



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS**

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE
CONSULTORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA CON SERVICIO PUERTA A PUERTA
EN LA PARROQUIA DE GONZÁLEZ SUÁREZ, PROVINCIA DE IMBABURA”**

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

AUTOR:

VILMA KARINA SÁNCHEZ TOAPANTA

DIRECTOR:

Msc. ANA ISABEL ARCINIEGAS CALDERÓN

IBARRA, 2018

RESUMEN EJECUTIVO

La Empresa de consultoría contable y tributaria “VIKAS” tiene como actividad principal proveer servicios de consultoría y asesoramiento a la población emprendedora de la parroquia de González Suárez y sus comunidades, bajo los estándares de efectividad y calidad, tanto en el idioma castellano como en el kichwa.

La creación de la empresa tiene como propósito asesorar en el ámbito contable y tributario a las unidades productivas, emprendimientos de la zona ya que se han visto en la necesidad de salir en busca de este tipo de servicios fuera de la parroquia e incluso fuera del cantón; desde este punto de vista se pretende aprovechar la oportunidad de inversión que existe en esta zona, tomando como base los resultados favorables de los análisis efectuados a las diferentes variables en estudio tales como: el marketing que se determinó a través del estudio de mercado. Así como también, en el estudio financiero, cada uno de los indicadores en estudio reflejan la viabilidad que sustentan la implementación del proyecto.

Para finalizar, se añade que, la creación e implementación de la empresa de consultoría contable y tributaria con servicios puerta a puerta en la parroquia de González Suárez impulsa el desarrollo económico a través de la administración, proyección de los ingresos y egresos que genera la actividad operativa de dichas unidades productivas.

SUMMARY

The VIKAS consultancy accountant and tax company has as principal activity to provide consulting and advice services to the entrepreneurial population of the González Suarez' parish and their communities, considering the effectiveness and quality' standars as spanish language as kichwa.

The Company creation has as purposes to contribute to dedevelopment of production units, entrepreneurship, asosiation among others, since, until this day many economics activities has seen themselves in need of go out to looking for this service tipe outside the parish and even other time they decide gou out to the other city; from this view point we intend to take advantage the inversion oportunities that there is in this zone, taking to basis the analysis of different market variables results, which are determined through the market research. As to the financial study, the diferent indicator analyzes generate a positive result, this underpins the proyect viability and implementation.

Finalitly, the Company accounting and tax whitth door to door in the González Suárez parish creations and implementation boost economic development through the administration, revenue and expenses projections that generates the operational activity in the production units.

AUTORÍA

Yo, VILMA KARINA SÁNCHEZ TOAPANTA, portador de cédula de ciudadanía Nro. 1004527402, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA CON SERVICIO PUERTA PUERTA EN LA PARROQUIA DE GONZÁLEZ SUÁREZ, PROVINCIA DE IMBABURA”, es de mi autoría y que no ha sido previamente presentado para ningún otro fin de orden académico o profesional y que los resultados de la investigación y sus respectivas fuentes bibliográficas se detallan en el presente documento.




.....
Vilma Karina Sánchez Toapanta

100452740-2

CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Director de Trabajo de Grado presentado por la egresada, Srta. **Vilma Karina Sánchez Toapanta**, para optar por el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, CPA, cuyo tema es descrito “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA CON SERVICIO PUERTA A PUERTA EN LA PARROQUIA DE GONZÁLEZ SUÁREZ, PROVINCIA DE IMBABURA”, considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometidos a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se dirige.

Dado en la ciudad de Ibarra, a los 22 días del mes de Noviembre del 2019.



MSC. ARCINIEGAS CALDERÓN ANA ISABEL

1001458064

DIRECTOR



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

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

Yo, VILMA KARINA SÁNCHEZ TOAPANTA, con cédula de ciudadanía Nro. 100452740-2, 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 autor del trabajo de grado descrito “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA CON SERVICIO PUERTA PUERTA EN LA PARROQUIA DE GONZÁLEZ SUÁREZ, PROVINCIA DE IMBABURA”, que ha sido desarrollado para optar por el título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, CPA, 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 consideración suscribo este documento en el momento que hago la entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Ibarra a los 22 días del mes de Noviembre del 2018

VILMA KARINA SÁNCHEZ TOAPANTA

1004527402



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

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

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA.

En cumplimiento del Art. 144 de la Ley de Educación Superior, hago la entrega del presente trabajo a la Universidad Técnica del Norte para que sea publicado en el Repositorio Digital Institucional, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DEL CONTACTO			
CÉDULA DE CIUDADANÍA:	100452740-2		
APELLIDOS Y NOMBRES:	SÁNCHEZ TOAPANTA VILMA KARINA		
DIRECCIÓN:	PARROQUIA GONZÁLEZ SUÁREZ		
E-MAIL:	sancheztkarina@gmail.com		
TELÉFONO		TELÉFONO	0992017190
		MÓVIL:	0987478588

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA CON SERVICIO PUERTA A PUERTA EN LA

	PARROQUIA DE GONZÁLEZ SUÁREZ, PROVINCIA DE IMBABURA”
AUTOR:	SÁNCHEZ TOAPANTA VILMA KARINA
FECHA:	22 DE NOVIEMBRBE DE 2018
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA	INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, CPA.
ASESOR:	Msc. ANA ISABEL ARCINIEGAS CALDERÓN

1. CONSTANCIAS

La autora 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 la titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de esta y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 22 días del mes de Noviembre del 2018

EL AUTOR:



SÁNCHEZ TOAPANT VILMA KARINA

DEDICATORIA

A mi madre, quien día a día me dio aliento y apoyo incondicional que me permitió seguir en pos de mis objetivos.

A mis hermanas, quienes estuvieron conmigo acompañándome y apoyando en cada una de mis decisiones.

Karina Sánchez Toapanta.

AGRADECIMIENTO

Agradezco infinitamente a Dios por haberme otorgado la oportunidad de culminar una etapa en mi vida.

A mi familia, por su apoyo incondicional.

A mi madre, por ser una mujer enfocada, luchadora y comprometida con sus hijas, gracias a sus consejos y apoyo infinito.

A mi compañero de vida, quién me brindó de su compañía, paciencia, apoyo y amor en cada momento.

A mí, por nunca abandonarme pese a las adversidades.

Vilma Karina Sánchez Toapanta.

PRESENTACIÓN

Este trabajo tiene por finalidad determinar la factibilidad para la creación de una Empresa de Consultoría Contable y Tributaria con servicio puerta a puerta en la parroquia de Gonzáles Suárez, de tal forma que el interesado obtenga asesoramiento actualizado en su domicilio empresarial de tal manera que el cliente logre incrementar sus beneficios económicos.

A continuación se detalla la forma en el que se compone el proyecto

El capítulo I: A través del diagnóstico situacional se logró identificar la situación y el nivel de desarrollo socioeconómico de la parroquia de González Suárez, mismo que permitió evaluar la información a través de la matriz AOOR que facilitó la identificación del problema.

El capítulo II: En el marco teórico se constituye el fundamento teórico del análisis conceptual de la investigación y de cada uno de los temas y subtemas relacionados con la consultoría, análisis contable y aspectos tributarios.

El capítulo III: En el estudio de mercado se determina el mercado meta, así como también se establece el segmento al cual va dirigido el servicio contable y tributario, se detalla la muestra e instrumentos para la obtención de información, se puntualiza el nivel de oferta y demanda que existe en el mercado en cuanto a las consultorías contable-tributario, de igual forma los instrumentos de recolección de la información, cálculo de la muestra y sus resultados respectivos, en donde se logró identificar los microempresarios que demandan el servicio, la frecuencia de uso, tipos de servicios con mayor demanda y principalmente el nivel de aceptación que proyecta una nueva empresa consultora.

El capítulo IV: En la elaboración del estudio técnico se establece la macro y micro localización de la empresa, así como también el flujograma de procesos, distribución de la consultoría y la determinación de las inversiones fija, diferida y capital de trabajo; necesarias para la puesta en marcha del proyecto.

El capítulo IV: Dentro de la estructura organizacional se da a conocer la razón social, los objetivos, valores corporativos, principios organizacionales, estructura orgánica de la empresa

con el respectivo perfil de cada cargo, además el marco legal de operación, disposiciones y los requisitos legales para operar.

El capítulo V: En el estudio financiero se determina la inversión necesaria para la ejecución del proyecto, de igual forma se elabora los balances: general, de resultados, flujo de efectivo, así como también el análisis de: TIR, VAN, TRM, análisis costo-beneficio, punto de equilibrio y el periodo de recuperación.

El capítulo VI: En la estructura organizacional se determina el aspecto jerárquico que compone el organigrama funcional y estructural, la filosofía, los aspectos legales de constitución empresarial.

El capítulo VII: En el análisis de impactos se determina los principales efectos que genera la implementación de una empresa de consultoría contable y tributaria en la parroquia de González Suárez; en el ámbito social, económico y cultural.

OBJETIVOS DEL PROYECTO

OBJETIVO GENERAL

Analizar y estudiar la situación actual de las pequeñas empresas respecto al ámbito contable y tributario, a partir de herramientas de investigación para elaborar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de consultoría contable y tributaria con servicio puerta a puerta en la parroquia de González Suárez de la provincia de Imbabura.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Realizar un diagnóstico situacional a través del estudio de las variables diagnósticas para conocer si es factible la creación e implementar la empresa de consultoría.
- ✓ Desarrollar un marco teórico mediante la investigación de información bibliográfica y linkografía de tendencia secundaria que permita sustentar la base teórica del desarrollo del proyecto.
- ✓ Efectuar un estudio de mercado a partir de la recopilación de información primaria mediante el análisis de las variables de oferta, demanda, producto, precio, plaza y promoción para determinar la aceptación del servicio contable y tributario.
- ✓ Elaborar un estudio técnico a través de la utilización de herramientas de investigación y proyecciones financieras que permita definir el tamaño, destino de la inversión, micro y maco localización y demás recursos necesarios para el proyecto.
- ✓ Efectuar un estudio económico mediante de la estructuración de estados financieros proforma y análisis financiero que permita identificar la viabilidad del proyecto a desarrollar.

✓ Elaborar una propuesta organizacional a partir de la elaboración de un organigrama para delimitar una adecuada segregación de funciones para el normal desenvolvimiento del proyecto.

✓ Determinar los principales impactos a través del análisis de factores que origine la ejecución del proyecto para tratar de potenciar los efectos positivos que genere.

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO	ii
SUMMARY	iii
AUTORÍA	iv
CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO	v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	vii
DEDICATORIA	x
AGRADECIMIENTO	xi
PRESENTACIÓN	xii
ÍNDICE GENERAL	xvi
ÍNDICE DE TABLAS	xxv
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	xxix
ÍNDICE DE FIGURAS	xxix
CAPÍTULO I	31
1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	31
1.1. Antecedentes	31
1.2 Justificación	32
1.3 Objetivos del diagnóstico.....	33
1.3.1 Objetivo general	33

1.3.2	Objetivos específicos. 5	33
1.4	Variables del diagnóstico.....	33
1.4.1	Indicadores del diagnóstico	34
1.4.2	Matriz de relación diagnóstica.....	35
1.5	Análisis de las variables de relación diagnósticas	36
1.5.1	Área geográfica y demográfica	36
1.5.2	Actividades socioeconómicas	38
1.5.3	Elementos sectoriales microeconómicos.....	39
1.5.4	Registro histórico de contribuyentes.....	39
1.5.5	Aspecto empresarial	40
1.6	Información situacional	40
1.7	Determinación de Matriz AOOR.....	41
1.8	Cruce estratégico.....	42
1.9	Determinación de la oportunidad de inversión.....	42
CAPITULO II.....		44
2.	MARCO TEÓRICO	44
2.1	Introducción	44
2.2	Objetivo general	44
2.3	Términos Generales.....	44
2.3.1	La empresa.....	45
2.3.2	Objetivo de la empresa	46
2.3.3	Importancia.....	47
2.3.4	Clasificación de las empresas.....	47
2.3.5	Las Pequeñas y Medianas Entidades PYMES.....	48
2.3.6	Tratamiento tributario de las PYMES.....	49
2.3.7	Contribuyentes	50
2.3.8	Personas natural y jurídica.....	50
2.3.9	Clasificación de las personas naturales y jurídicas.....	51
2.3.10	RUC	52

2.4	Términos específicos	54
2.4.1	Consultorías	55
2.4.2	Importancia de las consultorías contable y tributarias	55
2.4.3	Clasificación de consultorías	56
2.4.4	Consultor	57
2.4.5	Servicios	58
2.4.6	Tipo de servicios	58
2.4.7	Servicios Contables	58
2.4.8	Servicios Tributarios	59
2.4.9	Objetivo del tributo	59
2.4.10	Obligación tributaria	60
2.4.11	Clasificación de tributos.....	60
2.4.12	Impuestos	60
2.4.13	Clasificación de los impuestos	60
2.5	Aspectos de mercado	62
2.5.1	Investigación de mercados	62
2.5.2	Objetivos de la investigación de mercados.....	63
2.5.3	Mercado.....	64
2.5.4	Estudio de mercado	64
2.5.5	Demanda.....	64
2.5.6	Oferta.....	65
2.5.7	Demanda Insatisfecha.....	65
2.5.8	Segmentación y posicionamiento de mercados	66
2.5.9	las cuatro P's del marketing.....	66
2.5.10	Promoción.....	66
2.5.11	Decisión sobre el producto	67
2.5.12	Bienes	67
2.5.13	Servicios	67
2.5.14	Decisiones de precio	68
2.5.15	Distribución o plaza	68

2.5.16 Competencia.....	69
2.5.17 Publicidad.	69
2.6 Términos Técnicos.....	70
2.6.1 Localización del proyecto.....	70
2.6.2 Macro localización	71
2.6.3 Micro localización.....	71
2.6.4 Estudio económico.....	71
2.6.5 Estados de situación financiera.	72
2.6.6 Estado de Resultado	72
2.6.6.1 Notas aclaratorias a los Estados Financieros	72
2.6.7 Estado de cambio en el patrimonio	73
2.6.8 Estado de Flujo de efectivo.....	73
2.6.9 Evaluación financiera.	74
2.6.10 Valor actual neto (VAN)	74
2.6.11 Tasa Interna de Retorno (TIR)	74
2.6.12 Análisis costo y beneficio	75
2.6.13 Periodo de recuperación.....	75
CAPÍTULO III.....	76
3. ESTUDIO DE MERCADO	76
3.1 Introducción	76
3.2 Objetivos general	76
3.2.1 Objetivos específicos.....	76
3.3 Variables del estudio	77
3.3.1 Indicadores de las variables del estudio de mercado	77
3.4 Matriz de variables de estudio de mercado	80
3.5 Identificación del servicio.....	82
3.5.1 Características del servicio	82
3.5.2 Porcentaje de negocios con y sin servicios de asesoría	83
3.6 Segmentación de mercado.....	84

1.4.1	Identificación de la población	84
1.4.2	Identificación de la muestra.....	85
3.7	Técnicas e instrumentos de investigación	86
3.7.1	Información primaria.	86
3.7.2	Información secundaria.	87
3.8	Tabulación y análisis de la información	87
3.9	Demanda	98
3.9.1	Identificación de la demanda de servicios de asesoría contable y tributaria.	98
3.9.2	Análisis de la demanda	98
3.9.3	Proyección de la demanda	99
3.9.4	Proyección de la demanda por servicio	100
3.10	Oferta	104
3.10.1	Identificación de la oferta de servicio de consultoría contable y tributario	104
3.10.2	Análisis de la oferta.....	105
3.12	Proyección de la oferta	106
3.12.1	Proyección de oferta de los servicios contables	107
3.12.2	Proyección de oferta de los servicios contables	108
3.13	Balance de la Demanda y Oferta	110
3.13.1	Balance entre demanda y oferta por servicios	111
3.14	Precio.....	112
3.14.1	Determinación del precio	112
3.14.2	Proyección del precio.....	114
3.15	Promoción y publicidad	115
3.16	Distribución	116
3.17	Conclusiones.....	117
CAPÍTULO IV.....	120	
4. ESTUDIO TÉCNICO	120	
4.1	Introducción.....	120
4.2	Objetivo general	120

4.2.1	Objetivos específicos.....	120
4.3	Localización del proyecto.....	120
4.3.1	Macro localización.....	121
4.3.2	Micro localización.....	122
4.4	Tamaño del proyecto.....	123
4.4.1	Factores que intervienen en la determinación de tamaño del proyecto.....	124
4.5	Ingeniería del proyecto.....	127
4.5.1	Infraestructura.....	127
4.5.2	Procesos de prestación del servicio.....	129
4.5.3	Proceso de prestación del servicio en la empresa.....	131
4.5.4	Proceso de prestación del servicio puerta a puerta.....	133
4.6	Presupuesto técnico.....	135
4.6.1	Costos de operación.....	135
4.6.2	Inversiones fijas.....	138
4.6.3	Inversiones diferidas.....	140
4.6.4	Inversión variable.....	141
4.6.5	Capital de trabajo.....	141
4.7	Inversión total.....	141
4.8	Financiamiento.....	142
4.9	Conclusión.....	143

CAPÍTULO V..... 144

5.	ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO.....	144
5.1	Introducción.....	144
5.2	Objetivo general.....	144
5.2.1	Objetivos específicos.....	144
5.3	Determinación de ingresos.....	145
5.3.1	Ingresos provenientes del servicio de consultoría contable.....	145
5.3.2	Ingresos provenientes del servicio de consultoría tributaria.....	148
5.3.3	Resumen de ingresos de la empresa de consultoría contable y tributaria.....	150

5.4 determinación de egresos	150
5.4.1 Costos de operación	151
5.4.2 Gastos de administración	154
5.4.3 Gastos de venta	157
5.4.4 Gasto financiero.....	157
5.4.5 Determinación de los costos y gastos	160
5.5 Estado de Situación Financiera	161
5.6 Estado de Resultado	163
5.7 Estado de Flujo del Efectivo.....	165
5.8 Análisis Financiero	165
5.8.1 Costo de oportunidad.....	166
5.8.2 Tasa de Rendimiento Medio	166
5.8.3 Valor Actual Neto.....	167
5.8.4 Tasa interna de Retorno	168
5.8.5 Análisis Consto Beneficio	169
5.8.6 Punto de Equilibrio	170
5.8.7 Periodo de recuperación de la inversión	171
5.8.8 Resumen de análisis financiero del proyecto	172
CAPITULO VI.....	175
6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	175
6.1 Introducción	175
6.2 Aspectos estratégicos.....	175
6.2.1 Objetivo	175
6.2. Empresa.....	175
6.2.3 Nombre o Razón Social.....	175
6.2.4 Logotipo empresarial	176
6.2.5 Slogan empresarial	177
6.3 Filosofía empresarial	177
6.3.1 Misión	177

6.3.2 Visión	177
6.4 Objetivos	178
6.4.1 Objetivos General	178
6.4.2 Objetivos Empresariales	178
6.4.3 Valores y principios.....	178
6.4.4 Políticas de la empresa.	179
6.5 Estructura organizacional	180
6.5.1 Organigrama estructural.....	181
6.5.2 Estructura funcional.....	181
6.6 Aspectos legales de orden jurídico	185
6.6.1 Tipo de compañía.	185
6.6.2 Base legal	185
6.6.3 Marco legal	185
6.7 Aspectos legales de funcionamiento	186
6.7.1 Registro único de contribuyentes	186
6.7.3 Permiso del cuerpo de bomberos.....	186
6.7.2 Permiso municipal	186
6.8 Conclusión	187

CAPITULO VII..... 188

7. ANÁLISIS DE IMPACTOS..... 188

7.1 Introducción	188
7.2 Objetivo.....	189
7.2.1 Objetivo general	189
7.2.3 Objetivos específicos	189
7.3 Impacto económico	189
7.3.1 Análisis impacto económico	190
7.4 Impacto social	190
7.4.1 Análisis impacto social	191
7.5 Impacto cultural	191

7.5.1 Análisis del impacto cultural	191
7.6 Resumen de impactos	192
CONCLUSIONES	193
RECOMENDACIONES	194
REFERENCIA	196
ANEXOS	201

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Matriz de relación diagnóstica	35
Tabla 2 Densidad poblacional a nivel parroquial.....	37
Tabla 3 Matriz AOOD.....	41
Tabla 4 Matriz de variables de estudio de mercado importancia	80
Tabla 5 Segmentación de mercado.....	84
Tabla 6 Negocios con y sin asesoría contable y tributaria	88
Tabla 7 Nivel de satisfacción del servicio de asesoría	89
Tabla 8 Contratación de servicios de asesoría.....	90
Tabla 9 Demanda del servicio de consultoría contable y tributario	91
Tabla 10 Frecuencia de uso del servicio de consultoría contable y tributario.....	92
Tabla 11 Servicio de asesoría con mayor demanda.....	93
Tabla 12 Nivel de información de la población meta en cuanto a los impuestos.....	94
Tabla 13 Elementos que determinan el precio del servicio	95
Tabla 14 Nivel de aceptación del servicio de consultoría	96
Tabla 15 Determinación del precio	97
Tabla 16 Demanda proyectada.....	100
Tabla 17 Servicio de asesoría con mayor demanda.....	101
Tabla 18 Proyección de la demanda del servicio contable.....	102
Tabla 19 Proyección de la demanda del servicio tributario.....	104
Tabla 20 Proyección de la oferta.....	107
Tabla 21 Cálculo de la proyección de la oferta del servicio contable	108
Tabla 22 Proyección de la oferta del servicio contable	108
Tabla 23 Cálculo de la proyección de la oferta del servicio tributario.....	109

Tabla 24 Proyección de la oferta del servicio tributario	110
Tabla 25 Balance entre demanda y oferta	110
Tabla 26 Balance entre demanda y oferta del servicio contable	111
Tabla 27 Balance entre demanda y oferta del servicio contable por meses	111
Tabla 28 Balance entre la demanda y oferta de servicios tributarios	112
Tabla 29 Balance entre la demanda y oferta de servicios tributarios	112
Tabla 30 Promedio de la tasa de inflación de los últimos 5 años	114
Tabla 31 Proyección de precios de los servicios contables	115
Tabla 32 Proyección de precios de los servicios tributarios	115
Tabla 33 Distribución del espacio	128
Tabla 34 Gastos de operación	135
Tabla 35 Gastos de aseo	136
Tabla 36 Gastos servicio básico	136
Tabla 37 Determinación del salario para el personal	137
Tabla 38 Gastos de publicidad	138
Tabla 39 Descripción y costo vehicular	138
Tabla 40 Descripción y costos de bienes muebles	139
Tabla 41 Descripción y costos de los equipos y paquetes informáticos	139
Tabla 42 Descripción y costos de los equipos de oficina	139
Tabla 43 Resumen de inversión fija	140
Tabla 44 Inversiones diferidas	140
Tabla 45 Inversión variable	141
Tabla 46 Capital de trabajo	141

Tabla 47 Inversión total	142
Tabla 48 Financiamiento.....	142
Tabla 49 Proyección de ingresos por servicio de asesoría contable.....	147
Tabla 50 Proyección de ingresos por servicio de asesoría tributaria.....	149
Tabla 51 Resumen de la proyección de ingresos	150
Tabla 52 Proyección de suministros de oficina.....	151
Tabla 53 Activos no corrientes disponibles para la depreciación	152
Tabla 54 Depreciación del vehículo.....	152
Tabla 55 Depreciación del muebles y enseres.....	152
Tabla 56 Depreciación del equipo y paquetes informáticos	153
Tabla 57 Depreciación de los equipos de oficina.....	153
Tabla 58 Costo y gasto de las depreciaciones de los activos no corrientes.....	153
Tabla 59 Amortización de activos diferidos	154
Tabla 60 Determinación del salario para el personal	154
Tabla 61 Crecimiento porcentual del Sueldo Básico Unificado del Ecuador	155
Tabla 62 Proyección del costo de la mano de obra directa operativa.....	155
Tabla 63 Proyección de suministros de aseo.....	156
Tabla 64 Proyección del costo de servicio básico.....	157
Tabla 65 Proyección de gastos de publicidad.	157
Tabla 66 Datos para la amortización del crédito	158
Tabla 67 Amortización del crédito financiero.....	158
Tabla 68 Determinación de los costos y gastos.....	161
Tabla 69 Estado de Situación Financiera	162

Tabla 70 Capital de trabajo	162
Tabla 71 Estado de Resultados Integral	164
Tabla 72 Estado de Flujo del Efectivo	165
Tabla 73 Estado de Flujo del Efectivo	166
Tabla 74 Determinación del Valor Actual Neto.....	168
Tabla 75 Determinación de la Tasa Interna de Retorno.....	169
Tabla 76 Análisis costo beneficio	169
Tabla 77 Cálculo del Punto de Equilibrio	171
Tabla 78 Cálculo del Punto de Equilibrio por servicio	171
Tabla 79 Periodo de recuperación de la inversión del proyecto	172
Tabla 80 Resumen del análisis financiero.....	172
Tabla 81 Manual de funciones	182
Tabla 82 Manual de funciones	182
Tabla 83 Manual de funciones consultor	184
Tabla 84 Niveles de evaluación de impactos	188
Tabla 85 Nivel de impactos económico	189
Tabla 86 Nivel de impactos social	190
Tabla 87 Nivel de impactos cultural	191

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Macro localización de la parroquia de González Suárez.....	122
Ilustración 2 Micro localización de la parroquia de González Suárez	123
Ilustración 3 Plano de la empresa de consultoría contable y tributaria	128
Ilustración 4 Diseño de la empresa en 3D.....	129
Ilustración 5 Logotipo empresarial.....	176

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N° 1 Esquema de términos generales.....	45
Figura N° 2 Términos específicos	54
Figura N° 3 Demanda insatisfecha.....	65
Figura N° 4 Términos técnicos.....	70
Figura N° 5 Proceso de prestación del servicio en la empresa	131
Figura N° 6 Proceso de prestación del servicio puerta a puerta	133
Figura N° 7 Denominación empresarial.....	176
Figura N° 8 Valores y principios.....	178
Figura N° 9 Organigrama estructural	181
Figura N° 10 Organigrama funcional.....	181

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1 Poblacion económicamente activa según rama de especialidad	39
Gráfico N° 2 Negocios con o sin asesoría contable y tributaria.....	88

Gráfico N° 3 Nivel de satisfacción del servicio de asesoría	89
Gráfico N° 4 Contratación de servicios de asesoría.....	90
Gráfico N° 5 Demanda del servicio de consultoría contable y tributario	91
Gráfico N° 6 Frecuencia de uso del servicio de consultoría contable y tributario	92
Gráfico N° 7 Servicio contables con mayor demanda.....	93
Gráfico N° 8 Nivel de información de la población meta en cuanto a los impuestos.....	94
Gráfico N° 9 Elementos que determinan el precio del servicio	95
Gráfico N° 10 Nivel de aceptación del servicio de consultoría	96
Gráfico N° 11 Servicio de consultoría contable.....	97
Gráfico N° 12 Servicio de consultoría tributaria.....	97

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. Antecedentes.

El Gobierno Autónomo Descentralizado de González Suárez, se ubica geográficamente en *“el cantón Otavalo, provincia de Imbabura a 14 km al sur de la ciudad de Otavalo y a 85 Km al norte de Quito capital del Ecuador. Posee una extensión de 50.18 km² y cuenta con 6810 habitantes”* (diagnóstico comunitario, 2011).

Las personas de la parroquia de González Suarez, por varios años se han dedicado a la producción agrícola, ganadera y artesanal como medio de sustento familiar, así como también, se ha venido desarrollando actividades de turismo y comercio, dichas actividades germinaron varias organizaciones, negocios, mipymes que son manejada de forma tradicional y empírica sin ninguna herramienta técnica, contable y tributaria. En el transcurso del tiempo, dicho proceder ha generado en los propietarios inconformidad y confusión en cuanto al manejo contable de sus negocios, puesto que difícilmente conocían los resultados de sus inversiones, ciertas microempresas se ven obligadas a cerrar su negocio en medio de la incertidumbre y la desinformación; por otro lado, la Administración Tributarias también se ven en desventaja ya que a causa de la desinformación el contribuyente en ocasiones elude obligaciones con la Administración tributaria.

Consiguientemente, las personas que aún siguen activas en el mercado se ven en la obligación de buscar asesoramiento contable y tributario de forma externa, para lo cual deben movilizarse hasta otra ciudad y en ocasiones a otra provincia, a causa de la inexistencia de una empresa de asesoramiento contable y tributario en la zona, dando lugar al incremento excesivo

e innecesario de costos y gastos a los que se ven obligados a incurrir las personas naturales y jurídicas de la parroquia.

1.2 Justificación

Las políticas estatales aplicables a toda actividad económica del país, año tras año ha sufrido modificaciones para un mayor control de las mismas. El SRI a través de la Administración Tributaria, la Superintendencia de Compañías, la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria; y demás entidades de control efectúan vigilancias a dichas actividades económicas, por tanto, la tributación y la contabilidad son requerimientos esenciales para un mayor control de toda actividad económica lícita del país.

Según datos del diario El Comercio señala que en el país se han registrado 22 reformas tributarias, que han originado un incremento en el número de contribuyentes a 1,9 millones.

Es evidente el desarrollo de la población, que ha dado lugar al crecimiento paulatino de las unidades productivas con la finalidad de dar aprovechamiento a los recursos disponibles de la zona.

A partir del Estudio de Factibilidad para la Creación de una Empresa de Consultoría Contable y Tributaria con servicio puerta a puerta en la parroquia de González Suárez se procura reducir la cantidad de micro negocios que quiebran a causa de la desinformación.

Por otro lado, las mipymes, asociaciones y los negocios económicamente activos de la zona se verán beneficiadas al reflejar una reducción considerable en sus egresos, por citar un ejemplo: egresos en transporte o movilidad en busca de asesoramiento contable y tributario.

1.3 Objetivos del diagnóstico.

1.3.1 Objetivo general.

Realizar un diagnóstico situacional a través del estudio de las variables diagnosticas para conocer el entorno donde se va a crear e implementar la empresa de consultoría contable y tributaria.

1.3.2 Objetivos específicos. 5

- ✓ Determinar el área geográfica y demográfica para llevar a cabo el proyecto.
- ✓ Identificar las principales actividades socioeconómicas de la población de la parroquia González Suarez.
- ✓ Análisis sectorial microeconómicos de la parroquia.
- ✓ Estudiar el tipo registro histórico de contribuyentes y de servicio de consultoría existentes en la zona.
- ✓ Indagar la situación empresarial existente en la parroquia de González Suárez.

1.4 Variables del diagnóstico.

- ✓ Aspectos geográficos y demográficos
- ✓ Actividades socioeconómicas
- ✓ Elementos sectoriales microeconómicos
- ✓ Registro histórico de contribuyentes
- ✓ Aspecto empresarial

1.4.1 Indicadores del diagnóstico.

Área geográfica y aspectos demográficos

- ✓ Ubicación geográfica
- ✓ Densidad poblacional
- ✓ Tasa de crecimiento demográfico

Actividades socio-económicas

- ✓ Porcentaje de organizaciones Agropecuario
- ✓ Porcentaje de personas natural y jurídica dedicadas al Comercio, servicio y a la industria en el sector.

Elementos sectorial microeconómicos

- ✓ Porcentaje de sectores tradicionales de la parroquia de González Suárez.
- ✓ Número de negocios con y sin número de RUC en la parroquia.

Registros históricos de contribuyentes

- ✓ Porcentaje de negocios cerrados en la parroquia.
- ✓ Porcentaje de negocios que cuentan con asesoría contable y tributario.

Situación empresarial

- ✓ Nivel de crecimiento empresarial.
- ✓ Número de patentes registrados en la zona.

1.4.2 Matriz de relación diagnóstica

Tabla 1: Matriz de relación diagnóstica

Nro.	OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	FUENTE	TÉCNICA	FUENTE DE INFORMACIÓN
1	Determinar el área geográfica y demográfico	Área geográfica y demográfica	-Ubicación -Tasa de crecimiento demográfico -Densidad poblacional	Secundaria	Investigación Documental	- Publicación del INEC - Plan del desarrollo y ordenamiento territorial del GAD parroquial de González Suárez
2	<i>Identificar las principales actividades socioeconómicas de la población de la parroquia González Suarez.</i>	Actividades socioeconómicas	-Número de organizaciones Agropecuarias -Porcentaje de personas natural y jurídica dedicadas al Comercio, servicio y a la industria en el sector.	Secundaria	Investigación Documental	Plan del desarrollo y ordenamiento territorial del GAD parroquial de González Suárez.
3	<i>Análisis sectorial microeconómicos de la parroquia.</i>	<i>Elementos sectoriales microeconómicos</i>	-Porcentaje de sectores tradicionales de la parroquia de González Suárez. -Número de negocios con y sin número de RUC en la parroquia. -Número de patentes registrados en la zona.	Secundaria	Investigación Documental	Plan del desarrollo y ordenamiento territorial del GAD parroquial de González Suárez.
4	<i>Analizar el tipo registro histórico de contribuyentes y de servicio de consultoría existentes en la parroquia.</i>	Registro histórico de contribuyentes	-Número de negocios cerrados en la parroquia. -Número de negocios que cuentan con asesoría contable y tributario.	Secundaria	Investigación Documental	Director Financiero del Municipio de Otavalo
5	<i>Indagar la situación empresarial existente en la parroquia de González Suárez.</i>	Situación empresarial	- <i>Nivel de crecimiento empresarial.</i> - <i>Número de patentes registrados en la zona.</i>	Secundaria	Investigación Documental	Director Financiero del Municipio de Otavalo

Elaborado por: La autora
Año: 2018

1.5 Análisis de las variables de relación diagnósticas.

El análisis de las variables de relación diagnóstica permite diseñar y realizar modificaciones de ciertos elementos de la realidad social de la parroquia de González Suárez, para aprovechar la oportunidad de inversión que existe en la zona. A continuación, se detalla las variables intervinientes.

- a) Área geográfica y demográfica
- b) Actividades socioeconómicas.
- c) Elementos sectoriales microeconómicos
- d) Registro histórico de contribuyentes
- e) Aspecto empresarial

1.5.1 Área geográfica y demográfica.

Área geográfica.

“La parroquia de González Suárez, se encuentra ubicada geográficamente en el cantón Otavalo, provincia de Imbabura a 14 km al sur de la ciudad de Otavalo y a 85 Km al norte de Quito capital del Ecuador, además posee una extensión de 50.18 km²”(Plan de Desarrollo Territorial del GAD González Suárez, 2015 – 2019).

“La parroquia se creó el 24 de marzo de 1.914 y ratificados sus dirigentes en Quito el 10 de septiembre del mismo año. Está cerca al núcleo urbano de la ciudad de Otavalo y dentro de la Cuenca del Lago San Pablo- Imbakucha; colinda con la quebrada la Rinconada al noreste junto al Río Itambi, mientras que al noroeste colinda con la quebrada Santo Domingo-Huaycopungo. Posee zonas de vida correspondientes a bosque húmedo Montano (correspondiente a la parte alta de la parroquia), y un bosque seco Montano Bajo, con temperaturas que oscilan los 6° y 13°C, mientras que las precipitaciones varían

de 900 a 1300 mm anuales” (Plan de Desarrollo Territorial del GAD González Suárez, 2015 – 2019).

Área demográfica.

De acuerdo a la información registrada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC, 2010, “la parroquia cuenta con una población total de 5630 habitantes; de las cuales el 2753 son hombres que representa el 49% y 2877 mujeres que representa el 51% de la población total de la parroquia y representa el 5,37% de la población del cantón Otavalo” (GAD de la Parroquia González Suárez, 2015).

Tasa de crecimiento demográfico

Según datos (INEC , 2010)“la parroquia de González Suárez posee una tasa de crecimiento población a partir del año 2001 al 2010 del 0,63%; en cuanto al crecimiento según género femenino y masculino es de 0,85% y 0,45% correspondientemente”.

Densidad poblacional

La densidad poblacional de la parroquia de González Suárez hasta el 2010 es de 108 habitantes, según el INEC.

