



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS  
CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**TRABAJO DE GRADO**

**TEMA:**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIOS DE AUDITORÍA FINANCIERA Y OUTSOURCING CONTABLE EN LA CIUDAD DE CAYAMBE, CANTÓN CAYAMBE, PROVINCIA DE PICHINCHA”**

**PREVIO LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN  
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.**

**AUTOR: CISNEROS CERÓN GELVER ALAN**

**DIRECTOR: ING. FERNANDO VALENZUELA**

Ibarra-Febrero, 2014

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo, el de proporcionar una alternativa de solución a la necesidad sobre manejo de recursos financieros, organización y control del sector micro empresarial e informal, debido a que estos sectores son los más vulnerables en aspectos como fallas en sistemas de control interno, deficiencia en manejo y gestión de los recursos financieros, ausencia de sistemas y procesos de información, sobre endeudamiento, problemas y sanciones por desconocimiento de normas legales tanto en materia tributaria como laboral y de seguridad social, desconocimiento total o parcial sobre la utilidad de la información contable y financiera, desperdicio, desvíos e incluso actos de fraude con recursos financieros dentro de las microempresas. Al proporcionar soluciones viablemente económicas y eficaces buscamos contribuir a que a estos sectores, sean más eficientes, competitivos y hagan de la información una herramienta valiosa a la hora de decidir. La investigación tiene como propósito realizar un estudio sobre la factibilidad o no, de la creación de una microempresa de Auditoría Financiera y Outsourcing Contable (servicios tercerizados), que permita cubrir una parte de la demanda insatisfecha, pues el 31% de microempresarios, cuentan ya con estos servicios. El estudio se ha dividido en 7 partes o capítulos importantes. El capítulo uno y dos constituyen el estudio de la problemática y planteamientos de soluciones y crea las bases teóricas fundamentales en la que descansará toda nuestra investigación, los capítulos tres, cuatro y cinco son los más relevantes, ya que en ellos se centra todos los estudios de sobre la factibilidad de la creación de la microempresa; temas como estudio de mercado, presupuestos, capacidad de producción, estudio de la oferta y demanda, estados financieros proforma, rentabilidad, recuperación de la inversión y otros puntos que interesan a inversionistas son tratados en estos capítulos. El capítulo seis, trata sobre la estructura organizacional de la microempresa así como su Filosofía, principios y valores y el capítulo siete trata sobre los impactos y beneficios a la sociedad que generarían la realización de nuestro proyecto de factibilidad. Para la información se logró en base a recurrir a fuentes de informaciones primarias y secundarias, material bibliográfico e información proporcionada por páginas de internet. Las etapas de la investigación fueron: recolección de material bibliográfico y documental, diseño del formato y metodología, desarrollo del estudio, redacción del borrador e informe final de la investigación, todo este proceso cuenta con la validación del Ing. Fernando Valenzuela, Catedrático de la facultad de Ciencias Administrativas y Económicas.

## SUMMARY

The objective of this research work offers an alternative solution to the needs of proper financial management resources, its organization, formal and informal micro enterprise sectors. Due to the fact that these sectors are vulnerable to internal control flaws, management deficiencies and financial resorts conduct, lack of systems and financial data procedures such as indebtedness, unknowing legal norms and consequences for not following them, both in tax matters and labor market. As far as social security's service abilities, accounting and financial data there might be a waste or deviation or even fraudulent acts within the financial micro enterprise operations. In addition to supply viable economic efficient solutions, this research is looking for the best way to apply efficiency and competitiveness to these sectors provided that they turn data into a valuable tool at the decision making process. Moreover, this report conducts a study about the feasibility of the creation of a new Financial Auditors and Outsourcing Accounting Agency (servicing third parties) that allows serving part of an unmet demand given that only 31% of small business owners rely on these services. The study has been divided into seven parts or important chapters. Chapter one and two constitute problem solving and planning survey thus creating fundamental theoretic basis in which our research will rest on. Chapters three, four and five are the most relevant as they are the center of feasibility investigations in order to create a micro enterprise. Topics as to marketing, budgeting, production capacity, demand and supply, financial statements, profitability, turn around management among others that are points of interest to stakeholders. Chapter six deals with the company's organizational chart, mission statement, principles and values. Chapter seven is about the impact and benefits that this feasibility project would influence and reflect on society. The information achieved was made possible through primary and secondary information sources, bibliographical material and internet research. Investigative stages were: documentation and bibliographical material, format design and methodology, research and development aside from the editing and finalization of the investigation. The preceding work has been evaluated and validated by Ing. Fernando Valenzuela, professor of Administrative and Economic Sciences Faculty.

## CERTIFICACIÓN DEL ASESOR

En calidad de Director de Trabajo de Grado presentado el Sr. Gélver Alan Cisneros Cerón para optar por el título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, cuyo tema es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIOS DE AUDITORÍA FINANCIERA Y OUTSOURCING CONTABLE EN LA CIUDAD DE CAYAMBE, CANTÓN CAYAMBE, PROVINCIA DE PICHINCHA”** considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, agosto del 2013.



ING. LUIS FERNANDO VALENZUELA



## UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

### **CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

Yo, Gelver Alan Cisneros Cerón, con cédula de ciudadanía Nro. 1710843275, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autores del trabajo de grado denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIOS DE AUDITORÍA FINANCIERA Y OUTSOURCING CONTABLE EN LA CIUDAD DE CAYAMBE, CANTÓN CAYAMBE, PROVINCIA DE PICHINCHA”**, que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, C.P.A. en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

GELVER ALAN CISNEROS CERÓN

1710843275

Ibarra, a los 20 días del mes de febrero del 2014.



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**BIBLIOTECA UNIVERSITARIA**

**AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA**  
**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA**

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

<b>DATOS DE CONTACTO</b>			
<b>CÉDULA IDENTIDAD:</b>	<b>DE</b>	1710843275	
<b>APELLIDOS NOMBRES:</b>	<b>Y</b>	Gelver Alan Cisneros Cerón	
<b>DIRECCIÓN:</b>	PICHINCHA 407 Y OLMEDO- Cayambe		
<b>EMAIL:</b>	alancisneros23@hotmail.com		
<b>TELÉFONO FIJO:</b>	2362-773	<b>TELF. MÓVIL:</b>	0988103599

<b>DATOS DE LA OBRA</b>	
<b>TÍTULO:</b>	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIOS DE AUDITORÍA FINANCIERA Y OUTSOURCING CONTABLE EN LA CIUDAD DE CAYAMBE, CANTÓN CAYAMBE, PROVINCIA DE PICHINCHA”
<b>AUTOR:</b>	Gelver Alan Cisneros Cerón
<b>FECHA:</b>	Ibarra, Enero-2014
<b>SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO</b>	
<b>PROGRAMA:</b>	PREGRADO <input checked="" type="checkbox"/> POSGRADO <input type="checkbox"/>
<b>TÍTULO POR EL QUE OPTA:</b>	INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, C.P.A.
<b>ASESOR /DIRECTOR:</b>	ING. LUIS FERNANDO VALENZUELA

## **2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD**

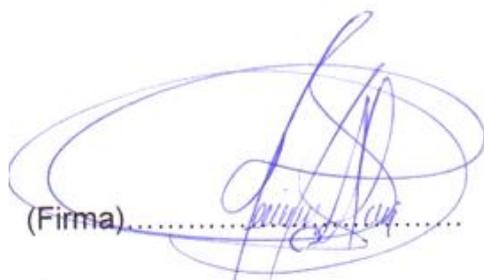
Yo, Gelver Alan Cisneros Cerón, con cédula de ciudadanía Nro. 1710843275 en calidad de autor y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

## **3. CONSTANCIAS**

El autor manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 20 días del mes de febrero del 2014.

**EL AUTOR:**

(Firma).....

**Nombres:** Alan Cisneros

**C.C.:** 1710843275

**ACEPTACIÓN:**

(Firma).....

**Nombre:** Ing. Betty Chávez

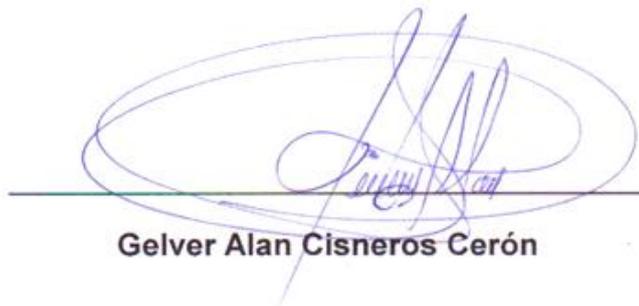
**Cargo:** JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario \_\_\_\_\_

## AUTORÍA

Yo, Gerver Alan Cisneros Cerón, con número de cédula 1710843275, declaro bajo juramento que soy único y exclusivo autor de la presente investigación que lleva por nombre **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIOS DE AUDITORÍA FINANCIERA Y OUTSOURCING CONTABLE EN LA CIUDAD DE CAYAMBE, CANTÓN CAYAMBE, PROVINCIA DE PICHINCHA”** y que no ha sido presentado previamente para ningún grado.

Todos los efectos académicos y legales que puedan desprenderse de esta investigación, son de mi exclusiva responsabilidad.



**Gerver Alan Cisneros Cerón**

## DEDICATORIA

A Dios, padre del universo y luz divina que me concedió la vida, salud, fortaleza, trabajo y bienestar, conduciéndome a este momento tan importante de mi vida y que ha permitido cristalizar mi formación como profesional.

Dedico este trabajo a mi Madre, ejemplo de lucha y vida, perseverancia y trabajo, fuente de valor y coraje que atreves del tiempo, ha ido inculcándome para hacer de mí, un hombre de valores y principios, sencillo, alegre con un alto sentido de respeto a la honradez, ética y responsabilidad.

A mi amada esposa Isabel, a mis hijos Alex, Shayna y Jossie, que me apoyaron en todo momento, luchando conmigo y brindándome su amor, confianza y paciencia, sacrificando momentos de familia únicos, siempre pensando en ayudarme a cristalizar nuestro sueño.

A mis queridos hermanos y sobrino, que vieron en mi un ejemplo a seguir y motivo de orgullo, por lo que siempre me animaron a no desmayar en este largo recorrido hacia el cumplimiento de una meta.

Gelver Alan Cisneros

## **AGRADECIMIENTO**

Un agradecimiento a mi querida madre por todos los principios y valores que me enseñó en mi formación como ser humano, a mi esposa e hijos por su apoyo constante en cada paso y decisión por mi tomada.

A la grandiosa UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE, especialmente a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, fuente inagotable de sabiduría, calidad profesional y experiencia, por haber transmitido sin ninguna reserva todo el conocimiento a través de su personal docente y brindarme todas las facilidades por medio de su personal administrativo, para ser parte de esta querida facultad.

A mi director de Tesis, Ing. Fernando Valenzuela, profesional y amigo que me guio con toda la mejor predisposición a lo largo de la Investigación, sin escatimar tiempo y trabajo.

A mí querido amigo Walter, incondicional apoyo y sabios consejos en todo momento quien es parte silenciosa en la consecución de esta meta.

Gelver Alan Cisneros

## PRESENTACIÓN

El presente estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de Auditoría Financiera y Outsourcing Contable para las microempresas y personas naturales en la ciudad de Cayambe, se desarrolló una vez determinada la demanda potencial insatisfecha, manifestada en las necesidades de los microempresarios y que se caracterizaba por sus fallas en el manejo de recursos financieros, control interno, desconocimiento de Leyes y normas legales y poca valoración a la información contable que se puede obtener si se cuenta con un asesoramiento adecuado, oportuno y eficaz hacia las microempresas de la ciudad de Cayambe, de esta manera se determinó la necesidad de promover este proyecto, que pueda proporcionar fuentes de trabajo y por ende el mejoramiento de la calidad de vida en la ciudad, la competitividad de las microempresas y personas naturales además de contribuir a la prevención de actos de corrupción o fraude.

Las bases teóricas que sustentaron las variables de investigación fueron: Empresa, microempresa, tipos de empresa, servicios, calidad del servicio, mercados, Auditoría Financiera, servicios externos contables (Outsourcing Contable).

El estudio de mercado determinó la demanda potencial insatisfecha, que justifica la creación de la microempresa “AIDSJ” Consultores para Microempresarios y personas naturales en la ciudad de Cayambe

En el estudio técnico se analizó la Macro y Microlocalización del proyecto, que comprende la ubicación, diseño y distribución de la oficina, presupuesto técnico, inversiones fijas y diferidas, capital de trabajo, financiamiento, talento humano, tamaño del proyecto y punto de equilibrio, permitiéndole así a la empresa ofrecer un servicio óptimo y rentable.

En el estudio financiero se determinó los ingresos, el costo del servicio financiero, depreciaciones de activos fijos y amortización de diferidos, balance inicial, flujo de efectivo, y con la aplicación de criterios de la

evaluación financiera a través del VAN, TIR y B/C, se ha logrado establecer la factibilidad de este proyecto

En la estructura organizacional se analizó la situación legal de la empresa, nombre, base filosófica, misión, visión, objetivos, políticas, y valores corporativos, organigrama, manual de funciones y propuesta de valor.

En la evaluación de impactos del proyecto, se espera tener resultados positivos en el aspecto económico, social, tecnológico, empresarial y cultural.

## ÍNDICE GENERAL

PORTADA.....	I
RESUMEN EJECUTIVO.....	II
EXECUTIVE SUMMARY.....	III
CERTIFICACIÓN DEL ASESOR.....	III
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....	<b>¡ERROR!</b>
<b>MARCADOR NO DEFINIDO.</b>	
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....	VI
IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA.....	VI
AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD.....	VII
CONSTANCIAS.....	VII
AUTORÍA.....	VIII
DEDICATORIA.....	X
AGRADECIMIENTO.....	XI
PRESENTACIÓN.....	XII
ÍNDICE GENERAL.....	XIV
ÍNDICE DE TABLAS.....	XVIII
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	XXI
OBJETIVOS DEL PROYECTO.....	XXII
CAPÍTULO I.....	23
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL.....	23
ANTECEDENTES.....	23
FUENTES DE INFORMACIÓN.....	28
ANÁLISIS DE LAS VARIABLES DIAGNÓSTICAS.....	28
EVALUACIÓN DE LA INFORMACIÓN.....	29
DIAGNÓSTICO EXTERNO.....	30
IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN.....	32
CAPÍTULO II.....	34
MARCO TEÓRICO.....	34
BASES TEÓRICAS Y CIENTÍFICAS.....	34

ADMINISTRACIÓN.....	35
EMPRESA .....	39
FLUJOGRAMAS .....	42
ORGANIGRAMAS .....	44
CONTABILIDAD.....	44
PRESUPUESTO.....	46
INVERSIÓN.....	46
GASTOS PREOPERATIVOS.....	47
CAPITAL DE TRABAJO.....	47
CONTRIBUYENTES.....	47
PERSONAS NATURALES.....	48
CONTRIBUYENTE ESPECIAL.....	50
LIBROS CONTABLES BASE.....	51
ESTADOS FINANCIEROS.....	52
TÉCNICAS DE EVALUACIÓN FINANCIERA.....	56
FUNDAMENTOS DE MERCADOTECNIA.....	60
LA AUDITORÍA FINANCIERA.....	61
COMERCIALIZACIÓN.....	63
CAPÍTULO III.....	68
ESTUDIO DE MERCADO .....	68
ANTECEDENTES.....	68
OBJETIVOS.....	69
POBLACIÓN Y MUESTRA.....	70
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS .....	71
IDENTIFICACIÓN DE LOS SERVICIOS.....	94
MERCADO META.....	96
Criterios de segmentación .....	97
ANÁLISIS Y PROYECCIÓN DE LA DEMANDA .....	98
ANÁLISIS Y PROYECCIN DE LA OFERTA .....	103
ANÁLISIS DE PRECIOS.....	107
ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA .....	108
MARKETING DE LA NUEVA EMPRESA.....	109

CONCLUSIÓN DEL ESTUDIO DE MERCADO .....	110
CAPÍTULO IV.....	112
ESTUDIO TÉCNICO .....	112
LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.....	112
TAMAÑO DEL PROYECTO.....	114
FIJACIÓN DE LA CAPACIDAD DEL PROYECTO .....	117
ANÁLISIS TÉCNICO O INGENIERÍA DEL PROYECTO.....	117
PRESUPUESTO TÉCNICO.....	120
RESUMEN DE INVERSIONES REQUERIDAS.....	128
ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO .....	129
CAPÍTULO V.....	130
ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.....	130
PRESUPUESTO DE INGRESOS.....	130
PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS.....	132
CAPITAL DE ARRANQUE DEL PROYECTO .....	138
CÁLCULO DEL COSTO DE OPORTUNIDAD.....	139
ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA.....	142
EVALUACIÓN FINANCIERA .....	145
RESUMEN DE EVALUACIÓN FINANCIERA.....	151
CAPÍTULO VI.....	152
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	152
ESTRUCTURA ORGÁNICA Y FUNCIONAL DE LA EMPRESA .....	152
NOMBRE Y LOGOTIPO DE LA EMPRESA.....	153
ELEMENTOS ESTRATÉGICOS.....	154
ESTRUCTURA ORGÁNICA.....	156
ESTRUCTURA FUNCIONAL.....	157
ASPECTOS LEGALES DE CREACIÓN DE LA EMPRESA.....	165
CAPITULO VII.....	167
IMPACTOS SOCIO ECOCÓMICOS.....	167
ANÁLISIS DE IMPACTOS.....	167
CONCLUSIONES .....	173
RECOMENDACIONES.....	177

BIBLIOGRAFÍA.....	179
LINCOGRAFIA.....	181
ANEXOS.....	183
ANEXO 1 INDICES DE INFLACIÓN DEL 1013.....	183
ANEXO 2 TASAS DE INTERÉS ACTIVAS.....	184
ANEXO 3: ENCUESTA.....	186
ANEXO 4 CONTRATO DE TRABAJO A PLAZO FIJO.....	191

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Matriz de relación diagnóstica .....	27
Tabla 2: NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS QUE EXISTEN EN EL CANTÓN CAYAMBE SEGÚN SECTORES ECONÓMICOS.....	28
Tabla 3: Flujo gramas.....	43
Tabla 4: Número de establecimientos que existen en el cantón Cayambe según sectores económicos.....	70
Tabla 5: Opinión sobre necesidad de llevar contabilidad .....	72
Tabla 6: Cuentan con servicios contables externos .....	73
Tabla 7: Contrataría los servicios externos de contabilidad .....	75
Tabla 8: Necesita contratar una empresa que le brinde servicios externos de Contabilidad y Auditoría financiera.....	77
Tabla 9: Frecuencia de servicios externos de Contabilidad y Auditoría financiera .....	79
Tabla 10: Conocer la aceptación de precios .....	83
Tabla 11: Conocer en qué lugar se prefiere recibir nuestros servicios .....	85
Tabla 12: Conocer porque medios, reciben información los encuestados .....	87
Tabla 13: Preferencia de medios publicitarios para ofertar nuestros servicios.....	89
Tabla 14: Conocer la edad de las empresas o negocios de los encuestados.....	90
Tabla 15: Conocer el sector comercial con más presencia en la economía de Cayambe.....	92
Tabla 16: Ubicación del consumidor .....	97
Tabla 17: Tipos de consumidor .....	98
Tabla 18: Proyección de la población por actividad económica .....	100
Tabla 19: Población de empresas proyectada al 2013, del cantón Cayambe .....	101
Tabla 20: Cuantificación de la demanda .....	101
Tabla 21: Proyección de la demanda .....	102
Tabla 22: Sectorización De servicios Relacionados.....	104

Tabla 23; Identificación de la oferta.....	105
Tabla 24: Proyección de la Oferta.....	106
Tabla 25: Determinación de la demanda insatisfecha.....	107
Tabla 26: proyección de precios de servicios contables y auditoría financiera .....	108
Tabla 27: Micro localización de la microempresa.....	114
Tabla 28: OBJETIVO DE CRECIMIENTOS POR MES .....	116
Tabla 29: Costo arriendo de oficinas.....	120
Tabla 30: Inversiones en área de Gerencia .....	121
Tabla 31: Inversiones en área de Outsourcing.....	122
Tabla 32: Inversiones en área operativa .....	123
Tabla 33: Inversiones en área técnica.....	123
Tabla 34: Tabla sueldos y salarios sectoriales actividades tipo servicio.	125
Tabla 35: Costos proyectados por personal ejecutivo y operativo .....	126
Tabla 36: Proyección gasto personal administrativo .....	127
Tabla 37: Proyección gasto suministros, servicios administrativos y publicidad.....	127
Tabla 38: Gastos a diferir .....	128
Tabla 39: Estructura de la inversión .....	128
Tabla 40: Proyección de precios .....	131
Tabla 41: Proyección de producción de servicios .....	131
Tabla 42: Proyección de ingresos por ventas .....	132
Tabla 43: Costos proyectados por componentes de personal ejecutivo y operativo .....	133
Tabla 44: Proyección costo arriendos .....	133
Tabla 45; Determinación gastos de constitución .....	134
Tabla 46: Sueldos administrativos proyectados .....	135
Tabla 47: Gastos por materiales y servicios.....	136
Tabla 48: Resumen de gastos administrativos.....	136
Tabla 49: Gastos por publicidad y ventas .....	137
Tabla 50: Depreciación de Propiedad planta y equipo .....	138
Tabla 51: Amortización intangible.....	138

Tabla 52: Valores del capital de inicio .....	139
Tabla 53: Cálculo del costo de capital y tasa de rendimiento medio .....	139
Tabla 54: Tabla de amortización del crédito .....	141
Tabla 55: Tabla resumen de pagos de interés y capital .....	142
Tabla 56: Estado de Situación Financiera .....	142
Tabla 57: Estado de Resultados Integral Proyectado .....	143
Tabla 58: Tabla del impuesto a la renta 2013.....	144
Tabla 59: Cálculos impuesto a la renta: .....	144
Tabla 60: Flujo de caja .....	145
Tabla 61: Flujos para el cálculo del van .....	146
Tabla 62: flujos netos actualizados con dos tasas de interés.....	147
Tabla 63: Cuadro de ingresos y egresos actualizados.....	148
Tabla 64: flujos actualizados .....	149
Tabla 65: Proyección de costos e ingresos para el punto de equilibrio.	150
Tabla 66: Resumen de indicadores financieros .....	151
Tabla 67: Criterios para valoración de impactos .....	168
Tabla 68: Niveles de impacto socio-económico .....	169
Tabla 69: Nivel de impacto ético .....	170
Tabla 70: Nivel de impacto ambiental .....	171
Tabla 71: Nivel de impacto empresarial .....	171
Tabla 72: Tasas de Interés Activas.....	184

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Gráfico 1: Niveles.....	38
Gráfico 2: Diario General .....	51
Gráfico 3; Libro Mayor General.....	52
Gráfico 4: Necesidad de llevar Contabilidad .....	72
Gráfico 5: Empresas que cuentan con servicios externos. ....	73
Gráfico 6: Necesidad de contar con los servicios contables u auditoría ..	77
Gráfico 7: Frecuencia de contratación de servicios contables .....	79
Gráfico 8: Frecuencia de contratación de servicios de Auditoría .....	80
Gráfico 9: Demanda de servicios Contables.....	81
Gráfico 10: Demanda de servicios de Auditoría financiera .....	81
Gráfico 11: Aceptación de precios.....	83
Gráfico 12: Preferencia de lugar a recibir los servicios .....	85
Gráfico 13: Medios por los que se informan nuestros clientes.....	87
Gráfico 14: Medios Publicitarios para ofertar nuestros servicios.....	89
Gráfico 15: Edad de las empresas encuestadas.....	90
Gráfico 16: Sectores Encuestados.....	92
Gráfico 17: Oferta de servicios relacionados con la Contabilidad y Auditoría .....	104
Gráfico 18: Macro localización del Cantón Cayambe .....	113
Gráfico 19: Micro localización .....	114
Gráfico 20: Distribución física de la microempresa de servicios de Auditoría financiera y Outsourcing contable “AIDSJ Cia.Ltda” .....	118
Gráfico 21: Logotipo de la empresa .....	154
Gráfico 22: Estructura orgánica de la empresa.....	157

## **OBJETIVOS DEL PROYECTO.**

### **OBJETIVO GENERAL**

Determinar la factibilidad económico-financiera para la creación de una micro empresa de servicios de Auditoría financiera y Outsourcing Contable, ofreciendo una nueva propuesta con valores agregados que la diferencien de los competidores, proponiendo servicios con un enfoque moderno, práctico, comprensible, comprometiendo la misma calidad y trato a cada uno de los clientes, lo que hará que la firma consiga una rápida y significativa participación en el mercado de los servicios de Asesoría Contable y de Auditoría

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Realizar un diagnóstico del entorno del sector o lugar donde se ubicará el proyecto.
- Analizar desde el punto de vista teórico y científico la factibilidad de creación de la microempresa comercial y de servicios.
- Desarrollar un estudio de mercado, con la finalidad de analizar la oferta y demanda insatisfecha que tiene el proyecto.
- Efectuar un estudio técnico y de ingeniería que sustente la localización y distribución de las oficinas del proyecto.
- Plantear un estudio económico financiero para determinar la rentabilidad del proyecto.
- Elaborar la Estructura organizacional de la empresa.
- Analizar cuales son los posibles impactos, en los ámbitos socio económico, empresarial, cultural y ambiental, que se derivan de la implantación del proyecto.

## **CAPÍTULO I**

### **DIAGNÓSTICO SITUACIONAL**

#### **1.1 ANTECEDENTES**

A partir del año 1990, el cantón Cayambe empieza a experimentar un crecimiento económico por la incursión de un nuevo sector productivo como es el florícola, esta actividad no solo incrementó la demanda de mano de obra calificada y no calificada, sino que también impulsó el desarrollo de las actividades económicas existentes, desplazó algunas de ellas y generó nuevas actividades productivas, tanto en los sectores comercial, de servicios, industriales, agrícola y de construcción.

Como es lógico, el crecimiento económico en una ciudad origina beneficios y también problemas que requieren soluciones a corto y largo plazo.

Uno de estos problemas es el inadecuado manejo Administrativo, contable y financiero de las empresas por el desconocimientos de aspectos técnicos, administrativos, legales, y de procesos de control, que permitan desarrollar un eficiente manejo de los recursos y permita a través de la implementación de herramientas técnico-administrativas, contables y de auditoría, lograr que las organizaciones, mejoren su competitividad y calidad como empresas.

El problema surge porque la mayoría son microempresas de carácter familiar o unipersonal y su administración se ha basado más en la experiencia que en los conocimientos, lo que resta capacidad de competir.

Se hace entonces necesaria la búsqueda de un asesoramiento técnico y confiable que oriente y canalice de mejor forma los procesos de control, y de información contable, financiera; además de que se abra la posibilidad de ir hacia un análisis más profundo de los movimientos económicos y

financieros por medio de Auditorías financieras, todo esto enmarcado en las disposiciones legales, políticas y tributarias.

### **1.1.1. MACROAMBIENTE.**

Las nuevas disposiciones emitidas por los entes de control como la Superintendencia de Compañías, el Servicio de Rentas Internas, Ministerio de Relaciones Laborales y otros, exigen la actualización y aplicación de normas, reglamentos y diseño de nuevos informes que requieren de conocimientos técnicos y actualizados.

Por ejemplo en el caso del SRI, se ha trabajado mucho a fin de incorporar al sector de la economía informal, a través de la creación de contribuyentes RISE, de igual forma ya se está trabajando para incorporar a todos los contribuyentes a la utilización de la facturación electrónica.

Del mismo modo la aplicación de las Normas de Información Financiera NIIF, NIAA y demás normas que rigen a la Actividad de Contabilidad y Auditoría repercuten en la obtención de una información más homogénea para todos los usuarios de la información financiera, contable y de auditoría, sean éstos nacionales o extranjeros, ya que el objetivo de todas estas normas es la de susocialización y aplicación a nivel mundial. Otro factor muy importante, es que todas estas normas ayudan a establecer procesos de control que buscan minimizar, y en lo posible controlar los efectos de los recursos financieros obtenidos por medio de actividades ilícitas como el lavado de activos, el fraude, tráfico de armas, que han generado en muchos países altos niveles de violencia y degradación social

Como se mencionó anteriormente la Economía del cantón Cayambe en los últimos años se ha desenvuelto en un ambiente dinámico, creando nuevas actividades de producción que generan empleo a la par que

demandan de nuevos servicios y bienes , aportando a la Economía del país.

El avance de la tecnología es cada vez más activo y siempre en constante cambio logrando mejorar las actividades productivas y volviendo a las empresas más competitivas, pero también hay quienes hacen mal uso de esta gran herramienta y la aprovechan para beneficiarse ilícitamente como ha sucedido tanto en ministerios como en los gobiernos municipales.

Por todos estos factores la Contabilidad y la Auditoría se renuevan constantemente y cada vez son más necesarias para lograr una sociedad honesta y transparente en el manejo de los recursos financieros de cualquier sector, sean públicos o privados, grande, mediana o pequeña empresa, es hora de que todos los sectores empresariales, consideren las bondades de la utilización de este servicio y no lo vean más como un cumplimiento al que están obligados, sino como herramientas poderosas que siendo bien utilizadas pueden mejorar sustancialmente sus beneficios, y su competitividad.

## **1.1.2OBJETIVO DIAGNÓSTICO**

### **OBJETIVO GENERAL**

Realizar un Diagnóstico de la situación actual sobre la utilización de los servicios del Outsourcing contable y de Auditoría financiera, así como también las condiciones económico-sociales donde se ejecutará el proyecto.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Determinar la utilización de los servicios del Outsourcing contable y de la Auditoría financiera.

- Realizar una evaluación del manejo de las herramientas técnicas y tecnológicas, de procedimientos contables y de Auditoría manejado por las microempresas
- Identificar las empresas o microempresas que se dedican a prestar estos servicios en la ciudad de Cayambe
- Evaluar los conocimientos contables, legales, tributarios y de Auditoría que tienen los microempresarios.

### **1.1.3VARIABLES DEL DIAGNÓSTICO**

- Servicio de Outsourcing contable y Auditoría financiera
- Herramientas del Outsourcing contable y Auditoría financiera
- Microempresas
- Conocimiento y aplicación.

### **1.1.4INDICADORES**

- Aceptación del Outsourcing contable.
- Aceptación de la Auditoría financiera.
- Valoración del manejo del Outsourcing contable y Auditoría financiera.
- Nivel de conocimientos de los microempresarios.

### 1.1.5 MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

**Tabla 1:** Matriz de relación diagnóstica

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICA	META/PUBL
<b>Determinar la utilización de los servicios del Outsourcing contable y de la Auditoría financiera.</b>	Servicio de Outsourcing contable y Auditoría financiera	Empresas con servicios de Outsourcing contable y Auditoría financiera interna	Entrevista	Microempresas, dueños de negocios
<b>Realizar una evaluación del manejo de las herramientas técnicas y tecnológicas, de procedimientos contables y de Auditoría manejado por las microempresas</b>	Herramientas del Outsourcing contable y Auditoría financiera	Valoración del manejo del Outsourcing contable y Auditoría financiera	Entrevista	Microempresas, dueños de negocios
<b>Identificar las empresas o microempresas que se dedican a prestar estos servicios en la ciudad de Cayambe</b>	Microempresa, profesionales independientes	Microempresas y profesionales independientes	Observación directa	Microempresas y profesionales independientes
<b>Evaluar los conocimientos contables, legales, tributarios y de auditoría que tienen los microempresarios</b>	Conocimientos y aplicaciones	Nivel de conocimientos	Entrevista	Microempresas, dueños de negocios

Elaborado por: El Autor

## 1.2 FUENTES DE INFORMACIÓN.

Para realizar un diagnóstico y recolectar la información, se acudió a diversas entidades como el Gad Municipal de Cayambe, el Núcleo de Floricultores de Pedro Moncayo, empresarios y negocios de la ciudad, se visitó y se extrajo información de páginas del INEC.

## 1.3 ANÁLISIS DE LAS VARIABLES DIAGNÓSTICAS

### Servicio de Outsourcing contable y Auditoría financiera.

La ciudad de Cayambe, está ubicada al sur de la provincia de Imbabura, aproximadamente a 60 kilómetros de la ciudad de Ibarra, con una población según el último censo nacional del 2010 de 85.795 habitantes, y con una gran actividad económica, agropecuaria, industrial, comercial y de servicios, que a manera de resumen podemos clasificarlas de la manera siguiente:

**Tabla 2: NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS QUE EXISTEN EN EL CANTÓN CAYAMBE SEGÚN SECTORES ECONÓMICOS**

<b>Cantón Cayambe Total de establecimientos</b>		
<b>Sectores</b>	Manufactura	327
	Comercio	1.483
	Servicios	943
	Otros (Agricultura, Minas, Organizaciones y Órganos Extraterritoriales)	21
	<b>TOTAL</b>	<b>2.774</b>

Fuente: Censo Nacional Económico (CENEC) 2010

## **1.4 EVALUACIÓN DE LA INFORMACIÓN**

### **1.4.1 ENTREVISTA A LOS GERENTES Y PROPIETARIOS DE LAS EMPRESAS COMERCIALES.**

**1.- ¿Su empresa o negocio utiliza de los servicios contables tercerizados, (Outsourcing contable), o de Auditoría financiera para su empresa?**

Las Microempresas y casi todos los negocios , con pocas excepciones que tienen sus contadores por horas, no llevan contabilidad propiamente dicha y tampoco cuentan con servicios contables externos apropiados, solo encargan la declaración de sus impuestos a personas naturales que en su mayoría tienen título de contador bachiller y rara vez a contadores públicos o empresas de servicios contables.

**2.- ¿Estaría dispuesto a utilizar los servicios de tercerización contable(Outsourcing contable), o de Auditoría financiera, a fin de dedicar su esfuerzo a actividades netamente productivas dentro de su empresa?**

Los empresarios y dueños de negocios afirman que no tienen una adecuada y oportuna organización contable y que los servicios que reciben solo se limitan a declaraciones de impuestos. Les gustaría recibir un asesoramiento más personalizado e ideas que les ayuden a mejorar sus procesos contables y comprender los beneficios que la información contable les puede dar, bajo estas condiciones estarían dispuestos a utilizar los servicios contables tercer izados, en cuanto a los servicios de Auditoría financiera ,dependería de una justificación razonable, o si por Ley son obligados.

