



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
MICROEMPRESA PROVEEDORA DE SERVICIOS CONTABLES Y
TRIBUTARIOS EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”

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

AUTORAS: JIMÉNEZ JÁCOME MICHELLE ESTEFANÍA

RIVERA CHIRIBOGA ANGÉLICA YADIRA

DIRECTOR: ING. QUELAL LÓPEZ MARCELO CRISTOBAL MSC.

IBARRA, ENERO 2019

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación tuvo como propósito la formulación de un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de asesoría contable y tributaria en la ciudad de Ibarra, finalidad que se consiguió a través del desarrollo de las distintas etapas en donde se parte de un diagnóstico situacional que ayudó a determinar condiciones favorables para crear la microempresa, así mismo, establecer la oportunidad del proyecto. Seguidamente se realizó un estudio de mercado, en el que se recopiló información a través de encuestas realizadas a los microempresarios de los sectores productivos de la ciudad de Ibarra, donde se pudo identificar componentes como la oferta, demanda, ubicación, estrategias de comunicación, resultados que se apoyaron con la entrevista a un experto en el aspecto tributario contable, así mismo, a los ofertantes actuales de este servicio. En el estudio técnico se analizó la macro y micro localización, donde la microempresa tendrá mayores oportunidades de crecimiento, además, se realizó un análisis de la organización de las diferentes áreas acorde a los departamentos a crearse. Igualmente se realizó un análisis financiero en donde se pudo comprobar la viabilidad económica del proyecto, analizando diferentes ratios financieras tales como VAN, TIR, Costo Beneficio, Relación Beneficio Costo. Una vez definida la viabilidad económica del proyecto, se delineó la estructura organizacional y funcional de la microempresa, a fin de que tenga un exitoso funcionamiento. Finalmente, el presente proyecto tendrá un impacto general positivo a nivel bajo, que resulta beneficiosa para la creación de la microempresa.

ABSTRACT

This research had as objective to propose a practicable studio for the creation of an accountant advise micro company in Ibarra city, it was done due to the development of different steps where a situational diagnosis is taken to help to determine favorable conditions to create the micro company, and to stablish the opportunity for the project.

After that, a marketing research was done, in which information was taken based on surveys applied to business people who belong to productive places in Ibarra, where components like proposal, request, location, communication strategies and a survey to an accountant expert, in the same way to people who offer this service.

In the technic research, macro and micro location were analyzed, where the micro company will have the best opportunities to grow, also, it was done and analysis about the organization of different areas based on the buildings that are going to be created. In the same way, a financial analysis was taken to prove the economically viability in the Project, taking into account financial aspects like VAN, TIR, profit-expense, relation profit-expense.

Once, the economically viability was defined, the organizational and functional structure was featured, to have a successful operation.

Finally, the present Project will have a positive and general impact in a low level, in Benefit of the micro company.

AUTORIA

Nosotras, Michelle Estefanía Jiménez Jácome y Angélica Yadira Rivera Chiriboga, con cédula de ciudadanía 0402005185 y 1003591482, declaramos bajo juramento que las ideas y contenidos expuestos en el presente informe de trabajo de fin de carrera son de nuestra autoría “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PROVEEDORA DE SERVICIOS CONTABLES Y TRIBUTARIOS EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA” y los resultados obtenidos son de nuestra responsabilidad, además, no ha sido presentado para ningún grado, ni calificación profesional; los contenidos tomados de diferentes fuentes de consulta, se ha hecho constar sus respectivas citas bibliográficas.



Jiménez Jácome Michelle Estefanía
C.I. 0402005185



Rivera Chiriboga Angélica Yadira
C.I. 1003591482

INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por las egresadas Michelle Estefanía Jiménez Jácome y Angélica Yadira Rivera Chiriboga, para optar por el Título de Ingenieras en Contabilidad y Auditoría CPA, cuyo tema es: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PROVEEDORA DE SERVICIOS CONTABLES Y TRIBUTARIOS EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA".

Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra a los 4 días del mes de enero de 2019.



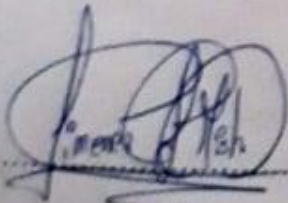
ING. QUELAL LÓPEZ MARCELO CRISTOBAL MSC.

C.I. 1001600566

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO

Nosotras, Michelle Estefanía Jiménez Jácome y Angélica Yadira Rivera Chiriboga, con cédula de ciudadanía 0402005185 y 1003591482, manifestamos nuestra voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autores del trabajo de grado denominado: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PROVEEDORA DE SERVICIOS CONTABLES Y TRIBUTARIOS EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA", que ha sido desarrollado para optar por el título de Ingenieras en Contabilidad y Auditoría en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En nuestra condición de autoras nos reservamos los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribimos este documento en el momento que realizamos la entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.



Jiménez Jácome Michelle Estefanía
C.I. 0402005185



Rivera Chiriboga Angélica Yadira
C.I. 1003591482

En la ciudad de Ibarra a los 4 días del mes de enero de 2019.



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 DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	DE	- 0402005185 - 1003591482	
APELLIDOS Y NOMBRES:	Y	- Jiménez Jácome Michelle Estefanía - Rivera Chiriboga Angélica Yadira	
DIRECCIÓN:		- Atahualpa entre Ricardo Sánchez y Tobías Mena. - Colinas del Sur, calle 5 de junio 6-37	
EMAIL:		- michellejimenezjacome@gmail.com - angelicariverachiriboga@gmail.com	
TELÉFONO FIJO:		- 062 632 888	TELÉFONO MÓVIL: - 0982740300 - 0987563550

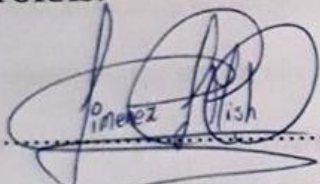
DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PROVEEDORA DE SERVICIOS CONTABLES Y TRIBUTARIOS EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”.
AUTORES:	- Jiménez Jácome Michelle Estefanía - Rivera Chiriboga Angélica Yadira
FECHA: AAAAMMDD	2019-01-04
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	X PREGRADO POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniería en Contabilidad y Auditoría C.P.A.
ASESOR /DIRECTOR:	ING. QUELAL LÓPEZ MARCELO CRISTOBAL MSC.

2. CONSTANCIAS

Las autoras manifiestan 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 son las titulares de los derechos patrimoniales, por lo que asumen la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrán en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

En la ciudad de Ibarra a los 4 días del mes de enero de 2019.

LAS AUTORAS:

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Jiménez Jácome Michelle Estefanía', written over a horizontal dotted line.

Jiménez Jácome Michelle Estefanía
C.I. 0402005185

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Rivera Chiriboga Angélica Yadira', written over a horizontal dotted line.

Rivera Chiriboga Angélica Yadira
C.I.1003591482

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a Dios por permitirme cumplir una más de mis metas, por darme sabiduría, salud y por su infinita bondad. A mi madre Elena Chiriboga quién con su entusiasmo y sacrificio supo motivarme para seguir adelante, gracias por todos los valores éticos y morales que me inculcó, los cuales me ayudaron para formarme como mujer. A mi familia, por al apoyo incondicional brindado en cada etapa de mi formación académica.

Rivera Chiriboga Angélica Yadira.

El presente estudio de factibilidad está dedicado en primer lugar a Dios, por ser mi padre creador y regalarme cada maravilloso día para cumplir mis metas, por permitirme haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional. A mi madre Gennith Jácome por ser mi ejemplo para salir adelante, por todo su amor, apoyo, comprensión y sacrificios, gracias madre por creer y confiar en mí, es por ello que hoy este trabajo es por ti.

Jiménez Jácome Michelle Estefanía

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por haberme brindado la salud, fuerza y perseverancia necesaria para culminar con mi formación académica. A la prestigiosa Universidad Técnica Norte que me deja la mejor herencia que es la profesión en Ingeniería en Contabilidad y Auditoría. A los docentes de la facultad en Ciencias Administrativas y Económicas que con su dedicación han ayudado al desarrollo de mis habilidades y conocimientos para ser una profesional de calidad.

Rivera Chiriboga Angélica Yadira.

Agradezco a Dios por permitirme llegar a este momento tan especial en mi vida. Por los triunfos y los momentos difíciles que me han enseñado a valorarlo cada día más. A mi madre por ser la persona que me ha acompañado durante todo mi trayecto estudiantil y de vida, por inculcarme buenos hábitos y valores, lo que me ha ayudado a salir adelante en los momentos más difíciles. A mis profesores, gracias por su tiempo, por su apoyo, así como la sabiduría que me brindaron y ayudaron al desarrollo de mi vida profesional.

Jiménez Jácome Michelle Estefanía

PRESENTACIÓN

El presente trabajo de investigación denominado como “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PROVEEDORA DE SERVICIOS CONTABLES Y TRIBUTARIOS EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”, está diseñado en base a siete capítulos, mismos que se detallarán a continuación:

Capítulo I: Diagnóstico Situacional, comprende un análisis en donde se toma en cuenta aspectos como antecedentes, objetivos, variables e indicadores según el modelo PEST, los cuales permiten establecer las oportunidades y amenazas que pudieran incidir en la implementación del negocio.

Capítulo II: Marco Teórico, aquí se detallan las bases teóricas según autores y fuentes bibliográficas, que ayudan al desarrollo de la investigación para sustentar la propuesta del proyecto y que su argumentación tenga validez a través de la fundamentación de conceptos científicos.

Capítulo III: Estudio de Mercado, se realiza a través de una matriz de variables e indicadores según las cinco fuerzas de Porter, en donde se encuentra la rivalidad entre competidores, amenaza de nuevos entrantes, productos sustitutos, proveedores y compradores, de igual manera se determina la oferta, demanda y las estrategias de comunicación, esto se lo elabora con la utilización de los instrumentos de investigación aplicadas tanto a las posibles clientes como a expertos en el tema para identificar los aspectos que tienen una fuerte incidencia en la microempresa.

Capítulo IV: Estudio Técnico, en este apartado se encuentra la macro y micro localización, mismos que ayudaron a determinar el sector más adecuado para la ubicación de la microempresa, de igual manera se elabora el presupuesto técnico en donde se detalla la

inversión fija, variable y diferida con el propósito de obtener el financiamiento para la elaboración del proyecto.

Capítulo V: Estudio Financiero, en el cual se puede determinar la inversión necesaria para la ejecución del proyecto a través de la proyección de costos y gastos, con lo que se presentan estados financieros y cálculo de indicadores de evaluación financiera como VAN, TIR, costo-beneficio, recuperación de la inversión, punto de equilibrio, mismos que ayudan a corroborar la viabilidad del proyecto.

Capítulo VI: Estructura Administrativa, se describe la estructura organizacional de la microempresa tomando en cuenta la misión, visión, organigrama, niveles administrativos, manual de funciones, su constitución, tipo de empresa, los cuales ayudarán al cumplimiento de los objetivos establecidos.

Capítulo VI: Análisis de Impactos, se analiza los principales impactos que repercuten o amenazan el entorno con la implementación de la microempresa, para ello se trata de minimizar cualquier impacto posible, que pudiera afectar al ecosistema y a la población con la prestación de servicio.

Finalmente se llega a determinar las conclusiones y recomendaciones de la investigación realizada.