Tabla 2 Densidad poblacional a nivel parroquial

Parroquia	Área Km2	POB. 2010	DENS. POB	Porcentaje
Pataquí	10	269	27	1
Selva Alegre	178	1600	9	0
Dr. Miguel Egas	14	4883	349	15
San Rafael	19,5	5421	301	13
González Suárez	52	5630	108	5
Eugenio Espejo	30	7357	245	10
Quichinche	118	8476	72	3
San Juan de Ilumán	21	8584	409	17
San Pablo de Lago	64	9901	155	6
Otavalo	74	52753	713	30

Elaborado por: La autora

Fuente: INEC, 2010

Año: 2018

1.5.2 Actividades socioeconómicas.

Según el Plan de Desarrollo Territorial de la parroquia de González Suárez las principales actividades económicas que se dedica la población son: agricultura, ganadería, artesanías, comercio. Se encuentran interconectados por la pana vial que conecta a las comunidades y barrios, San Agustín de Cajas, Caluquí, Pijal, Mariscal Sucre, Gualacata, Eugenio Espejo de Cajas, San Francisco de Cajas, Inti Huaycopungo, parroquia González Suárez.

Porcentaje de grupos agropecuarios

La agricultura y ganadería poseen una participación del 43,88% en relación a otras actividades en la zona. Según datos obtenidos del PDOT, 2011 se identifica que el 10% de la población cultiva su tierra.

Porcentaje de personas natural y jurídica dedicadas al Comercio

La actividad comercial en la parroquia hasta el año 2010 se ve reflejado en un 6.73% de la población.

Porcentaje de personas natural y jurídica dedicadas Servicios

En el trayecto de los 5 últimos años se ha evidenciado que, un porcentaje de la población ha decidido establecer cooperativas de transporte privado dentro de la parroquia.

Porcentaje de personas natural y jurídica dedicadas a la manufactura

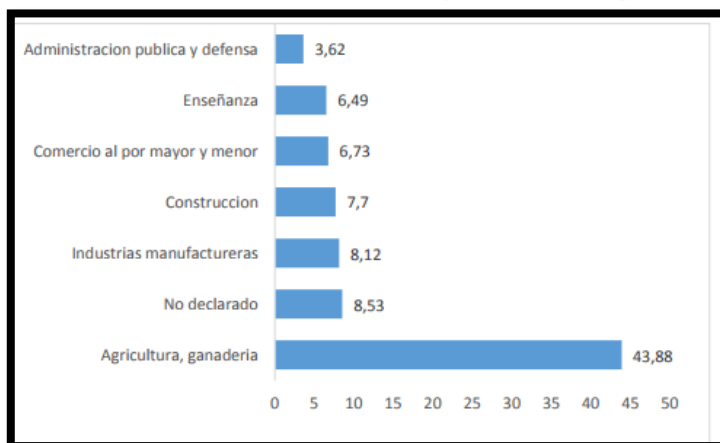
De acuerdo al Censo del (INEC, 2010) “se registra que el 8,12% de la población de González Suárez se dedica a la industria manufacturera”.

1.5.3 Elementos sectoriales microeconómicos

Mayor porcentaje de sectores tradicionales.

La actividad que mayormente se efectúa en la zona es la agricultura y ganadería, sin embargo, existen otros sectores que ejercen actividades económicas, tales como:

Gráfico N° 1 Poblacion económicamente activa según rama de especialidad



Elaborado por: La Autora
Año: 2018

1.5.4 Registro histórico de contribuyentes

Porcentaje de negocios cerrados en la parroquia.

De acuerdo al padrón de contribuyentes de la parroquia de González Suárez inscritos por el departamento de Rentas del Municipio de Otavalo se detalla que, desde el año 2000 hasta el 2017 se ha registrado el 30% de negocios que han cesado sus actividades económicas.

Porcentaje de negocios obligados a llevar contabilidad.

En la parroquia de González Suárez alrededor del 12% de las PYMES están obligadas a llevar contabilidad, según datos del departamento de rentas del Municipio de Otavalo.

1.5.5 Aspecto empresarial

Nivel de crecimiento empresarial.

El nivel de crecimiento que ha tenido el sector empresarial en la parroquia, es aproximadamente del 0,63% anual, de acuerdo al registro del departamento de rentas del Municipio de Otavalo.

Número de patentes registrados en la zona.

Según datos registrados por el departamento de rentas del Municipio de Otavalo, existen 236.

Patentes inscritas hasta el 10 de noviembre del 2017, correspondiente tanto a la parroquia de González Suárez como a sus comunidades.

1.6 Información situacional.

En la parroquia de González Suárez existen diversas unidades productivas que por lo general se ven afectadas por el manejo empírico que ejerce la dirección de las mismas, por cuanto se realizó el análisis minucioso sobre ciertos servicios que resultan necesarios para dichas micro empresas, tales como los servicios de consultoría contable y tributaria.

1.7 Determinación de Matriz AOOD.

Tabla 3 Matriz AOOD

ALIADOS	OPORTUNIDADES	OPONENTES	RIESGOS
Clientes	Existe demanda de servicio de asesoría contable y tributaria insatisfecha en la parroquia.	La existencia de competidores experimentados alrededor de la parroquia.	Generar bajo nivel de confianza por ser una nueva empresa de servicios en la parroquia.
Gremios profesionales	Se cuenta con conocimientos en temas contables y tributarios	Política estatal	Las constantes reformas contables y tributarias.
Inexistencia del servicio de asesoría contable y tributaria puerta a puerta	Se mantiene información actualizada en temas contables, tributarios.	Recursos económicos insuficientes para la constante capacitación.	Emigración de las actividades económicas de la zona a otros lugares en busca de asesoramiento contable y tributario.
Apoyo por parte de instituciones financieras públicas.	Las instituciones financieras otorgan líneas de créditos preferenciales para los emprendimientos.	Déficit presupuestario por parte del estado	Reformas estatales en cuanto a la constitución de nuevas empresas en el mercado.

Elaborado por: Karina Sánchez T.

Año: 2018

1.8 Cruce estratégico

Aliados y oportunidades

Aprovechar la demanda de servicio de consultoría contable y tributaria existente en la parroquia a través de la ofertar de servicio de consultoría al cliente puerta a puerta. Por otro lado, se aplicará al crédito para emprendimientos de las instituciones financieras para la remodelación de la infraestructura a través del apalancamiento financiero.

Oportunidad y oponentes

Fomentar prestigio en cuanto a la prestación de servicios de consultoría a través de la adquisición de experiencia en el entorno empresarial para cultivar la cultura tributaria en la zona y disminuir la vulnerabilidad ante la competencia.

Oportunidades y Riesgos

Aprovechar los conocimientos en temas contables y tributarios, así como también la información actualizada con la que se cuenta para hacerle frente a las constantes reformas contables y tributarias que determina el estado, de tal manera que permita obtener la confianza de posibles clientes.

1.9 Determinación de la oportunidad de inversión.

Actualmente, en la parroquia de González Suárez se visualiza un entorno económicamente activa, ya sea este de modo emprendimientos, cooperativas de transporte, tipos de organizaciones, entre otras; que, en su trayecto viene funcionando como personas naturales o jurídicas, independientemente de la actividad que realizan. Por cuanto se palpa la necesidad del servicios de asesoría contables, tributario y laboral en la parroquia, en vista de que, la mayor parte de dichas actividades económicas se manejan de forma

empírica en el aspecto contable, en cuanto a la responsabilidad tributaria deciden buscar asesoría fuera de la parroquia, cantón o provincia, dando lugar a la reducción de circulantes en la zona que genera la disminución de comercialización de bienes y servicios que ofertan las diferentes unidades productivas de la parroquia.

Del análisis realizado a las variables se desprende que la implementación del emprendimiento es viable desde el punto de vista del diagnóstico ya que la propuesta que se presenta aprovecha una oportunidad latente de inversión.

Por lo expuesto, se concluye que en la parroquia de González Suárez existe una demanda insatisfecha de servicios de asesoría contable y tributaria, dando lugar a la creación de una empresa de consultoría contable y tributaria con servicios puerta a puerta en la parroquia de González Suárez.

CAPITULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1 Introducción

Dentro del capítulo se detalla conceptos y términos que intervienen en el desarrollo del proyecto con la finalidad de otorgar mayor comprensión al lector; por lo cual se abordará el marco teórico en tres sub temas, mismos que son:

1. Términos Generales
2. Términos Específicos
3. Términos Técnicos

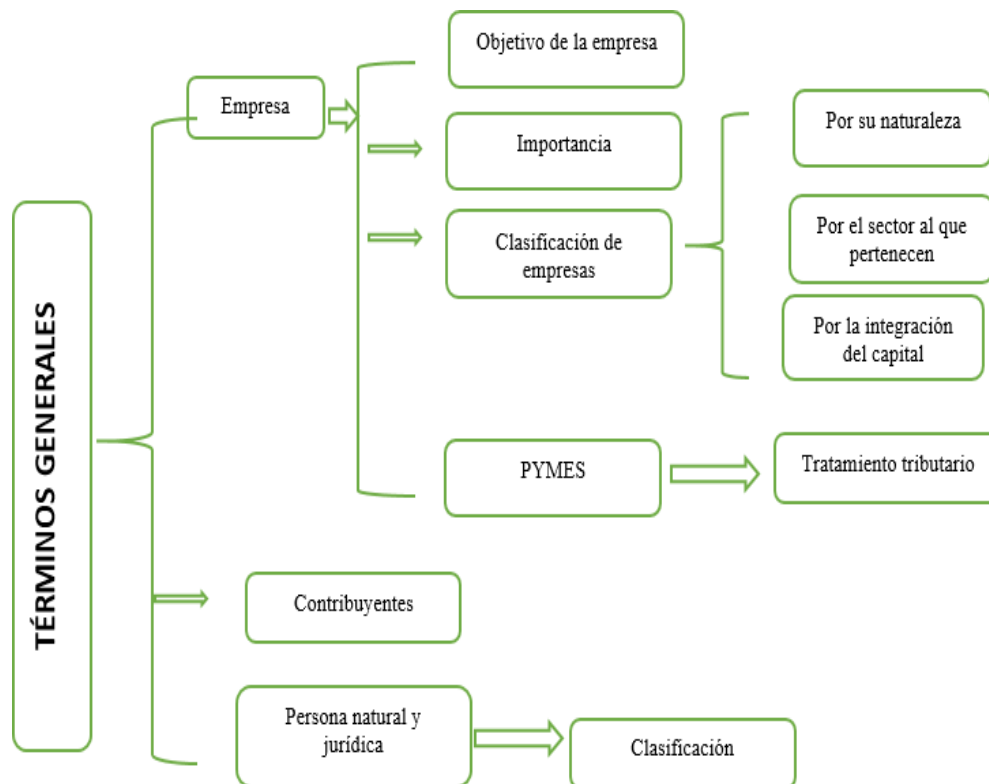
2.2 Objetivo general

Desarrollar un marco teórico mediante la investigación de información bibliográfica y linkografica de tendencia secundaria que permita sustentar la base teórica del desarrollo del proyecto.

2.3 Términos Generales

Dentro del aspecto de términos generales se citan aquellos conceptos que intervienen en todos aquellos proyectos de factibilidad, tales como:

Figura N° 1 Esquema de términos generales



Elaborado por: la autora
 Año: 2018

2.3.1 La empresa.

“La empresa es una entidad compuesta por capital y trabajo que se dedica a actividades de producción, comercialización y prestación de bienes y servicios a la colectividad”(Bravo, 2013).

“La empresa es todo ente económico cuyo esfuerzo se orienta a ofrecer a los clientes bienes y/o servicios que, al ser vendidos, producirán una renta que beneficia al empresario, el Estado y la sociedad en general”(Zapata, 2011).

Es importante hacer mención a la definición de empresa, a razón de que dicho termino será usado en el desarrollo del proyecto.

Después de cotejar las definiciones de Zapata y Bravo se visualiza que los dos autores la observan desde la perspectiva de la actividad para la que fue creada, así como también el objetivo de su naturaleza. Por consiguiente, se puede definir a la empresa como una organización enfocada en la producción de bienes y servicios para satisfacer necesidades de quienes lo consumen.

2.3.2 Objetivo de la empresa.

“El primer nivel en la jerarquía de objetivos es la misión o la razón de ser de la empresa como unidad económica. Expresa metas que la empresa desea conseguir a largo plazo y sería el punto de partida de la actuación empresarial, pero se ha de concretar en los objetivos propiamente dicho”(Baena, 2010).

“Los objetivos de una empresa son resultados, situaciones o estados que una empresa pretende alcanzar o a los que pretende llegar, en un periodo de tiempo y a través del uso de los recursos con los que dispone o planea disponer” (CreceNegocios, 2014).

Dentro del desarrollo del proyecto se hará mención tanto a la empresa como a su objetivo o razón de ser.

De acuerdo a los autores antes señalados, el objetivo de una empresa es en primer lugar cumplir con su naturaleza para posteriormente desempeñar el objetivo social o responsabilidad social.

2.3.3 Importancia.

“La importancia de la empresa radica en la actividad comercial o industrial que realiza para proveer bienes y servicios para mantener y mejorar la calidad de vida de las personas” (Rojas, 1993).

Por tanto, la importancia de las empresas reside en mejorar la calidad de vida de las personas que adquieren el bien o servicio que genera o produce dicha organización.

2.3.4 Clasificación de las empresas

“Existen algunos criterios para clasificar las empresas, para efectos contables se considera más útiles los siguientes:” (Valdivieso, 2013, pág. 3)

Por su naturaleza

*“**Industriales:** Son aquellas que se dedican a la transformación de materias primas en productos terminados”* (Valdivieso, 2013, pág. 3).

*“**Comerciales:** Son aquellas que se dedican a la compra-venta de productos, convirtiéndose en intermediarias entre productores y consumidores”* (Valdivieso, 2013, pág. 3).

*“**Servicios:** Son aquellas que se dedican a la venta de servicios a la colectividad.*

Por el sector al que pertenecen” (Valdivieso, 2013, pág. 3).

*“**Públicas:** Son aquellas cuyo capital pertenece al sector público (Estado).*

***Privadas:** Son aquellas cuyo capital pertenece al sector privado (Personas naturales o jurídicas”* (Valdivieso, 2013, pág. 3).

“Mixtas: Son aquellas cuyo capital pertenece tanto al sector público como al sector privado (personas jurídicas)” (Valdivieso, 2013, pág. 3)

Por la integración del capital

“Unipersonales: Son aquellas cuyo capital pertenece a una persona natural.

Pluripersonales: Son aquellas cuyo capital pertenece a dos o más personas naturales”
(Valdivieso, 2013, pág. 3).

Valdivieso realiza la clasificación de empresas de acuerdo a tres enfoques que permiten conocer con mayor claridad la composición, la jurisdicción y el capital por el que fue creado.

2.3.5 Las Pequeñas y Medianas Entidades PYMES

Definición, *“PYMES es el conjunto de pequeñas y medianas empresas que, de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas. Por lo general en nuestro país las pequeñas y medianas empresas que se han formado realizan diferentes tipos de actividades económicas entre las que destacamos las siguientes”* (SRI, 2017).

- a) *“Comercio al por mayor y al por menor.*
- b) *Agricultura, silvicultura y pesca.*
- c) *Industrias manufactureras.*
- d) *Construcción.*
- e) *Transporte, almacenamiento, y comunicaciones.*
- f) *Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.*
- g) *Servicios comunales, sociales y personales”* (SRI, 2017).

“Las Pequeñas y Medianas Entidades son entidades que no tienen obligación pública de rendir cuentas y publican estados financieros con propósitos de información general para usuarios externos. Son ejemplo de usuarios externos los propietarios que no están implicados en la gestión del negocio, los acreedores actuales o potenciales y las agencias de calificación crediticia”(Holm, Definición de PYME acerca de los Estados Financieros con proposito general, 2012, pág. 92).

El análisis de las PYMES resulta esencial para la investigación, puesto que es el mercado meta al que está dirigida el proyecto. En cuanto a los criterios emitidos por los autores citados, existen similitudes en la conclusión de sus estudios.

En concordancia, es posible mencionar que las pequeñas y medianas empresas son un conjunto de organizaciones que fueron constituidas de forma tradicional o empíricas manteniendo la finalidad de dar solución a un problema determinado de una zona en particular, por otro lado, también están enfocadas en aprovechar la oportunidad que refleja un nicho de mercado.

2.3.6 Tratamiento tributario de las PYMES

“Para fines tributarios las PYMES de acuerdo al tipo de RUC que posean se las divide en personas naturales y sociedades”(SRI, 2017).

Toda actividad económica llevada a cabo en el país tiene la obligatoriedad de rendir cuentas sobre su negocio, con la finalidad de aportar al estado ecuatoriano a través de las recaudaciones de impuestos.

2.3.7 Contribuyentes

“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”(Código Tributario Interno del Ecuador, Art. 25).

Se denomina contribuyentes a todas las personas naturales y jurídicas que realizan una actividad económica en el Ecuador, por cuanto genera obligatoriedad tributaria con el Estado.

2.3.8 Personas natural y jurídica.

“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” (SRI, 2017).

Es fundamental citar el término persona natural ya que hace mención a todo individuo que ejerce una actividad económica dentro del territorio ecuatoriano, que consecuentemente mantiene una obligación tributaria con el Estado, por lo cual se ve en la necesidad de efectuar declaraciones respecto a los movimientos económicos que realice dentro de un periodo determinado.

“Sociedad o persona Jurídica: Las Sociedades son personas jurídicas que realizan actividades económicas lícitas amparadas en una figura legal apropiada” (SRI, 2017).

Organización conformada por personas alineadas a un mismo fin que efectúan un hecho generador en el Estado ecuatoriano y adquieren una obligación con la

administración tributaria del país. Por ello, se ven en la necesidad de llevar contabilidad y efectuar las declaraciones tributarias a tiempo con el Registro Único de Contribuyentes.

2.3.9 Clasificación de las personas naturales y jurídicas.

Las personas naturales

Las personas naturales se clasifican en:

Obligadas a llevar contabilidad

“Son obligadas a llevar contabilidad todas las personas nacionales y extranjeras que realizan actividades económicas que operen con un capital propio que al inicio de sus actividades económicas o al 1o. de enero de cada ejercicio impositivo hayan superado 9 fracciones básicas desgravadas del impuesto a la renta o cuyos ingresos brutos anuales de esas actividades, del ejercicio fiscal inmediato anterior, hayan sido superiores a 15 fracciones básicas desgravadas o cuyos costos y gastos anuales, imputables a la actividad empresarial, del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a 12 fracciones básicas desgravadas” (SRI, 2017).

Las empresas obligadas a llevar contabilidad se ven en la necesidad de contratar una persona que se encargue de llevar un adecuado registro contable en cada periodo económico que realice el establecimiento.

No obligadas a llevar contabilidad.

“Las personas que no cumplan con lo anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, y demás trabajadores autónomos (sin título profesional y no empresarios), no están obligados a llevar contabilidad, sin embargo, deberán llevar un registro de sus ingresos y egresos” (SRI, 2017).

Las personas no obligadas a llevar contabilidad no se encuentran en la necesidad de efectuar registros contables, sin embargo, es necesario mantener un registro de los ingresos efectivamente recibidos dentro de un periodo determinado.

Personas Jurídicas

“Personas Jurídicas se clasifican en privadas y públicas, de acuerdo al documento de creación. Las Sociedades 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. Además de ello, las Sociedades deberán llevar la contabilidad bajo la responsabilidad y con la firma de un contador público legalmente autorizado e inscrito en el Registro Único de Contribuyentes RUC” (SRI, 2017).

Las personas jurídicas se constituyen como sociedad independientemente si su capital es público o privado, por consiguiente, obtienen una denominación social con responsabilidad de adquirir obligaciones tributarias, civiles y comerciales entre otras.

2.3.10 RUC

“RUC es el Registro Único de Contribuyentes 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” (Reglamento a la Ley de Registro Único de Contribuyentes, 2016).

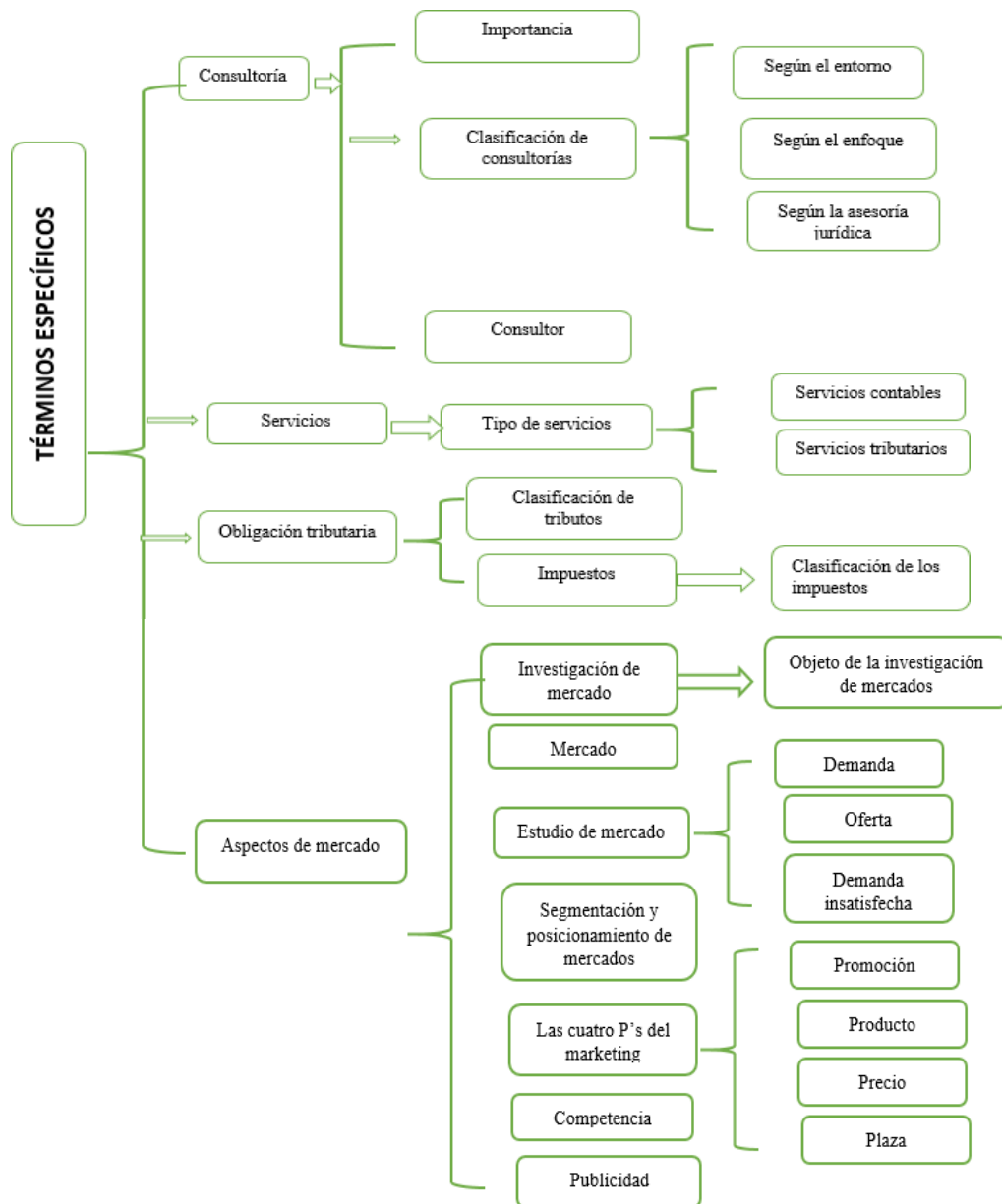
“El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es el documento que identifica e individualiza a los contribuyentes, personas físicas o jurídicas, para fines tributarios. El RUC es el instrumento que permite que el Servicio de Rentas Internas (SRI) realice el control tributario” (Pérez ; Bustamante ; Ponce, 2014).

Toda persona natural o jurídica está en la obligación de obtener el número del Registro Único de Contribuyente para poder realizar sus actividades económicas dentro del territorio ecuatoriano, en un periodo determinado, de tal manera que pueda dar cumplimiento a las obligaciones tributarias con el Estado a través del Servicio de Rentas Internas.

2.4 Términos específicos

Para brindar mayor comprensión al lector, se abordará términos y conceptos íntimamente relacionados con el proyecto.

Figura N° 2 Términos específicos



Elaborado por: la autora
Año: 2018

2.4.1 Consultorías.

“La consultoría organizacional o de empresas es un servicio de asesoría para potenciar la productividad de empleados, identificar problemas de la compañía y plantear soluciones que mejorarán la rentabilidad de la firma” (Zauzich, 2013).

“La consultoría es un servicio de asesoría especializada e independiente al que recurren las empresas en diferentes industrias con el fin de encontrar soluciones a uno o más de sus problemas de negocio o necesidades empresariales, que se sustenta en la innovación, la experiencia, el conocimiento, las habilidades de los profesionales, los métodos y las herramientas” (Pwc, 2015)

El estudio del término consultoría tiene un alto grado de relevancia puesto que el proyecto se enfoca en este tipo de servicios. Entonces, en base a los autores citados es posible definir al término en estudio como un tipo de servicio de asesoría profesional y objetiva a las personas naturales y jurídicas.

2.4.2 Importancia de las consultorías contable y tributarias.

“La importancia radica en que una asesoría permite la búsqueda de soluciones efectivas de información contable y tributaria que le facilitan al empresario una excelente óptica sobre la toma de decisiones en relación con la administración de su empresa, procurando la conservación de sus recursos contables y el cumplimiento riguroso de sus obligaciones tributarias”(Nattivos, 2013).

Los servicios de consultorías contables y tributarios representan una herramienta esencial para el logro de objetivos empresariales, para el cliente, personas naturales, empresas entre otros. E ahí la importancia de las consultorías contables y tributarios.

2.4.3 Clasificación de consultorías

La consultoría se clasifica de la siguiente manera:

“Según el entorno

- a) **Interna:** *Los que la misma empresa utilizan para analizar situaciones de riesgo y generar automáticamente las posibles soluciones.*
- b) **Externa:** *Son profesionales o empresas independientes, dispuestos a brindar sus servicios de consultoría a empresas que lo requieran” (Zuñiga, 2014).*

“Según el enfoque

- a) **Consultoría tecnológica:** *Se trata de un asesoramiento dedicado a enseñar a las empresas cómo utilizar las tecnologías de la información”(AltoNivel, 2010).*
- b) **“Consultoría gerencial:** *Este tipo de consultoría es importante para ayudar a los gerentes, profesionales y directivos en general, para tener las herramientas necesarias para solución” (AltoNivel, 2010)).*
- c) **“Consultoría en marketing:** *La consultoría de marketing es una excelente manera de otorgar a la organización asesoría en temas como los planes estratégicos de marketing, estudios de mercado y posicionamiento de la marca” (AltoNivel, 2010)*
- d) **“Consultoría especializada (de nicho):** *Se caracterizan debido a que el área que cubren los profesionales es específica, la consultoría entrega instrumentos para que la empresa sean capaces de tener más iniciativa y conocer perfectamente las posibilidades de la organización” (AltoNivel, 2010).*

Según la asesoría jurídica frente a la contabilidad

- a) **“La asesoría jurídica:** es la principal encargada de la constitución de cualquier sociedad o institución, ya sea para un negocio o para una vivienda, y se basa en la resolución de cualquier problema relacionado con este, ya sea laboral, civil o mercantil” (Ana Mary, 2011).
- b) **“La asesoría administrativa:** es la que gestiona todo el mantenimiento y constitución de empresas, por lo que es conocido por todos aquellos emprendedores y empresarios. Es la que hace respetar la ley realizando todo tipo de gestiones para su completa adaptación a ella y también nos puede ayudar muchísimo en tareas como la selección de personal en la empresa, los pagos de salarios al personal y cualquier plan de desarrollo de una empresa.
- c) **La asesoría contable:** es la que nos hace el cálculo y registro de todos los pagos empleados, clientes o proveedores para el buen funcionamiento de cualquier empresa existente” (Ana Mary, 2011).

El servicio de consultoría comprende una guía objetiva para el empresario, existen varios tipos de asesorías que se desarrollan de acuerdo a las necesidades de los clientes o los tipos de empresas que poseen.

2.4.4 Consultor

“Consultor de acuerdo a María Del Pilar radica en ‘asesorar y emitir una opinión sobre un asunto o problema organizacional’ (Alonso Vázquez M. D., 2012, pág. 14)

Profesional enfocado en identificar posibles riesgos gerenciales, económicos, contables, tributarios entre otros, de acuerdo a su especialización y enfoque.

2.4.5 Servicios.

“Los servicios son actividades identificables, intangibles y percederas que son el resultado de esfuerzos humanos o mecánicos que producen un hecho, un desempeño o un esfuerzo que implican generalmente la participación del cliente y que no es posible poseer físicamente, ni transportarlos o almacenarlos, pero que pueden ser ofrecidos en renta o a la venta; por tanto, pueden ser el objeto principal de una transacción ideada para satisfacer las necesidades o deseos de los clientes” (Thompson , 2006).

Los servicios son acciones que se prestan a cambio de un valor monetario a una tercera persona con la finalidad de satisfacer una necesidad del cliente.

2.4.6 Tipo de servicios.

Los servicios que el desarrollo del proyecto propone son:

2.4.7 Servicios Contables

Según (Sinisterra V., Polanco I., & Henao G., 2011) *“la contabilidad como el lenguaje de los negocios, por ser dentro de la organización una actividad de servicio encargada de identificar, medir y comunicar la información económica que permite a los diferentes usuarios formular juicios y tomar decisiones”*(pág.2).

“En las pymes, llevar una buena contabilidad es la mejor manera de garantizar que las decisiones tomadas aseguren la buena marcha de la empresa. Una gestión de la contabilidad en manos de profesionales asegura que las operaciones económicas de los negocios se estudien de manera detallada, lo que permite dos cosas muy importantes: control y seguimiento de la actividad” (Apsesa, 2017).

Es fundamental estudiar los servicios de contabilidad, ya que representa una acción independiente que el consultor realizará a sus clientes. Además de ello, el servicio de contabilidad permite al beneficiario ser asertivo en cuanto a la toma de decisiones se refiera, de tal manera que se logre un adecuado y normal desenvolvimiento de sus actividades.

2.4.8 Servicios Tributarios

“El servicio en materia de impuestos consiste en analizar, establecer y diseñar los controles que permitan el estricto cumplimiento de las normas tributarias que rigen a la empresa cliente” (CM Asesoias , 2011)

El servicio de asesoría tributaria es sumamente necesario para mantener en armonía a la empresa de responsabilidades con la administración tributaria del Estado.

2.4.9 Objetivo del tributo.

Según el Código Tributario los fines de los tributos son:

“Los tributos, además de ser medios para recaudar ingresos públicos, servirán como instrumento de política económica general, estimulando la inversión, la reinversión, el ahorro y su destino hacia los fines productivos y de desarrollo nacional; atenderán a las exigencias de estabilidad y progreso sociales y procurarán una mejor distribución de la renta nacional” (Código tributario, Fines de los tributos, Art. 6).

Es necesario hacer un estudio minucioso en cuanto a tributos se trata ya que su principal función es generar ingresos para el financiamiento público, es decir, cada contribuyente destinará un porcentaje de valor económico de acuerdo a las posibilidades de cada persona.

2.4.10 Obligación tributaria

Según el Código Tributario la obligación tributaria es:

“Obligación tributaria es el vínculo jurídico personal, existente entre el Estado o las entidades acreedoras de tributos y los contribuyentes o responsables de aquellos, en virtud del cual debe satisfacerse una prestación en dinero, especies o servicios apreciables en dinero, al verificarse el hecho generador previsto por la ley” (Código tributario, Obligación tributaria, Art. 15).

Es posible mencionar que la obligación tributaria corresponde a todo aquel que realiza un hecho generador dentro del estado ecuatoriano.

2.4.11 Clasificación de tributos.

Según el Código Tributario entiéndase por tributos los impuestos, las tasas y las contribuciones especiales o de mejora.

2.4.12 Impuestos.

“El impuesto es un tributo sin contraprestación, porque la ausencia de contraprestación no constituye nota distintiva del impuesto ni de ninguna otra categoría tributaria” (Juspedia , 2015)

En los impuestos recae la mayor parte de ingresos que percibe el estado por parte de la población para posteriormente financiar las actividades en beneficio del público.

2.4.13 Clasificación de los impuestos.

De acuerdo al Servicio de Rentas Internas (SRI, 2017), los impuestos se clasifican de la siguiente manera:

“Impuesto a la Renta: Grava la renta global proveniente del trabajo y/o del capital que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades nacionales o extranjeras” (SRI, 2017),

“Impuesto al Valor Agregado: Grava el valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes en todas sus etapas de comercialización, así como los derechos de autor, de propiedad industrial y derechos conexos; y al valor de los servicios prestados, en la forma y en las condiciones que prevé la LRTI” (SRI, 2017),

“Impuesto a los Consumos Especiales: Grava los bienes y servicios suntuarios, de procedencia nacional o importados, enumerados en el artículo 82 de la LRTI” (SRI, 2017),

“Impuesto a la Contaminación Vehicular: Grava la contaminación ambiental producida por el uso de vehículos motorizados de transporte terrestre” (SRI, 2017),

“Impuesto Redimible a las Botellas Plásticas no Retornables: Grava el embotellamiento de bebidas en botellas plásticas no retornables, utilizadas para contener bebidas alcohólicas, no alcohólicas, gaseosas, no gaseosas y agua con la finalidad de disminuir la contaminación ambiental y estimular el proceso de reciclaje. En el caso de bebidas importadas, el hecho generador será su desaduanización” (SRI, 2017),

“Impuesto a la Salida de Divisas: Grava la transferencia o traslado de divisas al exterior en efectivo o a través del giro de cheques, transferencias, envíos, retiros o pagos de cualquier naturaleza realizados con o sin la intermediación de instituciones del sistema financiero” (SRI, 2017),

“Impuesto a las Tierras Rurales: Grava la propiedad o posesión de tierras en la superficie que no estén vinculadas a la producción” (SRI, 2017),

“Impuesto a los Vehículos Motorizados: Grava la propiedad de vehículos motorizados destinados al transporte terrestre de personas o carga” (SRI, 2017),

Para mayor comprensión los impuestos pueden dividirse en múltiples categorías, éstos se clasifican como: directos a aquellos que grava afectando los ingresos del contribuyente, es decir, por la posesión de bienes; por otro lado, están la forma indirecta que gravan los consumos, ésta no afecta puntualmente los ingresos del contribuyente, es decir, el valor recae sobre los bienes o servicios del consumidor.

2.5 Aspectos de mercado

Dentro de los aspectos de mercado se citará aquellos términos que son relevantes para comprender el funcionamiento, el entorno y sus elementos.

2.5.1 Investigación de mercados.

“Análisis sistemático de problemas, construcción de modelos y hallazgos de hecho que permitan mejorar la toma de decisiones y el control en el mercado de bienes y servicios. Philip Kotler como se citó en” (Prieto Herrera. , 2013, pág. 4)

“La investigación de mercados es la reunión, el registro y análisis de todos los hechos acerca de los problemas relacionados con la transferencia y venta de bienes y servicios del productor al consumidor. Boy y Westfall, 1978 como citó en”(Prieto Herrera. , 2013, pág. 4).

A partir de la información citada se puede mencionar que la investigación de mercado es la manera más efectiva y asertiva de adquirir información relevante para

conocer las diferentes variables que intervienen en él, de tal forma que permita conocer y estimar la demanda a partir de la segmentación de mercado.