**3.- ¿Conoce usted con qué herramientas técnicas, tecnológicas y de procedimientos contables cuenta su empresa?**

En pocos casos, cuentan con computadoras, pero son las secretarias quienes manejan esta herramienta, en su mayoría no tienen sistemas contables, y los que tienen son desactualizados, no conocen de

procedimientos contables y peor aún de sistematización de la información, en consecuencia no tienen tecnología.

#### **1.4.2 Empresas y personas naturales que prestan servicios contables en la ciudad de Cayambe.**

- ✓ Contasolutions SCC
- ✓ At&T Servicios contables
- ✓ Accounting
- ✓ Arias y Asociados
- ✓ Profesionales independientes
- ✓ Bachilleres contables

De estas empresas solo una puede prestar servicios de Auditoría financiera

#### **1.4.3 Auditoría financiera que tienen los microempresarios y dueños de empresas.**

#### **4.- ¿Cuál estima usted que es su grado de conocimientos contables, tributarios, laborales o de Auditoría financiera?**

La mayoría no tienen este tipo de conocimientos, su manejo administrativo se centra más en lo que se refiere a ventas, adquisiciones, cobros y pagos, pero apelando a su experiencia más que al conocimiento técnico o especializado.

### **1.5 DIAGNÓSTICO EXTERNO**

#### **1.5.1 Aliados o ventajas Competitivas.**

Al hablar de ventajas y aliados, buscamos las condiciones que nos permitan acceder a competir en el mercado de servicios de asesorías contables y de Auditoría, las ventajas nos permitirán diferenciarnos de nuestros competidores y las nuevas reformas tributarias, laborales y

exigencias por ser cada día más competitivos para lograr crecimiento de las empresas y negocios serán nuestros aliados, siendo así podríamos señalar dentro de nuestros aliados y ventajas en nuestro proyecto, las siguientes:

- ✓ Pocos competidores.
- ✓ Servicios deficientes.
- ✓ Acceso a sectores no explorados.
- ✓ Constantes cambios en las diversas leyes tributarias.
- ✓ Exigencias de cumplimiento y de información por parte de las entidades de control
- ✓ Facilidad para interrelacionarse con posibles clientes.
- ✓ Sólidas bases de conocimientos, técnicos, teóricos y prácticos.
- ✓ Relaciones comerciales con empresas de mayor experiencia en la prestación de los servicios.
- ✓ Fracasos de otras empresas y personas que prestan servicios similares.
- ✓ Falta de atención más profesional y personalizada por parte de las empresas existentes.

#### **1.5.2 Oponentes o desventajas competitivas.**

- ✓ Cierta resistencia a implantar sistemas contables en algunos clientes.
- ✓ Competencia desleal por medio de precios demasiado bajos
- ✓ Limitaciones para acceder a clientes potenciales en zonas rurales (juntas parroquiales), debido a su ubicación geográfica.
- ✓ Burocracia al momento de realizar los trámites crediticios.
- ✓ En ciertas empresas se identifica que empleados de influyentes y confianza de los empresarios o dueños del negocio se resisten a llevar contabilidad.
- ✓ Empleados que toman cierta experiencia y conocimientos para luego transformarse en nuestra competencia.
- ✓ Temor total a realizaciones de Auditorías en forma voluntaria.

### **1.5.3 Oportunidades.**

- ✓ Grandes posibilidades de crecimiento a corto plazo.
- ✓ Exploración de nuevos servicios a ofertar.
- ✓ Empresas que buscan cambios y nuevas formas de gestión administrativa y financiera, acorde a la competencia.
- ✓ Crecimiento económico del cantón.
- ✓ Posibles actos de corrupción que requieren ser investigados contablemente.
- ✓ Nuevas normas internacionales adoptadas por el país, para la homogenización de la información contable que requiere de personal técnico y preparado

### **1.5.4 Riesgos.**

- ✓ Decrecimiento de la economía del cantón Cayambe.
- ✓ Regulaciones o nuevas disposiciones gubernamentales sobre el ejercicio de la profesión.
- ✓ Clientes deshonestos
- ✓ Empresas de mayor prestigio vengán a prestar sus servicios en la Ciudad a precios por debajo de lo normal
- ✓ La falta de infraestructura física y tecnológica nos lleve a perder participación en el mercado

## **1.6 IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN**

De acuerdo al análisis del diagnóstico situacional aplicado a la presente investigación podemos determinar que la ciudad de Cayambe experimenta un continuo y progresivo crecimiento económico, la mayoría de negocios, empresas pequeñas, empresas familiares, empresas calificadas como artesanales y otras de mayor tamaño como transportes, servicios, incluso las empresas comunitarias, tienen la oportunidad de crecimiento y desarrollo, no solo por las condiciones que ofrece la ciudad sino por los aportes económicos que el gobierno está prestando a

proyectos de desarrollo productivos y los créditos ofrecidos por el sector privado aunque en menor escala y con mayores grados de dificultad.

Las nuevas exigencias y los constantes seguimientos a las actividades comerciales por parte de los organismos de control, establecen nuevas reglas de juego, ya los negocios no se pueden ser manejados de manera empírica y con criterios de suposición.

Los avances tecnológicos, las nuevas normas para el manejo de la información en un mundo globalizado, requieren de manejos administrativos-financieros más técnicos y apropiados que logren cambios en las empresas de cualquier tamaño, cambios que se encaminen a una mejor competitividad que les permitan navegar en el mundo de los negocios.

Negarse ante esta realidad significa, perder mercados, quedarse estancados, generar pérdidas, menos aporte productivo a la sociedad y al país y por ende su desaparición, muy aparte de ser sancionados por parte de los entes de control.

Es allí donde se genera la oportunidad para nuestro proyecto, pues dadas las condiciones ya mencionadas se hace muy necesario e imprescindible que las empresas cuenten con una asesoría eficiente, oportuna, técnica y actualizada que no solo la mantenga organizada, le ayude a cumplir todas las disposiciones legales y le permita ahorrar tiempo y dinero, sino que también impulse su competitividad y oportunidad de desarrollo y crecimiento económico en el Cantón.

## **CAPÍTULO II.**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1 BASES TEÓRICAS Y CIENTÍFICAS**

“El marco teórico puede ser definido como el compendio de una serie de elementos conceptuales que sirven de base a la indagación por realizar.

Se establece lo que han investigado otros autores y se incluyen citas de otros proyectos de investigación”. (Wikipedia, 2013)

“Las bases teóricas constituyen el corazón del trabajo de investigación, pues es sobre este que se construye todo el trabajo. Una buena base teórica formará la plataforma sobre la cual se construye el análisis de los resultados obtenidos en el trabajo, sin ella no se puede analizar los resultados.”

La base teórica presenta una estructura sobre la cual se diseña el estudio, sin esta no se sabe cuáles elementos se pueden tomar en cuenta, y cuáles no. Sin una buena base teórica todo instrumento diseñado o seleccionado, o técnica empleada en el estudio, carecerá de validez. ” (Leal, 2010)

---

Las bases teóricas y científicas son los cimientos donde se asentará este proyecto de estudio, son el conjunto de conocimientos que se orientan a la búsqueda de nueva información.

Un conocimiento previo de los temas referenciales, nos permitirá formar un marco conceptual.

Para el desarrollo del marco teórico y respetando las normas, se ha procedido citar las fuentes bibliográficas de los temas o subtemas a tratarse a lo largo del trabajo de investigación.

## **2.2 ADMINISTRACIÓN.**

La administración es una disciplina que tiene por finalidad dar una explicación acerca del comportamiento de las organizaciones, además de referirse al proceso de conducción de las mismas. (Zacarías, 2011)

Es decir que la Administración, es una poderosa herramienta que permite a las organizaciones, mediante una planificación, coordinación, dirección y control de todos sus elementos financieros, técnicos y humanos alcanzar niveles altos de competitividad para el logro de objetivos en su beneficio y el de la comunidad.

### **2.2.1 EL PROCESO ADMINISTRATIVO.**

(Lane, 2009), Manifiesta: “Consiste en desarrollar y mantener un equilibrio adecuado entre los objetos, habilidades y los recursos de la empresa y sus oportunidades de mercado”

Partiendo de este concepto, establecemos que un proceso administrativo es en donde intervienen las etapas de planificación, organización, dirección y control, cada una de estas etapas tienen sus procedimientos y acciones determinadas dentro de la organización.

#### **2.2.1.1 PLANIFICACIÓN.**

(Matilla, 2008)manifiesta: “Es un término que define un conjunto de acciones orientadas al logro de un resultado claramente definido, siempre y cuando se posea un alto nivel de certidumbre sobre la situación en que éstas van a llevarse a cabo, y un elevado control de los factores que permitirán que se alcance el resultado perseguido”.

La etapa o fase de Planificación es en donde se determinarán los lineamientos a seguir dentro de las, reglas, presupuestos, objetivos, planes y acciones tomando como referencia hechos pasados para enfocarlos al futuro.

### **2.2.1.2 ORGANIZACIÓN.**

(Martín & Chej, 2008), manifiesta: "La organización consiste en la combinación de los medios técnicos humanos y financieros que componen la empresa, cuya finalidad es consecución de un fin, dependiendo de las distintas interrelaciones y dependencias de los elementos que lo constituyen".

La Organización determina el marco en donde se desenvolverán de manera ordenada y unida los recursos humanos, para de una forma efectiva, alcanzar los objetivos generales y específicos dentro de la organización empresarial.

### **2.2.1.3 DIRECCIÓN.**

(Tiempos Modernos, 2010) Manifiesta: "La Dirección es un proceso continuo, que consiste en gestionar los diversos recursos productivos de la empresa, con la finalidad de alcanzar los objetivos marcados con la mayor eficiencia posible".

La Dirección tiene como acción fundamental, coordinar y vigilar, que todo lo planificado se cumpla, y que las acciones de cada integrante o grupo, estén perfectamente encaminadas.

### **2.2.1.4 CONTROL.**

(Cabrera, 2010) Manifiesta: "El control es una etapa primordial en la administración, pues, aunque una empresa cuente con magníficos planes, una estructura organizacional adecuada y una dirección eficiente, el ejecutivo no podrá verificar cuál es la situación real de la organización si no existe un mecanismo que se cerciore e informe si los hechos van de acuerdo con los objetivos.

Esta etapa asegura que los objetivos se hayan alcanzado dentro de los plazos establecidos y con los recursos destinados, facilitando que estos sean comparados con lo inicialmente planificado.

### **2.2.1.5 GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO.**

(Vazquez, 2008) Nos dice: “La GTH se refiere a una actividad que depende menos de las jerarquías, órdenes y mandatos, y señala la importancia de una participación activa de todos los trabajadores de la empresa. El objetivo es fomentar una relación de cooperación entre los directivos y los trabajadores para evitar los frecuentes enfrentamientos derivados de una relación jerárquica tradicional. Cuando la GTH funciona correctamente, los empleados se comprometen con los objetivos a largo plazo de la organización, lo que permite que ésta se adapte mejor a los cambios en los mercados”.

El Talento humano, es fundamental en las organizaciones, tanto así que hoy es un pilar elemental en las organizaciones antes que los recursos financieros y económicos, ya que gracias a la intervención del recurso humano las empresas transforman y convierten los recursos financieros y económicos en productos, bienes o servicios.

La Gestión del talento humano, busca fomentar la participación e integración de los trabajadores y directivos, buscando un trato más justo, mejorar las condiciones y ambientes de trabajo y a través de esto, lograr una cooperación y compromisos más efectivos.

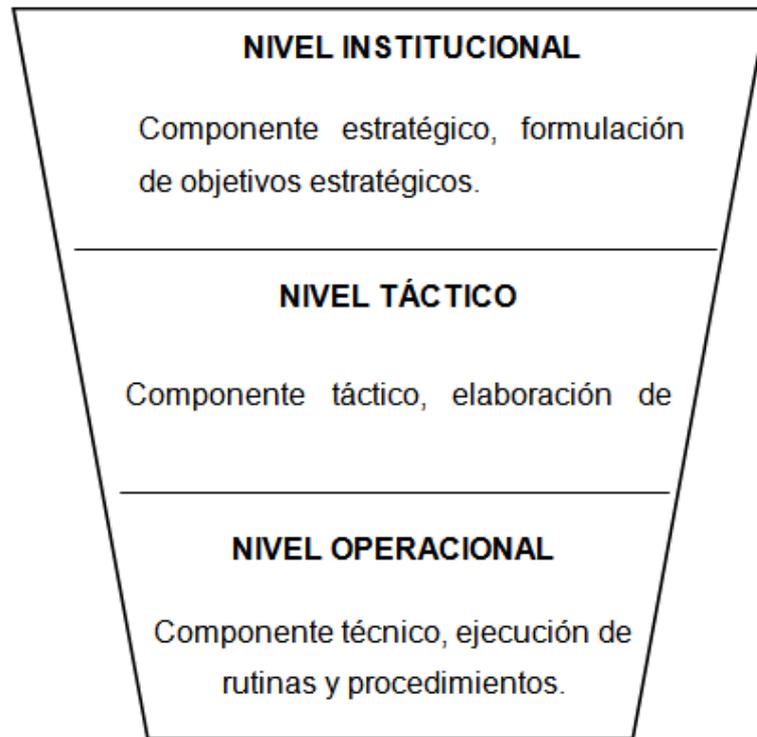
También se busca la consecución de políticas adecuadas de contratación externa y ascensos internos para que todos accedan a iguales oportunidades de crecimiento dentro de la empresa.

### **2.2.2 NIVELES ADMINISTRATIVOS.**

(Vasquez, 2008) Manifiesta: “Los niveles administrativos por lo general responden a un mismo tipo estructural, funcional y jurídico, diferenciándose únicamente en la amplitud de la responsabilidad, en la jurisdicción que tienen y en el tamaño de sus unidades.”

Los niveles Administrativos son los responsables de la conducción de la organización de acuerdo a las funciones asignadas.

**Gráfico 1: Niveles**



**Elaborado por:** El Autor

### **NIVEL INSTITUCIONAL**

- Directores, dueños o accionistas
- Es un nivel Estratégico
  - Define objetivos organizacionales
  - Estrategias para lograrlos
- Funciona como sistema abierto
  - Enfrenta incertidumbre
  - Decisiones respecto al ambiente del cual no tiene control

## **NIVEL TÁCTICO**

- Gerentes de División o Departamentos
- Es un nivel táctico
  - Define programas de acción acorde con las estrategias
  - Decisiones respecto al nivel Operativo
  - Enfrenta incertidumbre y riesgo del ambiente
  - Centrado en que las tareas se cumplan
- Es un mediador entre el nivel Institucional y Operativo

## **NIVEL OPERATIVO**

- Empleados
- Programación y ejecución de tareas diarias
- Tiene relación con el trabajo físico para la producción de bienes y servicios
- Debe seguir rutinas y procedimientos
- Funciona como un sistema cerrado y determinístico al interior de la organización

## **2.3 EMPRESA**

Una empresa es una realidad que abarca diferentes ámbitos que puede ser estudiada desde la perspectiva económica, jurídica, sociológica, etc. (Montaña, 2011)

La unidad económica fundamental del régimen capitalista de producción es la empresa, la cual se encarga de generar los bienes y servicios que demanda la población con carácter lucrativo o no lucrativo, en el ámbito privado o estatal, así la empresa para su adecuado funcionamiento requiere de varias áreas de actividad, que son: finanzas, producción, mercadotecnia y recursos humanos.

### 2.3.1 CLASES DE EMPRESAS

#### POR SECTORES ECONÓMICOS

- a) **Mineras:** Dedicadas a explotar recursos naturales.
- b) **Servicios:** Entregarle sus servicios o la prestación de éstos a la comunidad.  
Ejemplo: Clínicas, salones de belleza, transportes, consultoras.
- c) **Comercial:** Desarrolla la venta de los productos terminados en la fábrica.  
Ejemplo: Cadenas de almacenes
- d) **Agropecuaria:** Explotación del campo y sus recursos.  
Ejemplo: Hacienda, agroindustria.
- e) **Industrial:** Transforma la materia prima en un producto terminado.  
Ejemplo: Ingenio San Carlos.
- f) **Financieras:** Se dedican a la captación de dinero de los ciudadanos para luego negociarlo a valor futuro.

#### POR SU TAMAÑO

- a) **Grande:** Su constitución se soporta en grandes cantidades de capital, un gran número de trabajadores y el volumen de ingresos al año, su número de trabajadores excede a 100 personas.
- b) **Mediana:** Su capital, el número de trabajadores y el volumen de ingresos son limitados y muy regulares, número de trabajadores superior a 20 personas e inferior a 100.
- c) **Pequeña:** Su capital, número de trabajadores y sus ingresos son muy reducidos, el número de trabajadores no excede de 20 personas.
  - 1) **Micro:** Su capital, número de trabajadores y sus ingresos solo se establecen en cuantías muy personales, el número de trabajadores no excede de 10 (trabajadores y empleados).

- 2) **Famiempresa:** Es un nuevo tipo de explotación en donde la familia es el motor del negocio convirtiéndose en una unidad productiva.

#### **POR EL ORIGEN DEL CAPITAL**

- a) **Público:** Su capital proviene del Estado o Gobierno. Ejemplo: Alcaldía de Naranjal, Gobernación del Guayas.
- b) **Privado:** Son aquellas en que el capital proviene de particulares. Ejemplo: Sociedades comerciales.
- c) **Economía Mixta:** El capital proviene una parte del estado y la otra de particulares.

#### **POR LA EXPLOTACIÓN Y CONFORMACIÓN DE SU CAPITAL**

- a) **Multinacionales:** En su gran mayoría el capital es extranjero y explotan la actividad en diferentes países del mundo (globalización).
- b) **Grupos Económicos:** Estas empresas explotan uno o varios sectores pero pertenecen al mismo grupo de personas o dueños.
- c) **Nacionales:** El radio de atención es dentro del país normalmente tienen su principal en una ciudad y sucursales en otras.
- d) **Locales:** Son aquellas en que su radio de atención es dentro de la misma localidad.

#### **POR SU CLASIFICACIÓN TRIBUTARIA**

**Personas Naturales:** El empresario como Persona Naturales, individuo que profesionalmente se ocupa de algunas de las actividades mercantiles, la Persona Natural se inscribe en la Cámara de Comercio, igualmente se debe hacer con la Matrícula del Establecimiento Comercial.

- a) Están obligados a pagar impuestos, su declaración de renta aquí le corresponde a trabajadores profesionales independientes y algunos que ejercen el comercio.

- b) Los libros que se deben inscribir ante Cámara y Comercio son: Libro de Registro de Operaciones Diarias, Libro de Inventario y de Balances y Libro Mayor y de Balances.
- c) **Sucesiones indivisas:** En este grupo corresponde a las herencias o legados que se encuentran en proceso de liquidación.
- d) **Régimen Simplificado:** Pertenecen los comerciantes que no están obligados a llevar contabilidad.
- e) **Régimen Común:** Empresas legalmente constituidas y sobrepasan las limitaciones del régimen simplificado, deben llevar organizadamente su contabilidad.
- f) **Contribuyente Especial:** Agrupa el mayor número de empresas con capitales e ingresos compuestos en cuantías superiores de miles de dólares.

Son las más grandes e importantes del país, no solo por su tamaño sino también por su movimiento económico

#### **POR SU CLASIFICACIÓN LEGAL**

- a) Sociedad anónima.
- b) Sociedad de responsabilidad limitada.
- c) Sociedades en nombre colectivo.
- d) Sociedad comandita simple y dividida por acciones.
- e) Sociedades de cuentas en participación.
- f) Sociedades de economía mixta.

#### **2.4 FLUJOGRAMAS**

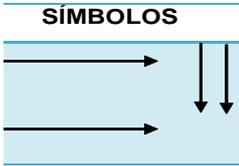
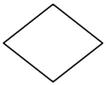
(Scrib, 2012) Es una representación gráfica de la secuencia de actividades de un proceso. Además de la secuencia de actividades, el flujograma muestra lo que se realiza en cada etapa, los materiales o servicios que entran y salen del proceso, las decisiones que deben ser tomadas y las personas involucradas (en la cadena cliente/proveedor). El flujograma hace más fácil el análisis de un proceso para la identificación

de: Las entradas de proveedores; las salidas de sus clientes y de los puntos críticos del proceso.”

Los flujogramas son gráficos que indican procedimientos a seguir en forma ordenada, en éstos se describen detalladamente los pasos y acciones secuenciales para realizar ciertas actividades dentro de las organizaciones y en cada área que esta disponga.

### 2.4.1 SÍMBOLOS DE FLUJOGRAMAS

**Tabla 3: Flujo gramas**

SÍMBOLOS	NOMBRES	EXPLICACIÓN
	Líneas de flujo (conexiones de pasos o flechas)	Muestra la dirección y sentido del flujo del proceso, conectando los símbolos.
	Terminador (comienzo o final de proceso)	En su interior situamos materiales, información o acciones para comenzar el proceso o mostrar el resultado al final de dicho proceso
	Proceso (actividad)	Tarea o actividad llevada a cabo durante el proceso, puede tener muchas entradas pero una sola salida
	Conector (conexión con otros procesos)	Nombramos un proceso independiente que en algún momento aparece relacionado con el proceso principal
	Datos de entrada / salida (información de apoyo)	Situamos en su interior la información necesaria para alimentar una actividad (datos para realizarla)
	Decisión. (decisión/bifurcación)	Indicamos puntos en que se toman decisiones ( si o no) o abierto/cerrado
	Documento	Se utiliza para hacer referencia a la generación o consulta de un documento específico en un punto del proceso

**Fuente:** Biblioteca personal

**Elaborado por:** El Autor

## **2.5 ORGANIGRAMAS**

(Pino & Sanchez, 2008)“El organigrama se define como la representación gráfica de la organización de la empresa así como también la interdependencia entre sus departamentos y servicios”.

Se podría decir que un organigrama es una especie de fotografía de cómo está organizada la empresa o una de sus áreas, cómo se relacionan sus niveles jerárquicos y cómo éstos se integran para formar una sola fuerza productiva.

## **2.6 CONTABILIDAD.**

(Martínez, 2009)Manifiesta:” La contabilidad identifica, evalúa, registra y produce cuadros-síntesis de información y a la vez estudia el patrimonio en sus aspectos estático y dinámico, cualitativo y cuantitativo”.

La Contabilidad es una herramienta fundamental para controlar e informar, ya que genera información relevante para la toma de decisiones, además de que se ha constituido en una aliada importante en la lucha contra el cometimiento de hechos ilícitos.

### **2.6.1 IMPORTANCIA.**

(Contables.US, 2014)manifiesta “La contabilidad, es de gran importancia porque todas las empresas tienen la necesidad de llevar un control de sus negociaciones mercantiles y financieras. Así obtendrá, mayor productividad y aprovechamiento de su patrimonio. Por otra parte, los servicios aportados por la contabilidad son imprescindibles para obtener información de carácter legal ”.

Contar con información contable-financiera clara, oportuna ,soportada y confiable, se ha vuelto imprescindible en las organizaciones empresariales, para una toma de decisiones en el tiempo adecuado, de

allí la importancia de la contabilidad ya que es uno de los componentes importantes que generan valor y competitividad para las empresas, pues es la contabilidad quien registra los hechos económicos y los respalda con documentación que será considerada como la evidencia que ha ocurrido el hecho.

También se ha constituido junto con la Auditoría en un invaluable aporte a las investigaciones y descubrimientos de actos ilícitos e ilegales, siendo sus informes, bases importantes para que jueces o fiscales, puedan tener ideas claras y emitir opiniones o sentencias con más confiabilidad.

### **2.6.2 OBJETIVOS.**

- ✓ Proporcionar Información económica a los dueños, accionistas entre otros.
- ✓ Promover la eficiencia administrativa
- ✓ Evaluación de políticas internas
- ✓ Apoyar a la administración en la toma de decisiones.
- ✓ Evaluar la aplicación de controles administrativos
- ✓ previamente establecidos
- ✓ Determinación de precios de ventas.
- ✓ Evaluar el control interno.
- ✓ Evaluar la situación económica y los resultados operacionales.”

Díaz Hernando, Contabilidad, (2001) Pág. 27

### **2.6.3 REGISTROS.**

“Una vez constituida la empresa, los capitales de los dueños o socios se mantendrán sellados (fijos o inamovibles) y las actividades que realice obligatoriamente serán registradas contablemente a fin de conocer los ingresos, egresos y los resultados económicos.” ((Art. 44 Código de Comercio).)

Todo hecho o transacción económica debe ser registrado y respaldado con los debidos soportes y documentos legales, se lo hará en forma cronológica y sistemática en los respectivos libros contables a fin de que los hechos económicos se transformen en información y reflejen dichos movimientos económicos en los respectivos informes contables.

## **2.7 PRESUPUESTO.**

(Muñiz, 2009) Manifiesta: " El presupuesto de una organización expresa la forma en que se van a aplicar los recursos disponibles en el futuro, para conseguir los objetivos fijados en la estrategia. Por tanto, el presupuesto posee ciertas características que lo convierten en una herramienta esencial de la gestión en cualquier organización"

Un presupuesto es un plan de acción que se estructura para cumplir los objetivos previamente planificados, y que debe estar determinado en términos monetarios y de tiempo, para ser controlados y evaluados con los resultados finales de la planificación.

## **2.8 INVERSIÓN.**

La inversión representa desembolsos de dinero sea en bienes como maquinarias o infraestructura para incrementos de producción, o también en compra de papeles o documentos negociables con el fin de obtener réditos posteriores, sea por la venta de dichos papeles o por el cobro de intereses u otros beneficios.

### **2.8.1 INVERSIÓN FIJA.**

La inversión fija es la inversión necesaria para emprender un proyecto; por ejemplo: maquinarias, vehículos, terrenos y otros.

Este tipo de inversión, es la que permite iniciar el proyecto y nos dará la pauta para programar el trabajo, medir capacidad de producción y otros

factores importantes que influirán en el estudio Económico y Financiero del proyecto.

## **2.9 GASTOS PREOPERATIVOS.**

Los gastos pre operativos son desembolsos de dinero los que se realizan en el proceso de la creación de una empresa, aunque no todo lo que se gaste o se desembolse puede cargarse a esta cuenta

La NIC 38 en su párrafo 69, señala: "...otros ejemplos de desembolsos que se reconocen como gastos son los gastos de establecimiento,(costo de puesta en marcha de las actividades),salvo que sus partidas correspondientes formen parte de un elemento del inmovilizado inmaterial"

## **2.10 CAPITAL DE TRABAJO.**

Son los recursos financieros que la empresa requiere para poder operar o maniobrar; es decir poder realizar adquisiciones inmediatas, pagos de mano de obra o reposición de activos fijos.

Su cálculo se obtiene de la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente, obteniendo lo que se llama el capital de trabajo neto contable, que significa con cuántos recursos cuenta la empresa para operar si se paga todos los pasivos al corto plazo.

## **2.11 CONTRIBUYENTES.**

"Art. 25.- Contribuyente.- Contribuyente es la persona natural o jurídica a quien la ley impone la prestación tributaria por la verificación del hecho generador. Nunca perderá su condición de contribuyente quien, según la ley, deba soportar la carga tributaria, aunque realice su traslación a otras personas."

Los contribuyentes son personas naturales o sociedades nacionales o extranjeras, que realicen actividades económicas dentro de nuestro país, y que por ley están determinados a cumplir ciertas obligaciones tributarias con el estado.

## **2.12 PERSONAS NATURALES**

Son todas las personas, nacionales o extranjeras, que realizan actividades económicas lícitas.

Las personas naturales que realizan alguna actividad económica están obligadas a inscribirse en el RUC; emitir y entregar comprobantes de venta autorizados por el SRI por todas sus transacciones y presentar declaraciones de impuestos de acuerdo a su actividad económica.

Las personas naturales se clasifican en obligadas a llevar contabilidad y no obligadas a llevar contabilidad.

<http://www.sri.gob.ec/web/10138/31@public>

Las personas naturales calificadas como “No obligadas a llevar contabilidad”, cumplen con ciertos deberes ante el Sri como son declaraciones simples y actualizaciones del Ruc

Por otro lado las personas naturales calificados como obligados a llevar contabilidad deben cumplir con obligaciones un poco más complejas.

### **2.12.1 PERSONAS NATURALES 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.[@public](http://www.sri.gob.ec/web/10138/31)

## **2.12.2 PERSONAS JURÍDICAS**

### **PRIVADAS.**

Son personas jurídicas de derecho privado. A continuación se detallan las principales:

- ✓ Aquellas que se encuentran bajo el control de la Intendencia de Compañías como por ejemplo las Compañías Anónimas, de Responsabilidad Limitada, de Economía Mixta, Administradoras de Fondos y Fideicomisos, entre otras.
- ✓ Aquellas que se encuentran bajo el control de la Superintendencia de Bancos como por ejemplo los Bancos Privados Nacionales, Bancos Extranjeros, Bancos del Estado, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Mutualistas, entre otras.
- ✓ Otras sociedades con fines de lucro o Patrimonios independientes, como por ejemplo las Sociedades de Hecho, Contratos de Cuentas de Participación, entre otras
- ✓ Misiones y Organismos Internacionales, como embajadas, representaciones de organismos internacionales, agencias gubernamentales de cooperación internacional, organizaciones no gubernamentales internacionales y oficinas consulares.
- ✓ Sociedades y Organizaciones no gubernamentales sin fines de lucro, como por ejemplo las dedicadas a la educación, entidades deportivas, entidades de culto religioso, entidades culturales, organizaciones de beneficencia, entre otras.

## **PÚBLICAS.**

Son personas jurídicas de derecho público. A continuación se detallan las principales:

- ✓ Del Gobierno Nacional, es decir las funciones: Ejecutiva, Legislativa y Judicial.
- ✓ Organismos Electorales
- ✓ Organismos de Control y Regulación
- ✓ Organismos de Régimen Seccional Autónomo, es decir Consejos Provinciales y Municipalidades
- ✓ Organismos y Entidades creados por la Constitución o Ley Personas Jurídicas creadas por el Acto Legislativo Seccional (Ordenanzas) para la Prestación de Servicios Públicos.

### **2.13 CONTRIBUYENTE ESPECIAL.**

Los contribuyentes especiales son asignados por la Administración Tributaria en función de su importancia económica, conforme al análisis realizado por parte de la Dirección Nacional de Gestión Tributaria. Todos los contribuyentes que tengan esta característica tendrán obligaciones tributarias distintas a las demás sociedades.

#### **2.13.1RUC.**

El RUC corresponde a un número de identificación para todas las personas naturales y sociedades que realicen alguna actividad económica en el Ecuador, en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deban pagar impuestos.

#### **2.13.2IVA**

“Art. 52 Se establece el impuesto al valor agregado (IVA), que grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles

de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, y al valor de los servicios prestados, en la forma y en las condiciones que prevé esta Ley.”(LRTI)

### **2.13.3 IMPUESTO A LA RENTA**

Art. 1.” Objeto del impuesto. Establécese el impuesto a la renta global que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades nacionales o extranjeras, de acuerdo con las disposiciones de la presente Ley.”(LRTI)

### **2.14 LIBROS CONTABLES BASE**

#### **2.14.1 DIARIO GENERAL**

(BRAVO, (2008))dice: “Es el registro de forma cronológica todas las operaciones de la empresa; Los asientos son registros de cada transacción en cuentas deudoras que reciben valores y en cuentas acreedoras que entregan valores, aplicando el principio de PartidaDoble “No hay deudor sin acreedor ni acreedor sin deudor”

El Libro diario constituye la base de la información contable, es el principal libro de registros, ya que en el se registran todos los hechos económicos-financieros en forma de transacciones que luego serán procesadas para obtener la información contable.

**Gráfico 2: Diario General**

<b>FECHA</b>	<b>DETALLE</b>	<b>CÓDIGO</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>DEBE</b>	<b>HABER</b>

Elaborado por: El Autor

#### **2.14.2 MAYOR GENERAL**

(Perez, 2010)expresa:” Es un libro principal que no es obligatorio, no existen por tanto normas legales sobre la forma en que deben llevarse,

este libro anota cuenta por cuenta todo tipo de operaciones relativas a la actividad económica empresarial.”

Este libro es el segundo de los principales libros contables, ya que aquí se mantiene información de los movimientos generados en el libro diario; de forma individualizada por cada una de las cuentas para determinar su saldo correspondiente.

**Gráfico 3; Libro Mayor General**

EMPRESA XYZ						
LIBRO MAYOR						
Cuenta:						
Código:						
Fecha	Descripción	Asiento	Movimiento		Saldo	
			Debe	Haber	Deudor	Acreedor

Elaborado por: El Autor

### 2.14.3 BALANCE DE COMPROBACIÓN

(Rey, 2010), manifiesta: “Es la representación contable de la realidad económica y financiera de la empresa su finalidad es verificar si ha existido errores al pasar las cuentas del libro diario al mayor.”

Como su nombre lo indica, este documento nos permite comprobar que el principio de partida doble se cumpla y que los saldos deudores y acreedores se equiparen, de igual manera nos permitirá verificar que las cuentas y valores sean los correctos y actualizar cuentas y saldos.

### 2.15 ESTADOS FINANCIEROS

#### 2.15.1 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

La NIC 1 Determina: “Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de una entidad.

El objetivo de los estados financieros es suministrar información sobre la situación financiera, del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de una entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas. Los estados financieros también muestran los resultados de la gestión realizada por los administradores con los recursos que les han sido confiados.”,(EDICONTAB, 2010).

El Balance General o Estado de Situación Financiera, es un informe contable que presenta en forma ordenada y sistemática, las cuentas del Activo, Pasivo y Patrimonio, y que a determinado periodo, determina la posición financiera de una entidad o empresa

#### **2.15.2 ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL.**

“El estado de resultados muestra los efectos de las operaciones de una empresa y su resultado final, ya sea ganancia o pérdida; resumen de hechos significativos que originaron un aumento o disminución en el patrimonio de la empresa durante un período determinado”,(Zapata Sánchez, 2011)

El Estado de resultados es un documento contable que informa de manera ordenada, clasificada y detallada, el resultado de las operaciones de una empresa y que al final del periodo determinara una utilidad o pérdida como resultado de dichas operaciones.

