conjunto de esas propiedades, mostradas en forma sintetizada y lógica de tal modo que representan la situación futura de los recursos

económicos y financieros de la empresa a una fecha determinada. (scribd, balance proyectado, 2013)

DP= demanda proyectada 37.305,24

OP= oferta proyectada - 25376,56

Tabla 26: Balance Proyectado

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA ACTUAL
2013	37.305,24	25.367,56	11.937,68
2014	39.010,49	26.527,13	12.483,36
2015	39.892,13	27.126,65	12.765,48
2016	40.793,69	27.739,71	13.053,98
2017	41.715,63	28.366,63	13.349,00

Tomado de: Encuesta

Con la demanda insatisfecha podemos darnos cuenta en la actividad de asesoría tributaria hay un mercado potencial debido a que la mayoría de empresa pymes y micropymes no realizan las debidas precauciones antes de implementar un negocio y menos tener una capacitación tributaria para evitar de esta manera multas y sanciones, la cámara de la pequeña industria a de terminado en el 2013 la totalidad de 724 pymes que no han tenido una capacitación previa a su actividad económica en el sector de la Mariscal Sucre.

Capítulo IV

Estudio Técnico

El estudio técnico comprende todo aquello que tiene relación con el funcionamiento y operatividad del proyecto en el que se verifica la posibilidad técnica de prestar el servicio, y se determina el tamaño, localización, los equipos, las instalaciones y la organización requerida para realizar .

El estudio técnico debe responder a unos interrogantes:

· El cómo?· El cuándo?· El dónde?· Y con qué se va a elaborar el producto o a prestar el servicio. (blogspot, estudio tecnico, 2013)

4.01 Tamaño del Proyecto

Al considerar el tamaño como una función de la capacidad teórica, capacidad nominal máxima.

Capacidad teórica. Es aquel volumen en ofrecer el servicio, con técnicas óptimas, permite operar al mínimo costo por servicio

· Capacidad nominal máxima. Esta es la capacidad técnicamente viable y a menudo corresponde a la capacidad instalada, según las garantías proporcionadas por el abastecedor. Para alcanzar las cifras de servicio máximas se necesitarían horas extraordinarias de trabajo, así como un consumo excesivo de suministros de oficina, servicios.

Capacidad normal viable. Esta capacidad es la que se logra en condiciones normales de trabajo teniendo en cuenta no sólo el equipo instalado y las condiciones técnicas de la planta, tales como paros normales, disminuciones de la productividad, feriados, mantenimiento, cambio de instalación, estructura , y capacidades indivisibles de las principales máquinas, sino también el sistema contable aplicado. Así, la capacidad normal viable es el número de clientes atendidos período en las condiciones arriba mencionadas.

Esta capacidad debe responder a la demanda derivada del estudio del mercado. Cuando se expresa el tamaño del proyecto se emplea el concepto de capacidad normal viable. (mailxmail, 2013)

4.01.01 capacidad instalada.

La infraestructura e instalaciones de la empresa esta adecuado a las necesidades de cada trabajador, para que puedan cumplir el trabajo al 100% en una jornada de trabajo de 8 horas diarias, teniendo en cuenta que tenemos 1 hora de almuerzo y 1 hora en la cual se determina por la clasificación de ingresos y egresos de cada empresa por lo tanto tendremos 2 horas que no contarían para los cálculos financieros, cada trabajador tendrá 6 horas laborales en cada función determinada.

Tabla 27: capacidad instalada

CAPACIDAD DE PRODUCCION		
TRABAJADORES	5,00	
CAPACIDAD POR TIEMPO	6,00	horas x dia
	30,00	horas por semana
	5,00	dias laborales
	150,00	horas a la semana
	52,00	semanas
	7.800,00	horas anuales
	25,00	precio
	195.000,00	ingresos anuales
DEMANDA INSATISFECHA		
INSATISFECHA	724	PYMES
3 semanas	90,00	horas dura la asesoria
	65.160,00	horas anuales insatisfechas
	11,97%	% que estariamos cubriendo de la demanda insatisfecha

El presupuesto de los ingresos está estimado en \$195.000 en el primer año con una venta de 7800 horas de asesoría y por cada hora \$ 25.

CARGO / ACTIVIDAD	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	CANTIDAD	CÓDIGO IESS	SALARIO MINIMO SECTORIAL
GERENTE /AFINES	C1	1	1910000000014	1000,00
CONTADOR / CONTADOR GENERAL	C1	1	1910000000012	800,00
ASESOR / GESTOR DE PROCESOS OPERACIONALES	C3	1	1930000000068	800,00
ASISTENTE / AYUDANTE / AUXILIAR DE CONTABILIDAD	D1	2	1910000000026	350,00

Tomado de: (MRL, 2013)

4.01.02 capacidad óptima.

Se establece el sitio donde se va a empezar a realizar las actividades del proyecto y se ve necesario que haya espacio suficiente para los equipos y personal que va formar parte de él, pero se toma en cuenta que su jornada de trabajo es de 8 horas diarias, en las cuales una dedicada al almuerzo de los trabajadores y una hora ingreso y subida de documentos al sistema; esto nos indica que se trabajara a un máximo del 80% de su jornada, a continuación detalle de trabajo de cada uno de ellos:

TABLA 28: capacidad óptima

CARGO / ACTIVIDAD	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	CANTIDAD	CÓDIGO IESS	SALARIO MINIMO SECTORIAL	FREC. DE TR	PORCENTAJE
GERENTE /AFINES	C1	1	1910000000014	1000,00	1 Vez al día	9
CONTADOR / CONTADOR GENERAL	C1	1	1910000000012	800,00	1 Veces al día	19
ASESOR / GESTOR DE PROCESOS OPERACIONALES	C3	1	1930000000068	800,00	1 Veces al día	26
ASISTENTE / AYUDANTE / AUXILIAR DE CONTABILIDAD	D1	2	1910000000026	350,00	3Veces al día	26
						80

Tomado de: Plan de negocios

4.02 Localización

El principal concepto geográfico útil para la localización es el de coordenadas geográficas, que permite la identificación de un punto de la superficie terrestre simplemente con dos números (que expresan la latitud y la longitud geográfica). Esta forma no es la única forma de localizar: el uso de criterios "cualitativos" permite la definición de distintas zonas del mundo que comparten rasgos geográficos comunes, a distintas escalas. La georreferenciación o geolocalización es una técnica esencial. (MONOGRAFIA, 2013)

4.02.01 macro

Facilidades y costos del transporte. Disponibilidad y costo de la mano de obra e insumos -materias primas, energía eléctrica, combustibles, agua, etc. Localización del mercado. Disponibilidad, características topográficas y costo de los terrenos. Facilidades de distribución. Comunicaciones Condiciones de vida Leyes y reglamentos Clima Acciones para evitar la contaminación del medio ambiente Disponibilidad y confiabilidad de los sistemas de apoyo Actitud de la comunidad Zonas francas Condiciones sociales y culturales. (blogspot, macro localizacion, 2013)

Estamos ubicados en la provincia de Pichincha, cantón: Quito, sector: La Mariscal en las calles Ramírez Dávalos y Ulpiano Páez.

Figura 2: Google Mapas

Ciudad de Quito



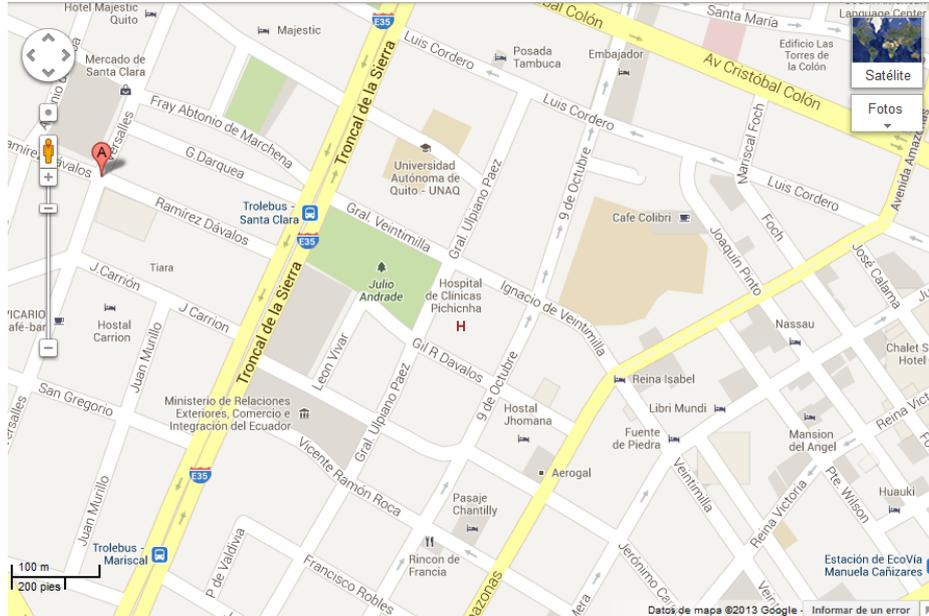
Tomado de: la página: (google, 2013)

4.02.02 micro-localización.

Localización urbana, o suburbana o rural
Transporte del personal Policía y bomberos
Costo de los terrenos
Cercanía a carreteras
Cercanía al aeropuerto
Disponibilidad de vías férreas
Cercanía al centro de la ciudad
Disponibilidad de servicios (agua, energía eléctrica, gas, servicio telefónico)
Tipo de drenajes
Condiciones de las vías urbanas y de las carreteras
Disponibilidad de restaurantes
Recolección de basuras y residuos
Restricciones locales
Impuestos
Tamaño del sitio
Forma del sitio
Características topográficas del sitio
Condiciones del suelo en el sitio. (blogspot, micro localizacion, 2013)

Sector la Mariscal

Figura 23: Google Maps

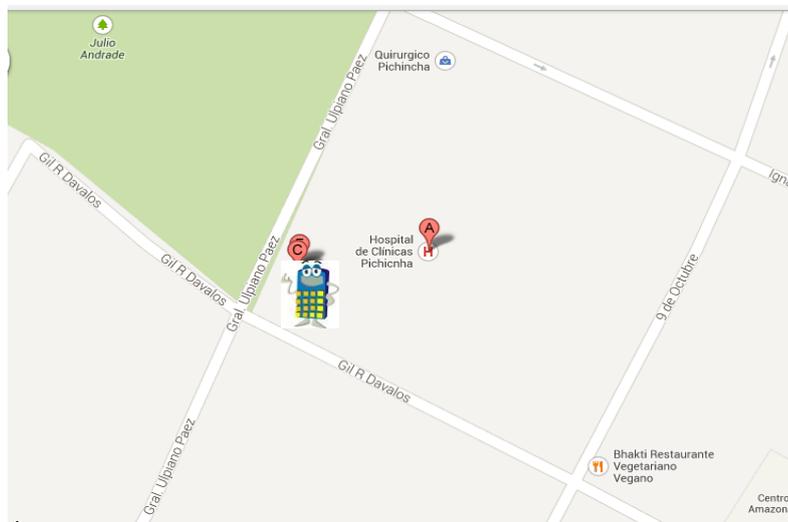


Tomado de: (google, micro localización, 2013)

4.02.03 localización óptima.