2.5.2 Objetivos de la investigación de mercados.

Según (Prieto Herrera. , 2013, pág. 4) la investigación de mercados debe tener tres enfoques de objetivos, tales como:

“Objetivo Social: *Su propósito es recopilar, organizar y procesar la información obtenida en la investigación de mercado teniendo como actores principales a los consumidores, productores, productos y servicios que una compañía ofrece en el mercado para conocer lo que los clientes piensan y sienten en relación a sus expectativas y necesidades”* (Prieto Herrera. , 2013, pág. 4)

“Objetivo económico: *La investigación sirve para aclarar las alternativas de beneficio, utilidad o rentabilidad económica que obtendrá la compañía en el sector donde desarrollará la actividad comercial”* (Prieto Herrera. , 2013, pág. 4)

“Objetivo administrativo: *La empresa utiliza la investigación de mercados como instrumento de planeación, ejecución y control para facilitar la toma de decisiones gerenciales con base en lo que necesitan, esperan y desean los consumidores y clientes”* (Prieto Herrera. , 2013, pág. 4)

Hay que recalcar que, quien efectúa una investigación de mercados busca cubrir todos los objetivos antes señalados, ya que es un estudio integral de sus variables, de esta forma se logrará tener mayor certeza y seguridad en la toma de decisiones en cuanto a inversión se tratase.

2.5.3 Mercado.

“Es un conjunto de compradores y vendedores. Tendemos a pensar en un mercado como un grupo de individuos o instituciones con necesidades similares que pueden ser satisfechas por un producto en particular” (Hartline, 2012, pág. 8)

El mercado es un entorno físico o virtual donde se reúnen los oferentes y demandantes de productos o servicios con la finalidad de satisfacer sus necesidades.

2.5.4 Estudio de mercado.

“El estudio de mercado es la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta; el análisis de los precios y la comercialización” (Baca Urbina , 2013, pág. 5).

El estudio de mercado permite acceder a información relevante con mayor exactitud en cuanto a variables significativas para llevar a cabo el proyecto de inversión con mayor seguridad y precisión, de tal manera que facilite visualizar la viabilidad comercial de la actividad económica que se efectúa o pretende efectuar.

2.5.5 Demanda.

“La demanda es determinar la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado” (Baca Urbina , Cómo se analiza la demanda , 2013, pág. 28)

Es importante el estudio de la demanda, ya que identifica con precisión el nivel de necesidad del servicio de consultoría contable y tributario que posee un grupo de personas al cual va dirigido el proyecto de inversión.

2.5.6 Oferta.

“La oferta es determinar la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de ofertantes (productores) están dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado” (Baca Urbina , Análisi de la oferta , 2013, pág. 54)

La oferta es una variable esencial del mercado que permite modificar el precio del servicio que propone el proyecto, es decir, la oferta es directamente proporcional al precio del bien o servicio.

2.5.7 Demanda Insatisfecha.

“Es aquella en donde parte de una población o un conjunto de instituciones no reciben el servicio y/o producto que requieren, por lo tanto, la demanda es mayor que la oferta. El proyecto cubrirá una porción o la totalidad de la brecha identificada” (Valencia , 2011).

Figura N° 3 Demanda insatisfecha



Elaborado por: La autora
Año: 2018

Es importante para el óptimo desarrollo del proyecto determinar la demanda insatisfecha, ya que, a través de éste es posible ingresar al mercado con el bien o servicio requerido por los consumidores de manera más asertiva y exitosamente.

2.5.8 Segmentación y posicionamiento de mercados.

“La segmentación de mercado es el proceso de subdividir un mercado en subconjunto distintos de clientes que se comportan de la misma manera o que presentan necesidades similares...” (Prieto Herrera , 2013, pág. 22).

“La segmentación de mercado es el estudio de dos elementos, estudio de beneficios y estilo de vida, en los que se analiza las semejanzas y diferencias de las necesidades de los consumidores” (Hair, Bush, & Ortinau, 2010, pág. 8).

La segmentación permite identificar de manera clara al grupo de personas con características y necesidades similares, es decir, permite identificar al segmento de personas que se encuentran interesados en adquirir dicho bien o servicio que se oferta en el mercado.

2.5.9 las cuatro P's del marketing

En la investigación de mercados, se enfoca en el estudio las cuatro P's del marketing, que se detallan a continuación.

1. Promoción
2. Producto
3. Precio
4. Plaza

2.5.10 Promoción.

“Es dar a conocer el producto al consumidor. Se debe persuadir a los clientes de que adquieran los artículos que satisfagan sus necesidades. Lo producto no solo se promueve a través de los medios masivos de comunicación, sino también por folletos, regalos, muestra entre otro” (Fischer & Espejo, 2011, pág. 17).

El estudio de la variable promoción consiste en identificar un incentivo que impulse a al consumidor a adquirir el bien o servicio que se oferta o se pretende ofertar a través de los diferentes medios de comunicación.

2.5.11 Decisión sobre el producto

“Este aspecto se refiere al producto que satisfará las necesidades del grupo para el que fue creado. Es muy importante darle al producto un nombre adecuado y un envase que, además de protegerlo lo diferencie de los demás. El producto es algo que se puede adquirirse por medio de intercambio para satisfacer una necesidad o un deseo” (Fischer & Espejo , Funciones de la mercadotecnia, 2011, pág. 12).

El producto es el resultado de una acción previamente definida para la satisfacción de necesidades de un grupo de consumidores y éste puede ser un bien o un servicio.

2.5.12 Bienes.

“Son artículos tangibles que van desde comida enlatada hasta aviones de combate, desde souvenirs de deportes hasta ropa usada” (Fischer & Espejo , Funciones de la mercadotecnia, 2011, pág. 12)

Los bienes son el resultado de un proceso de transformación al cual estuvieron sujetos para obtener las características necesarias que demanda el consumidor al momento de su adquisición.

2.5.13 Servicios

“Son productos intangibles que consiste en actos o acciones dirigidos hacia las personas o sus posiciones” (Fischer & Espejo , Funciones de la mercadotecnia, 2011, pág. 12).

Los servicios son aquellas acciones que ejecuta una o varias personas para una tercera a cambio de un valor monetario, dichas acciones dependen de la especialización de quien emite y a qué tipo de mercado quiere satisfacer.

2.5.14 Decisiones de precio.

“Es necesario asignarle un precio que sea justo para las necesidades tanto de la organización como del mercado” (Fischer & Espejo, Decisiones del precio, 2011, pág. 17).

“El precio es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. En términos más amplios, un precio es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio” (Gary Amstrong , 2012, pág. 290)

El precio es la variable que interviene en la relación de la oferta y demanda de un bien o servicio existente en el mercado, tiene por finalidad generar un margen de utilidad para el beneficiario.

2.5.15 Distribución o plaza

“Es necesario establecer las bases para que el producto llegue del fabricante al consumidor, estos intercambios se dan entre mayorista y detallista, Es importante el manejo de materiales, transporte, almacenaje todo esto con el fin de tener el producto óptimo al mejor precio, el mejor lugar y en el mejor tiempo” (Fischer & Espejo, Distribución o plaza, 2011, pág. 17)

El término plaza proviene del enfoque del ofertante, es decir, es aquel lugar físico o virtual en el que un conjunto de personas expende un bien o servicio a un grupo de consumidores que presentan necesidades similares.

2.5.16 Competencia.

“La competencia es la situación en la que los agentes económicos (empresas y consumidores) tienen una efectiva libertad, tanto de ofrecer bienes y servicios como de elegir a quién y en qué condiciones los adquieren” (Jaurilaritza, 2013).

Es importante el estudio de la competencia, puesto que permite conocer el número de ofertantes del mismo producto o servicio existen en el mercado, además se encuentran enfocados en el mismo grupo de consumidores al cual el proyecto se direcciona.

2.5.17 Publicidad.

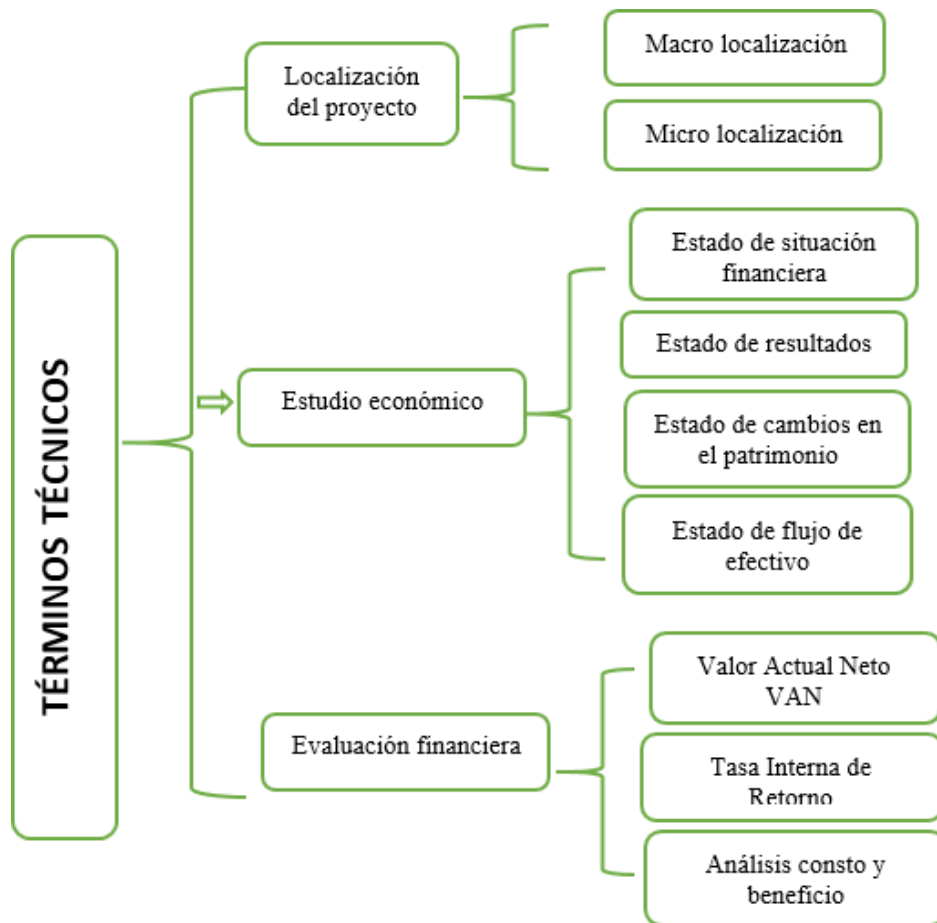
“La publicidad es cualquier forma pagada de representación y promoción no personales acerca de ideas, bienes o servicios por un patrocinador identificado (Gary Armstrong , 2012, pág. 436)

A través de la publicidad es posible dar a conocer un bien o servicios que se oferta a un posible consumidor con la finalidad de dar inicio a las ventas o incrementar los ingresos a través de los diferentes medios publicitarios.

2.6 Términos Técnicos

Dentro de los términos técnicos se citan y detallan conceptos referentes a la evaluación financiera del proyecto, en el que intervienen variables que permiten medir el grado de viabilidad que posee la implementación del proyecto en estudio.

Figura N° 4 Términos técnicos



Elaborado por: la autora
Año: 2018

2.6.1 Localización del proyecto

Para efectuar el estudio de la localización del proyecto es necesario tomar en cuenta aspectos de la macro y micro localización.

2.6.2 Macro localización.

“Consiste en evaluar el sitio que ofrece las mejores condiciones para la ubicación del proyecto, en el país o en el espacio rural y urbano de alguna región” (Revistas Bolivianas , 2016).

Es fundamental el estudio del macro localización puesto que permite efectuar un estudio previo para una adecuada ubicación de un lugar en el que genere mayor beneficio en la implementación del proyecto en estudio.

2.6.3 Micro localización.

“Es la determinación del punto preciso donde se construirá la empresa dentro de la región, y en esta se hará la distribución de las instalaciones en el terreno elegido” (Jerouchalmi 2003).

El estudio de la micro localización recae en el análisis y búsqueda de un sitio estratégico para la implementación del proyecto en estudio.

2.6.4 Estudio económico

“El estudio económico es aquel que tiene por objetivo ordenar y sistematizar la información de carácter monetario para elaborar los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica” (Baca Urbina , 2013, pág. 6).

Para determinar la viabilidad de un proyecto es necesario efectuar un estudio minucioso y detallado de los posibles costos y gastos a incurrir previo a la implementación del mismo.

2.6.5 Estados de situación financiera.

“Los Estados Financieros son reportes que se elaboran al finalizar un periodo contable, con el objeto de proporcionar información sobre la situación económica y financiera de la empresa la cual puede examinar los resultados obtenidos y evaluar el potencial económico de la entidad” (Zapata Sánchez , Estados de Resultados, 2011, pág. 60)

Es necesario efectuar un minucioso estudio al estado de situación financiera ya que éste representa un informe detallado sobre la utilización de los recursos de una organización y señalados previamente en contabilidad.

2.6.6 Estado de Resultado

“El Estado de Resultado muestra los efectos de la operación de una empresa y su resultado fina, ya sea ganancia o pérdida; resumen de hechos significativos que originaron un aumento o disminución en el patrimonio en la empresa durante un periodo determinado” (Zapata Sánchez , Estados de Resultados, 2011, pág. 62)

El estado de resultados representa una herramienta sustancial que permite una adecuada toma de decisiones a la gerencia de una organización, puesto que, en él se detalla de manera minuciosa los ingresos, costos y gastos obtenidos en un periodo de tiempo.

2.6.6.1 Notas aclaratorias a los Estados Financieros

“Las notas a los Estados Financieros representan aclaraciones o explicaciones de hechos o situaciones cuantificables o no que se presentan en el movimiento de

las cuentas, las mismas que deben leerse conjuntamente a los Estados Financieros para una correcta interpretación” (López, 2015).

Las notas aclaratorias permiten al lector comprender con mayor claridad el origen y el significado de la información expuesta en los Estados Financieros.

2.6.7 Estado de cambio en el patrimonio

“El Estado de cambio en el patrimonio es aquel que tiene como propósito demostrar objetivamente los cambios ocurridos en las partidas patrimoniales, el origen de dichas modificaciones y la posición actual del capital contable, mejor conocido como patrimonio” (López, 2015)

El Estado de Cambios en el Patrimonio permite a la dirección empresarial identificar las variaciones existentes en los elementos del capital y sus causas a partir del estado de resultados y balance general.

2.6.8 Estado de Flujo de efectivo.

“El Estado de flujo de efectivo aplicado por el ente económico durante un periodo contable en sus actividades de operación, financiación e inversión, proporciona la información sobre los recaudos y desembolsos de dinero de la organización, con el fin de que los usuarios puedan acceder a la información de la empresa para generar flujos favorables de efectivo” (Sinisterra V., Polanco I. , & Henao G., 2011, pág. 109)

Es necesario la elaboración del Estado de Flujo de Efectivo ya que permite a la organización determinar la cantidad de recursos monetarios que se han generado en un periodo determinado, de igual forma se registran los ingresos de efectivo de la empresa,

dicha información permite a la dirección empresarial elaborar una planeación y un presupuesto.

2.6.9 Evaluación financiera.

A partir de la evaluación financiera es posible conocer información numérica a través del cálculo de ciertos elementos de criterio de inversión que permite determinar la viabilidad financiera de un proyecto determinado.

2.6.10 Valor actual neto (VAN).

“Es el valor de un documento, bien o deuda, antes de su fecha de vencimiento, considerando una determinada tasa de interés” (Moara Zambrano , 2010, pág. 21)

El estudio del criterio de inversión VAN permite al ejecutor del proyecto conocer los cobros y pagos de forma actualizada de tal manera que facilita los resultados de utilidad o pérdida de la implementación del proyecto.

2.6.11 Tasa Interna de Retorno (TIR).

“La tasa interna de retorno es la tasa que iguala el valor presente neto a cero, de igual forma es conocida como la tasa de rentabilidad producto de la reinversión de los flujos netos de efectivo dentro de la operación propia del negocio y se expresa en porcentaje. También es conocida como Tasa crítica de rentabilidad cuando se compara con la tasa mínima de rendimiento requerida (tasa de descuento) para un proyecto de inversión específico” (Vaquirio C. , 2012)

El estudio de la Tasa Interna de Retorno permite conocer la viabilidad que tiene la implementación del proyecto considerando el nivel de riesgo de exposición con la finalidad de conocer si es posible invertir en base a una determinada rentabilidad.

2.6.12 Análisis costo y beneficio.

“El análisis de costo-beneficio es el proceso de analizar las decisiones de un negocio. Cuando una decisión está bajo consideración, el costo de una opción es restado del beneficio del mismo. Al realizar un análisis de costo-beneficio la administración puede decir si una inversión vale la pena o no para el negocio”
(Shopify, s.f.)

Otra forma de medir y evaluar la rentabilidad de un negocio o empresa es a través de la herramienta de análisis costo beneficio, que permite cubrir ciertas contingencias imprevistas de la organización.

2.6.13 Periodo de recuperación.

“El periodo de recuperación de la inversión es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plaza” (Vaquiro C. , 2010).

Es primordial es estudio del cálculo del periodo de recuperación, puesto que a partir del resultado de esta herramienta es posible conocer el tiempo que necesita transcurrir la inversión efectuada para recuperar el monto invertido en el negocio.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1 Introducción

En el capítulo del estudio de mercado se llevará a cabo la investigación de campo necesaria para determinar las variables que intervienen en la plaza a la cual el proyecto en estudio se direcciona; a partir de dicha información se establecerá la segmentación de mercado para conocer una posible demanda insatisfecha a partir de la previa determinación de indicadores que faciliten el análisis de la demanda y oferta de servicio de consultoría contable y tributaria en la parroquia de González Suárez. A demás, dicha investigación facilitará la recopilación de información de fuentes primaria referentes a las siguientes variables, tales como: precio, producto, plaza, promoción y demás variables que contribuyen a una toma de decisiones asertivamente existentes en entorno en el cual se implementará el proyecto.

3.2 Objetivo general

Efectuar un estudio de mercado a partir de la recopilación de información primaria mediante el análisis de las variables de la oferta, demanda, producto, precio, plaza y promoción para determinar la aceptación del servicio contable y tributario.

3.2.1 *Objetivos específicos*

- ✓ Identificar la preferencia del servicio de consultoría contable y tributaria en la parroquia de González Suárez.
- ✓ Conocer la demanda potencial de servicios de asesoría contable y tributaria en la parroquia de González Suárez.

- ✓ Determinar la oferta de servicio del posible cliente en cuanto a la asesoría contable y tributaria.
- ✓ Determinar el precio de las diferentes líneas de servicios que se pretender ofertar.
- ✓ Identificar los diferentes medios de comunicación para difundir el servicio a los posibles clientes.
- ✓ Localizar los medios necesarios para llegar con el servicio hasta el cliente.

3.3 Variables del estudio

- ✓ Servicio
- ✓ Demanda de servicios de asesoría contable y tributarios
- ✓ Oferta de servicios preferencial
- ✓ Marketing mix (producto, precio, promoción y distribución)
- ✓ Tipo de servicio

3.3.1 Indicadores de las variables del estudio de mercado.

Los indicadores son herramientas que permiten medir el nivel de variación de los elementos del mercado de un periodo a otro.

Servicios

- ✓ Características del servicio
- ✓ Porcentaje de negocios con y sin servicios de asesoría.
- ✓ Nivel de satisfacción de servicios de asesoría.
- ✓ Nivel de servicio contable y tributario mayormente demandado.

Demanda de servicios de asesoría contable y tributarios

- ✓ Nivel de demanda insatisfecha
- ✓ Nivel de negocios que llevan contabilidad de sus actividades económicas.
- ✓ Nivel de negocios que contratan servicios profesionales
- ✓ Frecuencia de uso de servicios contables y tributarios
- ✓ Tamaño de la demanda

Oferta de servicios de asesoría preferencial

- ✓ Porcentaje de negocios que contratan servicios de asesoría contable y tributaria.
- ✓ Estudio de la competencia.

Marketing mix (servicio, precio, promoción y distribución)

Servicio

- ✓ Numero de servicios de asesoría complementario.
- ✓ Nivel de satisfacción de servicios de asesoría.

Precio

- ✓ Variación del precio de servicio de asesoría en el mercado
- ✓ Nivel de capacidad de pago
- ✓ Nivel de precios de servicio de asesoría contable y tributaria de la competencia.

Promoción del servicio

- ✓ Nivel de descuentos permitidos en la prestación de servicios de consultoría.
- ✓ Cantidad de medios de comunicación mayormente asequibles.

Distribución

- ✓ Canales de distribución del servicio de consultoría.

Tipo de servicio

- ✓ Nivel de servicio contable y tributario mayormente demandado

3.4 Matriz de variables de estudio de mercado.

Tabla 4 Matriz de variables de estudio de mercado importancia

Nro.	OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	FUENTE	TÉCNICA	FUENTE INFORMACIÓN	DE
1	Identificar la tendencia del servicio de consultoría contable y tributaria en la parroquia de González Suárez.	Servicio	-Características del servicio -Porcentaje de negocios con y sin servicios de asesoría. -Nivel de satisfacción de servicios de asesoría. -Nivel de servicio contable y tributario mayormente demandado.	Primaria	Encuesta	Los dueños de los locales comerciales y negocios de la parroquia de González Suárez.	
2	Conocer la demanda potencial de servicios de asesoría contable y tributaria en la parroquia de González Suárez.	Demanda de servicios de asesoría contable y tributarios	-Nivel de demanda insatisfecha -Nivel de negocios que llevan contabilidad de sus actividades económicas. -Nivel de negocios que contratan servicios profesionales -Frecuencia de uso de servicios contables y tributarios -Tamaño de la demanda	Primaria	Encuesta	Los dueños de los locales comerciales y negocios de la parroquia de González Suárez.	
3	Conocer la oferta de servicio del posible cliente en cuanto a la asesoría contable y tributaria.	Oferta de servicios de consultoría	-Porcentaje de negocios que contratan servicios de asesoría contable y tributario. -Estudio de la competencia	Primaria	Encuesta	Los dueños de los locales comerciales y negocios de la parroquia de González Suárez.	

4	Determinar el precio de las diferentes líneas de servicios que se pretender ofertar.	Precio	· Nivel de capacidad de pago · Nivel de precios de servicio de asesoría contable y tributaria de la competencia. · Formas de pago	Primaria	Encuesta	Los propietarios de los locales comerciales y negocios de la parroquia de González Suárez
5	Identificar los diferentes medios de comunicación para difundir el servicio a los posibles clientes.	Publicidad y promoción	· Nivel de descuentos permitidos en la prestación de servicios de consultoría. · Cantidad de medios de comunicación mayormente <u>asequibles</u>	Primaria	Encuesta	Los propietarios de los locales comerciales y negocios de la parroquia de González Suárez
6	Localizar los medios necesarios para llegar con el servicio hasta el <u>cliente.</u>	Distribución	· Canales de distribución del servicio de consultoría.	Primaria	Encuesta	Los propietarios de los locales comerciales y negocios de la parroquia de González Suárez

Elaborado por: Autora

Año: 2018

3.5 Identificación del servicio

El servicio que se pretende ofertar al sector productivo, comercial, manufacturero y demás de la parroquia de González Suárez es de consultoría contable y tributario.

3.5.1 Características del servicio.

La consultoría contable y tributaria posee residencia propia el cual permite desarrollar las actividades inherentes a la misma. Por otro lado, se cuenta con un servicio adicional que consiste en la prestación de asesoría puerta a puerta, de tal manera que permita dar apoyo profesional a todos los negocios ubicados tanto en la parroquia como en las comunidades de manera efectiva.

El servicio de consultoría contable y tributario se caracteriza por la gama de prestaciones que ofrece al mercado, además de ello, el servicio a ofertar es personal tanto en castellano como el kichwa dependiendo del cliente.

Servicio de consultoría contable

A continuación, se detallan los servicios de consultoría en el entorno contable:

Outsourcing Contable (Externalización de servicios contables)

- ✓ Manejo de la Contabilidad para Pymes
- ✓ Estados financieros
- ✓ Asesoría Contable de cuentas
- ✓ Asesoría permanente

Servicio de consultoría tributaria

Para llevar el correcto y oportuno cumplimiento de las obligaciones tributarias se pretende hacer oferta de los siguientes servicios de consultoría tributaria.

Outsourcing tributario

- ✓ Asesoría Tributaria
- ✓ Declaración de Impuestos mensuales
- ✓ Declaración de Impuestos anuales
- ✓ Devolución de Retenciones de IVA no compensadas
- ✓ Elaboración de recursos tributarios.
- ✓ Consulta verbal o escrita.
- ✓ Cumplimiento en la presentación de obligaciones tributarias.

Ventaja.

La parroquia de González Suárez cuenta con vías de tránsito vehicular en buen estado, por tanto, facilita la localización de la empresa de consultoría contable y tributaria.

El servicio de consultoría cuenta con información actualizada para su prestación, basada en las normativas legales contables y tributarias que rige al país, por lo que, resulta un servicio de asesoría artesanalmente confiable para quienes gocen de sus beneficios; además de ello, el receptor de dicha información obtendrá resultados efectivos ya que es posible comunicar dichos resultados tanto en el idioma castellano como en el kichwa que caracteriza al pueblo Cayambi de la parroquia de González Suárez.

Desde esta perspectiva, el servicio de asesoría contable y tributaria disminuye los costos de los posibles clientes debido a que reduce la necesidad de salir fuera de la parroquia en busca de este tipo servicios.

3.5.2 Porcentaje de negocios con y sin servicios de asesoría.

Los negocios de la parroquia de González Suárez la mayor parte de la población no poseen servicios de asesoramiento contable o tributario por cuenta propia.

3.6 Segmentación de mercado

La segmentación de mercado permite identificar a un cierto grupo de consumidores del servicio de consultoría contable y tributario que facilita la identificación de adecuadas estrategias de mercado a partir del análisis previo a las diferentes variables intervinientes, por tanto, se efectúa de la siguiente manera: Sector agropecuario, de servicios de transporte, comercial, artesanal (pymes y mipymes) de la parroquia de González Suárez.

A continuación, se detalla las diferentes actividades económicas de la parroquia que se tomó en consideración para la determinación del segmento de mercado para el proyecto.

Tabla 5 Segmentación de mercado

COMPANIAS DE TRANSPORTE	ORGANIZACIONES AGROPECUARIAS	NEGOCIOS ARTESANALES	NEGOCIOS COMERCIALES	ORGANIZACIONES DE MANUFACTURA	TOTAL
35%	13%	5%	44%	3%	100%
83	30	11	104	8	236

Elaborado por: La autora

Fuente: Catastro parroquia González Suárez

La segmentación de mercado se realizó con la finalidad de dar cumplimiento al objetivo principal del proyecto que tendría lugar la creación de una consultoría contable y tributaria con servicios puerta a puerta, en otras palabras, otorgar servicios profesionales en el ámbito contable y tributario, no únicamente a las persona natural y jurídica ubican en la parroquia de González Suárez sino también a las ubicadas en sus comunidades.

1.4.1 Identificación de la población.

Para determinar la población al cual va dirigido el proyecto, se tomó en cuenta a las personas naturales y jurídicas establecidas primordialmente en la parroquia de González Suárez para posteriormente extendernos hacia las demás parroquias cercanas a la ya mencionada, tomando en cuenta que existe la misma demanda de servicio.

A partir de la base de datos del padrón general de contribuyentes de la parroquia de González Suárez registrados en el Municipio de Otavalo, se procederá a efectuar el cálculo de la muestra que permitirá identificar

1.4.2 Identificación de la muestra.

Para dar consecución al proyecto fue necesario hacer uso de la herramienta de cálculo de la muestra que permita determinar el mercado meta al cual se dirige el proyecto.

Formula de la muestra

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

Descripción de los elementos

n = Tamaño de la muestra.

N = Tamaño de la población.

σ^2 = Desviación estándar de la población 0,5

Z= Nivel de confianza (1,96) ²

e = Error de la estimación de la muestra (0,05)

Cálculo de la muestra

n = Tamaño de la muestra

$$n = \frac{236 * 0,5^2 * 1,96^2}{(236-1) * 0,05^2 + 0,5^2 * 1,96^2}$$

N = 236

$$n = \frac{220,}{1,5329}$$

$\sigma^2 = 0,5^2$

n = 146

Z= (1,96) ²

e = (0,05)

Posterior a la identificación de la población meta, se determinó el tamaño de la muestra a partir de su fórmula, dando como resultado 146 representantes del mercado meta a los cuales se aplicará el mismo número de encuestas que permitirá recabar información consistente directamente de la fuente primaria.

3.7 Técnicas e instrumentos de investigación.

Para dar lugar a una investigación óptima y confiable, se hizo uso de ciertas técnicas e instrumentos que corrobore la veracidad de la información investigada, para lo cual se dividió a la información en primaria y secundaria.

3.7.1 Información primaria.

En el desarrollo de la presente investigación fue necesario indagar de forma directa en fuentes de información verídica a través de la opinión propia del posible cliente.

Encuesta

La encuesta es una técnica que radica en un cuestionario que tiene por finalidad coleccionar información original y directamente de la fuente interesada para la investigación. Por lo tanto, para la investigación se aplicó el número de encuestas de acuerdo al cálculo de la muestra determinada con anterioridad, dando lugar a la obtención de información verídica y original emitida directamente de la opinión del mercado meta al cual está destinado el proyecto de emprendimiento, para dar lugar a la interpretación y evaluar la información recopilada a través de gráficos estadísticos.

Entrevista

La entrevista es una técnica que radica en la comunicación interpersonal entre el investigador y las personas en estudio, mismo que se basa en un cuestionario enfocado en la recopilación de información del tema de investigación.

En este caso, se efectuó una entrevista al administrador de una consultoría contable y tributaria que implicaría una posible competencia para la empresa, con la finalidad de recabar información referente al precio, servicio contable y tributario con mayor demanda en el sector.

3.7.2 Información secundaria.

Para dar una mayor aportación y precisión a la investigación es necesario hacer uso de información proveniente de fuentes tales como: libros de contabilidad, tributaria, asesoría legal; tesis de emprendimientos de las universidades Técnica; revistas; periódicos; INEC; Servicio de Rentas Internas Ibarra; Municipio de Otavalo; GAD de González Suárez.

3.8 Tabulación y análisis de la información

Posterior a la recopilación de información a través de la aplicación de encuestas a 146 propietarios de negocios ubicados en la parroquia de González Suárez y sus comunidades, se procederá a efectuar el análisis de la investigación realizada, a continuación.

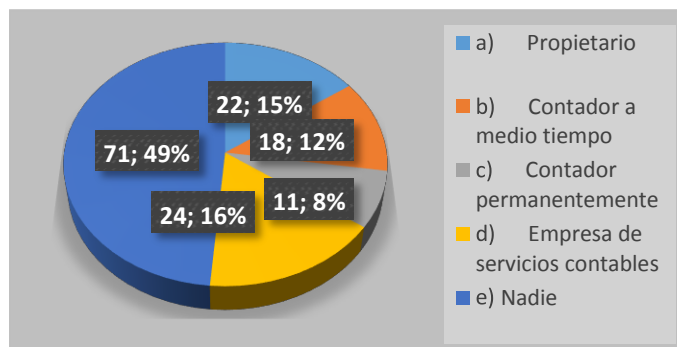
Pregunta N° 1. ¿Quién se encarga de la contabilidad y de los trámites tributarios de su negocio?

Tabla 6 Negocios con y sin asesoría contable y tributaria

OPCIONES	FRECUENCIA	%
a) Propietario	22	15%
b) Contador a medio tiempo	18	12%
c) Contador permanentemente	11	8%
d) Empresa de servicios contables	24	16%
e) Nadie	71	49%
TOTAL	146	100%

Elaborado por: La autora
Fuente: Encuesta- propietarios de negocios

Gráfico N° 2 Negocios con o sin asesoría contable y tributaria



Elaborado por: La autora
Fuente: Encuesta- propietarios de negocios

Análisis

La información que se copiló a través de la interrogante, permitió conocer que, el 36% de negocios de la parroquia cuentan con asesoría contable y tributaria, lo que representa 53 negocios; mientras que el 49% del mercado meta no cuentan con dicho servicio, el cual representa una oportunidad para ofrecer el servicio de asesoría en el sector, cabe recalcar que, 15% de los negocios son administrados contable y tributariamente por sus propietarios, lo que implica la probabilidad de ser contratados para la prestación de servicios de asesoría.

Pregunta N° 2 En caso de contar con servicios de asesoría contable y tributaria

¿Dicho servicios cubre todas sus expectativas o necesidades?

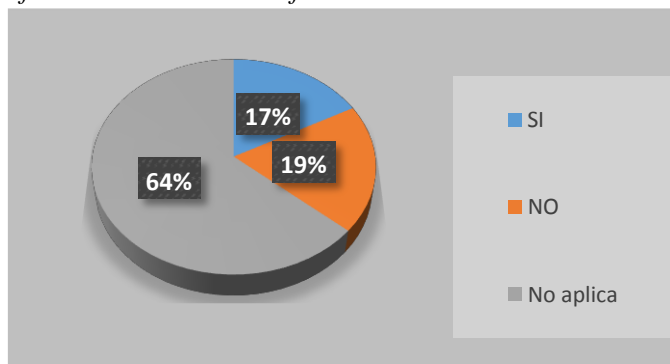
Tabla 7 Nivel de satisfacción del servicio de asesoría.

Respuesta	Frecuencia	%
SI	25	17%
NO	28	19%
No aplica	93	64%
TOTAL	146	100%

Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta- propietarios de negocios

Gráfico N° 3 Nivel de satisfacción del servicio de asesoría.



Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta- propietarios de negocios

Análisis

Se determinó que, el 36% de los negocios de la parroquia que cuentan con servicio de asesoría poseen bajo nivel de satisfacción, dando lugar a la consideración de nuevas alternativas de prestaciones contables tributarias a las cuales pueden afiliarse.

Dicho resultado representa una ventaja para la implementación del proyecto de inversión que se pretende ejecutar.

Pregunta N° 3. Actualmente usted posee contratos permanentes de servicios de asesoría contable y tributaria con:

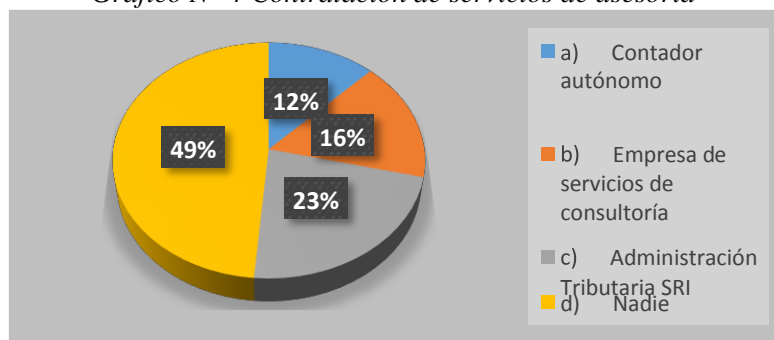
Tabla 8 Contratación de servicios de asesoría.

OPCIONES	FRECUENCIA	%
a) Contador autónomo	18	12%
b) Empresa de servicios de consultoría	24	16%
c) Administración Tributaria SRI	33	23%
d) Nadie	71	49%
TOTAL	146	100%

Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta- propietarios de negocios

Gráfico N° 4 Contratación de servicios de asesoría



Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta- propietarios de negocios

Análisis

Se identificó que, por distintas razones en la parroquia de González Suárez existe un nivel bajo de cultura contable y tributario ya que el 49% de negocios no poseen contratos permanentes de dichos servicios, dentro o fuera de la provincia, dando lugar a la inserción e implementación de la consultoría contable y tributaria en la zona; aunque, por otro lado, se identifica que, el 51% de la población meta posee contratación permanente de dicho servicio, por consiguiente, se identifica la preferencia de éste mercado meta ocupado, en cuanto a la contratación de proveedor de servicios de consultoría, en este caso, el 16% de la población meta elige los servicios de una empresa de consultoría contable y tributaria.

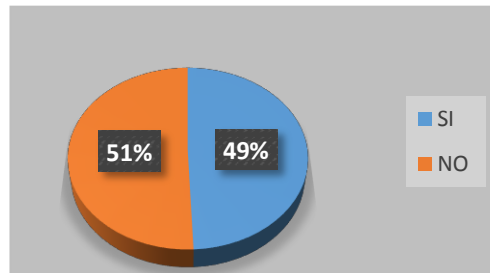
Pregunta N° 4. ¿En caso de no contar con las prestaciones de asesoría, estaría usted dispuesto a contratar dichos servicios para su negocio?