#### **2.15.3 ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO.**

La NIC 1, Determina: “Define las pautas para la preparación de un estado de propósito general, denominado Evolución del patrimonio o cambios en la situación patrimonial, y la práctica sugiere la elaboración del estado de Superávit-ganancias retenida, que es el complemento perfecto, ya que

estos revelan hechos importantes que afectan a las utilidades retenidas y a las partidas del superávit de capital (Zapata Sánchez, 2011)

El Estado de Cambios en el patrimonio, es preparado al final del período con el propósito de demostrar los cambios ocurridos en las cuentas patrimoniales, el origen de las modificaciones y la posición actual del patrimonio, también conocido como capital contable.

#### **2.15.4 FLUJO DE EFECTIVO**

“Es el informe contable principal que presenta de manera significativa, resumida y clasificada por actividades de operación, inversión y financiamiento, los diversos conceptos de entrada y salida de recursos monetarios de un determinado periodo con el propósito de medir la habilidad gerencial en recaudar y usar el dinero, así como evaluar la capacidad financiera de la empresa, en función de su liquidez presente y futura”, (Zapata, 2011)

Es un documento contable normado por la NIC7, que mide la habilidad de la empresa para generar recursos en efectivo y las necesidades en que se utiliza estos recursos, con el propósito de informar los cambios en la situación financiera en términos de liquidez y solvencia.

#### **2.15.6 ACTIVO**

(Ventura & Delgado, 2008), define: “El Activo agrupa aquellos elementos patrimoniales y otros recursos controlados económicamente por la empresa, resultantes por sucesos pasados, de los que se espera que la empresa obtenga beneficios o rendimientos económicos en el futuro”

Es decir los activos son los recursos monetarios, los bienes tangibles e intangibles, así como los derechos de cobro sobre documentos u otras

especies que son propiedad de la empresa y que le permitirán obtener beneficios económicos futuros

#### **2.15.7 PASIVO.**

(Wikipedia, 2014) “Es una deuda o un compromiso que ha adquirido una empresa, institución o individuo. Por extensión, se denomina también pasivo al conjunto de deudas de una empresa”.

Los pasivos constituyen aportes de terceras personas como proveedores, entidades financieras y requerimientos por parte de entidades del gobierno, que se convierten en obligaciones y que deben ser satisfechas en un determinado tiempo.

#### **2.15.8 PATRIMONIO.**

(Martínez, 2009) “Es un conjunto de bienes, derechos y obligaciones de una empresa”

#### **2.15.9 INGRESOS.**

(WIKIPEDIA, 2014) manifiesta:” Ingreso es cualquier partida u operación que afecte los resultados de una empresa aumentando las utilidades o disminuyendo las pérdidas.”

Son los ingresos obtenidos por el desenvolvimiento normal del giro del negocio, estos pueden ser normales y extraordinarios, y que naturalmente afectaran al aumento del patrimonio.

#### **2.15.10 GASTOS.**

(Definiciones ABC, s/f):”Se denomina gasto a la partida contable (de dinero) que cierta y directamente disminuye el beneficio, o en su defecto,

aumenta la pérdida de los bolsillos, en el caso que esa partida de dinero haya salido de la cuenta personal de un individuo o bien de una empresa o compañía”

Los gastos son desembolsos de dinero que se efectúan para generar ingresos, estos gastos deben ser ordenados, clasificados y respaldados según normas vigentes.

## **2.16 TÉCNICAS DE EVALUACIÓN FINANCIERA.**

Es una herramienta que por medio de métodos matemáticos presta gran ayuda a los administradores financieros, ya que su análisis permite un anticipo al futuro a fin de evitar posibles desviaciones y problemas a largo plazo.

### **2.16.1 VALOR ACTUAL NETO (VAN).**

Valor, en un período determinado, de las corrientes futuras de ingresos netos durante los sucesivos períodos de vida útil de un bien económico. Net present value.

(En inglés: net presentvalue)

Criterio financiero para el análisis de proyectos de inversión que consiste en determinar el valor actual de los flujos de caja que se esperan en el transcurso de la inversión, tanto de los flujos positivos como de las salidas de capital (incluida la inversión inicial), donde éstas se representan con signo negativo, mediante su descuento a una tasa o coste de capital adecuado al valor temporal del dinero y al riesgo de la inversión. Según este criterio, se recomienda realizar aquellas inversiones cuyo valor actual neto sea positivo.

## **Fórmula del Van**

$$\text{VAN} = - A + [ \text{FC1} / (1+r)^1 ] + [ \text{FC2} / (1+r)^2 ] + \dots + [ \text{FCn} / (1+r)^n ]$$

Donde:

A: desembolso inicial

FC: flujos de caja

n: número de años (1,2,...,n)

r: tipo de interés ("la tasa de descuento")

$1/(1+r)^n$ : factor de descuento para ese tipo de interés y ese número de años

FCd.: flujos de caja descontados

Si  $\text{VAN} > 0$ : El proyecto es rentable.

Si  $\text{VAN} < 0$ : El proyecto no es rentable.

A la hora de elegir entre dos proyectos, elegiremos aquel que tenga el mayor VAN.

Este método se considera el más apropiado a la hora de analizar la rentabilidad de un proyecto

### **2.16.2 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)**

La tasa interna de retorno de una inversión o proyecto es la tasa efectiva anual compuesto de retorno o tasa de descuento que hace que el valor

actual neto de todos los flujos de efectivo (tanto positivos como negativos) de una determinada inversión igual a cero.

Fórmula de la TIR

$$VPN = \frac{\sum R_t}{(1+i)^t} = 0$$

Dónde:

**t** - el tiempo del flujo de caja

**i** - la tasa de descuento (la tasa de rendimiento que se podría ganar en una inversión en los mercados financieros con un riesgo similar) .

**R<sub>t</sub>** - el flujo neto de efectivo (la cantidad de dinero en efectivo, entradas menos salidas) en el tiempo t. Para los propósitos educativos, R<sub>0</sub> es comúnmente colocado a la izquierda de la suma para enfatizar su papel de (menos) la inversión.

Si TIR > tasa de descuento (r): El proyecto es aceptable.

Si TIR < tasa de descuento (r): El proyecto no es aceptable.

### **2.16.3 COSTO-BENEFICIO (B/C)**

El análisis costo-beneficio es una herramienta financiera que mide la relación entre los costos y beneficios asociados a un proyecto de inversión con el fin de evaluar su rentabilidad, entendiéndose por proyecto de inversión no solo como la creación de un nuevo negocio, sino también, como inversiones que se pueden hacer en un negocio en marcha tales como el desarrollo de nuevo producto o la adquisición de nueva maquinaria.

Mientras que la relación costo-beneficio (B/C), también conocida como índice neto de rentabilidad, es un cociente que se obtiene al dividir el Valor Actual de los Ingresos totales netos o beneficios netos (VAI) entre el Valor Actual de los Costos de inversión o costos totales (VAC) de un proyecto.

### **Fórmula costo-beneficio**

$$B/C = VAI / VAC$$

Según el análisis costo-beneficio, un proyecto o negocio será rentable cuando la relación costo-beneficio es mayor que la unidad.(<http://www.crecenegocios.com/>)

$B/C > 1 \rightarrow$  el proyecto es rentable

### **2.16.4 PERIODO DE RECUPERACIÓN**

El periodo de recuperación de la inversión señala el periodo de tiempo que va a tomar recuperar el capital invertido.

Para hallarlo, tomamos en cuenta la inversión del proyecto (estudio de la inversión y financiamiento) y los resultados del flujo de caja proyectado (estudio de los ingresos y egresos).

Si, por ejemplo, hemos invertido 1 200, y en el primer año tenemos un flujo de efectivo de 400, en el segundo año uno de 500, y en el tercero uno de 600, podemos decir que el periodo de recuperación de la inversión es de 3 años.

### **2.16.5 PUNTO DE EQUILIBRIO OPERATIVO**

(Robbins, 2009) “Es una TÉCNICA que debe encontrar el punto en el cual el total de ingresos es justo para cubrir el total de costos.”

Este punto o cantidad no significa necesariamente que la empresa gane dinero, ya que después de cubrir costes fijos hay que atender el resto de los gastos incluyendo los no financieros. Matemáticamente se define como el resultado de dividir el total de costes fijos por el precio de venta de producto menos los costes variables empleados para producirlo.

**La fórmula para hallar el punto de equilibrio es:**

$$Pe = CF / (PVU - CVU)$$

Donde:

**Pe:** punto de equilibrio (unidades a vender de tal modo que los ingresos sean iguales a los costos).

**CF:** Costos fijos.

**PVU:** Precio de venta unitario.

**CVU:** Costo Variable Unitario.

El resultado de la fórmula será en unidades físicas; si queremos hallar el punto de equilibrio en unidades monetarias, simplemente debemos multiplicar el resultado por el precio de venta.

## **2.17 FUNDAMENTOS DE MERCADOTECNIA.**

Se define a la mercadotecnia como una ciencia, proceso social y administrativo mediante el cual grupos e individuos obtienen lo que necesitan y desean a través de generar, ofrecer e intercambiar productos de valor con sus semejantes.

### **2.17.1 SERVICIOS.**

(Rodríguez, 2008) Según “El servicio es un principio del ordenamiento jurídico comunitario que garantiza el acceso a un servicio de calidad especificada, a un precio accesible, a todos los ciudadanos independientemente de su situación económica- social o geográfica.”

### **2.17.2 EL SERVICIO DE OUTSOURCING.**

(Monografía.com, s/f) “Un servicio de estos busca resolver problemas funcionales y/o financieros a través de un enfoque que combina infraestructura, tecnológica y física, recursos humanos y estructura financiera en un contrato definido a largo plazo.”

### **2.17.3 EL OUTSOURCING CONTABLE.**

(Abalt (Auditores y Consultores, s/f)) “Es una herramienta innovadora que consiste en la transferencia a terceros de los procesos contables y administrativos de la empresa, ya que no forman parte principal del giro del negocio, permitiendo la concentración de los esfuerzos en las actividades esenciales a fin de obtener competitividad y resultados tangibles”.

## **2.18 LA AUDITORÍA FINANCIERA.**

(Monografias.com, 2010) “La auditoría financiera examina a los estados financieros y a través de ellos las operaciones financieras realizadas por el ente contable, con la finalidad de emitir una opinión técnica y profesional”.

### **Objetivos de la Auditoría financiera**

- ✓ Examinar el manejo de los recursos financieros y determinar si la información financiera es oportuna, útil, adecuada y confiable.

- ✓ Evaluar el cumplimiento de las metas y objetivos establecidos.
- ✓ Verificar que las entidades ejerzan eficientes controles sobre los ingresos y gastos.
- ✓ Verificar el cumplimiento de las disposiciones legales, reglamentarias y normativas aplicables en la ejecución de las actividades desarrolladas.
- ✓ Formular recomendaciones dirigidas a mejorar el control interno y contribuir al fortalecimiento de la gestión pública y promover su eficiencia operativa.

### **2.18.1 LA PROMOCIÓN DE LOS SERVICIOS.**

(Ministerio de Educación, Instructivo para la realización de un plan de negocios para unidades educativas de producción, 2008) “Es el conjunto de medidas de comunicación que llegarán con mayor eficiencia a los consumidores”

La Promoción consiste en un plan de incentivos como promociones, planes de crédito y otros con el fin de atraer y estimular a clientes e impulsar a los vendedores

### **2.18.2 LA PUBLICIDAD.**

(Sabes & Verón, 2008) La publicidad es una herramienta muy potente a la hora de transmitir los valores y la personalidad de cualquier organización ya sea una empresa o una institución."

### **2.18.3 PRECIO**

(García, 2008) “Se puede definir el precio, en sentido amplio, como el coste que al comprador le supone la adquisición del producto; en sentido estricto se considera como precio, el dinero que el comprador ha de desembolsar para adquirir una determinada unidad de producto, ya sea de un bien tangible o de un servicio”

Entonces el precio es la expresión de valor que tiene un producto o servicio, manifestado por lo general en términos monetarios, que el comprador debe pagar al vendedor para lograr el conjunto de beneficios que resultan de tener o usar el producto o servicio.

#### **2.18.3.1 FIJACIÓN DE PRECIOS.**

“La fijación de precios resulta ser el proceso que una empresa, compañía u organización lleva a cabo antes de determinar los precios de los productos o servicios que comercializa. En este análisis que se llevará a cabo entran en juego cuestiones como ser el precio del costo (la materia prima, el transporte, gastos por servicios, alquiler, salarios, maquinarias y mantenimiento de la misma), la política comercial de la empresa, el tipo de producto en cuestión (de temporada, de venta continua, en exclusividad), la influencia de los precios de la competencia, entre las principales cuestiones a considerar”.

Para la fijación de precios se deberán tomar en cuenta todos los factores involucrados con los costos y gastos, así como los precios de la competencia, las políticas comerciales y estrategias de comercialización y ventas, para obtener precios competitivos y que nos permitan obtener una utilidad razonable.

#### **2.18.4 COMERCIALIZACIÓN.**

(IICA, s/f) manifiesta que comercialización, “Es el eslabón esencial entre productores y consumidores de dos maneras diferentes y sin embargo simultáneas y conectadas entre sí”

La comercialización se basa en estrategias sólidas y viables que logren colocar determinados bienes o servicios a un precio fijado y que sea de plena aceptación y consumo por parte de los clientes.

### **2.18.5 MERCADO.**

(Promonegocios.net, 2012) “Enfoca a este último como todo lugar, físico o virtual (como el caso del internet), donde existe por un lado, la presencia de compradores con necesidades o deseos específicos por satisfacer, dinero para gastar y disposición para participar en un intercambio que satisfaga esa necesidad o deseo. Y por otro lado, la de vendedores que pretenden satisfacer esas necesidades o deseos mediante un producto o servicio. Por tanto, el mercado es el lugar donde se producen transferencias de títulos de propiedad.”

El mercado es un lugar imaginario, donde participan las fuerzas de la economía como oferta y demanda, precios, gustos, preferencias y costos de producción, desde luego que deben incluirse otros aspectos muy importantes como competencia perfecta, monopolio y otros. Todos estos componentes son regulados por intervención del estado o por fenómenos sociales a los que se sujetan las actividades de comercialización.

#### **2.18.5.1 OFERTA.**

(Wikipedia, 2014)“Se define la oferta como aquella cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender a los distintos precios del mercado. Hay que diferenciar la oferta del término de una cantidad ofrecida, que hace referencia a la cantidad que los productores están dispuestos a vender a un determinado precio”.

La oferta consiste en proporcionar al mercado, servicios o bienes producidos a precios razonables, por parte de los productores, para satisfacer necesidades de los consumidores.

#### **2.18.5.2 DEMANDA.**

(Wikipedia, 2014)“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.”.

La demanda se establecerá por la cantidad de los bienes o servicios que los consumidores estén dispuestos a adquirir a precios razonables.

### **2.18.5.3 TIPOS DE MERCADO.**

- **MERCADO DE COMPETENCIA PERFECTA:** en este tipo de mercados los bienes y servicios son homogéneos, es decir, no presentan diferencias entre ellos, y los vendedores carecen de poder para influir en el precio de mercado. Dicho precio entonces, se constituye a partir de la interacción entre la oferta y la demanda.
- **MERCADO DE COMPETENCIA IMPERFECTA:** este tipo de competencia se asemeja más con la realidad, y comprende los siguientes:
- **MERCADO MONOPOLISTA:** en el mercado monopolista existe un único productor, quien dispone de la exclusividad de un producto, bien o servicio específico. Para que exista esta clase de mercado es condición necesaria que el bien o servicio no tenga sustituto, es decir, que al no poder reemplazarse, este producto constituya la única alternativa de compra para el consumidor.

El productor monopolista dispone del control de precio, ya que el consumidor al no contar con una opción que reemplace al bien, deberá adaptarse al importe que se le imponga.

- **MERCADO DE COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA:** Es el mercado donde, habiendo una gran cantidad de oferentes, existe una diferenciación en el producto brindado. Es decir, hay un producto que,

por sus características particulares, es elegido frente a otros de similar aspecto. A partir de ello, la competencia no se centrará en el precio del bien, sino que estará determinada por la calidad, la publicidad, el empaque.

- **OLIGOPOLIO:** el término alude al mercado conformado por un reducido número de productores. En consecuencia, son ellos quienes intervienen en la manipulación de precios, imponiendo su voluntad a los compradores. En un oligopolio, las empresas interactúan de forma continua con sus competidores, con el fin de conocer el precio asignado a sus respectivos productos. Por otra parte, las barreras de entrada al mercado son muy altas. La más común es la cantidad de capital con la que se debe contar para poder ingresar.
  
- **MONOPSONIO:** es el mercado en donde la demanda de un determinado producto recae sobre un único comprador. Como resultado, es este último quien fijará los precios y las cantidades, y los productores deberán adaptarse.

#### **2.18.6 CANALES DE DISTRIBUCIÓN.**

La clasificación de los diferentes canales de distribución que se emplean usualmente, parte de la premisa de que los productos de consumo (aquellos que los consumidores finales compran para su consumo personal) y los productos industriales (aquellos que se compran para un procesamiento posterior o para usarse en un negocio) necesitan canales de distribución muy diferentes; por tanto, éstos se dividen en primera instancia, en dos tipos de canales de distribución:

- ✓ Canales para productos de consumo y
- ✓ Canales para productos industriales o de negocio a negocio.

Luego, ambos se dividen en otros tipos de canales que se diferencian según el número de niveles de canal que intervienen en él.

Nosotros utilizaremos el canal uno que consiste en:

**Canal Directo o Canal 1** (del Productor o Fabricante a los Consumidores): Este tipo de canal no tiene ningún nivel de intermediarios, por tanto, el productor o fabricante desempeña la mayoría de las funciones de mercadotecnia tales como comercialización, transporte, almacenaje y aceptación de riesgos sin la ayuda de ningún intermediario.

Las actividades de venta directa (que incluyen ventas por teléfono, compras por correo y de catálogo, al igual que las formas de ventas electrónicas al detalle, como las compras en línea y las redes de televisión para la compra desde el hogar) son un buen ejemplo de este tipo de estructura de canal

## **CAPÍTULO III**

### **3.- ESTUDIO DE MERCADO**

Una base fundamental de este proyecto, consiste realizar el Estudio de mercado, para recabar información que permitirá tener una visión de la demanda, la oferta, el precio y la proyección de vida útil de nuestro proyecto.

Se cuantificará las variables y su comportamiento, dentro de los servicios de Outsourcing contable y Auditoría financiera en el entorno social del cantón Cayambe, medir la demanda insatisfecha y buscar un espacio de mercado para los productos y servicios que se busca ofrecer.

Analizar también la competencia existente y los canales de distribución que podamos aplicar.

#### **3.1 ANTECEDENTES.**

Para la aplicación del estudio de mercado, donde se pretende colocar nuestros productos y servicios, se recurrió a técnicas comúnmente utilizadas como la entrevista, la encuesta y observación directa en la be a empresarios de la ciudad de Cayambe, sean estos personas naturales, sociedades o pequeñas empresas.

Se Pretende por medio de la investigación, definir el “CLIENTE OBJETIVO” o “TARJET GROUP” para conocer el perfil de los potenciales clientes.

Además, de averiguar más datos del mercado de la Consultoría en Outsourcing contable y Auditoría financiera como por ejemplo.

- Cuál es su volumen, en número. Esto dependerá de si nos dirigimos a un mercado local, provincial, nacional, internacional, etc. y por supuesto, del tipo de público objetivo consumidor de nuestra oferta.
- Cómo está repartido actualmente el consumo entre los diferentes competidores de nuestro negocio. A esto se le llama distribución de las cuotas de mercado.
- Cuál es el grado de satisfacción de dicho público objetivo con los actuales suministradores del producto que queremos ofertar.
- Cuál es la percepción del precio que consideran equivalente, es decir, el que están dispuestos a desembolsar por nuestros productos o servicios.
- Cuál es el coste de cambio de suministrador, suponiendo que nuestra oferta fuese percibida como más interesante por algunos de ellos. Hay que tener en cuenta que este coste no siempre es medible en términos económicos. En muchas ocasiones, coste se mide en términos conceptuales o psicológicos, de cambio de hábitos, de tiempo y otros de importancia.

## **3.2 OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL.**

- Desarrollar un Estudio de Mercado, con la finalidad de analizar la oferta y demanda insatisfecha que tiene el proyecto.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS.**

- ✓ Analizar y proyectar la oferta de los servicios y productos que se tiene planificado proporcionar.
- ✓ Analizar y proyectar a demanda de los servicios y productos

- ✓ Determinar la demanda insatisfecha
- ✓ Analizar los procedimientos de la competencia
- ✓ Identificar las preferencias de los consumidores
- ✓ Identificar los canales de distribución de los servicios y productos proporcionados por “AIDSJ” Consultores(proyecto)

### 3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA.

Para la elaboración del proyecto, se ha tomado en cuenta establecimientos comerciales de distintos sectores productivos del cantón con una población estimada de acuerdo a la siguiente tabla:

**Tabla 4: Número de establecimientos que existen en el cantón Cayambe según sectores económicos**

SECTORES	DESCRIPCIÓN	NÚMERO
SECTOR ECONÓMICO	Manufactura	327
	Comercio	1.483
	Servicios	943
	Otros (Agricultura, Minas, Organizaciones y Órganos extraterritoriales)	21
	<b>TOTAL</b>	<b>2.774</b>

Fuente: Censo Nacional Económico

Elaborado por: El Autor

Para la obtención de la muestra aplicaremos la siguiente ecuación

---

Dónde:

n = Tamaño de la muestra

N = Tamaño de la población

$\sigma$  = Desviación Estándar (0,5 generalmente)

Z = Nivel de confianza,(1,96 si es del 95%)

e = Límite aceptable de error muestral,(generalmente entre 0,01 y 0,09)  
cuando no se conoce su valor.

(Mgs, Ibujes Suárez Mario Orlando, 2009)

Aplicación de la fórmula.

$$\text{—————} = 337.$$

### **3.4 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS**

La muestra de aplicación para la encuesta es de 337 de un total de 2774 negocios dentro de esta clasificación que tiene la ciudad de Cayambe.

### Pregunta 1

¿La empresa o negocio que usted dirige, necesita llevar Contabilidad?

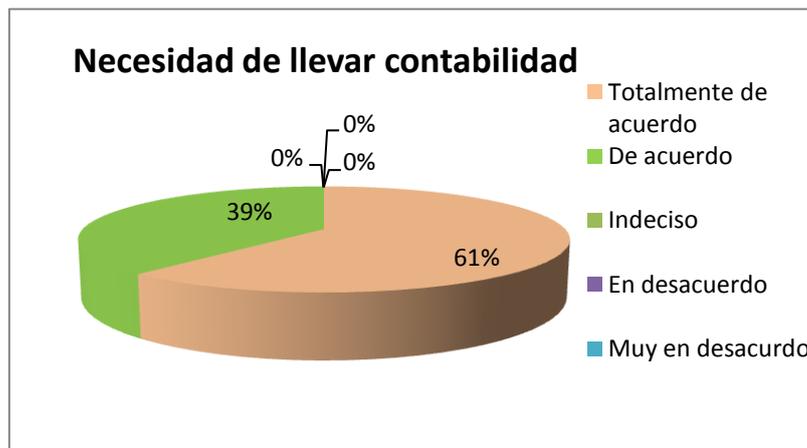
**Tabla 5: Opinión sobre necesidad de llevar contabilidad**

	OPCIONES	FRECUENCIAS	%
a	Totalmente de acuerdo	207	61%
b	De acuerdo	130	39%
c	Indeciso	0	0%
d	En desacuerdo	0	0%
e	Muy en desacuerdo	0	0%
	<b>TOTAL</b>	<b>337</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta de investigación de mercado

Elaborado por: El Autor.

**Gráfico 4: Necesidad de llevar Contabilidad**



Fuente: Encuesta de investigación de mercado

Elaborado por: El Autor.

### Informe y análisis de resultados.

La encuesta indica una cifra importante sobre la necesidad de llevar contabilidad ya que totalmente de acuerdo y de acuerdo suman el 100%, que necesita de estos servicios. Analizando los resultados se puede estimar que se tiene una muy buena oportunidad de captar parte del mercado de servicios de Outsourcing Contable en la ciudad de Cayambe.

## Pregunta 2

¿Dispone usted de alguna empresa o profesional calificada/do que le proporcione servicios externos de Contabilidad?

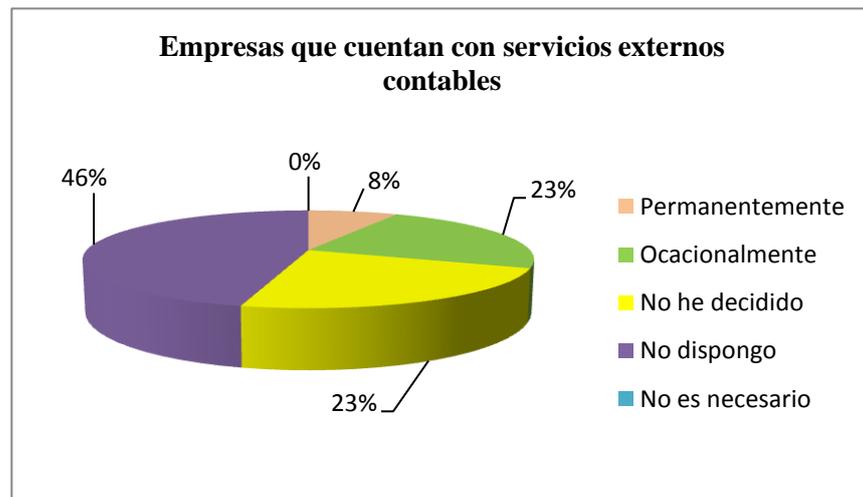
**Tabla 6: Cuentan con servicios contables externos**

	OPCIONES	RESPUESTAS	%
a	Permanentemente	26	8%
b	Ocasionalmente	78	23%
c	No he decidido	78	23%
d	No dispongo	155	46%
e	No es necesario	0	0
	<b>TOTAL</b>	<b>337</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta de investigación de mercado

Elaborado por: El Autor

**Gráfico 5: Empresas que cuentan con servicios externos.**



Fuente: Encuesta de investigación de mercado

Elaborado por: El Autor

## Informe y análisis de resultados

Los resultados muestran que el 46% de los encuestados, no cuentan con servicios externos contables y el 23% están indecisos, sumando estos dos grupos, tenemos un 69%, que indica una accesibilidad al mercado y un importante porcentaje por cubrir

Analizando los resultados, existe una muy buena oportunidad para captar clientes que no disponen, o no se deciden por contratar los servicios externos de contabilidad, además de poder captar a clientes ocasionales ofreciendo un atractivo paquete de servicios.

Esta indecisión se debe a que la mayoría desconoce los beneficios que se pueden obtener cuando se cuenta con los servicios y otra es por la idea que los costos son demasiado altos.

Una buena parte de los empresarios no saben la ubicación de oficinas de consultoría que brindan estos servicios o sus centros de producción, negocios o empresas se encuentran por los alrededores de la ciudad.

### Pregunta 3

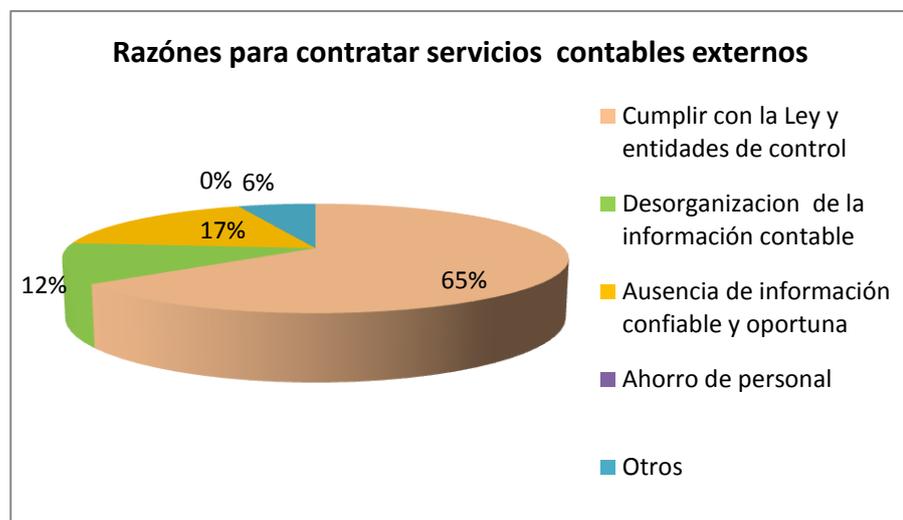
¿Qué le haría contratar los servicios externos de Contabilidad?

**Tabla 7: Contrataría los servicios externos de contabilidad**

	OPCIONES	RESPUESTAS	%
a	Cumplir con la Ley y entidades de control	218	65%
b	Desorganización contable	40	12%
c	Ausencia de información oportuna	59	17%
d	Ahorro de personal	0	0%
e	Otros	20	6%
	<b>TOTAL</b>	<b>337</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta de investigación de mercado  
Elaborado por: El Autor

**Gráfico 6: Necesidad de contar con los servicios contables y auditoría**



Fuente: Encuesta de investigación de mercado  
Elaborado por: El Autor

### Informe y análisis de resultados

Los resultados indican que el 65% de los encuestados, contratarían los servicios externos de contabilidad por que la Ley y entidades de control así lo exigen, un 18% por que no disponen de información y el 12% por

que no tienen organizada la información base de la contabilidad., cabe indicar que esta pregunta tubo respuestas con selección múltiple, es decir un encuestado podía seleccionar una o los cinco alternativas disponibles.

Analizando esta información se puede apreciar que los encuestados restan poca importancia al gran valor que aporta la Contabilidad a sus empresas, al contratar los servicios externos, ahorrarían importantes costos de personal así como mantendrían plenamente organizada la documentación que respalda la información contable.

#### Pregunta 4

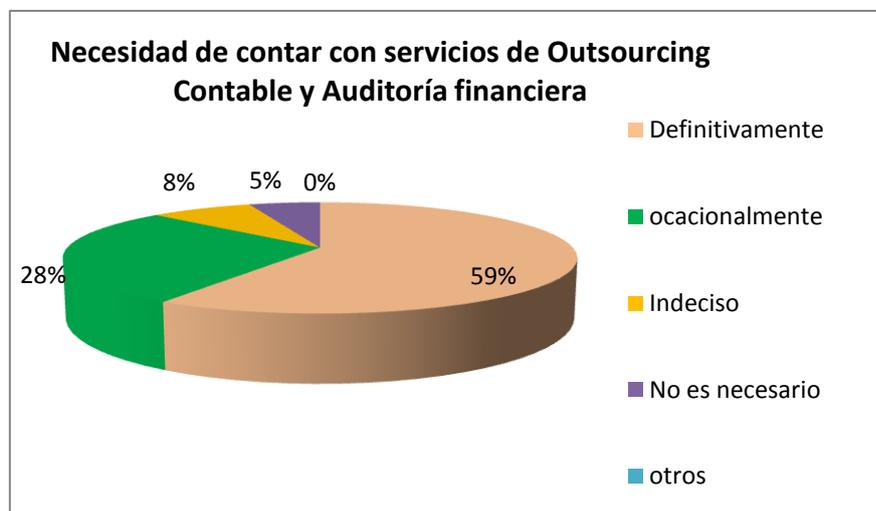
¿Le gustaría contar con una empresa que le brinde asesoramiento externo Contable y de Auditoría financiera?

**Tabla 8: Necesita contratar una empresa que le brinde servicios externos de Contabilidad y Auditoría financiera**

	OPCIONES	RESPUESTA	%
a	Definitivamente	198	59%
b	Ocasionalmente	95	28%
c	Indeciso	26	8%
d	No es necesario	18	5%
e	Otros	0	0%
	<b>TOTAL</b>	<b>337</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta de investigación de mercado  
Elaborado por: El Autor

**Gráfico 7: Necesidad de contar con los servicios contables y Auditoría**



Fuente: Encuesta de investigación de mercado  
Elaborado por: El Autor

#### Informe y análisis de resultados.

El 59% decidió que definitivamente requieren contar con una empresa que brinde los Servicios de Contabilidad y Auditoría, mientras que el 28%

lo necesitan de manera ocasional, hay un 8% que no decide, y un 5% que no lo requiera que sus negocios no tienen movimientos económicos que ameriten la contratación de servicios externos.

Realizando el análisis de la información se observa que la mayoría de clientes está plenamente seguro de contratar los servicios de Contabilidad, por lo que se deberá trabajar en una muy buena estrategia para convencerlos, lo importante es que se tiene oportunidades que explorarlas y volverlas realidad.

Se debe destacar que todos los encuestados de una u otra manera contestaron afirmativamente y en menos escala. Pero no negaron la contratación de servicios externos de Contabilidad, esto es una señal positiva de que los microempresarios o comerciantes, tienen idea de lo importante que es tener una organización contable de la información aunque que no de manera profunda, se diría que por lo menos tienen algún indicio de la importancia de organizarse contable y administrativamente.

### Pregunta 5

¿Con qué frecuencia ha contratado los servicios de Contabilidad y de Auditoría?