ÍNDICE
INDICE DE TEMAS Y SUBTEMAS

Portada.....	I
Resumen Ejecutivo.....	II
Abstract.....	III
Autoría.....	IV
Certificación.....	V
Cesión De Derechos.....	VI
Autorización.....	VII
Dedicatoria.....	IX
Agradecimiento.....	X
Presentación.....	XI
Índice De Contenido.....	XIII
Índice De Tablas.....	XXII
Índice De Figuras.....	XXV
Índice De Anexos.....	XXVI

ÍNDICE DE CONTENIDO

CAPÍTULO I.....	30
1. Diagnóstico Situacional.....	30
1.1 Antecedentes.....	30
1.2 Objetivo del Diagnóstico.....	32
1.2.1 Objetivo General.....	32
1.2.2 Objetivos Específicos.....	32
1.3 Variables Diagnósticas.....	32
1.4 Indicadores.....	33

1.5 Matriz de Relación Diagnóstica	34
1.6 Análisis de Resultados.....	35
1.6.1 Aspecto Político-Legal	35
a) Impulso al desarrollo de las actividades económicas.....	36
b) Incentivos para cambio de la matriz productiva a las MIPYMES	37
c) Condiciones justas de competencia de mercado	37
d) Fortalecimiento de micro, pequeñas y medianas organizaciones	38
e) Cambio de la Matriz Productiva - Plan Nacional de Desarrollo (2017-2021).....	39
f) Impacto de la cultura tributaria en las empresas.....	40
1.6.2 Aspecto Económico.....	42
a) Crecimiento económico del país.	42
b) Índice de precios al consumidor.....	44
c) Índice riesgo país.....	46
d) Líneas de crédito.	47
e) Población económicamente activa.	49
f) Estado de la economía nacional.....	50
1.6.3 Aspecto Socio – Cultural.....	52
a) Cultura emprendedora de la ciudad de Ibarra	52
b) Nivel de instrucción	53
c) Disponibilidad de servicios básicos en el área.	54
d) Cultura tributaria	54
1.6.4 ASPECTO TECNOLÓGICO	57
a) Facilidad de adquirir tecnología.....	57
b) Acceso a la red.	58
c) Plataformas digitales.	58
1.7 MATRIZ DE VALORACIÓN DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS.....	59
1.8 DETERMINACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DIAGNÓSTICA.....	62

CAPÍTULO II.....	65
2 MARCO TEÓRICO	65
2.1 Asesoría contable y tributaria.....	65
a) Cultura Tributaria.....	65
2.1.1 Importancia del servicio de asesoría contable y tributaria.	66
a) Objetivos de la asesoría contable y tributaria.....	67
b) Características del Servicio.....	67
c) Calidad del servicio.....	68
2.1.2 Perfil profesional del contador.	68
a) Conocimiento	68
b) Actitudes y habilidades	69
2.1.3 Tecnología aplicada.....	69
a) Sistema contable.....	70
2.1.4 Base legal.....	70
a) Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno	70
b) Código de Trabajo.....	71
c) Normas Internacionales de Información Financiera	71
2.2 Plan de negocio.....	71
a) Teorías de planes de negocio.....	72
2.2.1 Tipos de planes de negocio.....	73
2.2.2 Estructura de un plan de negocios	74
2.2.3 Naturaleza de un plan de negocios.	75
2.2.4 Plan de Marketing.....	76
a) Cliente	76
b) Demanda	76
c) Oferta.....	77
d) Precio.....	77

e) Estudio de mercado	78
e) Segmentación de Mercado	79
f) La competencia	79
2.2.5 Plan de Producción	80
a) Infraestructura	80
b) Recurso humano	80
c) Diseño Organizacional	80
d) Organigrama orgánico funcional.....	81
e) Manual de funciones	81
2.2 Plan Financiero.	81
a) Inversiones fijas.....	82
b) Inversiones diferidas.	82
c) Presupuesto operativo.....	83
d) Presupuesto de ventas	83
e) Presupuesto financiero	83
2.2.6 Plan Financiero	83
a) Capital de trabajo.....	84
b) VAN	84
c) TIR.....	84
CAPÍTULO III	85
ESTUDIO DE MERCADO.....	85
3.1 Objetivos del estudio de mercado.....	85
3.1.1 Objetivo general	85
3.1.2 Objetivos específicos.....	85
3.2 Población de estudio.....	86
3.2.1 Cálculo de la muestra	86
3.2.2 Diseño de instrumentos de investigación	87

3.3 Variables e indicadores.....	88
3.4. Análisis del sector competitivo (5 Fuerzas de Porter).....	90
3.4.1. Rivalidad de competidores actuales	90
a) Número de competidores en el mercado.	90
b) Nivel de diferenciación del servicio.....	92
c) Precios de la competencia	92
d) Influencia de líder en el mercado.	93
3.4.2. Productos sustitutos	93
a) Calidad del servicio sustituto.	93
b) Tendencia del consumidor para sustituir.....	94
3.4.3. Nuevos entrantes	95
a) Disponibilidad de capital.....	95
b) Acceso a tecnología.....	96
c) Imagen Corporativa.....	96
3.4.4. Proveedores	97
a) Número de proveedores locales.	98
b) Nivel de la calidad de servicio.	99
3.4.5 Compradores.....	100
a) Número de clientes.....	100
b) Tipo de servicios demandados.	101
c) Exigencias de calidad del servicio.....	102
3.4.6 Análisis de la oferta	103
a) Localización estratégica de la competencia.	103
b) Ventaja competitiva de los servicios ofertados.	104
c) Estimación del volumen de servicios que ofertan.	104
3.4.7 Análisis de la demanda.....	106
a) Nivel de aceptación del servicio.....	107

b) Frecuencia de requerir el servicio.	108
c) Proveedores del servicio.....	109
d) Expectativas deseadas del servicio.....	110
e) Estimación del volumen de la demanda	111
f) Demanda insatisfecha.	112
3.4.8 Análisis del Marketing Mix.....	113
a) Determinación del precio	113
b) Ubicación de la microempresa.	116
c) Estrategias de comunicación	117
3.5 Conclusiones del estudio de mercado.....	118
CAPÍTULO IV	120
4. ESTUDIO TÉCNICO DEL PROYECTO.....	120
4.1 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	120
4.1.1 Macro Localización	120
4.1.2. Micro Localización.....	121
4.1.3 Matriz de factores.	122
4.1.4 Distribución de las instalaciones	123
4.1.5 Croquis de ubicación calles	125
4.2 TAMAÑO DEL PROYECTO.....	125
4.2.1 Capacidad	125
4.2.2 Flujograma de procedimientos	126
4.2.3 Determinación del presupuesto técnico.....	133
a) Inversiones fijas.....	133
b) Equipo de computación.....	133
c) Muebles y enseres	133
d) Resumen de Inversiones Fijas	134
e) La inversión variable	135

f) Costos indirectos de fabricación	135
g) Inversión diferida	137
h) Gastos administrativos	137
i) Servicios básicos:	139
j) Gasto arriendo	139
k) Resumen gastos de administración	140
l) Gasto de ventas	140
m) Capital de trabajo	141
4.2.4 Modelo de financiamiento	142
CAPÍTULO V	143
5 ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO.....	143
5.1 ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN.....	143
5.2 COSTO DE OPORTUNIDAD.....	143
5.2.1 Tasa de Rendimiento Medio.....	143
5.3 PRESUPUESTOS	144
5.3.1 Presupuesto de Ingresos	144
5.3.2 Presupuesto de costos operativos	146
5.3.3 Gastos y Sueldos Administrativos.....	147
5.3.4 Gastos financieros (interés de deuda).....	147
5.3.5 Proyección de gastos	148
5.4 ESTADOS PROFORMA	148
5.4.1 Balance de Arranque	149
5.4.2 Estado de Resultados.....	149
5.4.3 Flujo de Caja con Protección.....	150
5.5 EVALUACIÓN FINANCIERA.....	150
5.5.1 Valor Actual Neto.....	150
5.5.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)	151

5.5.3 Periodo de Recuperación de la Inversión	153
5.5.4 Costo- Beneficio.....	154
5.5.5 Punto de equilibrio	154
5.6 Resumen de evaluación financiera	156
CAPÍTULO VI.....	157
6 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA	157
6.1 Presentación de la empresa.....	157
6.1.1 Nombre de la empresa	157
a) Descripción de la empresa.....	157
b) Logo y eslogan	158
6.1.2 Misión.....	158
6.1.3 Visión	158
6.1.4 Objetivos Estratégicos.	159
a) Objetivos a corto plazo.....	159
b) Objetivos mediano plazo.....	159
c) Objetivos largo plazo.....	159
6.1.5 Valores.....	160
6.1.6 Políticas	161
6.2 ORGANIGRAMA BASE.	161
6.2.1 Manual de puestos y funciones.....	162
6.2.2 Selección del Personal.	165
a) Reclutamiento.....	165
b) Objetivo.....	166
c) Ámbito.....	166
d) Etodología	166
e) Selección de personal	166
f) Inducción y capacitación	167

g) Control de entrada y salida.....	167
6.2.3 Descripción del proceso operativo	167
6.3 CONSTITUCIÓN JURÍDICA	170
6.3.1 Razón Social.....	170
6.3.2 Figura Jurídica.....	170
6.3.5 Domicilio.....	170
6.3.6 Objetivo Lícito.....	170
6.4 REQUISITOS LEGALES	170
a) Registro Único del Contribuyente – RUC.....	170
b) Patente Municipal.....	170
c) Permiso del Cuerpo de Bomberos	171
d) Registro Patronal.....	171
6.5 REQUISITOS LEGALES	171
a) Reglamento interno.	171
b) Código de ética.....	171
CAPÍTULO VII.....	172
7 IMPACTOS DEL PROYECTO.....	172
7.1 Impacto social.....	173
7.1.1 Creación de fuentes de trabajo.	173
7.1.2 Satisfacción de necesidades.....	173
7.1.3 Calidad de vida.....	173
7.1.4 Desarrollo profesional	174
7.1.5 Cumplimiento del deber social.....	174
7.2 Impacto económico	174
7.2.1 Desarrollo económico local.....	175
7.2.2 Reducción de tasas de desempleo.....	175
7.2.3 Aumento del ciclo de vida de negocios.....	175

7.2.4 Reinversión de utilidades	176
7.2.5 Mejora en el nivel de ingresos de los microempresarios.....	176
7.3 Impacto educativo	176
7.3.1 Conocimiento y cumplimiento de normas.....	176
7.3.2 Guía de estudio.....	177
7.3.3 Cultura organizacional.....	177
7.3.4 Idea de emprendimiento.....	177
7.4 Impacto ambiental	177
7.4.1 Manejo de los desechos	178
7.4.2 Mantenimiento de las instalaciones eléctricas.....	178
7.4.3 Mejor manejo de hojas de papel.....	178
7.4.4 Contaminación ambiental.....	178
7.4.5 Ruido de los equipos	179
7.5 Impactos generales	179
CONCLUSIONES.....	181
RECOMENDACIONES	183
Referencias bibliográficas	183

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Matriz De La Relación Diagnóstica.....	34
Tabla 2 Comparación Porcentaje Riesgo País	46
Tabla 3 Tasas De Interés Activas Efectivas Vigentes	48
Tabla 4 Población Económicamente Activa De La Ciudad De Ibarra	49
Tabla 5 Disponibilidad De Servicios Básicos.....	54
Tabla 6 Matriz De Oportunidades Y Amenazas	60
Tabla 7 Matriz De Resumen De Oportunidades Y Amenazas	62
Tabla 8 Matriz De Investigación De Mercado.....	88
Tabla 9 Establecimientos De Asesoría En Ibarra	90

Tabla 10 Proveedores.....	98
Tabla 11 Características De Los Equipos De Computación.....	99
Tabla 12 Registro Contable	100
Tabla 13 Servicios Demandados.....	101
Tabla 14 Servicios Realizados Por El Profesional De Manera Mensual	105
Tabla 15 Tasa De Crecimiento De Las Empresas 2013-2016	105
Tabla 16 Proyección De La Oferta	106
Tabla 17 Requerimiento De Asesoría	107
Tabla 18 Frecuencia De Los Servicios	108
Tabla 19 Proceso Contable Del Negocio	109
Tabla 20 Requisitos De Un Servicio De Asesoría	110
Tabla 21 Estimación Del Volumen De La Demanda.....	111
Tabla 22 Proyección De Empresas Dispuestas Adquirir El Servicio.	112
Tabla 23 Demanda Insatisfecha	112
Tabla 24 Determinación De Precios	114
Tabla 25 Valor Del Manejo Contable.....	115
Tabla 26 Selección De La Ubicación De La Empresa.....	116
Tabla 27 Información De La Microempresa.....	117
Tabla 28 Matriz De Ponderación De Factores	123
Tabla 29 Distribución De Ambientes	124
Tabla 30 Declaración Del Impuesto Al Valor Agregado.....	127
Tabla 31 Declaración Del Impuesto A La Renta.	128
Tabla 32 Anexo De Gastos Personales.....	129
Tabla 33 Elaboración De Estados Financieros.	130
Tabla 34 Planillas Del Iess.....	131
Tabla 35 Solicitud De Ingreso Del Personal.....	131
Tabla 36 Solicitud De Salida Del Personal.....	132
Tabla 37 Roles De Pago.....	132
Tabla 38 Equipos De Computación	133
Tabla 39 Bienes Muebles Y Enseres	134
Tabla 40 Equipo De Oficina	134
Tabla 41 Resumen Inversión Fija	134
Tabla 42 Mano De Obra Directa.....	135
Tabla 43 Mantenimiento Equipos.....	135

Tabla 44	Tabla De Vida Útil.....	136
Tabla 45	Depreciaciones.....	136
Tabla 46	Asignación De Costos Proporcionales.....	136
Tabla 47	Resumen De Inversión Variable.....	137
Tabla 48	Gasto De Adecuación.....	137
Tabla 49	Gasto Sueldos Y Salarios.....	138
Tabla 50	Gasto Suministro De Oficina.....	138
Tabla 51	Gasto Suministros De Aseo.....	139
Tabla 52	Servicios Básicos.....	139
Tabla 53	Arriendo Local.....	140
Tabla 54	Resumen Gastos Administración.....	140
Tabla 55	Publicidad.....	140
Tabla 56	Resumen Gasto De Venta.....	141
Tabla 57	Gasto De Constitución.....	141
Tabla 58	Capital De Trabajo.....	141
Tabla 59	Resumen De La Inversión.....	142
Tabla 60	Modelo De Financiamiento.....	142
Tabla 61	Tasa De Rendimiento Medio.....	143
Tabla 62	Presupuesto De Ingresos.....	144
Tabla 63	Precio De Venta.....	145
Tabla 64	Ventas Proyectadas.....	145
Tabla 65	Cálculo De Costo De Venta.....	146
Tabla 66	Gastos Administrativos.....	147
Tabla 67	Datos Del Préstamo.....	147
Tabla 68	Tabla De Amortización Anual.....	147
Tabla 69	Proyección De Gastos.....	148
Tabla 70	Estado De Situación Inicial 2018.....	149
Tabla 71	Estado De Resultados Proyectado.....	149
Tabla 72	Flujo De Caja.....	150
Tabla 73	Cálculo Del Van.....	151
Tabla 74	Cálculo De La TIR.....	152
Tabla 75	Resumen Cálculo De La TIR.....	152
Tabla 76	Periodo De Recuperación De La Inversión.....	153
Tabla 77	Cálculo Del Costo-Beneficio.....	154