La Mariscal en las calles Ramírez Dávalos y Ulpiano Páez

Figura 25: localización optima



Fuente: (google, localizacion optima, 2013)

Después de haber determinado la ciudad, hemos elegido el sector donde va estar ubicada nuestra oficina. Para lo cual fue necesario estudiar determinados aspectos como la intensidad de la competencia y número de competidores, esto quiere decir que al estar ubicación frente a oficinas del SRI así como existe oferta siempre habrá demanda en el sector, porque las personas día a día tienen que cumplir con sus obligaciones tributarias.

Además, también se tomó en cuenta factores como:

- Las posibles respuestas o reacciones de los competidores ante la entrada de un nuevo establecimiento en la zona.
- Las estrategias de negocios desarrolladas por los establecimientos de la zona.

Es decir, valorar si se compite vía precios o vía diferenciación y comprobar que la estrategia de nuestra empresa encaja y puede hacer frente a estas.

4.03 Ingeniería del producto

Es la rama de la ingeniería que estudia los proyectos, estudia las actividades comprendidas en la:-Concepción planteamiento, organización, diseño, ejecución y verificación de dispositivos, procesos, sistemas, construcciones e instalaciones en cualquier campo tecnológico.- Las interacciones derivadas del desarrollo, utilización y desactivación del objeto del proyecto con el entorno con el que se relaciona.

(scribd, ingeniería del producto, 2013)

4.03.01 definición del bien y/o servicio.

La Empresa RVMAR ASESORES, en el presente proyecto ofrecerá un servicio eficiente y eficaz, en cuanto a declaración de impuestos con objetivo de ahorrar tiempo en trámites, economizar dinero y sobre todo estar al día con el SRI y evitar Clausuras enfocado a personas naturales. Nuestro servicio cuenta con personal capacitado, y dispuesto estar al día con las leyes vigentes; realizar un trabajo confiable que resguarde debidamente la información confiada. Nosotros realizaremos la declaración de cada persona u organización en forma en la forma que el SRI pide, para evitar cometer errores al enviar su declaración por la web.

Hemos implementando las mejores opciones de seguridad disponibles en nuestra página web para proteger nuestros datos internamente y a través de Internet. De acuerdo con nuestra política de seguridad estándar, la información no se transfiere a terceros. Por lo tanto, sólo RVMAR Asesores protege la seguridad de su información personal. Además, sólo personal autorizado tiene acceso a áreas específicas de la información del consumidor.

Se puede visitar nuestro sitio web sin revelar ningún tipo información personal. Mientras navega, no se recopila información personal, como nombre, dirección, número de teléfono o dirección de correo electrónico.

Pertenecemos al Sector de Servicios, es uno de los tres grandes sectores en los que se dividen las actividades económicas.

En general, se puede definir como el sector que no produce bienes materiales, sino que provee a la población de servicios necesarios para satisfacer sus necesidades. Este sector es muy variado y engloba una amplia gama de actividades: comercio, transporte, comunicaciones, servicios financieros.

Por lo tanto la empresa de termina en forma global los precios para cada actividad económica, la variación que tendrá cada empresa será los documentos en volumen que cada una de ellas entregare.

Figura 25: definición de ByS

TABLA DE PRECIOS RVMAR						
ESTOS PRECIOS NO INCLUYEN IVA						
DETALLE DEL SERVICIO	CONTABILIDAD					TIEMPO
	NO OBLIGADO	OBLIGADOS		SOCIEDADES		
		CON FIRMA	SIN FIRMA	CON FIRMA	SIN FIRMA	
DECLARACIONES EN CERO (0)						
Contabilidad						6h
Asesoría Tributaria						6 h
DECLARACIONES CON DOCUMENTOS						
Mensual						
Datos finales o 1 a 5						10min
6 a 10						15min
11 a 20						15min
21 a 40						20min
41 a 80						20min
81 a 120						25min
121 a más						1día
Anexo Transaccional (ATS) / Profesional						
Datos finales o 1 a 5						10min
6 a 10						10min
11 a 20						20min
21 a 40						20min
41 a 80						30min
81 a 120						4h
121 a más						8h
OTRAS DECLARACIONES CON DOCUMENTOS						
Impuesto a la Renta / Balar						30min/4h
Anexo Patrimonial						30min
Sustitutivas						10min
Anexo de accionistas						30min

Tomado de: tabla de precios

4.03.02 distribución de la planta.

La decisión de distribución en planta comprende determinar la ubicación de los departamentos, de las estaciones de trabajo, de las máquinas y de los puntos de almacenamiento de una instalación. Su objetivo general es disponer de estos elementos de manera que se aseguren un flujo continuo de trabajo o un patrón específico de tráfico. La distribución en planta implica la ordenación física de los elementos industriales y comerciales. Esta ordenación ya practicada o en proyecto, incluye, tanto los espacios necesarios para el movimiento del material, almacenamiento, trabajadores indirectos y todas las actividades de servicio. lo que se considera que es la solución óptima de diseño del centro de trabajo e incluye los espacios necesarios para el movimiento del material, almacenamiento, trabajadores indirectos y todas las otras actividades o servicios como la maquinaria y equipo de trabajo, para lograr de esta manera que los procesos se ejecuten de manera más racional y eficaz . (scribd, distribucion de la planta, 2013).

La distribución de la planta está de acuerdo a cada trabajador por tener su división respectiva y sus implementos necesarios para su trabajo , tendremos espacios para clientes en espera , un baño para uso de todos los clientes , y una cafetería que nos permitirá brindar a la clientela mientras esta en lapsos de espera .

Figura 26: distribución de la planta

RVMAR ASESORES



Tomado de: RVMAR ASESORES

La distribución de la planta será la siguiente:

Asesor

Se encuentra en la parte derecha de la entrada principal mide 2 x 3 metros cuadrados. Se encuentra ahí para el fácil acceso de los clientes al momento de realizar sus respectivas consultas.

Contador

Se encuentra ubicada a la entrada al lado derecho mide 2 x 3 metros cuadrados. Aquí se encuentra el contador "A" encargado de recepción de documentos de los clientes, generador del valor del pago por declaración y fechas de entrega de Documentos.

Ofician 1

Se encuentra ubicada a la entrada al lado izquierdo mide 2 x 3 metros cuadrados. Se encuentra ocupado por el auxiliar" encargado de crear las plantillas para las declaraciones de impuestos y anexos.

Oficina 2

Se encuentra ubicada a la entrada al lado derecho mide 2 x 3 metros cuadrados. Se encuentra ocupado por el auxiliar "B" encargado de realizar las declaraciones de impuestos y anexos, y subirlos al DIMM FORMULARIOS.

Gerencia

Se encuentra ubicado al fondo del local. Su ubicación se debe a la privacidad que este puesto requiere y de la misma manera el poco contacto que mantiene con los clientes.

Cafetería

Se encuentra ubicada al fondo del local. Está ubicada ahí por privacidad para los usuarios. Este lugar mide 2 x 3 metros cuadrados es un espacio que cuenta con todas los implementos necesarios para cubrir con las necesidades del personal al momento de servirse sus almuerzos y recesos dentro de este.

Sala de Espera

Es la parte principal del almacén está diseñado para recibir a 7 personas una capacidad aproximada. Estará decorada de forma atractiva y acogedora para que nuestros clientes se sientan a gusto.

Baño

Está ubicado a lado izquierdo del almacén cercano a la entrada. Mide 2 x 1.8 metros cuadrados se encuentra ubicada en este sector para darle un valor agregado al servicio. Ya que muchos lugares que ofrecen este tipo de servicio no cuenta con este.

Con todas las distribuciones que hemos mencionado podemos dar un servicio de calidad y una buen confort a cada cliente o empresa que requiera de nuestros servicios, cada departamento que requieran tendrá el suficiente capacidad de dar respuestas a sus preguntas.

4.03.03 equipos.

Los suministros e insumos que cada departamento necesita para su funcionamiento desempeño requerido por la empresa.

Tabla 29: tabla

EQUIPOS			
	Detalle	Cantidad	Porcentaje
Equipos de Oficina	Escritorio	5	19
	Sillas	12	18
	Archivador	5	8
Equipo de Computación	Computador	5	22
	Impresoras	5	8
	Software	1	25
			100%

Tomado de: proformas, se considera en el detalle de cuadro las siguientes cantidades por la distribución que cada miembro estará utilizando ,por cada módulo dividido de cada trabajador se necesita 5 escritorios, 5computadoras, 5 sillas y 7 para las personas en espera, el software estará en red.

4.03.03.01 equipos de oficina

La empresa demanda de activos fijos para el cumplimiento de los objetivos empresariales.

Tabla: 30

EQUIPOS DE COMPUTACION			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
COMPUTADORAS CPU	5	500	2500,00
IMPRESORA MULTIFUNCIÓNES CANÒN	5	110	550,00
TOTAL			3050,00

Tomado de: investigación financiera del proyecto

Los equipos de computación de distribuyen por cada módulo instalado en la distribución de la planta de ente modo evitamos cuellos de botellas implementando una impresora por cada oficina.

Muebles y enseres: Con el propósito de contar con oficinas y áreas administrativas y operativas que brinden confort y faciliten el trabajo diario se requiere los siguientes muebles

Tabla: 31

MUEBLES Y ENSERES			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
ESCRITORIOS	5	140	700
SILLAS	12	25	300
ARCHIVADORES	5	60	300
TOTAL			1300

Tomado de: investigación financiera del proyecto

4.03.03.02 Insumos.

En cuanto a los insumos de limpieza y suministros de oficina para el funcionamiento normal de la empresa de servicios para mantener de esta manera una identidad como empresa prestando una buena presentación en dicho local.

Tabla: 32

SUMINISTROS						
Proveedor	Insumos y suministros de oficina	Presentación embalaje	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Costo total
El Copión	Suministros y Materiales	Caja Papel	Resma (500 hojas)	5	3,50	17,50
El Copión	Suministros y Materiales	Tinta de Cartuchos	6 unidades 1/4	5	5,00	25,00
El Copión	Suministros y Materiales	Libretas de apunte	Unidad	5	2,00	10,00
El Copión	Suministros y Materiales	Grapas	Caja de 1000 unidades	5	6,00	30,00
El Copión	Suministros y Materiales	Clips	Caja de 1000 unidades	5	0,55	2,75
El Copión	Suministros y Materiales	Carpetas / folder	Unidad	100	1,10	110,00
Azuladoclean	útiles de Aseo	Desinfectante	Galones	2	3,00	6,00
AcelClean	útiles de Aseo	Escobas	Unidad	2	2,50	5,00
				Total	23,65	206,25

Tomado de: investigación financiera del proyecto

4.03.03.03 Determinación de las inversiones.

A continuación se presenta el resumen de valores por concepto de inversiones en activos, y que se requieren para iniciar las actividades de la empresa de servicios de asesoría y capital de trabajo que se necesitara para poder desempeñarse por el lapso de tres meses .

Tabla 33

RESUMEN DE LAS INVERSIONES		
ACTIVOS FIJOS		
Equipos de Computación		3050,00
Muebles y Enseres		1300,00
Total Activo Fijo		4350,00
ACTIVO DIFERIDO		
Software		1000,00
Total Activo Diferido		1000,00
Capital de trabajo (3 meses)		
Sueldos y Salarios		11226,60
Arriendo		1500,00
Servicios Basicos		282,00
Suministros de Oficina		618,75
Total Capital de Trabajo		13627,35
TOTAL DE INVERCION		18977,35

Tomado de la investigación de proyecto

En resumen de las inversiones ya plasmadas podemos darnos cuenta que para el funcionamiento de la asesoría se requerirá un monto en el cual estará destinado al pago de sueldos por tres meses arriendo, servicios básicos y suministros de oficina, y activos fijos que depreciaran en 10 años, lo cual nos permitirá poder arrancar la microempresa.