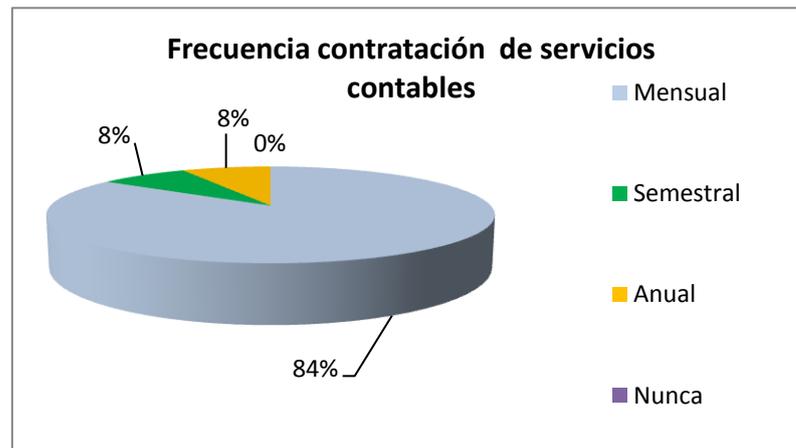
**Tabla 9: Frecuencia de servicios externos de Contabilidad y Auditoría financiera**

	CONTABILIDAD			AUDITORÍA		
	OPCIÓN	RESPUESTA	%	OPCIÓN	RESPUESTA	%
a	Mensual	285	85%			
b	Semestral	26	8%			
c	Anual	26	7%			
d	Nunca	0	0%		337	100%
	<b>TOTAL</b>	<b>337</b>	<b>100%</b>		<b>337</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta de investigación de mercado

Elaborado por: El Autor

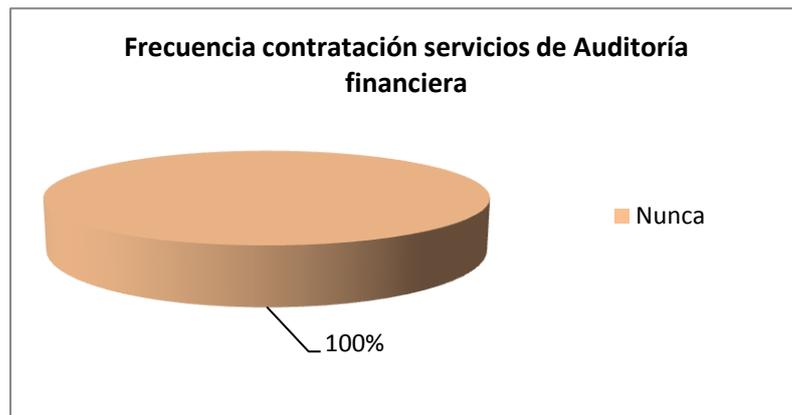
**Gráfico 8: Frecuencia de contratación de servicios contables**



Fuente: Encuesta de investigación de mercado

Elaborado por: El Autor

**Gráfico 9: Frecuencia de contratación de servicios de Auditoría**



**Fuente:** Encuesta de investigación de mercado

**Elaborado por:** El Autor

**Informe y análisis de resultados.**-La frecuencia con que las empresas encuestadas contratan servicios externos de Contabilidad mensualmente es del 85%, el 15% restante lo hacen de manera semestral y anual debido a que solo hacen sus declaraciones cada 6 meses, y en el segundo caso solo hacen su declaración de impuesto a la renta.

Para el caso del servicio de Auditoría financiera nunca se ha contratado estos servicios, según manifiestan los encuestados debido a que no se justifican los costos altos en que se incurre aplicar una Auditoría, a menos que por Ley se requiera realizarla, o ya en casos extremos. Realizando el análisis de la información, existiría una buena rotación del servicio lo que representaría un movimiento económico seguido y permanente, que resulta muy ventajoso para que nuestra empresa genere recursos permanentemente. Cabe anotar que en su mayoría los empresarios y dueños de negocios, confunden Contabilidad con declaraciones de impuestos, lo que nos hace pensar en una reorientación del cliente con énfasis no solo a cumplir sus obligaciones fiscales, sino que a través de la Contabilidad se pueda llegar como uno de los resultados de aplicarla, obtener información para las declaraciones de impuestos, como de echo en la realidad ocurre.

### Pregunta 6

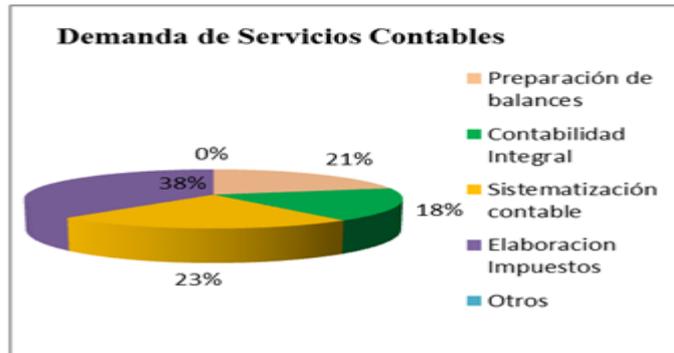
¿Qué tipo de servicio contable o de auditoría le gustaría que le proporcione la empresa?

**Tabla 10: Servicios con más demanda**

	CONTABILIDAD			AUDITORÍA		
	OPCIÓN	RESP.	%	OPCIÓN	RESP.	%
a	Preparación de balances	72	21%	Auditoría a EE-FF	181	54%
b	Contabilidad integral	61	18%	Evaluación control	104	31%
c	Sistematización contable	77	23%	Exámenes especiales	0	0%
d	Presentación impuestos	127	38%	Auditoría Tributaria	52	15%
e	Otros	0	0%	Otros	0	0%
	<b>TOTAL</b>	<b>337</b>	<b>100%</b>	<b>TOTAL</b>	<b>337</b>	<b>100%</b>

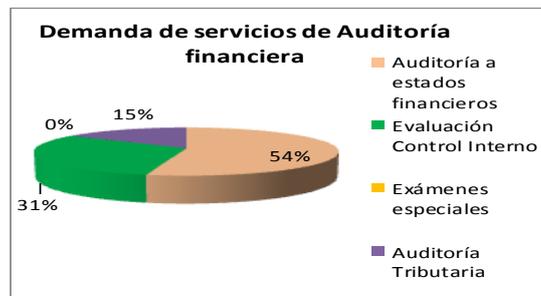
Fuente: Encuesta de investigación de mercado  
Elaborado por: El Autor

**Gráfico 10: Demanda de servicios Contables**



Fuente: Encuesta de investigación de mercado  
Elaborado por: El Autor

**Gráfico 11: Demanda de servicios de Auditoría financiera**



Fuente: Encuesta de investigación de mercado  
Elaborado por: El Autor

**Informe y análisis de resultados.** Los servicios contables con mayor posibilidad de demanda son la de preparación de balances y la sistematización de la contabilidad con el 23% cada una, mientras que la preparación de impuestos tiene un 36%.

En los servicios de Auditoría financiera, el servicio de Auditoría a los estados financieros, tiene mejores posibilidades de demanda con un 54%, seguido de la evaluación al control interno con el 31% y con una curiosidad de que los servicios por elaboración de impuestos tienen mayor demanda, no así el de la Auditoría tributaria, que debería ser en igual proporción.

Analizando la información del área de Contabilidad la elaboración de impuestos sería nuestro principal servicio a ofertar debido a la demanda que tiene, por lo que nuestra estrategia de servicio sería el de crear un portafolio de servicios adicionales que se complementen con los impuestos para hacerlo aún más interesante, además de que trabajaremos en persuadir los posibles clientes sobre las bondades que se obtienen al sistematizar la contabilidad.

Por otro lado, los Servicios de Auditoría a estados financieros tendrían gran apertura, lo que es una buena señal para el proyecto, deberemos plantear una alternativa para que este servicio tenga un costo accesible y de esta manera poder catalogarnos como los pioneros en dar este servicio en Cayambe.

### Pregunta 7

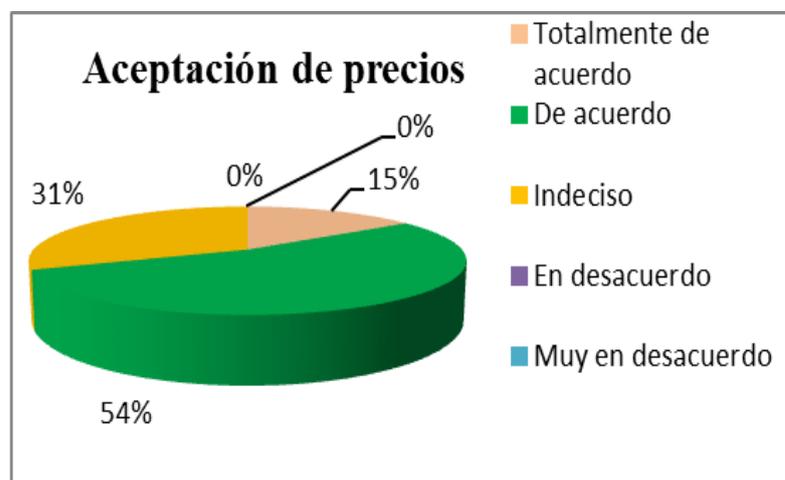
¿Estaría usted de acuerdo en pagar los precios establecidos por el mercado y la microempresa por los Servicios contables externos (Outsourcing) y de Auditoría financiera?

**Tabla 10: Conocer la aceptación de precios**

	OPCIONES	RESP.	%
a	Totalmente de acuerdo	54	15%
b	De acuerdo	181	54%
c	Indeciso	104	31%
d	En desacuerdo	0	0%
e	Muy en desacuerdo	0	0%
	<b>TOTAL</b>	<b>337</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta de investigación de mercado  
Elaborado por: El Autor

**Gráfico 12: Aceptación de precios**



Fuente: Encuesta de investigación de mercado  
Elaborado por: El Autor

### Informe y análisis de resultados

Los datos indican que existe aceptación por el pago de precios fijados en el mercado por los costos de servicios de Outsourcing Contable y de Auditoría financiera, ya que entre los que están totalmente de acuerdo y los que están de acuerdo suman el 69%, mientras que un 31% no deciden

si pagar o no los precios, este particular se da porque algunos de los encuestados tienen negocios que requieren un cierto tipo de servicios que no justifican los costos a incurrir.

Aplicando un análisis a este punto, se observa que se puede aplicar precios que están en el mercado, ya que no existe renuencia en el pago por parte de los clientes, muchos de ellos están dispuestos a pagar el precio justo por un buen servicio recibido.

Desde luego que habrá que realizar un estudio un poco más profundo sobre la aplicación de los precios a los servicios que se ofrece para poder ser competitivo.

Los precios se regirán dentro de un marco que permita por lo menos cubrir los costos de operación, aunque el valor agregado que se busca dar al servicio permitirá mejorar el precio y que éste sea aceptado por la mayoría de los posibles clientes.

## Pregunta 8

¿En qué lugar, le gustaría que le brinde los servicios y atención la empresa?

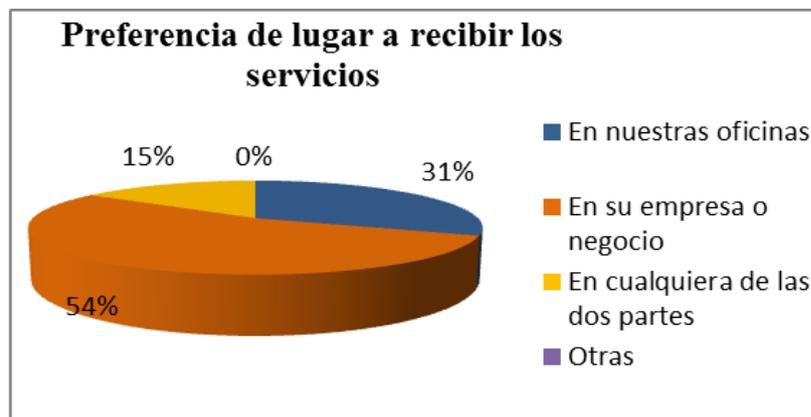
**Tabla 11: Conocer en qué lugar se prefiere recibir nuestros servicios**

	OPCIONES	RESP.	%
a	En nuestras oficinas	104	31%
b	En su empresa o lugar de trabajo	181	54%
c	En cualquiera de las dos partes	52	15%
d	Otras	0	0%
	<b>TOTAL</b>	<b>337</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta de investigación de mercado.

Elaborado por: El Autor.

**Gráfico 13: Preferencia de lugar a recibir los servicios**



Fuente: Encuesta de investigación de mercado.

Elaborado por: El Autor.

## Informe y análisis de resultados

El resultado indica que al 54% de los encuestados les gustaría recibir el servicio en su propia empresa o negocio, por que durante el lapso de

nuestra permanencia se podrían absolver cualquier inquietud o consulta, mientras que el 31% les gustaría que el servicio se preste desde nuestras oficinas, un 15 % estima que cualquiera de las dos partes es un buen lugar.

Analizando el resultado se observa que, en un inicio, es muy ventajoso atender a los clientes en sus propias instalaciones ya que permitiría ahorrar costos y en parte se justifica por que una buena parte de las empresas realizan gran volúmen de operaciones y transacciones, pero este no es el objetivo que se busca, en consecuencia se debe planificar y coordinar acciones para dar un buen servicio sea desde la empresa, o a través de enlaces virtuales con las oficinas de nuestros clientes.

### Pregunta 9

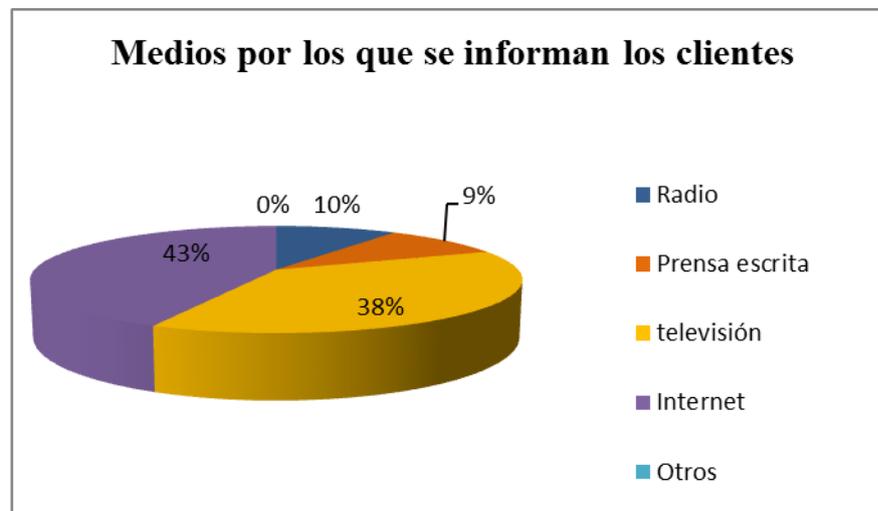
¿Por qué medios frecuentemente usted se informa?

**Tabla 12: Conocer porque medios, reciben información los encuestados**

	OPCIONES	RESP.	%
a	Radio	32	9%
b	Prensa escrita	32	9%
c	televisión	128	38%
d	Internet	145	43%
e	Otros	0	0%
	<b>TOTAL</b>	<b>337</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta de investigación de mercado.  
Elaborado por: El Autor.

**Gráfico 14: Medios por los que se informan nuestros clientes**



Fuente: Encuesta de investigación de mercado.  
Elaborado por: El Autor.

### Informe y análisis de resultados.

El 43% de los encuestados, usan el internet para recibir información, mientras que el 38% la reciben por televisión, la prensa y radio con un 10%.

El análisis de estos resultados, indica que la estrategia de publicidad para la promoción del servicio a ofrecer deberá enfocarse en la utilización del internet, esto tiene una lógica debido a la preferencia de los encuestados, además de que este medio abarca un amplio campo de posibles clientes y costos relativamente accesibles para la empresa proyecto.

Se debe aprovechar la capacidad de la mayoría de encuestados que tienen acceso y saben manejar el internet para por este medio, mantener una comunicación y actualización de información.

Esto se constituirá en un componente del valor agregado que podamos añadir a la prestación de nuestros servicios

## Pregunta 10

¿Por qué medio le gustaría recibir información nuestra empresa?

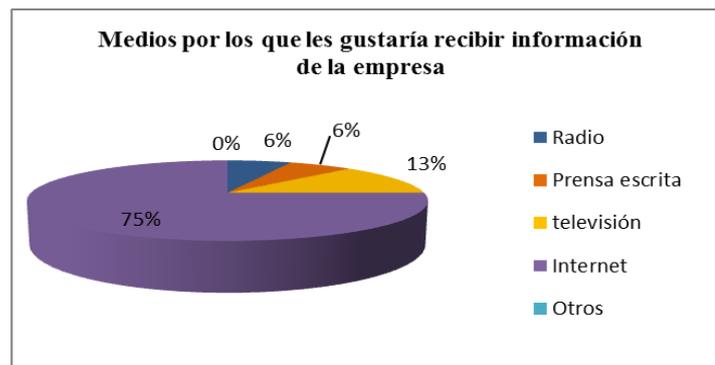
**Tabla 13: Preferencia de medios publicitarios para ofertar nuestros servicios.**

	OPCIONES	RESP.	%
a	Radio	21	6%
b	Prensa escrita	21	6%
c	Televisión	42	13%
d	Internet	253	75%
e	Otros	0	0%
	<b>TOTAL</b>	<b>337</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta de investigación de mercado.

Elaborado por: El Autor

**Gráfico 15: Medios Publicitarios para ofertar nuestros servicios**



Fuente: Encuesta de investigación de mercado.

Elaborado por: El Autor

## Informe y análisis de resultados.

Se confirma lo mencionado anteriormente, los encuestados prefieren recibir información por medio del internet como lo demuestra este cuadro (75%), la televisión apenas cuenta con el 13% y por supuesto es sumamente costosa.

Analizando los resultados, definitivamente nuestra estrategia publicitaria debe ser enfocada en base al uso del internet y quizá, en menor escala utilizando publicidad por otros medios como por ejemplo folletos impresos.

## Pregunta 11

¿Cuántos años de funcionamiento tiene su empresa?

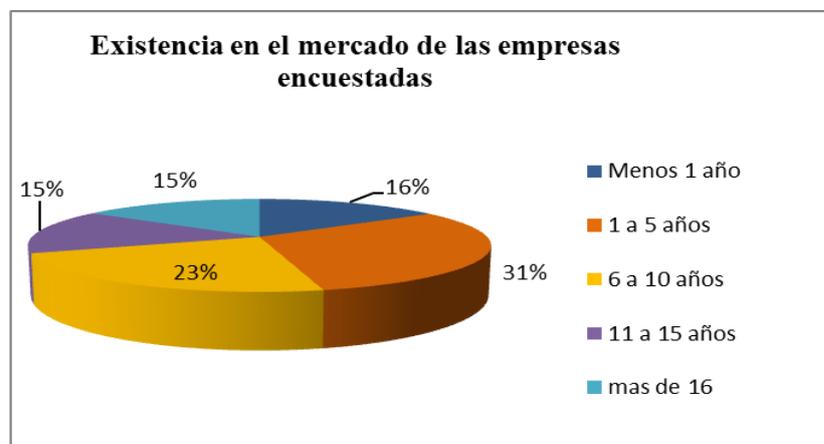
**Tabla 14: Conocer la edad de las empresas o negocios de los encuestados**

	OPCIONES	RESP.	%
a	Menos 1 año	52	15%
b	1 a 5 años	104	31%
c	6 a 10 años	78	23%
d	11 a 15 años	52	15%
e	más de 16	51	15%
	<b>TOTAL</b>	<b>337</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta de investigación de mercado.

Elaborado por: El Autor.

**Gráfico 16: Edad de las empresas encuestadas**



Fuente: Encuesta de investigación de mercado.

Elaborado por: El Autor.

## Informe y análisis de resultados

El informe indica que existen empresas jóvenes en el Cantón Cayambe en un porcentaje del 35% con menos de 5 años en el mercado, mientras que entre 6 y 10 años de existencia, corresponde a un 23%, este rango examinado es muy importante para nuestras aspiraciones.

Al analizar esta información se puede concluir que existe un muy buen porcentaje de empresas que podrían no tener la suficiente experiencia en procesos contables y que tendrían falencias en los sistemas de control interno, por su falta de madurez empresarial, aunque eso no significa que todas caigan en este problema.

## Pregunta 12

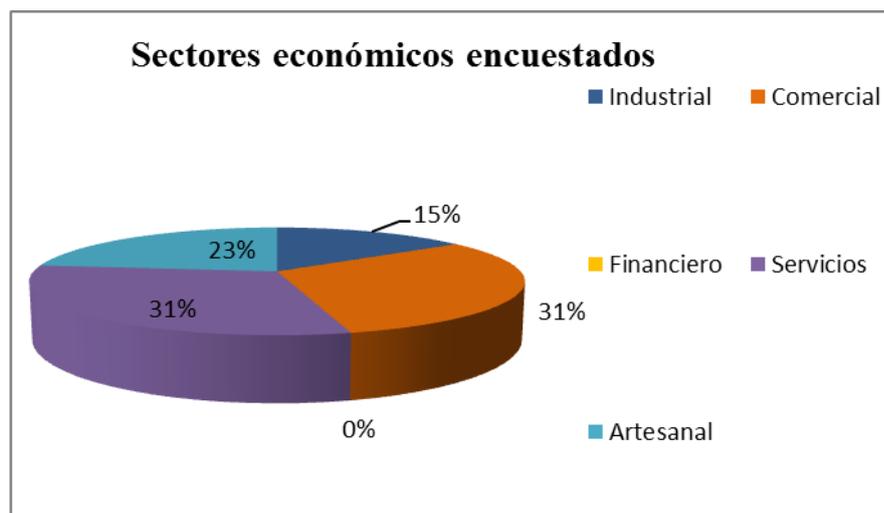
¿Su empresa a que sector pertenece?

**Tabla 15: Conocer el sector comercial con más presencia en la economía de Cayambe**

	OPCIONES	RESP.	%
a	Industrial	51	15%
b	Comercial	104	31%
c	Financiero	0	0%
d	Servicios	104	31%
e	Artesanal	78	23%
	<b>TOTAL</b>	<b>337</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta de investigación de mercado  
Elaborado por: El Autor.

**Gráfico 17: Sectores Encuestados**



Fuente: Encuesta de investigación de mercado.  
Elaborado por: El Autor.

## Informe y análisis de resultados.

Los resultados se presentan interesantes sobre los sectores económicos que existen en Cayambe, en mayores porcentajes se encuentran el sector comercial y de servicios con el 35% y un porcentaje significativo está el artesanal con el 23%

Para el análisis del resultado, éste se enfocará en dos sectores principalmente que son el industrial y artesanal.

El sector artesanal según la Ley de defensa del Artesana esta exento de algunas obligaciones entre ellas, llevar contabilidad siempre y cuando no sobrepasen los montos establecidos, por lo que aparentemente no sería un sector a tomar en cuenta por nuestro proyecto, sin embargo se debe tomar algunas consideraciones que por el momento no las vamos a mencionar.

En el sector industrial se nota una presencia inferior a la de los otros sectores. Pero no menos importante, solo que este sector demandaría más tiempo para cumplir con los servicios, ya que sus operaciones son más complejas.

### **3.5 IDENTIFICACIÓN DE LOS SERVICIOS**

Los Servicios de Auditoría financiera y Outsourcing contable que se pretende ofrecer tendrá un importante valor agregado como es un trato más amigable y personalizado, con seguimientos y evaluaciones, nuestro objetivo es ir más allá de la simple entrega de informes o de opiniones limitadas.

#### **3.5.1 EL SERVICIO DE AUDITORÍA FINANCIERA**

Los Servicios de Auditoría financiera que se propone ofrecer en el proyecto se enfocará a lo ofertado en el mercado en los siguientes aspectos:

##### **1.- Exámenes a los Estados Financieros.**

Los servicios de Auditoría Financiera, consisten básicamente en el análisis de los Estados Financieros de las Empresas, con la finalidad de emitir una opinión profesional independiente sobre la razonabilidad de las cifras que componen dichos Estados Financieros y que estas cifras corresponden a las operaciones financieras realizadas por el ente económico, debidamente soportadas por pruebas documentales.

##### **2.- Evaluaciones a los Sistemas de Control Interno.**

Este servicio buscará medir el grado de eficiencia de los distintos componentes del sistema de control interno con el propósito de establecer cuan confiables son en su labor de salvaguardar los recursos de la empresa y la información generada en el proceso contable.

### **3.- Auditorías específicas, limitadas o de cumplimiento**

Este servicio está diseñado para requerimientos específicos de los clientes, tienen un carácter personalizado y son de gran apoyo para la gestión administración.

#### **3.5.2 EL OUTSOURCING CONTABLE.**

El Servicio de Outsourcing o también conocido como subcontratación, está direccionado a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) así como a las personas obligadas a llevar Contabilidad y quienes requieran de estos servicios.

Es considerado como una nueva técnica administrativa con el objeto de que la organización delegue aspectos administrativos a terceras personas bajo contrato para que le empresa concentre todos sus esfuerzos en la producción, gestión, ventas y otras labores que requieren mayor esfuerzo y atención por parte de la administración de la empresa.

El servicio que se busca ofrecer no se centrará netamente en el Outsourcing contable ya que en el desenvolvimiento de la actividad se van presentando aspectos que resolver en el ambiente laboral o tributario por lo que nuestra oferta considerará tres sectores principales.

#### **1) Outsourcing Administrativo.**

Compuesto por los siguientes servicios.

- ✓ Administración de Nómina
- ✓ Administración de Tesorería
- ✓ Administración de Cartera y Cuentas por cobrar
- ✓ Administración de Propiedad planta y equipo
- ✓ Administración de Sedes sociales

## **2) Outsourcing Contable.**

Compuesto por los servicios siguientes.

- ✓ Preparación de Estados financieros mensuales y acumulados.
- ✓ Registros Contables.
- ✓ Elaboración de informes administrativos y reportes contables.
- ✓ Implantación de sistemas de contabilidad.
- ✓ Preparación de informes contables específicos

## **3) Outsourcing Tributario.**

Compuesto por los siguientes servicios.

- ✓ Declaración de impuestos al SRI como al gobierno local
- ✓ Preparación de informes a las entidades de control.
- ✓ Trámites ante la Administración tributaria.
- ✓ Recuperación de pagos y beneficios que otorga el SRI

### **3.6 MERCADO META.**

El mercado meta se dirigirá hacia las empresas llamadas PYMES existentes en la ciudad de Cayambe y que se encuentra clasificadas en distintos sectores, toda vez que son estas empresas la que requieren de servicios externos en Consultoría y Asesoría en distintos campos que abarca la Contabilidad así como el de la Auditoría financiera.

#### **3.6.1 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO**

El propósito de la segmentación del mercado es el de dividirlo en grupos homogéneos con el fin de enfocar adecuadamente los esfuerzos, estrategias y recursos, para lograr resultados positivos.

Para que los segmentos de mercado sean útiles a los propósitos de una empresa, deben cumplir los siguientes requisitos:

- **Ser medibles:** Es decir, que se pueda determinar (de una forma precisa o aproximada) aspectos como tamaño, poder de compra y perfiles de los componentes de cada segmento.
- **Ser accesibles:** Que se pueda llegar a ellos de forma eficaz con toda la mezcla de mercadotecnia.
- **Ser sustanciales:** Es decir, que sean lo suficientemente grandes o rentables como para servirlos. Un segmento debe ser el grupo homogéneo más grande posible al que vale la pena dirigirse con un programa de marketing a la medida.

**Ser diferenciales:** Un segmento debe ser claramente distinto de otro, de tal manera que responda de una forma particular a las diferentes actividades de marketing.

### **Criterios de segmentación**

- Ubicación del Consumidor

#### ➤ **Tabla 16: Ubicación del consumidor**

<b>REGIÓN</b>	<b>PROVINCIA</b>	<b>CANTÓN</b>
SIERRA	PICHINCHA	CAYAMBE

Elaborado por: El Autor

Este cuadro ,indica, como primer criterio, la ubicación del consumidor que es el punto inicial de la microlocalización.

**Tabla 17: Tipos de consumidor**

<b>ACTIVIDADES</b>	<b>ENTIDADES</b>	<b>USUARIOS</b>
Comercio	Comerciales al por mayor y menor.	Almacenes de electrodomésticos.
Industria	Fábricas	Embaces plásticos, Lácteas
Servicios	Transportes	Restaurantes, Coop de transportes.
Artesanal	Industria artesanal	Lácteas artesanales Agrícolas y ganaderas Bodegas de Alimentos Farmacias y Químico

Elaborado por: El Autor

El mercado meta está conformado por los segmentos de potencial mercado, para el proyecto se ha identificado como lo muestra el cuadro 3.16 los potenciales sectores de mercado al que se quiere captar.

### **3.6.2 SEGMENTACIÓN DEMOGRÁFICA**

Para el proyecto, no se ha tomado en cuenta la segmentación demográfica, debido a que el estudio se enmarca en las empresas existentes en la ciudad de Cayambe y estas no se clasifican en géneros sino en sectores,

### **3.7 ANÁLISIS Y PROYECCIÓN DE LA DEMANDA**

Conocer la demanda potencial, es uno de los factores más importantes en la creación de la empresa de Outsourcin Contable y de servicios de Auditoría

Es necesario saber cuántos posibles clientes están dispuestos a consumir los servicios que buscamos ofrecer, y la capacidad que se tenga para producirlos.

### **3.7.1 ANÁLISIS DE LA DEMANDA**

De acuerdo al estudio de mercado realizado mediante la aplicación de la encuesta, se obtuvo la siguiente información sobre la demanda de los servicios de Outsourcing Contable y Auditoría Financiera, para lo que recurrió a la información del cuadro 3.5 (ver cuadro 3.5), pregunta número cuatro

El Análisis de la demanda es muy importante, es una de las principales herramientas del estudio de mercado, ya que de la demanda dependerán algunos de los procesos e informes que se realizarán más adelante.

El estudio como se mencionó anteriormente, emitió datos positivos que permite seguir avanzando en la investigación que se esta realizando y se genera confianza para seguir avanzando.

Para una mejor comprensión se ha elaborado un cuadro donde se recopila importante información que ayudara en el estudio de mercado y proyecciones financieras y económicas que se elaborarán en el estudio económico y financiero.

### 3.7.2 PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN

**Tabla 18: Proyección de la población por actividad económica**

<b>CANTÓN CAYAMBE</b>					
<b>CRECIMIENTO DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL</b>					
<b>SECTORES</b>					
<b>AÑOS</b>	<b>MANUFACTURA</b>	<b>COMERCIO</b>	<b>SERVICIOS</b>	<b>OTROS</b>	<b>TOTAL</b>
<b>1999</b>	70	214	148	6	438
<b>2000</b>	21	78	46	0	145
<b>2001</b>	6	21	14	0	41
<b>2002</b>	18	56	28	0	102
<b>2003</b>	7	26	19	0	52
<b>2004</b>	10	30	23	1	64
<b>2005</b>	26	143	57	2	228
<b>2006</b>	21	102	56	3	182
<b>2007</b>	30	118	78	3	229
<b>2008</b>	36	214	125	1	376
<b>2009</b>	40	172	145	4	361
<b>2010</b>	42	309	204	1	556
<b>TOTAL</b>					<b>2774</b>

Fuente: Censo Nacional Económico (CENEC) 2010

Elaborado por: El Autor

Como se puede apreciar los datos ofrecidos por el Inec son al 2010 por lo que es necesario actualizar estos datos tomando como referencia la tasa del crecimiento anual del PIB que es del 3.50% a Enero 2013

Una vez obtenida la tasa de crecimiento, se actualizará la población del sector económico del Cantón Cayambe al año 2013, que se lo expresa en el siguiente cuadro.

**Tabla 19: Población de empresas proyectada al 2013, del cantón Cayambe**

AÑO	POBLACIÓN	CRECIMIENTO ANUAL	CRECIMIENTO PROYECTADO
2010	2774	97	2871
2011	2871	100	2972
2012	2972	104	3076
2013	3076	108	<b>3183</b>

Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: El Autor

Procesada la información se puede observar que la población empresarial para el año 2013 es de 3183

**Tabla 20: Cuantificación de la demanda**

OPCIONES		RESPUESTA	TOTAL	EN DOLARES	
Definitivamente		59%	1878		
Ocasionalmente		28%	891		
Indeciso		8%	225		
No es necesario		5%	159		
Otros		0	0		
<b>TOTAL</b>		<b>100%</b>	<b>3183</b>		
Clientes potenciales esperados en el primer año 25%		25%	692		
Clientes que se piensa captar a futuro		75%	2077		
<b>TOTAL</b>		<b>100%</b>	<b>2769</b>		
primer año 25%			685		
Contable	%	CANTIDAD	COSTO	TOTAL	<b>\$44.900,00</b>
Preparación Balance	21%	60	250	\$ 15.000,00	
Contabilidad Integral	18%	40	300	\$12.000,00	
Sistematización Contable	23%	50	250	\$ 12.500,00	
Elaboración de impuestos	38%	90	60	\$ 5.400,00	
<b>Precio por Auditorías Financieras</b>					<b>\$11.200,00</b>
Auditorías a EE.FF	54%	3	1.800	\$5.400	
Evaluación Control Interno	31%	2	800	\$1.600	
Exámenes Especiales	0%	0	0	0	
Auditoría Tributaria	15%	3	1.400	\$4.200	
<b>MERCADO POTENCIAL EN USD</b>					<b>\$56.100,00</b>

Fuente: Encuesta de investigación de mercado, tabla N° 08 y N°10  
Elaborado por: El Autor.

De acuerdo al universo de la población al 2013, esto es 3183 y realizadas las encuestas, el 59% definitivamente están de acuerdo en contratar los servicios de Outsourcing Contable y de Auditoría financiera, mientras que el 28% probablemente lo haría, en total el 87% de los encuestados, es decir 692 clientes, son nuestro mercado potencial, para el primer año

En cuanto a los indecisos, (8%), se trabajara para captar este sector del mercado para una mejor cobertura del mismo.

### 3.7.3 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

La proyección de la demanda se obtuvo, aplicando la tasa de crecimiento del PIB 3,50%, que fue utilizada para la proyección de la población empresarial 2012-2017, tiempo que se relaciona con la vida útil del proyecto, se recalca que se ha tomado en cuenta la tasa del PIB, porque involucra a todos los sectores productivos de la economía del Cantón, y no a un solo sector como por ejemplo el industrial

**Tabla 21: Proyección de la demanda**

<b>PROYECCIÓN DE LA DEMANDA</b>			
<b>Período</b>	<b>Clientes Potenciales</b>	<b>Aumento de la demanda (3.50%)</b>	<b>Captación del 25%</b>
<b>2012*</b>			
<b>2013*</b>	2769	0	692
<b>2014*</b>	2866	97	865
<b>2015*</b>	2967	100	1082
<b>2016*</b>	3070	104	1352
<b>2017*</b>	3178	107	1690

\*Datos proyectados

**Fuente:** Encuesta de investigación de mercado.

**Elaborado por:** El Autor.

### **3.8 ANÁLISIS Y PROYECCIÓN DE LA OFERTA**

#### **3.8.1 IDENTIFICACIÓN DE LA OFERTA.**

La oferta es la cantidad de unidades de servicios o productos que ofertantes están dispuestos a vender en determinados precios. El resultado que se pretende obtener de este análisis es conocer la oferta existente del servicio de los Servicios de Outsourcing Contables y Auditoría Financiera y tributaria en la ciudad de Cayambe, a fin de verificar si el servicio que se va a ofrecer al mercado cumplirá con las expectativas de los futuros clientes.