Tabla 78 Cálculo Del Punto De Equilibrio Por Cada Servicio	155
Tabla 79 Resumen De Evaluación Financiera	156
Tabla 80 Simbología	168
Tabla 81 Niveles De Impacto.	172
Tabla 82 Matriz De Impacto Social.	173
Tabla 83 Matriz De Impacto Económico	174
Tabla 84 Matriz De Valoración Educativo-Cultural.....	176
Tabla 85 Matriz De Impacto Ético.....	177
Tabla 86 Matriz De Impacto General.	179

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Producto Interno Bruto	42
Figura 2: Inflación Mensual Del Mes De Marzo	44
Figura 3: Evolución Mensual De La Inflación De Bienes Y Servicios	45
Figura 4: Recaudación Tributaria.	55
Figura 5: Crecimiento Provincial De Recaudación Tributaria.	56
Figura 6: Contabilidad Del Negocio.	101
Figura 7: Trámites Requeridos.....	102
Figura 8: Personas Dispuestas A Adquirir Servicios.	107
Figura 9: Frecuencia Del Servicio	108
Figura 10: Manejo Del Proceso Contable	109
Figura 11: Expectativas Del Servicio.	110
Figura 12: Valor Estimado A Pagar.....	115
Figura 13: Medios De Difusión.	117
Figura 14: Zona 1 Del Ecuador.....	121
Figura 15: Ubicación De La Ciudad.	121
Figura 16: Diseño De Instalaciones	124
Figura 17: Croquis Del Negocio	125
Figura 18: Simbología Del Flujograma De Procedimientos.....	126
Figura 19: Logotipo Del Negocio.	158
Figura 20: Organigrama.	161

Figura 21: Funciones Del Gerente.	162
Figura 22:Funciones Del Asesor Contable.	163
Figura 23:Funciones Del Asesor Tributario.	164
Figura 24: Funciones De La Secretaria.....	165
Figura 25: Proceso De Atención El Cliente	169

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Determinación De La Población Universo.	196
Anexo 2: Formato Encuesta.....	197
Anexo 3: Tabulación Y Análisis De La Información	200
Anexo 4: Entrevista Experto.....	211
Anexo 5: Entrevista A Oferentes De La Ciudad De Ibarra	214
Anexo 6: Publicidad.....	217
Anexo 7: Ficha De Observación A La Competencia.....	219
Anexo 8: Ficha De Observación A La Oferta.....	220
Anexo 9: Reglamento Interno.....	224
Anexo 10: Código De Ética	256
Anexo 11: Proformas	265
Anexo 12: Tabla De Salarios Mínimos Sectoriales	270

JUSTIFICACIÓN.

En la actualidad las numerosas organizaciones se han dado cuenta que el éxito depende en gran medida del control que lleve la administración de cada una de las actividades que se desarrollan en la empresa. El control y regulación de la contabilidad permite conocer con detalle los bienes que posee una organización ya sean estos fijos o para su comercialización, las deudas que posee la misma y la utilidad que se obtuvo al término de un año económico.

Además, el Estado ha diseñado mecanismos para mejorar la gestión tributaria para que los contribuyentes realicen el pago de sus impuestos de manera oportuna, sin embargo, la cultura social, el desconocimiento o el tiempo, hace que los contribuyentes no cumplan con sus obligaciones. Por esta razón, se espera generar un valor agregado con el asesoramiento en estos temas a las PYMES de la ciudad y así fomentar una cultura tributaria, de modo que, los microempresarios desarrollen sus actividades comerciales sin recaer en multas o sanciones por parte del Servicio de Rentas Internas y así no elevar sus costos operativos. Se pretende conseguir información real y confiable de cada negocio para mejorar su gestión económica, puesto que, logrará mayores beneficios financieros cumpliendo al mismo tiempo con la ley.

Finalmente, con el desarrollo de este proyecto de investigación las autoras serán beneficiadas de forma directa, puesto que, enriquecerá sus conocimientos previamente adquiridos; de igual forma los habitantes de la ciudad de Ibarra poseerán ayuda en el asesoramiento en temas contables y tributarios, realizando sus actividades de manera eficiente y cumpliendo con sus obligaciones oportunamente.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Determinar la factibilidad de una microempresa proveedora de servicios contables y tributarios en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Formular un diagnóstico situacional para obtener información que sustente la realización del presente proyecto de investigación.
- Fundamentar teóricamente la creación de una microempresa proveedora de servicios contables y tributarios.
- Elaborar un estudio de mercado para identificar la potencialidad del nuevo servicio de asesoría en la ciudad de Ibarra.
- Diseñar la propuesta técnica que será necesaria para la implementación de la microempresa.
- Realizar un estudio económico y financiero para determinar la viabilidad del proyecto.
- Analizar las variables de los impactos económico, social, cultural y ambiental que generará el proyecto.

METODOLOGÍA UTILIZADA

Para la elaboración de este proyecto de investigación, se toma en cuenta la utilización de los métodos analítico, sintético, inductivo y deductivo, debido a que, será necesario apoyarse en estos métodos para una mejor recolección de datos y análisis de la información obtenida.

- Método analítico: es considerado como un proceso que consiste en la descomposición de un todo para estudiarlas de manera individual, por lo cual se tomará en cuenta en el desarrollo del estudio de mercado, debido a que, se requiere analizar cada una de las variables e indicadores que componen la matriz de investigación a través de instrumentos de recolección de datos, con el propósito de obtener las conclusiones sobre temas relevantes a la oferta, demanda y estrategias de comunicación.
- Método sintético: integra los elementos que se encuentran dispersos para investigarlos en su totalidad, se tomó en cuenta este método para la elaboración y la ejecución de las preguntas de encuesta que se realizó al mercado objetivo de estudio, así como también en la tabulación y el análisis respectivo para cada indicador.
- Método inductivo: consiste en el estudio de lo particular de las cosas hasta lo general, este método ayudará en la ejecución del estudio técnico y financiero, por lo que se va a detallar cada rubro para determinar la utilidad del negocio y así analizar la viabilidad del proyecto.
- Método deductivo: servirá para llegar a particularizar y a determinar elementos puntuales en la ejecución del negocio sobre la base de conceptos generales, para establecer causa y efectos del problema en particular hasta estudiar de manera profunda los procesos que tienen los servicios contables y tributarios, por esta razón el proyecto ayuda a la sociedad en fortalecer una cultura tributaria para que los contribuyentes conozcan acerca de todos los procesos para que no exista ninguna sanción por parte del Estado en el pago sus tributos y contribuciones, en el área contable de igual manera es necesario la implementación de varias estrategias para llevar adecuadamente la gestión de un negocio.

CAPÍTULO I

1. Diagnóstico Situacional

1.1 Antecedentes

El cantón Ibarra se encuentra ubicado en la provincia de Imbabura, a 115 Km al noroeste de la capital del Ecuador, Quito. Es considerada la urbe más grande y poblada por su extensión territorial, alcanzando 1.1 mil km², lo que representa el 24.1 % de la provincia de Imbabura, limita al norte con Carchi, al sur con Pichincha, por el occidente con Esmeraldas y al este con Sucumbíos (Municipio de Ibarra, 2018).

La participación de la actividad económica de la ciudad es de 9.4 mil establecimientos, representando el 58.2% de la provincia (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2014). Este cantón se destaca por estar conformado de pequeñas, medianas y grandes empresas, las cuales constituyen un porcentaje favorable para el desarrollo económico del país. De igual manera no se debe dejar a un lado a los artesanos de las diferentes parroquias, que brindan un aporte significativo a la economía del sector, siendo necesario implementar estrategias que ayuden a mejorar su competitividad y aumentar su participación en el mercado.

El acelerado crecimiento de la población ha generado un incremento del movimiento económico de la ciudad con la implementación de nuevos negocios, los mismos que, necesitan administrar adecuadamente sus recursos económicos, para ello se encuentran interesados en poseer información financiera adecuada y cumplir con sus obligaciones. Las instituciones del Estado que regulan estas leyes son el Servicio de Rentas Internas (SRI), Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) y la Superintendencia de Compañías, por lo tanto, los contribuyentes tienen que cumplir con el pago pertinente de

los diferentes tributos del país e implementar un adecuado control en temas contables dentro de sus negocios.

La importancia de las pequeñas y medianas empresas se encuentra relacionado con la facilidad que tienen estas organizaciones de adaptarse a los cambios del mercado, por lo cual representan un factor clave para la distribución de la riqueza y la generación de fuentes de empleo, ayudando al desarrollo económico de un país. Es necesario mencionar que por requerimiento de la Superintendencia de Compañías es obligatorio que las empresas adapten sus estados financieros según los criterios de las Normas Internacionales de Información Financiera para PYMES, debido a que, se requiere implementar principios universales a la gestión financiera, logrando mejorar la eficacia de las organizaciones.

Las PYMES de la ciudad presentan falencias en el control adecuado dentro de sus negocios, entre los que se evidencian: falta de conocimiento en la forma de llevar la contabilidad, retrasos y desactualizaciones de la información tributaria, cálculo de multas por atrasos, entre otras. En la ciudad de Ibarra se presentan dificultades en materia contable tributaria, siendo inexcusable un apoyo hacia las PYMES a través de la creación de una microempresa dedicada a brindar información, apoyo y asesoramiento en estos temas, proporcionando a la población servicios integrados de calidad mediante la experiencia profesional del personal.

Después de haber reconocido la necesidad es importante recopilar información relacionada a los servicios que se van a ofertar que ayuden a sustentar el presente proyecto. Por lo que se debe realizar un análisis de los aspectos políticos, económicos, sociales y tecnológicos, debido a que, se consideran factores que ayudan a definir la posición estratégica de la microempresa hacia el mercado. Al conocer el panorama

general, permitirá una buena planificación, toma de decisiones, determinar las oportunidades y las amenazas del entorno en que se va a desarrollar.

1.2 Objetivo del Diagnóstico

1.2.1 Objetivo General

Desarrollar un diagnóstico situacional a fin de identificar sus oportunidades y amenazas para la creación de una microempresa proveedora de servicios contables y tributarios en la ciudad de Ibarra.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Identificar la influencia del aspecto político-legal del entorno para la implementación de una microempresa proveedora de servicios contables y tributarios en la ciudad de Ibarra.
- Examinar variables del aspecto económico que afectan al entorno para ofertar los servicios dentro de la ciudad.
- Indagar los indicadores socioculturales del entorno para ofertar servicios contables y tributarios en la ciudad de Ibarra.
- Describir la influencia del aspecto tecnológico en el entorno para la creación de este tipo de negocio.

1.3 Variables Diagnósticas

- Político – legal.
- Económico.
- Socio – cultural.
- Tecnológico.

1.4 Indicadores

Político – legal

- Impulso al desarrollo de las actividades económicas.
- Incentivos para cambio de la matriz productiva a las MIPYMES.
- Condiciones justas de competencia de mercado.
- Fortalecimiento de micro, pequeñas y medianas organizaciones.
- Cambio de la Matriz Productiva.
- Impacto de la cultura tributaria en las empresas.

Económico

- Crecimiento Económico del País.
- Índice de precios al consumidor.
- Índice riesgo país.
- Líneas de crédito.
- Población Económicamente Activa.
- Estado de la Economía Nacional.

Socio – cultural

- Cultura emprendedora de la ciudad.
- Distribución de ingreso.
- Nivel de instrucción de la ciudad.
- Disponibilidad de servicios básicos en la ciudad.
- Cultura tributaria.

Tecnológico

- Facilidad de adquirir tecnología.

- Acceso a la red.
- Plataformas digitales.