Capítulo V: Estudio Financiero

Es el proceso en el desarrollo de un plan de negocio donde el emprendedor determina si el proyecto es rentable, es decir que el dinero invertido le va a entregar un rendimiento esperado. Antes de poner en marcha un negocio es importante conocer la rentabilidad del mismo, esto se identifica en el estudio económico, que resume la información procesada en los estudios anteriores y determina cual es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto. Es así como el estudio de mercado nos entrega los ingresos, es decir el pronóstico de ventas. El estudio técnico, administrativo, legal y ambiental proporcionan los egresos en forma de inversiones, costos y gastos. Los ingresos versus egresos sirven como base para los estados financieros cuyo conjunto dará el flujo neto de caja, este es el objetivo del estudio económico el cual permitirá conocer si es rentable y su oportunidad de negocio. (blogspot, estudio financiero, 2013)

5.01 Ingresos operacionales y no operacionales

En una empresa existen dos tipos de ingresos: operacionales y no operacionales. Los ingresos operacionales son aquellos ingresos producto de la actividad económica principal de la empresa.

Por lo general, toda empresa está dedicada a uno o más actividades económicas principales, y los ingresos originados en estas actividades son considerados ingresos operacionales.

De lo anterior podemos deducir que los ingresos no operacionales son aquellos ingresos diferentes a los obtenidos por el desarrollo de la actividad principal de la empresa, ingresos que por lo general son ocasionales o que son accesorios a la actividad principal.

Una forma de identificar cuando un ingreso es no operacional, es primero determinando cual es la actividad económica principal de la empresa. Esto se consigue consultando o bien la Escritura pública o el Registro mercantil. Allí están enumeradas las actividades que la empresa desarrolla y que comúnmente se conoce como objeto social. (gerencie, 2013)

Figura 27: ingresos operacionales y no operacionales.



Ingresos	
Operacional	No Operacionales
Declaraciones en Cero	
Mensual de IVA	Avisos de Entrada y Salida c/u
Semestral de IVA	Décimos Terceros y Cuartos c/u
Impuesto a la Renta	Utilidades
Anexo de Gastos Personales	Contratos c/u
Anexo Transaccional (ATS)	Record policial
Anexo de Relación de Dependencia	Planilla IESS
REOC	Hoja de Vida
Declaraciones con Documentos	
Mensual de IVA	
Datos finales o 1 a 5	Trabajos de tipeo de 3 hojas o más
6 a 10	Escáner x hoja
11 a 20	Impresiones b/n
21 a 40	Impresiones a color
41 a 80	Copias b/n
81 a 120	Copias a color
121 a más	Copias de cedula y papeleta a color
Semestral del IVA	
Datos finales o 1 a 5	
6 a 10	
11 a 20	
21 a 40	
41 a 80	
81 a 120	
121 a más	
Anexo Transaccional (ATS) / Profesional	
Datos finales o 1 a 5	
6 a 10	
11 a 20	
21 a 40	
41 a 80	
81 a 120	
121 a más	
Anexo de Gastos Personales	
1 a 50	
51 a 70	
71 a más	
Anexo en Relación de Dependencia	
1-5 empleados	
6-10 empleados	
Otras Declaraciones con Documentos	
Impuesto a la Renta / Balance	
Anexo Patrimonial	
Sustitutivas	
Anexo de accionistas	
Reimpresión de Comprobante de Pago (Sri)	
Trámite de Devolución	
PARA LLEVAR CONTABILIDAD	
Banlaces General	
Balance de Perdidas y Ganancias	
Declaración SRI, IESS;	
Ministerio de Trabajo; Actas de Finiquito;	

5.02 Costos

Los costos se generan dentro de la empresa está considerado como una unidad productora.

El término costo ofrece múltiples significados y hasta la fecha no se conoce una definición que abarque todos sus aspectos. Su categoría económica se encuentra vinculada a la teoría del valor, "Valor Costo" y a la teoría de los precios, "Precio de costo".

El término "costo" tiene las acepciones básicas: La suma de esfuerzos y recursos que se han invertido para producir una cosa.

Lo que es sacrificado o desplazado en el lugar de la cosa elegida.

El primer concepto expresa los factores técnicos de la producción y se le llama costo de inversión, y el segundo manifiesta las posibles consecuencias económicas y se le conoce por costo de sustitución.

La contabilidad de costos consiste en una serie de procedimientos tendientes a determinar el costo de un producto y de las distintas actividades que se requieren para su fabricación y venta, así como para planear y medir la ejecución del trabajo. (monografías, costo, 2013)

5.02.01 costo directo.

Son aquellos que pueden identificarse directamente con un objeto de costos, sin necesidad de ningún tipo de reparto. Los costos directos se derivan de la existencia de aquello cuyo costo se trata de determinar, sea un producto, un servicio, una actividad, como por ejemplo, los materiales directos y la mano de obra directa destinados a la fabricación de un producto, o los gastos de publicidad efectuados directamente para promocionar los productos en un territorio particular de ventas. (contabilidad, 2013)

Tabla 34 : costos

Costos Directos

COSTO DE DIRECTO						
DETALLE	CANT	COSTO HORA	TOTAL EN \$ HORA	TOTAL EN \$ DIA	TOTAL EN \$ SEM	TOTAL EN \$ AÑO
TRABAJADORES	5,00	6,00	30,00	150,00	600,00	31.200,00
COMPUTADORAS	5,00	0,11	0,55	2,75	11,00	572,00
			-	-	-	-
	CVU	6,11			TOTAL	31.772,00

Tomado de: Proformas

5.02.02 costos indirectos.

Son aquellos costos cuya identificación con un objeto de costos específico es muy difícil, o no vale la pena realizarla. Para imputar los costos indirectos a los distintos departamentos, productos o actividades, es necesario, normalmente, recurrir a algún tipo de mecanismo de asignación, distribución o reparto. Los costos comunes a varios productos, o costos conjuntos, reciben también el tratamiento de costos indirectos. (contabilidad, costo indirecto, 2013)

Tabla 35: descripción de costo

DEPRECIACIONES							
							V/S
DETALLE	Año 0	V.U	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Muebles y enseres	1.300,00	10	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00
Equipo de computacion	3.050,00	3	1.016,67	1.016,67	1.016,67	1.016,67	1.016,67
TOTAL	4.350,00		1.146,67	1.146,67	1.146,67	1.146,67	1.146,67

5.02.03 gastos administrativos.

La noción de gastos de operación hace referencia al dinero desembolsado por una empresa u organización en el desarrollo de sus actividades. Los gastos operativos son los salarios, el alquiler de locales, la compra de suministros y otros.

En otras palabras, los gastos de operación son aquellos destinados a mantener un activo en su condición existente o a modificarlo para que vuelva a estar en condiciones apropiadas de trabajo. Los gastos de operación pueden dividirse en gastos administrativos (los sueldos, los servicios de oficinas), financieros (intereses, emisión de cheques), gastos hundidos (realizados antes del comienzo de las operaciones inherentes a las actividades) y gastos de representación. (definición, gasto, 2013)

Tabla: 36

CAPITAL DE TRABAJO				
DETALLE	Mes 1	Mes 2	Mes 3	TOTAL
Sueldos y salarios	3.742,20	3.742,20	3.742,20	11.226,60
Servicios basicos	94,00	94,00	94,00	282,00
Arriendo	500,00	500,00	500,00	1.500,00
Suministros	206,25	206,25	206,25	618,75
TOTAL	4.542,45	4.542,45	4.542,45	13.627,35

Tomado de : investigacion financiera del proyecto

Teniendo en cuenta que es el 80 % de la inversion

5.02.04 costo de ventas.

El costo de venta es el costo en que se incurre para comercializar un bien, o para prestar un servicio. Es el valor en que se ha incurrido para producir o comprar un bien que se vende.

Incluyen los costos de las producciones terminadas, servicios prestados, trabajos ejecutados y mercancías vendidas, entregadas a los clientes.

Los débitos a estas cuentas se efectúan a costo real, aunque durante el mes pueden registrarse las entregas a costo planificado o a precio fijo de registro, siempre que se efectúen los ajustes correspondientes al final del mes, para registrar dichos importes al costo real.

En el caso de las ventas de mercancías que se controlan en inventario a precios de venta a la población, pueden debitarse incluyendo en sus costos los importes de los descuentos comerciales y del Impuesto de Circulación, siempre que dichos importes se disminuyan al final de cada mes. (industria, 2013)

5.02.05 costos financieros.

Es el que se integra por los gastos derivados de allegarse fondos de financiamiento por lo cual representa las erogaciones destinadas a cubrir en moneda nacional o extranjera, los intereses, comisiones y gastos que deriven de un título de crédito o contrato respectivo, donde se definen las condiciones específicas y los porcentajes pactados; se calculan sobre el monto del capital y deben ser cubiertos

durante un cierto periodo de tiempo. Incluye las fluctuaciones cambiarias y el resultado de la posición monetaria.(efinicion, 2013)

Tabla 37

MONTO DE FINANCIAMIENTO		(13.226,60)
Tasa de interes		9,25%
Periodos		36,00
Periodo	Interes	
0		
1	35,3409	
2	34,4027	
3	33,4620	
4	32,5189	
5	31,5734	
6	30,6255	
7	29,6751	
8	28,7223	
9	27,7671	
10	26,8094	
11	25,8492	
12	24,8866	
13	23,9214	
14	22,9539	
15	21,9838	
16	21,0112	
17	20,0361	
18	19,0586	
19	18,0785	
20	17,0959	
21	16,1108	
22	15,1231	
23	14,1329	
24	13,1402	
25	12,1449	
26	11,1470	
27	10,1466	
28	9,1436	
29	8,1381	
30	7,1299	
31	6,1192	
32	5,1058	
33	4,0899	
34	3,0714	
35	2,0502	
36	1,0264	
Total	663,59	

Los gastos y costos son los que se requieren para la instalación del proyecto, los requeridos para la etapa de funcionamiento propiamente dicha.

5.02.06 costos fijos y variables.

Costo Fijo: Los costos fijos son aquellos costos que la empresa debe pagar independientemente de su nivel de operación, es decir, produzca o no produzca debe pagarlos.

Un costo fijo, es una erogación en que la empresa debe incurrir obligatoriamente, aun cuando la empresa opere a media marcha, o no lo haga, razón por la que son tan importantes en la estructura financiera de cualquier empresa.

Es el caso por ejemplo de los pagos como el arrendamiento, puesto que este, así no se venda nada, hay que pagarlo. Sucede también con casi todos los pagos laborales, servicios públicos, seguros, etc.

Quizás el principal componente de los costos fijos es la mano de obra, por tanto, no es de extrañarnos que cada día las empresas luchen por una mayor flexibilidad laboral que les permite ir convirtiendo esos costos fijos en variables.

Y es que los costos fijos representan un verdadero problema para las empresas, principalmente cuando por alguna razón, sus ingresos o productividad disminuyen, ya que en cualquier caso, tendrán que seguir asumiendo los costos fijos, y a nadie le hace gracia que mientras los ingresos bajen los costos no.

Es por ello que las empresas hacen todo lo posible por disminuir la proporción de costos fijos, puesto que ello le permite adaptarse mejor a los altibajos operativos. (gerencie, costos fijos, 2013)

Costo Variable: Como su nombre lo indica, el costo variable hace referencia a los costos de producción que varían dependiendo del nivel de producción.