Se debe tomar en cuenta la Ley de la oferta que indica que “ a un precio más alto, más servicios se ofertan”

#### **3.8.2 ESTRUCTURA DEL MERCADO**

La estructura del mercado donde se desarrollará el proyecto, es uno de los puntos a analizar en el estudio de la oferta, con el objeto de observar el comportamiento del mercado de servicios de Outsourcing Contable y Auditoría Financiera en Cayambe y poder conocer el ambiente donde se desenvolverá la empresa( proyecto)

Revisando las estructuras del mercado, los servicios a ofrecer se enmarcan dentro del sistema del mercado en competencia monopolística, ya que existe gran cantidad de oferentes y productos con ciertas características especiales, que los hacen diferentes del resto y que por ello son elegidos. De allí que la competencia no se centrará en el precio, sino en la calidad o las características que los hagan diferentes.

### 3.8.3 OFERTA ACTUAL Y PARTICIPANTES DEL MERCADO.

En Cayambe existen 147 personas naturales que se dedican a las Actividades relacionadas a los servicios que pretendemos ofertar, y ninguna empresa legalmente constituida.

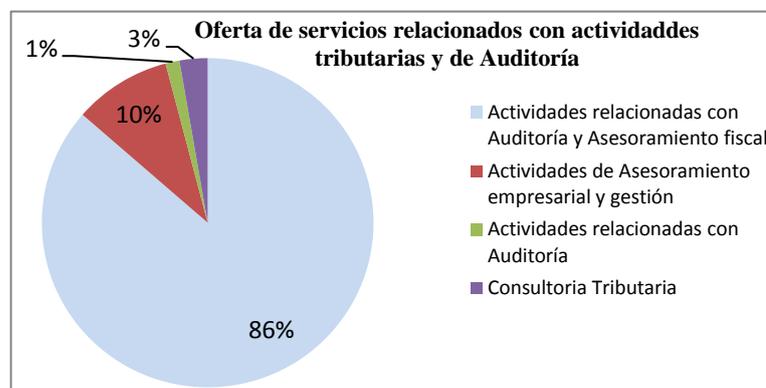
Según la base de datos del SRI relacionada a la Ciudad de Cayambe se clasifican según el siguiente cuadro.

**Tabla 22: Sectorización De servicios Relacionados**

ACTIVIDADES	TOTAL	%
Actividades relacionadas, Auditoría y Asesoramiento fiscal	127	86,39
Actividades de Asesoramiento empresarial y gestión	14	9,52%
Actividades Relacionadas con la Auditoría	2	1,36%
Consultoría tributaria	4	2,73%
<b>TOTAL</b>	<b>147</b>	<b>100%</b>

Fuente: Base datos del SRI  
Elaborado por: El Autor

**Gráfico 18: Oferta de servicios relacionados con la Contabilidad y Auditoría**



Fuente: Base datos del SRI  
Elaborado por: El Autor

De acuerdo a la base de datos proporcionada por el SRI, todos los contribuyentes que ofertan los servicios, son personas naturales, es decir no cumplen características para ser consideradas como sociedades.

**Tabla 23; Identificación de la oferta**

	<b>OPCIONES</b>	<b>%</b>	<b>TOTAL</b>
<b>a</b>	Permanentemente	8%	255
<b>b</b>	Ocasionalmente	23%	732
<b>c</b>	No he decidido	23%	732
<b>d</b>	No dispongo	46%	1464
<b>e</b>	No es necesario	0	0
	<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>3183</b>
	Clientes potenciales que cuentan con los servicios externos de Contabilidad	31%	988
	<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>988</b>

Fuente: Investigación de mercado (tabla. N° 06)

Elaborado por: El Autor

De acuerdo a la investigación de mercado realizada con la aplicación de las encuestas se determinó que el 31%, de clientes ya cuentan con los servicios de externos de contabilidad, el 23%, aún no decide contratar estos servicios y el 46% no cuentan con esos servicios. Si juntamos estos dos porcentajes, esto corresponde a 2.196 posibles clientes no captados, mientras que 988 demuestra la oferta que existe en el cantón Cayambe.

### 3.8.4 PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Tabla 24: Proyección de la Oferta

PROYECCION DE LA OFERTA			
Período	Competidores Potenciales	Aumento de la oferta (3.50%)	Captación del 25%
2012*		0	0
2013*	988	0	247
2014*	1023	35	309
2015*	1058	36	386
2016*	1095	37	482
2017*	1134	38	603

Fuente: Investigación de mercado  
Elaborado por: El Autor

La proyección con un horizonte a cinco años de la oferta experimenta un crecimiento permanente que se estimó en base al crecimiento del PIB que es el 3,50%, arranca con 988 posibles clientes que abarca la competencia (empresas que ya cuentan con clientes) ,al final del periodo se espera que la competencia capte 603 empresas más, respectivamente.

### 3.8.5 BALANCE DEMANDA-OFERTA

#### Estimación de la Demanda Insatisfecha

La estimación de la demanda insatisfecha es importante ya que identifica si existe un mercado al que no se haya llegado o no está satisfecho con el servicio o producto que se oferta, y se lo calcula con la siguiente formula.

$$\text{Demanda Insatisfecha} = \text{Demanda} - \text{Oferta} \quad (DI = D - O)$$

**Tabla 25: Determinación de la demanda insatisfecha**

AÑO	EMPRESAS QUE YA CUENTAN CON LOS SERVICIOS EXTERNOS DE CONTABILIDAD		
	DEMANDA	OFERTA	D.I.
2012	0	0	0
2013*	2769	988	1781
2014*	2866	1023	1844
2015*	2967	1058	1908
2016*	3070	1095	1975
2017*	3178	1134	2044
<b>Total</b>	<b>14851</b>	<b>5298</b>	<b>9553</b>

Fuente: Investigación de mercado (tablas 22 y 25)

Elaborado por: El Autor

En el análisis de la oferta y demanda se han determinado datos, los cuales ayudan a identificar que existe una demanda insatisfecha para los cinco períodos, además es ahí donde se puede establecer las estrategias de marketing para lograr satisfacer este tipo de necesidad, la introducción de la empresa al mercado y poder entregar el producto deseado al cliente final.

### **3.9 ANÁLISIS DE PRECIOS**

Para determinar los precios de los servicios de Outsourcing Contable y de Auditoría Financiera se tomó en cuenta el índice de inflación anual del **2.70%** al 31 de Diciembre de 2013 según datos proporcionados por el Banco Central del Ecuador

El precio de estos servicios, como se dijo están sujetos a valores agregados como son la calidad, puntualidad y seguimiento, por lo que el precio podría variar en forma significativa, por ende, el precio no es un factor controlado por el mercado, entonces recurriremos a precios promedios, tomando en cuenta la aceptación de precios a pagar dentro de la ciudad de Cayambe, por lo que se trabajará para la proyección solo con los servicios de Contabilidad Integral (que incluye declaraciones de

impuestos) y el de Auditoría financiera a los estados financieros que resultaron con mayor demanda según la población encuestada.

**Tabla 26: proyección de precios de servicios contables y auditoría financiera**

SERVICIOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	precio	precio	precio	precio	precio	precio
Preparación de Balances	\$ 250,00	\$ 256,75	\$ 263,68	\$ 270,80	\$ 278,11	\$ 285,62
Contabilidad Integral	\$ 300,00	\$ 308,10	\$ 316,42	\$ 324,96	\$ 333,74	\$ 342,75
Sistematización Contable	\$ 250,00	\$ 256,75	\$ 263,68	\$ 270,80	\$ 278,11	\$ 285,62
Elaboración de Impuestos	\$ 60,00	\$ 61,62	\$ 63,28	\$ 64,99	\$ 66,75	\$ 68,55
Auditoría Estados financie	\$ 1.800,00	\$ 1.848,60	\$ 1.898,51	\$ 1.949,77	\$ 2.002,42	\$ 2.056,48
Evaluación al Control Interr	\$ 800,00	\$ 821,60	\$ 843,78	\$ 866,57	\$ 889,96	\$ 913,99
Auditoría Tributaria	\$ 1.400,00	\$ 1.437,80	\$ 1.476,62	\$ 1.516,49	\$ 1.557,43	\$ 1.599,49

Elaborado por: El Autor

### 3.10 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Basándose a la observación directa hacia los competidores y partiendo de que éstas no son empresas formales o con personería jurídica sino que en su mayoría son personas naturales que se dedican más a la elaborar impuestos antes que en servicios especializados Contabilidad o Auditoría Financiera .

Sin embargo se ha considerado a oficinas que brindan estos servicios ya de manera más formal y tienen cierta experiencia, así como un portafolio de clientes ya establecido y son las siguientes

- ✓ Contasolutions SCC
- ✓ Asecont&T Servicios contables
- ✓ Accounting
- ✓ Arias y Asociados.

De las antes mencionadas, solo una tiene experiencia en Auditorías Financieras y Outsourcing Contables, otra de ellas ofrece servicios de Contabilidad, limitándose a la generación de balances; y el resto, ofrecen servicios netamente sobre declaración de impuestos.

Es por eso que para el caso de las Auditorías Financieras, necesariamente se debe buscar una alianza estratégica con empresas de experiencia, ya que como manda la Ley y la Superintendencia de compañías se deben cumplir ciertos requisitos para poder realizar Auditorías

### **3.11 MARKETING DE LA NUEVA EMPRESA.**

La estrategia de comercialización de los servicios a ofrecer (Marketing) se basará en diseñar folletos, catálogos de productos con énfasis en servicios de Contabilidad integral y sus bondades, y que promocionen sistemas de fortalecimiento al control interno, innovación de informes, ventajas de su utilización y ventajas de la Auditoría.

De esta manera incursionar en el mercado para captar un buen porcentaje de la demanda insatisfecha.

#### **3.11.1 ESTRATEGIAS DE PRECIO**

- ✓ Los precios se fijarán de acuerdo al volumen de ventas o transacciones
- ✓ Se fijarán precios de acuerdo al nivel de complejidad de los trabajos a realizar.
- ✓ Trabajaremos con precios similares a la competencia, buscando siempre añadir valor agregado a los servicios que se oferte con el fin de mejorar los precios.
- ✓ Se trabajara en precios especiales para clientes que nos recomienden.

- ✓ Rebaja de precios en servicios adicionales a los contratados inicialmente

### **3.11.2 ESTRATEGIAS DE VENTA**

- ✓ La estrategia es mejorar los servicios existente, ofrecer servicios nuevos y demostrar el valor agregado que será añadido
- ✓ Exposiciones y conferencias gratuitas o bajo costo (según el tema) para nuestros clientes a fin de obtener el mayor interés por parte de ellos en la contratación de nuestros servicios.
- ✓ Visitas rápidas y personales a los potenciales clientes
- ✓ Demostraciones de los servicios a ofrecer.
- ✓ Precios accesibles; y de acuerdo a lo requerido, mejoramiento de precios.

### **3.11.3 ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD**

- ✓ Folletos con el portafolio de servicios en diseños interesantes y coloridos
- ✓ Uso del internet para llegar a más clientes.
- ✓ Diseño a futuro de páginas web y otras herramientas tecnológicas
- ✓ Contratación de servicios de publicidad por pantalla gigante
- ✓ Jingles radiales de publicidad

### **3.12 CONCLUSIÓN DEL ESTUDIO DE MERCADO**

El estudio de mercado arrojó información relevante sobre las expectativas de creación de la microempresa, toda vez que sus resultados son satisfactorios en cuanto a la aceptación de la oferta de nuestros servicios, aceptación de precios y un mercado que puede ser explorado y explotado.

Se conoció que un buen porcentaje de empresas se encuentran en el sector Artesanal y que en gran parte constituyen industrias lácteas y de panadería que experimentan altos índices de crecimiento, lo que las obliga a tecnificar sus procesos administrativos y contables, convirtiéndose en un importante nicho de mercado.

Las expectativas de crecimiento de todos los sectores productivos dentro del cantón para los próximos años, hace pensar que la empresa puede crecer y consolidarse dentro del sector de servicios de asesoría Contable y de Auditoría siempre y cuando los factores externos a la empresa puedan ser enfrentados y solucionados.

Otro dato muy importante que arrojó el estudio, es la demanda de servicios tributarios, lo que obliga a mantener constantes actualizaciones en conocimientos para ofrecer y reforzar mejoras a la demanda de este servicio.

## **CAPÍTULO IV**

### **4.- ESTUDIO TÉCNICO**

“Es un estudio que se realiza una vez finalizado el estudio de mercado, que permite obtener la base para el cálculo financiero y la evaluación económica de un proyecto a realizar. El proyecto de inversión debe mostrar en su estudio técnico todas las maneras que se puedan elaborar un producto o servicio, que para esto se necesita precisar su proceso de elaboración. Determinado su proceso se puede determinar la cantidad necesaria de maquinaria, equipo de producción y mano de obra calificada. También identifica los proveedores y acreedores de materias primas y herramientas que ayuden a lograr el desarrollo del producto o servicio, además de crear un plan estratégico que permita pavimentar el camino a seguir y la capacidad del proceso para lograr satisfacer la demanda estimada en la planeación. Con lo anterior determinado, podemos realizar una estructura de costos de los activos mencionados

Resumiendo el concepto, el estudio técnico busca hacer un análisis , de los procesos de producción de servicios que se busca ofrecer, procurando responder inquietudes referentes a dónde, cuándo, cuánto, cómo y con qué producir los servicios, el equipamiento necesario para hacer que funcione la micro empresa y se mantenga operativo continuamente.

#### **4.1 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.**

La localización del proyecto de microempresa, ayudará a encontrar dentro de un entorno macro, el espacio óptimo donde nuestra actividad podrá aplicar de manera eficiente y segura los servicios a ofertar.

#### 4.1.1 MACROLOCALIZACIÓN.

La macro localización comprende la situación geográfica donde se ubicará el proyecto y este será en la ciudad de Cayambe, Cantón Cayambe, provincia de Pichincha, se la escogió por los siguientes factores:

- ✓ Infraestructura (comercial, bancaria y de servicios).
- ✓ Bajos costos de movilización.
- ✓ Existencia de todos los servicios básicos
- ✓ Existencia del mercado requerido

**Gráfico 19: MACRO LOCALIZACIÓN DEL CANTÓN CAYAMBE**



Fuente: Karta online.com

#### 4.1.2 MICRO LOCALIZACIÓN

La micro localización nos indicará el sitio exacto donde funcionara la microempresa , tomando referencias como la cercanía a todo el entorno

comercial de la ciudad de Cayambe, instituciones públicas y privadas que realizan actividades comerciales, así como la línea de transporte público

**Tabla 27: Micro localización de la microempresa.**

 <b>AIDSJ Consultores</b>	
AUDITORÍA & OUTSOURCING CONTABLE	
PROVINCIA	Pichincha
CANTÓN	Cayambe
CIUDAD	Cayambe
CALLE PRINCIPAL	Bolívar
INTERSECCIÓN	Ascázubi
N°	EO-C26
Oficina(possible)	N° 120
REFERENCIAS	Frente banco Pichincha

Fuente: Croquis centro Cayambe

Elaborado por: El Autor

**Gráfico 20: Micro localización**



Fuente: Croquis centro Cayambe

Elaborado por: El Autor

## 4.2 TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto estará de acuerdo con la capacidad que tenga la empresa para generar servicios que cubran la demanda insatisfecha y la demanda proyectada

#### **4.2.1 FACTORES**

El análisis de estos factores permite determinar un panorama claro con respecto a cuán viable o riesgoso resulta la implementación del proyecto. Las perspectivas en este sentido dan la pauta de atractivo o no al inversionista.

Para determinar la capacidad del proyecto, se parte del planteamiento de cuatro aspectos:

- ✓ Disponibilidad de recursos financieros.
- ✓ Infraestructura y mobiliario.
- ✓ Hardware y Software.
- ✓ Recursos humanos y tecnológicos.
- ✓ La Organización

#### **4.2.2 DISPONIBILIDAD DE RECURSOS FINANCIEROS.**

Para la implementación del proyecto, se debe acudir a financiamiento externo sea por medio de instituciones bancarias o a través de la CFN, con la obtención de créditos para sectores productivos.

#### **4.2.3 INFRAESTRUCTURA Y MOBILIARIO.**

Debido a que no contamos con local propio, la oficina elegida, deberá contener todos los servicios básicos, iluminación adecuada, ubicación comercial aceptable, para equiparla del mobiliario necesario para el desenvolvimiento de nuestras operaciones comerciales.

#### **4.2.4 HARDWARE Y SOFTWARE.**

Para brindar un adecuado servicio al cliente, se comprarán equipos de computación de óptima calidad, así como de sistemas ágiles y competitivos

#### 4.2.5 RECURSO HUMANO Y TECNOLÓGICO

Indudablemente, se contará con recurso humano capacitado y especializado, que responda a las expectativas de la microempresa, además de proporcionar equipos y tecnología a nuestro alcance.

#### 4.2.6 LA ORGANIZACIÓN.

La organización de la microempresa, no ofrece mayor complejidad, debido a que su tamaño no requiere de una gran infraestructura física y técnica, se puede decir que se trata de una estructura organizacional de tipo formal ya que centraliza el mando en una sola persona que es generalmente el dueño.

#### 4.2.7 OBJETIVOS DE CRECIMIENTOS SEGÚN DEMANDA

##### INSATISFECHA

Para la determinación de los objetivos de crecimiento, se empezará por la captación de la demanda insatisfecha y el planteamiento de objetivos de crecimiento en función de la disponibilidad de recursos como se ilustra en el siguiente cuadro.

**Tabla 28: OBJETIVO DE CRECIMIENTOS POR MES**

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA INSATIS.</b>	<b>CAPTACION ESPERADA</b>	<b>POR AÑO</b>	<b>POR MES</b>
<b>2012</b>	0	0%	0	0
<b>2013</b>	1781	1,00%	18	1
<b>2014</b>	1844	1,20%	22	2
<b>2015</b>	1908	1,40%	27	2
<b>2016</b>	1975	1,60%	32	3
<b>2017</b>	2044	1,80%	37	3

Fuente: Estudio de mercado (tabla N° 26)

Como se puede apreciar en el cuadro anterior los objetivos de crecimiento planteados respecto a la demanda insatisfecha en cinco años de

operación alcanza el 1.8 %, lo que demuestra una gran expectativa del proyecto respecto al mercado potencial de los servicios de Consultoría y de Auditoría.

### **4.3 FIJACIÓN DE LA CAPACIDAD DEL PROYECTO**

Este aspecto en el tamaño del proyecto tiene relación con el volumen de producción y su capacidad instalada, es decir, determinar cuál es la capacidad técnica viable, tomando en cuenta las condiciones normales de trabajo, producción y venta, derivadas del estudio de mercado. Además tomando en cuenta los factores de determinación del tamaño, funcionamiento y otros.

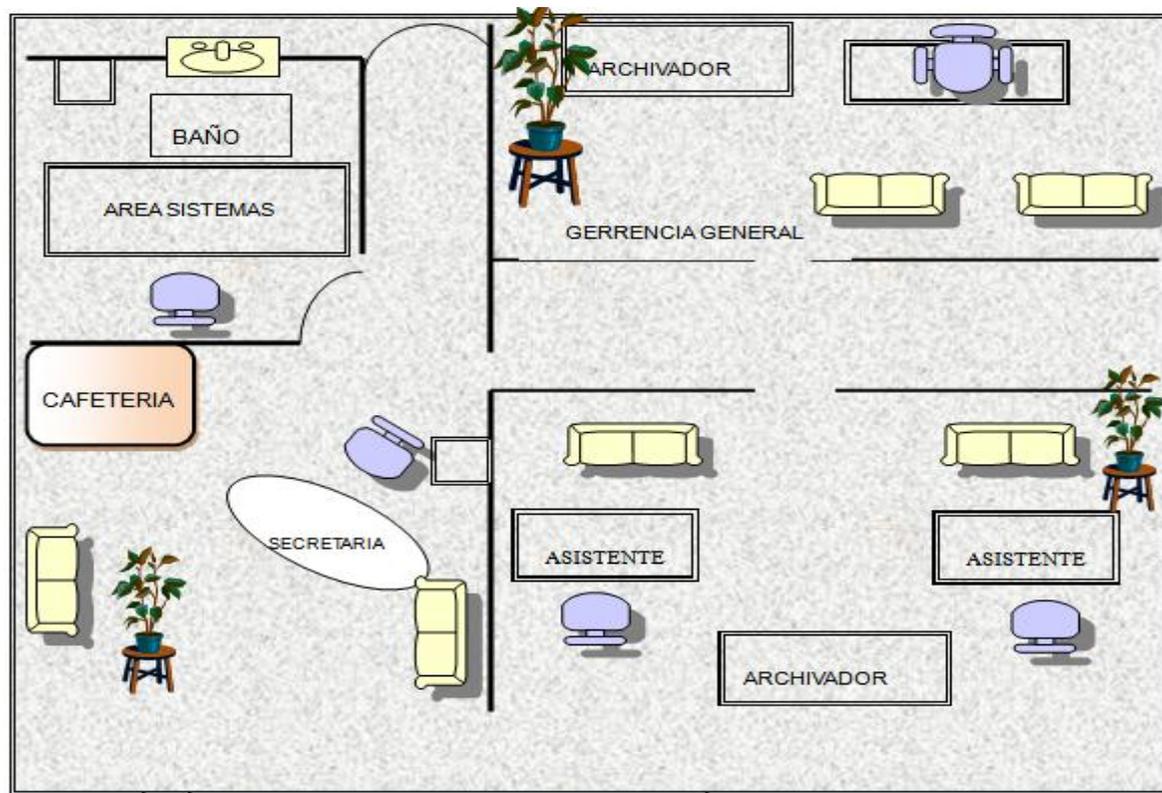
### **4.4 ANÁLISIS TÉCNICO O INGENIERÍA DEL PROYECTO.**

Representan las instalaciones físicas, que son los espacios necesarios en donde desarrollara las operaciones la nueva empresa. Es importante indicar las diferentes aéreas con que va estar formada la microempresa, para lo cual a continuación se indica las instalaciones que contemplara el proyecto.

#### **4.4.1 ESTUDIO DE LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA DE LA OFICINA**

La distribución en la planta tiene como propósito fundamental el aprovechar al máximo el espacio físico que se dispone, para que los servicios sean más eficaces, proporcionando la mayor comodidad a los empleados y al público, a más de garantizar la supervisión y seguridad de la planta

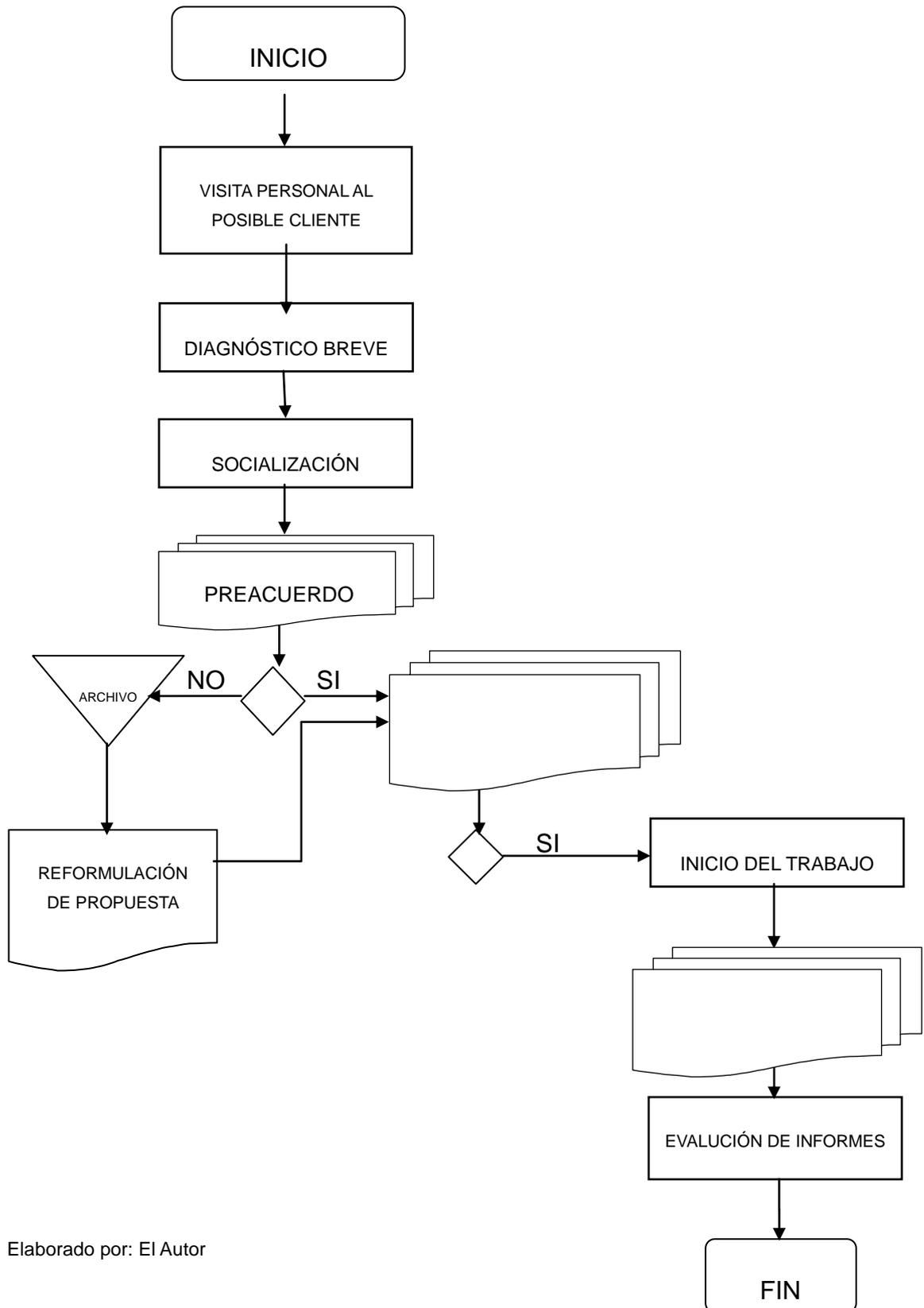
**Gráfico 21: Distribución física de la microempresa de servicios de Auditoría financiera y Outsourcing contable “AIDSJ Consultores”**



Con el propósito de formalizar la microempresa de Auditoría financiera y Outsourcing contable “AIDSJ” en la ciudad de Cayambe y de empezar con la oferta a los posibles clientes , es conveniente realizar procesos adecuados a fin de llegar a un feliz término de negociación de prestación de servicios.

- Visitas personales a clientes previamente seleccionados de acuerdo a un análisis de servicios requeridos.
- Breve diagnóstico a las áreas solicitadas por el cliente.
- Socialización e intercambio de ideas con el cliente.
- Elaboración de un borrador de pre-acuerdos alcanzados.
- Elaboración formal de propuesta de servicios de acuerdo a problemas detectados y requeridos por el cliente.
- Envío de la propuesta formal.
- Inicio del trabajo requerido por el cliente.
- Presentación de informes.
- Evaluación de resultados.

#### 4.4.2 DIAGRAMA DE PROCESO DE NEGOCIACIÓN



Elaborado por: El Autor

## 4.5 PRESUPUESTO TÉCNICO.

En esta parte del proyecto, se abordan aspectos propios de la ingeniería o requerimientos, tales como: infraestructura, procesos de producción, equipo y mobiliarios, tecnología, talento humano, entre otros. Para esto se consideran dos tipos de inversiones como son las fijas y las variables.

### 4.5.1 INVERSIONES FIJAS.

Para iniciar el proyecto es preciso realizar la inversión en equipo, muebles y enseres e infraestructura, necesarios para el funcionamiento de la oficina. Por este motivo, se consideró que las inversiones totales se las realizará en el periodo pre-operativo y operativo del proyecto, estas inversiones no serán modificadas durante toda la vida del Proyecto; es decir, durante los próximos 5 años de ejecución del proyecto

### OFICINAS.

Debido a los recursos económicos limitados que dispondrá la empresa para iniciar sus operaciones, es obvio que se necesitará arrendar oficinas en la zona comercial de Cayambe y se ha seleccionado las mejores alternativas siguientes.

**Tabla 29: Costo arriendo de oficinas**

ZONA	DIRECCIÓN	ÁREA	CONDICIONES	COSTO
<b>Centro</b>	Bolívar, entre Morales y Ascázubi	23,50 m <sup>2</sup>	Garantía 2 meses	150 usd
<b>Centro</b>	Ascásubi y Vivar	21,70 m <sup>2</sup>	Garantía 3 meses	170 usd
<b>Norte</b>	Ascázubi (sector parque NasacotaPuento)	25,30 m <sup>2</sup>	Garantía 3 meses	120 usd
<b>Sur</b>	Ascázubi y 10 de Agosto (sector mercado diario)	20,50 m <sup>2</sup>	Garantía 3 meses	150 usd

Fuente: Investigación  
Elaborado por: El Autor

## MOBILIARIO Y EQUIPO.

El siguiente paso será la determinación de la inversión necesaria para el equipamiento de la oficina, de acuerdo al diseño establecido anteriormente, lo que hará que las labores se desenvuelvan con absoluta normalidad

El proyecto busca ofrecer servicios de calidad en el campo de asesorías, consultorías, por lo que se hace necesaria la inversión en tecnología y equipo que proporcione adecuadas condiciones de trabajo y resultados óptimos en los trabajos a realizar.

**Tabla 30: Inversiones en área de Gerencia**

AREA	DETALLE	CANTIDAD	C/U	TOTAL
GERENCIA GENERAL	MUEBLES OFICINA			
	Divisiones para oficina	1	\$ 370	\$ 370,00
	Plantas ornamentales	1	\$ 45	\$ 45,00
	Escritorio Gerencia	1	\$ 320	\$ 320,00
	Repisa	1	\$ 270	\$ 270,00
	Sillones para clientes	2	\$85	\$ 170,00
	Silla móvil de gerencia	1	\$170	\$ 170,00
	Archivadores medianos metálicos	1	\$160	\$ 160,00
Papeleras	1	\$32	\$ 32,00	
	<b>TOTAL MUEBLES OFICINA</b>			<b>\$1.537,00</b>
AUDITORÍA	EQUIPO COMPUTO			
	Computadores + partes	0	0	\$ 0
	Portátil	1	\$1050	\$ 1.050,00
	Impresoras tinta continua	1	\$180	\$ 180,00
	Sumadoras	0	\$0	\$ 0,00
	Licencias uso Software Office	1	\$160	\$ 160,00
	<b>TOTAL EQUIPOS COMPUTO</b>			<b>\$ 1.390,00</b>
<b>TOTAL ÁREA GERENCIA</b>				<b>\$ 2,927,00</b>

Fuente: Almacenes Ecofertas Cayambe

Elaborado por: El Autor

**Tabla 31: Inversiones en área de Outsourcing**

ÁREA	DETALLE	CANTIDAD	C/U	TOTAL	
OUTSORSING	MUEBLES OFICINA	Divisiones para oficina	1	\$370	\$370,00
		Escritorio individual	2	\$267	\$534,00
		Plantas Ornamentales	1	\$45	\$45,00
		Repisa mediana	1	\$270	\$270,00
		Silla móvil	2	\$75	\$150,00
		Sillones para clientes	2	\$85	\$170,00
		Archivadores medianos metálicos	1	\$160	\$160,00
		Papeleras	2	\$32	\$64,00
		<b><u>TOTAL MUEBLES OFICINA</u></b>			
AUDITORÍA	EQUIPO COMPUTO	Computadores + partes	2	\$860	\$1.720,00
		UPC(Estabilizador de energía)	1	\$420	\$420
		Impresoras tinta continua	1	\$180	\$180,00
		Sumadoras	2	\$64	\$128,00
		Licencias uso Software Office	0	\$0	\$0,00
		Software Contable Latinium	1	\$3.800	\$3.800
		<b><u>TOTAL EQUIPOS COMPUTO Y SOFTWARE</u></b>			
<b>TOTAL ÁREA DE OUTSORSING</b>				<b>\$8.011,00</b>	

Fuente: Almacenes Ecofertas Cayambe, Prosystem

Elaborado por: El Autor

**Tabla 32: Inversiones en área operativa**

AREA		DETALLE	CANTIDAD	C/U	TOTAL
ADMINISTRATIVA	SECRETARIA	Computadores + partes	1	\$860	\$860,00
		escritorio	1	\$267	\$267,00
		Impresoras tinta continua	1	\$180	\$180,00
		sillas	1	\$75	\$75,00
		Sillones de espera	2	\$85	\$170,00
		Archivador metálico mediano	1	\$160	\$160,00
		papelera	1	\$32	\$32,00
		<b>TOTAL EQUIPOS COMPUTO Y SOFTWARE</b>			
<b>TOTAL ÁREA ADMINISTRATIVA</b>					<b>\$1.744,00</b>

Fuente: Almacenes Ecoferas Cayambe y Prosystem  
Elaborado por: El Autor

**Tabla 33: Inversiones en área técnica**

AREA		DETALLE	CANTIDAD	C/U
ÁREA TÉCNICA	SISTEMAS	Servidor	1	\$1.300
		Accesorios y componentes para redes	1	\$600
		UPS (nivelador y supresor de energía eléctrica)	1	\$450
		Sistemas de refrigeración	1	\$200
		División	1	\$370
		Sistemas de vigilancia y seguridad	1	800
<b>TOTAL ÁREA TÉCNICA</b>				<b>\$ 3720</b>

Fuente: Prosystem  
Elaborado por: El Autor

#### **4.5.2 INVERSIÓN VARIABLE**

Consisten todos los recursos que la nueva empresa o proyecto destinara para la contratación del talento humano dividido en dos áreas productivas principales como son la de Auditoría y la de Outsourcing Contable y la áreas Administrativa y Técnicas, materiales, accesorios e insumos necesarios para iniciar con el proceso de producción que se plantea ejecutar.