1.5 Matriz de Relación Diagnóstica

Tabla 1

Matriz de la relación diagnóstica

OBJETIVOS DIAGNÓSTICOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTES
Identificar la influencia del aspecto político-legal del entorno para la implementación de una microempresa proveedora de servicios contables y tributarios en la ciudad de Ibarra.	Político – legal	Impulso al desarrollo de las actividades económicas.	Investigación documental	Secundaria
		Incentivos para cambio de la matriz productiva a las MIPYMES.	Investigación documental	Secundaria
		Condiciones justas de competencia de mercado	Investigación documental	Secundaria
		Fortalecimiento de micro, pequeñas y medianas organizaciones.	Investigación documental	Secundaria
		Cambio de la Matriz Productiva.	Investigación documental	Secundaria
		Impacto de la cultura tributaria en las empresas.	Investigación documental	Secundaria
		Crecimiento Económico del País.	Investigación documental.	Secundaria
Explicar las variables del aspecto económico que afectan al entorno para ofertar los servicios dentro de la ciudad.	Económico	Índice de precios al consumidor.	Investigación documental	Secundaria
		Índice riesgo país.	Investigación documental	Secundaria
		Líneas de crédito.	Investigación documental	Secundaria
		Población Económicamente Activa.	Investigación documental	Secundaria
		Estado de la Economía Nacional.	Investigación documental	Secundaria
		Cultura emprendedora.	Investigación documental	Secundaria
		Nivel de instrucción del país.	Investigación documental	Secundaria
Reconocer los indicadores del aspecto sociocultural del entorno para ofertar los servicios contables y tributarios en la ciudad de Ibarra.	Socio – cultural	Disponibilidad de servicios básicos en la ciudad.	Investigación documental	Secundaria
		Cultura Tributaria	Investigación documental	Secundaria
		Facilidad de adquirir tecnología.	Investigación documental	Secundaria
Describir la influencia del aspecto tecnológico en el entorno para la creación de este tipo de negocio.	Tecnológico	Acceso a la red.	Investigación documental	Secundaria
		Plataformas digitales.	Investigación documental	Secundaria

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: Las autoras

1.6 Análisis de Resultados

Es necesario realizar un análisis de los factores del macro entorno involucrado en el sector según el giro de negocio, estos aspectos pueden convertirse como posibles oportunidades o amenazas, además, es importante conocer el espacio en donde se va a desenvolver la microempresa, debido a que, ayuda a la toma de decisiones tanto en las variables positivas, adquiriendo una ventaja competitiva dentro del mercado y en factores negativos, para poder prevenirlos mediante estrategias que permitan mitigar posibles amenazas.

Para conocer el entorno externo del negocio se ha realizado un análisis individual de cada una de las variables (Político-legal, económico, sociocultural y tecnológico). Se lo efectúa mediante un listado de indicadores que ayudarán a una mejor comprensión de cada uno de los aspectos, finalmente, éstos pueden presentar incidencias positivas o negativas para la implementación y crecimiento de la microempresa.

1.6.1 Aspecto Político-Legal

El análisis del aspecto político que se presenta a continuación se basa en la normativa legal vigente tales como Constitución del Ecuador, Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021, Leyes Orgánicas, Reglamentos, Ordenanzas, Resoluciones y demás normativa que se encuentran directamente relacionadas a la creación e impulso de una empresa en el estado ecuatoriano. Para el desarrollo de este aspecto se propuso indicadores basados en la normativa anteriormente mencionada, mismos que, servirán de referentes para identificar aspectos favorables o desfavorables del estudio de factibilidad que se pretende llevar a cabo.

a) Impulso al desarrollo de las actividades económicas - Constitución de la República del Ecuador

El régimen de desarrollo de la Constitución ecuatoriana se ampara bajo la participación del Estado en el aspecto económico y en los diferentes mercados, dicho de otra forma, la economía ya forma parte de la materia constitucional. Justamente, este aspecto ha cobrado gran importancia, debido a que, involucra la creación, fomento y desarrollo de actividades económicas en el país, de modo que, la constitución considera normas fundamentales que se pueden compilar en tres grupos: a) elementos esenciales que permiten estructurar un sistema económico determinado, b) reglas de coordinación y limitaciones de la actividad económica entre los sectores público y privado y c) reglas sobre el comportamiento de los agentes públicos en la actividad económica. Estas normas se encuentran establecidas en el título IV de la Constitución del Ecuador, donde hace hincapié en el régimen de desarrollo.

Es importante mencionar aspectos favorables que impulsan la creación de una idea de negocio, entre ellos se destaca la libertad que posee un individuo de desarrollar actividades económicas en forma individual o colectiva, como lo establece en su el art. 66, numeral 15, de modo que, no limita ni restringe el derecho a la libertad económica, ni la manera de asociarse, por tal motivo, esto incentiva a los ciudadanos ecuatorianos a desarrollar su espíritu emprendedor contribuyendo a la dinamización de la economía. El Estado ecuatoriano impulsa el pleno empleo, valorando todas las formas de trabajo, apegado a los derechos laborales, de modo que, se logre el objetivo de intercambio de productos o servicios en mercados transparentes y eficientes.

Otro aspecto de gran importancia es el derecho a la libre competencia, factor que contribuye en la calidad de los productos o servicios que se pretende ofertar, es decir, se motiva a las empresas a ser mejores y mayormente competitivos porque el mercado

muestra constantemente tendencias cambiantes. Además, las empresas ecuatorianas deben cumplir con los principios de solidaridad, responsabilidad social y ambiental, como lo establece en los numerales 15, 25 y 26 de su art. 66. Finalmente, el Estado controla y vigila las distintas actuaciones económicas o aquella capacidad normativa para garantizar y disciplinar el buen funcionamiento de los mercados, la protección del inversor y los ciudadanos mediante la acción legislativa, conforme lo determina su art. 279. (Constitución de la República del Ecuador, 2008).

b) Incentivos para cambio de la matriz productiva a las MIPYMES - Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

Se crea un marco moderno para el desarrollo de las actividades productivas privadas y de la economía popular y solidaria, donde el Estado no solamente provee los incentivos fiscales necesarios para las iniciativas de estos sectores, sino además los elementos que potencien su desarrollo: educación, salud, infraestructura, conectividad y servicios básicos. Es importante mencionar que dicha normativa enfatiza los incentivos a las MIPYMES del país, en temas de innovación, mejora de productividad y para exportación. Estas empresas por 5 años tendrán derecho a la deducción del 100% adicional de los gastos relacionados a capacitación técnica dirigida a la investigación, desarrollo e innovación tecnológica, hasta el 1% de sueldos y salarios. Otro efecto provechoso es el incentivo que las MIPYMES, se involucren en el mercado internacional.

c) Condiciones justas de competencia de mercado - Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado

Provee de reglas claras y transparentes a empresas, consumidores y principalmente a pequeños y medianos productores para que puedan competir en condiciones justas, asegurando que su desarrollo sea producto de su eficiencia y no de prácticas inadecuadas o desleales.

d) Fortalecimiento de micro, pequeñas y medianas organizaciones - Ley de Economía Popular y Solidaria

La economía popular y solidaria se reconoce en el año 2008 en el art. 283 de la Constitución de la República del Ecuador (C.E.), señala que el sistema económico es social y solidario, de modo que, pretende un equilibrio entre sociedad, estado y mercado. Al hablar de economía popular y solidaria se refiere que nace de la misma gente, este sector financiero brinda apoyo al conjunto de emprendimientos individuales y familiares de pequeña escala, artesanos, comerciantes minoristas, trabajadores por cuenta propia, personas naturales que se organizan para emprender actividades económicas productivas. Considerándose un aspecto positivo para el fortalecimiento de las empresas porque ayuda a la generación de empleo y busca mejorar la calidad de vida de los ciudadanos. (Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, 2011).

Es indispensable tomar en cuenta los beneficios tributarios que gozan dichas organizaciones, con la finalidad de impulsar los emprendimientos hacia el camino de micro, pequeña y mediana empresa. Las organizaciones de Economía Popular y Solidaria gozan de varios beneficios tributarios, el principal es estar exento del pago de impuesto a la renta como lo señala los siguientes artículos establecidos en leyes tributarias, art. 19 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LORTI), art. 139 de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (LOEPS).

El sector de Economía Popular y Solidaria se ha incrementado en los últimos 3 años, debido a los grandes beneficios tributarios y societarios que poseen estas organizaciones, lo cual ha permitido a muchos emprendedores incursionar en este sistema económico, generando nuevas plazas de empleo y mejorando la actividad económica para el bienestar social. Dentro de los beneficios societarios, es importante recalcar que constituir una organización de EPS solo basta tener un capital equivalente a un salario básico unificado,

además, los requisitos que solicita la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria son accesibles y fáciles de tramitar, que sencillamente lo puede realizar cualquier ciudadano (Arroba, 2016).

El Estado ha decidido apoyar a este sector, porque es una manera de incentivar a los emprendedores y lo ha hecho de diversas maneras, entre las cuales están: la prelación en el portal de compras públicas de algunos servicios como: seguridad, limpieza, transporte, alimentación y vestimenta y con la exoneración de algunos tributos como: exenciones de retención en la fuente e IVA, no gravar IVA cuando se realicen actos solidarios entre el mismo sector y no pagar ningún valor ni anticipo respecto al impuesto a la renta cuando se acojan al beneficio de reinvertir sus utilidades en mejoras de su actividad comercial (Arroba, 2016).

e) Cambio de la Matriz Productiva - Plan Nacional de Desarrollo (2017-2021)- Toda una Vida

El Plan de Desarrollo busca consolidar una sociedad con equidad y justicia social a través de la formulación de políticas y planificación de metas que se pretende alcanzar en un determinado tiempo. Además, los propósitos fundamentales de este plan es brindar confianza a la inversión interna y fortalecer la sostenibilidad del sistema económico social y solidario para la dinamización de los mercados internos y fortalecimiento del aparato productivo nacional (Secretaria Nacional de Planificación y desarrollo, 2016).

El cumplimiento de esta meta se logrará a través de financiamiento para los emprendedores del país, la oportunidad de dinamizar la economía del sector al cual pertenecen y ser una fuente de empleo, es lo que se pretende hacer realidad. La importancia de canalizar los recursos hacia el sector productivo promoviendo fuentes

alternativas de financiamiento y la inversión a largo plazo (Secretaría Nacional de Planificación y desarrollo, 2016).

Otro de los lineamientos con mayor relevancia dentro del Plan de Desarrollo es Impulsar la Productividad y Competitividad para el Crecimiento Económico Sustentable de Manera Redistributiva y Solidaria. Es importante mencionar que el Ecuador es un país rico en recursos renovables y no renovables, en los cuales se encuentran la oportunidad de crear negocios (Secretaría Nacional de Planificación y desarrollo, 2016).

El país requiere fortalecer y potenciar la integración de las cadenas productivas locales, generar un valor agregado a los productos o servicios nacionales, los cuales ayuden a la dinamización económica tanto interna como externa a través del desarrollo y fortalecimiento de los sectores de apoyo que brindan servicios de gran importancia al sector productivo como lo es la infraestructura multinacional de transporte, dotación de agua y servicio energético para el normal desenvolvimiento de las empresas con costos competitivos (Secretaría Nacional de Planificación y desarrollo, 2016).

f) Impacto de la cultura tributaria en las empresas - Ley de Régimen Tributario Interno

El estado ecuatoriano persigue continuamente mejorar las condiciones de competitividad de la economía, rol en el que se encuentra inmerso la sociedad a través del pago de impuestos, para alcanzar este objetivo trazado, es imprescindible contar con un marco normativo que promueva el desarrollo económico, proponiendo normas fiscales eficientes y equitativas. Muchas veces el pago de impuestos suele parecer una obligación forzada, pero no cabe duda de que ello faculta llevar las cuentas de manera organizada, así mismo permitirá un mejor manejo de presupuesto para las empresas, de manera que,

contribuyan con las necesidades sociales, lo que significa una vida digna para los habitantes del país.

Frecuentemente el desconocimiento de la ley crea confusión en la sociedad, por lo que se adopta la ideología equivocada en donde se cree que el Estado es el único beneficiado de los tributos, sin embargo, la cultura tributaria permite la redistribución de la riqueza del estado ecuatoriano, así mismo, dentro de su margen normativo se encuentra una serie de incentivos y beneficios para los contribuyentes. Lo que resulta un aspecto positivo para que los contribuyentes cumplan con sus obligaciones tributarias de manera eficiente. En la tabla que se detalla a continuación, se presenta una serie de obligaciones e incentivos tributarios para las empresas.

- Desde el 2016, los microempresarios con ingresos de hasta USD 100.000 no pagan anticipo mínimo de Impuesto a la Renta, ahora se amplía el rango de ingresos hasta USD 300.000, beneficiando a 29.291 microempresas adicionales.
- Además, las microempresas empiezan a pagar Impuesto a la Renta a partir de USD 11.270 (franja exenta), lo que beneficia a 36.000 microempresarios.
- Por su parte, las microempresas nuevas se exoneran del pago del Impuesto a la Renta en los tres primeros años de actividad, siempre que generen empleo neto y valor agregado, beneficiando a 118.485 contribuyentes con esta medida (Servicio de Rentas Internas del Ecuador, 2018).

Las PYMES se encuentran en particular en la producción de bienes y servicios siendo consideradas la base del desarrollo social del país tanto produciendo, demandando y comprando productos, por lo que se constituyen en un actor fundamental en la generación de riqueza y empleo. Por esta razón, es necesario conocer los beneficios tributarios como

las devoluciones de impuestos o las exenciones, así mismo, existe la posibilidad de negociar con la autoridad tributaria misma que ofrece facilidades de pago con bajos intereses.

1.6.2 Aspecto Económico

El desarrollo de este apartado ayudará a identificar las causas principales que afectan a la implementación de la microempresa, misma que se realiza mediante indicadores que brindará una perspectiva en general de la situación económica que atraviesa el país, el cual será considerado como un referente clave para este análisis.

a) Crecimiento económico del país.



Figura 1: Producto interno bruto

Fuente: (*El Telégrafo*, 2017).

Uno de los indicadores más importantes para analizar la situación real de la economía de un país es el Producto Interno Bruto (PIB), el cual representa el valor total de los bienes y servicios finales producidos dentro de un país en un periodo determinado. Se podría definir como un referente del tamaño del patrimonio nacional, debido a que, permite

analizar si una economía se encuentra en expansión o se está contrayendo (Canessa, 2016).