Todo aquel costo que aumenta o disminuye según aumente o disminuya la producción, se conoce como costo variable.

Un ejemplo claro de costo variable es la materia prima, puesto que entre más unidades se produzcan de un bien determinado, más materia prima se requiere, o caso contrario, entre menos unidades se produzcan, menos materia prima se requiere.

Igual sucede con los envases y empaques, puesto que su cantidad depende directamente de las cantidades de bienes producidos.

El costo variable es importante, puesto que este permite maximizar los recursos de la empresa, puesto que esta sólo requerirá de los costos que estrictamente requiera la producción, según su nivel.

Los costos de producción de una empresa, será más eficiente entre mayor sea el porcentaje de costos variables. Una empresa que hipotéticamente tuviera un 100% de costo variable, quiere decir que si en un mes no produce nada, tendrá cero costo, pero si sus costos variables fueran de un 50%, en un mes que no se produzca nada, en

el que no se obtenga ningún ingreso, aún así tendrá que correr con un alto costo fijo.

(gerencie, costo variable, 2013)

Tabla 38 sueldos y salarios

SUELDOS Y SALARIOS								
Nº	SUELDOS Y SALARIOS	S-MENSUAL	S.ANNUAL	D.TERCERO	D.CUARTO	IESS 12.15%	TOTAL ANUAL	VALOR MENSUAL
1	Sueldo del Gerente General	1000	12000	83,33	66,67	1458,00	13608,00	1134,00
2	Sueldo Contador	800	9600	66,67	53,33	1166,40	10886,40	907,20
3	Sueldo de Asesor	800	9600	66,67	53,33	1166,40	10886,40	907,20
4	Sueldo de Asistente Contable	350	4200	29,17	23,33	510,30	4762,80	396,90
5	Sueldo de Asistente Contable	350	4200	29,17	23,33	510,30	4762,80	396,90
	TOTAL	3300	39600	275	220,00	4811,40	44906,40	3742,20

Tomado de la investigación del proyecto

Tabla 39: arriendo

LOCAL DE ARRIENDO			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
ARRIENDOS	1	500	500,00
TOTAL			500,00

Tomado de: investigación de proyecto

Ubicado en las avenidas Ulpiano Páez y Ramírez Dávalos

Los costos variables son los gastos que cambian en proporción a la actividad de una empresa.

Tabla 40: servicios básicos

SERVICIOS BASICOS			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
AGUA	1	24	24,00
LUZ	1	25	25,00
TELEFONO	1	20	20,00
INTERNET	1	25	25,00
TOTAL			94,00

Tomado de: investigación del proyecto

Tabla 41 suministros

SUMINISTROS							
Proveedor	Insumos y suministros de oficina	Presentación embalaje	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Costo total	
El Copión	Suministros y Materiales	Caja Papel	Resma (500 hojas)	5	3,50	17,50	
El Copión	Suministros y Materiales	Tinta de Cartuchos	6 unidades 1/4	5	5,00	25,00	
El Copión	Suministros y Materiales	Libretas de apunte	Unidad	5	2,00	10,00	
El Copión	Suministros y Materiales	Grapas	Caja de 1000 unidades	5	6,00	30,00	
El Copión	Suministros y Materiales	Clips	Caja de 1000 unidades	5	0,55	2,75	
El Copión	Suministros y Materiales	Carpetas / folder	Unidad	100	1,10	110,00	
clean	útiles de Aseo	Desinfectante	Galones	2	3,00	6,00	
clean	útiles de Aseo	Escobas	Unidad	2	2,50	5,00	
					Total	23,65	206,25

Tomado de investigación del proyecto

5.03 Inversiones

Desde el punto de vista contable, se habla inversiones en activo fijo y en activo circulante. La inversión en circulante se refiere a las partidas que componen o

integran el Fondo de Maniobra, que como se sabe, financian el ciclo de explotación de la empresa.

Algunos autores distinguen entre inversiones a corto plazo (las relacionadas con tesorería, existencias, clientes, etc.), e inversiones a largo plazo, relacionadas con equipo e instalaciones.

El activo fijo, clasificado por material, está constituido los elementos patrimoniales tangibles, muebles o inmuebles. Son los bienes que utiliza la empresa en su actividad productiva de forma permanente; tienen por lo general una vida útil determinada que trasciende de la duración de un ejercicio económico, y no están destinados a su venta.

Es obvio que estas inversiones están (por lo general) estrechamente relacionadas con la actividad de la empresa de tal modo, que es posible descubrir analizando los balances, “rasgos característicos” de empresas de un mismo sector.

El plan de contabilidad, establece como es bien sabido normas detalladas para la valoración y registro de dichos elementos, pudiendo considerar como básicas:

- Aplicación del precio de adquisición (con alguna excepción)
- Vida útil superior a un año, y por lo tanto, sometidos a un proceso de amortización económica (excepto terrenos). (zonaeconomica, 2013)

Tabla 42: Inversiones

TOTAL INVERSION	
Inversion Fija	4.350,00
Inversion diferida	1.000,00
Capital de trabajo	13.627,35
TOTAL	18.977,35

Tomado de: activos fijos computadoras, sillas, archivadores, software, impresora

Y la suma de costos y gastos mensuales como sueldos prestaciones sociales, arriendo, servicios básicos suministros y materiales.

5.03.01 inversión fija.

Las Inversiones Fijas que tiene una vida útil mayor a un año se deprecian, tal es el caso de las maquinarias y equipos, edificios, muebles, enseres, vehículos, obras civiles, instalaciones y otros.

Los terrenos son los únicos activos que no se deprecian. Los recursos naturales no renovables, como los yacimientos mineros, están sujetos a una forma particular de depreciación denominada agotamiento, que es la gradual extinción de la riqueza por efecto de la explotación. La Inversión en activos fijos se recupera mediante el mecanismo de depreciación.

Se llama Inversión fija porque el Proyecto no puede desprenderse fácilmente de él sin que con ello perjudique la actividad productiva. Todos los activos que componen la Inversión fija deben ser valorizados mediante licitaciones o cotizaciones pro forma entregados por los proveedores de equipos, maquinarias, muebles, enseres, vehículos. (umss, 2013)

5.03.01.01 activos fijos.

En términos generales, el activo fijo es aquel activo que no está destinado para ser comercializado, sino para ser utilizado, para explotado por la empresa.

Los activos físicos o tangibles de la empresa se suelen clasificar en activos fijos y movibles. Los activos movibles son aquellos que están destinados para venderse, los activos fijos no.

Un bien que la empresa ha construido o adquirido con el objetivo de conservarlo para utilizarlo, explotarlo, para ponerlo al servicio de la empresa, se considera fijo.

Por lo general, el activo fijo es aquel que hace parte de la propiedad, planta y equipo, como son los automóviles, maquinaria, edificios, muebles, terrenos, etc.

Lo que define si un activo es fijo o movable, es como se dijo en un principio, es su finalidad. Un mismo bien puede ser fijo o movable, dependiendo del objetivo para el cual se haya adquirido. Así, para un concesionario por ejemplo, un vehículo será un activo movable, puesto que su objeto social es vender vehículos; pero el

vehículo que se destine para el transporte de personal del concesionario, por ejemplo, será un activo fijo, toda vez que no es la intención venderlo, sino utilizarlo para servicio y beneficio de la empresa. El vehículo es un mismo tipo de activo pero pueden tener finalidades diferentes y en función de ellas se debe clasificar.

Los activos movibles corresponden a los bienes que la empresa clasifica y registra como inventario, los activos fijos, como ya se expuso, corresponden a propiedad planta y equipo. (gerencie, activo fijo, 2013)

Tabla 43: inversiones Fijo

INVERSIONES FIJAS						
						V/S
DETALLE	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Muebles y enseres	1.300,00					(650,00)
Equipo de computacion	3.050,00			3.050,00		(1.016,67)
TOTAL	4.350,00	-	-	3.050,00	-	(1.666,67)

Tomado de: proformas

El total de la inversión en activos fijos que se realizará es de \$43500.00 el mismo que está compuesto por la inversión relacionada con los activos necesarios para empezar actividades de asistencia del servicio de asesoría

5.03.01.02 activos nominales (diferidos)

Los activos nominales o activos diferidos llamados así porque se toma en cuenta el valor nominal de los mismos y los activos diferidos son:

Aquellos gastos pagados por anticipado y que ningún hijo susceptibles de servicios recuperados, por la empresa, en ningún momento. De se deben amortizar durante el periodo en que sí reciben los servicios o sí causen los costos o gastos. tienen, pues, una diferencia de los gastos pagados por anticipado, propiamente los dichos, naturaleza de partidas no monetarias siendo, en consecuencia, susceptibles de servicios ajustados porción inflación, inclusive en lo que se refiere un su amortización. En este grupo, sí clasifican, los costos y gastos en que se incurre, durante las etapas de organización, exploración, construcción, instalación, montaje y puesta en marcha. - los costos y gastos ocasionados en la investigación y desarrollo de estudios y proyectos. - las mejoras a propiedades tomadas en arrendamiento. - los útiles y papelería. (answers, 2013)

Tabla 44 : inversión diferida

INVERSIONES DIFERIDAS						
						V/S
DETALLE	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Software	1.000,00					(500,00)
TOTAL	1.000,00					(500,00)

5.03.02 capital de trabajo.

El Capital de Trabajo considera aquellos recursos que requiere el Proyecto para atender las operaciones de producción y comercialización de bienes o servicios y, contempla el monto de dinero que se precisa para dar inicio al Ciclo Productivo del Proyecto en su fase de funcionamiento. En otras palabras es el Capital adicional con el que se debe contar para que comience a funcionar el Proyecto, esto es financiar la producción antes de percibir ingresos.

En efecto, desde el momento que se compran insumos o se pagan sueldos, se incurren en gastos a ser cubiertos por el Capital de Trabajo en tanto no se obtenga ingresos por la venta del producto final. Entonces el Capital de Trabajo debe financiar todos aquellos requerimientos que tiene el Proyecto para producir un bien o servicio final. Entre estos requerimientos se tiene:

Materia Prima, Materiales directos e indirectos, Mano de Obra directa e indirecta, Gastos de Administración y comercialización que requieran salidas de dinero en efectivo. La Inversión en Capital de Trabajo se diferencia de la Inversión fija y diferida, porque estas últimas pueden recuperarse a través de la depreciación y amortización diferida; por el contrario, el Capital de Trabajo no puede recuperarse por estos medios dada su naturaleza de circulante; pero puede resarcirse en su totalidad a la finalización del Proyecto.

La Inversión en activos fijos y diferidos se financia con créditos a mediano y/o largo plazo y no así con créditos a corto plazo, ello significaría que el Proyecto

transite por serias dificultades financieras ante la cuantía de la deuda y la imposibilidad de pago a corto plazo. Pero el Capital de Trabajo se financia con créditos a corto plazo, tanto en efectivo como a través de créditos de los proveedores.

La definición contable del Capital de Trabajo se entiende como la asignación de recursos Financieros para activo corriente del Proyecto. Este concepto es válido para Empresas que generan recursos a corto plazo, no tomando en cuenta la naturaleza del Financiamiento ni las fuentes de procedencia que por lo general son de larga duración.