Se debe mencionar que en lo que respecta a los sueldos, habrá que tomar en cuenta lo que trata sobre la oferta de trabajo ya que existe gran cantidad de profesionales que han optado por el título de Contadores o Auditores y por lo que existe demasiada oferta en lo que respecta a profesionales que quieren ofrecer sus servicios.

Esto se constituirá en una oportunidad para la empresa ya que podremos optar por la contratación de profesionales con título de tercer nivel aunque poco experimentado por lo que habrá que tenerse en cuenta este factor a la hora de contratar personal.

Para que la empresa pueda operar en forma apropiada es necesario contar con lo siguiente

**Tabla 34: Tabla sueldos y salarios sectoriales actividades tipo servicio**

<b>CARGO / ACTIVIDAD</b>	<b>ESTRUCTURA OCUPACIONAL</b>	<b>COMENTARIOS / DETALLES DEL CARGO O ACTIVIDAD</b>	<b>CÓDIGO IESS</b>	<b>SALARIO MINIMO SECTORIAL 2013</b>
GERENTE / AFINES	A1		1918200000101	334,86
CONTADOR / CONTADOR GENERAL	C1		1910000000012	328,12
SECRETARIA / OFICINISTA	D1		1910000000024	323,06
ASISTENTE / AYUDANTE / AUXILIAR DE CONTABILIDAD	D1		1910000000026	323,06
PROFESIONALES CON TITULO DE TERCER NIVEL	B1		1910000000043	372,72

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales

**Tabla 35: Costos proyectados por personal ejecutivo y operativo**

RUBROS	ÁREA DE AUDITORÍA				
	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
SUELDOS	\$8.400,00	\$9.140,04	\$9.945,28	\$10.821,46	\$11.774,83
DECIMO TERCER SUELDO	\$ 700,00	\$ 761,67	\$ 828,77	\$ 901,79	\$ 981,24
DECIMO CUARTO SUELDO	\$ 318,00	\$ 346,02	\$376,50	\$ 409,67	\$ 445,76
FONDO RESERVA	-	\$ 761,67	\$ 828,77	\$ 901,79	\$ 981,24
VACACIONES	\$ 350,00	\$ 380,84	\$ 414,39	\$ 450,89	\$ 490,62
APORTE PATRONAL	\$1.020,60	\$ 1.110,51	\$1.208,35	\$1.314,81	\$1.430,64
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$10.788,60</b>	<b>\$12.500,75</b>	<b>\$13.602,06</b>	<b>\$14.800,40</b>	<b>\$16.104,32</b>
RUBROS	OUTSOURCIN CONTABLE				
	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
SUELDOS	\$ 9.600,00	\$ 10.445,76	\$11.366,03	\$ 12.367,38	\$13.456,94
DECIMO TERCER SUELDO	\$ 800,00	\$ 870,48	\$ 947,17	\$1.030,61	\$1.121,41
DECIMO CUARTO SUELDO	\$ 954,00	\$ 1.038,05	\$1.129,50	\$1.229,01	\$1.337,28
VACACIONES	\$ 400,00	\$ 435,24	\$ 473,58	\$ 515,31	\$ 560,71
FONDO RESERVA	-	\$ 870,42	\$ 947,17	\$1.030,61	\$1.121,41
APORTE PATRONAL	\$1.166,40	\$ 1.269,16	\$1.380,97	\$1.502,64	\$1.653,02
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$12.602,40</b>	<b>\$14.583,15</b>	<b>\$ 15.867,93</b>	<b>17.265,89</b>	<b>18.787,02</b>
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>\$23.391,00</b>	<b>\$ 27.083,90</b>	<b>\$29.469,99</b>	<b>\$32.066,29</b>	<b>\$34.891,33</b>

Fuente: Investigación honorarios promedios al 2013

Elaborado por: El autor

A continuación se ha realizado un cuadro que proyecta los gastos que se generarán durante los cinco primeros años de vida del proyecto en base

al índice de inflación, esta información al igual que las anteriores, nos ayudaran a construir la información contable proyectada.

**Tabla 36: Proyección gasto personal administrativo**

	<b>AÑO 01</b>	<b>AÑO 02</b>	<b>AÑO 03</b>	<b>AÑO 04</b>	<b>AÑO 05</b>
SUELDOS	\$4.560,00	\$4.961,74	\$5.398,86	\$ 5.874,50	\$6.392,05
DECIMO TERCERO	\$ 380,00	\$ 413,48	\$ 449,91	\$ 489,54	\$ 532,67
DECIMO CUARTO	\$318,00	\$ 344,01	\$372,15	\$ 402,59	\$435,53
FONDO RESERVA	-	\$413,48	\$449,91	\$ 489,54	\$ 532,67
VACACIONES	\$ 190,00	\$ 206,74	\$ 224,95	\$ 244,77	\$266,34
APORTE PATRONAL	\$554,04	\$ 602,85	\$ 655,96	\$ 713,75	\$ 776,63
<b>TOTAL</b>	<b>\$6.002,04</b>	<b>\$ 6.942,29</b>	<b>\$ 7.551,74</b>	<b>\$ 8.214,71</b>	<b>\$ 8.935,89</b>

Fuente: Investigación honorarios promedios al 2013

Elaborado por: El autor

**Tabla 37: Proyección gasto suministros, servicios administrativos y publicidad**

<b>RUBROS</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
ENERGIA ELECTRICA	\$60,00	\$ 720,00
INTERNET	\$35,00	\$ 420,00
TELEFONO	\$30,00	\$ 360,00
AGUA	\$15,00	\$180,00
ACTUALIZACION SISTEMAS	\$80,00	\$80,00
PUBLICIDAD	\$ 200	\$ 2.400,00
UTILES DE ASEO	\$35,00	\$420,00
SUMINISTROS OFICINA	\$30,00	\$360,00
CAFETERIA	\$20,00	\$ 240,00
MONITOREO Y ALARMAS	\$35,00	\$420,00
<b>TOTAL</b>		<b>\$5.600,00</b>

Fuente: Investigación sondeo de mercado real

Elaborado por: El autor

### 4.5.3 INVERSIÓN DIFERIDA

Los activos diferidos están constituidos por los gastos e inversiones necesarias para conformar la empresa o implementar la infraestructura inicial con la que trabajará la empresa. Igualmente constan los gastos que demanden los estudios o elaboración del Proyecto de Factibilidad.

**Tabla 38: Gastos a diferir**

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>
Obtención Ruc	\$ 30,00
Patentes	\$25,00
Permiso Bomberos	\$20,00
Permiso Salud	\$ 50,00
Carnet Afiliación Federación	\$ 50,00
Gastos por movilizaciones	\$ 100,00
Estudio de factibilidad	\$700,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 975,00</b>

Fuente: Observación directa

Elaborado por: El autor

### 4.5.4 RESUMEN DE INVERSIONES REQUERIDAS.

Como se puede apreciar en el siguiente cuadro, la inversión se ha estructurado en tres grandes grupos donde el más representativo representa el costo variable representado en un 62% por el talento humano ya que se requiere contar con personal altamente calificado y con perfiles adecuados para garantizar un buen servicios

**Tabla 39: Estructura de la inversión**

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>
Inversión Fija	\$18.082,00
Inversión Variable	\$32.384,64
Inversión Diferida	\$.975,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$48.500,04</b>

Fuente: Observación directa

Elaborado por: El Autor

#### **4.6 ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO**

El financiamiento se obtendrá con un crédito bancario solicitado al Banco Nacional de Fomento por \$ 20.000 al 15% anual de acuerdo a la información proporcionada por la página web del banco y \$10.000 con financiamiento propio.

## **CAPÍTULO V**

### **5.- ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO**

El Presente capítulo tiene como propósito el de determinar cuan viable es la inversión que se pretende hacer en el proyecto y determinar si es rentable.

El análisis económico determinará los montos de necesarios a desembolsar en los distintos grupos como son el de inversiones y el costo operativo de la Oficina

Los parámetros que definen una inversión son tres:

- Pago de la inversión (K), es el número de unidades monetarias que el inversor debe desembolsar para conseguir que el proyecto empiece a funcionar como tal.
- Vida útil de proyecto (n), es el número de años estimados durante los cuales la inversión genera rendimientos.
- Flujo de caja (Ri), resultados de efectuar la diferencia entre cobros y pagos, ya sean estos ordinarios o extraordinarios, en cada uno de los años de la vida del proyecto

#### **5.1 PRESUPUESTO DE INGRESOS**

Para poder trabajar en el presupuesto de Ingresos y obtener el volumen de ventas, se deberá trabajar en los análisis de proyección de los precios y producción de servicios

### 5.1.1 PROYECCIÓN DE PRECIOS.

Para la proyección del precio anual, se ha tomado en cuenta como base los precios referenciales que se cobran dentro del Cantón Cayambe y que se describen en la columna del año cero, para obtener el incremento anual se aplicó el índice de inflación acumulada a Diciembre del 2013 del 2,70%

**Tabla 40: Proyección de precios**

SERVICIOS	AÑO 0 precio	AÑO 1 precio	AÑO 2 precio	AÑO 3 precio	AÑO 4 precio	AÑO 5 precio
Preparación de Balances	\$ 250,00	\$ 256,75	\$ 263,68	\$ 270,80	\$ 278,11	\$ 285,62
Contabilidad Integral	\$ 300,00	\$ 308,10	\$ 316,42	\$ 324,96	\$ 333,74	\$ 342,75
Sistematización Contable	\$ 250,00	\$ 256,75	\$ 263,68	\$ 270,80	\$ 278,11	\$ 285,62
Elaboración de Impuestos	\$ 60,00	\$ 61,62	\$ 63,28	\$ 64,99	\$ 66,75	\$ 68,55
Auditoría Estados financieros	\$ 1.800,00	\$ 1.848,60	\$ 1.898,51	\$ 1.949,77	\$ 2.002,42	\$ 2.056,48
Evaluación al Control Interno	\$ 800,00	\$ 821,60	\$ 843,78	\$ 866,57	\$ 889,96	\$ 913,99
Auditoría Tributaria	\$ 1.400,00	\$ 1.437,80	\$ 1.476,62	\$ 1.516,49	\$ 1.557,43	\$ 1.599,49

Fuente: Investigación de mercado (cuadro N°27)

Elaborado por: El Autor

**Tabla 41: Proyección de producción de servicios**

SERVICIOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Preparación de Balances	60	62	63	65	67	69
Contabilidad Integral	40	41	42	43	44	46
Sistematización Contable	50	51	53	54	56	57
Elaboración de Impuestos	90	92	95	97	100	103
Auditoría EE-FF	3	3	3	3	3	3
Evaluación al Control Interno	2	2	2	2	2	2
Auditoría Tributaria	1	1	1	1	1	1

Fuente: Investigación de mercado (tabla N°21)

Elaborado por: El Autor

Igualmente la producción de los servicios es un factor muy relevante para la consecución de los objetivos económicos y financieros del proyecto, por lo que es importante que se genere o produzca la cantidad requerida.

## 5.1.2 PRESUPUESTO DE INGRESOS POR VENTAS

Tabla 42: Proyección de ingresos por ventas

SERVICIOS	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Preparación de Balances	15,820.94	16,686.80	17,600.05	18,563.28	19,579.23
Contabilidad Integral	12,656.75	13,349.44	14,080.04	14,850.63	15,663.39
Sistematización Contable	13,184.11	13,905.67	14,666.71	15,469.40	16,316.03
Elaboración de Impuestos	5,695.54	6,007.25	6,336.02	6,682.78	7,048.52
Auditoría EE-FF	5,695.54	6,007.25	6,336.02	6,682.78	7,048.52
Evaluación al Control Interno	1,687.57	1,779.93	1,877.34	1,980.08	2,088.45
Auditoría Tributaria	1,476.62	1,557.43	1,642.67	1,732.57	1,827.40
<b>TOTAL</b>	<b>56,217.06</b>	<b>59,293.76</b>	<b>62,538.85</b>	<b>65,961.54</b>	<b>69,571.54</b>

Fuente: Investigación de mercado tablas N° 41 y 42)

Elaborado por: El Autor

## 5.2 PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS

El análisis de los costos y gastos, permitirá estimar a futuro, los recursos necesarios y los gastos en que deberemos incurrir durante los próximos cinco años para que la microempresa pueda funcionar normalmente.

Estos desembolsos incidirán directa o indirectamente en la producción de nuestros servicios, y para su proyección recurriremos al índice de inflación del 2,68%, y para los salarios tomaremos como referencia el 8.81% que fue el incremento del sueldo para el año 2013 con relación al año 2012, siempre y cuando se trate de sueldos básicos, caso contrario se aplicara el índice de inflación

### 5.2.1 COSTOS OPERATIVOS

Como es conocido, los costos de producción implican tres componentes: materia prima, mano de obra directa y gastos indirectos de fabricación, para el caso de la empresa de servicios como es la firma consultora motivo del proyecto, los gastos indirectos y la materia prima, no interviene, pero si el de la mano de obra, compuesto por el personal operativo como son los analistas contables, digitadores, los auditores junior y todos

los involucrados directamente en la generación y producción de la información que nuestra empresa proporcione.

**Tabla 43: Costos proyectados por componentes de personal ejecutivo y operativo**

RUBROS	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
SUELDOS	22,560.00	24,547.54	26,710.17	29,063.34	31,623.82
DECIMO TERCER SUELDO	1,880.00	2,045.63	2,225.85	2,421.95	2,635.32
DECIMO CUARTO SUELDO	1,272.00	1,382.06	1,501.65	1,631.60	1,772.81
VACACIONES	940.00	1,022.81	1,112.92	1,210.97	1,317.66
FONDO RESERVA	-	2,045.63	2,225.85	2,421.95	2,635.32
APORTE PATRONAL	2,741.04	2,982.53	3,245.29	3,531.20	3,842.29
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>29,393.04</b>	<b>34,026.19</b>	<b>37,021.73</b>	<b>40,281.00</b>	<b>43,827.22</b>

Fuente: Investigación de mercado de sueldos (tablas N° 36 y 37)

Elaborado por: El autor

Para la proyección del costo del arriendo por los cinco años, se estimó un 20% de aumento anual, ya que si se toma en cuenta el índice de inflación, este no es muy aplicable en la realidad debido que no hay normas o entidades que figen realmente el cánon de arrendamiento.

Para el resto de componentes por beneficios sociales, habrá que tomar en cuenta las disposiciones legales tanto del Ministerio de Relaciones Laborales así como los del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y que en ocasiones estarán sujetas a las nuevas políticas que emita el Gobierno de turno.

**Tabla 44: Proyección costo arriendos**

AÑO	COSTO MES	ANUAL
2013	150,00	1.800,00
2014	180,00	2.160,00
2015	216,00	2.592,00
2016	259,20	3.110,40
2017	311,04	3.732,48

Fuente: Investigación de mercado arriendos,(tabla N°30)

Elaborado por: El autor

## 5.2.2 PRESUPUESTO DE GASTOS

Este segmento del capítulo proporcionará un detalle de todos los componentes que intervienen en el presupuesto de gastos, los mismos que son necesarios para la inicialización del proyecto así como su funcionamiento.

### GASTOS DE CONSTITUCIÓN

Estos gastos son los que necesariamente deben realizarse antes de la puesta en marcha de la Firma para cumplir con ciertos requerimientos de tipo legal y se lo hace por una sola vez, nuestra firma inicialmente se enmarcará dentro de los contribuyentes calificados como persona natural, por lo que no es necesario recurrir a otros trámites de tipo legal más que los mencionados anteriormente.

**Tabla 45; Determinación gastos de constitución**

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>
Obtención Ruc	30
Patentes	25
Permiso Bomberos	20
Permiso Salud	50
Afiliación Federación	50
Estudios de factibilidad	700
Gastos por movilizaciones	100
<b>TOTAL</b>	<b>975</b>

**Fuente:** Observación Directa(tabla N°39)

**Elaborado por:** El Autor

De acuerdo a la Normas de Información financiera NIIF, se elimina el concepto de gastos de constitución por lo que no es necesario la elaboración de amortizaciones ya que este valor se traslada directamente al gasto.

## GASTOS ADMINISTRATIVOS

El gasto administrativo está formado por el personal ligado fundamentalmente a la administración de la empresa. Se contará con el siguiente personal: un Contador, una Secretaria - recepcionista, y un Ingeniero en Sistemas. En el siguiente cuadro se presentan todos los componentes de la remuneración al personal administrativo.

Indicamos que no se ha pensado contratar un gerente desde el inicio ya que esta función será desempeñada por el jefe de contadores, hasta que su contratación sea necesaria

**Tabla 46: Sueldos administrativos proyectados**

	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05	AÑO 06
SUELDOS	4,560.00	4,961.74	5,398.86	5,874.50	6,392.05	6,955.19
DECIMO TERCERO	380.00	413.48	449.91	489.54	532.67	579.60
DECIMO CUARTO	318.00	344.01	372.15	402.59	435.53	471.15
VACACIONES	190.00	206.74	224.95	244.77	266.34	289.80
FONDO RESERVA	-	413.48	449.91	489.54	532.67	579.60
APORTE PATRONAL	554.04	602.85	655.96	713.75	776.63	845.06
<b>TOTAL</b>	<b>6,002.04</b>	<b>6,942.29</b>	<b>7,551.74</b>	<b>8,214.71</b>	<b>8,935.89</b>	<b>9,720.39</b>

Fuente: Investigación de mercado de sueldos (tabla N° 37)  
Elaborado por: El autor

Otro componente de los gastos administrativos está compuesto por los materiales y suministros de oficina y los servicios básicos que detallamos en el siguiente cuadro.

**Tabla 47: Gastos por materiales y servicios**

RUBROS	MENSUAL	ANUAL
ENERGIA ELECTRICA	\$60,00	\$ 720,00
INTERNET	\$35,00	\$ 420,00
TELEFONO	\$30,00	\$ 360,00
AGUA	\$15,00	\$180,00
ACTUALIZACION SISTEMAS	\$80,00	\$80,00
PUBLICIDAD	\$ 200	\$ 2.400,00
UTILES DE ASEO	\$35,00	\$420,00
SUMINISTROS OFICINA	\$30,00	\$360,00
CAFETERIA	\$20,00	\$ 240,00
MONITOREO Y ALARMAS	\$35,00	\$420,00
<b>TOTAL</b>		<b>5.600,00</b>

Fuente: Investigación y sondeo de mercado (tabla N° 38)

Elaborado por: El autor

## RESUMEN GASTOS ADMINISTRATIVOS

**Tabla 48: Resumen de gastos administrativos**

DETALLE	MENSUAL	ANUAL
Sueldos y beneficios al personal	\$ 426,17	\$5.114,04
Suministros, materiales y servicios	\$ 690,00	\$8.280,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$1.116,17</b>	<b>\$13.394,04</b>

Fuente: Investigación y sondeo de mercado (tabla 37 ,38)

Elaborado por: El autor

## GASTOS DE VENTAS

El estudio de mercado ha proporcionado un dato importante sobre la preferencia de los consumidores para recibir información y como el medio más ocionado, es el internet por lo que habrá que realizar la compra de una página web con su respectivo espacio, también se ha pensado en compra de espacios radiales de la localidad y también publicidad al aire libre (pantalla gigante) y otros materiales publicitarios como carpetas, esferos, llaveros y otros similares.

El objetivo es tener una amplia cobertura y llegar a todos los niveles posibles de consumidores, dando prioridad a empresas o microempresas

ya establecidas y que manejen un alto nivel de transacciones con cierto grado de complejidad.

Obviamente que por ser una empresa que empieza nos veremos forzados a prescindir de un departamento de ventas.

**Tabla 49: Gastos por publicidad y ventas**

<b>DETALLE</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
Publicidad pantalla Gigante	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Publicidad radio local	\$ 40,00	\$ 480,00
Material publicitario	\$ 60,00	\$ 720,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 200,00</b>	<b>\$ 2.400,00</b>

**Fuente:** Investigación y sondeo de mercado

**Elaborado por:** El autor

## **DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES**

Depreciación de activos fijos de la fábrica se presentan en el cuadro de siguiente. El método utilizado para los cálculos de la depreciación es la establecida por La ley de Régimen Tributario Interno y su reglamento

De acuerdo a la NIC16 (Inmovilizado material) para que los activos sean considerados como tales deben cumplir con ciertos requisitos además de mencionar conceptos como valor razonable, valor residual, vida útil.

De igual manera también existen varios métodos de depreciación como son el de Línea recta, unidades producidas, saldos crecientes y suma de años dígitos

**Tabla 50: Depreciación de Propiedad planta y equipo**

DETALLE	DEPRECIACIÓN				
	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>	4,334.00	4,334.00	4,334.00	4,334.00	4,334.00
Depreciación al gasto	424.40	433.40	433.40	433.40	433.40
Depreciación acumulada	424.40	857.80	1,291.20	1,724.60	2,158.00
<b>EQUIPO DE COMPUTO</b>	6,638.00	6,638.00	6,638.00	3,120.00	3,120.00
Depreciación al gasto	2,124.54	2,190.54	2,190.54	1,029.60	2,059.20
Depreciación acumulada	2,124.54	4,315.08	6,505.62	1,029.60	1,029.60
<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00
Depreciación al gasto	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
Depreciación acumulada	80.00	160.00	240.00	320.00	400.00
<b>TOTALES</b>	<b>17,029.88</b>	<b>19,808.82</b>	<b>22,512.76</b>	<b>12,871.20</b>	<b>14,414.20</b>

Elaborado por: El Autor

Para efectos de cálculo, se ha decidido por el momento aplicar lo que determina la Ley de Régimen Tributario Interno, que señala porcentaje para cada grupo que integra la Propiedad planta y equipo, ya que aún no existen normas que permitan aplicar los métodos existente de depreciación que serían los más adecuados de acuerdo a la actividad comercial

**Tabla 51: Amortización intangible**

DETALLE	AMORTIZACIÓN				
	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
SOFTWARE	4,560.00	4,560.00	4,560.00	4,560.00	4,560.00
Depreciación al gasto	228.00	228.00	228.00	228.00	228.00
Depreciación acumulada	228.00	456.00	684.00	912.00	1,140.00
<b>TOTALES</b>	<b>5,016.00</b>	<b>5,244.00</b>	<b>5,472.00</b>	<b>5,700.00</b>	<b>5,928.00</b>

Elaborado por: El Autor

### 5.3 CAPITAL DE ARRANQUE DEL PROYECTO

Es el capital mínimo necesario con el cual contará la empresa para el inicio de sus actividades productivas. Se refiere al financiamiento del proceso operacional y productivo antes de percibir sus primeros ingresos. Para el caso de la empresa en creación, se estima que el capital de trabajo necesario será para un mes.

**Tabla 52: Valores del capital de inicio**

<b>DETALLE</b>	<b>VALORES</b>
Costos Operativos	\$1.682,25
Gasto Administrativo	\$ 426,17
Gastos generales	\$ 340,00
Activos diferidos	\$975,00
Publicidad	\$200,00
Arriendos	\$150,00
Imprevistos	\$ 500,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$4.273,42</b>

Fuente: investigación directa

Elaborado por: El Autor

## 5.4 CÁLCULO DEL COSTO DE OPORTUNIDAD.

### 5.4.1 COSTO DE LA INVERSIÓN

Para determinar el costo de la inversión o costo del capital, primeramente debemos establecer la Tasa Mínima de Rentabilidad (TMR)

Para realizar el cálculo de esta tasa se ha tomado en cuenta datos de un estudio similar que primero determina el costo de oportunidad de la inversión, considerando que ésta se divide en inversión propia y financiada.

A continuación daremos una explicación de cómo obtenemos dicha tasa:

Al mes de Diciembre 2013, la tasa activa según información del banco central es del 11,83% que es la que se paga al financista; mientras que la tasa pasiva, que es la que se paga al inversionista rinden un 5.35%

**Tabla 53: Cálculo del costo de capital y tasa de rendimiento medio**

<b>DETALLE</b>	<b>APORTE</b>		<b>TASA</b>	
	<b>DOLARES</b>	<b>%</b>	<b>PONDERADA</b>	<b>PONDERACION</b>
Inversionista	10.000,00	33%	0,05%	1,78%
Banco Fomento	30.000,00	67%	0,12%	7,89%
<b>total</b>	<b>40.000,00</b>	<b>100%</b>	<b>0,17%</b>	<b>9,67%</b>

Fuente: Banco Central del Ecuador, inversión inicial, capital de trabajo

Elaborado por: El Autor

<b>TRM= (1+Ck)(1+IF)-1</b>
IF= Inflación
Ck= Costo de Oportunidad

Ck	9,67%
Inflación	2,70%
TRM	0,1263109
TRM	12,63%

La TMR o tasa mínima de rentabilidad que exigirá un inversionista es del 12,63 %; esta tasa de rendimiento medio servirá para la obtención del VAN.

#### 5.4.2 COSTO FINANCIERO

El Proyecto necesariamente debe recurrir a la obtención de un crédito externo, de acuerdo al estudio necesitamos una inversión de 30.000,00 dólares que en un 33% ya están financiados con fondos propios (10.000,00) y el 67% esto es 20.000,00 se financiara con un crédito del Banco de Fomento con un interés del 15% anual(ver anexo) a 60 meses con pagos mensuales iguales.

Los datos del crédito se desglosan así:

Monto= 20.000,00

Interés= 15% anual

Plazo= cinco años

Aplicando la fórmula tenemos

$$C = \frac{20.000,00}{(0,0125(1+1,0125)^{60})} - 1 = 475,80$$

**Tabla 54: Tabla de amortización del crédito**

MES	SALDO INICIAL	CUOTA CAPITAL	INTERES	AMORTIZ CAPITAL
1	\$ 20.000,00	\$ 475,80	\$ 250,00	\$ 225,80
2	\$ 19.774,20	\$ 475,80	\$ 247,18	\$ 228,62
3	\$ 19.545,58	\$ 475,80	\$ 244,32	\$ 231,48
4	\$ 19.314,10	\$ 475,80	\$ 241,43	\$ 234,37
5	\$ 19.079,73	\$ 475,80	\$ 238,50	\$ 237,30
6	\$ 18.842,43	\$ 475,80	\$ 235,53	\$ 240,27
7	\$ 18.602,16	\$ 475,80	\$ 232,53	\$ 243,27
8	\$ 18.358,89	\$ 475,80	\$ 229,49	\$ 246,31
9	\$ 18.112,57	\$ 475,80	\$ 226,41	\$ 249,39
10	\$ 17.863,18	\$ 475,80	\$ 223,29	\$ 252,51
11	\$ 17.610,67	\$ 475,80	\$ 220,13	\$ 255,67
12	\$ 17.355,01	\$ 475,80	\$ 216,94	\$ 258,86
13	\$ 17.096,15	\$ 475,80	\$ 213,70	\$ 262,10
14	\$ 16.834,05	\$ 475,80	\$ 210,43	\$ 265,37
15	\$ 16.568,68	\$ 475,80	\$ 207,11	\$ 268,69
16	\$ 16.299,99	\$ 475,80	\$ 203,75	\$ 272,05
17	\$ 16.027,94	\$ 475,80	\$ 200,35	\$ 275,45
18	\$ 15.752,49	\$ 475,80	\$ 196,91	\$ 278,89
19	\$ 15.473,60	\$ 475,80	\$ 193,42	\$ 282,38
20	\$ 15.191,22	\$ 475,80	\$ 189,89	\$ 285,91
21	\$ 14.905,31	\$ 475,80	\$ 186,32	\$ 289,48
22	\$ 14.615,83	\$ 475,80	\$ 182,70	\$ 293,10
23	\$ 14.322,73	\$ 475,80	\$ 179,03	\$ 296,76
24	\$ 14.025,96	\$ 475,80	\$ 175,32	\$ 300,47
25	\$ 13.725,49	\$ 475,80	\$ 171,57	\$ 304,23
26	\$ 13.421,26	\$ 475,80	\$ 167,77	\$ 308,03
27	\$ 13.113,23	\$ 475,80	\$ 163,92	\$ 311,88
28	\$ 12.801,34	\$ 475,80	\$ 160,02	\$ 315,78
29	\$ 12.485,56	\$ 475,80	\$ 156,07	\$ 319,73
30	\$ 12.165,83	\$ 475,80	\$ 152,07	\$ 323,73
31	\$ 11.842,11	\$ 475,80	\$ 148,03	\$ 327,77
32	\$ 11.514,33	\$ 475,80	\$ 143,93	\$ 331,87
33	\$ 11.182,47	\$ 475,80	\$ 139,78	\$ 336,02
34	\$ 10.846,45	\$ 475,80	\$ 135,58	\$ 340,22
35	\$ 10.506,23	\$ 475,80	\$ 131,33	\$ 344,47
36	\$ 10.161,76	\$ 475,80	\$ 127,02	\$ 348,78
37	\$ 9.812,98	\$ 475,80	\$ 122,66	\$ 353,14
38	\$ 9.459,85	\$ 475,80	\$ 118,25	\$ 357,55
39	\$ 9.102,30	\$ 475,80	\$ 113,78	\$ 362,02
40	\$ 8.740,28	\$ 475,80	\$ 109,25	\$ 366,55
41	\$ 8.373,73	\$ 475,80	\$ 104,67	\$ 371,13
42	\$ 8.002,60	\$ 475,80	\$ 100,03	\$ 375,77
43	\$ 7.626,84	\$ 475,80	\$ 95,34	\$ 380,46
44	\$ 7.246,37	\$ 475,80	\$ 90,58	\$ 385,22
45	\$ 6.861,15	\$ 475,80	\$ 85,76	\$ 390,03
46	\$ 6.471,12	\$ 475,80	\$ 80,89	\$ 394,91
47	\$ 6.076,21	\$ 475,80	\$ 75,95	\$ 399,85
48	\$ 5.676,37	\$ 475,80	\$ 70,95	\$ 404,84
49	\$ 5.271,52	\$ 475,80	\$ 65,89	\$ 409,90
50	\$ 4.861,62	\$ 475,80	\$ 60,77	\$ 415,03
51	\$ 4.446,59	\$ 475,80	\$ 55,58	\$ 420,22
52	\$ 4.026,37	\$ 475,80	\$ 50,33	\$ 425,47
53	\$ 3.600,90	\$ 475,80	\$ 45,01	\$ 430,79
54	\$ 3.170,12	\$ 475,80	\$ 39,63	\$ 436,17
55	\$ 2.733,94	\$ 475,80	\$ 34,17	\$ 441,62
56	\$ 2.292,32	\$ 475,80	\$ 28,65	\$ 447,14
57	\$ 1.845,17	\$ 475,80	\$ 23,06	\$ 452,73
58	\$ 1.392,44	\$ 475,80	\$ 17,41	\$ 458,39
59	\$ 934,05	\$ 475,80	\$ 11,68	\$ 464,12
60	\$ 469,92	\$ 475,80	\$ 5,87	\$ 469,92
	\$ (0,00)			\$ -
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 28.547,92</b>	<b>\$ 8.547,92</b>	<b>\$ 20.000,00</b>

Elaborado por: El Autor

**Tabla 55: Tabla resumen de pagos de interés y capital**

DETALLE	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	TOTAL
INTERES	2.805,73	2.338,92	1.797,08	1.168,12	438,06	8.547,92
CAPITAL	2.903,85	3.370,66	3.912,51	4.541,46	5.271,52	20.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>5.709,58</b>	<b>5.709,58</b>	<b>5.709,58</b>	<b>5.709,58</b>	<b>5.709,58</b>	<b>28.547,92</b>

Elaborado por: El Autor

## 5.5 ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

### 5.5.1 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

El balance inicial se labora al iniciar las operaciones de la microempresa , y constituye la presentación ordenada de los valores, registrando con lo que se cuenta para comenzar las actividades y su normal funcionamiento.

**Tabla 56: Estado de Situación Financiera**

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PRESUPUESTADO			
<b>ACTIVOS</b>		<b>PASIVOS</b>	
<i>Activo Corriente</i>	13.668,00	<b>Pasivo Corriente</b>	-
Efectivo y equivalentes	13.668,00	Acreeedores Comerciales	
		<b>Pasivo no corriente</b>	20.000,00
		Obligaciones Bancarias	20.000,00
		<b>PATRIMONIO</b>	10.000,00
		Capital	10.000,00
<i>Activo no corriente</i>	16.332,00		
Activos intangibles	4.560,00		
Propiedad planta y equipo	11.772,00		
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b><u>30.000,00</u></b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b><u>30.000,00</u></b>

Elaborado por: El Autor

## 5.5.2 ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES

El Estado de Resultados Integral, proyectado muestra las gestiones y operaciones que realiza la empresa. Tiene por finalidad encontrar utilidad o pérdida al término de un año económico, en nuestro caso también incluimos los gastos generados por el financiamiento.

Los resultados que arroja este Estado, dependerá en gran medida de la gestión, políticas y habilidades de cada uno de los directivos y ejecutivos de la microempresa.