En el gráfico anterior se observa que entre abril y junio del año 2017 las cuentas nacionales tuvieron un crecimiento de un 3,3%, dando al fin el segundo resultado positivo, debido a una larga recesión económica a causa de la caída del precio del petróleo y la presencia del terremoto, este resultado se debe a la recuperación de las actividades no petroleras, la mejora en la recaudación tributaria y el incremento de las importaciones y exportaciones (El Telégrafo, 2017).

El país está siendo optimista en la recuperación de la economía nacional, debido a los resultados favorables que se han ido evidenciando desde el 2017, durante los tres primeros trimestres con el 2,6%, 3,3% y 3,8% en el PIB. Según el Fondo Monetario Internacional menciona que Ecuador llegaría al año 2018 a crecer en un 2,2%, esto gracias a la disminución del riesgo país y el aumento del precio del petróleo. Además, es importante mencionar que el motor de la economía en el año 2017 fue impulsado por el crecimiento del consumo y para el año entrante esto será posible gracias a la inversión (ANDES, 2018).

A un mayor crecimiento del PIB existe la posibilidad de mejorar las condiciones de vida de la población, disminuye la tasa de desempleo, las empresas incrementan sus ventas y obtienen mayores ingresos. Representando una oportunidad para invertir en la implementación de este nuevo negocio, debido a que, el Ecuador al encontrarse en una creciente recuperación económica ayudará a dinamizar el consumo, logrando el desarrollo económico del sector con la generación de fuentes de empleo.

b) Índice de precios al consumidor.

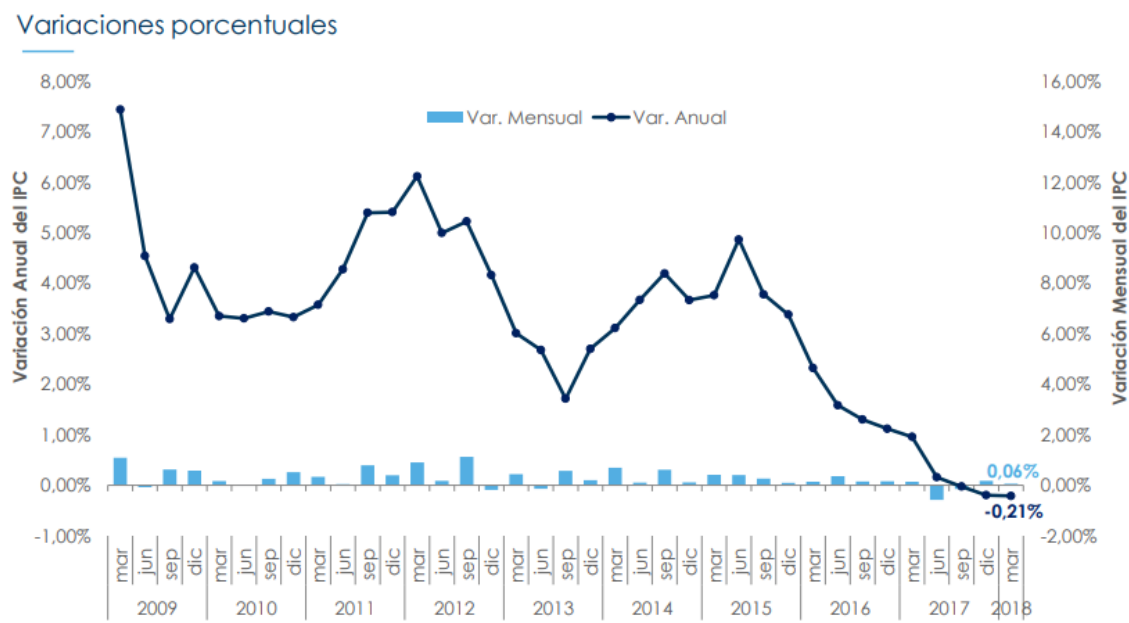


Figura 2: Inflación mensual del mes de marzo

Fuente: (INEC, 2018).

Según datos del (INEC, 2018) el Ecuador registró estos dos últimos trimestres inflación negativa, desde el mes de octubre se puede ir evidenciando que se cerró con un valor del -0,14%, para enero del 2018 se encuentra en -0,09% y finalmente en marzo se cerró con el -0,21%, registrando nuevamente una variación negativa en el Índice de Precios del Consumidor.

La inflación se considera como el incremento generalizado de los precios, tanto de bienes como de servicios, pero lo que se puede evidenciar es que el país se encuentra con una deflación, en donde los empresarios piensan que no deben subir los precios de sus productos o servicios, debido a que, van a repercutir en sus ventas, esta situación provoca

que los negocios reduzcan los precios o empleen estrategias como descuentos para deshacerse de sus stocks y poder recuperar parte de su liquidez (El Universo, 2015).

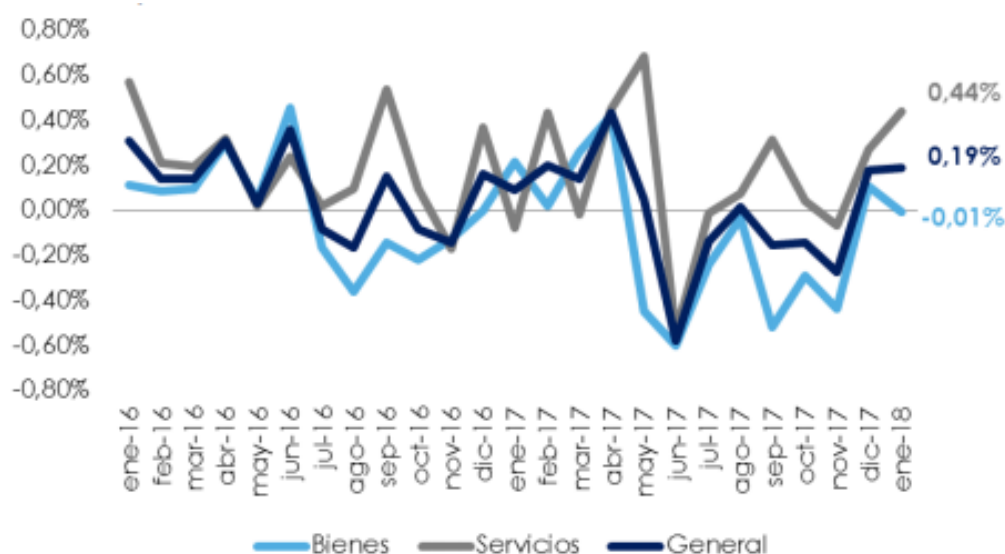


Figura 3: Evolución mensual de la inflación de bienes y servicios

Fuente: Boletín Técnico IPC enero 2018 INEC.










Se puede evidenciar en el gráfico anterior que hasta enero del 2018 los bienes presentaron una variación mensual del -0,01% a diferencia de los servicios que se encuentra en el 0,44%, por lo que es notable un incremento del porcentaje de inflación, es decir, que los precios de esta categoría se han mantenido con una evolución positiva.

Después de lo mencionado anteriormente se puede determinar que para la categoría de servicios existe una tendencia favorable, debido a que, no va a existir inconvenientes en la fijación de los precios de venta siendo considerado un aspecto positivo, puesto que, los contribuyentes van a adquirir el servicio sin ningún inconveniente.

c) Índice riesgo país.

Tabla 2

Comparación porcentaje riesgo país

EMBI+	PAÍS	PUNTOS
	EMBI+ ARGENTINA	491
	EMBI+ BRASIL	264
	EMBI+ COLOMBIA	192
	EMBI+ ECUADOR	780
	EMBI+ MEXICO	203
	EMBI+ PANAMA	141
	EMBI+ PERU	132
	EMBI+ URUGUAY	187
	EMBI+ VENEZUELA	4641

Fuente: Diario ámbito financiero.

Elaborado: Por las autoras.

Para un mayor entendimiento del índice riesgo país, es necesario indicar que la palabra riesgo se relaciona con exposición a peligro y desde el punto de vista de un inversionista, es la posibilidad de obtener pérdidas. Uno de los principales indicadores para su cálculo es el EMBI + el indicador de bonos de mercados emergentes, por lo que se utiliza para calcular la diferencia entre la tasa de interés que una nación está en obligación de pagar por contraer deuda en el exterior, con relación a los bonos en Estados Unidos que son considerados como libres de riesgo (El Universo, 2018).

Además, un reporte realizado por Bloomberg menciona que existe un declive de 4,7% en los bonos de la deuda del Ecuador por la venta anticipada de 116 millones de barriles de petróleo a Tailandia, por tal motivo éstos se relacionan directamente con el aumento de riesgo en el país (El Comercio, 2018).

Se evidencia en la tabla precedente que el Ecuador representa el segundo país de América Latina con un porcentaje elevado respecto al riesgo país, siendo el primer punto

que analizan los inversionistas extranjeros, debido a que, es considerado un índice que mide a través de una escala de calificación de indicadores, la situación en que se encuentra una nación respecto a las demás, donde al tener un porcentaje alto será más difícil atraer inversión extranjera, perjudicando al crecimiento de la actividad productiva de una nación, impidiendo la generación de plazas de trabajo.

d) Líneas de crédito.

Para la creación de un nuevo negocio es indispensable acudir a instituciones que otorguen financiamiento, por tal motivo existe una variedad de proyectos que impulsa el gobierno y las entidades financieras y que los clientes elijan la mejor alternativa para comenzar a implementar su idea de negocio.

El presidente Lenin Moreno se comprometió abrir una línea de crédito por 300 millones de dólares para el financiamiento de emprendimientos dirigido a jóvenes con tasas de interés competitivas para los sectores productivos, microcréditos y emprendimientos, mencionó que, con esta propuesta se dotará de los recursos necesarios con el objetivo de generar fuentes de empleo, buscando el beneficio de diversificar la economía del país (El Comercio, 2017).

Igualmente, el BanEcuador ha realizado una buena gestión, puesto que, ha entregado más de 800 millones de créditos desde que inició este nuevo gobierno, esta institución brinda financiamiento de hasta 15 mil dólares con plazos flexibles, sin ninguna garantía prenda solo un buen análisis del perfil de la persona solicitante y con una tasa de interés de un dígito como lo ofreció el presidente Lenin Moreno (El Universo, 2017).

Es importante tomar en consideración que para el financiamiento de un préstamo existen la tasa de interés activa y pasiva emitida por el Banco Central del Ecuador. A continuación, se presenta una tabla que indican los porcentajes para créditos.

Tabla 3

Tasas de interés activas efectivas vigentes para el sector financiero popular y solidario

Tasas referenciales		Tasas máximas	
Tasa activa efectiva referencial para el segmento:	% anual	Tasa activa efectiva referencial para el segmento:	% anual
Microcrédito minorista	25,24	Microcrédito minorista	30,50
Microcrédito de acumulación simple	23,50	Microcrédito de acumulación simple	27,50
Microcrédito de acumulación ampliada	20,89	Microcrédito de acumulación ampliada	25,50

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2018)

Modificado: Por Las autoras

Las tasas de interés juegan un papel importante dentro de la economía de un país, pues se consideran un elemento fundamental en la política monetaria, la tasa de interés pasiva se refiere al valor que debe cancelar una institución financiera por la inversión de sus clientes dentro de su sistema bancario, al aumentarla fomenta el nivel de ahorro en las personas, debido a que, van a obtener un mayor ingreso, en cambio al disminuirla, la población se desalienta para invertir su dinero (RPP Noticias, 2015). La tasa de interés activa es el beneficio que recibe la institución financiera cada vez que genera una deuda a sus clientes, al incrementarla encarece los créditos por ende la inversión de nuevos emprendimientos y al reducirla pues creará el efecto contrario (Finanzas Proyectos, 2014).

Para la constitución de nuevas empresas el financiamiento va a ser posible gracias a los proyectos que impulsan el cambio de la matriz productiva del país, por lo cual una iniciativa clave es ayudar a las personas a poner en marcha la idea de su negocio. Para la creación de la microempresa la tasa de interés activa referencial se encuentra entre el 25,24% y el 30,50%, constituyendo una amenaza, debido a que, entre más elevados los gastos existe un porcentaje de reducción del margen de utilidad, afectando al crecimiento

y expansión del negocio. Además, se podría afectar directamente a los contribuyentes, puesto que, al disponer de una tasa de interés alta se verá inmerso en la fijación de los precios de venta de cada servicio, lo cual podría reducir un porcentaje significativo de clientes.

e) Población económicamente activa.

La PEA es considerada el grupo de personas desde 15 años en adelante que trabajan al menos por una hora a la semana y aquellas que no tenían empleo, pero se encuentran disponibles y dispuestas a conseguir uno. Según las estadísticas demuestran que, de la población total del país, el 69,6% se encuentra en edad para trabajar, de las cuales el 68,6% está económicamente activa y el 94,3% son personas con empleo (INEC, 2016).