El Capital de Trabajo en el mundo Financiero es la diferencia entre activos corrientes y pasivos corrientes, que equivale a la suma total de los recursos Financieros que la Empresa destina en forma permanente para la mantención de existencias y de una cartera de valores para el normal funcionamiento de las operaciones de la Empresa. Esta concepción, conlleva a entender que el Capital de Trabajo genera necesidades financieras de largo plazo, es decir ser financiado con recursos permanentes provenientes de Fuente Interna o externa. (umss, umss edu, 2013)

Tabla 45: Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO				
DETALLE	Mes 1	Mes 2	Mes 3	TOTAL
Sueldos y salarios	3.742,20	3.742,20	3.742,20	11.226,60
Servicios basicos	94,00	94,00	94,00	282,00
Arriendo	500,00	500,00	500,00	1.500,00
Suministros	206,25	206,25	206,25	618,75
TOTAL	4.542,45	4.542,45	4.542,45	13.627,35

Tomado de: investigación de proyecto

Tomando en cuenta la inversión por tres meses de los trabajadores

5.03.03 fuentes de financiamiento y uso de fondos.

Ahorros Personales

Una forma de obtener financiamiento que no nos obliga a tener que pagar intereses ni a devolver el dinero, es recurrir a nuestros ahorros personales o a cualquier otra fuente personal que podamos obtener.

Bancos

Una forma común de obtener financiamiento aunque más difícil de acceder son los bancos, los cuales podrían solicitarnos algunos requisitos tales como determinada experiencia en el mercado y, en caso de tratarse de un monto elevado, garantías que podrían estar conformadas por activos de la empresa o bienes personales.

La fuente de financiamiento a utilizar es la bancaria por medio del préstamo bancario con una tasa de interés del 13% anual a 5 años plazo, es al que se puede acceder con facilidad ya que el gobierno está ayudando a las microempresas.

Entidades Financieras no Bancarias

Algunas de ellas especializadas en pequeñas y medianas empresa, por lo que los requisitos suelen ser menores que los que pide un banco, pero con la desventaja de que el préstamo que otorgan suele ser menor, y suele tener un mayor costo o tasa de interés.

Tabla 46: Fuente de Usos y Financiamiento

DETALLE DE FUENTES Y USOS DE LA INVERSION		
DESCRIPCION	FINANCIADO	PROPIO
Muebles y enseres		1.300,00
Equipo de computacion	2.000,00	1.050,00
	0	-
Software		1.000,00
Sueldos y salarios	11.226,60	
Servicios basicos		282,00
Arriendo		1.500,00
Suministros		618,75
SUBTOTAL	13.226,60	5.750,75
TOTAL	18.977,35	

Tomado de: Inversión

Tabla 47 financiamiento de la inversión

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN		
Inversión Fija	4.350,00	
Inversión diferida	1.000,00	
Capital de trabajo	13.627,35	
TOTAL	18.977,35	
Capital Propio	30%	5.750,75
Capital Financiado	70%	13.226,60

Tomado de investigación de proyecto

El financiamiento de la inversión es de 70% que sería con una institución financiera y el 30% es con fondos propios

5.03.04 amortización de financiamiento (tabla de amortización).

La amortización es el proceso de distribución del tiempo en un valor duradero y a menudo se utiliza para hablar de depreciación en términos económicos.

Para las finanzas y la economía, se habla de amortización cuando se distribuye un valor o un costo en determinado período de tiempo, a menudo con el propósito de reducir el impacto del mismo en la economía general. (definiciones, definiciones, 2013)

Tabla 48: amortización



TABLA DE AMORTIZACION				
INVERSION		100%	18977,35	
CAPITAL PROPIO		30%	-5750,75	
MONTO DE FINANCIAMIENTO		70%	(13.226,60)	
TASA DE INTERES			9,25%	0,0026
PLAZO			36,00	
PAGO		MENSUAL		
Periodo	Interes	Cuota Fija	Capital	Saldo Insoluto
0				(13.226,60)
1	(33,9850)	(385,1315)	(351,1465)	(12.875,4535)
2	(33,0828)	(385,1315)	(352,0487)	(12.523,4048)
3	(32,1782)	(385,1315)	(352,9533)	(12.170,4516)
4	(31,2713)	(385,1315)	(353,8602)	(11.816,5914)
5	(30,3621)	(385,1315)	(354,7694)	(11.461,8220)
6	(29,4505)	(385,1315)	(355,6810)	(11.106,1410)
7	(28,5366)	(385,1315)	(356,5949)	(10.749,5462)
8	(27,6204)	(385,1315)	(357,5111)	(10.392,0351)
9	(26,7018)	(385,1315)	(358,4297)	(10.033,6054)
10	(25,7808)	(385,1315)	(359,3507)	(9.674,2547)
11	(24,8575)	(385,1315)	(360,2740)	(9.313,9807)
12	(23,9318)	(385,1315)	(361,1997)	(8.952,7810)
13	(23,0037)	(385,1315)	(362,1278)	(8.590,6532)
14	(22,0732)	(385,1315)	(363,0583)	(8.227,5949)
15	(21,1403)	(385,1315)	(363,9911)	(7.863,6038)
16	(20,2051)	(385,1315)	(364,9264)	(7.498,6774)
17	(19,2674)	(385,1315)	(365,8640)	(7.132,8134)
18	(18,3274)	(385,1315)	(366,8041)	(6.766,0093)
19	(17,3849)	(385,1315)	(367,7466)	(6.398,2627)
20	(16,4400)	(385,1315)	(368,6915)	(6.029,5712)
21	(15,4926)	(385,1315)	(369,6388)	(5.659,9324)
22	(14,5429)	(385,1315)	(370,5886)	(5.289,3438)
23	(13,5907)	(385,1315)	(371,5408)	(4.917,8030)
24	(12,6360)	(385,1315)	(372,4954)	(4.545,3075)
25	(11,6789)	(385,1315)	(373,4526)	(4.171,8550)
26	(10,7193)	(385,1315)	(374,4121)	(3.797,4429)
27	(9,7573)	(385,1315)	(375,3742)	(3.422,0687)
28	(8,7928)	(385,1315)	(376,3387)	(3.045,7301)
29	(7,8258)	(385,1315)	(377,3056)	(2.668,4244)
30	(6,8564)	(385,1315)	(378,2751)	(2.290,1493)
31	(5,8844)	(385,1315)	(379,2471)	(1.910,9023)
31	(4,9100)	(385,1315)	(380,2215)	(1.530,6808)
33	(3,9330)	(385,1315)	(381,1985)	(1.149,4823)
34	(2,9535)	(385,1315)	(382,1779)	(767,3044)
35	(1,9715)	(385,1315)	(383,1599)	(384,1444)
36	(0,9870)	(385,1315)	(384,1444)	0,0000

El monto de financiamiento será de \$13,266.60 con una tasa de interés del 9.25% anual en el Banco del Pacífico información obtenida de la Ing. Rossenia Ordoñez Agencia Panamericana Norte Quito

Tabla 49: método de amortización

MÉTODO DE CUOTA FIJA / MÉTODO FRANCÉS	
a	$= \frac{C r (1 + r)^n}{(1 + r)^n - 1}$
a	$= \frac{(13.226,60) \cdot 0,0026 (1 + 0,0026)^{36,00}}{(1 + 0,0026)^{36,00} - 1}$
a	$= \frac{(33,9850) \cdot 1,0968}{0,0968} = \frac{(37,2742)}{0,0968} = (385,1315)$

Tomado de: Se utilizó el método francés o de cuota es fija y el interés va bajando en 36 cuotas.

5.03.05 depreciaciones (tabla de depreciación).

La depreciación, por concepto, consiste en reconocer de una manera racional y ordenada el valor de los bienes a lo largo de su vida útil estimada con anterioridad con el fin de obtener los recursos necesarios para la reposición de los bienes, de manera que se conserve la capacidad operativa o productiva del ente público. La distribución de dicho valor a lo largo de la vida, se establece mediante el estudio de la productividad y del tiempo mediante

diferentes métodos, Ver nuestro apartado de métodos de depreciación, y que deben recogerse en los libros contables. (definicion, concepto-definicion.html, 2013)

Tabla 50

Depreciaciones Activo Fijo

DEPRECIACIONES							
							V/S
DETALLE	Año 0	V.U	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Muebles y enseres	1.300,00	10	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00
Equipo de computacion	3.050,00	3	1.016,67	1.016,67	1.016,67	1.016,67	1.016,67
TOTAL	4.350,00		1.146,67	1.146,67	1.146,67	1.146,67	1.146,67

Tomado de: activos fijos los equipos de computación de deprecian en 3 años por lo que se mantiene permanente.

5.03.06 estado de situación inicial.

Es un documento contable que refleja la situación financiera de un ente económico, ya sea de una organización pública o privada, a una fecha determinada y que permite efectuar un análisis comparativo de la misma; incluye el activo, el pasivo y el capital contable. Se formula de acuerdo con un formato y un criterio estándar para que la información básica de la empresa pueda obtenerse uniformemente como por ejemplo: posición financiera, capacidad de lucro y fuentes de fondeo. (EMPRENDEDORES, 2012)

Tabla 51 estado de situación inicial

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013			
ACTIVOS		PASIVOS	
CORRIENTE		CORRIENTE	
Efectivo	13.627,35	Cuentas por pagar	-
Inventario	-		
NO CORRIENTE		NO CORRIENTE	
Activos fijos		Creditos bancarios a l/p	(13.226,60)
		PATRIMONIO	
Muebles y enseres	1.300,00	Capital	(5.750,75)
Equipo de computacion	3.050,00		
	0		
Activos diferidos	1.000,00		
TOTAL	<u>18.977,35</u>	TOTAL PASIVO + PATRM.	<u>(18.977,35)</u>

Tomado de: costos y gastos, activo fijos

5.03.07 estado de resultados proyectado (a cinco años)

Tabla: 52

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

Tasa de crecimiento del PIB	4.1%	0.041	sector de otros servicios
Tasa de inflación	4.16%	0.042	

DETALLE		AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
	Ventas	195.000,00	202.995,00	211.317,80	219.981,82	229.001,08
-	Costo de Venta	31.772,00	31.772,00	31.772,00	31.772,00	31.772,00
=	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	163.228,00	171.223,00	179.545,80	188.209,82	197.229,08
-	Gastos operacionales					
	Gasto Administrativos	134.719,20	140.363,93	146.245,18	152.372,86	158.757,28
	Gasto de Ventas		-	-	-	-
	Financiero	347,76	214,10	76,27		
=	UTILIDAD OPERATIVA	28.161,04	30.644,96	33.224,34	35.836,97	38.471,80
+	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	28.161,04	30.644,96	33.224,34	35.836,97	38.471,80
-	15% Part. Laboral	4.224,16	4.596,74	4.983,65	5.375,55	5.770,77
=	Utilidad A.I.R	23.936,89	26.048,22	28.240,69	30.461,42	32.701,03
-	25% Impuesto a la renta	5.984,22	6.512,05	7.060,17	7.615,36	8.175,26
=	Utilidad Neta	17.952,66	19.536,16	21.180,52	22.846,07	24.525,77
+	Depreciacion	1.146,67	1.146,67	1.146,67	1.146,67	1.146,67
=	Excedente operacional	19.099,33	20.682,83	22.327,18	23.992,73	25.672,44

Tomado de: investigación de proyecto

COSTO DE DIRECTO						
DETALLE	CANT	COSTO HORA	TOTAL EN \$ HORA	TOTAL EN \$ DIA	TOTAL EN \$ SEM	TOTAL EN \$ AÑO
TRABAJADORES	5,00	6,00	30,00	150,00	600,00	31.200,00
COMPUTADORAS	5,00	0,11	0,55	2,75	11,00	572,00
			-	-	-	-
	CVU	6,11			TOTAL	31.772,00

5.03.08 flujo de caja.