Tabla 9 Demanda del servicio de consultoría contable y tributario

Respuesta	Frecuencia	%
SI	35	49%
NO	36	51%
TOTAL	71	100%

Elaborado por: La autora
Fuente: Encuesta- propietarios de negocios
Año: 2018

Gráfico N° 5 Demanda del servicio de consultoría contable y tributario



Elaborado por: La autora
Fuente: Encuesta- propietarios de negocios

Análisis

De acuerdo con la información emitida por el mercado meta, se identificó que en la parroquia González Suárez existe una latente demanda de servicio de consultoría contable y tributaria ya que el 49% de la población objetivo que no cuentan con dichas prestaciones, por otro lado, el 51% de los negocios se encuentran ocupando dichos servicios; cabe mencionar que, de 146 encuestados únicamente respondieron a ésta interrogante 71 propietarios de negocios, ya que, son quienes no cuentan con prestaciones de asesoría contable y tributario para sus negocios.

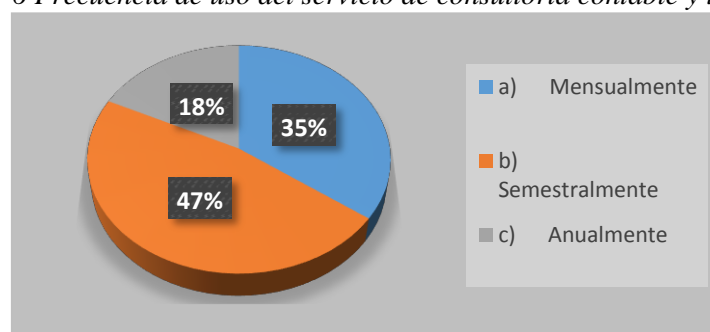
Pregunta N° 5. ¿Con que frecuencia contrata o contrataría servicios de asesoría contable y tributaria para su negocio?

Tabla 10 Frecuencia de uso del servicio de consultoría contable y tributario.

OPCIONES	FRECUENCIA	%
a) Mensualmente	51	35%
b) Semestralmente	69	47%
c) Anualmente	26	18%
TOTAL	146	

Elaborado por: La autora
Fuente: Encuesta- propietarios de negocios
Año: 2018

Gráfico N° 6 Frecuencia de uso del servicio de consultoría contable y tributario



Elaborado por: La autora
Fuente: Encuesta- propietarios de negocios

Análisis

La frecuencia de uso del servicio de consultoría contable y tributario mayormente requerido por la población objetivo es de manera semestral que representa el 47% de los encuestados, seguidamente por el servicio de manera mensual con un 35% de respaldo; y de forma anual únicamente 18%; esto significa que, el servicio que se propone ofertar tendrá mayor incidencia semestralmente.

Pregunta N° 6. ¿Qué tipo de asesoría es de su interés?

Tabla 11 Servicio de asesoría con mayor demanda.

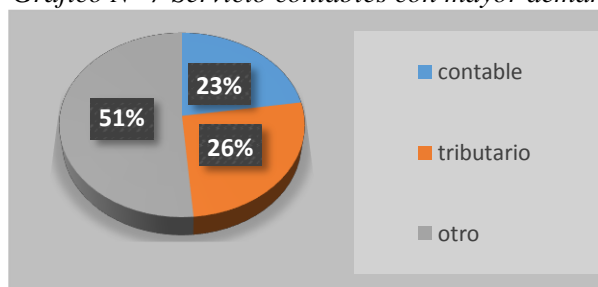
OPCIONES	FRECUENCIA	%
contable	33	23%
tributario	38	26%
otro	75	51%
TOTAL	146	100%

Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta- propietarios de negocios

Año: 2018

Gráfico N° 7 Servicio contables con mayor demanda



Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta- propietarios de negocios

Análisis

Se determinó que el servicio de asesoría con mayor demanda en el mercado es la prestación tributaria con un 26% de aceptación por el mercado meta, seguidamente por el servicio contable con un 23%.

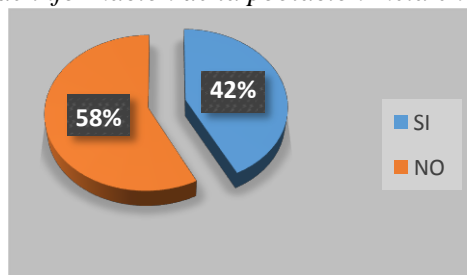
Pregunta N° 7. ¿Sabía usted que tiene derecho a la devolución de ciertos impuestos?

Tabla 12 Nivel de información de la población meta en cuanto a los impuestos

Respuesta	Frecuencia	%
SI	62	42%
NO	84	58%
TOTAL	146	100%

Elaborado por: La autora
Fuente: Encuesta- propietarios de negocios
Año: 2018

Gráfico N° 8 Nivel de información de la población meta en cuanto a los impuestos



Elaborado por: La autora
Fuente: Encuesta- propietarios de negocios

Análisis

Se evidenció que 58% de la población objetivo no conocen sobre los beneficios que otorga la administración tributaria a la gestión de obligaciones oportunas, sin embargo, el 42% del mercado meta conocen de dichos beneficios.

Esta información permitirá dar apertura al servicio de consultoría contable y tributaria en la parroquia a partir de la divulgación e información que se pretende otorgar.

Pregunta N° 8. ¿Según su criterio, que característica considera para valorar el costo del servicio contable-tributario?

Tabla 13 Elementos que determinan el precio del servicio

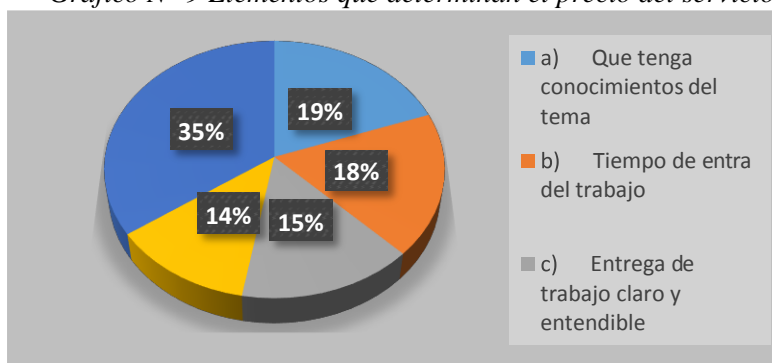
	Respuesta	Frecuencia	%
a)	Que tenga conocimientos del tema	28	19%
b)	Tiempo de entra del trabajo	26	18%
c)	Entrega de trabajo claro y entendible	22	15%
d)	Que sepa comunicar los resultados	20	14%
e)	Todos	50	35%
TOTAL		146	100%

Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta- propietarios de negocios

Año: 2018

Gráfico N° 9 Elementos que determinan el precio del servicio



Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta- propietarios de negocios

Análisis

Se identificó los elementos primordiales para la determinación del precio, desde la perspectiva de los posibles clientes mencionaron que, el proveedor de servicios de consultoría debe poseer conocimientos y dominar los temas de prestación, entre otros para valorar su costo.

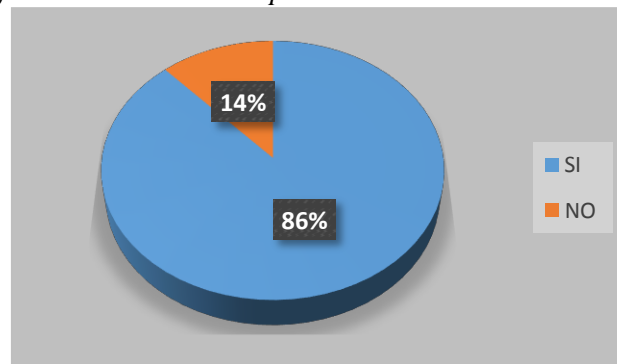
Pregunta N° 9. ¿Es de su interés qué, en la Parroquia González Suárez existiese una Empresa de consultoría Contable y Tributaria?

Tabla 14 Nivel de aceptación del servicio de consultoría

Respuesta	Frecuencia	%
SI	127	86%
NO	19	14%
TOTAL	146	100%

Elaborado por: La autora
Fuente: Encuesta- propietarios de negocios
Año: 2018

Gráfico N° 10 Nivel de aceptación del servicio de consultoría



Elaborado por: La autora
Fuente: Encuesta- propietarios de negocios

Análisis

De acuerdo con la encuesta realizada, se logró conocer la aceptación del servicio de consultoría contable y tributaria, que se pretende establecer en la parroquia de González Suárez, de esta manera solucionar las necesidades recurrentes de todas las actividades económicas de la zona, ya que la propuesta es respaldada por el mayor porcentaje del mercado meta.

Pregunta. N| 10. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por los siguientes servicios?

Tabla 15 Determinación del precio

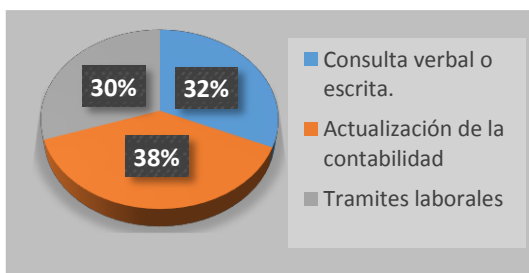
SERVICIOS	PRECIO BÁSICO POR SERVICIO	FRECUENCIA DE RESPUESTAS	%
Servicio de consultoría contable			
Consulta verbal o escrita.	\$ 5,00	46	32%
Actualización de la contabilidad	\$ 180,00	56	38%
Tramites laborales	\$ 10,00	44	30%
TOTAL		146	100%
Servicio de consultoría tributario			
Declaración de Impuestos	\$ 10,00	79	54%
Gestión de devolución de impuestos	\$ 15,00	67	46%
TOTAL		146	100%

Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta- propietarios de negocios

Año: 2018

Gráfico N° 11 Servicio de consultoría contable.

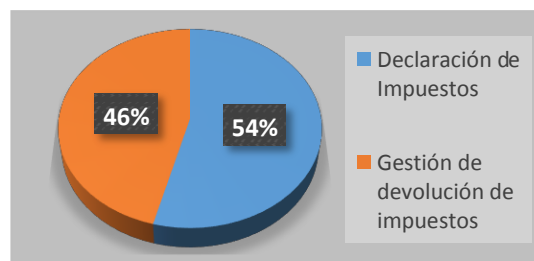


Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta- propietarios de negocios

Año: 2018

Gráfico N° 12 Servicio de consultoría tributaria.



Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta- propietarios de negocios

Año: 2018

Análisis

Con respecto a los servicios contables, el 32% del mercado meta están de acuerdo a efectuar el pago de 5,00 dólares por concepto de consulta escrita y verbal, seguidamente del servicio de actualización de la contabilidad y trámites laborales a un valor de 180,00 representado por 38% del mercado meta, y 10,00 dólares por trámites laborales respectivamente.

Por otro lado, referente a los servicios tributarios los precios con mayor acogida fueron aquellos asignados para las declaraciones de impuestos y gestión de devolución de los mismos a un costo de 10,00 y 15,00 dólares respectivamente, representado por el 54% y 46% del mercado objetivo.

3.9 Demanda

La demanda es una variable primordial dentro del estudio de mercado ya que su importancia radica en la determinación de la cantidad de producto o servicio que un conjunto de personas con necesidades similares está dispuesto a adquirir para su satisfacción en base al respaldo adquisitivo de dicho grupo.

3.9.1 Identificación de la demanda de servicios de asesoría contable y tributaria.

Para identificar la demanda del servicio de consultoría en la parroquia fue necesario efectuar previamente un estudio, a raíz de esto se logró determinar que, la mayor parte de los negocios, organizaciones, compañías de tránsito y el sector profesional establecidos en la zona, no llevan contabilidad por iniciativa propia, sin embargo, poseen la obligatoriedad con la administración tributaria por cuanto se ven en la necesidad de buscar servicio contable y tributario de forma externa y sin relación de dependencia.

Esto quiere decir que, en la parroquia de González Suárez existen varios negocios que requieren del servicio de consultoría contable y tributaria, la necesidad es latente ya que tienen la obligación de efectuar declaraciones periódicas de sus actividades económicas.

3.9.2 Análisis de la demanda.

Para efectuar el análisis de la demanda es necesario empezar por la segmentación de mercado del proyecto que es de 236 negocios o actividades económicas en la parroquia, de acuerdo al catastro parroquial González Suárez, el cual representa la demanda que se

pretende atender con el servicio de consultoría contable y tributario; de los cuales el 49% están de acuerdo en adquirir el servicio de consultoría contable y tributario.

3.9.3 Proyección de la demanda.

Para pronosticar la viabilidad que tendría el servicio de consultoría contable y tributario en el transcurso del tiempo, se consideró en primer lugar, que conviene efectuar una proyección del servicio mencionado, para ello se tomará en cuenta la tasa de crecimiento empresarial de la parroquia que es de 0,63%.

$$Dp = (1 + I)^n$$

Donde:

Dp: Demanda Proyectada

DA: Demanda Actual

1: Valor constante

I: Tasa de crecimiento

N: Numero de tiempo

Cálculo de los posibles clientes

Población meta = 236

* % De aceptación del servicio = 49%

Total, posibles clientes = 116

Datos

Población final = 116

Población inicial = 236

Tasa de crecimiento = 0,63%

Años proyectados = 5.

Cálculo proyección de la demanda de servicios de consultoría contable y tributario.

Proyección de la demanda = $116 * (1 + 0,63\%)^1$

Proyección de la demanda = $116 * (1,63)^1$

Proyección de la demanda = **116**

Tabla 16 Demanda proyectada.

AÑO	DEMANDA PROYECTADA
0	116
1	116
2	118
3	120
4	123
5	127
6	131
7	135

Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de los negocios de la parroquia González Suárez.

Año: 2018

3.9.4 Proyección de la demanda por servicio.

De acuerdo al resultado obtenido de la pregunta N° 6 de la encuesta aplicada al mercado meta, los servicios de consultoría mayormente requeridos son las prestaciones tributarias con un 26% de aceptación, mientras que, los servicios contables con un 23%, la diferencia opta por otro tipo de servicio empresarial.

Tabla 17 Servicio de asesoría con mayor demanda.

OPCIONES	FRECUENCIA	%
Contable	33	23%
Tributario	38	26%
Otro	75	51%
TOTAL	146	100%

Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta- propietarios de negocios

Año: 2018

A continuación, se detallará la proyección de la demanda para los servicios mayormente demandados por el mercado.

✓ **Cálculo de la proyección de la demanda del servicio contable.**

Cálculo de los posibles clientes

Población meta = 236

* % De aceptación del servicio = 23%

Total, posibles clientes = 54

Datos

Población final = 4f 54

Población inicial = 236

Tasa de crecimiento = 0,63%

Años proyectados = 5

Cálculo proyección de la demanda de servicios de consultoría contable

Proyección de la demanda = $54 * (1 + 0,63\%)^1$

Proyección de la demanda = $54 * (1,63)^1$

Proyección de la demanda = **55**

Para determinar la proyección de manera mensual de los servicios de consultoría contable y tributario, se hará uso de los datos porcentuales obtenidos en la pregunta número 5 de la encuesta aplicada a la población objetivo.

Tabla N° 10 Frecuencia de uso del servicio de consultoría contable y tributario

	OPCIONES	FRECUENCIA	%
a)	Mensualmente	48	35%
b)	Semestralmente	63	46%
c)	Anualmente	25	18%
TOTAL		136	100%

Elaborado por: La autora
 Fuente: Encuesta- propietarios de negocios
 Año: 2018

Para obtener la proyección de requerimientos del servicio contable por meses se multiplicará la demanda proyectada del servicio por el valor porcentual correspondiente a las opciones de frecuencia de la tabla N° 10, es decir, se multiplicó 54 que corresponde a la demanda proyectada del año 0 x 35% (mensual), 46% (semestral) y 18% (anual); resultando 19 demandantes de manera mensual, 26 únicamente dos veces al año, es decir, semestralmente y 10 posibles clientes una vez al año. Para el resto de años se procede de la misma manera.

Tabla 18 Proyección de la demanda del servicio contable.

AÑO	DEMANDA POR MES			
	TOTAL, DEMANDA PROYECTADA ANUAL	MENSUAL	SEMESTRAL	ANUAL
0	54	19	26	10
1	55	19	26	10
2	55	19	26	10
3	56	20	26	10
4	58	20	27	10
5	60	21	28	11
6	61	21	29	11
7	63	22	30	11

Elaborado por: La autora
 Fuente: Encuesta- propietarios de negocios
 Año: 2018

Se puede visualizar que para el primer año incrementó 1 posible cliente como respuesta a la proyección, en relación al año 0, es decir de 54 incrementa a 55 demandantes para el año 1.

✓ **Cálculo de la proyección de la demanda del servicio tributarios.**

Cálculo de los posibles clientes

Población meta = 236

* % De aceptación del servicio = 26%

Total, posibles clientes = 61

Datos

Población final = 61

Población inicial = 236

Tasa de crecimiento = 0,63%

Años proyectados = 5

Cálculo proyección de la demanda de servicios de consultoría contable y tributario.

Proyección de la demanda = $61 * (1 + 0,63\%)^1$

Proyección de la demanda = $61 * (1,63)^1$

Proyección de la demanda = **62**

Para obtener la proyección de requerimientos del servicio tributario por meses se multiplicará la demanda proyectada del servicio por el valor porcentual correspondiente a las opciones de frecuencia de la tabla N° 10, es decir, se multiplicó 61 que corresponde a la demanda proyectada del año 0 x 35% (mensual), 46% (semestral) y 18% (anual); resultando 21 demandantes de manera mensual, 29 únicamente dos veces al año, es decir,

semestralmente y 11 posibles clientes una vez al año. Para el resto de años se procede de la misma manera.

Tabla 19 Proyección de la demanda del servicio tributario.

AÑO	DEMANDA POR MES			
	TOTAL, DEMANDA PROYECTADA ANUAL	MENSUAL	SEMESTRAL	ANUAL
0	61	21	29	11
1	62	22	29	11
2	63	22	29	11
3	64	22	30	11
4	65	23	31	12
5	67	24	32	12
6	69	24	32	12
7	71	25	34	13

Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta- propietarios de negocios

Año: 2018

Mediante el cálculo de las proyecciones de los servicios contables y tributarios mayormente demandados fue posible determinar la proyección de la demanda de los servicios para el año 2023.

3.10 Oferta

La oferta es la cantidad de personas naturales o jurídicas dedicadas a la prestación de servicios de asesoría contable y tributaria a los negocios comerciales, de servicios de transporte, manufactura, artesanal de la zona. Sin embargo, cabe mencionar que, en la parroquia de González Suárez no existen establecimientos o profesionales autónomos otorgando dicho servicio.

3.10.1 Identificación de la oferta de servicio de consultoría contable y tributario.

En la parroquia de González Suárez, no existe la prestación de servicios contables y tributarios, por lo que, la implementación del proyecto será acogida por los negocios residentes en la parroquia y sus comunidades. Debido a la obligatoriedad de toda persona natural y jurídica con la administración tributaria se ven en la necesidad de requerir los

servicios de consultoría contable y tributaria, hecho que impulsa a la población objetivo a buscar este tipo de servicio fuera de la parroquia, cantón e incluso provincia.

3.10.2 Análisis de la oferta.

Porcentaje de negocios que contratan servicios de asesoría contable y tributario.

La información recopilada a través de la encuesta aplicada a la población meta, permite conocer la oferta de servicio con el que cuenta actualmente el mercado al cual el proyecto está enfocado.

A continuación, se presenta la información recopilada directamente de los propietarios de negocios de la parroquia de González Suárez.

Tabla N° 6 Negocios con y sin servicio de consultoría contable y tributario

	OPCIONES	FRECUENCIA	%
Con servicios de consultoría	a) Propietario	35	24%
	b) Contador a medio tiempo	18	12%
	c) Contador permanentemente	11	8%
	d) Empresa de servicios contables	24	16%
Sin servicio de consultoría	e) Nadie	58	40%
	TOTAL	146	100%

Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta- propietarios de negocios

Año: 2018

Para determinar la oferta se realizó la suma de las frecuencias de negocios con servicios de consultoría excepto el valor de propietarios, que da lugar a la oferta actual de 53, que representa el 36% de la competencia.

A través de dicha información se determinó que, 53 negocios poseen oferta de prestaciones contable y tributarias, es decir, representa la oferta actual con la que cuenta el mercado del proyecto.

Por otro lado, se tomará en consideración para la proyección de la oferta el porcentaje de crecimiento de los negocios en la parroquia que es el 0,63%.

3.12 Proyección de la oferta.

Posterior al análisis de la tendencia del mercado, se elaborará la proyección de la oferta de servicios de consultoría contable y tributario para lo cual se debe hacer uso de la fórmula del cálculo de la proyección de la oferta que se presenta a continuación.

$$Po = OA (1 + i)$$

Donde:

Po: Proyección de la oferta

OA: Oferta actual

I: Tasa de crecimiento

N: Años proyectados

Cálculo

OA: 53

I: 0,63%

N: 5

Cálculo proyección de la oferta de servicios de consultoría contable y tributario.

Proyección de la oferta = $53 * (1 + 0,63\%)^1$

Proyección de la oferta = $53 * (1,63)^1$

Proyección de la oferta = **53**

Tabla 20 Proyección de la oferta.

AÑO	OFERTA PROYECTADA
0	53
1	53
2	54
3	55
4	56
5	58
6	60
7	61

Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de los negocios de la parroquia González Suárez.

Año: 2018

A continuación, se procederá a elaborar las tablas de proyecciones para cada uno de los servicios de la empresa consultora, tanto tributarios como contables.

3.12.1 Proyección de oferta de los servicios contables

Para obtener los valores proyectados para los servicios de consultoría contables, es necesario realizar una regla de tres, de la siguiente manera: Si para 49% demandantes hay 53 ofertantes, cuantos ofertantes hay para 23% de demandantes.

$$\begin{array}{l} 49\% \quad 53 \\ 23\% \quad x = \quad 25 \end{array}$$

Servicio contable

O_i: Oferta actual 25

I: Tasa de crecimiento 0,0063

N: Años proyectados 5

of. Proyectada	25
----------------	----

Proyección = Oferta actual * (1 + Tasa de crecimiento)¹ = 25

Para obtener la proyección de la oferta mensual, semestral y anual, se considera los valores porcentuales de la demanda; a continuación, se presenta una tabla en la que se detalla el cálculo de la oferta de acuerdo a los porcentajes determinados para la demanda y mediante estos, se realiza la operación regla de tres simple con cada uno de los valores de la proyección de oferta anual de los servicios contables.

Si el 100% de demandantes al año es igual al 23% de demandantes para los servicios contables, (este valor porcentual es la aceptación del servicio de consultoría contable, corresponde a la información obtenida de la pregunta número 6 de la encuesta aplicada a la población objetivo), cuanto es del 35% = 8% demandantes. Ahora bien, una vez obtenido los valores de la demanda para cada intervalo, se procede a encontrar los ofertantes de la misma manera: Si por cada 23% de demandantes hay 25 ofertantes, cuantos ofertantes hay para el 8% de demandantes = 9 ofertantes.

Tabla 21 Cálculo de la proyección de la oferta del servicio contable.

INTERVALOS %		DEMANDA	OFERTA PROYECTADA, SERVICIO CONTALBE							
Anual	100%	23%	25	25	25	26	26	27	28	29
12 veces al mes	35%	8%	9	9	9	9	9	10	10	10
2 veces al año	47%	11%	12	12	12	12	12	13	13	14
1 vez al año	18%	4%	4	5	5	5	5	5	5	5

Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de los negocios de la parroquia González Suárez.

Año: 2018

Tabla 22 Proyección de la oferta del servicio contable.

AÑO	OFERTA POR MES			
	OFERTA PROYECTADA	MENSUAL	SEMESTRAL	ANUAL
0	25	9	12	4
1	25	9	12	5
2	25	9	12	5
3	26	9	12	5
4	26	9	12	5
5	27	10	13	5
6	28	10	13	5
7	29	10	14	5

Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de los negocios de la parroquia González Suárez.

Año: 2018

3.12.2 Proyección de oferta de los servicios contables.

Para obtener los valores proyectados para los servicios de consultoría tributaria, se realizará una regla de tres, de la siguiente manera: Si para 49% demandantes hay 53 ofertantes, cuantos ofertantes hay para 26% de demandantes.

49% 53
 26% X = 28 ofertantes

Servicio tributario

Oi: Oferta actual 28
 I: Tasa de crecimiento 0,0063 of. Proyectada 28
 N: Años proyectados 5

$$\text{Proyección} = \text{Oferta actual} * (1 + \text{Tasa de crecimiento})^1 = 28$$

Para obtener la proyección de la oferta del servicio tributario de manera mensual, semestral y anual, se tomará los valores porcentuales de la demanda; más adelante se presenta una tabla en la que se detalla el cálculo de la oferta de acuerdo a los porcentajes determinados para la demanda y mediante una regla de tres simple con cada uno de los valores de la proyección de oferta anual de los servicios tributarios.

Si el 100% de demandantes al año es igual al 26% de demandantes para los servicios tributarios, (este valor porcentual es la aceptación del servicio de consultoría contable, corresponde a la información obtenida de la pregunta número 6 de la encuesta aplicada a la población objetivo), cuanto es del 35% = 9% demandantes. Una vez obtenido los valores de la demanda para cada intervalo, se procede a encontrar los ofertantes de la misma manera: Si por cada 26% de demandantes hay 28 ofertantes, cuantos ofertantes hay para el 9% de demandantes = 10 ofertantes.

Tabla 23 Cálculo de la proyección de la oferta del servicio tributario.

INTERVALOS %	%	DEMANDA	OFERTA PROYECTADA, SERVICIO TRIBUTARIO							
			28	28	29	29	30	31	32	33
Anual	100%	26%	28	28	29	29	30	31	32	33
12 veces al mes	35%	9%	10	10	10	10	10	10	11	11
2 veces al año	47%	12%	13	13	13	14	14	14	15	15
1 vez al año	18%	5%	5	5	5	5	5	5	6	6

Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de los negocios de la parroquia González Suárez.
 Año: 2018

Tabla 24 Proyección de la oferta del servicio tributario.

OFERTA POR MES				
AÑO	OFERTA PROYECTADA	MENSUAL	SEMESTRAL	ANUAL
0	28	10	13	5
1	28	10	13	5
2	29	10	13	5
3	29	10	14	5
4	30	10	14	5
5	31	10	14	5
6	32	11	15	6
7	33	11	15	6

Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de los negocios de la parroquia González Suárez.

Año: 2018

3.13 Balance de la Demanda y Oferta

Para determinar el equilibrio entre la demanda y oferta fue necesario establecer previamente la proyección de las dos variables, con la finalidad de identificar la demanda insatisfecha, para ello se obtuvo la diferencia entre las proyecciones de ambas variables.

Tabla 25 Balance entre demanda y oferta.

AÑO	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
0	116	53	63
1	116	53	63
2	118	54	64
3	120	55	65
4	123	56	67
5	127	58	69
6	131	60	71
7	135	61	74

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio de mercado

Se evidencia que, en la parroquia de González Suárez existe una demanda de servicios contable y tributario no cubierto, lo que significa que, la empresa de consultoría puede introducirse en el mercado para cubrir la necesidad existente.

3.13.1 Balance entre demanda y oferta por servicios.

Para obtener la demanda insatisfecha para el servicio contable y tributario de manera independiente, se obtuvo la diferencia entre las proyecciones de ambas variables, a continuación, se detalla numéricamente.

Tabla 26 Balance entre demanda y oferta del servicio contable.

AÑO	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
0	54	25	29
1	55	25	30
2	55	25	30
3	56	25	31
4	58	26	32
5	60	26	33
6	61	27	34
7	63	28	35

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio de mercado

Año: 2018

Tabla 27 Balance entre demanda y oferta del servicio contable por meses.

DEMANDA INSATISFECHA POR MESES								
DEMANDA PROYECTADA			OFERTA PROYECTADA			DEMANDA INSATISFECHA		
MENSUAL	SEMESTRAL	ANUAL	MENSUAL	SEMESTRAL	ANUAL	MENSUAL	SEMESTRAL	ANUAL
19	26	10	9	12	4	10	14	5
19	26	10	9	12	5	10	14	5
19	26	10	9	12	5	10	14	5
20	26	10	9	12	5	11	14	5
20	27	10	9	12	5	11	15	6
21	28	11	10	13	5	11	15	6
21	29	11	10	13	5	12	15	6
22	30	11	10	14	5	12	16	6

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio de mercado

Año: 2018

Tabla 28 Balance entre la demanda y oferta de servicios tributarios.

AÑO	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
0	61	28	33
1	62	28	33
2	63	29	34
3	64	29	35
4	65	30	35
5	67	31	37
6	69	32	37
7	71	33	39

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio de mercado

Año: 2018

Tabla 29 Balance entre la demanda y oferta de servicios tributarios.

DEMANDA INSATISFECHA POR MES								
DEMANDA PROYECTADA			OFERTA PROYECTADA			DEMANDA INSATISFECHA		
MENSUAL	SEMESTRAL	ANUAL	MENSUAL	SEMESTRAL	ANUAL	MENSUAL	SEMESTRAL	ANUAL
21	29	11	10	13	5	12	16	6
22	29	11	10	13	5	12	16	6
22	29	11	10	13	5	12	16	6
22	30	11	10	14	5	12	16	6
23	31	12	10	14	5	12	17	6
24	32	12	10	14	5	13	18	7
24	32	12	11	15	6	13	18	7
25	34	13	11	15	6	14	18	7

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio de mercado

Año: 2018

3.14 Precio

3.14.1 Determinación del precio

Los aspectos que fueron considerados para la determinación del precio de los servicios contables y tributarios fueron la demanda, oferta, margen de utilidad y los costos intervinientes.

En cuanto a los datos aportados por la población objetivo; el precio se determina en base a ciertos criterios de valoración de los servicios a ofertar, mismo que se detallan a continuación.

Tabla. N°13 Elementos que determinan el precio del servicio

Respuesta	Frecuencia	%
a) Que tenga conocimientos del tema	28	19%
b) Tiempo de entrega del trabajo	26	18%
c) Entrega de trabajo claro y entendible	22	15%
d) Que sepa comunicar los resultados	18	13%
e) Todos	52	35%
TOTAL	146	100%

Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta- propietarios de negocios

Año: 2018

La información colectada permitió conocer la preferencia y la acogida de los diferentes precios de acuerdo a la capacidad de pago con la que cuentan los posibles clientes; cabe recalcar que, los diferentes precios fueron asignados en base a la indagación efectuada en línea a las ciertas empresas, agencias dedicadas a la prestación de servicios de consultoría contable y tributaria.

El precio para cada uno de los servicios de consultoría contable y tributaria se consideró en base a la competencia, mismos que, al proponer a la población objetivo a través de la encuesta, tuvo la siguiente acogida.

Tabla N°15 Determinación del precio por servicio de asesoría contable y tributario.

PRECIO BASICO POR SERVICIO		FRECUENCIA DE RESPUESTAS
SERVICIOS	POR ELABORACION DE TRABAJO	
Servicio de consultoría contable		
Consulta verbal o escrita.	\$6,00	32%
Actualización de la contabilidad	\$185,00	38%
Tramites laborales	\$20,00	30%
TOTAL		100%
Servicio de consultoría tributario		
Declaración de Impuestos	\$15,00	51%
Gestión de devolución de impuestos	\$20,00	49%
TOTAL		100%

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio de mercado

Año: 2018

A los servicios puerta a puerta se agregará un margen de utilidad del 30%.

3.14.2 Proyección del precio

Para efectuar a la proyección del precio se consideró los precios establecidos en la tabla N° 15, además, el promedio del valor de inflación de los últimos 5 años. Se hará uso de la siguiente fórmula:

$$P_t = P_i (1 + i)^N$$

En donde:

Pf: Precio final

Pi: Precio inicial

I: tasa de crecimiento

N: años proyectados

Cálculo

Pf1: \$ 6,00; \$ 185,00; \$ 20,00

Pf2: \$15,00; \$20,00

N: 5

I: 2,13% inflación promedio de los últimos 5 años.

Tabla 30 Promedio de la tasa de inflación de los últimos 5 años.

años	Inflación
2013	2,70%
2014	3,67%
2015	3,38%
2016	1,12%
2017	-0,20%
Promedio	2,13%

Elaborado por: La autora

Fuente: Banco Central del Ecuador

Año: 2018

Tabla 31 Proyección de precios de los servicios contables

PROYECCION DE PRECIO DE CADA SERVICIO DE ASESORÍA CONTABLE								
SERVICIO	PRECIO	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	ANO 6	ANO 7
Consulta verbal o escrita.	\$6,00	\$6,13	\$6,26	\$6,39	\$6,53	\$6,67	\$6,81	\$6,96
Actualización de la contabilidad	\$185,00	\$188,95	\$192,98	\$197,10	\$201,30	\$205,60	\$209,99	\$214,47
Tramites laborales	\$20,00	\$20,43	\$20,86	\$21,31	\$21,76	\$22,23	\$22,70	\$23,19
TOTAL	\$211,00	\$215,50	\$220,10	\$224,80	\$229,60	\$234,50	\$239,50	\$244,61

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio de mercado

Año: 2018

Tabla 32 Proyección de precios de los servicios tributarios.

PROYECCION DEL PRECIO DE CADA SERVICIOS DE ASESORÍA TRIBUTARIO								
SERVICIO	PRECIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
Declaración de Impuestos	\$15,00	\$15,32	\$15,65	\$15,98	\$16,32	\$16,67	\$17,03	\$17,39
Gestión de devolución de impuestos	\$20,00	\$20,43	\$20,86	\$21,31	\$21,76	\$22,23	\$22,70	\$23,19
TOTAL	\$35,00	\$35,75	\$36,51	\$37,29	\$38,08	\$38,90	\$39,73	\$40,58

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio de mercado

Año: 2018

Se ilustra la proyección de precios de cada servicio contable como tributario, así como también el precio del servicio de consultoría integral para 5 años.

3.15 Promoción y publicidad

Para insertar el servicio de consultoría contable y tributaria en el mercado, de tal manera que permita captar clientes, se empleará la estrategia concentrada del marketing, con la finalidad de alcanzar al segmento elegido para el proyecto con el mensaje a través de diferentes canales de comunicación, tales como: r, volantines, publicidad de boca en boca.

Para ello, la empresa se identificará ante el cliente con el siguiente logotipo de diferenciación.

En cuanto a al a promoción, se empleará diferentes alternativas con la finalidad de activar las ventas de servicio de consultoría contable y tributario, en otras palabras, lograr que el cliente despierte su interés respecto a los servicios en oferta, considerando que

dichas prestaciones les otorgará ciertas ventajas y beneficios adicionales a los establecidos ya. A continuación, se presenta las diferentes promociones a otorgar.

- ✓ Conceder facilidad en la forma de pago a los clientes más frecuentes en la empresa.
- ✓ Otorgar tarjetas de descuento a los clientes que efectúen mensualmente sus declaraciones tributarias y que hayan superado 6 meses consecutivos efectuando dichos tramites
- ✓ Ofrecer descuentos del 10% a los clientes que sobrepasen 100 dólares en sus gestiones contables tributarios en el mes de enero de cada año.

3.16 Distribución

Dentro de las alternativas de distribución del servicio de consultoría contable y tributario se encuentran las siguientes:

- ✓ Atención y representación tanto personal como telefónicamente a los clientes.
- ✓ Disponibilidad de profesionales para atender a los clientes a través de las visitas puerta a puerta.
- ✓ Servicio de consultoría en contabilidad y tributación.

Para entregar el servicio al mercado, se hará uso de un vehículo el cual permitirá llegar a tiempo a todas las obligaciones con los posibles clientes

3.17 Conclusiones

Finalmente, al efectuar el estudio de mercado se analizó las diferentes variables intervinientes en el proyecto tales como:

Servicio

Las prestaciones a ofertar al sector productivo, comercial, manufacturero y de servicios de la parroquia de González Suárez son de consultoría contable y tributario. La consultora contable y tributaria en este caso posee residencia propia, esto permite desarrollar las actividades inherentes a la misma. Por otro lado, se cuenta con un servicio adicional que consiste en la prestación de asesoría puerta a puerta, de tal manera que permita dar apoyo profesional a todos los negocios ubicados tanto en la parroquia como en las comunidades de manera efectiva.