La PEA de la ciudad de Ibarra representa el 47,7% de la provincia de Imbabura, igualmente la tasa de crecimiento es de 2,99% que representa a 20.587 habitantes, las mismas que se reparten en tres sectores: agropecuario con el 11,61%, industrias con el 19,38%, servicios con el 58,02 y otros con el 10,93%.

Tabla 4

Población económicamente activa de la ciudad de Ibarra

ACTIVIDAD	PEA	%
Sector agropecuario	9367	1161%
Sector Industrias	15630	19%
Sector servicios	46855	5802%
Otros	8817	1093%

Fuente: Plan de desarrollo y ordenamiento territorial de Ibarra.
Modificado por: Las autoras.

Se puede evidenciar que el sector de los servicios es el que representa mayor porcentaje de la PEA de la ciudad con el 58,02%, en donde la actividad que destaca es el comercio al por mayor y menor con el 23,10%, además, es necesario mencionar las categorías con mayor posicionamiento en el mercado, en el cual con el 32,2% se encuentran los

empleados u obreros privados, seguido por las personas que tienen sus propios negocios con el 25,85% y finalmente los empleados del sector público con el 14,97% (Municipio de Ibarra, 2010).

En la ciudad de Ibarra se puede observar que existe un porcentaje adecuado de personas que mantiene un empleo, en donde el sector que prevalece es el de los servicios, además, es importante mencionar que un buen porcentaje de estos negocios son formados por cuenta propia, es decir, son consideradas las MIPYMES de la ciudad que es el mercado objetivo del presente estudio de factibilidad, por esta razón, se considera una oportunidad, debido a que, va existir un porcentaje significativo de personas que requieren cumplir con sus obligaciones con el Estado, por ende necesitan el asesoramiento en temas contables y tributarios.

f) Estado de la economía nacional.

Para los próximos años la situación económica que el Ecuador vivirá bajo el gobierno del actual presidente Lenin Moreno tomará un rumbo hacia una significativa recuperación monetaria, a pesar del gran déficit fiscal que se heredó, a razón del exagerado gasto público, debido a las planificaciones según los años de bonanza petrolera que vivía en ese entonces el país (El Universo, 2017).

El Banco Central del Ecuador realiza una proyección, en donde el crecimiento Nacional para el año 2018 será de 0,7% un valor moderado si se compara con el 7,78% registrado en el 2011, este incremento se debe prácticamente a las nuevas propuestas en materia económica del nuevo mandatario para este periodo, en donde manifiesta que las inversiones del sector privado serán el principal motor para el crecimiento de la economía ecuatoriana (El Comercio, 2017).

Algunas perspectivas que tiene el Estado son en el área de la construcción generar \$4.800 millones de dólares, en el comercio exterior la esperanza es que la balanza

comercial durante estos cuatro años sea positiva, debido al crecimiento de las exportaciones de productos no petroleros, el pasado 8 de agosto el presidente dictaminó la reducción del 10% de los sueldos del nivel jerárquico superior ahorrado un 2,8 millón de dólares (El Comercio, 2017).

En el país se evidencia el incremento de ingresos tributarios y existe una leve alza en el precio del petróleo, a pesar de estas dos situaciones aún existe déficit fiscal, por ende, crece el endeudamiento. El gobierno ha optado por un plan de ahorro fiscal en el cual se pretende fusionar a cinco ministerios y más de mil funcionarios para lograr este objetivo. Pese a la mejora en la recaudación tributaria y el proceso de privatización, es importante reducir el gasto público, el país tiene la esperanza de cumplir con este anhelo para los años posteriores (CESLA, 2018).

Así mismo es indiscutible que la deuda externa para el año 2018 alcanzó el 32,2% del PIB con los 3.000 millones que contrajo en su última financiación, lo cual demuestra la situación por la que atraviesa el país, debido a que, no es nada aconsejable que endeudarse represente la primera opción para sostener el déficit fiscal. Otra alternativa que el Gobierno está escogiendo es disminuir el gasto público, empujando a la economía a una crisis de demanda, debido a que, este representa el ingreso de hogares, ahorro privado y consumo de bienes o servicios. La última salida sería el incremento de tributos, que ayudaría por una parte al país por lo que la presión tributaria es considerada debajo de los promedios de los demás países, pero igualmente impregnar una cultura tributaria en la sociedad es un desafío aún en estos tiempos en la sociedad (CELAG, 2018).

Para los próximos años es aconsejable dar un cambio drástico la manera de cómo se está manejando la economía nacional, para que el Ecuador disminuya el déficit fiscal se debe a tres situaciones: más endeudamiento externo, reducción del gasto e incremento de

tributos a la sociedad, igualmente no se puede restringir las importaciones porque impone límites de crecimiento, brindando el panorama económico al cual enfrenta el país en los próximos años, lo cual conlleva al aumento del desempleo, cierre de negocios y la disminución de la calidad de vida de la sociedad.

1.6.3 Aspecto Socio – Cultural

El desarrollo del siguiente aspecto permitirá identificar aspectos relevantes del macroentorno social y cultural a través del análisis de indicadores claves que permiten la determinación de oportunidades y amenazas para el presente estudio de factibilidad.

a) Cultura emprendedora de la ciudad de Ibarra

La actividad emprendedora en el Ecuador muestra resultados favorables, de modo que, el país posee la tasa más alta de América Latina. Así lo afirma Global Entrepreneurship Monitor, un informe global que valora el emprendimiento, en donde el Ecuador registra una tasa del 33.6% mismo que corresponde el 25.9% a negocios nacientes y un 9.8% para nuevos negocios (Ekos, 2017). Varios de estos emprendimientos, no logran mantenerse en el mercado por muchos años, de modo que, el porcentaje alentador disminuye con el pasar de los años registrando una tasa de cierre de negocios del 7,5% y esto se debe a la mala administración de sus recursos, falta de inversión y toma de decisiones no acertadas (Lasio , Caicedo , Ordeña , & Samaniego, 2017).

Es importante mencionar que el mercado es cada vez más competitivo, de modo que, requiere mayor iniciativa, por lo que, es necesario llevar una planificación y demandar un servicio de asesoría contable y tributario. Este escenario se considera favorable para el servicio que se lanzará al mercado, puesto que, resalta la necesidad de contar con un profesional para una mejor toma de decisiones (Líderes, 2015).

Los datos anteriormente mencionados demuestran que los ecuatorianos apuestan por emprendimientos propios con autonomía, al formar sus negocios para comercializar productos o servicios. En la ciudad de Ibarra no cabe duda que el sector de mayor dinamismo es el manufacturero, siendo una importante fuente generadora de empleo, además, se puede evidenciar la concientización de las personas sobre la cultura emprendedora en donde los ibarreños asumen cada vez más riesgos, puesto que, la creación de una empresa no influye únicamente a quien decide emprender, sino para el desarrollo económico del sector (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2010).

b) Nivel de instrucción

No cabe duda que la educación es un factor de gran importancia en el desarrollo económico, siempre ha sido evidente que el conocimiento de una técnica, oficio o profesión es indispensable y de gran utilidad en el bienestar económico, de modo que, en la actualidad los índices de analfabetismo según cifras del INEC en el país han disminuido considerablemente mostrando porcentajes del 9,0% al 6.8% entre los años 2001 y 2010, por lo que, se muestra un cambio de ideología en la población, un porcentaje mayoritario persigue el sueño de ser un profesional de excelencia y ser su propio jefe, el resto de los habitantes busca emplearse bajo relación de dependencia.

Por lo tanto, los dos escenarios contribuyen al desarrollo económico del país, en el primer caso implementando su propio negocio al ejercer una actividad económica que contará con bases sólidas para mantenerse en el mercado generando utilidades, así mismo, ser una fuente de generación de empleo. Por otro lado, la formación académica permitirá ocupar una plaza de trabajo, con ello las personas podrán cubrir sus necesidades cotidianas, por ende, forman parte de la población económicamente activa.

c) Disponibilidad de servicios básicos en el área.

El mayor porcentaje de la población de la ciudad de Ibarra cuenta con todos los servicios básicos, lo cual se considera como una oportunidad para emprender, de modo que, el inversor se sentirá con la confianza de crear su negocio propio, ofreciendo a sus clientes las condiciones idóneas para ofertar sus productos o servicios.

Tabla 5

Disponibilidad de servicios básicos

CATEGORÍA	CANTÓN		URBANO		RURAL	
	CASO	%	CASO	%	CASO	%
SERVICIO DE AGUA						
De red pública	15.954	73,8	9.658	93,44	6.296	55,81
ELIMINACION DE BASURA						
Por carro recolector	15.905	73,57	10.092	97,64	5.813	51,52
ELIMINACIÓN DE EXCRETAS						
Conectado a red pública de alcantarillado.	13.069	60,45	9.637	93,24	3.432	30,42
SERVICIO ELECTRICO EN LA VIVIENDA						
Si tiene	20.841	96,41	10.200	98,68	10.641	94,32
SERVICIO TELEFÓNICO EN VIVIENDAS						
Si tiene	5.827	26,68	4.069	38,82	1.758	15,47
TELEFONÍA CELULAR						
Si tiene	16.771	76,78	8.871	84,62	7.900	69,54

Fuente: INEC 2010

Elaborado por: Las auroras.

Las estadísticas analizadas muestran que la zona urbana de la ciudad posee un mayor acceso a los servicios básicos de agua potable, recolección de basura y alcantarillado, lo cual facilita la oportunidad de negocios en la ciudad.

d) Cultura tributaria

Desde el año 2000 el Ecuador entró en un cambio profundo de reformas tributarias en las que se eliminaron impuestos ineficientes, es decir, que costaba más recaudarlos que

el beneficio que brindaban y por lo cual se ha ido mejorando la normativa de los tributos que se encuentran aún vigentes, pero al mismo tiempo se incorporaron otros más efectivos y eficientes; este cambio radical se lo ha logrado a través de las reformas que estuvieron encaminadas a disminuir la evasión fiscal con procesos de control exhaustivos y la socialización de la normativa a toda la sociedad a través de diferentes medios de comunicación.

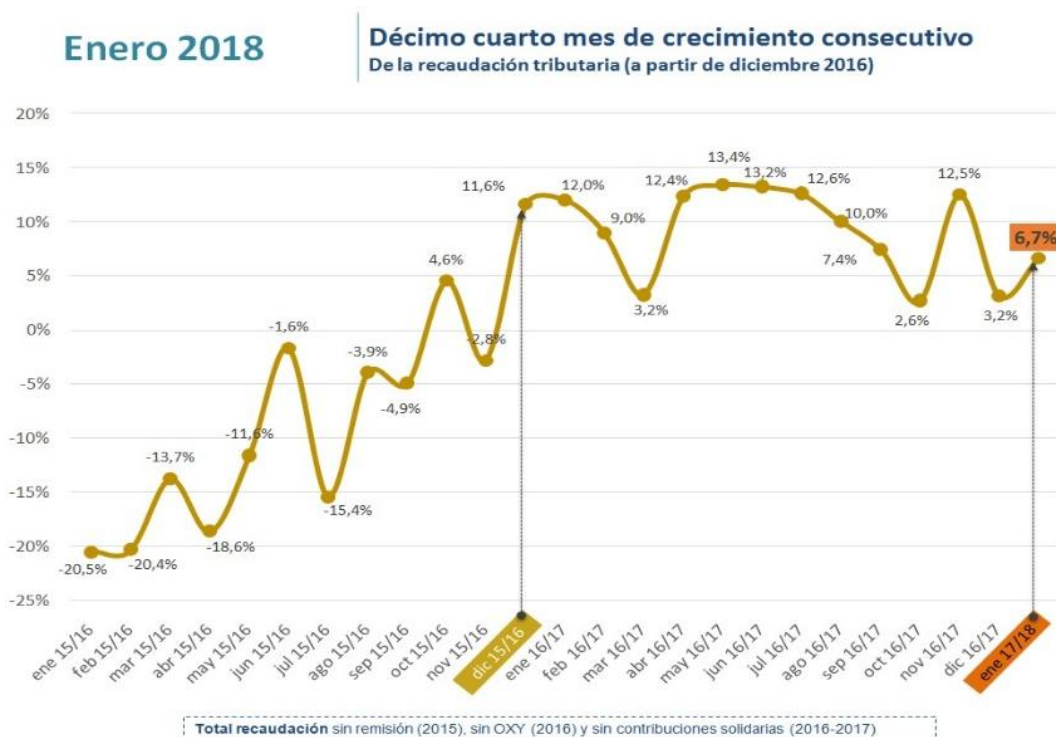


Figura 4: Recaudación Tributaria.

Fuente: Servicio de Rentas Internas del Ecuador 2018.

Esta revolución fiscal ha dado sus frutos, debido a que, si se compara con las estadísticas de recaudación de hace 10 años con la actual no solo desde el punto de vista financiero sino en la parte de aceptación social se puede evidenciar la disposición de las personas en cumplir con sus obligaciones tributarias, esto gracias a la difusión de la información y a la facilidad para realizar los pagos correspondientes, puesto que, la recaudación tributaria se ha incrementado en un 6,7% en enero de 2018, tal como lo

muestra la figura 4, en donde se observa la fluctuación de los porcentajes de recaudación tributaria.