Los flujos de caja son las variaciones de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado para una empresa.

El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa. El flujo de caja se analiza a través del Estado de Flujo de Caja.

El objetivo del estado de flujo de caja es proveer información relevante sobre los ingresos y egresos de efectivo de una empresa durante un período de tiempo. Es un estado financiero dinámico y acumulativo. (elmundo, 2013)

Tabla 53

FLUJOS NETOS DE EFECTIVO						
DESCRIPCION	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSION	(18.977,35)			3.050,00		(1.666,67)
EXCEDENTE OPERACIONAL		19.099,33	20.682,83	22.327,18	23.992,73	25.672,44
FNE	(18.977,35)	19.099,33	20.682,83	25.377,18	23.992,73	24.005,77

Tomado de: Investigación financiera del proyecto

Los flujos indican la viabilidad del proyecto, en el cuadro podemos determinar que vamos a tener resultados positivos.

5.03.09 Costo beneficio

Es lo que la empresa va a ganar por cada dólar invertido

Tabla 54

COSTO BENEFICIO	
RB/C	$\frac{\text{SUMATORIA DE INGRESOS}}{\text{SUMATORIA DE EGRESOS}} = \frac{195.000,00}{134.719,20} = 1,44745515$
	Por cada dólar invertido gana = 0,45 ctvos

Tomado de: investigación del proyecto

5.04 Evaluación

5.04.01 tasa de descuento.

La tasa de descuento también se le llama a veces la tasa de interés, pero funciona de manera inversa a la operación que se suele realizar con la tasa de interés.

La tasa de descuento se utiliza para determinar el valor en moneda de hoy, del dinero pagado o recibido en algún momento futuro (EMPRENDEDORES, 2012)

Tabla 55 tasa de descuento

TASA DE DESCUENTO	
TMAR = i + f + (i x f)	
i= Inflacion	0,04
f= Costo de oportunida	0,09
TMAR =	0,04 + 0,09 + (0,04 x 0,09)
TMAR =	0,13 + 0,00
TMAR =	0,13

Tomado de: inflación

Se realizó el cálculo en base a la inflación 4.16% por el costo de oportunidad que el 9% si se invertiría el mismo valor en el banco se obtendría un menor margen de ganancia la sumatoria de estos 2 variables nos da una TMAR del 0.13

5.04.02 VAN

Es una medida de los excesos o pérdidas en los flujos de caja, todo llevado al valor presente (el valor real del dinero cambia con el tiempo).

(EMPRENDEDORES, 2012)



Tabla 56

VAN =	(18.977,35)	+ $\frac{19.099,33}{1,13}$	+ $\frac{20.682,83}{1,28}$	+ $\frac{25.377,18}{1,45}$	+ $\frac{23.992,73}{1,65}$	+ $\frac{24.005,77}{1,87}$
VAN =	(18.977,35)	+ 16.856,32	+ 16.110,14	+ 17.445,26	+ 14.556,55	+ 12.854,03
VAN =	(18.977,35)	+ 77.822,31				
VAN =	58.844,96					
VAN =	\$ 58.844,96					
TIR =	106,29%	1,06				
TASA INTERNA DE RETORNO						
VAN =	(18.977,35)	+ $\frac{19.099,33}{2,06}$	+ $\frac{20.682,83}{4,26}$	+ $\frac{25.377,18}{8,78}$	+ $\frac{23.992,73}{18,11}$	+ $\frac{24.005,77}{37,36}$
VAN =	(18.977,35)	+ 9258,614813	+ 4860,329292	+ 2890,859929	+ 1324,92477	+ 642,621193
VAN =	(18.977,35)	+ 18977,35				
VAN =	0,00					

5.04.03 TIR.

5.04.04 PRI (período de recuperación de la inversión).

Varela, R (2010) dijo: “El período de recuperación de la inversión es un criterio de evaluación mediante el cual se determina el número de períodos necesarios para recuperar la inversión inicial.”

El período de recuperación de la inversión se define como el tiempo necesario para recuperar la inversión original. Para que el proyecto sea factible la recuperación debe estar dentro de la vida útil.

5.04.05 RBC (Relación Costo Beneficio).

Sabemos que los recursos son de carácter limitado al momento de satisfacer los deseos ilimitados dentro de la sociedad, por lo cual para conseguir algo debemos estar dispuestos a renunciar a otra cosa que también deseamos tomando decisiones entre alternativas.

El costo-beneficio es una lógica o razonamiento basado en el principio de obtener los mayores y mejores resultados, tanto por eficiencia técnica como por motivación, es un planteamiento formal para tomar decisiones que cotidianamente se nos presentan.

Costo de oportunidad

El valor de una alternativa no elegida se conoce como costo de oportunidad. La valoración se hace comparando los beneficios obtenidos que ocasionan tal decisión y

el costo de renunciar a las demás alternativas (costo de oportunidad). Como resultado, determinamos nuestras alternativas y elegimos aquella que mayores beneficios netos nos entrega según nuestras preferencias.

En toda decisión que se tome existe una renunciación implícita a la utilidad o beneficios que se hubieran podido obtener al tomar cualquier otra decisión.

Para cada situación siempre habrá más de una forma de abordarla y cada una ofrece utilidad mayor o menor que las otras, por consiguiente siempre que se tome una decisión se habrá renunciado a las oportunidades y posibilidades que ofrecían las otras, que bien pueden ser mejores o no. (finanzas, 2013)

5.04.05.01 PRI (Periodo de recuperación de la inversión).

Tabla 57



PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION

PERIODO	FNE	SUMATORIA	FACTOR	FNED	SUMATORIA
0	(18.977,35)	(18.977,35)	1	-18977,35	-18977,35
1	19.099,33	121,98	0,88	16.856,32	(2.121,03)
2	20.682,83	20.804,81	0,78	16.110,14	13.989,11
3	25.377,18	46.181,99	0,69	17.445,26	31.434,38
4	23.992,73	70.174,73	0,61	14.556,55	45.990,93
5	24.005,77	94.180,50	0,54	12.854,03	58.844,96

VAN

RECUPERACION EN VALORES CONSTANTES

PERIODO	FNE	SUMATORIA
0	25.377,18	20.804,81
1	2114,76537	22.919,58
2	2114,76537	25.034,34
3	2114,76537	27.149,11
4	2114,76537	29.263,87
5	2114,76537	31.378,64
6	2114,76537	33.493,40
7	2114,76537	35.608,17
8	2114,76537	37.722,93
9	2114,76537	39.837,70
10	2114,76537	41.952,46
11	2114,76537	44.067,23
12	2114,76537	46.181,99

RECUPERACION EN VALORES CORRIENTES

PERIODO	FNE	SUMATORIA
0	14.556,55	31.434,38
1	1213,04601	32.647,42
2	1213,04601	33.860,47
3	1213,04601	35.073,52
4	1213,04601	36.286,56
5	1213,04601	37.499,61
6	1213,04601	38.712,65
7	1213,04601	39.925,70
8	1213,04601	41.138,75
9	1213,04601	42.351,79
10	1213,04601	43.564,84
11	1213,04601	44.777,88
12	1213,04601	45.990,93

0	2114,76537	29.263,87
1	70,492179	29.334,36
2	70,492179	29.404,86
3	70,492179	29.475,35
4	70,492179	29.545,84
5	70,492179	29.616,33
6	70,492179	29.686,82
7	70,492179	29.757,32
8	70,492179	29.827,81
9	70,492179	29.898,30
10	70,492179	29.968,79
11	70,492179	30.039,29
12	70,492179	30.109,78
13	70,492179	30.180,27
14	70,492179	30.250,76
15	70,492179	30.321,25
16	70,492179	30.391,75
17	70,492179	30.462,24
18	70,492179	30.532,73
19	70,492179	30.603,22
20	70,492179	30.673,72
21	70,492179	30.744,21
22	70,492179	30.814,70
23	70,492179	30.885,19
24	70,492179	30.955,68
25	70,492179	31.026,18
26	70,492179	31.096,67
27	70,492179	31.167,16
28	70,492179	31.237,65
29	70,492179	31.308,14
30	70,492179	31.378,64

0	1213,04601	33.860,47
1	40,4348671	33.900,90
2	40,4348671	33.941,34
3	40,4348671	33.981,77
4	40,4348671	34.022,21
5	40,4348671	34.062,64
6	40,4348671	34.103,08
7	40,4348671	34.143,51
8	40,4348671	34.183,95
9	40,4348671	34.224,38
10	40,4348671	34.264,82
11	40,4348671	34.305,25
12	40,4348671	34.345,69
13	40,4348671	34.386,12
14	40,4348671	34.426,56
15	40,4348671	34.466,99
16	40,4348671	34.507,43
17	40,4348671	34.547,86
18	40,4348671	34.588,30
19	40,4348671	34.628,73
20	40,4348671	34.669,17
21	40,4348671	34.709,60
22	40,4348671	34.750,04
23	40,4348671	34.790,47
24	40,4348671	34.830,91
25	40,4348671	34.871,34
26	40,4348671	34.911,78
27	40,4348671	34.952,21
28	40,4348671	34.992,65
29	40,4348671	35.033,08
30	40,4348671	35.073,52

Tabla 58 periodo de recuperación en días

PERIODO DE RECUPERACION				
	DETALLE	AÑOS	MESES	DIAS
	EN VALORES CORRIENTES	2	4	22
	EN VALORES CONSTANTES	2	2	15

En valores corrientes nuestro periodo de recuperación será en 2 año 4 meses 22 días y en valores constantes será de 2 años 2 meses 15 días son tiempos viables para la recuperación de la inversión.

5.04.06 punto de equilibrio.

El estado donde dos fuerzas encontradas se compensan y se destruyen mutuamente. El equilibrio es la armonía entre cosas diversas y la ecuanimidad.

Punto de equilibrio Punto de equilibrio es un concepto de las finanzas que hace referencia al nivel de ventas donde los costos fijos y variables se encuentran cubiertos. Esto supone que la empresa, en su punto de equilibrio, tiene un beneficio que es igual a cero (no gana dinero, pero tampoco pierde).

En el punto de equilibrio, por lo tanto, una empresa logra cubrir sus costos. Al incrementar sus ventas, logrará ubicarse por encima del punto de equilibrio y obtendrá beneficio positivo. En cambio, una caída de sus ventas desde el punto de equilibrio generará pérdidas. (definicion, punto de equilibrio, 2013)

Tabla 47: punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	
VALORES MONETARIOS	
$PE = \frac{CF}{1 - (Cvu / p)}$	
COSTO VARIABLE	
Precio	25,00
Costo Variable Unitario	6,11
Margen de contribucion	18,89
	$PE = \frac{135.066,96}{18,89} = 7150 \text{ HORAS ASESORIA}$
COSTO FIJO	
Adm.	134.719,20
Ventas	-
Financiero	347,76
Total	135.066,96
ESTADO DE RESULTADOS	
VENTAS	178.754,58
CV	43.687,62
MC	135.066,96
CF	135.066,96
Util / perd	-

Tomado de: costos fijos

Tomando en cuenta que 7956 horas para cubrir los costos fijos y variables.