Demanda

Para identificar la demanda del servicio de consultoría en la parroquia fue necesario efectuar previamente un estudio, a raíz de esto se logró determinar que la mayor parte de los negocios, organizaciones, compañías de tránsito y el sector profesional establecidos en la zona no llevan contabilidad por iniciativa propia, sin embargo, poseen la obligatoriedad con la administración tributaria por cuanto se ven en la necesidad de buscar servicio contable y tributario de forma externa y sin relación de dependencia.

Oferta

No existe la prestación de servicios contables y tributarios y se procedió a recopilar información, en donde, se determinó que, 53 negocios poseen oferta de prestaciones contable y tributarias, es decir, representa la oferta actual con la que cuenta el mercado

del proyecto. En cuanto a la proyección de la oferta, se consideró el porcentaje de crecimiento de los negocios en la parroquia el valor del 0,63%.

Precio

De igual forma, la información colectada permitió conocer la preferencia y la acogida de los diferentes precios de acuerdo a la capacidad de pago con la que cuentan los posibles clientes; cabe recalcar que, éstos fueron asignados en base a la investigación efectuada en línea a ciertas empresas, agencias dedicadas a la prestación de servicios de consultoría contable y tributaria.

Promoción y publicidad

En cuanto a la publicidad, se empleará la estrategia concentrada del marketing, con la finalidad de alcanzar al segmento elegido para el proyecto con el mensaje a través de diferentes canales de comunicación, tales como: radio, volantes, publicidad de boca en boca, tarjetas de presentación,

En cuanto a la promoción, se empleará diferentes alternativas con la finalidad de activar las ventas de servicio de consultoría contable y tributario; en otras palabras, lograr que el cliente despierte su interés respecto a los servicios en oferta, considerando que dichas prestaciones les otorgará ciertas ventajas y beneficios adicionales a los establecidos ya. A continuación, se presenta las diferentes promociones a otorgar.

- ✓ Conceder facilidad en la forma de pago a los clientes más frecuentes en la empresa.
- ✓ Otorgar tarjetas de descuento a los clientes que efectúen mensualmente sus declaraciones tributarias y que hayan superado 6 meses consecutivos efectuando dichos tramites

- ✓ Ofrecer descuentos del 10% a los clientes que sobrepasen 100 dólares en sus gestiones contables tributarios en el mes de enero de cada año.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1 Introducción

En este capítulo se hará un análisis del proceso de producción del servicio de consultoría contable y tributaria con servicio puerta a puerta en la parroquia de González Suárez, es decir, para la realización del proyecto de inversión es necesario efectuar el estudio de todos aquellos recursos necesarios para la implementación y operatividad del proyecto y de esta forma, conocer la factibilidad de mismo.

4.2 Objetivo general

Elaborar un estudio técnico a través de la utilización de herramientas de investigación y proyección financiera que permita definir el tamaño, destino de la inversión, micro y macro localización y demás recursos necesarios para el proyecto.

4.2.1 *Objetivos específicos.*

- ✓ Establecer la localización óptima para la implementación del proyecto.
- ✓ Definir el tamaño del proyecto
- ✓ Identificar los recursos intervinientes en el funcionamiento y operatividad del proyecto.
- ✓ Determinar el capital necesario para la inversión del proyecto.

4.3 Localización del proyecto

La localización del proyecto se enfoca en dos aspectos primordiales, la primera en determinar la macro localización, que consiste en identificar la zona de manera general

en donde se implementará el proyecto; por otro lado, la micro localización se refiere a la ubicación específica de la empresa de consultoría contable y tributaria.

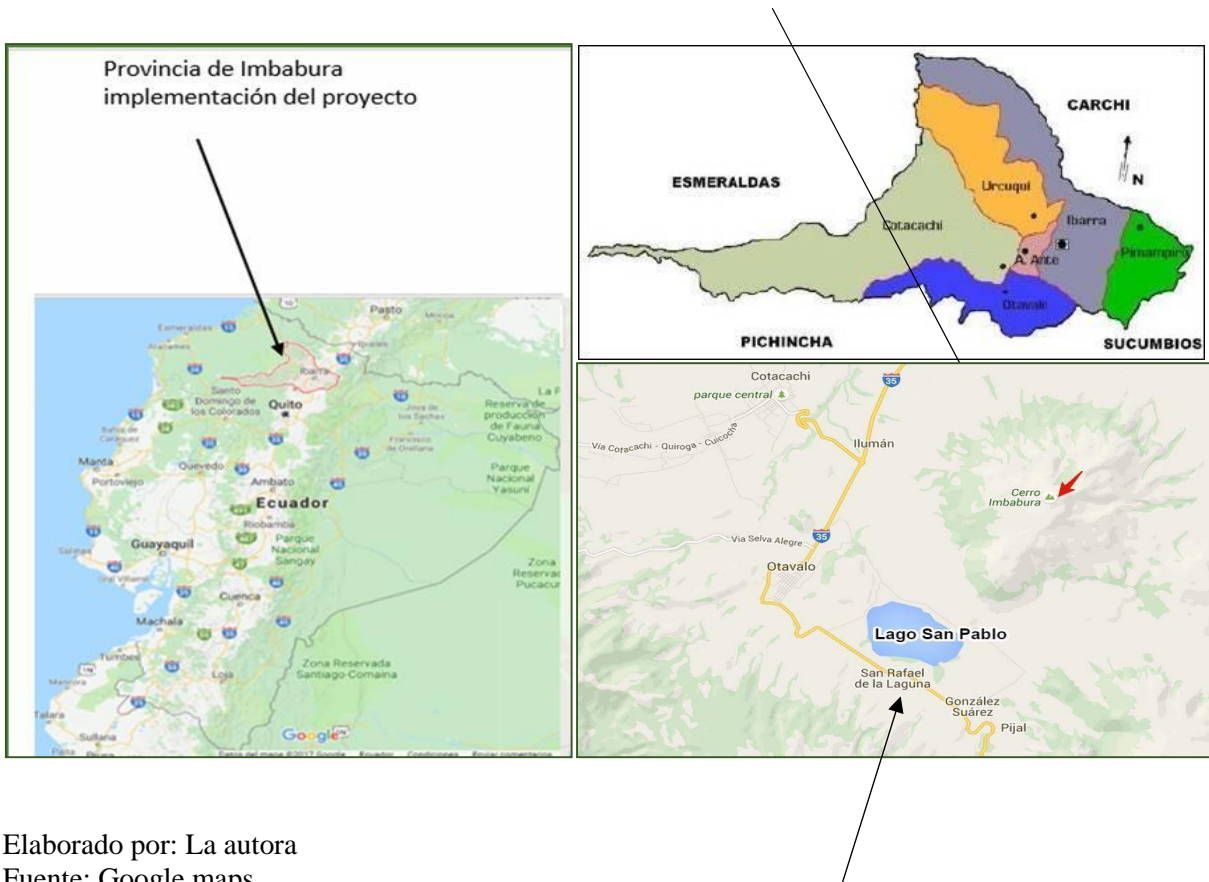
4.3.1 Macro localización.

La implementación de la empresa de consultoría contable y tributaria se dará lugar en “la provincia de Imbabura, cantón Otavalo, parroquia de González Suárez que se encuentra ubicada geográficamente a 14 km al sur de la ciudad de Otavalo y a 85 Km al norte de Quito capital del Ecuador. Posee una extensión de 50.18 km² en la cual habitan 5630 personas que representa el 5,37% de la población total del cantón de Otavalo” (diagnóstico comunitario, 2011).

La parroquia de González Suárez está conformada por 9 comunidades, tales como: Inti Huaicopungo, Gualacata, Caluquí, Mariscal Sucre, Pijal, San Agustín de cajas, Eugenio Espejo de cajas, San Francisco de cajas, Centro Parroquial/ Barrios: Central, Bellavista, La costa y Barrio Parque central.

La parroquia cuenta con vías vehiculares accesibles y transitables, facilitando la relación entre el cliente y la empresa consultora.

*Ilustración 1 Macro localización de la parroquia de González Suárez.
Cantón Otavalo*



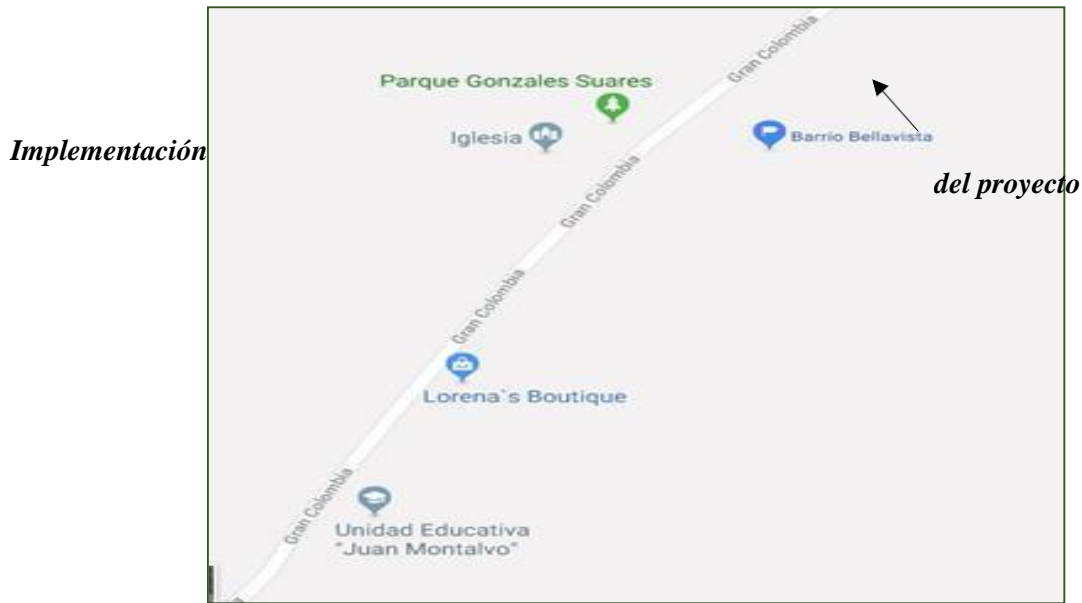
Elaborado por: La autora
Fuente: Google maps
Año: 2018

*Parroquia de González Suárez
Lugar de implementación del proyecto*

4.3.2 Micro localización.

La empresa de consultoría contable y tributario tendrá lugar en el domicilio de la propietaria del proyecto, ubicada en la calle Eloy Alfaro y 13 Julio del barrio Bellavista perteneciente a la parroquia rural de González Suárez.

Ilustración 2 Micro localización de la parroquia de González Suárez.



Elaborado por: La autora
Fuente: Google maps
Año: 2018

El lugar de ubicación cuenta con todos los servicios básicos como agua, energía eléctrica, teléfono, internet; recursos que permitirán llevar a cabo el giro normal de la empresa.

4.4 Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto se determina a través de diferentes factores que intervienen en su investigación, para ello es necesario analizar de forma detallada la capacidad instalada con la que se cuenta para la implementación del proyecto, de tal manera que permita otorgar un servicio efectivo y de calidad en la empresa de acuerdo al espacio físico con el que se cuenta.

Para determinar la capacidad de producción del servicio de consultoría contable y tributario, es necesario el análisis los siguientes aspectos.

4.4.1 Factores que intervienen en la determinación de tamaño del proyecto.

- ✓ Capacidad instalada
- ✓ Disponibilidad de tecnología
- ✓ Disponibilidad organizativa
- ✓ Disponibilidad de insumos
- ✓ Disponibilidad de financiamiento
- ✓ Costos de inversión y operación

Capacidad instalada

La capacidad instalada se refiere a la prestación máxima de servicios que se puede otorgar al cliente en el transcurso de 7 años, a partir de los recursos con los que se dispone para la oferta y ejecución del servicio de consultoría contable y tributaria con servicios puerta a puerta.

La capacidad instalada máxima para el asesoramiento contable y tributario es de 135 negocios que culminará en el último año 7.

Tabla N° 16. Demanda proyectada.

AÑO	DEMANDA PROYECTADA
0	116
1	116
2	118
3	120
4	123
5	127
6	131
7	135

Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de los negocios de la parroquia González Suárez.

Año: 2018

Disponibilidad de tecnología

La tecnología representa la innovación que se agrega al servicio, con la finalidad de optimizar recursos y otorgar beneficios tanto el cliente como la empresa.

La tecnología que se requiere para las prestaciones contables y tributarias son los softwares informáticos tales como el DIM que permite efectuar declaraciones tributarias, que se presenta a través de formularios y sus anexos; en cuanto a los softwares para los servicios contables se tiene como alternativas al QuickBooks y el Fire Soft SQL que facilitará la asesoría al cliente.

Disponibilidad organizativa

Para otorgar un servicio oportuno y de calidad al cliente es necesario efectuar la contratación de profesionales contables y tributarios, de tal manera que permita atender a la demanda existente en el mercado, tanto en la empresa como a través de las visitas puerta a puerta al cliente.

Disponibilidad de insumos

Básicamente los insumos que se requieren para la prestación de servicios de consultoría contable y tributario son los suministros de oficina.

Disponibilidad de financiamiento

Otro aspecto indispensable que facilita la medición del tamaño del proyecto es la disponibilidad de financiamiento que requiere el proyecto, para ello se analiza las diferentes alternativas con las que cuenta el proyecto de inversión.

El capital de trabajo para la implementación del proyecto está compuesto por el 37% de capital propio y el 63% de un crédito en una institución financiera.

- ✓ BanEcuador otorga facilidades de créditos para emprendedores a partir de 500 a 50,000 dólares a una tasa de interés del 15%, la frecuencia de pago será de manera mensual para 5 años.
- ✓ El Banco del Pacifico otorga créditos para conformar el capital de trabajo hasta un monto de 300,000 dólares con un periodo de gracia de 1 año a una tasa de interés del 9% a 60 meses plazo, la tabla de amortización estará en función del flujo del cliente.

En base al cotejo de información, se aplicará al crédito para el capital de trabajo de acuerdo a la alternativa con mayor ventaja, es decir, se optará por la institución financiera que otorgue facilidades en cuanto a la tasa de interés, plazo de pagos y tipo de garantía; de tal manera que permita una adecuada implementación del proyecto de inversión que consiste en la creación de una empresa de consultoría contable y tributaria con servicio puerta a puerta en la parroquia de González Suárez.

Dicho crédito permite costear la adquisición de suministros de oficina, pago a proveedores, y demás costes necesarios a incurrir.

Costos de inversión y operación

Los costos de inversión dan lugar a la creación del proyecto desde el origen de la idea que lo engendró, mientras que, los costos de operación permiten que funcione la implementación del proyecto en el transcurso del tiempo.

Para mayor comprensión, los costos de inversión se tratan de todos aquellos incurridos desde el surgimiento de la idea originaria del proyecto hasta la producción del primer servicio de consultoría contable y tributario, desde esta perspectiva, se concibe que, dentro de los costos de inversión están aquellos incurridos en el estudio de mercado,

ingeniería del proyecto (planos, licencias, terrenos, instalaciones, maquinarias y equipos, mobiliario, mano de obra, entre otros.

Mientras que, los costos de operación son aquellos incurridos desde la puesta en marcha, es decir desde la implementación del proyecto, tal es el caso de los costos de producción como los sueldos, insumos, mantenimiento de los bienes de capital; por otro lado, también se consideran a los gastos incurridos en los aspectos publicitarios, administrativos, impuestos, entre otros.

4.5 Ingeniería del proyecto

La etapa de ingeniería del proyecto permite identificar los recursos que son necesarios para su implementación.

4.5.1 Infraestructura.

Para la puesta en marcha de la empresa de consultoría contable y tributaria se cuenta con una planta baja de 22,80 m^2 , mismo que será seccionado por áreas, de la siguiente manera: una área de recepción, dos oficinas de gestión de servicios, una área que será destinada como archivo de documentos tanto de clientes como de la empresa; dicho espacio físico se encuentra ubicada en la calle Eloy Alfaro y 13 Julio del barrio Bellavista perteneciente a la parroquia rural de González Suárez.

Tabla 33 Distribución del espacio, oficina para gestión de trámites contable y tributarios.

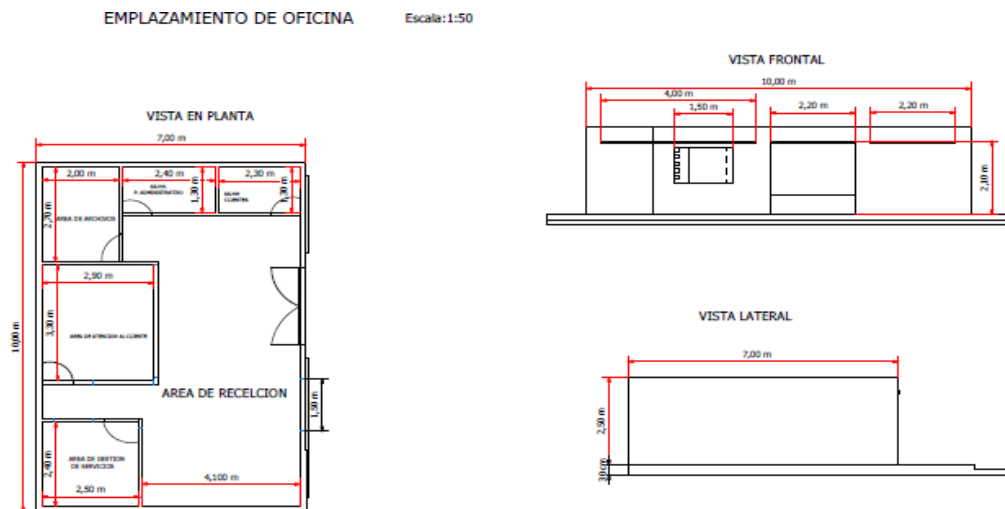
Distribución de espacio	m ²
Primera planta	
Área de recepción	4,50m ²
Oficinas de gestión de servicios - 2 áreas de atención al cliente	6,20m ²
Área de archivos	4,70m ²
Área de SS. HH para clientes	3,70m ²
Área de SS. HH personal administrativo	3,70m ²
TOTAL	22,80m²

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio de mercado.

Año: 2018

Ilustración 3 Plano de la empresa de consultoría contable y tributaria.



Elaborado por: Luis Camuendo

Fuente: Estudio de mercado.

Año: 2018

Ilustración 4 Diseño de la empresa en 3D.



Elaborado por: Luis Camuendo





Fuente: Estudio de mercado.

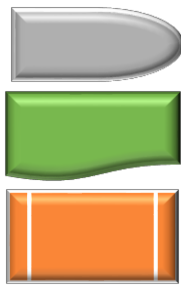
Año: 2018

4.5.2 Procesos de prestación del servicio

A través del flujograma se presenta con detalle y claridad cada uno de los procesos a seguir en el desarrollo de la prestación del servicio de asesoría contable y tributario. A continuación, se indica la denominación de cada una de las figuras intervinientes en la estructuración del flujograma de procesos.

A continuación, se presenta los diferentes símbolos que se requiere para la representación de los diferentes procesos del servicio de asesoría.

Simbología	Significado
	Inicio, fin
	Decisión
 Datos	
	Procesos



Tiempo de espera

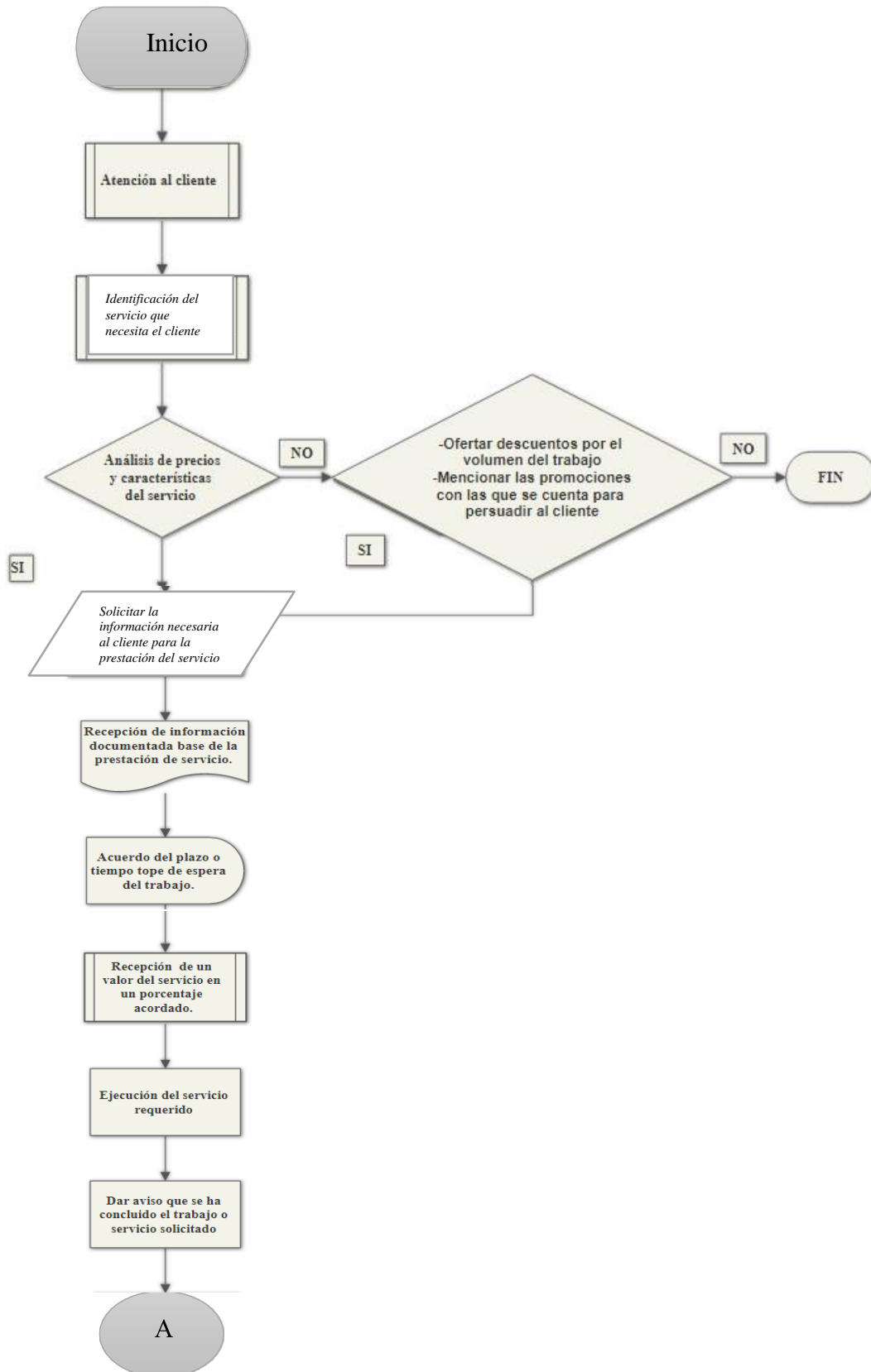
Documentos

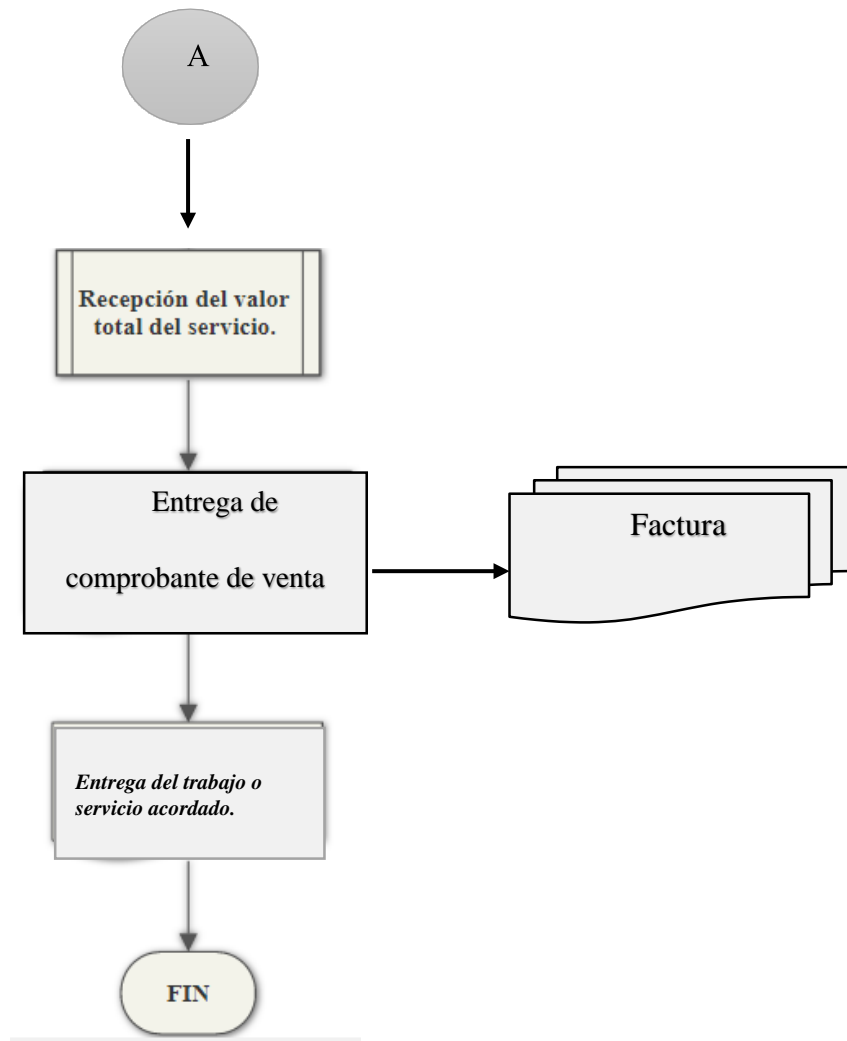
Procesos predefinidos

A continuación, se muestra de forma detallada e ilustrada cada uno de los procesos necesarios a ejecutar en cuanto a los servicios tan dentro de la empresa como el de puerta en puerta.

4.5.3 Proceso de prestación del servicio en la empresa.

Figura N° 5 Proceso de prestación del servicio en la empresa.

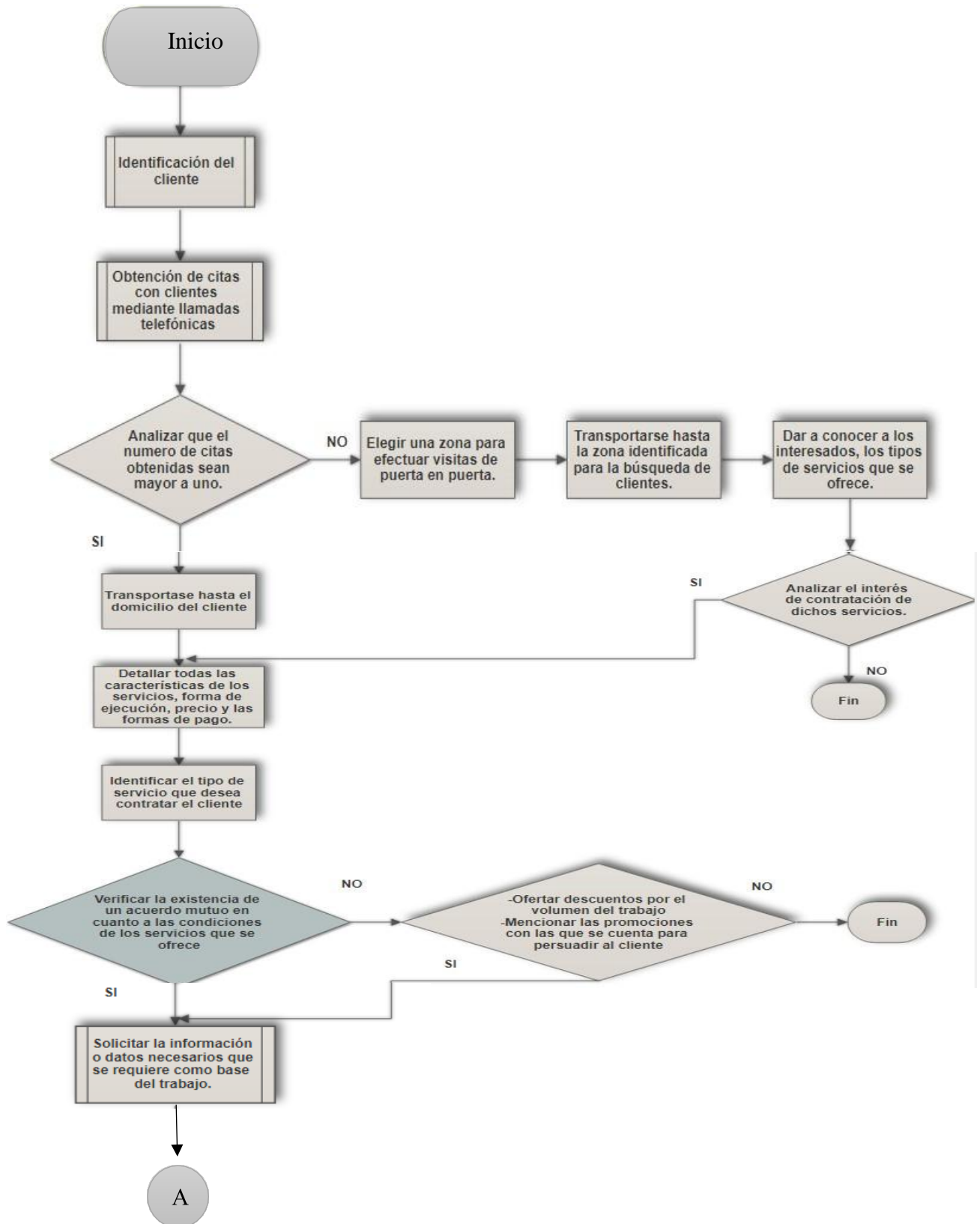


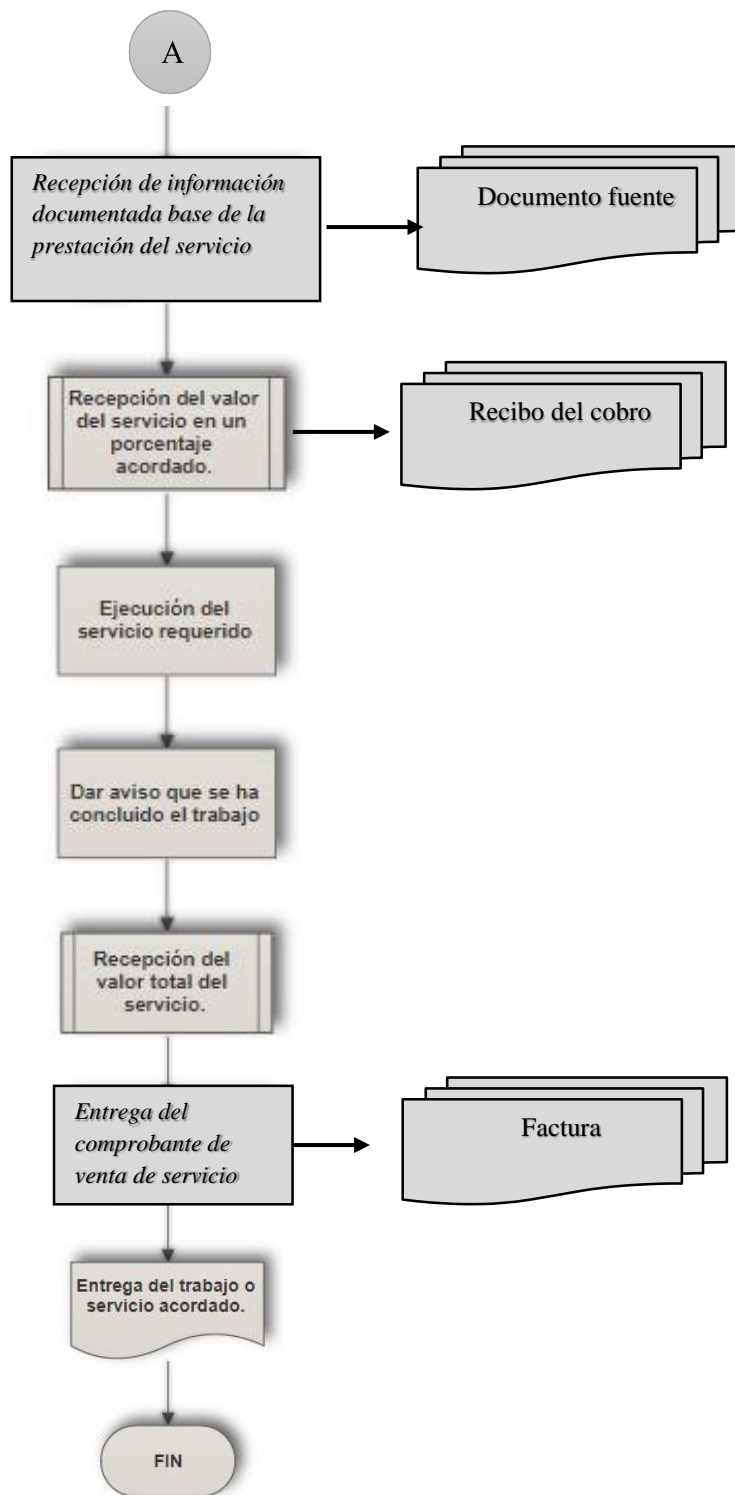


Elaborado por: La autora
Fuente: Estudio de mercado.
Año: 2018

4.5.4 Proceso de prestación del servicio puerta a puerta.

Figura N° 6 Proceso de prestación del servicio puerta a puerta.





Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio de mercado.

Año: 2018

4.6 Presupuesto técnico

El presupuesto técnico se trata del diseño de un plan de operaciones previstas para el futuro con la finalidad de dar cumplimiento a objetivos planteados y se expresan en términos monetarios, dando lugar a una adecuada utilización de los recursos con los que cuenta la empresa.

4.6.1 Costos de operación.

Costos indirectos del servicio

Materiales

Los materiales necesarios para dar un adecuado funcionamiento a las actividades de la empresa consultora son los siguientes:

Tabla 34 Gastos de operación.

<u>SUMINISTROS DE OFICINA</u>				
Suministros de oficina	Cantidad	P.Unit.	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Caja de bolígrafos	1	\$ 7,00	\$ 7,00	\$ 28,00
Carpetas de cartón	40	\$ 0,20	\$ 8,00	\$ 96,00
Cartuchos de impresora	2	\$ 5,00	\$ 10,00	\$ 30,00
Grapadoras	4	\$ 2,00	\$ 8,00	\$ 16,00
Paquete de hojas de papel bond	2	\$ 8,00	\$ 16,00	\$ 192,00
Perforadoras	3	\$ 3,00	\$ 9,00	\$ 18,00
Porta clips	3	\$ 0,85	\$ 2,55	\$ 7,65
Caja de resaltadores	1	\$ 3,30	\$ 3,30	\$ 6,60
Paquete sobres de oficios	1	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 14,40
Paquete sobres manila	1	\$ 2,30	\$ 2,30	\$ 27,60
Tablero de soporte	3	\$ 1,10	\$ 3,30	\$ 6,60
TOTAL			\$ 70,65	\$ 442,85

Elaborado por: La autora

Fuente: Investigación directa

Año: 2018

Tabla 35 Gastos de aseo.

SUMINSITROS DE LIMPIEZA		P.Unit.	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Basureros	5	\$ 1,80	\$ 9,00	\$ 18,00
Detergente	1	\$ 2,75	\$ 2,75	\$ 5,50
Escoba	2	\$ 2,00	\$ 4,00	\$ 8,00
Paquete de Fundas de basura	1	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 12,00
Jabón líquido	1	\$ 2,15	\$ 2,15	\$ 12,90
Paquete Papel Higiénico	4	\$ 2,10	\$ 8,40	\$ 100,80
Recogedor	1	\$ 1,70	\$ 1,70	\$ 1,70
Trapeador	1	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00
TOTAL			\$ 32,00	\$ 160,90

Elaborado por: La autora

Fuente: Investigación directa

Año: 2018

Tabla 36 Gastos servicio básico.