PROVINCIA	ene-17	ene-18	Crecimiento
PICHINCHA	694,4	730	5,10%
GUAYAS	389,1	412,8	6,10%
AZUAY	61,4	75,3	22,50%
MANABI	25,7	25,5	-1,00%
TUNGURAHUA	17,2	19,7	14,60%
EL ORO	14,4	18,5	29,20%
COTOPAXI	9,1	11,7	28,40%
IMBABURA	8,6	9,4	9,50%
CHIMBORAZO	6	7,8	28,50%
SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS	7,1	7,6	7,50%
LOS RIOS	7,3	7,6	3,20%
LOJA	8	6,9	-13,10%
ZAMORA CHINCHIPE	2,6	6,5	154,00%
ESMERALDAS	7,7	5,6	-27,60%
SANTA ELENA	2,8	3,6	29,90%
CAÑAR	3,6	3	-16,40%
GALAPAGOS	3	2,6	-15,90%
SUCUMBIOS	2	2,4	20,90%
ORELLANA	2,3	2,1	-7,00%
CARCHI	2,1	2,1	0,10%
MORONA SANTIAGO	1,9	1,5	-20,70%
PASTAZA	1,3	1,4	14,90%
NAPO	1,3	1,2	-7,20%
BOLIVAR	1,1	1,1	-0,30%
SIN DOMICILIO ASIGNADO	0,7	0,8	8,70%
TOTAL RECAUDADO SIN CONTRIBUCIONES SOLIDARIAS	1.281	1.367	6,70%

Figura 5: Crecimiento provincial de recaudación tributaria.

Fuente: Servicio de Rentas Internas del Ecuador 2018.

El incremento en la recaudación de impuestos responde al cambio en la cultura tributaria, la provincia de Imbabura refleja un crecimiento del 9,50% en recaudación de tributos frente al año 2016 como se muestra en la figura 5, según información por parte del Servicio de Rentas Internas el nivel de actividades económicas refleja un crecimiento, principalmente en los sectores de agricultura, minas y canteras, transporte y almacenamiento, salud y comercio.

1.6.4 ASPECTO TECNOLÓGICO

Dentro de este apartado se analizan indicadores claves que contribuyen al análisis del aspecto tecnológico para la implementación de la microempresa proveedora de servicios contables y tributarios, con el fin de determinar las posibles oportunidades o amenazas que se encuentran relacionadas al proyecto de estudio.

a) Facilidad de adquirir tecnología.

El Ecuador es un país que cada día se preocupa por brindar una mejor calidad de vida a su población, por esta razón se ha considerado importante temas sobre la investigación, desarrollo e innovación tanto para las empresas y la sociedad en general, por lo cual el Estado ha realizado varios congresos, en donde la principal preocupación es fomentar una cultura tecnológica dentro de la población (El Telégrafo, 2016).

La tecnología hoy en día es indispensable para cualquier organización, esta ha llegado sin duda alguna a resolver problemas que existían en los procesos, lo que antes se tardaba semanas en realizar ahora se demora minutos y sin un mayor esfuerzo. Es importante disponer de tecnología que cumpla con los estándares de calidad, con la finalidad de brindar a los clientes un servicio que ofrezca seguridad y eficiencia. Es necesario realizar una adecuada selección de estos equipos, puesto que, la tecnología ya no se considera un lujo sino una inversión, debido a que, se pretende adquirir competitividad dentro del mercado.

Se considera un aspecto positivo, debido a que, en el país existe facilidad de acceso para adquirir la tecnología necesaria, la cual permite mejorar los procesos, incrementar las ventas, optimizar el tiempo, ayudando a reducir gastos, lo cual es un beneficio para la implementación de la microempresa, además, los clientes recibirán un servicio de calidad, cumpliendo con las expectativas que éstos tienen para satisfacer sus necesidades.

b) Acceso a la red.

El internet hoy en día es considerado un elemento clave para cualquier tipo de negocio, en el país 13.5% millones de personas son usuarios de la red, es decir el 80% de la población. Es por esta razón que las empresas la utilizan como un mecanismo de marketing eficaz a la hora de introducir un nuevo producto o servicio al mercado, debido a que, este permite difundir información a cualquier parte del mundo. Los avances en la tecnología ayudan en la publicidad de las empresas a través de la comunicación y expansión de información con el uso de las famosas redes sociales, resultando un beneficio a los empresarios, debido a que, permite una comunicación permanente con los usuarios a costos mínimos (Insights Media, 2018).

Con la utilización del Internet se aportará grandes beneficios al negocio, puesto que, es considerado un medio de difusión, por el cual se podrá ganar posicionamiento dentro del mercado a través de la promoción y publicidad en la red, logrando que los clientes se familiaricen con los productos o servicios que se ofertan en una empresa, además, con el uso de la red se puede mantener en contacto con clientes y proveedores, ayudando a facilitar la gestión de ventas vía online, considerándose una herramienta eficaz a la hora de conseguir clientes potenciales sin hacer grandes inversiones de dinero, permitiendo reducir costos y aumentar utilidades.

c) Plataformas digitales.

En este aspecto es importante tener en consideración que una plataforma digital es un sitio web que disponen las organizaciones con la finalidad de agilizar los servicios que brindan a los clientes y cumplir con sus objetivos. Aquí se puede encontrar varios recursos como foros, documentos, aplicaciones, entre otros, lo que se podría considerarse como una red en colaboración de varias plataformas con el fin de complementar a las demás (Innovation & Entrepreneurship Business School, 2018).

El país a través del uso de las plataformas digitales ha mejorado sustancialmente la recaudación de impuestos y eficacia de sus procesos para el cumplimiento de sus objetivos, además existen varios servicios que la sociedad puede realizarlos a través de esta herramienta sin necesidad de acercarse personalmente a las instancias correspondientes del Estado.

Para la implementación de la microempresa es sumamente importante apoyarse del uso de estos sitios web, porque a través de estas plataformas se pueden realizar los diferentes trámites a los contribuyentes, por lo cual representa un instrumento clave para la ejecución del servicio.

1.7 MATRIZ DE VALORACIÓN DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS.

Después del análisis realizado de los factores del entorno externo del presente proyecto se elabora una matriz que se compone de un listado de incidencias según los indicadores obtenidos por los aspectos políticos, económicos, sociales y tecnológicos para la implementación de una microempresa de asesoría contable con su respectiva calificación. Para la ponderación de las variables se ha tomado como referencia del 1 al 5, siendo el 1 el componente con menor influencia y el 5 el de mayor. Se procederá evaluando a cada uno de los aspectos para poder identificar las oportunidades y amenazas que tienen mayor incidencia en la implementación del negocio.

Tabla 6

Matriz de oportunidades y amenazas

VARIABLES	INDICADORES	AMENAZA		INDIFERENTE	OPORTUNIDAD	
		1	2	3	4	5
Político – legal	Constitución del Ecuador Impulso el desarrollo de las actividades económicas a través de la ciencia, tecnología, artes, saberes ancestrales y en general las actividades de la iniciativa creativa comunitaria. Además, promueve el pleno empleo valorando todas las formas de trabajo, con respeto a los derechos laborales de modo que, se logre el objetivo de intercambio de productos o servicios en mercados transparentes y eficientes.				X	
	Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (Copci) , incentivos fiscales para las iniciativas de empresas y el fortalecimiento de los elementos que potencien su desarrollo: educación, salud, infraestructura, conectividad y servicios básicos.				X	
	Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado condiciones justas de competencia para empresas, consumidores y principalmente a pequeños y medianos comerciantes, asegurando que su desarrollo sea producto de su eficiencia y no de prácticas inadecuadas o desleales.				X	
	Ley de Economía Popular y Solidaria. beneficios tributarios para las organizaciones de Economía Popular y Solidaria, el principal es estar exento del pago de impuesto a la renta como lo señala los siguientes artículos establecidos en leyes tributarias, art. 19 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LORTI), art. 139 de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (LOEPS). Facilidad para constituir una organización de EPS, con capital equivalente a un salario básico unificado, además, los requisitos que solicita la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria son accesibles y fáciles de tramitar.				X	
	Plan Nacional de Desarrollo (2017-2021)- Toda una Vida facilita el financiamiento para los emprendedores del país, canalizando los recursos hacia el sector productivo de manera ágil y oportuna, en condiciones favorables de plazo y tasas de interés.					X
	Ley de Régimen Tributario Interno: beneficios e incentivos a los contribuyentes enfocada a la inclusión y progresividad.				X	

	La creciente recuperación económica, ayudará a dinamizar el consumo de productos y servicios, permitiendo al crecimiento del sector con la generación de fuentes de empleo.			X	
	Existe estabilidad en los precios en la categoría de servicios según los porcentajes de inflación, permitiendo la fijación de precios de venta con tendencia positiva.				X
	El país pese a encontrarse en una creciente recuperación económica no es suficiente para ser considerado un país atractivo para la inversión.	X			
	Una alta tasa de interés activa referencial recae en la reducción del margen de utilidad, afectando al crecimiento y expansión del negocio, igualmente se verá inmerso en la fijación de los precios de venta, lo cual podría reducir un porcentaje significativo de clientes.	X			
Económico	Situación económica en recesión, conlleva al aumento del desempleo, cierre de negocios y la disminución de la calidad de vida de la sociedad. .			X	
	En la ciudad de Ibarra existe un buen número de MIPYMES que requieren cumplir con sus obligaciones con el Estado, por ende, necesitan el asesoramiento en temas contables y tributarios.				X
	Emprendimientos con ciclo de vida corto o limitado, debido a la mala administración de recursos.	X			
Socio – cultural	Sociedad con conocimientos sólidos que contribuyen al desarrollo económico.				X
	Condiciones favorables en las zonas urbanas y rurales de la ciudad de Ibarra para implementación de negocio.				X
Tecnológico	En el país es posible adquirir la tecnología necesaria, la cual permite mejorar los procesos, incrementar las ventas, optimizar el tiempo, ayudando a reducir gastos y brindar un servicio de calidad a los clientes.			X	
	Con el acceso al internet se podrá ganar posicionamiento en el mercado, a través, de la promoción en la red, publicidad, comunicación con los clientes y ventas vía online.				X
	El uso de las plataformas digitales de los organismos del Estado permite realizar diferentes trámites a los contribuyentes siendo considerada una herramienta clave para la ejecución del servicio.				X

Fuente: Diagnóstico Situacional.
Elaborado por: Las autoras.

Tabla 7

Matriz de resumen de oportunidades y amenazas con mayor incidencia

OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">• Aumento de opciones de crédito para el sector microempresarial.• Crecimiento de manera sostenida de negocios en la ciudad de Ibarra.• Comunicación y expansión de información a través de la red.• Plataformas digitales que colocan a disposición las instituciones públicas a la sociedad.• Aumento en el nivel educativo de los microempresarios.• Vías de acceso y cobertura de servicios básicos.• Incremento de la cultura tributaria.
AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">• Elevadas tasas de interés activas.• Aumento del riesgo país.• Emprendimientos con ciclo de vida corto o limitado.

Fuente: Diagnóstico Situacional

Elaborado por: Las autoras.

1.8 DETERMINACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DIAGNÓSTICA

Una vez realizado el diagnóstico situacional a través del modelo PEST y la ponderación otorgada a los indicadores que influyen de manera positiva o negativa del entorno, se determinó que existen aspectos que facilitan la apertura de la microempresa, los cuales se detallan a continuación:

- Teniendo en cuenta que las pequeñas y medianas empresas representa el 95% de la estructura empresarial del Ecuador, el sector bancario ha diversificado las opciones de financiamiento para estas, del mismo modo el gobierno busca incentivar al sector microempresario a través del aumento del monto de las diferentes líneas de crédito que impulsan el desarrollo económico del país, dando mayores ventajas en temas de accesibilidad e impulsando su crecimiento y expansión en el mercado, de modo que, este aspecto se torna favorable tanto para el modelo de negocio que se pretende llevar a cabo, como para las microempresas del país.
- En la ciudad existe un porcentaje significativo de microempresas que se establecen por cuenta propia, mismas que quieren mantenerse, crecer y desarrollarse dentro del mercado,

este anhelo se logra a través de la administración adecuada de sus recursos, para ello es necesario llevar un registro de las transacciones que se efectúen durante el desarrollo de sus actividades comerciales, además, es importante cumplir a cabalidad las disposiciones que emiten los organismos de control respecto a las obligaciones tributarias, por tal motivo, requerirán de los servicios de empresas de asesoría en temas contables y tributarios.