4.07 Análisis de índices financieros.

Después de obtener los resultados, podemos darnos cuenta que la inversión y el endeudamiento de préstamos, podemos realizar una inversión mínima de capital y un flojo relativo para el crecimiento esperado con una utilidad del 35%, lo cual es una ventaja ya que en el punto de equilibrio es un valor que no se necesita de mucha inversión para lograr los objetivos esperados.

5.04.06.01 Índice de Endeudamiento.

Establece la estrategia de financiamiento y la vulnerabilidad de la empresa a esa estructura de financiamiento dada. Vale decir, que establece la proporción de los Activos Totales financiados con fondos ajenos (Pasivo Total). (Proyectos, 2012)

I.E=	ACTIVO TOTAL	=	18.977,35	=	1,43
	PASIVO TOTAL		13.226,60		

5.04.06.02 Rentabilidad Sobre el Patrimonio (ROE).

Este ratio es utilizado en el análisis de entidades financieras, midiendo la rentabilidad sobre activos totales medios, expresándose habitualmente en porcentaje. Se calcula dividiendo el beneficio neto de la entidad entre los activos totales medios de la misma. (Proyectos, 2012)

ROE=	UTILIDAD NETA	=	17.952,66	=	3,12
	PATRIMONIO		5.750,75		

5.04.06.03 Rentabilidad Sobre la Inversión (ROI).

Es un porcentaje que se calcula en función de la inversión y los beneficios obtenidos, para obtener el ratio de retorno de inversión. (Proyectos, 2012)

ROI=	UTILIDAD NETA	=	17.952,66	=	0,95
	INVERSION		18.977,35		

5.04.06.04 Rentabilidad Sobre el Activo (ROA).

Este ratio es utilizado en el análisis de entidades financieras, midiendo la rentabilidad sobre activos totales medios, expresándose habitualmente en porcentaje. Se calcula dividiendo el beneficio neto de la entidad entre los activos totales medios de la misma. (Proyectos, 2012)

ROA=	UTILIDAD NETA	=	17.952,66	=	0,95
	ACTVO		18.977,35		

Capítulo VI: Análisis de Impactos

6.01 Impacto ambiental

Dado a nuestra inversión en el sector comercial de servicios el impacto ambiental es irrelevante ya que no necesitamos de explotar ningún recurso natural.

6.02 Impacto económico

La creación de la empresa RVMAR ASESORES brindará un asesoramiento con personal capacitado y con una eficiente calidad al servicio de las empresas pymes y micro pymes, en la actualidad las empresas requieren una asesoría personalizada, para evitar multas y sanciones del estado, de esta manera nuestra empresa ofrece los servicios al bienestar de la población y de las empresas,

Además se crearán fuentes de trabajo permitiendo sumarse al motor de crecimiento económico nacional.

6.03 Impacto productivo

Gómez, Angélica (2013) determinó que: “Se considera que el uso de los capitales debe de estar motivado por la intención de crear un bien social o ambiental con resultados medibles. Esto es, la tendencia mundial apunta a que se ha de considerar en forma específica y positiva el canalizar el capital financiero, incluyendo el impacto social.”

El trabajo es la única actividad productiva que incide en la competitividad del sector a través de varios factores, así RVMAR ASESORES brinda el servicio a la comunidad activará la productividad.

6.04 Impacto social

La definición de impacto social no se limita a criterios económicos. Para definir el concepto de impacto es preciso diferenciar entre efecto, resultado e impacto. El impacto es el cambio inducido por un proyecto sostenido en el tiempo y en muchos casos extendido a grupos no involucrados en este efecto multiplicador.

La evolución social a la que se dirige con la creación de RVMAR ASESORES es un cambio positivo sobre el bienestar de las acciones humanas, a interpretar y comunicar la información acerca de las oportunidades de crecimiento personal y profesional.

Capítulo VII: Conclusiones y Recomendaciones

7.01 Conclusiones

- 1.- De acuerdo al análisis de la parroquia santa clara se estableció tanto las tasas crecimiento demográfico de empresas pymes y micropymes es una oportunidad para implementar un negocio RVMAR ASESORES, el mismo que estará en constante crecimiento de acuerdo a la amplia acogida que tendrá.
- 2.- Dentro del estudio técnico se estableció la macro localización y la micro localización, en la cual se define que la empresa RVMAR ASESORES va a estar ubicado en la ciudad de Quito en la parroquia de santa clara diagonal al SRI por lo que es una oportunidad en la acogida de nuevas empresas.
- 3.- La investigación de mercado del plan de negocios arrojó diversos resultados, de esta manera se estableció que RVMAR ASESORES aplicará la mezcla de mercadotecnia como son las 4 P: Producto, Precio, Plaza y Promoción, con el objetivo de crear un gran posicionamiento en el mercado meta y llegar a ser competitivos con el resto de la competencia.
- 4.- El Capital de Trabajo para iniciar el negocio complementarán que se requiere para cubrir los gastos de útiles de oficina, pagos de salarios, pagos de servicios generales, pagos de proveedores.
- 5.- La inversión esta con un capital propio y el valor financiado es la mayor parte a 2 años plazo a una tasa de interés anual y realizando los pagos mensuales.

6.- Los resultados arrojados del Balance de Resultados Proyectado el análisis es que el plan de negocios es viable.

7.02 Recomendaciones

1.- Comprobada la factibilidad técnica y económica del proyecto, se recomienda la implementación del negocio, en vista de que los indicadores financieros muestran una rentabilidad por encima del costo de oportunidad.

2.- Mantener una buena imagen de la compañía ante los consumidores, brindando un servicio eficiente a través de la profesionalización de los procesos de atención al cliente, servicio y calidad, acorde a los objetivos empresariales.

3.- Realizar investigaciones de mercado periódicas para poder determinar las necesidades de nuestros clientes.

4.- El enfoque logístico debe ser oportuno y constante, a fin de que exista una excelente retroalimentación y optimización del servicio.

5.- Implementar estándares de calidad en el servicio del asesoramiento, a fin de buscar fidelidad entre los clientes y conseguir nuevas empresas.



Anexos

www.monografias.com. (23 de Enero de (2012)). Obtenido de

<http://www.monografias.com/trabajos12/guiainf/guiainf.shtml#HIPOTES>

www.definicion.de/costo.com. (24 de Agosto de (2013)).

www.pymesfuturo.com. (13 de Marzo de 2007). Recuperado el 24 de Agosto de

2013, de <http://www.pymesfuturo.com/costobeneficio.html>

(06 de Septiembre de 2010). Recuperado el Agosto de 2013

<http://www.contabilidad.com.py>. (2010). Obtenido de

<http://www.contabilidad.com.py>

<http://www.contabilidad.com.py>. (06 de Septiembre de 2010). Recuperado el 16 de

Agosto de 2013, de <http://www.contabilidad.com.py/interna.php?id=73>

www.uclm.es. (12 de Febrero de 2011). Obtenido de

<http://www.uclm.es/profesorado/capitalintelectual/Libro/cap1.htm>

www.aulafacil.com. (2012). Recuperado el 28 de Agosto de 2013, de

[www.aulafacil.com: http://www.aulafacil.com/proyectos/curso/Lecc-6.htm](http://www.aulafacil.com/proyectos/curso/Lecc-6.htm)

www.crecenegocios.com. (10 de Marzo de 2013). Recuperado el 24 de Agosto de

2013, de <http://www.crecenegocios.com/fuentes-de-financiamiento-para-una-empresa/>

ACCE. (2012). *OFERTA ACTUAL*. QUITO.

ADMINISTRACION, M. (11 de Abril de 2012). *www.thesmadruga2.blogspot.com*.

Recuperado el 13 de Junio de 2013, de

<http://thesmadruga2.blogspot.com/2012/04/flujoograma.html>

AMBIENTE, e. (9 de Junio de 2013). *www.ambientecologico.com*. Obtenido de

<http://amb-eco.blogspot.com/2011/11/definicion-de-ambiente.html>

ANDRADE, P. (1997). *Elaboración y Evaluación de proyectos sociales*. Secretaría

General del CONADE .

answers. (2013). *activos nominales*. quito: answers.

ARIAS. (2008). *Programa de control de entradas y salidas*. Recuperado el 23 de

Junio de 2013, de Control de entradas y salidas:

<http://www.monografias.com/trabajos75/sistema-control-inventario-empresa-inversiones/sistema-control-inventario-empresa-inversiones2.shtml>

Bacalla, C. (08 de Enero de (2011)). *Etapas de una Proyecto;Tamaño del Proyecto*.

Obtenido de www.carlosbacalla.com

Bacan, G. (2005). *Evaluación de Proyectos*. México: Cuarta edición.

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (2009). *ESTADISTICAS*

MACROECONOMICAS. QUITO: BCE.

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (2013). *ESTADISTICAS*

MACROECONOMICAS. QUITO: BCE.

Banco, c. d. (6 de junio de 2013). *www.indexmundi.com*.

BCE. (10 de JUNIO de 2013). *BCE*. Obtenido de BCE:

http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=deuda_pib

BCE. (10 de JUNIO de 2013). *PIB*. quito: BCE.

Bedón, E. ((2012)). *Proyecto de prefactibilidad*. Quito: Universidad Central del Ecuador.

Bilbao. (08 de Julio de (2011)). <http://www.buenastareas.com>. Obtenido de www.buenastareas.com/ensayos/Ingenier%C3%ADa-Del-Producto-Desarrollo-De-Un/2554807.html

BINARYOS. (30 de Junio de 2012). *www.inversiom.invertir.com*. Recuperado el 13 de junio de 2013, de <http://www.inversion-invertir.com/index...>

blogspot. (2013). *estudio financiero*. quito: blogspot.

blogspot. (2013). *estudio tecnico*. quito: blogspot.

blogspot. (2013). *macro ambiente*. quito: blogspot.

blogspot. (2013). *macro localizacion*. quito: blogspot.

blogspot. (2013). *micro localizacion*. quito: blogspot.

blogspot. (2013). *oferta proyectada* . quito: blogspot.

Bonitto, M. V. (2010). *La cadena de valor como herramienta estratégica para las Pymes*. Quito: Dimens. empres.

Cabanillas, M. (2011). *Diseño de Distribución de Planta*. Madrid.

CAPEI, C. D. (2011). *EMPRESAS AFILIADAS A LA CAPEI*. QUITO.

contabilidad. (2013). *costo directo*. quito: contabilidad.

contabilidad. (2013). *costo indirecto*. quito: contabilidad.

CRECENEGOCIOS. (2013). <http://www.crecenegocios.com>. Recuperado el 06 de Julio de 2013, de <http://www.crecenegocios.com>:

<http://www.crecenegocios.com/analisis-interno-fortalezas-y-debilidades/>

definicion. (2013). *cliente*. quito: definicion.

definicion. (2013 de octubre de 2013). *concepto-definicion.html*. Recuperado el 2013 de octubre de 2013, de [concepto-definicion.html](http://www.depreciacion.net/concepto-definicion.html):

<http://www.depreciacion.net/concepto-definicion.html>

definicion. (2013). *gasto*. quito: definicion.

definición. (2013). *oferta*. quito: definición.

definicion. (2013). *proveedores*. quito: definicion.

definicion. (2013). *punto de equilibrio*. quito: definicion.

definicion. (2013). *tasa interes pasiva*. quito: definición.

definiciona. (2013). *balance*. quito: definiciona.

definiciones. (28 de 10 de 2013). *definiciones*. Recuperado el 27 de 10 de 2013, de
definiciones: <http://www.definicionabc.com/economia/consumidor.php>

definiciones. (27 de octubre de 2013). *definiciones*. Recuperado el 27 de octubre de
2013, de definiciones:
<http://www.definicionabc.com/economia/amortizacion.php>

Denver. ((2007), pg 24). Asociacion Estadounidense de Mercadotecnia.