GASTO BÁSICOS	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Agua	\$ 3,00	\$ 36,00
Energía eléctrica	\$ 8,00	\$ 96,00
teléfono	\$ 25,00	\$ 300,00
Internet	\$ 30,00	\$ 360,00
TOTAL	\$ 66,50	\$ 792,00

Elaborado por: La autora

Fuente: Investigación directa

Año: 2018

ARRIENDO LOCAL COMERCIAL

Arrendamiento local comercial	65 \$	780,00
-------------------------------	-------	--------

Mano de obra directa operativa

Constituye el consultor que estará directamente relacionado con la prestación de los servicios de asesoría contable y tributaria.

Servicios profesionales

Para una adecuada prestación del servicio de asesoramiento tanto dentro y fuera de la empresa se contará con dos profesionales en la rama, de tal manera que permita cubrir satisfactoriamente los requerimientos contables y tributarios del mercado.

Tabla 37 Determinación del salario para el personal.

ROL DE PAGOS PROYECTADOS PARA EL PERSONAL										
SBU	386	SBU	F. reserva	Ing. Mensual	Ing. Anual	Aportes / M 12,15%	Aportes Anuales	Décimo T.	Décimo C.	TOTAL AÑO 1
Asesor	1	386,00	386,00	386,00	4632,00	46,90	562,79	386,00	386,00	\$ 6.352,79
TOTAL		386,00	386,00	386,00	4632,00	46,90	562,79	386,00	386,00	\$ 6.353

Elaborado por: La autora

Fuente: Código de trabajo

Año: 2018

Para determinar el costo de la mano de obra directa operativa se consideró el sueldo básico unificado establecido en el código sectorial de relaciones laborales más beneficios de ley.

Debido a ser un micro emprendimiento no se tomará en cuenta la remuneración del emprendedor ya que no es un valor deducible para impuestos por lo que no es ubicado como un costo adicional.

Gasto de ventas

Los gastos de venta constituyen cada uno de los importes incurridos en la adquisición de servicios de publicidad o cualquier otro medio que permita propagar y comercializar de manera efectiva cada uno de los servicios que se oferta.

Publicidad

Para dar a conocer los servicios que otorga la consultora será necesario efectuar los siguientes gastos.

Tabla 38 Gastos de publicidad.

GASTO PUBLICIDAD	Nº MESES	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Hojas volantes	6	\$ 70,00	\$ 420,00
Cuñas	6	\$ 45,00	\$ 270,00
Tarjetas de presentación	6	\$ 30,00	\$ 180,00
Rotulo publicitario	1	\$ 100,00	\$ 100,00
TOTAL		\$ 245,00	\$ 970,00

Elaborado por: La autora

Fuente: Investigación directa

Año: 2018

Se entregará volantes en ciertos puntos con mayor afluencia de personas en la parroquia, así como también a los diferentes negocios de la zona, esta actividad será efectuada alrededor de 6 meses los días martes y sábados del primer año de implementación de la empresa consultora de servicios contables y tributarios. Para intensificar el reconocimiento de las prestaciones de servicios se acudirá a Radio MAS 95.5 FM. Radio de Otavalo para Imbabura.

4.6.2 Inversiones fijas.

Las inversiones fijas corresponden a todas aquellas adquisiciones de bienes cuya vida útil sea mayor a un año y cuyo uso sea exclusivamente para el giro normal de la empresa y su costo corresponda igual o superior a 100 dólares.

Vehículo

Tabla 39 Descripción y costo vehicular.

DESCRIPCIÓN	VEHÍCULO		
	UNIDADES	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL
Motocicleta	1	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
TOTAL			\$ 2.000,00

Elaborado por: La autora

Fuente: Investigación directa

Año: 2018

Bienes muebles y enseres

Tabla 40 Descripción y costos de bienes muebles

BIENES MUEBLE Y ENSERES			
DESCRIPCIÓN	UNIDADES	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL
Archivadores aéreos	2	\$ 95,00	\$ 190,00
Archivadores rodantes	1	\$ 170,00	\$ 170,00
Escritorios operativos	2	\$ 135,00	\$ 270,00
Mamparas mixtas	1	\$ 165,00	\$ 165,00
Sillas de espera	1 *4	\$ 145,00	\$ 145,00
Sillas rodantes	2	\$ 100,00	\$ 200,00
TOTAL			\$ 1.140,00

Elaborado por: La autora

Fuente: Investigación directa

Año: 2018

Equipos y paquetes informáticos

Tabla 41 Descripción y costos de los equipos y paquetes informáticos.

EQUIPOS INFORMÁTICOS Y PAQUETES INFORMÁTICOS			
DESCRIPCIÓN	UNIDADES	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL
Impresora láser	1	\$ 350,00	\$ 350,00
PC de escritorio INTEL I3, 7ma	1	\$ 425,00	\$ 425,00
Computador portátil hp core i5 corporativo	2	\$ 320,00	\$ 640,00
Licencia de antivirus nod 32	1	\$ 20,00	\$ 20,00
Sistema contable fénix	2	\$ 1.100,00	\$ 2.200,00
TOTAL			\$ 3.635,00

Elaborado por: La autora

Fuente: Investigación directa

Año: 2018

Equipos de oficina

Tabla 42 Descripción y costos de los equipos de oficina.

EQUIPOS DE OFICINA			
DESCRIPCIÓN	UNIDADES	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL
Teléfono fijo	2	\$ 25,00	\$ 50,00
Calculadora Casio Fc-200v Financiera	2	\$ 35,00	\$ 70,00
TOTAL			\$ 120,00

Elaborado por: La autora

Fuente: Investigación directa

Año: 2018

Resumen de inversión fija

Tabla 43 Resumen de inversión fija.

RESÚMEN INVERSION FIJA	
DESCRIPCIÓN	COSTO TOTAL
Vehículos	\$ 2.000,00
Bienes muebles	\$ 950,00
Equipos y paquetes informáticos	\$ 3.435,00
Equipos de oficina	\$ 120,00
TOTAL	\$ 6.505,00

Elaborado por: La autora

Fuente: Investigación directa

Año: 2018

4.6.3 Inversiones diferidas

Inversión diferida son los costos incurridos en la conformación y puesta en marcha de la organización, derechos de patentes, marca, capacitación al recurso humano, entre otros.

Costos diferidos

Tabla 44 Inversiones diferidas.

INVERSIÓN DIFERIDA	
DESCRIPCIÓN	COSTO TOTAL
Permiso de funcionamiento	\$ 210,00
Patente municipal	\$ 38,16
Inscripción registro mercantil	\$ 25,00
Certificado de seguridad del cuerpo de bombero	\$ 20,00
Servicios profesionales abogado por constitución	\$ 200,00
TOTAL	\$ 493,16
Imprevistos	\$ 100,00
TOTAL	\$ 593,16
GASTOS DE ADECUACIÓN	
<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>COSTO TOTAL</i>
Adecuación del local	\$ 900,00
TOTAL	\$ 900,00
TOTAL, ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 1.493,16

Elaborado por: La autora

Fuente: Investigación directa

Año: 2018

4.6.4 Inversión variable.

El capital de trabajo para la empresa consultora está compuesto por los siguientes rubros:

Tabla 45 Inversión variable.

DESCRIPCIÓN	INVERSIÓN VARIABLE	
	COSTO TOTAL	
Gastos administrativos	\$	1.395,75
Mano de obra calificada	\$	6.352,79
Gasto de ventas	\$	970,00
TOTAL	\$	8.718,54

Elaborado por: La autora

Fuente: Investigación directa

Año: 2018

4.6.5 Capital de trabajo

El capital de trabajo inicial que se requiere para dar lugar al desenvolvimiento normal de las actividades por los 3 primeros meses, es el siguiente:

Tabla 46 Capital de trabajo

CAPITAL DETRABAJO	VALOR TRIMESTRAL	
Suministro de oficina	\$	110,71
Suministro de limpieza	\$	40,23
Gasto publicidad	\$	242,50
Gastos básicos	\$	198,00
Sueldo y salarios	\$	1.298,70
TOTAL	\$	1.890,13

Elaborado por: La autora

Fuente: Investigación directa

Año: 2018

4.7 Inversión total

La inversión total que se requiere hacer para la implementación de la empresa de consultoría contable y tributaria con servicios puerta a puerta en la parroquia de González Suárez es de \$ 9.668, 29 dólares.

Tabla 47 Inversión total.

INVERSIÓN TOTAL			
DESCRIPCIÓN			COSTO TOTAL
Activos fijos			\$ 6.505,00
Activos diferidos			\$ 1.273,16
Capital de trabajo			\$ 1.890,13
TOTAL DE INVERSIÓN			\$ 9.668,29
	crédito	41%	\$ 4.000,00
	capital propio	59%	5668,29
		100%	\$ 9.668,29

Elaborado por: La autora

Fuente: Investigación directa

Año: 2018

4.8 Financiamiento

Para la creación e implementación de la empresa de consultoría contable y tributaria en la parroquia de González Suárez se requiere de una inversión total de \$ 9.668,29 dólares, mismo que el 41% que corresponde a \$ 4000,00 dólares de la inversión total será financiado por Ban Ecuador a través de un crédito para emprendimiento.

Mientras que, a \$ 5668, 29 dólares que corresponde al 59% de la inversión total corre por cuenta propia de la autora del proyecto.

Tabla 48 Financiamiento.

FUENTE	PORCENTAJE	VALOR
Financiamiento propio	41%	\$ 4.000
Crédito financiero	59%	\$ 5.668, 29
TOTAL		9. 668, 29

Elaborado por: La autora

Fuente: Investigación directa

Año: 2018

4.9 Conclusión

La localización óptima para la implementación del proyecto se determinó a través del análisis del micro y macro entorno, en donde se concluye que, la empresa de consultoría contable y tributaria se establecerá en la provincia de Imbabura, cantón Otavalo, parroquia de González Suárez que se encuentra ubicada geográficamente a 14 km al sur de la ciudad de Otavalo y a 85 Km al norte de Quito capital del Ecuador; en el domicilio de la propietaria del proyecto, ubicada en la calle Eloy Alfaro y 13 Julio del barrio Bellavista perteneciente a la parroquia rural de González Suárez.

El tamaño del proyecto se determinó a través de diferentes factores que intervienen en la investigación tales como: la capacidad instalada, disponibilidad de tecnología, disponibilidad organizativa, disponibilidad de insumos, disponibilidad de financiamiento y costos de inversión y operación; a partir del análisis de dichos factores fue posible determinar que el proyecto se encuentra ubicado entre pequeño a micro proyecto.

En cuanto a los recursos intervinientes en el funcionamiento y operatividad del proyecto se analizó de forma detallada los costos de operación, inversiones fijas, inversiones diferidas y capital de trabajo que permitió determinar la inversión total para la implementación y funcionamiento de la empresa consultora, siendo un valor de **\$ 9. 668, 29 dólares** mismos que será financiado con el 41% capital propio y el 59% financiamiento bancario a través de un crédito para emprendimientos por parte de Ban Ecuador.

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

5.1 Introducción

El estudio económico financiero representa una etapa crucial del proyecto de inversión puesto que refleja la viabilidad o grado de rentabilidad futura que tendrá el mismo, a partir del análisis de la información de carácter monetario y del estudio técnico efectuado en el capítulo anterior, para ello, será necesario estudiar con detenimiento aquellos costos de producción y analizar las diferentes variables que permiten evaluar el proyecto de inversión durante los 7 años próximos de la implementación de la empresa consultora.

Desde esta perspectiva, recae la importancia de efectuar un estudio económico financiero de forma sistemática a través del análisis de estados financieros pro forma que permite determinar con claridad los resultados que generará el proyecto de inversión en un determinado periodo de tiempo.

5.2 Objetivo general

Efectuar un estudio financiero mediante de la estructuración de estados financieros pro forma y análisis financiero que permita identificar la viabilidad del proyecto a efectuar.

5.2.1 *Objetivos específicos*

- ✓ Establecer los ingresos que generará el proyecto una vez implementada.
- ✓ Determinar los costos y gastos que incurrirá el proyecto en el transcurso de 5 años.
- ✓ Proyectar las depreciaciones y amortizaciones de los activos intervinientes en el proyecto.

- ✓ Elaborar los estados pro forma de la empresa de consultoría.
- ✓ Efectuar un análisis financiero mediante indicadores de rentabilidad para determinar la viabilidad del proyecto.

5.3 Determinación de ingresos

Para determinar los ingresos que generará la empresa consultora posterior a su implementación, se partirá desde la demanda insatisfecha proyectada correspondiente a los servicios de consultoría contable y tributaria independientemente, así como también el precio de los servicios proyectados para cada uno de las prestaciones, identificado en el capítulo III del proyecto.

5.3.1 Ingresos provenientes del servicio de consultoría contable.

Más adelante se detalla el cálculo que se realizó para las proyecciones de los ingresos provenientes de los servicios contables hasta el año 7, mismo que a continuación se explica su contenido.

En el año; se detalla el número de años de vida del proyecto 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7

Servicios contables; dentro de este rubro se enlista cada uno de los servicios contables a prestar.

Precio; los valores que componen esta columna provienen de la *tabla N° 26, proyecciones de precio de servicios contables.*, ubicado en el capítulo III, estudio de mercado.

Porcentaje de aceptación; dicha información proviene de la *tabla N° 15. Determinación del precio, Pregunta. N° 10* de la encuesta efectuada al mercado objetivo en el estudio de mercado del capítulo III, en el que se consulta la cantidad de dinero que

estarían dispuestos a pagar por los servicios de consultoría contable y tributaria, resultando 32%, 38% y 30% de aceptación, correspondientes a los servicios de: consulta verbal o escrita, actualización de contabilidades y trámites laborales, respectivamente.

Demanda insatisfecha del servicio contable; dichos valores se tomaron de la tabla N° 21 denominado, balance entre demanda y oferta del servicio contable, ubicado en el capítulo III, mismo que se desglosa en tres niveles la frecuencia de requerimiento de acuerdo a los servicios, es decir, la demanda insatisfecha para los servicios contables están fraccionadas para clientes que requieren del servicio de manera mensual (12 veces al año); así como también, semestral (2 veces al año) y aquellos clientes que optan adquirir dichas prestaciones de manera anual (1 vez al año); obteniendo como resultado 3 posibles clientes de manera mensual, 4 semestral y 2 una vez al año; al efectuar la suma se obtiene 9 clientes para el año 1 en cuanto a consulta verbal o escrita; al efectuar las operaciones para el resto de prestaciones se obtiene **29** clientes en consultoría contable para el año 1. Cabe mencionar que dichos valores son proyectados previamente hasta el año número 5, por lo que, en la siguiente tabla se detallan de manera descendente.

Proyección de ingresos de servicios contables; es el resultado de la siguiente operación: $(3 \text{ clientes} \times 12 \text{ meses}) + (4 \text{ clientes} \times 2 \text{ meses}) + (2 \text{ clientes} \times 1 \text{ vez al año})$ igual a 50 clientes al atendidos al año 1 en consulta verbal o escrita, mismo que al multiplicar por 6 dólares que corresponde al precio de dicho servicio, resulta 300 dólares anual. Los demás ingresos son obtenidos de la misma manera.

Tabla 49 Proyección de ingresos por servicio de asesoría contable.

		Inflación	2,13%					
		Tasa de crecimiento empresarial	0,0063					
AÑO	SERVICIOS CONTABLES	PRECIO	% ACEPTACIÓN	DEMANDA INSATISFECHA SERV. CONTA.				PROYECCIÓN DE INGRESOS C.
				MENSUAL	SEMESTRAL	1 VEZ AL AÑO	ANUAL	
1	Consulta verbal o escrita.	\$6,00	32%	3	4	2	9	\$300
	Actualización de la contabilidad	\$185,00	38%	4	5	2	11	\$10.996
	Tramites laborales	\$20,00	30%	3	4	2		\$939
	TOTAL	\$211,00	100%	10	14	5	29	\$12.235
2	Consulta verbal o escrita.	\$6,13	32%	3	4	2		\$309
	Actualización de la contabilidad	\$188,95	38%	4	5	2		\$11.302
	Tramites laborales	\$20,43	30%	3	4	2		\$965
	TOTAL	\$215,50	100%	10	14	5	30	\$12.575
3	Consulta verbal o escrita.	\$6,26	32%	3	5	2		\$319
	Actualización de la contabilidad	\$192,98	38%	4	5	2		\$11.689
	Tramites laborales	\$20,86	30%	3	4	2		\$998
	TOTAL	\$220,10	100%	10	14	5	30	\$13.006
4	Consulta verbal o escrita.	\$6,39	32%	3	5	2		\$332
	Actualización de la contabilidad	\$197,10	38%	4	5	2		\$12.165
	Tramites laborales	\$21,31	30%	3	4	2		\$1.038
	TOTAL	\$224,80	100%	11	14	5	\$31	\$13.536
5	Consulta verbal o escrita.	\$6,53	32%	4	5	2		\$348
	Actualización de la contabilidad	\$201,30	38%	4	6	2		\$12.741
	Tramites laborales	\$21,76	30%	3	4	2		\$1.087
	TOTAL	\$229,60	100%	11	15	6	\$31	\$14.177
6	Consulta verbal o escrita.	\$6,67	32%	4	5	2		\$367
	Actualización de la contabilidad	\$205,60	38%	4	6	2		\$13.428
	Tramites laborales	\$22,23	30%	3	5	2		\$1.146
	TOTAL	\$234,50	100%	11	15	6	32	\$14.941
7	Consulta verbal o escrita.	\$6,81	32%	4	5	2		\$382
	Actualización de la contabilidad	\$209,99	38%	4	6	2		\$13.979
	Tramites laborales	\$22,70	30%	3	5	2		\$1.193
	TOTAL	\$239,50	100%	12	15	6	33	\$15.554
8	Consulta verbal o escrita.	\$6,96	32%	4	5	2		\$403
	Actualización de la contabilidad	\$214,47	38%	5	6	2		\$14.743
	Tramites laborales	\$23,19	30%	4	5	2		\$1.258
	TOTAL	\$244,61	100%	12	16	6	34	\$16.404

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio financiero

5.3.2 Ingresos provenientes del servicio de consultoría tributaria.

Para la proyección de los ingresos provenientes del servicio de consultoría tributaria se realizó el mismo procedimiento anterior, sin embargo, a continuación, se describe cada uno de las operaciones realizadas para ello.

En el año; se detalla el número de años de vida del proyecto 1, 2, 3, 4, 5, 6.

Servicios tributarios; dentro de este rubro se enlista cada una de las prestaciones de este enfoque.

Precio; los valores se tomaron de la *tabla N° 27, proyecciones de precio de servicios tributarios.*, ubicado en el capítulo III, estudio de mercado.

Porcentaje de aceptación; los valores señalados provienen de la *tabla N° 15. Determinación del precio, Pregunta. N° 10* de la encuesta efectuada al mercado objetivo en el estudio de mercado del capítulo III, en el que se consulta la cantidad de dinero que estarían dispuestos a pagar por los servicios de consultoría tributaria, resultando 51% y 49% de aceptación, correspondientes a los servicios de: declaración de impuestos y gestión de devolución de impuestos, respectivamente.

Demanda insatisfecha del servicio tributario; dichos valores se tomaron de la *tabla N° 22*, denominado, balance entre demanda y oferta del servicio tributario, ubicado en el capítulo III, mismo que se desglosa en clientes mensuales (12 veces al año); así como también, semestral (2 veces al año) y anuales (1 vez al año); obteniendo como resultado 6 posibles clientes de manera mensual, 8 semestral y 3 una vez al año; al efectuar la suma se obtiene 17 clientes para las declaraciones de impuestos correspondiente al año 1. Cabe recalcar que, dichos valores son proyectados previamente hasta el año número 5, por lo que, en la siguiente tabla se detallan de manera descendente.

Proyección de ingresos de servicios tributarios; resulta de la siguiente operación: (6 clientes x 12 meses) + (8 clientes x 2 meses) + (3 clientes x 1 vez al año) igual a 17 clientes cubiertos con las prestaciones de declaraciones de impuestos para al año 1 en, mismo que al multiplicar por 15 dólares que corresponde al precio de dicho servicio, resulta 1353 dólares anual. Los demás ingresos son resultados de la misma operación.

Tabla 50 Proyección de ingresos por servicio de asesoría tributaria.

AÑO	SERVICIOS TRIBUTARIOS	PRECIO	% ACEPTACION	DEMANDA INSATISFECHA SERV. TRIBUTARIOS				PROYECCIÓN DE INGRESOS C.
				MENSUAL	SEMESTRAL	1 VEZ AL AÑO	ANUAL	
1	Declaración de Impuestos	\$15,00	51%	6	8	3	17	\$1.353
	Gestión de devolución de impuestos	\$20,00	49%	6	8	3	16	\$1.733
	TOTAL		100%	12	16	6	33	\$3.086
2	Declaración de Impuestos	\$15,32	51%	6	8	3	33	\$1.390
	Gestión de devolución de impuestos	\$20,43	49%	6	8	3	37	\$1.781
	TOTAL	\$35,75	100%	12	16	6	33	\$3.171
3	Declaración de Impuestos	\$15,65	51%	6	8	3	33	\$1.438
	Gestión de devolución de impuestos	\$20,86	49%	6	8	3	38	\$1.842
	TOTAL	\$36,51	100%	12	16	6	34	\$3.280
4	Declaración de Impuestos	\$15,98	51%	6	8	3	34	\$1.497
	Gestión de devolución de impuestos	\$21,31	49%	6	8	3	17	\$1.917
	TOTAL	\$37,29	100%	12	16	6	35	\$3.414
5	Declaración de Impuestos	\$16,32	51%	6	8	3	18	\$1.567
	Gestión de devolución de impuestos	\$21,76	49%	6	8	3	40	\$2.008
	TOTAL	\$38,08	100%	12	17	6	35	\$3.575
6	Declaración de Impuestos	\$16,67	51%	7	9	3	36	\$1.695
	Gestión de devolución de impuestos	\$22,23	49%	6	9	3	18	\$2.171
	TOTAL	\$38,90	100%	13	18	7	37	\$3.866
7	Declaración de Impuestos	\$17,03	51%	7	9	3	37	\$1.730
	Gestión de devolución de impuestos	\$22,70	49%	6	9	3	18	\$2.216
	TOTAL	\$39,73	100%	13	18	7	37	\$3.946
8	Declaración de Impuestos	\$17,39	51%	7	9	4	38	\$1.823
	Gestión de devolución de impuestos	\$23,19	49%	7	9	3	19	\$2.336
	TOTAL	\$40,58	100%	14	18	7	39	\$4.159

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio de mercado

Año: 2018

5.3.3 Resumen de ingresos de la empresa de consultoría contable y tributaria.

Seguidamente se desglosa de manera resumen los ingresos por concepto de prestaciones de la empresa de consultoría contable y tributaria.

Tabla 51 Resumen de la proyección de ingresos de la empresa de consultoría servicios contable y tributarios.

SERVICIOS	1	2	3	4	5	6	7
Contables	\$12.235	\$12.575	\$13.006	\$13.536	\$14.177	\$14.941	\$15.554
Tributarios	\$3.086	\$3.171	\$3.280	\$3.414	\$3.575	\$3.866	\$3.946
TOTAL	\$15.321	\$15.746	\$16.286	\$16.950	\$17.752	\$18.807	\$19.501

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio financiero

Año: 2018

Los ingresos correspondientes al año 1 son de \$ 15. 321 dólares, dicho valor se obtuvo como resultado de la suma entre los ingresos de los servicios contables y tributarios mismo que permite cubrir los costos y gastos para el mismo año.

5.4 determinación de egresos

Para determinar los egresos necesarios para la puesta en marcha de la empresa de consultoría se requiere realizar un análisis previo de los costos y gastos intervinientes en el proceso de prestación del servicio de consultoría, para posteriormente realizar la proyección de cada uno de ellos.

5.4.1 Costos de operación

Tabla 52 Proyección de suministros de oficina.

TASA DE INFLACIÓN		2,13%							
COSTOS INDIRECTOS DEL SERVICIO									
DESCRIPCION									
SUMINISTROS DE OFICINA Y LIMPIEZA			AÑOS						
Suministros de oficina	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL (AÑO 0)	1	2	3	4	5	6	7
Caja de bolígrafos	\$ 7,00	\$ 28,00	\$ 28,60	\$ 29,21	\$ 29,83	\$ 30,47	\$ 31,12	\$ 31,78	\$ 32,46
Carpetas de cartón	\$ 8,00	\$ 96,00	\$ 98,05	\$ 100,14	\$ 102,28	\$ 104,46	\$ 106,69	\$ 108,97	\$ 111,29
Cartuchos de impresora	\$ 10,00	\$ 30,00	\$ 30,64	\$ 31,29	\$ 31,96	\$ 32,64	\$ 33,34	\$ 34,05	\$ 34,78
Grapadoras	\$ 8,00	\$ 16,00	\$ 16,34	\$ 16,69	\$ 17,05	\$ 17,41	\$ 17,78	\$ 18,16	\$ 18,55
Paq. de hojas de papel bond	\$ 16,00	\$ 192,00	\$ 196,10	\$ 200,28	\$ 204,56	\$ 208,92	\$ 213,38	\$ 217,93	\$ 222,58
Perforadoras	\$ 9,00	\$ 18,00	\$ 18,38	\$ 18,78	\$ 19,18	\$ 19,59	\$ 20,00	\$ 20,43	\$ 20,87
Porta clips	\$ 2,55	\$ 7,65	\$ 7,81	\$ 7,98	\$ 8,15	\$ 8,32	\$ 8,50	\$ 8,68	\$ 8,87
Caja de resaltadores	\$ 3,30	\$ 6,60	\$ 6,74	\$ 6,88	\$ 7,03	\$ 7,18	\$ 7,33	\$ 7,49	\$ 7,65
Paquete sobres de oficios	\$ 1,20	\$ 14,40	\$ 14,71	\$ 15,02	\$ 15,34	\$ 15,67	\$ 16,00	\$ 16,34	\$ 16,69
Paquete sobres manila	\$ 2,30	\$ 27,60	\$ 28,19	\$ 28,79	\$ 29,40	\$ 30,03	\$ 30,67	\$ 31,33	\$ 32,00
Tablero de soporte	\$ 3,30	\$ 6,60	\$ 6,74	\$ 6,88	\$ 7,03	\$ 7,18	\$ 7,33	\$ 7,49	\$ 7,65
TOTAL	\$ 70,65	\$ 442,85	\$ 452,30	\$ 461,95	\$ 471,81	\$ 481,88	\$ 492,16	\$ 502,67	\$ 513,39

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio financiero

Año: 2018

Los materiales necesarios para la prestación del servicio de consultoría generan un costo de 70,65 dólares mensuales, por lo que al efectuar la multiplicación entre el costo mensual por doce meses se obtiene el costo anual que permite efectuar la proyección para 5 años con una tasa de inflación de 2,13%, resultado del promedio de los últimos 5 periodos económicos.

Depreciación

En la tabla siguiente se detallan los activos con los que cuenta la empresa de consultoría para llevar a cabo el giro normal de sus actividades, mismos que están sujetas a depreciación y permite conocer los cambios que se hayan producido en la inversión de la empresa.

Cabe mencionar que la empresa destina \$ 6. 505, 00 dólares a inversión fija del proyecto.

Tabla 53 Activos no corrientes disponibles para la depreciación.

ACTIVOS FÍJOS	V. ACTUAL	V. RESIDUAL	VIDA UTIL
Vehículo (motocicleta)	\$ 2.000,00	\$ 200,00	5
Muebles y Enseres	\$ 950,00		10
Equipo informático y paquetes informáticos	\$ 3.435,00		3
Equipo de oficina	\$ 120,00		10
TOTAL	\$ 6.505,00	\$ 200,00	
valor residual	0,1		

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio financiero

Año: 2018

Cabe mencionar que, se determinó el valor residual únicamente para el vehículo puesto que es posterior a su vida útil se lo puede comercializar; para lo cual se procede a multiplicar el valor actual por 10% que corresponde al valor que tiene el bien al final de su vida útil; por otro lado, también se detallan los años de existencia útil de cada activo. A partir de dichos datos se procederá a efectuar las tablas de depreciación de cada uno de los activos antes señalados, para ello, se aplicará el método de línea recta.

Tabla 54 Depreciación del vehículo.

VEHICULO	V. ACTUAL	DEPRECIACIÓN	DEP. ACUMULADA	SALDO VALOR EN LIBROS
AÑO 1	\$ 2.000,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 1.640,00
AÑO2	\$ 2.000,00	\$ 360,00	\$ 720,00	\$ 1.280,00
AÑO3	\$ 2.000,00	\$ 360,00	\$ 1.080,00	\$ 920,00
AÑO 4	\$ 2.000,00	\$ 360,00	\$ 1.440,00	\$ 560,00
AÑO 5	\$ 2.000,00	\$ 360,00	\$ 1.800,00	\$ 200,00

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio financiero

Año: 2018

Tabla 55 Depreciación del muebles y enseres.

MUEBLES Y ENSERES	V. ACTUAL	DEPRECIACION	DEP. ACUMULADA	SALDO VALOR EN LIBROS
AÑO 1	\$ 950,00	95	95	\$ 855,00
AÑO2	\$ 950,00	95	190	\$ 760,00
AÑO3	\$ 950,00	95	285	\$ 665,00
AÑO 4	\$ 950,00	95	380	\$ 570,00
AÑO 5	\$ 950,00	95	475	\$ 475,00
AÑO 6	\$ 950,00	95	570	\$ 380,00
AÑO 7	\$ 950,00	95	665	\$ 285,00
AÑO 8	\$ 950,00	95	760	\$ 190,00
AÑO 9	\$ 950,00	95	855	\$ 95,00
AÑO 10	\$ 950,00	95	950	\$ -

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio financiero

Año: 2018

Tabla 56 Depreciación del equipo y paquetes informáticos.

EQUIPO INFORMÁTICO	V. ACTUAL	DEPRECIACIÓN	DEP. ACUMULADA	SALDO VALOR E LIBROS
AÑO 1	\$ 3.435,00	1145	1145	\$ 2.290,00
AÑO2	\$ 3.435,00	1145	2290	\$ 1.145,00
AÑO3	\$ 3.435,00	1145	3435	\$ -

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio financiero

Año: 2018

Tabla 57 Depreciación de los equipos de oficina.

EQUIPOS DE OFICINA	V. ACTUAL	DEPRECIACIÓN	DEP. ACUMULADA	SALDO VALOR E LIBROS
AÑO 1	\$ 120,00	12	12	\$ 108,00
AÑO2	\$ 120,00	12	24	\$ 96,00
AÑO3	\$ 120,00	12	36	\$ 84,00
AÑO 4	\$ 120,00	12	48	\$ 72,00
AÑO 5	\$ 120,00	12	60	\$ 60,00
AÑO 6	\$ 120,00	12	72	\$ 48,00
AÑO 7	\$ 120,00	12	84	\$ 36,00
AÑO 8	\$ 120,00	12	96	\$ 24,00
AÑO 9	\$ 120,00	12	108	\$ 12,00
AÑO 10	\$ 120,00	12	120	\$ -

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio financiero

Año: 2018

Tabla 58 Costo y gasto de las depreciaciones de los activos no corrientes.

ACTIVOS FIJOS	VALOR DE RESCATE	DEP COSTO	DEP GASTO
Vehículo	\$ 200,00	\$ 360,00	
Muebles y Enseres	\$ 475,00	\$ 95,00	
Equipo informático			\$ 1.145,00
Equipo de oficina	\$ 60,00	\$ 12,00	
	\$ 735,00	\$ 467,00	\$ 1.145,00

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio financiero

Año: 2018

Una vez efectuada la depreciación de los activos se obtiene el valor de rescate y el costo y gasto de depreciación de cada uno de ellos, mismos que serán de utilidad para conocer los costos y gastos totales que incurre la empresa.

Amortización

Los gastos de amortización están compuestos por cada uno de los rubros que componen los activos diferidos de la empresa, es decir, los valores ubicados en el año 0 provienen de la *tabla 37 Inversiones diferidas*.

Tabla 59 Amortización de activos diferidos.

AMORTIZACION									
ACTIVOS DIFERIDOS	AÑO 0	AÑO1	AÑO2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	
GASTOS DE ORGANIZACIÓN	\$ 293,16	\$ 58,63	\$ 58,63	\$ 58,63	\$ 58,63	\$ 58,63	\$ 58,63	\$ 58,63	\$ 58,63
GASTOS DE ADECUACIÓN	\$ 900,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00
IMPREVISTOS	\$ 80,00	\$ 16,00	\$ 16,00	\$ 16,00	\$ 16,00	\$ 16,00	\$ 16,00	\$ 16,00	\$ 16,00
TOTAL	\$ 1.273,16	\$ 254,63	\$ 254,63	\$ 254,63	\$ 254,63	\$ 254,63	\$ 254,63	\$ 254,63	\$ 254,63

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio financiero

Año: 2018

Mientras que, para obtener los importes de los siguientes años, se realizó un fraccionamiento para los 7 años que corresponde a la vida del proyecto, con la finalidad de distribuir de manera equitativa el valor de dichos rubros para posteriormente recuperar la inversión en activos diferidos con el paso de los años.

5.4.2 Gastos de administración

Los gastos de administración son todos aquellos en que incurre la empresa para la prestación de servicios de consultoría contable y tributaria de manera directa e indirecta.

Mano de obra directa operativa.

Tabla 60 Determinación del salario para el personal.

ROL DE PAGOS PROYECTADOS PARA EL PERSONAL										
SBU	386	SBU	F. reserva	Ing. Mensual	Ing. Anual	Aportes / M	Aportes Anuales	Décimo T.	Décimo C.	TOTAL AÑO 1
Asesor	1	386,00	386,00	386,00	4632,00	46,90	562,79	386,00	386,00	\$ 6.352,79
TOTAL		386,00	386,00	386,00	4632,00	46,90	562,79	386,00	386,00	\$ 6.352,79

Elaborado por: La autora

Fuente: Código de trabajo

Año: 2018

Para efectuar la proyección del salario de la mano de obra fue necesario traer la tabla del cálculo de los beneficios de ley determinada en el capítulo IV, en el cual se fijó el costo del primer año de la mano de obra directa operativa.

Tabla 61 Crecimiento porcentual del Sueldo Básico Unificado del Ecuador.

Años	SBU	Variación %
2013	\$ 318,00	
2014	\$ 340,00	7%
2015	\$ 354,00	4%
2016	\$ 366,00	3%
2017	\$ 375,00	2%
2018	\$ 386,00	3%
Promedio		4%

Elaborado por: La autora

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales

Año: 2018

Tabla 62 Proyección del costo de la mano de obra directa operativa.

AÑOS	PROYECCION DE LA MOD
0	\$ 6.352,79
1	\$ 6.604,59
2	\$ 6.866,37
3	\$ 7.138,52
4	\$ 7.421,47
5	\$ 7.715,63
6	\$ 8.021,44
7	\$ 8.339,38
TOTAL	\$ 58.460,19

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio financiero

Año: 2018

La proyección de la mano de obra operativa se realizó considerando la tasa de crecimiento del Salario Básico Unificado del 4%, resultado del promedio de las tasas de crecimiento a partir del año 2013 al 2018.

Suministros de aseo

Para proyectar el costo que genera la adquisición de suministros de aseo se tomó los importes determinados para dichos artículos en el capítulo III Estudio de mercado. Los procesos de obtención de los costos de manera mensual y para el año 0 se explica en dicho capítulo, sin embargo, cabe recalcar que, los basureros se adquirirá únicamente 2 veces

al año, es decir de manera semestral, por lo tanto, 9 dólares por 2 meses es igual a dólares,18 dólares, importe que se proyecta para 5 años, realizando la operación de multiplicación por $(1 + \text{tasa de inflación})^n$, resultando 18,38 dólares, que corresponde al gasto generado por la compra de basureros en el año 1; para el resto de años y rubros se procede de la misma manera.

Tabla 63 Proyección de suministros de aseo.