**Tabla 57: Estado de Resultados Integral Proyectado**

DETALLE	AÑO 01 2013	AÑO 02 2014	AÑO 03 2015	AÑO 04 2016	AÑO 05 2017
<b>VENTAS PROYECTADAS</b>	<b>56.217,06</b>	<b>59.293,76</b>	<b>62.538,85</b>	<b>65.961,54</b>	<b>69.571,54</b>
(-) COSTOS OPERATIVOS	23.391,00	27.083,90	29.469,99	32.066,29	34.891,33
<b>UTILIDAD BRUTA PROYEC</b>	<b>32.826,06</b>	<b>32.209,86</b>	<b>33.068,86</b>	<b>33.895,24</b>	<b>34.680,21</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>14.833,98</b>	<b>12.388,05</b>	<b>13.517,56</b>	<b>14.789,34</b>	<b>16.225,44</b>
Sueldos Administración	4.560,00	4.961,74	5.398,86	5.874,50	6.392,05
Beneficios Sociales	888,00	1.377,71	1.496,92	1.626,45	1.767,20
Aporte patronal	554,04	602,85	655,96	713,75	776,63
Arriendos	1.800,00	2.160,00	2.592,00	3.110,40	3.732,48
Gastos generales	3.200,00	3.285,76	3.373,82	3.464,24	3.557,08
Gastos Constitución	975,00	-	-	-	-
(-) Depreciaciones	2.628,94	2.703,94	2.703,94	1.543,00	2.572,60
(-) Amortizaciones	228,00	228,00	228,00	228,00	228,00
<b>GASTOS VENTAS</b>	<b>2.400,00</b>	<b>3.216,00</b>	<b>3.302,83</b>	<b>3.392,01</b>	<b>3.483,59</b>
Gastos Publicidad	2.400,00	3.216,00	3.302,83	3.392,01	3.483,59
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>15.592,08</b>	<b>16.605,81</b>	<b>16.248,47</b>	<b>15.713,89</b>	<b>14.971,17</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
Intereses por financiamiento	2.805,73	2.338,92	1.797,08	1.168,12	438,06
UTILIDAD DEL EJERCICIO	12.786,34	14.266,88	14.451,39	14.545,77	14.533,11
15% PARTICIPACION TRABA	1.917,95	2.140,03	2.167,71	2.181,86	2.179,97
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPU</b>	<b>10.868,39</b>	<b>12.126,85</b>	<b>12.283,68</b>	<b>12.363,90</b>	<b>12.353,14</b>
IMPUESTO A LA RENTA PN	- 34,42	- 97,34	- 105,18	- 109,20	- 108,66
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>10.833,97</b>	<b>12.029,51</b>	<b>12.178,50</b>	<b>12.254,71</b>	<b>12.244,49</b>

Elaborado por: El Autor

**Tabla 58: Tabla del impuesto a la renta 2013**

		IMPUESTO A LA	% IMPUESTO
FRACCIÓN BÁSICA	EXCESO HASTA	FRAC,EXCEDNTE	FRAC,EXCEDNTE
-	10.180,00	-	0%
10.180,00	12.970,00	-	5%
12.970,00	16.220,00	140,00	10%
16.220,00	19.470,00	465,00	12%
19.470,00	38.930,00	855,00	15%
38.930,00	58.390,00	3.774,00	20%
58.390,00	77.870,00	7.666,00	25%
77.870,00	103.810,00	12.536,00	30%
103.810,00	EN ADELANTE	20.318,00	35%

**Fuente:** Servicio de Rentas Internas

**Elaborado por:** El Autor

**Tabla 59: Cálculos impuesto a la renta:**

DETALLE	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
BASE IMPONIBLE	10.868,39	12.126,85	12.283,68	12.363,90	12.353,14
FRACCIÓN BÁSICA	10.180,00	10.180,00	10.180,00	10.180,00	10.180,00
BASE PARA CALCULO	688,39	1.946,85	2.103,68	2.183,90	2.173,14
IMPUESTO FRACCIÓN EXCEDENTE				-	-
PORCENTAJE FRACCIÓN EXCEDNT	5%	5%	5%	5%	5%
CALCULO PORCENTAJE	34,42	97,34	105,18	109,20	108,66
<b>TOTAL IMPUESTO A PAGAR</b>	<b>34,42</b>	<b>97,34</b>	<b>105,18</b>	<b>109,20</b>	<b>108,66</b>

**Fuente:** Servicio de Rentas Internas

**Elaborado por:** El Autor

### 5.5.3 FLUJO DE CAJA

El flujo de caja refleja las entradas y salidas de efectivo, derivada de los ingresos y egresos proyectados que la empresa genere. Constituye el circulante que tiene la empresa para seguir operando. En definitiva, se trata de estimaciones de entrada y salida de efectivo, siendo una referencia importante que nos permite evaluar la liquidez o solvencia en que se encuentra la empresa.

**Tabla 60: Flujo de caja**

<b>FLUJO DE CAJA</b>						
DETALLE	AÑO 0	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ -	\$ 10.833,97	\$ 12.029,51	\$ 12.178,50	\$ 12.254,71	\$ 12.244,49
(+)Depreciaciones y Amortizaciones	\$ -	\$ 2.856,94	\$ 2.931,94	\$ 2.931,94	\$ 1.771,00	\$ 2.800,60
(+)Gastos financieros	\$ -					
Valor residual estimado Activos fijos	\$ -					\$ 1.500,00
Recuperación Capital trabajo						
(-)Pago de la Deuda	\$ -	\$ 2.903,85	\$ 3.370,66	\$ 3.912,51	\$ 4.541,46	\$ 5.271,52
Reinversión					\$ 3.120,00	
Inversión inicial	\$ (30.000,00)					
Capital de trabajo	\$ -					\$ 4.273,42
<b>FLUJO CAJA NETO</b>	<b>\$ (30.000,00)</b>	<b>\$ 10.787,06</b>	<b>\$ 11.590,79</b>	<b>\$ 11.197,93</b>	<b>\$ 9.484,25</b>	<b>\$ 15.546,99</b>

Elaborado por: El Autor

## 5.6 EVALUACIÓN FINANCIERA

La Evaluación Financiera es aquella que analiza los beneficios netos que se obtendrán del proyecto en ejecución, que debe estar sustentado teóricamente y que será económicamente rentable, para ello se cuenta con las siguientes técnicas e instrumentos de evaluación:

### 5.6.1 CÁLCULO DE VAN

Este muestra la rentabilidad en términos del dinero con poder adquisitivo presente y permite avizorar si es o no pertinente la inversión en el horizonte de la misma. Es el valor monetario que resulta de restar la inversión inicial la suma de flujos de efectivo descontados. Los resultados pueden dar: VAN mayor que cero, se considera una inversión atractiva; VAN igual a cero, significa no viable la inversión; y, si el VAN es menor que cero, significa que el proyecto no generara rentabilidad y por tanto la Inversión no será factible de realizar.

VAN > 0 : VIABLE

VAN = 0 : INDIFERENTE

VAN < 0 : NO ES VIABLE

$$VAN = -Inversión\ inicial + \frac{FA_1}{(1+i)^1} + \frac{FA_2}{(1+i)^2} + \frac{FA_3}{(1+i)^3} + \frac{FA_4}{(1+i)^4} + \frac{FA_5}{(1+i)^5}$$

**VAN= -30000+**

$$10787.06/(1+0,1263)^1 + 11590.79/(1+0,1263)^2 + 11197.93/(1+0,1263)^3 + 9484.25/(1+0,1263)^4 + 15546,99/(1+0,1263)^5$$

VAN = 11.022,26

**Tabla 61: Flujos para el cálculo del van**

CÁLCULO DEL VAN						
12,63% TASA DE DESCUENTO						
FLUJO NETO ACTUALIZADO						
AÑOS	FLUJO	CÁLCULO	FCA			
	NETO		FCA/(1+i)^n			
0-	30.000,00					
1	10.787,06	1,13	9.577,34			
2	11.590,79	1,27	9.136,85			
3	11.197,93	1,43	7.837,23			
4	9.484,25	1,61	5.893,45			
5	15.546,99	1,81	8.577,38			
<b>TOTAL</b>	<b>58.607,01</b>		<b>41.022,26</b>			
cálculo en excel----- =10787,06/(1+0,1263)^1 =11590,79/(1+0,1263)^2 =11197,93/(1+0,1263)^3 =9.484,25/(1+0,1263)^4 =15.546,99/(1+0,1263)^5						
VAN=	- 30.000,00	9.577,34	9.136,85	7.837,23	5.893,45	8.577,38
VAN=	^-INVERSION INICIAL+ FCA					
<b>VAN=</b>	<b>\$ 11.022,26</b>					

Elaborado por: El Autor

El Valor Actual Neto del presente proyecto es de 11.022.26 positivo, a una tasa del 12,63%, que nos muestra que el proyecto es rentable, lo que significa que se justifica la inversión. El proyecto resulta ser factible por cuanto el VAN es positivo, siendo VIABLE la creación de la microempresa de Outsourcing Contable.

### 5.6.2 CÁLCULO DEL TIR

La tasa interna de retorno, nos muestra la rentabilidad que devuelve el proyecto durante su vida útil, tomando en cuenta los flujos de caja proyectados y se obtienen dos VAN, un positivo y un negativo. Para el

cálculo se consideran el VAN obtenido que es positivo y calculamos el VAN negativo con una tasa de descuento superior

**Tabla 62: flujos netos actualizados con dos tasas de interés**

AÑOS	FLUJO NETO	24% FCA/(1+i)^n	27% FCA/(1+i)^n
0	- 30.000,00	- 30.000,00	- 30.000,00
1	10.787,06	8.699,24	8.493,75
2	11.590,79	7.538,23	7.186,30
3	11.197,93	5.873,17	5.466,72
4	9.484,25	4.011,59	3.645,76
5	15.546,99	5.303,20	4.705,74
		VAN 1	VAN 2
<b>TOTAL</b>	<b>28.607,01</b>	<b>1.425,43</b>	<b>- 501,74</b>

VAN AL 24%	1.425,43
VAN AL 26%	- 501,74

<b>TIR =</b>	<b>25,48</b>	<b>MAYOR A LA TRM QUE ES DEL 12,63%</b>
--------------	--------------	---

Elaborado por: El Autor

TIR > COSTO DE OPORTUNIDAD; VIABLE

TIR = COSTO DE OPORTUNIDAD, INDIFERENTE

TIR < COSTO DE OPORTUNIDAD; NO VIABLE

**Cálculo de la TIR:**

$$\text{TIR} = 24 + 2 * (1425,43 / (1425,43 + 501,74))$$

$$\text{TIR} = 25,48$$

La Tasa Interna de Retorno es de 25,48%, ya que con esa tasa el VAN se vuelve cero, además que es superior a la tasa pasiva de las instituciones financieras y superior a la TMR que es del 12,63% , esto significa que el proyecto es rentable.

La tasa Interna de Retorno es un indicador de rentabilidad del proyecto, y como se puede observar nuestra tasa es superior tanto a la TMR como a las de las instituciones financieras, demostrando que el proyecto debe ser aceptado.

### 5.6.3 RELACIÓN COSTO-BENEFICIO (C/B)

Es la relación entre los flujos incrementales positivos, con los flujos incrementales negativos, se debe tomar en cuenta la siguiente relación.

C/B > 1= Ingresos superior al gasto: VIABLE

C/B = 1= Ingresos igual al gasto: INDIFERENTE

C/B < 1= Ingresos menor al gasto: NO VIABLE

Para obtener el costo beneficio, se procede a elaborar un cuadro con los ingresos y egresos totales aplicados la tasa de de descuento (12.63%) para obtener los valores deflactados según lo exponemos en el siguiente cuadro

**Tabla 63: Cuadro de ingresos y egresos actualizados**

AÑO	INGRESOS	COSTOS	FLUJO DE EFECTIVO	TASA (1+i) <sup>n</sup>	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
0	-	30.000,00	- 30.000,00	1,00	-	30.000,00
1	59.074,00	45.348,66	13.725,33	1,13	66.535,04	51.076,20
2	62.225,70	47.166,91	15.058,79	1,27	78.936,52	59.833,66
3	65.470,79	50.255,17	15.215,62	1,43	93.542,68	71.803,06
4	67.732,54	53.597,63	14.134,90	1,61	108.996,78	86.250,57
5	73.872,14	57.218,40	16.653,74	1,81	133.890,92	103.706,54
<b>TOTAL</b>	<b>328.375,16</b>	<b>283.586,77</b>	<b>44.788,39</b>		<b>481.901,94</b>	<b>402.670,03</b>

Fuente: cuadros 5.14, 5.18

Elaborado por: El Autor

Una vez elaborado este cuadro, podemos tomar los valores tanto de ingresos como egresos actualizados (deflactados); y para obtener el índice del costo beneficio, aplicaremos la formula siguiente:

---

C	481.901,94
B	402.670,03

COSTO BENEFICIO = 1,20

Por consiguiente el costo beneficio del proyecto es de 1,20 dólares; es decir que por cada dólar invertido, obtenemos 0.20 centavos de ganancia

#### 5.6.4 PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL.

El tiempo de recuperación de la inversión es importante conocerlo, es la evaluación financiera que nos permite conocer en qué tiempo se recuperará la inversión del proyecto, para poder tomar la decisión de si se realiza o no dicha inversión

---

**Tabla 64: flujos actualizados**

AÑOS	FLUJO NETO	FLUJO ACTUAL AL 12,63%	VALOR	RECUPERACION
0				
1	10.787,06	9.577,34	9577,34	9577,34
2	11.590,79	9.136,85	9136,85	18714,19
3	11.197,93	7.837,23	7837,23	26551,42
4	9.484,25	5.893,45	3448,58	3448,58
5	15.546,99	8.577,38		
	58.607,01	41.022,26	30.000,00	30.000,00

Elaborado por: El Autor

$$\text{RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN} = 30.000,00 \times 5/58.607,01$$

RP= 2.5594 equivalente a:

2 AÑOS / 6 MESES (0,5594\*12= 6.7128) / 21 DIAS (0.7128\*30= 21,38)

### 5.6.5 PUNTO DE EQUILIBRIO

De acuerdo al volumen de ventas, se puede establecer el punto de equilibrio, que significa el nivel de producción en el cual la empresa no tenga ni pérdida ni ganancia, únicamente se recuperan los costos. En este punto el valor del costo total es igual al valor del ingreso por ventas. A partir del punto de equilibrio, cualquier producción y ventas adicionales le dejarán a la empresa un nivel de ganancias. Antes de aplicar la fórmula correspondiente al punto de equilibrio, se realiza la siguiente clasificación de costos fijos y costos variables.

**Tabla 65: Proyección de costos e ingresos para el punto de equilibrio**

PROYECCIONES PARA EL PUNTO DE EQUILIBRIO					
DETALLE	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
<b>INGRESOS</b>					
<b>Ventas</b>	<b>56.217,06</b>	<b>59.293,76</b>	<b>62.538,85</b>	<b>65.961,54</b>	<b>69.571,54</b>
<b>COSTO FIJO</b>					
Costo Operativo	23.391,00	27.083,90	29.469,99	32.066,29	34.891,33
Gastos Administración	7.031,94	12.388,05	13.517,56	14.789,34	16.225,44
Gastos Venta	2.400,00	3.216,00	3.302,83	3.392,01	3.483,59
Gastos financieros	2.805,73	2.338,92	1.797,08	1.168,12	438,06
<b>COSTO VARIABLE</b>	<b>25.939,52</b>	<b>26.831,98</b>	<b>27.506,47</b>	<b>28.238,47</b>	<b>29.036,10</b>

Elaborado por: El Autor

$$PE_{\text{dólares}} = \frac{23.391,00}{1 - \frac{25.939,52}{56.217,06}}$$

$$PE \text{ (dólares)} = 43.430,71$$

Cuando la empresa alcance un nivel de ventas de 43.430,71 con costos fijos de 23.391,00 y variables de 25.939,52 se encontrará en su punto de equilibrio.

## 5.7 RESUMEN DE EVALUACIÓN FINANCIERA

El propósito de realizar el resumen de indicadores de evaluación financiera es para tener una perspectiva general de las condiciones de factibilidad del proyecto.

**Tabla 66: Resumen de indicadores financieros**

INDICADOR	VALOR	CONCLUSIÓN
VALOR ACTUAL NETO	11.022,26	VIABLE
TASA INTERNA DE RETORNO	25,20%	VIABLE
COSTO/BENEFICIO	1,2	VIABLE
PUNTO EQUILIBRIO	43.430,71	VIABLE
PERIODO RECUPERACION	2,56	VIABLE

**Fuente:** cálculos evaluación financiera

**Elaborado por:** El Autor

## **CAPÍTULO VI**

### **6.- ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

#### **6.1 ESTRUCTURA ORGÁNICA Y FUNCIONAL DE LA EMPRESA**

Una vez efectuado el estudio, se puede concluir que existe factibilidad para la creación de la empresa, la forma o tipo que se adoptará al inicio, es la de PERSONA NATURAL para fines de control por parte del Servicio de Rentas Internas, de esta manera, se podrá manejar costos razonables, cubriremos la deuda financiera y podremos reinvertir.

Para los trabajos de Auditoría que se manejará alianzas con Auditores independientes o Consultorías y Asesorías especializadas.

Como se mencionó al principio, el aspecto legal se definirá más adelante, de acuerdo a la evolución de la microempresa.

##### **6.1.1 LEGALIZACIÓN**

Si bien es cierto la microempresa será manejada como PERSONA NATURAL, no quiere decir que se este exento de cumplir ciertas disposiciones y normas legales requeridas por parte de algunas entidades de control y que obliga a obtener por lo menos la siguiente documentación.

- ✓ Obtención del Ruc y cumplir las obligaciones requeridas por el SRI
- ✓ Obtención del permiso de funcionamiento y patente
- ✓ Obtención del permiso de los bomberos
- ✓ Legalización de un contrato de arrendamiento
- ✓ Obtención del número patronal en el less

La obtención de los documentos antes mencionados, nos dará el respaldo legal de funcionamiento de la microempresa, para el inicio de sus

operaciones, a futuro podrán presentarse la anexión de nueva documentación si la empresa decidiera tomar alguna otra forma legal.

## **6.2 NOMBRE Y LOGOTIPO DE LA EMPRESA.**

El nombre de la empresa será el de “AIDSJ.CONSULTORES”, cuya actividad es la de brindar servicios de asesoría y consultoría en Auditoría financiera y Outsourcing contable y que es de un solo propietario.

AIDSJ.CONSULTORES, es un proyecto de microempresa que iniciará sus actividades como persona natural, buscando de esta manera la experiencia necesaria para trabajar con empresas de gran estructura económica y financiera.

Sin embargo de ser una microempresa naciente, hay que prever los inconvenientes para ser competitivo en el mercado, mediante alianzas estratégicas con profesionales independientes de experiencia o también con empresas que se dediquen a ofrecer asesorías o consultorías relacionadas con nuestro negocio.

Esto se lo hará siempre y cuando nuestra experiencia, no sea la suficiente como para realizar trabajos con un mayor grado de complejidad.

El diseño del logotipo, tiene un mensaje de constante investigación e innovación, buscando siempre mantenerse actualizado en conocimientos técnicos, legales y tecnológicos que garanticen la funcionalidad constante de la microempresa.

El nombre de la empresa significa solidez, (como la familia) por lo que lleva las iniciales de cada integrante, a futuro de acuerdo a la transformaciones que se presenten, se añadirá los correspondientes cambios, buscando siempre mantener el diseño original

## LOGOTIPO DE LA EMPRESA “AIDJS CONSULTORES”

Gráfico 22: Logotipo de la empresa



Elaborado por: El Autor

### 6.3 ELEMENTOS ESTRATÉGICOS.

#### 6.3.1 MISIÓN.

La Misión se vincula estrechamente con la razón de ser de la micro empresa, el motivo por lo que se existe y para que fué creada, en ese sentido nuestra misión es:

“Somos una empresa privada, dedicada a la prestación de servicios de Consultoría, implantación y asesoría en Auditoría Financiera y Outsourcing Contable con orientación a ofrecer servicios de alto valor agregado sujetos a principios de honestidad, profesionalismo, ética y de responsabilidad social, para contribuir a formar empresas con altos niveles de competitividad, responsables ante la Ley, sus empleados y la Sociedad.”

### **6.3.2 VISIÓN.**

“Lograr en un tiempo estimado de tres años; es decir a corto plazo un posicionamiento de captación de un importante sector del mercado en la oferta de servicios de consultoría y asesoría dentro del Cantón Cayambe, crecer con nuestros clientes y a mediano plazo ser líder dentro de la ciudad e incursionar en otras provincias”.

### **6.3.3 OBJETIVOS.**

Los Objetivos de la Microempresa son:

- ✓ Producir servicios eficientes, con valor agregado, oportuno y relevante para la toma de decisiones de altos ejecutivos empresariales.
- ✓ Generar rentabilidad económica y financiera.
- ✓ Diversificar productos y servicios.
- ✓ Actualización y Capacitación constante de nuestros colaboradores y clientes.

### **6.3.4 POLÍTICAS DE LA EMPRESA.**

Las políticas dentro de las que se enmarcarán la empresa son las siguientes.

- ✓ Puntualidad en la entrega de la información
- ✓ Análisis de la información conjuntamente con el cliente
- ✓ Capacitación constante.
- ✓ Satisfacción del cliente
- ✓ Evaluación de los servicios ofrecidos
- ✓ Renovación tecnológica
- ✓ Mantener altos estándares de calidad en nuestros servicios
- ✓ Plan de incentivos y generar ambientes de trabajo adecuados

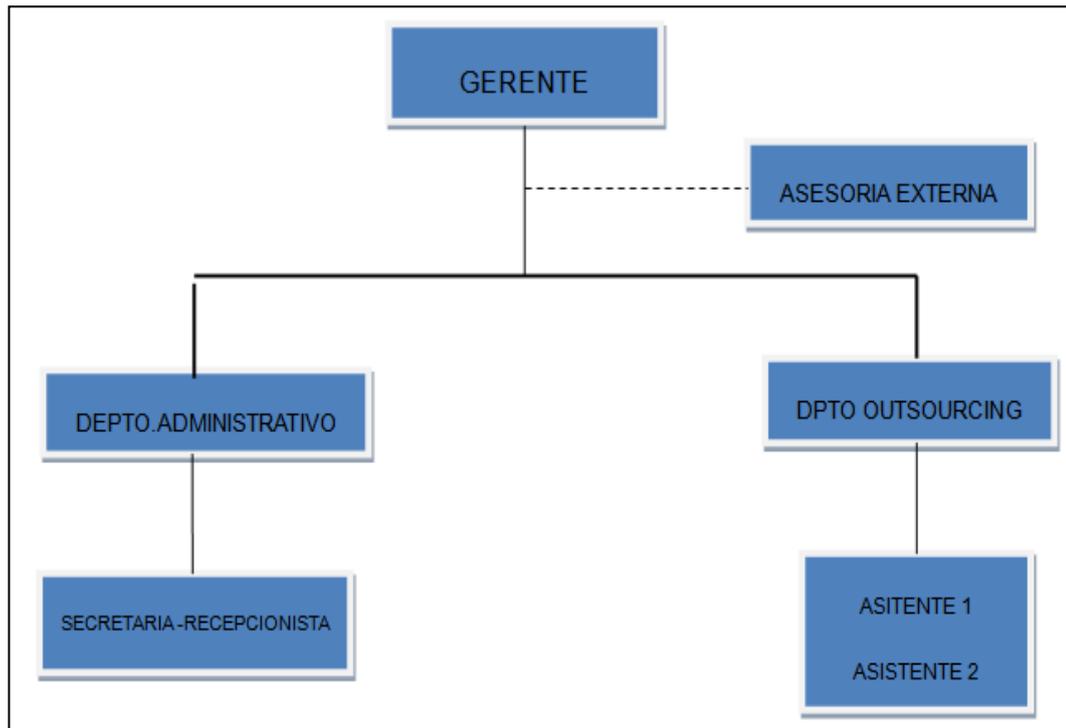
### **6.3.5 VALORES CORPORATIVOS.**

- ✓ RESPONSABILIDAD SOCIAL asumimos el compromiso del servicio social y cultural de la comunidad.
- ✓ EQUIDAD SOCIAL Brindamos un trato igualitario a todos nuestros clientes, trabajadores y proveedores en general.
- ✓ TRANSPARENCIA Daremos fiel cumplimiento a las normas legales vigentes.
- ✓ RESPETO AL AMBIENTE Actuamos con responsabilidad y conciencia ecológica.
- ✓ TRABAJO EN EQUIPO Apoyamos toda iniciativa de mejora y trabajo mancomunado

### **6.4 ESTRUCTURA ORGÁNICA.**

La empresa adoptará una estructura organizacional de tipo vertical que evidencia la lógica de la línea de mando, la dirección y el control. Esta estructura se enmarca en el enfoque funcional, que facilita el trabajo ya que el personal comparte los conocimientos técnicos que se relacionan con las actividades de trabajo.

**Gráfico 23: ESTRUCTURA ORGÁNICA DE LA EMPRESA**



Fuente: Estudio técnico  
Elaborado por: El Autor

## **6.5 ESTRUCTURA FUNCIONAL.**

### **6.5.1 NIVELES ESTRUCTURALES**

La estructura orgánico-funcional de la microempresa “AIDSJ” CONSULTORES, no tiene mayor grado de complejidad y se formara de la siguiente manera.

- ✓ Nivel Ejecutivo.
- ✓ Nivel Administrativo.
- ✓ Nivel Operativo.

#### **NIVEL EJECUTIVO.**

El nivel ejecutivo estará conformado por el Gerente, quien será el responsable de dirigir, orientar, implementar, diseñar y ejecutar las

políticas concernientes a la buena marcha y funcionamiento de la microempresa.

#### **NIVEL ADMINISTRATIVO.**

El nivel Administrativo y Financiero, es quien realizará las funciones de apoyo necesarias para el normal desenvolvimiento de la organización, estará integrado por la Secretaria siendo la responsable de todo el manejo de la documentación, correspondencia, archivo, facturación, cobranzas y atención al cliente

#### **NIVEL OPERATIVO.**

Este nivel está integrado por las áreas de Auditoría y Outsourcing quienes serán los responsables de ejecutar las políticas, lineamientos y directrices para lograr producir servicios de calidad y por medio de ello, cumplir metas y objetivos

## 6.5.2 MANUAL DE FUNCIONES.

### NIVEL EJECUTIVO.

 <p data-bbox="507 454 1161 490"><b>“AIDSJ” Auditoría &amp; Outsourcing Contable</b></p> <p data-bbox="639 539 1031 575"><b>MANUAL DE FUNCIONES</b></p>
<p data-bbox="300 651 719 687"><b>DEPARTAMENTO:</b> Gerencia</p> <p data-bbox="300 750 560 786"><b>CARGO:</b> Gerente</p>
<p data-bbox="300 842 738 878"><b>DESCRIPCIÓN DEL CARGO:</b></p> <p data-bbox="300 947 1369 1256">El Gerente en este caso es la máxima autoridad ejecutiva y representará a la empresa en forma legal y extrajudicial, ejercerá sus funciones por los primeros cinco años y es el responsable directo de la administración de la microempresa, determinará las estrategias, organizará el trabajo y administración del personal, se encargará de la implantación de sistemas de control, información, sistematización y decisiones.</p> <p data-bbox="300 1323 504 1359"><b>FUNCIONES:</b></p> <ul data-bbox="352 1426 1369 1960" style="list-style-type: none"><li>✓ Representar judicial y extrajudicialmente a la microempresa.</li><li>✓ Formular planes y programas que debe cumplirse dentro de la microempresa.</li><li>✓ Dirigir y coordinar las actividades de la microempresa y velar por la eficiente y correcta marcha de la misma.</li><li>✓ Presentar hasta el 30 de Noviembre de cada año, el presupuesto y el flujo de fondos para el próximo ejercicio y socializarlo dentro de la organización.</li><li>✓ Gestionar préstamos y efectivizarlos dentro de las posibilidades económicas de la empresa y procurar no sobre endeudarse.</li></ul>

- ✓ Seleccionar, contratar o remover al personal de la microempresa.
- ✓ Organizar y coordinar los programas de capacitación del personal.
- ✓ Elaborar la planificación orgánica y funcional de la microempresa, reglamentos internos, manuales, sus modificaciones y velar por el cumplimiento de estos.
- ✓ Revisar y firmar conjuntamente con el contador los estados financieros previa la presentación a las entidades de control.
- ✓ Negociar vehículos, equipos y adquisiciones de activos fijos usados.
- ✓ Supervisar el trabajo de todas las dependencias.
- ✓ Cumplir y hacer cumplir las Leyes, reglamentos y demás normas legales vigentes en el país y que rijan a la entidad
- ✓ Supervisar el cumplimiento puntual de las obligaciones económicas ante las entidades de control.
- ✓ Velar por la seguridad de la microempresa, sus instalaciones y del personal que colabora en ella y del óptimo funcionamiento de dichas instalaciones.
- ✓ Las demás funciones que fueran de su competencia

#### **PERFIL DEL CARGO**

- Estudios de tercer nivel en Economía, Administración o Contabilidad y Auditoría.
- Experiencia mínima de tres años
- Nivel del idioma inglés aceptable( no imprescindible)

#### **COMPETENCIA:**

- Generar ideas
- Capacidad analítica
- Pensamiento estratégico
- Facilidad para interrelacionarse
- Liderazgo



**“AIDSJ” Auditoría & Outsourcing Contable**

**MANUAL DE FUNCIONES**

**DEPARTAMENTO:** ADMINISTRATIVO

**CARGO:** Secretaria-Contadora

**DESCRIPCIÓN DEL CARGO:**

Brinda apoyo administrativo a la gerencia y maneja directamente la contabilidad de la empresa, es encargada del manejo y control de las comunicaciones internas y externas, archivo, documentación y atención a clientes y proveedores, facturación, cobranzas así como elaborar la respectiva información requerida por los diferentes entes de control

Reporta directamente al Gerente y coordina trabajos con Asesoría externas y con el departamento de Outsourcing de la empresa.

**FUNCIONES:**

- ✓ Coordinar la agenda del gerente.
- ✓ Controlar y organizar el archivo y documentación de la gerencia
- ✓ Control y seguimiento de llamadas en general
- ✓ Control y revisión de la correspondencia electrónica
- ✓ Facturación
- ✓ Elaboración de retenciones y comunicaciones del SRI, MRL y demás órganos de control.
- ✓ Legalización de documentos y contratos
- ✓ Atención a clientes y proveedores.
- ✓ Seguimiento y control de las cuentas de clientes
- ✓ Otras que le sean asignadas

## **PERFIL DEL CARGO**

- ✓ Bachiller en Administración o Tecnología en Secretariado Ejecutivo.
- ✓ Experiencia mínimo de un año en funciones similares
- ✓ Conocimientos de Contabilidad e Impuestos
- ✓ Conocimientos en manejo de personal
- ✓ Conocimientos en paquetes contables y de Microsoft

## **COMPETENCIAS:**

- Facilidad de comunicación hablada y escrita
- Organización y Honestidad
- Manejo excelente de sistemas y equipos informáticos
- Proactiva



**“AIDSJ” Auditoría & Outsourcing Contable**

**MANUAL DE FUNCIONES**

**DEPARTAMENTO:** OPERATIVO

**CARGO:** Contadores Junior

**DESCRIPCIÓN DEL CARGO:**

Este nivel es el encargado de la producción de los servicios, procesar la información entregada por los clientes, y ejecutar todos los servicios que la empresa ofrece en todas faces y procedimientos, trabajara directamente con los clientes en coordinación con la planificación realizada por la Gerencia, es responsable por toda la información que se entregue a los clientes y responsable de los archivos relacionados con el trabajo del área. Responde ante la Gerencia y los clientes.

**FUNCIONES:**

- ✓ Realizar todo el proceso que se requiera para cumplir con los servicios solicitados por los clientes.
- ✓ Planificar y ejecutar los trabajos programados de manera oportuna
- ✓ Ejecutar los trabajos en el lugar más apropiado o solicitado por los clientes
- ✓ Someter a una revisión previa por parte del equipo de trabajo conjuntamente con la gerencia la entrega de informes y trabajos a los clientes.
- ✓ Realizar los seguimientos a clientes
- ✓ Asesorar permanentemente vía internet o telefónicamente sobre actualizaciones en materia Tributaria, Legal, de contabilidad o de Auditoría.
- ✓ Elaborar folletos que contengan información importante sobre

aspectos Tributarios, Contables, Legales, Auditoría y afines en beneficio de los clientes.

- ✓ Generar conjuntamente con la gerencia, nuevos productos o servicios a fin de ampliar nuestro portafolio de productos y servicios.
- ✓ Planificar y ejecutar, seminarios, charlas, cursos y demás temas que generen recursos para la empresa.
- ✓ Planificar y ejecutar reuniones periódicas con los clientes a fin de hacer seguimiento sobre normas y aspectos que se hayan sugerido implantar en los trabajos realizados.
- ✓ Mantener seguros y ordenados todos los archivos y respaldos de la información de clientes y los trabajos realizados.
- ✓ Ejecutar una Auditoría dentro de la organización una vez al año sin necesidad de requerimiento legal.
- ✓ Otras que le sean asignadas

**PERFIL DEL CARGO:**

- ✓ Tener título de Contador público o estar cursando los últimos niveles de la carrera
- ✓ Tres años de experiencia como Auditor de empresas públicas o privadas.
- ✓ Conocimientos básicos de ingles (no indispensable)
- ✓ Al menos un curso de especialización en áreas Contables, Auditoría o Tributaria

**COMPETENCIAS:**

- ✓ Facilidad de integración y trabajo en equipo.
- ✓ Habilidad de redacción y síntesis
- ✓ Dominio completo de paquetes y programas contables o de auditoría
- ✓ Proactivos, analíticos, perspicaces, intuitivos
- ✓ Éticos y libres de prejuicios.
- ✓ Amables y comunicativos

## **6.6 ASPECTOS LEGALES DE CREACIÓN DE LA MICROEMPRESA**

### **6.6.1 ASPECTO LEGAL.**

La empresa, se conformará como persona natural por lo que no se requiere trámite legal alguno, excepto los exigidos por el Servicio de Rentas Internas, less, Ministerio de Trabajo, el capital está integrado total y únicamente por el dueño del proyecto y será el responsable de su manejo.

### **6.6.2 PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO.**

No existe algún impedimento legal o de otra índole para la creación de la microempresa con estas características tan solo los requeridos por las distintas autoridades locales, regionales o nacionales estos documentos son:

- ✓ Registro único de contribuyentes.
- ✓ Patente municipal.
- ✓ Permiso de bomberos.
- ✓ Contrato de arrendamiento
- ✓ Obtención del número patronal del less
- ✓ Permiso de funcionamiento

### **Requisitos para obtener el ruc para persona natural.**

- ✓ Original de la papeleta de votación.
- ✓ Planilla de servicios básicos
- ✓ Original y copia del contrato de arrendamiento
- ✓ Copia y original de un documento público (por ejemplo permiso de funcionamiento), que indique la dirección exacta del contribuyente
- ✓ Original y copia del título universitario avalado por el SENECYT
- ✓ Copia a color de la cédula de ciudadanía

### **Requisitos para obtener el permiso de los bomberos.**

- ✓ Copia de la cédula de ciudadanía a color
- ✓ Copia del Ruc
- ✓ Especie valorada

### **Requisitos para la patente.**

- ✓ Copia del Ruc
- ✓ Copia pago a los bomberos
- ✓ Declaración juramentada de inicio de actividades
- ✓ Copia de la cédula de ciudadanía del representante legal a color
- ✓ Pago especies valoradas

### **Requisitos para la obtención del número patronal del less**

- ✓ Copia del Ruc
- ✓ Copia de la cédula de ciudadanía
- ✓ Copia de la papeleta de votación

### **Requisitos para el permiso de funcionamiento**

- ✓ Solicitud dirigida a la Dirección Provincial de Salud
- ✓ Copia del Ruc
- ✓ Copia de la cédula y papeleta de votación
- ✓ Croquis de la ubicación del establecimiento
- ✓ Permiso de los bomberos.