Ecuador, B. C. (10 de junio de 2013). *BALANZA COMERCIAL*. QUITO: BCE.

ecuador, b. c. (27 de octubre de 2013). <http://www.bce.fin.ec/>. Recuperado el 27 de
octubre de 2013, de <http://www.bce.fin.ec/>: <http://www.bce.fin.ec/>

Ecuador, B. C. (10 de junio de 2013). *INFLACION*. QUITO: BCE.

Ecuador, B. C. (10 de junio de 2013). *TASA DE INTERES PASIVA*. QUITO: BCE.

Ecuador, B. C. (10 de junio de 21013). *TASA DE INTERES ACTIVA*. QUITO: BCE.

ECURED. (2012). Recuperado el 08 de Octubre de 2013, de

[http://www.ecured.cu/index.php/Costo_\(Econom%C3%ADa\)](http://www.ecured.cu/index.php/Costo_(Econom%C3%ADa))

ECURED. (2012). www.ecured.cu/index.php. Recuperado el oCTUBRE de 2013, de
www.ecured.cu/index.php.

efinicion. (27 de octubre de 2013). *costos financieros*. Recuperado el 27 de octubre
de 2013, de costos financieros: <http://www.definicion.org/costo-financiero>

efxto. (2013). *inflacion*. quito: efxto.

elmundo. (2013). *flujo de caja*. quito: elmundo.

EMPRENDEDORES. (2012). <http://www.blog-emprendedor.info>. Recuperado el 26 de Julio de 2013, de <http://www.blog-emprendedor.info>: <http://www.blog-emprendedor.info/que-es-el-estudio-de-mercado/>

entrevista. (2013). *entrevista*. quito: entrevista.

FIGUEROA. (2008). *Procesos de facturacion*. Recuperado el 23 de Junio de 2013, de Procesos de facturacion: <http://www.monografias.com/trabajos75/sistema-control-inventario-empresa-inversiones/sistema-control-inventario-empresa-inversiones2.shtml>

finanzas. (27 de octubre de 2013). *costo beneficio*. Recuperado el 27 de Octubre de 2013, de costo beneficio : <http://finanzaspracticass.com.mx/1777-que-significa-el-costo-y-beneficio.note.aspx>

G., J. ((2010) pg 15). *Ciencias Administrativas y Económicas*. Quito: Universidad Politecnica Salesiana.

gerencie. (2013). *activo fijo*. quito: gerencie.

gerencie. (27 de octubre de 2013). *costo variable*. Recuperado el 27 de octubre de 2013, de costo variable: <http://www.gerencie.com/costo-variable.html>

gerencie. (27 de octubre de 2013). *costos fijos*. Recuperado el 27 de octubre de 2013,

de costos fijos: <http://www.gerencie.com/costos-fijos.html>

gerencie. (2013). *ingresos operacionales y no operacionales*. Quito: gerencie.

google. (27 de octubre de 2013). *localización óptima*. Recuperado el 27 de octubre

de 2013, de localización óptima: <https://maps.google.com.ec/maps?hl=es>

google. (2013 de octubre de 2013). *macro localización*. Recuperado el 27 de octubre

de 2013, de macro localización: www.google/maps.co

google. (27 de octubre de 2013). *micro localización*. Recuperado el 27 de octubre de

2013, de micro localización: <https://maps.google.com.ec/maps?hl=es>

GUIDO SANCHEZ, Y. (1996). *El Marketing en la pequeñas empresas*. Lima:

Universidad del Pacífico.

Hierba, R. (2003). *Demanda Histórica*. España.

HUATALLA TINEO, C. G. (3 de Febrero de 2013). www.monografias.com.

Recuperado el 13 de Junio de 2013, de

[http://www.monografias.com/trabajos69/depreciacion-perdida-valor-](http://www.monografias.com/trabajos69/depreciacion-perdida-valor-bien/depreciacion-perdida-valor-bien.shtml)

[bien/depreciacion-perdida-valor-bien.shtml](http://www.monografias.com/trabajos69/depreciacion-perdida-valor-bien/depreciacion-perdida-valor-bien.shtml)

industria. (2013). *costo de venta*. Quito: industria.

INEC. (27 de OCTUBRE de 2010). *POBLACIÓN*. Recuperado el 27 de OCTUBRE de 2013, de POBLACIÓN: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/informacion-censal-cantonal/>

INEC. (2011). *INEC*. QUITO: INEC.

INEC. (10 de JUNIO de 2013). *EMPLEO Y DESEMPLEO*. QUITO: INEC.

INEC. (10 de junio de 2013). *NIVEL SOCIO ECONOMICO*. QUITO: INEC.

INEC. (06 de junio de 2013). *www.inec.gob.ec*. Obtenido de www.inec.gob.ec

investigación. (27 de octubre de 2013). *investigación de campo*. quito: investigación.

Jacome, L. ((2010) pg 15). *Ciencias Administrativas y Económicas* . Quito:

Universidad Politécnica Salesiana.

LEY DE, r. t. (06 de junio de 2013). *www.derechoecuador.com*. Obtenido de

[http://www.derechoecuador.com/index.php?option=com_content&task=view
&id=4140](http://www.derechoecuador.com/index.php?option=com_content&task=view&id=4140)

mailxmail. (2013). *capacidad instalada*. quito: mailxmail.

MEDINA. (2009). *Sistema de información de registros y control de inventarios*.

Recuperado el 23 de Junio de 2013, de Sistema de información de registros y control de inventarios: <http://www.monografias.com/trabajos75/sistema-control-inventario-empresa-inversiones/sistema-control-inventario-empresa-inversiones2.shtml>

monografias. (2013). *demanda actual*. quito: monografia.

MONOGRAFIA. (2013). *localizacion*. quito: MONOGRAFIA.

monografias. (2013). *costo*. quito: monografias.

monografias. (2013). *pib*. quito: monografias.

monografias. (2013). *pymes y micropymes*. quito: monografias.

MRL. (27 de octubre de 2013). *codigo de trabajo*. Recuperado el 27 de octubre de 2013, de codigo de trabajo: <http://www.relacioneslaborales.gob.ec/>

MSC. MASSUCH V, C. (4 de ABRIL de 2011). *www.slideshare.net*. Recuperado el 25 de JULIO de 2013, de <http://www.slideshare.net/cmassuh/ge11-metodologa-3-obtencin-de-la-informacin>

Muñiz, R. ((2011) pg 40). *Capítulo III Investigación de Mercados*. Marketing en el siglo XXI 3 ra Edición.

NASSIR SAPAG, C. (2004). *Preparacion y Evaluación de Proyectos* . Mexico: McGraw Hill.

OSPINA, P. (2007). *Manual de Realidad Nacional*. Quito: Universidad Andina Simon Bolivar/Corporacion Editora Nacional.

PAVEL, M. (2010). *Marketing 2*. España: Oveja Negra.

PIERNAS HURTADO, J. M. (6 de Abril de 2008). *www.e-torredebabel.com*.

Recuperado el 06 de Agosto de 2013, de <http://www.e-torredebabel.com/Economia/diccionario-economia/oferta-demanda-V-E.htm>

PRODINTEC. (2011). *www.prodintec.es*. Recuperado el 28 de Agosto de 2013, de [/www.prodintec.es: http://www.prodintec.es](http://www.prodintec.es)

Proyectos, P. y. (2012). *Planificación y Evaluación de Proyectos*. Recuperado el 13 de Septiembre de 2013, de <http://planificacion-de-proyectos.blogspot.com/2010/02/estudio-economico-y-financiero-de-un.html>

Quiroga, R. (2002). *Guía Metodología para la Conceptualización de Proyectos*. Ambato.

Raid, J. (2009). *Tasa de descuento*. Quito: Donateto CSF.

Salvarredy, J. (2010). *Estudios Financieros para Proyectos y Tesis*. Bogotá.

scribd. (2013). *baance oferta-demanda*. quito: scribd.

scribd. (2013). *balance proyectado*. quito: scribd.

scribd. (2013). *distribucion de la planta*. quito: scribd.

scribd. (2013). *ingenieria del producto*. quito: scribd.

scribd. (2013). *tasa de interes*. quito: scribd.

scribd. (2013). *tasa de interes activa*. quito: scribd.

SERVICIOS DE RENTAS INTERNAS. (01 de Enero de 2013). *SRI*. Recuperado el

6 de Junio de 2013, de SRI: www.sri.gob.ec

significado. (2013). *competencia*. quito: significado.

Slideshare. (2013). *www.slideshare.net*. Recuperado el 2013 de JULIO de 05, de

[www.slideshare.net](http://www.slideshare.net/itzamelchorh/analisis-situacional-de-la-orgnizacin): <http://www.slideshare.net/itzamelchorh/analisis-situacional-de-la-orgnizacin>

SOFOMANEC. (2013). *www.sofomanec.com*. Recuperado el 05 de Julio de 2013, de

www.sofomanec.com: www.sofomanec.com.mx/glosario/glosario-de-terminos

SOMARRIBA GRACIAS, J. L. (2008). *Conceptos de Contabilidad de Costos*.

España: Universidad Nacional de Ingenieria Uni Norte.

SRI. (6 de Junio de 2013). *www.sri.gov.ec*. Obtenido de

<https://www.sri.gov.ec/leytributbt...>

STANTON, E. Y. (2004). *Fundamentos de Marketing*. Mexico: 13a Edición.

Thompson, I. (2012). *www.promonegocios.net*. Recuperado el 26 de Julio de 2013,

de www.promonegocios.net:

<http://www.promonegocios.net/oferta/definicion-oferta.html>

torredbabel. (2013). *demanda* . quito: torredbabel.

umss. (27 de octubre de 2013). *umss edu*. Recuperado el 27 de octubre de 2013, de

umss edu:

<http://www.umss.edu.bo/epubs/etexts/downloads/18/alumno/cap4.html>

umss. (27 de octubre de 2013). *umss edu*. Recuperado el 27 de octubre de 2013, de

umss edu:

<http://www.umss.edu.bo/epubs/etexts/downloads/18/alumno/cap4.html>

Veloz, C. ((2006) pg 35). *Tesis de Grado; Creación de una empresa de Comercialización de uniformes*. Quito: Universidad Tecnológica Equinoccial.

wikipedia. (2012). *macroambiente*. quito: wikipedia.

wikipedia. (2013). *balanza comercial*. quito: wikipedia.

wikipedia. (2013). *encuesta*. quito: wikipedia.

WIKIPEDIA. (2013). <http://es.wikipedia.org>. Recuperado el 2013 de JULIO de 06, de <http://es.wikipedia.org>: <http://es.wikipedia.org/wiki/Cliente>

www.gerencia.com. (s.f.). Recuperado el 24 de Agosto de 2013, de Gerencia:

<http://www.gerencia.com/ingresos-no-operacionales.html>

zonaeconomica. (27 de Octubre de 2013). *inversion* . Recuperado el 27 de octubre de 2013, de inversion:

<http://www.zonaeconomica.com/inversion/definicioncontable>