SUMINISTROS DE LIMPIEZA	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL (AÑO 0)	AÑO						
			1	2	3	4	5	6	7
Basureros	\$ 9,00	\$ 18,00	18	19	19	20	20	20	21
Detergente	\$ 2,75	\$ 5,50	6	6	6	6	6	6	6
Escoba	\$ 4,00	\$ 8,00	8	8	9	9	9	9	9
Paq. de Fundas de basura	\$ 2,00	\$ 12,00	12	13	13	13	13	14	14
Jabón líquido	\$ 2,15	\$ 12,90	13	13	14	14	14	15	15
Paq. Papel Higiénico	\$ 8,40	\$ 100,80	103	105	107	110	112	114	117
Recogedor	\$ 1,70	\$ 1,70	2	2	2	2	2	2	2
Trapeador	\$ 2,00	\$ 2,00	2	2	2	2	2	2	2
TOTAL	\$ 32,00	\$ 160,90	164	168	171	175	179	183	187

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio financiero

Año: 2018

La adquisición de los suministros de aseo permite una adecuada presentación del local comercial del servicio, mismo que genera un costo de 32,00 dólares mensuales, mismo que se proyecta para 7 años.

Servicios básicos

Para determinar, la proyección de los gastos de servicios básicos se consideró la tabla No 29 ubicada en el capítulo III estudio de mercado. Posterior a ello, se realiza la proyección para cada uno de los años establecidos para el proyecto; está claro que 3 dólares por 12 meses es igual a 36 dólares, a este valor se multiplica por $(1 + \text{tasa de inflación})^n$, obteniendo como resultado 36, 77 dólares, que corresponde al gasto del agua para el primer año, para el resto de años y rubros se procede de la misma manera.

Tabla 64 Proyección del costo de servicio básico.

SERVICIOS BÁSICOS	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL (AÑO 0)	AÑOS						
			1	2	3	4	5	6	7
Agua	3,00	36,00	36,77	37,55	38,35	39,17	40,01	40,86	41,73
Energía eléctrica	8,00	96,00	98,05	100,14	102,28	104,46	106,69	108,97	111,29
Teléfono	25,00	300,00	306,40	312,94	319,62	326,44	333,41	340,52	347,79
Internet	30,00	360,00	367,68	375,53	383,54	391,73	400,09	408,62	417,34
TOTAL	3,50	792,00	808,90	826,16	843,79	861,80	880,19	898,97	918,16

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio financiero

Año: 2018

5.4.3 Gastos de venta

Los gastos de venta correspondientes al giro normal de las actividades de la empresa son las siguientes:

Tabla 65 Proyección de gastos de publicidad.

COSTO DE PUBLICIDAD	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL (AÑO 0)	AÑOS						
			1	2	3	4	5	6	7
Hojas volantes	70,00	420,00	428,96	438,12	447,47	457,02	466,77	476,73	486,90
Cuñas	45,00	270,00	275,76	281,65	287,66	293,80	300,07	306,47	313,01
Tarjetas de presentación	30,00	180,00	183,84	187,76	191,77	195,86	200,04	204,31	208,67
Rotulo publicitario	100,00	100,00	102,13	104,31	106,54	108,81	111,14	113,51	115,93
TOTAL	245,00	970,00	990,70	1.011,84	1.033,43	1.055,49	1.078,01	1.101,02	1.124,51

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio financiero

Año: 2018

Para obtener el gasto de las hojas volantes para el año 1 se multiplicó 70 dólares por los primeros 6 meses de cada año, en este caso para el año 1, resultando 420, valor que se multiplicó por $(1 + \text{tasa de inflación})^n$, obteniendo como resultado 428,96 dólares, que corresponde al gasto producido por la elaboración e impresión de hojas volantes para dicho año, para el resto se procede de la misma manera.

5.4.4 Gasto financiero.

El gasto financiero se refiere al interés anual que genera el crédito que requiere la empresa para cubrir los costos y gastos que genera la implementación y puesta en marcha de la misma.

Ban Ecuador será la institución financiera que cubrirá el 41% de la inversión total, es decir, 4000 dólares.

Datos del crédito

Tabla 66 Datos para la amortización del crédito.

AMORTIZACION CRÉDITO	
DATOS	
DEUDA	\$ 4.000,00
PLAZO	5 AÑOS
TASA	16%
FRECUENCIA	MENSUAL
VARIABLES	
TASA EFECTIVA	
MONTO	\$ 4.000,00
N. PAGOS POR AÑOS	12
N. CUOTAS	60
TASA DE INTERES	15 0,15
TASA PERIODICA O EFECTIVA	0,0124
CUOTA	\$95,02

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio financiero

Año: 2018

Tabla 67 Amortización del crédito financiero.

Nº CUOTA	VALOR CAPITAL	VALOR CUOTA	INTERÉS	AMORTIZACIÓN	SALDO	CAPITAL ANUAL	INTERES ANUAL
1	4000,00	\$95,02	49,78	45,24	3954,76		
2	3954,76	\$95,02	49,22	45,80	3908,95		
3	3908,95	\$95,02	48,65	46,37	3862,58		
4	3862,58	\$95,02	48,07	46,95	3815,63		
5	3815,63	\$95,02	47,49	47,54	3768,09		
6	3768,09	\$95,02	46,89	48,13	3719,97		
7	3719,97	\$95,02	46,30	48,73	3671,24		
8	3671,24	\$95,02	45,69	49,33	3621,91		
9	3621,91	\$95,02	45,08	49,95	3571,96		
10	3571,96	\$95,02	44,45	50,57	3521,39		
11	3521,39	\$95,02	43,82	51,20	3470,20		
12	3470,20	\$95,02	43,19	51,83	3418,36	581,64	558,62
13	3418,36	\$95,02	42,54	52,48	3365,88		
14	3365,88	\$95,02	41,89	53,13	3312,75		
15	3312,75	\$95,02	41,23	53,79	3258,96		
16	3258,96	\$95,02	40,56	54,46	3204,49		
17	3204,49	\$95,02	39,88	55,14	3149,35		
18	3149,35	\$95,02	39,19	55,83	3093,52		
19	3093,52	\$95,02	38,50	56,52	3037,00		
20	3037,00	\$95,02	37,80	57,23	2979,78		

21	2979,78	\$95,02	37,08		57,94	2921,84			
22	2921,84	\$95,02	36,36		58,66	2863,18			
N° CUOTA	VALOR CAPITAL	CUOTA	INTERÉS	AMORTIZACIÓN	SALDO	CAPITAL ANUAL	INTERES ANUAL		
23	2863,18	\$95,02	35,63		59,39	2803,79			
24	2803,79	\$95,02	34,89		60,13	2743,66	674,70	465,56	
25	2743,66	\$95,02	34,15		60,88	2682,79			
26	2682,79	\$95,02	33,39		61,63	2621,15			
27	2621,15	\$95,02	32,62		62,40	2558,75			
28	2558,75	\$95,02	31,84		63,18	2495,57			
29	2495,57	\$95,02	31,06		63,96	2431,61			
30	2431,61	\$95,02	30,26		64,76	2366,85			
31	2366,85	\$95,02	29,46		65,57	2301,28			
32	2301,28	\$95,02	28,64		66,38	2234,90			
33	2234,90	\$95,02	27,81		67,21	2167,70			
34	2167,70	\$95,02	26,98		68,04	2099,65			
35	2099,65	\$95,02	26,13		68,89	2030,76			
36	2030,76	\$95,02	25,27		69,75	1961,01	782,65	357,61	
37	1961,01	\$95,02	24,41		70,62	1890,39			
38	1890,39	\$95,02	23,53		71,50	1818,90			
39	1818,90	\$95,02	22,64		72,39	1746,51			
40	1746,51	\$95,02	21,74		73,29	1673,23			
41	1673,23	\$95,02	20,82		74,20	1599,03			
42	1599,03	\$95,02	19,90		75,12	1523,91			
43	1523,91	\$95,02	18,97		76,06	1447,85			
44	1447,85	\$95,02	18,02		77,00	1370,85			
45	1370,85	\$95,02	17,06		77,96	1292,89			
46	1292,89	\$95,02	16,09		78,93	1213,96			
47	1213,96	\$95,02	15,11		79,91	1134,04			
48	1134,04	\$95,02	14,11		80,91	1053,14	907,88	232,38	
49	1053,14	\$95,02	13,11		81,92	971,22			
50	971,22	\$95,02	12,09		82,93	888,29			
51	888,29	\$95,02	11,05		83,97	804,32			
52	804,32	\$95,02	10,01		85,01	719,31			
53	719,31	\$95,02	8,95		86,07	633,24			
54	633,24	\$95,02	7,88		87,14	546,10			
55	546,10	\$95,02	6,80		88,23	457,87			
56	457,87	\$95,02	5,70		89,32	368,55			
57	368,55	\$95,02	4,59		90,43	278,11			
58	278,11	\$95,02	3,46		91,56	186,55			
59	186,55	\$95,02	2,32		92,70	93,85			
60	93,85	\$95,02	1,17		93,85	0,00	1053,14	87,12	
TOTAL		\$5.701,29	1701,29		4000,00		\$4.000,00	1701,29	\$5.701,29
					5701,29				

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio financiero

Año: 2018

Para el cálculo de la amortización del crédito se utilizó el método francés, ya que toda institución financiera trabaja en base a esta herramienta de cálculo, misma que se caracteriza por conservar las cuotas constantes en cada uno de los periodos de pago, cabe recalcar que, el valor del interés posee mayor cuantía en los primeros pagos, mientras que al finalizar estos, la cuantía del interés acelera su paso de manera descendente.

La amortización del crédito otorga la facilidad de visualizar de manera clara el progreso o concertación del pago crediticio. Por otra parte, facilita identificar el costo que genera el préstamo solicitado a la empresa.

5.4.5 Determinación de los costos y gastos.

Para determinar los costos y gastos fue necesario identificar previamente los elementos que lo componen ya que la empresa requiere hacer desembolsos que permitan prestar servicios de consultoría de forma efectiva.

En cuanto a los gastos, éste facilita la prestación de servicios que la empresa oferta a sus clientes, es decir, este tipo de egresos está relacionada de manera directa o indirecta con la parte administrativa de la empresa y la comercialización del servicio de consultoría contable y tributaria.

A continuación, se detalla a manera de resumen los costos y gastos que la empresa requiere incurrir, así como también su respectiva proyección a 7 años.

Los valores ubicados en las columnas de cada uno de los años del proyecto, son productos de las anteriores proyecciones, mismos que se desagregan de acuerdo a su naturaleza, entre costo y gasto; ya a continuación se detalla únicamente a manera de un resumen.

De acuerdo a cada partición se obtiene un total para posteriormente, obtener el total de costos y gastos.

Tabla 68 Determinación de los costos y gastos.

COSTOS Y GASTOS							
CUENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
SUMINISTRO DE OFICINA	452,30	461,95	471,81	481,88	492,16	502,67	513,39
SUMINISTRO DE ASEO	164,33	167,84	171,42	175,08	178,82	182,63	186,53
DEPRECIACIONES	467,00	467,00	467,00	467,00	467,00	467,00	467,00
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN	1083,63	1096,79	1110,23	1123,96	1137,98	1152,30	1166,92
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN							
GASTOS DEL PERSONAL	6604,59	6866,37	7138,52	7421,47	7715,63	8021,44	8339,38
SERVICIOS BÁSICOS	808,90	826,16	843,79	861,80	880,19	898,97	918,16
GASTOS DE ORGANIZACIÓN	58,63	58,63	58,63	58,63	58,63	58,63	58,63
GASTOS DE ADECUACIÓN	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00
IMPREVISTOS	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00
GASTO DEPRECIACIONES	1145,00	1145,00	1145,00	1145,00	1145,00	1145,00	1145,00
TOTAL GASTOS DE ADMINSTRACIÓN	8813,12	9092,16	9381,95	9682,90	9995,45	10320,05	10657,17
GASTOS DE VENTA							
PUBLICIDAD	990,70	1011,84	1033,43	1055,49	1078,01	1101,02	1124,51
TOTAL GASTOS DE VENTA	990,70	1011,84	1033,43	1055,49	1078,01	1101,02	1124,51
GASTOS FINANCIEROS							
INTERÉS	558,62	465,56	357,61	232,38	87,12	0,00	0,00
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	558,62	465,56	357,61	232,38	87,12	0,00	0,00
TOTAL COSTOS Y GASTOS	11446,08	11666,36	11883,22	12094,73	12298,56	12573,36	12948,61
TOTAL COSTOS Y GASTOS VARIABLES	616,63	629,79	643,23	656,96	670,98	685,30	699,92
TOTAL COSTOS Y GASTOS FIJOS	10829,44	11036,56	11239,99	11437,77	11627,58	11888,07	12248,69
TOTAL COSTOS Y GASTOS	11446,08	11666,36	11883,22	12094,73	12298,56	12573,36	12948,61

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio financiero

Año: 2018

5.5 Estado de Situación Financiera.

El Estado de Situación Financiera permite visualizar de forma clara y precisa el ámbito económico de la empresa ya que provee información acerca de la posición financiera de

la entidad, dicha información facilita un adecuado análisis para posteriormente tomar decisiones para su ejecución.

Tabla 69 Estado de Situación Financiera.

VIKAS			
EMPRESA DE CONSULTORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA			
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL XX			
<i>(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)</i>			
ACTIVOS		PASIVOS	
Capital de trabajo	\$ 1.890,13	Crédito a institución financiera	\$ 4.000,00
Inversión fija	\$ 6.505,00	Total pasivos	\$ 4.000,00
Propiedad planta y equipo		PATRIMONIO	
Muebles y enseres	\$ 950,00	Inversión propia	\$ 5.668,29
Equipo de cómputo	\$ 3.435,00	TOTAL PATRIMONIO	\$ 5.668,29
Vehículo	\$ 2.000,00		
Equipo de oficina	\$ 120,00		
Activos diferidos	\$ 1.273,16		
Gastos de constitución	\$ 1.273,16		
TOTAL ACTIVOS	\$ 9.668,29	TOTAL PASIVOS	\$ 9.668,29

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio financiero

Año: 2018

Para obtener el valor del capital de trabajo inicial, se consideró los siguientes rubros:

Tabla 70 Capital de trabajo.

CAPITAL DETRABAJO	VALOR TRIMESTRAL
Suministro de oficina	\$ 110,71
Suministro de limpieza	\$ 40,23
Gasto publicidad	\$ 242,50
Gastos básicos	\$ 198,00
Sueldo y salarios	\$ 1.298,70
TOTAL	\$ 1.890,13

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio financiero

Año: 2018

1890,13 dólares corresponden al capital de trabajo que permitirá operar los primeros 4 meses de funcionamiento del establecimiento, posterior a este tiempo, la empresa habrá generado ingresos que le permitirá ser sostenible.

El Estado de Situación Financiera está conformada por las cuentas de activo pasivo y patrimonio, mismos que reflejan la posición financiera con la que la empresa de consultoría contable y tributaria puede iniciar sus actividades económicas.

5.6 Estado de Resultado

El Estado de Resultado proyectado identifica la pérdida o ganancia que se genera un capital en un determinado tiempo como consecuencia de la ejecución de las actividades operativas de la empresa.

A continuación, se presenta el Estado de Resultado proyectado para 7 años.

Tabla 71 Estado de Resultados Integral.

VIKAS
EMPRESA DE CONSULTORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA
ESTADO DE RESULTADOS

EXPRESADO EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

CUENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
VENTAS NETAS	\$15.746,36	\$ 16.285,66	\$ 16.949,55	\$ 17.751,63	\$ 18.807,36	\$ 19.500,67	\$ 20.562,75
- COSTOS DE PRODUCCION	\$ 1.083,63	\$ 1.096,79	\$ 1.110,23	\$ 1.123,96	\$ 1.137,98	\$ 1.152,30	\$ 1.166,92
= UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$14.662,72	\$ 15.188,87	\$ 15.839,31	\$ 16.627,67	\$ 17.669,38	\$ 18.348,37	\$ 19.395,83
- GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 8.813,12	\$ 9.092,16	\$ 9.381,95	\$ 9.682,90	\$ 9.995,45	\$ 10.320,05	\$ 10.657,17
- GASTOS DE VENTA	\$ 990,70	\$ 1.011,84	\$ 1.033,43	\$ 1.055,49	\$ 1.078,01	\$ 1.101,02	\$ 1.124,51
= UTILIDAD BRUTA EN OPERACIÓN	\$ 4.858,90	\$ 5.084,86	\$ 5.423,93	\$ 5.889,29	\$ 6.595,92	\$ 6.927,31	\$ 7.614,15
- GASTOS FINANCIEROS (INTERESES)	\$ 558,62	\$ 465,56	\$ 357,61	\$ 232,38	\$ 87,12	\$ -	\$ -
= UTILIDAD NETA ANTES DE PARTICIPACION TRABAJADORES	\$ 4.300,28	\$ 4.619,30	\$ 5.066,32	\$ 5.656,90	\$ 6.508,79	\$ 6.927,31	\$ 7.614,15
- 15% PARTICIPACION A TRABAJADORES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
= UTILIDAD NETA ANTES DEL IMPUESTO RENTA	\$ 4.300,28	\$ 4.619,30	\$ 5.066,32	\$ 5.656,90	\$ 6.508,79	\$ 6.927,31	\$ 7.614,15
IMPUESTO A LA RENTA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
= UTILIDAD NETA	\$ 4.300,28	\$ 4.619,30	\$ 5.066,32	\$ 5.656,90	\$ 6.508,79	\$ 6.927,31	\$ 7.614,15

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio financiero

Año: 2018

5.7 Estado de Flujo del Efectivo.

Tabla 72 Estado de Flujo del Efectivo.

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO AL AÑO 0								
EXPRESADO EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA								
CUENTAS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7
Ventas Netas		4300,28	4619,30	5066,32	5656,90	6508,79	6927,31	7614,15
= Utilidad neta		4300,28	4619,30	5066,32	5656,90	6508,79	6927,31	7614,15
+ Depreciaciones		1612,00	1612,00	1612,00	1612,00	1612,00	1612,00	1612,00
+ Amortizaciones	-1273,16	254,63	254,63	254,63	254,63	254,63	254,63	254,63
- Inversiones	-6505,00							
+ crédito	4000,00							
- Capital de trabajo	-1890,13							
- Amortizaciones del crédito		-581,64	-674,70	-782,65	-907,88	-1053,14	0,00	0,00
Valor de rescate								\$ 735,00
FLUJO DE CAJA NETO	-5668,29	5585,27	5811,23	6150,30	6615,66	7322,29	8793,9	9480,78
								735,00

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio financiero

Año: 2018

El Estado de Flujo del Efectivo permite conocer las variaciones y movimientos que ha sufrido el efectivo y sus equivalentes en un periodo de tiempo determinado, es decir, permite observar con precisión el efectivo que se ha generado y aprovechado en las actividades operativas de la empresa. Para mayor enfoque se realizó la proyección de los flujos de efectivo para 7 años.

5.8 Análisis Financiero.

El análisis financiero permite diagnosticar la situación empresarial, de tal manera que facilite la toma de decisiones sobre la puesta en marcha de la entidad; desde esta perspectiva es posible conocer si el proyecto es viable o no a través del análisis de diferentes indicadores financieros, por lo tanto, al conocer los resultados de forma técnica permite identificar posibles riesgos y prevenirlos con anticipación, es decir, facilita la

decisión sobre la implementación de la empresa a través de información netamente financiera.

5.8.1 Costo de oportunidad.

Para efectuar el análisis del costo de oportunidad es necesario detallar la composición de la inversión misma que está formada por el 41% inversión propia y el 59% crédito financiero de Ban Ecuador; en cuanto a la tasa de operación, se consideró la tasa de interés pasiva referencial para enero del 2018 de acuerdo al Banco Central del Ecuador y la tasa de descuento o de crédito financiero para emprendimientos del 16%.

Tabla 73 Estado de Flujo del Efectivo.

COSTO DE OPORTUNIDAD				
RUBRO	INVERSIÓN	COMPOSICIÓN	TASA OPERACIÓN	VALOR PONDERADO
APORTE PROPIO	\$ 5.668,29	59	4,98%	2,92
APORTE FINANCIADO	\$ 4.000,00	41	15%	6,21
TOTAL	\$ 9.668,29	100		9,13

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio financiero

Año: 2018

Para obtener el valor ponderado se realizó el cálculo entre la composición de la inversión y la tasa operacional, en consecuencia, se obtuvo 9,13 resultando superior a la tasa de interés pasiva referencial del BCE, lo que significa que la implementación del proyecto es factible de acuerdo al análisis Costo de Oportunidad.

5.8.2 Tasa de Rendimiento Medio

La Tasa de Rendimiento medio es un indicador de rentabilidad mínima que debe generar un proyecto de inversión.

Para determinar dicho indicador se consideró el costo de oportunidad 9,87% y el promedio de las tasas de inflación de los 5 últimos años 2,13%.

A continuación, se presenta el cálculo de la TRM, a través de la siguiente fórmula:

$$TRM = (1+CK) * (1+IF) - 1$$

Donde:

CK = costo de oportunidad

IF = tasa de inflación, promedio de los 5 últimos años

Cálculo: $TRM = (1+9,13\%) (1+2,13\%) - 1$

$$TRM = 9\%$$

La Tasa de Rendimiento Medio del proyecto es 9%, lo significa que la rentabilidad mínima que deberá alcanzar el proyecto es esta. Misma que permite al inversionista recuperar la tasa del costo de oportunidad y la tasa activa del crédito otorgado por la institución financiera. Por otro lado, se verifica que la TRM 9% es superior a la tasa pasiva referencial 4,98%.

5.8.3 Valor Actual Neto.

El VAN es un indicador financiero que permite conocer la viabilidad del proyecto de inversión, para ello es necesario medir los flujos de ingresos y egresos futuros y descontar la inversión inicial y de esta manera ver si resulta alguna cantidad de ganancia o utilidad para el inversionista.

Para la determinación del VAN es necesario sumar los valores presentes de los flujos del proyecto, incluyendo la inversión inicial; por lo que, se requiere para mayor facilidad interpretar la siguiente fórmula.

$$VAN = -I + \frac{F1}{1+r} + \frac{F2}{(1+r)^2} + \frac{F3}{(1+r)^3} + \dots + \frac{Fn}{(1+r)^n}$$

Donde:

VAN: Valor Actual Neto

I: Inversión inicial

C: Flujos de efectivo

R: Tasa de descuento

Tabla 74 Determinación del Valor Actual Neto.

Flujos actualizados	\$5.585,27	\$5.811,23	\$6.150,30	\$6.615,66	\$7.322,29	\$8.793,94	\$9.480,78	\$	735,00
	(1+0,16) ¹	(1+0,16) ²	(1+0,16) ³	(1+0,16) ⁴	(1+0,16) ⁵	(1+0,16) ⁶	(1+0,16) ⁷	(1+0,16) ⁸	
VAN (AÑO)	-9668,29	\$ 4.856,76	\$ 4.394,13	\$ 4.043,92	\$ 3.782,52	\$ 3.640,47	\$ 3.801,86	\$ 3.564,18	\$ 240,27
VAN (AÑO)	18655,83								

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio financiero

Año: 2018

La suma de los flujos deflactados netos refleja un valor positivo lo que significa que es factible continuar con el proyecto desde el punto de vista del VAN.

5.8.4 Tasa interna de Retorno.

La Tasa Interna de Retorno es un indicador financiero expresado en tanto porciento, mismo que permite igualar a cero el valor actúan neto, lo que significa que los flujos de efectivos futuros cubren la inversión inicial, es decir, no habrá pérdidas ni ganancias.

A continuación, se detalla el cálculo de la Tasa Interna de Retorno.

$$VAN = -9668,29 + \frac{5585,27}{(1+r)^1} + \frac{5811,23}{(1+r)^2} + \frac{6150,30}{(1+r)^3} + \frac{6615,66}{(1+r)^4} + \frac{7322,29}{(1+r)^5} + \frac{8972,94}{(1+r)^6} + \frac{9480,78}{(1+r)^7} + \frac{735}{(1+r)^8}$$

$$0 = -9668,29 + \frac{5585,27}{(1+TIR)^1} + \frac{5811,23}{(1+TIR)^2} + \frac{6150,30}{(1+TIR)^3} + \frac{6615,66}{(1+TIR)^4} + \frac{7322,29}{(1+TIR)^5} + \frac{8972,94}{(1+TIR)^6} + \frac{9480,78}{(1+TIR)^7} + \frac{735}{(1+TIR)^8}$$

TIR = 61%

Tabla 75 Determinación de la Tasa Interna de Retorno.

TASA INTERNA DE RETORNO

TIR	61%
VANI/VANE	Proyecto ejecutable
TASA DE INFLACIÓN	2,13%
TIR DESCONTADO	46%

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio financiero

Año: 2018

La TIR representa la tasa de rentabilidad esperada de la inversión y posterior al cálculo se obtuvo un valor superior a la tasa de descuento y esto indica que es conveniente ejecutar la implementación del proyecto.

5.8.5 Análisis Costo Beneficio

La importancia del análisis costo beneficio recae la información que expresa al medir la relación entre el costo y el beneficio del proyecto de inversión con la finalidad de evaluar el grado de rentabilidad que posee su ejecución.

Para efecto del análisis costo beneficio se requiere detallar los ingresos para los 5 años de vida del proyecto; el factor de inflación, en otras palabras, el índice con el cual el dinero va a quedar depreciado a través del tiempo ya que pierde su valor adquisitivo; los flujos actualizados; y costos actualizados del proyecto.

Tabla 76 Análisis costo beneficio.

ANÁLISIS COSTO BENEFICIO

AÑO	INGRESOS	FACTOR (I)	FLUJOS ACTUALIZADOS	COSTOS	COSTOS ACTUALIZADOS
0	-9668,29	1	-9668,29		
1	\$15.746,36	0,97914	\$15.417,95	\$ 11.446,08	\$ 11.207,36
2	\$16.285,66	0,95872	\$15.613,44	\$ 11.666,36	\$ 11.184,81
3	\$16.949,55	0,93873	\$15.911,02	11.883,22	\$ 11.155,12
4	\$17.751,63	0,91915	\$16.316,42	\$ 12.094,73	\$ 11.116,88
5	\$18.807,36	0,89998	\$16.926,26	\$ 12.298,56	\$ 11.068,47
6	\$19.500,67	0,88121	\$17.184,21	\$ 12.573,36	\$ 11.079,79
7	\$20.562,75	0,86283	\$17.742,22	\$ 12.948,61	\$ 11.172,48
TOTAL			105443,24	\$	77.984,91

$$\text{COSTO BENEFICIO} \frac{105443,24}{77.984,91} = \$ 1,35$$

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio financiero

Año: 2018

Posterior al cálculo respectivo se determinó que el costo beneficio del proyecto es de \$1,35, es decir, por cada dólar invertido en el proyecto, se recuperaría 7 centavos, lo que indica la viabilidad de proyecto.

5.8.6 Punto de Equilibrio.

Para evaluar un proyecto de inversión es primordial conocer el punto de equilibrio, puesto que, a través de esta herramienta se logra conocer la cantidad de servicios que la empresa necesita comercializar en el mercado, de tal manera que permita cubrir los costos y gastos totales que genera la empresa en el proceso de prestación del servicio de consultoría contable y tributaria.

Para conocer el Punto de Equilibrio es necesario efectuar operaciones matemáticas previamente, es decir, determinar los costos fijos, costos variables y las ventas o ingresos de operación.

Cabe mencionar que, el punto de equilibrio que se presenta a continuación presenta información tanto monetaria como en cantidades de servicio que se requiere comercializar, mismo que es elaborado únicamente para el primer año de operación de la empresa de consultoría.

Tabla 77 Cálculo del Punto de Equilibrio.

PUNTO DE EQUILIBRIO DÓLARES

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7
PE =							
	COSTOS FIJOS	\$ 13.296,61	\$ 13.427,67	\$ 13.540,51	\$ 13.630,80	\$ 13.693,46	\$ 13.885,32
	1 - COSTOS VARIABLES / VENTAS	0,96					
PE DÓLARES =		13838,53					

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio financiero

Año: 2018

Tabla 78 Cálculo del Punto de Equilibrio por servicio.

VENTAS AÑO 1

Asesoría contable	30	0,47	6496	\$215,50	\$30,14
Asesoría tributaria	33	0,53	7343	\$35,75	\$205,42
TOTAL	63		13838,53		\$235,56
DATOS PARA CAPITAL	\$	10.116,10			
=EGRESOS LIQUIDOS/12	\$	843,01			

5.8.7 Periodo de recuperación de la inversión.

La importancia de conocer el periodo de recuperación de la inversión, recae en identificar el tiempo requerido para que la empresa puede recobrar la inversión inicial, de tal manera que permita conocer cuan rentable es la implementación de la empresa de consultoría en la parroquia de González Suárez en consecuencia facilita la medición del nivel de riesgoso es su ejecución.

Para determinar el periodo de recuperación, se tomó en primer lugar la inversión total, suma de los flujos de efectivo deflactados para obtener la diferencia entre ellos; a continuación, se muestra a detalle las operaciones efectuadas para determinar el tiempo que requiere el proyecto para su recuperación.

Tabla 79 Periodo de recuperación de la inversión del proyecto.

AÑOS	INVERSIÓN	FLUJOS DESCONTADOS	FLUJOS ACUMULADOS
1	\$ 16.398,29	\$ 3.207,97	
2		\$ 2.840,30	\$ 6.048,27
3		\$ 2.568,40	\$ 8.616,67
4		\$ 2.370,91	\$ 10.987,58
5		\$ 2.231,43	\$ 13.219,01
6		\$ 3.169,96	\$ 16.388,97
7		\$ 2.858,13	\$ 19.247,09

INVERSION INICIAL		\$	16.398,29
-ÚLTIMO FLUJO (AÑO 5)		\$	13.219,01
= POR RECUPERAR		\$	3.179,29
AÑO 6/12 (mes 1)		\$	546,30
(mes 2)		\$	546,30
- TOTAL		\$	1.092,60
= POR RECUPERAR			2087
DIARIO		\$	36,42

RECUPERACION DE LA INVERSIÓN 5 AÑOS, 2 MESES

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio financiero

Año: 2018

Se determinó que el proyecto de inversión se recuperará después de haber transcurrido 5 años, y 2 meses.

5.8.8 Resumen de análisis financiero del proyecto

A continuación, se detalla a manera de resumen los indicadores que componen el análisis financiero.

Tabla 80 Resumen del análisis financiero.

TABLA INTEGRAL O RESUMEN			
INDICADOR	VALOR OBTENIDO	VALOR ESPERADO	RESULTADO
COSTO DE OPORTUNIDAD	\$ 9,87	Mayor a la tasa pasiva referencial BCE 4,98%	FACTIBLE
TASA DE RENDIMIENTO MEDIO		Mayor a la tasa pasiva referencial BCE 4,98%	FACTIBLE
VAN	\$2.634,56	Mayor a 0	FACTIBLE
TIR	19%	Valor positivo superior a la tasa activa a la que se consigue el crédito.	FACTIBLE
TIR DESCONTADO	4%	Valor positivo.	FACTIBLE

PERIODO DE RECUPERACION	5 AÑOS 2 MES	Tiempo menor a la vida del proyecto	FACTIBLE
INDICE COSTO BENEFICIO	\$ 1,07	Mayor a 1 dólar	FACTIBLE

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio financiero

Año: 2018

El Costo de Oportunidad del proyecto de inversión es de 9,46, mismo que es superior a la tasa de interés pasiva referencial del BCE, lo que significa que la implementación del proyecto es factible de acuerdo a este indicador.

La Tasa de Rendimiento Medio del proyecto es 10% siendo superior a la tasa pasiva referencial del 4,98%, lo que significa que la rentabilidad mínima que deberá alcanzar el proyecto es 10%.

Cada uno de los indicadores determinados en la evaluación del proyecto reflejan un resultado positivo, es decir, todos los indicadores ayudan a determinar la factibilidad de la implementación del proyecto en la parroquia de González Suárez.

Las sumas de los flujos de efectivos deflactados superan la inversión inicial, lo que significa que el Valor Actual Neto de 2634 dólares, es mayor a cero por lo que, la ejecución del proyecto es viable ya que el inversionista podrá recuperar los recursos colocados en su puesta en marcha.

La Tasa Interna de Retorno es de 19%, resultado de la igualdad entre los flujos de efectivo y cero, y al confrontar con el valor porcentual de descuento otorgado al crédito financiero que es del 15%, se asegura que la ejecución del proyecto es factible.

El Índice Costo Beneficio es de 1,07 centavos, lo que significa que, por cada dólar invertido en la ejecución del proyecto se recupera 7 centavos adicionales.

El Punto de Equilibrio permite identificar de manera precisa la cantidad de servicios que se debe prestar y cuanto se debe obtener en unidades monetarias para cubrir los costos y gastos que genera la empresa; dicho esto, el punto de equilibrio en unidades monetarias es de 13834,53 y en cantidades de servicio a prestar es de 235,56, esto significa que, se debe presta dicha cantidad de servicios para general este valor monetario, en consecuencia, la empresa no pierde ni tampoco gana.

El periodo de recuperación que requiere el proyecto para recuperar el total de la inversión es de 5 años y 2 meses adicionales a la vida del proyecto para recobrar los recursos colocados en este.

CAPITULO VI

6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

6.1 Introducción

El capítulo VI, estructura organizacional tiene como finalidad diseñar la conformación de la empresa de consultoría contable y tributaria, desde este enfoque se pretende construir los aspectos estratégicos para la entidad, filosofía empresarial, la estructura organizacional, aspectos legales, ente otros elementos necesarios para definir a la empresa como única en el mercado, de tal manera que se genere originalidad en cuanto a la creación y prestación de servicios, tomando como base la razón de ser de la entidad.

6.2 Aspectos estratégicos

6.2.1 Objetivo

Elaborar una propuesta organizacional a partir de la elaboración de un organigrama para delimitar una adecuada segregación de funciones para el normal desenvolvimiento del proyecto.

6.2. Empresa.

La empresa de consultoría está esencialmente conformada por recursos humanos, materiales, económicos, con la finalidad de obtener utilidades a través de la participación en el mercado de servicios contables y tributarios.

6.2.3 Nombre o Razón Social

El nombre o razón social es parte de la identidad corporativa, por tanto, es necesario considerar aspectos que involucren originalidad y lo que se desea proyectar al cliente.

Tomando en consideración lo anterior, la empresa operará con la denominación de Vikas Servicios Contables y Tributarios, mismo que consta de los dos nombres, el primer apellido de la autora del proyecto y la actividad operativa de la empresa, como se detalla a continuación.

Figura N° 7 Denominación empresarial

Vikas Servicios Contables y Tributarios.	
Vi	Vilma
Ka	Karina
S	Sánchez
Servicios Contables y Tributarios	Actividad operativa de la empresa

Elaborado por: La autora

Año: 2018

Es claro que, la denominación Vikas Servicios Contable y Tributarios es facilidad de recordar, pronunciar, es diferenciador, competitivo y original.

6.2.4 Logotipo empresarial

Para una fácil identificación empresarial es necesario crear una imagen que represente a la entidad mismo que debe transmitir una idea breve sobre la operatividad de misma.

Ilustración 5 Logotipo empresarial.



Dicha imagen está conformada por el nombre empresarial, operatividad y un sello semiabierto que lo rodea.

6.2.5 Slogan empresarial.

El slogan empresarial tiene por finalidad captar la atención del cliente objetivo a través de una explicación sencilla que permita llegar con el mensaje que se desea transmitir al receptor. A continuación, se identifica el slogan estratégico de la empresa Vikas Servicios Contable y Tributarios.

**¡¡SI EL CLIENTE NO VIENE A NOSOTROS, NOSOTROS VAMOS POR TI
!!**

6.3 Filosofía empresarial

6.3.1 Misión

Vikas es una empresa conformada por profesionales contables y tributarios enfocados en la prestación de servicios de asesoría puerta a puerta bajo los estándares de efectividad y calidad tanto en idioma castellano como en el kichwa para contribuir al desarrollo de las unidades productivas, emprendimientos, entre otros.