## **CAPITULO VII**

### **7.- IMPACTOS SOCIO ECOCÓMICOS**

#### **7.1 ANÁLISIS DE IMPACTOS.**

El proyecto que aquí se ha estudiado, busca generar ingresos económicos por medio de la prestación de servicios de Auditoría financiera y Outsourcing Contable acompañado de valor agregado como es el de un constante seguimiento a la marcha del negocio o empresa de cada posible clientes, buscando ser un apoyo imprescindible para lograr elevar su nivel de competitividad en cualquier ámbito y sector productivo

Una razón por la que realiza este proyecto, se debe a que en los últimos años la corrupción ha ganado espacio en nuestra sociedad y lamentablemente nuestra ciudad no está al margen de este mal, se ha escuchado casos de corrupción y fraude con mayor frecuencia en instituciones públicas que en privadas, pero eso no quiere decir que la empresa privada no tenga estos problemas, solo que es más fácil ocultarlos pues en algunos caso, no conviene que salgan a la luz. Es por eso que se busca generar impactos positivos especialmente en la lucha contra estos flagelos que cada vez más contaminan a sociedades tradicionalmente honestas.

Como parte final de la elaboración del proyecto, se analizará los impactos que éste genere en los siguientes campos:

- ❖ Impacto Socio-Económico
- ❖ Impacto Ético
- ❖ Impacto Ecológico
- ❖ Impacto Empresarial

Para realizar la evaluación de los niveles de impactos se aplica la siguiente fórmula

$$NI = \frac{\Sigma I}{\# \text{ INDICADORES}}$$

# INDICADORES

Se tomará en cuenta para dicho cálculo los siguientes criterios de valoración.

**Tabla 67: Criterios para valoración de impactos**

VALORACIÓN CUANTITATIVA	VALORACIÓN CUALITATIVA
3	ALTO POSITIVO
2	MEDIO POSITIVO
2	BAJO POSITIVO
0	NULO
-1	BAJO NEGATIVO
-2	MEDIO NEGATIVO
-3	ALTO NEGATIVO

Elaborado por: El Autor

Los impactos se clasifican en positivos, nulos o negativos como lo determina el cuadro anterior y servirá para la interpretación de los resultados que arroje los análisis respectivo.

### 7.1.1 IMPACTO SOCIO ECONÓMICO.

Este impacto se centra en la población de la ciudad de Cayambe sea urbana o rural ya que pueden ser candidatos para ocupar los puestos de trabajo que requiera la empresa, aquellos que resulten favorecidos podrán mejorar su nivel y condición de vida y el de sus familias.

**Tabla 68: Niveles de impacto socio-económico**

INDICADOR	NIVELES DE IMPACTO							TOTAL
	3	2	1	0	-1	-2	-3	
Generación de empleo		X						2
Nivel de ingresos		X						2
Mayor rentabilidad empresarial	X							3
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>4</b>						<b>7</b>

Elaborado por: El Autor

$$NI = \frac{\sum I}{\# \text{ INDICADORES}}$$

# INDICADORES

$$NI = 7/3 = 2,33.$$

#### **ANÁLISIS:**

La ejecución del proyecto, mejoraría la condición de vida de nuestros empleados, incrementaría los ingresos de clientes y proveedores y el Estado se vería favorecido al crear conciencia tributaria y por ende el pago de impuestos equitativamente.

## 7.1.2 IMPACTO ÉTICO

Tabla 69: Nivel de impacto ético

INDICADOR	NIVELES DE IMPACTO							TOTAL
	3	2	1	0	-1	-2	-3	
Honestidad	X							3
Transparencia	X							3
Competencia leal		X						2
Puntualidad	X							3
Cumplimiento de normas legales	X							3
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>2</b>						<b>14</b>

Elaborado por: El Autor

$$NI = 14/5 = 3$$

El nivel de impacto es alto positivo debido a que los servicios ofrecidos buscan transparentar las transacciones económico-financieras para la obtención de una información fiable y oportuna tanto para clientes como de manera interna.

El ayudar y orientar a nuestros clientes al cumplimiento de las disposiciones y normas legales, que se reflejará en uno de los valores empresariales de nuestros clientes

Al fomentar en nuestros clientes y empleados valores como la honestidad, la transparencia, la fidelidad, la puntualidad y competencia leal y frontal, genera un alto valor ético y moral, que será un factor importante que determine competitividad externa e interna y corrobora uno de nuestros valores empresariales.

### 7.1.3 IMPACTO ECOLÓGICO-AMBIENTAL

**Tabla 70: Nivel de impacto ambiental**

INDICADOR	NIVELES DE IMPACTO							TOTAL
	3	2	1	0	-1	-2	-3	
Reciclaje	X							3
Reducción consumo papel		X						2
Optimización consumo energía		X						2
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>4</b>						<b>7</b>

Elaborado por: El Autor

$$NI = 7/3 = 2.33$$

#### ANÁLISIS:

Una de las responsabilidades de toda empresa ante la sociedad y la comunidad, es el cuidado del medioambiente sea directa o indirectamente, el resultado indica un nivel de impacto medio positivo, lo que implica una contribución muy importante al cuidado del medio ambiente en la ciudad de Cayambe, generando una conciencia social y ambiental en los empleados y convirtiéndolo a la microempresa, en un referente para los posibles clientes y proveedores.

Se busca por medio del reciclaje, consumir menos papel y con eso ahorrar algo de gastos. También se impulsará el uso de medios de archivo magnético para ahorro de espacio físico y mayor seguridad de conservación de la información.

**Tabla 71: Nivel de impacto empresarial**

INDICADOR	NIVELES DE IMPACTO							TOTAL
	3	2	1	0	-1	-2	-3	
Imagen empresarial	X							3
Liderazgo		X						2
Atención al cliente	X	X						5
Servicios de calidad		X						2
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>6</b>						<b>12</b>

Elaborado por: El Autor

$$NI = 14/6 = 2.33$$

### **ANÁLISIS:**

El nivel de impacto es medio positivo siendo esto normal debido a que la empresa en sus inicios buscara trabajar en su imagen, atención al cliente y para ello contar con tecnología adecuada.

El manejo de la imagen estará a cargo del gerente principalmente, pero corresponde a todos los integrantes de la misma trabajar en la imagen de la misma, trabajando siempre bajo los valores éticos y principios de honestidad, además de trabajar siempre apegados a las normas legales que rigen al país en todo ámbito,

Una constante evaluación tanto de la microempresa "AIDSJ" Consultores y sus integrantes, permitirá la búsqueda de puntos débiles para eliminarlos y fortalecer más las cualidades de la organización.

Trabajar constantemente en la innovación de servicios o la creación de nuevas soluciones para los requerimientos de los clientes, fortalecer las relaciones comerciales con nuestros proveedores y mantener una conducta impecable ante los organismos de control. Todas las propuestas descritas anteriormente, conllevan a crear un impacto positivo como empresa y conlleva a que nuestros clientes, sean a futuro seleccionados como empresas con altos niveles de eficiencia, valores morales, éticos y responsabilidad social.

## CONCLUSIONES

El estudio de factibilidad para la creación de la microempresa de servicios de Auditoría Financiera y Outsourcing Contable, ha permitido alcanzar los objetivos planteados al inicio por lo que se expondrá a continuación algunos de los logros y hallazgos que se encontró, mediante las conclusiones siguientes:

1. En el diagnóstico situacional se identificó las necesidades más significativas del sector microempresarial expresadas en la limitada cultura empresarial de los propietarios, el exceso de requisitos de las instituciones financieras para la obtención de créditos, carencia de una relación corporativa entre empresas de asesoría contable y los posibles demandantes, poco uso de la Auditoría como una herramienta clave en la prevención y detección del mal manejo de recursos financieros. En esta fase también se identificó oportunidades de inversión, dispuestas en la Constitución del Ecuador y administradas por la soberanía económica y el Plan del Buen Vivir, cuyo propósito es garantizar la producción en las diversas formas de organización. En general, las variables del macroentorno y microentorno estimulan las inversiones en el Ecuador, una vez determinado las necesidades y oportunidades de inversión, se puede concluir que existe un escenario propicio para crear una o varias empresas dedicadas a la Consultoría en servicios de Auditoría financiera y Outsourcing contable en la ciudad de Cayambe.

2. En el marco teórico se analizó los contenidos de lo que es una empresa y sus características, los tipos de servicios, la calidad del servicio al cliente, el proceso de producción y/o prestación del servicio; los diversos tipos de mercados; los estados financieros y su análisis, las diferentes reglas de inversión y la evaluación financiera a través del Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Beneficio/Costo, Período de Recuperación

de la Inversión y Análisis de sensibilidad. Las teorías descritas en el marco teórico sustentaron las propuestas descritas en el desarrollo del Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estudio Financiero y Evaluación Financiera e Impactos.

**3.** En el estudio de mercado se analizó el servicio de Outsourcing contable y de Auditoría financiera y sus características, las empresas oferentes y su participación en el mercado, los precios de competencia y las políticas de comercialización. El estudio de mercado permitió conocer la demanda potencial insatisfecha, que da viabilidad para la creación de una nueva unidad de servicios como es la empresa de Asesores Financieros para “AIDSJ” Consultores.

**4.** En el estudio técnico se analizó el servicio de Auditoría Financiera y del Outsourcing Contable y su proceso de elaboración. Se determinó el tamaño del proyecto en función de los servicios que la empresa estaría en capacidad de producir, considerando la cantidad de servicios a producir; se determinó el número de Asesores Técnicos requeridos para cubrir la producción de servicios presupuestados. También se analizó la zona y lugar donde operaría la nueva empresa, la estructura de inversiones fijas y diferidas, calculó el capital de trabajo, reglas de financiamiento y los costos de prestación del servicio de Asesoría y Consultoría. La cuantificación de inversiones, costos y tecnología ha servido de base para la evaluación financiera del proyecto y determinar su factibilidad.

**5.** En el estudio financiero se determinó los ingresos por venta de los servicios de Asesoría y Consultoría Contable y de Auditoría, las proyecciones de costos de operación de la empresa, se calculó y determinó el punto de equilibrio, se estructuró el balance general y estado de resultados; y para la evaluación económica se tomó en consideración el costo de capital o tasa mínima aceptable de rendimiento, y aplicación de los indicadores financieros. También se analizó los diversos escenarios en los que puede operar el proyecto, sin que dejen de percibir

el 12.63% de mínima rentabilidad requerido por los inversionistas, a través del análisis de sensibilidad.

Después de evaluar la inversión del proyecto a través del VAN, TIR, B/C Y TRI, se concluyó que el proyecto es rentable para los inversionistas, ya que se cumple las exigencias del costo del capital (TMAR).

**6.** En la estructura organizacional se determinó el aspecto legal de la empresa, nombre, base filosófica, misión y visión, objetivos y políticas, estructura organizativa, propuesta de valor caracterizada por un plan de comunicación gerencial, estrategias de marketing, marco legal, marco tributario, aspecto laboral y ecológico.

Los componentes descritos en la estructura organizacional serán necesarios para dar funcionalidad y operatividad a la empresa de asesoría financiera y posicionarse en el mercado con estrategias establecidas.

**7.** Los impactos esperados con la implementación de la empresa "AIDSJ" Consultores, serán satisfactorios y su caracterización se verá reflejada en la competitividad, y productividad de nuestros clientes por medio de la aplicación de sistemas de control interno, sistematización y utilización de la información, logrando reducir costos, controlar gastos excesivos, minimizar riesgos por malos manejos de fondos, incidiendo directamente en la maximización de utilidades., creación de fuentes de empleo y mejora la calidad de vida de los trabajadores; mejoramiento de la productividad a través de la capacitación de trabajadores y directivos, transferencia de tecnología blanda y dura e innovación; mejoramiento de la calidad de los servicios a ofertar, calidad esmerada de atención al cliente; el impacto administrativo se verá reflejado en la eficiencia, eficacia y efectividad al desarrollar las actividades empresariales; un tratamiento adecuado del mercado en la forma de promocionar nuestros servicios y la utilización de los canales apropiados de comercialización para lograr el posicionamiento

en la mente de los microempresarios. La implementación de la empresa de asesoría financiera traerá impactos positivos, cuyos resultados ratifican la factibilidad de la organización.

## **RECOMENDACIONES**

- 1.** Una vez conocidas las necesidades del sector microempresarial a través del análisis de Micro y Macroentorno, y las oportunidades de inversión dispuestas en la Constitución del Ecuador y regentadas a través de la soberanía económica y el Plan del Buen Vivir; corresponde al Estado a través del Ministerio de la Producción ayudar y controlar la situación de las microempresas, si se quiere tener una economía saludable y sustentable.
- 2.** En el desarrollo del diagnóstico, estudio de mercado, técnico, financiero, estructura organizacional e impactos, se deben sustentar con aportes bibliográficos de las Principales variables de investigación.
- 3.** En el estudio de mercado se recomienda trabajar con dos escenarios para conocer la viabilidad en función de la demanda potencial insatisfecha; y ampliar el segmento mercado a todo el sector empresarial de Cayambe.
- 4.** En el estudio técnico se recomienda cuantificar la cantidad de servicios financieros, expresado en tiempos y talento humano necesario para cumplir con la oferta del servicio financiero. Además de mejorar en forma continua la eficiencia en la prestación del servicio.
- 5.** En el estudio financiero se recomienda cuantificar los costos e ingresos y para la evaluación económica utilizar la tasa del costo de capital o tasa mínima aceptable de rendimiento, tomando en consideración la tasa de riesgo del inversionista.
- 6.** En la estructura organizacional de la empresa se debe crear el nombre, base filosófica, la misión y visión, los objetivos, políticas y la propuesta de

valor encaminada a diferenciar de las unidades de servicios que actualmente se encuentran en operación.

7. Para maximizar los logros de los impactos por la implementación de la empresa de asesoría financiera, se recomienda fijar objetivos de productividad para dar viabilidad a la minimización de costos, maximización de utilidades y mejora de la calidad de vida de los microempresarios. En la promoción del servicio se debe utilizar los canales adecuados de comercialización para lograr un posicionamiento rápido en la mente de los microempresarios.

## BIBLIOGRAFÍA

1. (Art. 44 ) "*Código de Comercio*".
2. Augusto, B. T. (2007). "*Metodología De La Ainvestigacion Para Administración Y Economía*". Bogotá: Pearson Educación De Colombia,Ltda.
3. BRAVO, M. ((2008)).
4. García, M. (2008). "*Manual de Marketing*". Madrid: ESIC.
5. IICA. (s/f). "*Cadena de comercilaización de leche*".
6. Lane, K. (2009). "*Dirección del Marketing*" (Duo Decima Edición ed.). Naucalpan de Juarez: Pearson.
7. Martín, C., & Chej, R. (2008). "*Vigilancia epidemiologica en salud Bucodental*". Málaga: Publicaciones Vertice.
8. Martínez, R. (2009). "*Manual de cotabilidad para Pymes*". San vicente: ECU.
9. Matilla, K. (2008). "*Los modelos de planificación estratégica en la teoría de las Relaciones públicas*". Barcelona: UOC.
- 10.Mgs, Ibijes Suárez Mario Orlando. (21 de Septiembre de 2009). Estadística aplicada. "*Estadística aplicada*" . Ibarra, Imbabura, Ecuador.
- 11.Ministerio de Educación, "*Instructivo para la realización de un plan de negocios para unidades educativas de producción*". (2008).
- 12.Montaña, A. (2011). "*Economía y organización*" de empresas constructoras. Universidad Politécnica de Valencia.
- 13.Muñíz, L. (2009). "*Control Presupuestario*". Barcelona: Profit Editorial.
- 14.Perez, R. (2010). "*Técnica Contable*". Pozuelo de Alarcón: EDITEX.
- 15.Pino, & Sanchez. (2008). "*Recursos Humanos*". Pozuelo de Alarcón: EDITEX.
- 16.Rey, J. (2010). "*Técnica Contable*". Madrid: Paraninfo S.A.
- 17.Robbins, S. P. (2009). "*Fundamentos de administración: conceptos esenciales y aplicaciones*". Mexico.

18. Rodriguez, J. (2008). *Introducción al derecho administrativo constitucional*. La coruña: Gesbiblo, S.L.
19. Sabes, F., & Verón, J. (2008). "*La Gestión de la información en la administración local*". Sevilla: CS (Comunicación Social ediciones y publicaciones).
20. Vasquez, V. (2008).
21. Vazquez, A. (2008).
22. Ventura, & Delgado. (2008). "*Contabilidad General y Tesorería*". Madrid: Paraninfo S.A.
23. Zapata, S. (2011). "*Contabilidad General con base en las Niif's*". Bogota: McGraw-Hill.

## LINKOGRAFÍA

1. Abalt (Auditores y Consultores. (s/f). *www.abalteccuador.com*.  
Obtenido de *www.abalteccuador.com*:  
<http://www.abalteccuador.com/outsourcing.html>
2. Cabrera, E. (13 de 06 de 2010). *www.monografias.com*. Obtenido de *www.monografias.com*:  
<http://www.monografias.com/trabajos14/control/control.shtml>
3. Contables.US. (30 de 01 de 2014). *www.contables.us*. Obtenido de *www.contables.us*:  
[http://www.contables.us/gestion/libros/registros/importancia\\_de\\_la\\_contabilidad/](http://www.contables.us/gestion/libros/registros/importancia_de_la_contabilidad/)
4. Definiciones ABC. (s/f). *www.definicionabc.com*. Obtenido de *www.definicionabc.com*:  
<http://www.definicionabc.com/general/gastos.php>
5. [http://www.daroca.es/UserFiles/gUIA%20Estudio\\_de\\_Mercado.pdf](http://www.daroca.es/UserFiles/gUIA%20Estudio_de_Mercado.pdf).  
(s.f.).  
[http://www.daroca.es/UserFiles/gUIA%20Estudio\\_de\\_Mercado.pdf](http://www.daroca.es/UserFiles/gUIA%20Estudio_de_Mercado.pdf).  
Obtenido de *www.daroca.es/UserFiles/gUIA%20Estudio\_de\_Mercado.pdf*:  
[http://www.daroca.es/UserFiles/gUIA%20Estudio\\_de\\_Mercado.pdf](http://www.daroca.es/UserFiles/gUIA%20Estudio_de_Mercado.pdf)
6. Leal, L. (10 de 08 de 2010). *www.asesoriatensis1960.blogspot.com*.  
Obtenido de *www.asesoriatensis1960.blogspot.com*:  
<http://asesoriatensis1960.blogspot.com/2010/08/marco-teorico.html>
7. Monografia.com. (s/f). *www.monografias.com/*. Obtenido de *www.monografias.com/*:  
<http://www.monografias.com/trabajos3/outsourcing/outsourcing.shtml>
8. Monografias.com. (05 de 08 de 2010). *www.monografias.com*.  
Obtenido de *www.monografias.com*:  
<http://www.monografias.com/trabajos60/auditoria-financiera/auditoria-financiera.shtml>
9. Promonegocios.net. (2012). *www.promonegocios.net*. Obtenido de *www.promonegocios.net*:  
<http://www.promonegocios.net/mercado/concepto-de-mercado.html>

10. Scribd. (02 de 01 de 2012). *es.scribd.com*. Obtenido de *es.scribd.com*:  
[es.scribd.com/doc/76961049/Flujograma-definicion](http://es.scribd.com/doc/76961049/Flujograma-definicion)
11. Tiempos Modernos. (03 de 03 de 2010).  
<http://www.tiemposmodernos.eu/direccion-empresarial-ret/>. Obtenido  
de <http://www.tiemposmodernos.eu/direccion-empresarial-ret/>:  
<http://www.tiemposmodernos.eu/direccion-empresarial-ret/>
12. Zacarías, M. D. (09 de 09 de 2011). *www.monografias.com*. Obtenido  
de [www.monografias.com](http://www.monografias.com):  
[http://www.monografias.com/trabajos33/que-es-la-administracion/que-  
es-la-administracion.shtml](http://www.monografias.com/trabajos33/que-es-la-administracion/que-es-la-administracion.shtml)
13. Wikipedia. (21 de 01 de 2014). *es.wikipedia.org*. Obtenido de  
*es.wikipedia.org*:  
[http://es.wikipedia.org/wiki/Demanda\\_\(econom%C3%ADa\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Demanda_(econom%C3%ADa))
14. Wikipedia. (21 de 01 de 2014). *es.wikipedia.org/*. Obtenido de  
*es.wikipedia.org/*: <http://es.wikipedia.org/wiki/Oferta>
15. WIKIPEDIA. (27 de 01 de 2014). *es.wikipedia.org/wiki*. Obtenido de  
*es.wikipedia.org/wiki*: <http://es.wikipedia.org/wiki/Ingreso>
16. Wikipedia. (21 de 01 de 2014). *es.wikipedia.org/wiki/Pasivo*. Obtenido  
de *es.wikipedia.org/wiki/Pasivo*: <http://es.wikipedia.org/wiki/Pasivo>
17. Wikipedia. (24 de 12 de 2013). *www..wikipedia.org*. Obtenido de  
*www..wikipedia.org*:  
[http://es.wikipedia.org/wiki/Proyecto\\_de\\_investigaci%C3%B3n](http://es.wikipedia.org/wiki/Proyecto_de_investigaci%C3%B3n)

## ANEXOS

### ANEXO 1 INDICES DE INFLACIÓN DEL 1013

FECHA	VALOR
Diciembre-31-2013	2.70 %
Noviembre-30-2013	2.30 %
Octubre-31-2013	2.04 %
Septiembre-30-2013	1.71 %
Agosto-31-2013	2.27 %
Julio-31-2013	2.39 %
Junio-30-2013	2.68 %
Mayo-31-2013	3.01 %
Abril-30-2013	3.03 %
Marzo-31-2013	3.01 %
Febrero-28-2013	3.48 %
Enero-31-2013	4.10 %
Diciembre-31-2012	4.16 %
Noviembre-30-2012	4.77 %
Octubre-31-2012	4.94 %
Septiembre-30-2012	5.22 %
Agosto-31-2012	4.88 %
Julio-31-2012	5.09 %
Junio-30-2012	5.00 %
Mayo-31-2012	4.85 %
Abril-30-2012	5.42 %
Marzo-31-2012	6.12 %
Febrero-29-2012	5.53 %
Enero-31-2012	5.29 %

## ANEXO 2 Tasas de Interés Activas

**Tabla 72: Tasas de Interés Activas**

<b>Circular</b>	<b>GF. 44- 2013</b>	<b>Quito, 27 de diciembre de 2013</b>
Señor Gerente Sucursal BANFOMENTO		
Circular Tasas de Interés para el Banco Nacional de Fomento		
Para el período de enero de 2014		
Tasas Activas Efectivas		
<b>MICROCRÉDITO COMERCIAL Y SERVICIOS</b>		
<b>MICROCRÉDITO COMERCIAL Y SERVICIOS</b>	TASA DE INTERÉS 15%	EL MARGEN DE REAJUSTE DURANTE EL PERIODO DE CRÉDITO SERÁ DE 6 PUNTOS SOBRE LA TASA ACTIVA REFERENCIAL BCE VIGENTE A LA SEMANA DE REAJUSTE. LA TASA RESULTANTE NO SERÁ INFERIOR AL 15% NI MAYOR A LA TASA DE REAJUSTE DE LOS MICROCRÉDITOS

### **Características de los créditos para microempresas del Banco Nacional de Fomento**

Los créditos para microempresas del Banco Nacional de Fomento están orientados a personas físicas que hayan cumplido 18 años, pertenezcan al sector privado y lleven adelante **tareas de producción del sector agropecuario, industrial, comercial, de servicios y artesanal en el segmento de las microempresas.**

Si bien el monto máximo al que es posible acceder a través de los créditos para microempresas del Banco Nacional de Fomento asciende a

**Gs 50.000.000**, el límite estará determinado por las necesidades de capital operativo y/o el valor de los activos fijos cuyo financiamiento se solicita. El monto máximo estará así delimitado según la capacidad de pago del solicitante y las garantías ofrecidas.

- ✓ **Monto máximo:** Gs 50.000.000
- ✓ **Destino:** adquisición de activos fijos y/o capital operativo
- ✓ **Plazo:** hasta 30 meses
- ✓ **Modalidad de pago:** cuotas mensuales o trimestrales vencidas e iguales (capital e intereses)

**Créditos para microempresas de Banco Nacional de Fomento:  
requisitos**

- ✓ Dentro de los requisitos exigidos para acceder a los créditos para microempresas del Banco Nacional de Fomento encontramos la siguiente documentación:
- ✓ Fotocopia de cédula de identidad vigente del solicitante y del codeudor si hubiere, con sus cónyuges
- ✓ Fotocopia de pago de servicios básicos Patente Comercial o industrial de los últimos dos semestres (dependiendo de la actividad desarrollada)
- ✓ Croquis de ubicación del domicilio del solicitante y codeudor
- ✓ Certificado de Cumplimiento Tributario, para montos Superiores a Gs 33.164.640 (20 salarios mínimos)



## ANEXO 3: ENCUESTA

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS**  
**ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**Objetivo:**

Conocer el grado de aceptación de la implementación de una microempresa consultora de servicios de Auditoría financiera y Outsourcing contable.

**1. ¿La empresa o negocio que usted dirige, necesita llevar Contabilidad?**

- a) Totalmente de acuerdo  (x).
- b) De acuerdo  ( )
- c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo  ( )
- d) En desacuerdo  ( )
- e) Muy en desacuerdo  ( )

Por Que es bueno que la empresa cuente con información contable para saber la situación financiera

**2. ¿Dispone usted de alguna empresa o profesional calificada/do que le proporcione servicios externos de Contabilidad?**

- a) Permanentemente  ( )
- b) Ocasionalmente  (x)
- c) No he decidido  ( )
- d) No dispongo  ( )
- e) No es necesario  ( )

Porque ellos solo llevan lo que se refiere a los pagos del SRI.

**3. ¿Qué le haría contratar los servicios externos de Contabilidad?**

- a) Necesidad de cumplir obligaciones de las entidades de control y la Ley ( )
- b) Desorganización total de la información contable ( )
- c) Ausencia de información confiable y oportuna ( )
- d) Ahorro de Personal ( )
- e) Otras. ( )  
    Cuál ?.....

**4. ¿Le gustaría contar con una empresa que le brinde asesoramiento externo Contable y de Auditoría financiera?**

- a) Definitivamente si ( x )
- b) Probablemente si ( )
- c) Indeciso ( )
- d) Probablemente no ( )
- e) Definitivamente no ( )

Por Que eso es muy importante tener un asesoramiento para sacar a mejoras la entidad.

**5). Con qué frecuencia ha contratado los servicios de Contabilidad y de Auditoría?**

FRECUENCIA	CONTABILIDAD	AUDITORÍA
MENSUAL	x	
SEMESTRAL		
ANUAL		

**6. ¿Qué tipo de servicio contable o de auditoría le gustaría que le proporcione la empresa?**

**CONTABLE**

**AUDITORÍA**

- |                                   |                                     |
|-----------------------------------|-------------------------------------|
| a) Preparación de balances( )     | Auditoría a Estados Financieros ( ) |
| b) Contabilidad integral ( )      | Evaluación del Control Interno ( )  |
| c) Sistematización contable ( )   | Exámenes especiales ( )             |
| d) Elaboraciones de impuestos ( ) | Auditoría Tributaria ( )            |
| e) Otros ( )                      | Otros ( )                           |

Cuál.... todas las operaciones que se refiere a contabilidad deben realizarse. Cuál ?.....

**7. ¿Estaría usted de acuerdo en pagar los precios establecidos por el mercado y la microempresa por los Servicios contables externos (Outsourcing) y de Auditoría financiera?**

- a) Totalmente de acuerdo ( ).
- b) De acuerdo (x)
- c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo ( )
- d) En desacuerdo ( )
- e) Muy en desacuerdo ( )

Por Que ...no importa tener gastos que son para el beneficio de la empresa.

**8. ¿Cómo le gustaría que le brinde atención la empresa?**

- a) En las oficinas de la empresa ( )
- b) En las instalaciones de su empresa ( )
- c) En cualquiera de las dos partes ( )
- d) Otras ( )

Cuál en las instalaciones de la empresa.

**9) ¿Por qué medios frecuentemente usted se informa?**

- a) Radio ( )
- b) Prensa ( )
- c) Televisión (x)
- d) Internet ( )
- e) Otros ( )

Cuál?.....

**10). Por que medio le gustaría recibir información nuestra empresa?**

- a) Radio ( )
- b) Prensa ( )
- c) Televisión ( )
- d) Internet (x)
- e) Otros ( )

Cuál?.....

**11) ¿Cuántos años de funcionamiento tiene su empresa?**

- a) Menos de 1 año ( )
- b) Entre 1 y 5 años (x)
- c) Entre 6 y 10 años ( )
- d) Entre 11 y 15 años ( )
- e) Más de 16 años ( )

**12) ¿Su empresa a que sector pertenece?**

- a) Industrial ( )
- b) Comercial ( )
- c) Financiero ( )
- d) Servicios (x)
- e) Artesanal ( )

## **ANEXO 4 Contrato De Trabajo A Plazo Fijo**

Comparecen, ante el señor Inspector del Trabajo, por una parte....., a través de su representante legal,..... **(En caso de personas jurídicas)**; en su calidad de **EMPLEADOR** y por otra parte el señor \_\_\_\_\_ portador de la cédula de ciudadanía # \_\_\_\_\_ su calidad de **TRABAJADOR**. Los comparecientes son ecuatorianos, domiciliados en la ciudad de..... y capaces para contratar, quienes libre y voluntariamente convienen en celebrar un contrato de trabajo a PLAZO FIJO con sujeción a las declaraciones y estipulaciones contenidas en las siguientes cláusulas:

El EMPLEADOR y TRABAJADOR en adelante se las denominará conjuntamente como "Partes" e individualmente como "Parte".

### **PRIMERA. OBJETO DEL CONTRATO:**

El EMPLEADOR para el cumplimiento de sus actividades y desarrollo de las tareas propias de su actividad necesita contratar los servicios laborales de .....(Nota explicativa: Un solo cargo Ejemplo: Mecánico, secretaria), revisados los antecedentes del(de la) señor(a)(ita) ....., éste(a) declara tener los conocimientos necesarios para el desempeño del cargo indicado, por lo que en base a las consideraciones anteriores y por lo expresado en los numerales siguientes, el EMPLEADOR y el TRABAJADOR (a) proceden a celebrar el presente Contrato de Trabajo.

### **SEGUNDA.- JORNADA ORDINARIA Y HORAS EXTRAORDINARIAS.-**

El TRABAJADOR (a) se obliga y acepta, por su parte, a laborar ocho horas diarias por jornadas de trabajo, las máximas diarias y semanal desde las..... hasta las....., en conformidad con la Ley, en los horarios establecidos por el EMPLEADOR de acuerdo a sus necesidades y actividades. Así mismo, las Partes podrán convenir que, el

TRABAJADOR labore tiempo extraordinario y suplementario cuando las circunstancias lo ameriten y tan solo por orden escrita del EMPLEADOR.

(Nota: Especificar horario de acuerdo al Art. 47 del Código de Trabajo. Ejemplo: De lunes a viernes de 08:00 a 17:00, con una hora de almuerzo, y de ser el caso citar el Art.49 del mismo cuerpo legal correspondiente a la jornada nocturna.

### **TERCERA.- REMUNERACIÓN.-**

El EMPLEADOR pagará al TRABAJADOR (a) por la prestación de sus servicios la remuneración convenida de mutuo acuerdo en la suma de..... DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (USD\$ ...,00).

El EMPLEADOR reconocerá también al TRABAJADOR las obligaciones sociales y los demás beneficios establecidos en la legislación ecuatoriana.

### **CUARTA.- DURACIÓN DEL CONTRATO:**

El presente contrato tendrá una duración de \_\_\_\_\_ (Puede estipularse un plazo no inferior a un año ni superior a dos años). (Es facultativo estipular un periodo de prueba de hasta 90 días conforme lo establecido en el Art. 15 del Código de Trabajo).

Este contrato podrá terminar por las causales establecidas en el Art. 169 del Código de Trabajo en cuanto sean aplicables para este tipo de contrato.

### **QUINTA.- LUGAR DE TRABAJO.-**

El TRABAJADOR (a) desempeñará las funciones para las cuales ha sido contratado en las instalaciones ubicadas en..... ( Dirección), en la ciudad de .....(Quito), provincia de ..... (Pichincha), para el cumplimiento cabal de las funciones a él encomendadas.

**SEXTA.- Obligaciones de los TRABAJADORES Y EMPLEADORES:**

En lo que respecta a las obligaciones, derecho y prohibiciones del empleador y trabajador, estos se sujetan estrictamente a lo dispuesto en el Código de Trabajo en su Capítulo IV de las obligaciones del empleador y del trabajador, a más de las estipuladas en este contrato. Se consideran como faltas graves del trabajador, y por tanto suficientes para dar por terminadas la relación laboral.

**SÉPTIMA. LEGISLACIÓN APLICABLE**

En todo lo no previsto en este Contrato, cuyas modalidades especiales las reconocen y aceptan las partes, éstas se sujetan al Código del Trabajo.

**OCTAVA.- JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.-**

En caso de suscitarse discrepancias en la interpretación, cumplimiento y ejecución del presente Contrato y cuando no fuere posible llegar a un acuerdo amistoso entre las Partes, estas se someterán a los jueces competentes del lugar en que este contrato ha sido celebrado, así como al procedimiento oral determinados por la Ley.

**NOVENA.- SUSCRIPCIÓN.-**

Las partes se ratifican en todas y cada una de las cláusulas precedentes y para constancia y plena validez de lo estipulado firman este contrato en original y dos ejemplares de igual tenor y valor, en la ciudad de..... el día \_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**EL EMPLEADORA**

**EL TRABAJADOR (a)**