6.3.2 Visión

Para el año 2025 Vikas será reconocido a nivel provincial en la prestación de servicios de asesoría puerta a puerta bajo los estándares de efectividad y calidad tanto en idioma castellano como en el kichwa.

6.4 Objetivos

6.4.1 Objetivos General

Proporcionar prestaciones de consultoría contable y tributario personalizadas a través del servicio puerta a puerta, así como también dentro de la empresa para generar comodidad y confianza al cliente.

6.4.2 Objetivos Empresariales.

- ✓ Permanecer en constante actualización de información contable y tributaria.
- ✓ Trabajar bajo los estándares de calidad y efectividad.
- ✓ Comunicar resultados de forma clara y precisa en el idioma que el cliente prefiera.

6.4.3 Valores y principios.

Figura N° 8 Valores y principios.

VALORES	
ETICA	
OPERATIVOS	Responsabilidad
	Puntualidad
	Efectividad
	Competitividad
	Agilidad
ECONÓMICO	Honestidad
	Transparencia
SOCIAL	Amabilidad
	Paciencia
	Respeto
	Cordialidad

Elaborado por: La autora
Año: 2018

Principios

Ética: El principio predominante en el recurso humano de la empresa es trabajar bajo el mando de la ética profesional.

Trabajo en equipo: Para cumplir con los objetivos propuestos en la entidad, el talento humano debe comprometerse con la misión de la empresa, es decir, realizar un trabajo en equipo.

Integridad: La integridad hace referencia a coherencia en cuanto al actuar de la persona, es decir, los asesores deben actuar conforme las normas y leyes que rigen a los trabajadores.

Mejora continua: La mejora continua se refiere al aprendizaje y superación en el día a día del equipo de trabajo, por ende, la empresa crecerá también.

6.4.4 Políticas de la empresa.

Políticas internas

- ✓ Todos los bienes de la empresa serán de uso únicamente laboral, por ende, dichos bienes deberán ser devueltos el mismo día en caso de salir del establecimiento.
- ✓ Todas las actividades a ejecutar en el día a día deberán ser planificadas de manera semestral con la finalidad de cumplir con los objetivos empresariales.
- ✓ El horario de trabajo inicia a las ocho de la mañana y concluye a las cinco de la tarde, por cuanto, el personal deberá firmar la asistencia, es decir, a la hora de entrada y salida; en caso de incumplir con lo estipulado, el patrono se verá en la obligación de notificarle una multa equivalente al 2% del sueldo que

percibe el trabajador, de acuerdo con el reglamento aprobado por el Ministerio de Relaciones Laborales.

- ✓ Para ejecutar el trabajo fuera del establecimiento, el trabajador deberá llenar previamente un formato de monitoreo laboral u hoja de ruta, el mismo que consta de la siguiente información: nombres y apellido, C.I., hora de entrada y salida, ubicación del cliente parroquia o comunidad, razón, observación, firma; todo con la finalidad de recopilar información para hacer seguimiento al progreso de un programa en pos de consecución de los objetivos empresariales.
- ✓ Para la ejecución de un trabajo operativo, el asesor responsable deberá previamente solicitar al cliente el 40% del costo total del servicio, mismo que será respaldado documentalmente; el restante será recaudado al finalizar con la encomendación solicitada.

Políticas aplicadas al cliente

- ✓ Otorgar descuentos a clientes frecuentes el 5% del total del costo del servicio, en caso de que este lo solicite.
- ✓ No se realizará devoluciones del pago inicial del servicio, en caso de que el cliente decida cancelar el servicio posterior al día solicitado.

6.5 Estructura organizacional

La estructura organizacional permite visualizar de forma clara la composición del talento humano a través de la jerarquización y sus atribuciones respecto a las actividades que se ejerce en la empresa.

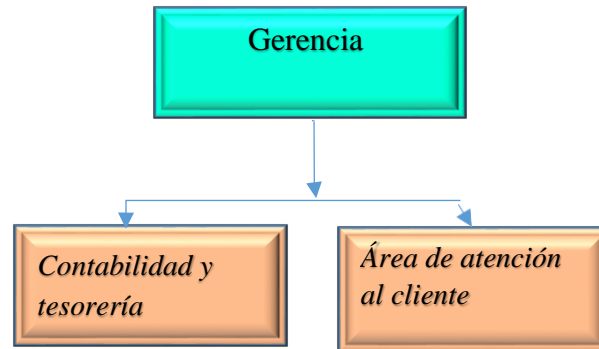
A continuación, se ilustra de manera sencilla y clara la estructura de Vikas empresa de consultoría contable y tributaria.

6.5.1 Organigrama estructural

El organigrama estructural facilita identificar los departamentos, áreas por las que la empresa está compuesta.

A continuación, se ilustra el organigrama estructural para la empresa Vikas.

Figura N° 9 Organigrama estructural.

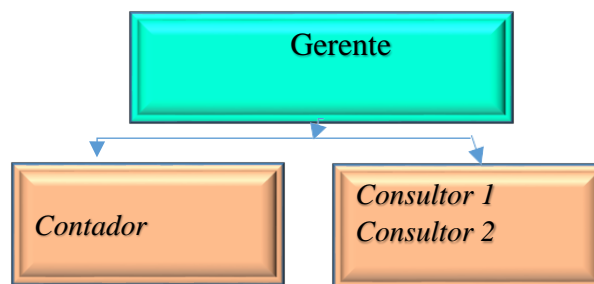


Elaborado por: La autora
Año: 2018

6.5.2 Estructura funcional

A través de la estructura funcional es posible conocer las actividades establecidas para cada persona que conforma el talento humano de la empresa.


Figura N° 10 Organigrama funcional.



Elaborado por: La autora
Año: 2018

Manual de funciones

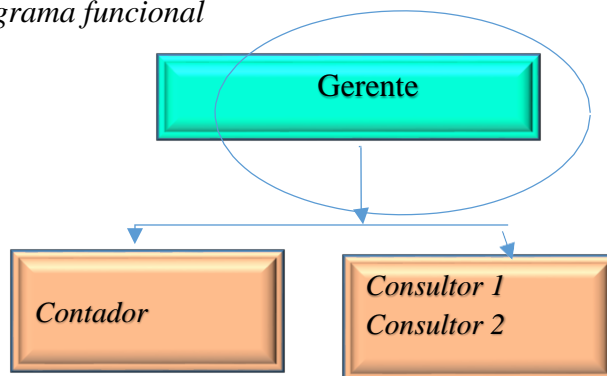
Tabla 81 Manual de funciones.

MANUAL DE FUNCIONES	
	
Identificación del cargo	
Nombre del cargo	Gerente
Área	Gerencia
Entorno laboral	Oficina
Supervisa a	Trabajadores
Número de cargos a supervisar	1
Objetivo del cargo	Liderar, planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades institucionales en pos de los objetivos empresariales
FUNCIONES	
✓	Representar a la empresa legalmente
✓	Reclutamiento
✓	del personal idóneo para la empresa.
✓	Trabajar en equipo conjuntamente en pos de la misión y visión empresarial
✓	Identificar, cuantificar, mitigar y evaluar riesgos asociados a la empresa.
✓	Monitorear los planes y proyectos institucionales y toma de decisiones.

Elaborado por: La autora

Año: 2018

Figura N° 11 Organigrama funcional



En vista de que la empresa es pequeña, el gerente se ve en la obligación de ejecutar varias actividades independientemente si estas corresponden netamente al área administrativa o no.

Tabla 82 Manual de funciones.



Identificación del cargo

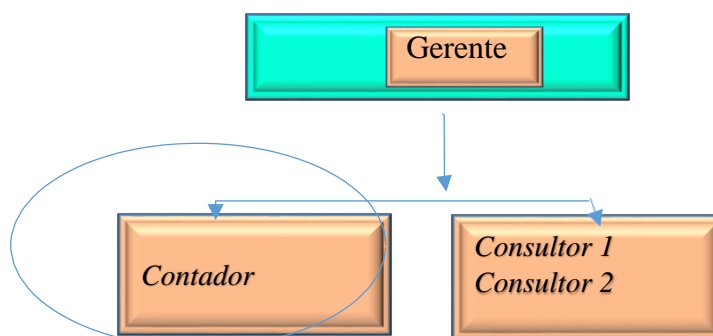
Nombre del cargo	Contador CPA
Área	Contabilidad
Entorno laboral	Oficina
Informa a	Gerente
Objetivo del cargo	Proponer, analizar procedimientos para llevar los registros contables, tributarios y financiero de la empresa de manera clara y ordenada para asegurar un adecuado desenvolvimiento de la puesta en marcha de la empresa.

FUNCIONES

- ✓ Registrar movimientos económicos, financieros tanto de ingresos y egresos para la elaboración de los estados financieros.
- ✓ Determinar en términos monetarios la cuantía de bienes, obligaciones y patrimonio de la entidad.
- ✓ Elaborar roles de pago al personal.
- ✓ Proveer informes de contabilidad de manera razonable, sin errores y a tiempo para una adecuada toma de decisiones en cuanto a la operatividad de la empresa.
- ✓ Efectuar cobros de las prestaciones de servicios, así como también emitir comprobante de ventas al cliente.
- ✓ Colaborar con la empresa de consultoría en actividades relativo a sus funciones cuando este así lo prefiera.

Elaborado por: La autora
Año: 2018


Figura N° 10 Organigrama funcional



Elaborado por: La autora
Año: 2018

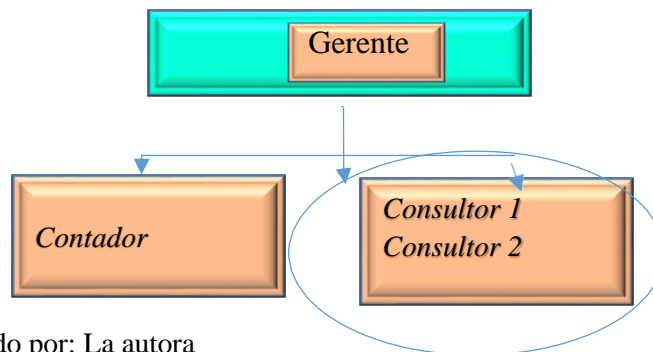
Por lo antes expuesto, el gerente propietario ejecutará también las funciones de contabilidad ya que, al ser una empresa nueva, la carga laboral permitirá que se lleve a cabo ambas funciones.

Tabla 83 Manual de funciones consultor.

MANUAL DE FUNCIONES	
	
Identificación del cargo	
Nombre del cargo	Consultor
Área	Atención al cliente
Entorno laboral	Oficina y campo
Reporta a	Gerencia
Número de cargos	1
Objetivo del cargo	Otorgar servicios de consultoría contable y tributario al cliente en los idiomas castellano y kichwa de forma efectiva para generar mayor confianza, seguridad y comodidad
FUNCIONES	
✓	Interactuar de forma directa o indirecta con el cliente para proporcionar información idónea en base a la solicitud efectuada.
✓	Efectuar declaraciones de impuesto.
✓	Gestionar devoluciones de impuestos.
✓	Actualizar contabilidades trazadas del cliente.
✓	Ayudar al cliente a encontrar soluciones a los dilemas empresariales.
✓	Efectuar trámites laborales del cliente.
✓	Colaborar al equipo de trabajo a identificar riesgos, obstáculos que limiten el cumplimiento de los objetivos institucionales.
✓	Proponer al equipo de trabajo cambios organizacionales manteniendo la visión y misión empresarial.

Elaborado por: La autora
Año: 2018

Figura N° 10 Organigrama funcional



Elaborado por: La autora
Año: 2018

6.6 Aspectos legales de orden jurídico.

Dentro de los aspectos legales se abordarán temas de ordenamientos jurídicos que regulan las actividades empresariales de forma directa o indirecta.

6.6.1 Tipo de compañía.

Vikas se constituirá como una microempresa unipersonal, misma que participará con la totalidad del capital requerido para la inversión.

Su actividad operativa es la prestación de servicios de consultoría contable y tributaria; cabe recalcar que, cuenta con asistencia al cliente puerta a puerta.

6.6.2 Base legal.

La microempresa de consultoría se sujetará a la ley de compañías para su implementación.

6.6.3 Marco legal.

Para la implementación de la micro empresa de consultoría contable y tributaria en la parroquia de González Suárez, se procederá a efectuar la escritura pública mismo que básicamente manifestará la siguiente información:

Razón social: Vikas Servicios Contables y Tributarios

Figura jurídica: Se constituirá como una microempresa unipersonal, no obligada a llevar contabilidad.

Propietario: Dueño del proyecto de inversión.

Objeto social: conferir prestaciones de consultoría contable y tributaria.

Financiamiento: \$ 8000,00 dólares a través de un crédito otorgado por Ban Ecuador.

6.7 Aspectos legales de funcionamiento.

Para la puesta en marcha de la empresa es necesario obtener los siguientes requisitos de acuerdo a la ley de compañías emitido por la Superintendencia de Compañías.

6.7.1 Registro único de contribuyentes.

El RUC permitirá a la administración tributaria cumplir con sus obligaciones en cuanto a las actividades económicas establecida en país.

Se solicitará el número de RUC para la empresa en el Servicio de Rentas Internas SRI con la siguiente documentación:

- ✓ El formulario correspondiente debidamente lleno
- ✓ Original y copia de la escritura de constitución
- ✓ Original y copia de los nombramientos
- ✓ Copias de cédula y papeleta de votación de los socios
- ✓ De ser el caso, una carta de autorización del representante legal a favor de la persona que realizará el trámite

6.7.3 Permiso del cuerpo de bomberos.

Para obtener el permiso del cuerpo de bomberos se acudirá a las oficinas ubicadas en la ciudad de Otavalo.

6.7.2 Permiso municipal.

Se procederá a solicitar la patente en el Municipio de Otavalo con la siguiente documentación:

- ✓ Copia del Ruc
- ✓ Copia de la cédula de identidad y certificado de votación

- ✓ Copia del comprobante de pago del impuesto predial
- ✓ Solicitud de inspección del Cuerpo de Bomberos.
- ✓ Pago de 38, 16 dólares por concepto de la patente municipal.

6.8 Conclusión

La empresa de consultoría contable y tributaria está compuesta jerárquicamente por los departamentos de gerencia, contabilidad y atención al cliente.

Por otra parte, se constituirá como una microempresa unipersonal, misma que participará con la totalidad del capital requerido para la inversión, las obligaciones serán asumidas por la persona natural, para su implementación será necesario efectuar los respectivos trámites de constitución empresarial.

CAPITULO VII

7. ANÁLISIS DE IMPACTOS

7.1 Introducción

El análisis de impactos conlleva la evaluación minuciosa de los efectos que causaría la implementación de la empresa de consultoría contable y tributaria en la parroquia de González Suárez, todo en términos económicos, sociales y culturales.

Para mayor comprensión se detalla a continuación varios indicadores que permiten evaluar los efectos que ocasionaría la implementación de la empresa consultora en la parroquia de González Suárez, a través de una matriz de valoración de los criterios cualitativos o impactos que genera la entidad consultora.

Para dar efecto a la evaluación de impactos se considerará los siguientes niveles de calificación:

Tabla 84 Niveles de evaluación de impactos.

IMPACTO	PONDERACIÓN
<input type="checkbox"/> Negativo Alto:	-3
<input type="checkbox"/> Negativo Medio	-2
<input type="checkbox"/> Negativo Bajo	-1
<input type="checkbox"/> No existe impacto:	0
<input type="checkbox"/> Bajo:	1
<input type="checkbox"/> Medio:	2
<input type="checkbox"/> Alto:	3

Elaborado por: La autora
Año: 2018

Fórmula:

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\sum \text{de calificaciones}}{\text{Número de indicadores}}$$

7.2 Objetivo

7.2.1 Objetivo general

Determinar los principales impactos a través del análisis de factores que origine la ejecución del proyecto para tratar de potenciar los efectos positivos que genere.

7.2.3 Objetivos específicos

- ✓ Identificar el grado de impacto social que genera la implementación de la empresa consultora en la parroquia.
- ✓ Establecer el efecto que ocasiona la creación de la entidad en la sociedad.
- ✓ Determinar el grado de consecuencia que genera la ejecución de la empresa de consultoría en el ámbito cultural de la zona.

7.3 Impacto económico

Tabla 85 Nivel de impactos económico.

N °	IMPACTO ECONÓMICO INDICADOR	PONDERACION							
		-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
1	Rentabilidad						x		2
2	Incremento de circulante en la zona						x		2
3	Construye relaciones laborales					x			1
4	Obligaciones tributarias al día						x		2
5	Migración en busca de consultoría empresarial						x		2
TOTAL									9

Elaborado por: La autora

Año: 2018

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\sum \text{de calificaciones}}{\text{Número de indicadores}}$$

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{9}{5}$$

$$\text{Nivel de impacto} = 1,8$$

Nivel de impacto = 2 impacto medio positivo

7.3.1 Análisis impacto económico.

El efecto que genera la implementación de una empresa de consultoría contable y tributaria en la parroquia de González Suárez respecto a la economía de la zona es un impacto medio positivo, ya que, al gestionar de manera técnica los ingresos y egresos de las actividades económicas del cliente objetivo, se otorga la facilidad de reducir aquellos costos y gastos innecesarios, tales como, los gastos de movilización en busca de servicios de consultoría fuera de la parroquia; en tal medida que los resultados de las actividades económicas de las unidades productivas o dichos emprendimientos reflejen rentabilidad en cada periodo económico, por ende se da el incremento de circulantes en la parroquia mismo que se refleja en el poder adquisitivo de la población meta; en consecuencia permite generar fuentes de empleo en el sector.

7.4 Impacto social

Tabla 86 Nivel de impactos social.

IMPACTO SOCIAL N° INDICADOR	PONDERACION							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
1 Mejora la calidad de vida					X			1
2 Crecen las relaciones laborales					X			1
3 Incrementa vínculos comerciales Seguridad ante la toma de decisiones						X		2
4 empresariales							X	3
TOTAL								7

Elaborado por: La autora

Año: 2018

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\sum \text{de calificaciones}}{\text{Número de indicadores}}$$

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{7}{4}$$

$$\text{Nivel de impacto} = 1,8$$

Nivel de impacto = 2 Impacto medio positivo

7.4.1 Análisis impacto social.

La implementación del proyecto genera consecuencias en el entorno social del sector, y en cierto grado del país, es decir, la ejecución de la inversión empresarial genera un impacto medio positivo, puesto que mejora la calidad de vida en la zona, en consecuencia, del impacto económico; además de ello, permite que las relaciones laborales mejoren, incrementan los vínculos comerciales, a raíz de, la seguridad que genera al momento de la toma de decisiones.

7.5 Impacto cultural

Tabla 87 Nivel de impactos cultural.

IMPACTO CULTURAL	PONDERACION									
	N°	INDICADOR	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
1	Cultura tributaria							x		2
2	Reduce paradigmas empresariales						x			1
3	Mejora en la posición competitiva empresarial							x		2
4	Ahorro								x	3
TOTAL										8

Elaborado por: La autora

Año: 2018

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\sum \text{de calificaciones}}{\text{Número de indicadores}}$$

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{8}{4}$$

$$\text{Nivel de impacto} = 2$$

7.5.1 Análisis del impacto cultural

Si bien es cierto, al insertar una empresa de consultoría contable y tributaria en una zona, se fortalece la cultura tributaria puesto que, reduce las excusas en cuanto a la búsqueda de alguien que ejecute dicha labor, generando responsabilidad en el cumplimiento de las obligaciones fiscales, desde este punto de vista, la

implementación del proyecto reduce en cierta medida los paradigmas empresariales mejorando la posición competitiva de dichas unidades productivas.

7.6 Resumen de impactos

Es claro que, toda acción genera un efecto, por tanto, al hacer posible la ejecución del proyecto de inversión en la parroquia de González Suárez origina consecuencias en diferentes ámbitos económicos, sociales y culturales; en cuanto al impacto económico es medio positivo, ya que, al registrar de manera técnica los ingresos y egresos de las actividades económicas, reduce costos y gastos innecesarios, tales como, los gastos de movilización en busca de servicios de consultoría fuera de la parroquia; de tal manera que los resultados de las actividades económicas de las unidades productivas o emprendimientos reflejen rentabilidad en cada periodo económico.

Por otro lado, también genera un impacto medio positivo en el ámbito social ya que, mejor la calidad de vida de la población objetivo, en consecuencia, del impacto económico; además de ello, permite que las relaciones laborales mejoren, incrementan los vínculos comerciales, a raíz de, la seguridad que genera al momento de la toma de decisiones.

Finalmente, y no por ello es menos importante que los demás, el impacto cultural es medio positivo, ya que sin lugar a dudas, fortalece la cultura tributaria en consecuencia reduce las excusas en cuanto a la búsqueda de alguien que ejecute dicha labor, generando responsabilidad en el cumplimiento de las obligaciones fiscales, desde este punto de vista, la implementación del proyecto reduce en cierta medida los paradigmas empresariales mejorando la posición competitiva de dichas unidades productivas.

CONCLUSIONES

Posterior a la realización del diagnóstico situacional a través de diferentes variables se logró conocer el entorno factible para la creación de la empresa de consultoría contable y tributaria, ya que se palpa la necesidad del servicio en la parroquia, en consecuencia del análisis realizado a las variables se desprende que la implementación del emprendimiento es viable desde el punto de vista del diagnóstico porque la propuesta que se presenta aprovecha una oportunidad latente de inversión. Por lo tanto, el objetivo planteado en el capítulo 1, se cumplió favorablemente.

En cuanto al desarrollo del marco teórico, se procedió a recopilar información a través de la investigación de carácter bibliográfica y linkografica de tendencia secundaria mismo que permitió sustentar la base teórica del desarrollo del proyecto. Por lo que, el objetivo 2 se cumplió de manera efectiva.

Para efectuar un estudio de mercado efectivo fue necesario recopilar información de carácter primario, tomando como base el análisis de las variables de la oferta, demanda, producto, precio, plaza y promoción de tal manera que permitió determinar la aceptación del servicio contable y tributaria en la zona.

Para realizar un estudio técnico fue necesario estructurar los estados financieros pro forma y análisis financiero que facilitó identificar la viabilidad del proyecto. Para ello, se determinó los recursos intervinientes en el funcionamiento y operatividad del proyecto lo que permitió analizar de forma detallada los costos de operación, inversiones fijas, inversiones diferidas y capital de trabajo en consecuencia se logró determinar la inversión total para la implementación y funcionamiento de la empresa consultora, siendo un valor de 16 593, 29 dólares mismo que tiene dos fuentes, el 63%% capital propio y el 37%

financiamiento bancario a través de un crédito para emprendimientos por parte de Ban Ecuador.

En cuanto al estudio económico, se procedió a estructurar los estados financieros pro forma y análisis financiero lo que permitió identificar la viabilidad del proyecto, a través de indicadores financieros, mismos que fueron sujetos de análisis en consecuencia se obtuvieron resultados positivos, es decir, el VAN, TIR, TIR descontado, índice costo beneficio, costo de oportunidad, el punto de equilibrio y el periodo de recuperación, determinan que la ejecución del proyecto es factible y se recuperará la inversión a partir de 5 años y 2 meses.

Para elaborar una propuesta organizacional se elaboró un organigrama para delimitar una adecuada segregación de funciones para el normal desenvolvimiento de las actividades del proyecto.

Finalmente se procedió a determinar los principales impactos a través del análisis de factores que originó el estudio del proyecto, de tal manera que permita potenciar los efectos positivos que genere en el ámbito social. Cultural y económico.

RECOMENDACIONES

Se recomienda implementar el proyecto de consultoría contable y tributaria con servicios puerta a puerta en la parroquia de González Suárez, ya que en la zona se evidenció la existencia de una oportunidad de inversión de este tipo.

Previo a la implementación del proyecto, es recomendable estudiar la parte teórica, con la finalidad de generar mayor comprensión en cuanto a ciertos elementos, índices, indicadores, términos, entre otros; mismos que componen el proyecto.

Para hacer frente a los ofertantes de similares servicios y demandantes insatisfechos de manera efectiva, es recomendable hacer uso de diferentes estrategias relacionadas a servicio, precio, plaza y promoción que se detallan en el proyecto.

Para una adecuada prestación de servicios tanto dentro como fuera de las instalaciones, se aconseja considerar el diseño del espacio físico propuesto en el proyecto, ya que posee características específicas para este tipo de emprendimientos; en pos de la misma finalidad y considerar cada uno de los procesos que se propuso para su ejecución.

En función al aspecto económico se recomienda ejecutar el proyecto de inversión ya que mediante el estudio y el análisis quedó establecido que tiene viabilidad financiera.

En cuanto al ámbito organizacional, es conveniente efectuar una adecuada segregación de funciones para mayor efectividad a la hora de otorgar servicios operativos, mismos que se deben documentar para respaldados mediante firmas de cada uno quienes componen el recurso humano de la empresa.

Al inversionista y sus colaboradores, se recomienda trabajar comprometidos en pos de la misión y visión de la empresa con la finalidad de generar mayor impacto económico, social y cultural positivo, a través de la toma de decisiones asertivas en cuanto a la elección de estrategias de mercado, uso de los recursos económicos, entre otros.

REFERENCIA

- Prieto Herrera, J. E. (2013). Definición de investigación de mercados. En J. E. Prieto Herrera., *Investigación de mercados* (pág. 4). Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Alonso Vázquez, M. D. (2012). La Consultoría . En M. D. Alonso Vázquez, *Manual de Consultoría Administrativa* (pág. 14). Plaza y Valdés, S.A. de C.V.
- AltoNivel. (06 de 04 de 2010). *AltoNivel*. Obtenido de AltoNivel: <https://www.altonivel.com.mx/cinco-tipos-de-consultoria-necesarios1/>
- Ana Mary. (27 de 05 de 2011). *Overblog*. Obtenido de Overblog: https://es.overblog.com/Que_es_una_asesoria_contable_y_para_que_sirve-1228321767-art195073.html
- Apsesa. (24 de 01 de 2017). *Apse Consultant* . Obtenido de Apse Consultant : <http://asesordeempresas.com/asesoria-contable-para-pymes-puntos-clave-sobre-la-contabilidad/>
- Baca Urbina , G. (2013). Estudio económico . En G. Baca Urbina, *Evaluación de proyectos* (pág. 6). Mexico : Mc Graw Hill Educacion .
- Baca Urbina , G. (2013). Análisi de la oferta . En G. Baca Urbina, *Evaluación de proyectos* (pág. 54). México : Mc Graw Hill Educacion .
- Baca Urbina , G. (2013). Cómo se analiza la demanda . En G. Baca Urbina, *Evaluación de proyectos* (pág. 28). Mexico : Mc Graw Hill Educacion .
- Baca Urbina , G. (2013). Estudio de mercado. En G. Baca Urbina, *Evaluación de proyectos* (Séptima edición ed., pág. 5). México, México , México : Mc Graw Hill Educación.

- Baena, E. (03 de 11 de 2010). *Aprendeconomia*. Obtenido de Aprendeconomia:
<https://aprendeconomia.com/2010/11/09/3-los-objetivos-de-la-empresa/>
- CM Asesoias . (2011). *CM Asesoias* . Obtenido de CM Asesoias :
http://www.asesoriasjca.com/asesoria_tributaria.html
- CreceNegocios. (21 de 06 de 2014). *CreceNegocios* . Obtenido de CreceNegocios :
<https://www.crecenegocios.com/los-objetivos-de-una-empreCreceNegociossa/>
- Fischer , L., & Espejo , J. (2011). Funciones de la mercadotecnia. En L. Fischer, & J. Espejo, *Mercadotecnia* (pág. 12). México.
- Fischer , L., & Espejo, J. (2011). Funciones de la mercadotecnia . En L. Fischer, & J. Espejo, *Mercadotecnia* (pág. 17). México: Cuarta Edición .
- Fischer, L., & Espejo, J. (2011). Decisiones del precio. En L. Fischer, & J. Espejo, *Mercadotecnia* (pág. 17). México: Cuarta edicion.
- Fischer, L., & Espejo, J. (2011). Distribucion o plaza. En L. Fischer, & J. Espejo, *Mercadotecnia* (pág. 17). México.
- GAD de la Parroquia González Suárez. (2015). *PLAN DE DESARROLLO Y ORDENAMIENTO DE LA PARROQUIA GONZÁLEZ SUÁREZ*. Otavalo.
- Gary Amstrong , P. (2012). Elprecio . En P. K. Gary Amstrong, *Marketing* (pág. 290). México : Pearson Educacoin de México, S.A. de C.V.
- Gary Armstrong , P. (2012). Publicidad . En P. K. Gary Armstrong, *Msrketing* (pág. 436). México: Pearson Education de México, S.A de C.V.

- Hair, J. F., Bush, R. P., & Ortinau, D. J. (2010). Segmentacion de mercados . En J. F. Hair, R. P. Bush, & D. J. Ortinau, *Investigacion de mercados* (pág. 8). México : Programa educativo S.A de C.V.
- Hartline, M. (2012). Qué es un mercado. En M. D. Hartline, J. Yeres Martínez , & G. Olguin Sarmiento (Edits.), *Estrategia de marketing* (pág. 8). México, México: Cengage Learning Editores, S.A. de C.V. Recuperado el 15 de 11 de 2017
- Holm, H. (2012). Definicion de PYME acerca de los Estados Financieros con proposito general. En M. Arturo, M. A. Hansen Holm , & L. A. Chávez , *NIIF para PYMES Teoria y Práctica* (pág. 92). Guayaquil .
- INEC . (2010). *Instituto Nacional de Estadistica y Censo*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadistica y Censo: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/poblacion-y-migracion/>
- Jaurilaritza, E. (2013). *euskadi.eus*. Obtenido de euskadi.eus: http://www.competencia.euskadi.eus/z02-contciud/es/contenidos/informacion/que_es_competencia/es_que_es/que_es_competencia.html
- Juspedia . (2015). *Juspedia* . Obtenido de Juspedia : <http://derecho.isipedia.com/segundo/derecho-financiero-y-tributario-i/13-el-impuesto>
- Moara Zambrano , A. (2010). *Valor Actual* . Colombia: Alfaomega Grupo Editorial S.A.
- Nattivos, R. (29 de 01 de 2013). *Nattivos*. Obtenido de Nattivos: <http://nattivos.com/importancia-contador-iniciar-negocio/>

Pérez ; Bustamante ; Ponce. (9 de 10 de 2014). *PBP*. Recuperado el 2014, de PBP:

<http://www.pbplaw.com/que-es-el-ruc/>

Prieto Herrera , J. E. (2013). Segmentacion de mercado. En J. E. Prieto Herrera,

Investigacion de mercado (pág. 22). Bogotá : Ecoe Ediciones .

Pwc. (2015). *pwc*. Obtenido de *pwc*:

<https://www.pwc.com/ia/es/carreras/consultoria.html>

Revistas Bolivianas . (30 de 03 de 2016). Obtenido de *Revistas Bolivianas* :

http://www.revistasbolivianas.org.bo/pdf/rvc/v7n11/v7n11_a05.pdf

Rojas, S. A. (1993). La emresa y el medio ambiente. En S. A. Rojas, *Administracion de*

pequeñas empresas (pág. 19). México .

Shopify. (s.f.). *Shopify*. Obtenido de *Shopify*:

<https://es.shopify.com/enciclopedia/analisis-de-costo-beneficio>

Sinisterra V., G., Polanco I. , L., & Henao G., H. (2011). *Estado de Flujo de Efectivo* .

Bogotá: Mc Graw Hill Educacion .

Sinisterra V., G., Polanco I., L. E., & Henao G., H. (2011). Objetivos y alcance de la

contabilidad . En G. Sinisterra V., L. E. Polanco I., & H. Henao G., *Contabilidad*

sistema de informacion para las organizaciones (pág. 2). Bogotá: Worldcolor .

SRI. (2017). *Servicio de Rentas Internas*. Obtenido de Servicio de Rentas Internas:

<http://www.sri.gob.ec/web/guest/32>

SRI. (2017). *Servicio de Rentas Internas* . Obtenido de Servicio de Rentas Internas :

<http://www.sri.gob.ec/web/guest/personas-naturales>

Thompson , I. (01 de 08 de 2006). *Promonegocios.net*. Obtenido de Promonegocios.net:

<https://www.promonegocios.net/mercadotecnia-servicios/definicion-servicios.html>

Valdivieso, M. B. (2013). Clasificación de Empresas. En M. B. Valdivieso, *Contabilidad General* (pág. 3). Quito : Escobar Impresores .

Valencia , W. (08 de 11 de 2011). *Industrial Data*. Obtenido de Industrial Data:

<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=81622585009>

Vaquirio C. , J. (12 de 01 de 2012). *PYMES Futuro*. Obtenido de PYMES Futuro:

<https://www.pymesfuturo.com/tiretorno.htm>

Vaquiroy C. , J. (23 de 02 de 2010). *PYMES Futuro*. Obtenido de PYMES Futuro:

<https://www.pymesfuturo.com/pri.htm>

Zapata Sánchez , P. (2011). Estado de Financieros . En P. Zapata Sánchez, & L. S. Arévalo (Ed.), *Contabilidad General* (Vol. Séptima Edición, pág. 60). Colombia, Bogotá, Colombia: Mc Graw Hill Education.

Zapata Sánchez, P. (2011). Estado de Cambio en el Patrimonio . En P. Zapata Sánchez, *Contabilidad General* (pág. 330). Bogotá: Mc Graw Hill Educación .

Zauzich, I. (2013). La consultoría es un don para explotar. *Líderes*.

Zuñiga, V. (29 de 09 de 2014). *Consultores internos y externos*. Obtenido de Consultores internos y externos: <https://prezi.com/6blhwedw8c63/34-consultores-internos-y-externos/>

ANEXOS

ANEXO N° 1 Modelo de encuesta.

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

OBJETIVO DE LA ENCUESTA: conocer la demanda actual de servicios de asesoría contable y tributaria en la parroquia de González Suárez.

ENCUESTA SOBRE SERVICIOS DE ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA

1. ¿Quién se encarga de la contabilidad y de los trámites tributarios de su negocio?
 - a) Propietario
 - b) Contador a medio tiempo
 - c) Contador permanentemente
 - d) Empresa de servicios contables
 - e) Nadie

2. En caso de contar con servicios de asesoría contable y tributaria ¿Dicho servicios cubre todas sus expectativas o necesidades?
 - a) SI
 - b) NO

3. Actualmente usted posee contratos permanentes de servicios de asesoría contable y tributaria con:
 - a) Contador
 - b) Empresa de servicios de consultoría
 - c) Administración Tributaria SRI
 - d) Nadie

4. ¿En caso de no contar con las prestaciones de asesoría, estaría usted dispuesto a contratar dichos servicios para su negocio?
 - a) SI
 - b) NO

5. ¿Con que frecuencia contrata o contrataría servicios de asesoría contable y tributaria para su negocio?
 - a) Mensualmente
 - b) Trimestralmente
 - c) Semestralmente
 - d) Anualmente

6. ¿Cuál es el tipo de asesoría contable que le interesaría a usted?
 - a) Contabilidad
 - b) Tributario
 - c) Otro

7. ¿Sabía usted que tiene derecho a la devolución de ciertos impuestos?

SI

NO

8. ¿Según su criterio, que característica considera para valorar el costo del servicio contable-tributario?

Respuesta	
a)	Que tenga conocimientos del tema
b)	Tiempo de entra del trabajo
c)	Entrega de trabajo claro y entendible
d)	Que sepa comunicar los resultados
e)	Todos

9. ¿Es de su interés qué, en la Parroquia González Suárez existiese una Empresa de consultoría Contable y Tributaria?

a) SI

b) NO

10. ¿Está usted de acuerdo con el precio de los siguientes servicios?

SERVICIOS	PRECIO BÁSICO POR SERVICIO
Servicio de consultoría contable	
Consulta verbal o escrita.	\$ 5,00
Actualización de la contabilidad	\$ 180,00
Tramites laborales	\$ 10,00
TOTAL	
Servicio de consultoría tributario	
Declaración de Impuestos	\$ 10,00
Gestión de devolución de impuestos	\$ 15,00

Muchas gracias por su colaboración