- Con el acceso a la red se logrará ganar posicionamiento dentro del mercado, debido a que, permite la difusión de información mediante iniciativas publicitarias y estrategias de promoción, consiguiendo que las personas se familiaricen con los productos o servicios de una empresa, además, establece un canal directo para el contacto con proveedores y clientes, reduciendo las barreras para realizar negocios, finalmente, disminuye considerablemente los costos de una empresa, puesto que, reemplaza a la telefonía y publicidad convencional.
- En el país existe un sinnúmero de trámites que se deben realizar para cumplir con las disposiciones emitidas por las instancias del Estado, por lo que, el Gobierno a través de las plataformas digitales pone a disposición de la sociedad estos sitios web que facilitan la difusión de información y permite agilizar procesos, puesto que, las personas a través de estos pueden gestionar sus requerimientos referente a la administración tributaria sin ningún inconveniente, además, es importante mencionar que las plataformas constituyen un aliado para los profesionales que ofertan servicios contables y tributarios, puesto que, representan la principal herramienta para la ejecución de su servicio.
- El nivel educativo de los microempresarios ha aumentado considerablemente, por lo que, es evidente que la sociedad persigue el objetivo de fortalecer y solidificar sus conocimientos, de modo que, le permita identificar una oportunidad en el mercado para invertir e iniciar una microempresa y con ello contribuirá al crecimiento del sector

microempresarial de la localidad, aumentando el número de microempresas las cuales formarán parte del extracto activo y se consolidarán bajo bases sólidas, dando lugar a que su ciclo de vida sea cada vez mayor, por consiguiente, el sector microempresarial demandará el servicio de asesoramiento realizado por un profesional contable, de manera que, contribuya a una mejor toma de decisiones.

- El cambio profundo de reformas tributarias está encaminado a disminuir la evasión fiscal con procesos de control exhaustivos, al mismo tiempo busca educar a la sociedad a través de la difusión de la normativa a todos los por diferentes medios de comunicación, puesto que, los resultados son grandes beneficios no solamente en temas económicos sino logrando mayor interés en los contribuyentes por cumplir con una obligación social sin reflejar resistencia a lo hora de contribuir con el estado ecuatoriano, considerando que, no cumplir con esta obligación implica un gasto significativo para las empresas.
- La cobertura de servicios básicas para la zona urbana en la ciudad de Ibarra muestra un porcentaje elevado, este resultado conlleva a que la población tenga mayor oportunidad de adquirir bienes y servicios para cubrir sus necesidades, puesto que, al contar con servicios como agua, luz, teléfono e internet los microempresarios podrán desarrollar sus actividades económicas de manera eficaz y eficiente. Así mismo, el estado de la red vial muestra notorias mejorías, puesto que, en gran medida la zona urbana cuenta con calzadas de asfalto y adoquín, dando lugar a que aumente las zonas comerciales en la localidad, además los consumidores contarán con facilidades de acceso a los locales comerciales.

Con lo expuesto anteriormente se puede determinar que existe una oportunidad dentro del mercado para la:

“CREACIÓN DE LA MICROEMPRESA PROVEEDORA DE SERVICIOS CONTABLES Y TRIBUTARIOS EN LA CIUDAD DE IBARRA”.

CAPÍTULO II

2 MARCO TEÓRICO

El desarrollo de este capítulo se basa en la descripción de conceptos claves que se utilizarán dentro de la elaboración del proyecto, se encuentra dividido por dos subtemas principales, la fundamentación teórica sobre la idea del negocio que representa básicamente temas relacionados a la identificación y la necesidad de la implementación de la microempresa proveedora de servicios contables y tributarios. El segundo tema se denomina teoría de planes de negocio, el cuál engloba conceptos sobre la estructura, elaboración y lo que se necesita para la creación de la microempresa.

2.1 Asesoría contable y tributaria

Representa aquella que brinda servicios en el asesoramiento de contabilidad y tributación de un negocio, en la actualidad se evidencia que el país ha realizado cambios a la normativa en la administración tributaria y exige más rigidez para llevar la administración adecuada de recursos de una empresa. Por lo cual, se debe cumplir a cabalidad con las exigencias por parte de los organismos de control y los negocios deben acudir a asesorías para no recaer en multas y sanciones (Ekos, 2016).

a) Cultura Tributaria.

Es necesario iniciar argumentando que la cultura es considerada como un conjunto de creencias, valores, conocimientos que la sociedad acepta como propios. Pero esta ideología es el resultado de un proceso, del cual debe inculcar los altos mandos para plasmar en la mente de las personas que este modelo a escoger va a satisfacer las necesidades tanto individuales como colectivas. Ahora es necesario saber que el tributo es la prestación de dinero que el Gobierno exige a las personas sobre la base de su capacidad contributiva.

Tomando de base a las definiciones anteriormente dichas se considera cultura tributaria al conjunto de conocimientos que adquiere la sociedad no solamente relacionada al pago de tributos, sino al que involucra a los procedimientos, tipo de sanciones, sus organismos competentes, las limitaciones y facultades que mantienen, las estructuras administrativas y, sobre todo, los propósitos que persigue el Estado con la recaudación tributaria. Pero como se dijo anteriormente este fenómeno no es inmediato, sino que de la misma forma que avanza ésta se va enriqueciendo. Finalmente cabe destacar que no solamente se trata de que la sociedad adquiriera más conocimientos fiscales, sino que es necesario que la personas sea cual fuere su posición se encuentren convencidos de las ventajas y bondades que comporta el cumplimiento de sus obligaciones tributarias y en base a esta ideología desempeñen eficazmente con ésta (Hernández R. , 1998).

2.1.1 Importancia del servicio de asesoría contable y tributaria.

Las empresas de hoy en día se encuentran dentro de una época exhaustivamente competitiva, en donde los empresarios deben generar estrategias adecuadas para sobrevivir en el mercado. Para reducir este riesgo, la mayoría de los negocios deben mejorar continuamente sus procesos, para ello es necesario que cumplan con sus obligaciones legales, es decir, contar con la asesoría contable y tributaria que ayuda a los propietarios el control adecuado de su gestión para la toma de decisiones.

Los negocios al poseer una contabilidad desorganizada y no tener control exacto de las transacciones que se generan día a día, tendrán mayor riesgo de fracaso. De igual manera, habrá dificultades en que el negocio convenga en planes de financiamiento y de inversión (Zapata, 2017). Un buen gerente necesita información oportuna para enfrentar a la competencia, al no existir un asesoramiento adecuado se puede presenciar el incumplimiento de disposiciones emitidas por los organismos de control.

a) **Objetivos de la asesoría contable y tributaria.**

En las empresas es necesario llevar un registro de todas las operaciones de manera sistemática para llevar a cabo el cumplimiento de las obligaciones tributarias y contables, es importante brindar a las MIPYMES el apoyo en su proceso contable, respecto a la mejora de sus procedimientos y políticas, con el fin de constituir una herramienta clave para la toma de decisiones (Zapata, 2017).

b) **Características del Servicio.**

Para la implementación de la microempresa de asesoría contable y tributaria, es necesario identificar que lo que se va a ofertar es un servicio, el cual se lo define como el conjunto de actividades que se deben realizar para satisfacer las necesidades del cliente. Es muy importante mencionar que es el resultado del esfuerzo mecánico o humano, por tal motivo se compone de un sinnúmero de características que se enlistarán a continuación:

- **Intangibilidad:** Se refiere a que un servicio no se lo puede observar, tocar, escuchar ni sentir, por esta razón existe una incertidumbre por parte del consumidor porque al momento de adquirirlo va a resultar más complejo medir su calidad.
- **Inseparabilidad:** Un bien se puede producir, almacenar, vender y después consumirlo, pero un servicio se debe realizar todos estos procedimientos en el mismo momento de compra, muchas veces para medir el grado de satisfacción de los consumidores depende del buen trato de los empleados.
- **Heterogeneidad:** Es importante mencionar que un servicio depende de una persona, es decir, la producción y el consumo son inseparables. Por esta razón suele ser difícil medir la calidad, donde la capacitación de los empleados es la

mejor opción para alcanzar la estandarización y dar mayor confiabilidad a los clientes.

- **Carácter perecedero:** Los servicios no se pueden almacenar, existiendo grandes desafíos para las empresas de servicios para brindar equilibrio entre la oferta y demanda (Lamb, 2014).

c) **Calidad del servicio.**

La calidad del servicio se define como el conjunto de pasos que realiza el ser humano para buscar la perfección de los servicios ofertados con la finalidad de satisfacer las necesidades que tiene la sociedad (Vargas&Aldana, 2014). Para ello es necesario establecer procesos que lleven a mejorar las prácticas de atención al cliente, tomando en cuenta las actividades realizadas por las empresas, para brindar un servicio de excelencia. Es difícil establecer la medición de la calidad en los servicios ofertados, debido a que depende al buen trato de los vendedores hacia los clientes, por esta razón hay que integrar una serie de mejoras para que exista la prestación adecuada.

2.1.2 Perfil profesional del contador.

El contador es una persona importante en el campo de la administración, por tal motivo, debe presentar el perfil idóneo para su desempeño profesional, mismo que, recopilará una serie de características que se convertirán propias del contador. Estas deberán ser expresadas a través de conocimientos, actitudes y habilidades, que se podrán en práctica para interpretar la contabilidad de una organización (Suárez & Contreras, 2012).

a) Conocimiento

Llevar a cabo la contabilidad de un negocio o empresa, no es una tarea sencilla, de modo que, es imprescindible que la persona encargada de ello cuente con una

formación académica idónea para asumir responsabilidades como lo es la administración de bienes y recursos de una empresa o persona. Cada documento o información que emita el contador debe plasmar la situación real y veraz de una organización. El contador público debe poseer conocimientos técnicos en: Contabilidad, Auditoría, Impuestos, Presupuestos, NIIF, Finanzas, entre otros, de modo que, a través de ellos el profesional pueda guiar a sus clientes para una buena toma de decisiones (Valencia, 2009).

b) Actitudes y habilidades

Es importante mencionar que el profesional en contaduría pública no solo requiere de conocimientos técnicos para el desempeño de sus funciones, sino también es fundamental que posea una serie de actitudes y habilidades que le permitan mejorar su desempeño ya sea de manera dependiente o independiente. Debido a los continuos cambios y reformas a la normativa contable, laboral y tributaria, es esencial que el contador mantenga una actitud constante de aprendizaje, así mismo el profesional deberá desarrollar la capacidad de adaptarse a nuevos cambios (Suárez & Contreras, 2012).

Entre las habilidades que debe poseer un profesional contable están: la capacidad de tomar decisiones razonadas, destrezas en negociación, capacidad organizacional, proponer y efectuar soluciones, entre otras. Un aspecto de relevancia es la actitud ética que deberá poseer un contador, la responsabilidad que el profesional tiene no solo será con la empresa sino también con la sociedad. Por ello es esencial generar confianza en las actividades y procesos que realiza en la empresa (Díaz, 2015).

2.1.3 Tecnología aplicada

La tecnología se define como un conjunto de conocimientos por el cual las personas fabrican herramientas o máquinas que ayudan a mejorar la adaptación con el entorno para satisfacer los deseos de la sociedad (Guerrero&Galindo, 2014). Hay que tomar en cuenta

que, para cada empresa, se debe emplear diferente tecnología. Para el área de la contabilidad, existen actualmente paquetes contables computacionales para elaborar todo tipo de transacciones monetarias y permiten brindar respuestas ágiles a las necesidades de la información.

a) Sistema contable

Se considera como una herramienta que contiene la información de las empresas, con la finalidad de obtener la situación económica de manera rápida y eficiente. En cualquier negocio en donde se implementa un sistema computacional resulta beneficiado, debido a que, permite la mejora de sus procesos, a su vez el cliente se va a sentir satisfecho con el servicio otorgado (Cruz, 2013).

2.1.4 Base legal

En este apartado se abordará la normativa oficial considerada relevante que se utilizará para brindar el servicio de asesoramiento contable y tributario, con el fin de dar cumplimiento a las políticas establecidas por el estado ecuatoriano.

a) Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno

El análisis y dominio de esta ley es fundamental para la creación de un servicio de asesoramiento contable y tributario, de modo que, a través de este documento legal el profesional contable podrá llevar a cabo el servicio de asesoría, esta normativa regula la relación entre el organismo fiscalizador y los contribuyentes. Por tal motivo, el profesional contable debe tomar en cuenta cada uno de los apartados de esta ley, porque dependerá el pago adecuado de las obligaciones que tiene cada contribuyente (Ley Orgánica de Regimen Tributario Interno, 2014).

b) Código de Trabajo

Para ofertar un servicio de asesoría contable y tributario es de gran importancia que el profesional contable tenga conocimientos del código de trabajo, puesto que, es el instrumento legal utilizado cotidianamente para regular las relaciones entre trabajadores y empleadores. De ahí, parte la utilidad del dominio de esta normativa, porque el profesional deberá regirse a esta ley, para que sus contribuyentes reciban un servicio en el que conozcan sus derechos y reciban condiciones de trabajo dignas y retribuciones justas por su esfuerzo. En su contenido se exponen temas como: días de trabajo, sueldo, bonificaciones, jornada de trabajo, beneficios sociales, número de horas de trabajo, entre otras. De este modo, se permite el acceso libre al empleo digno y remunerado, así mismo, facilita a las empresas la creación de mayor número de empleos formales (Código de Trabajo, 2005).

c) Normas Internacionales de Información Financiera

Es el conjunto de normas técnicas contables o financieras, es decir, los requerimientos para reconocer la información que se deberá incluir en la presentación de los estados financieros. Así mismo los métodos y técnicas para reportar datos fiables de la información financiera. Igualmente, destaca la presentación de estados financieros con propósito de información general, de modo que, al ser revisados y analizados por terceros, sea de fácil comprensión y facilite la toma de decisiones (Norma Internacional de Información Financiera (NIIF) para Pequeñas y Medianas Entidades (PYMES), 2009).

2.2 Plan de negocio

El plan de negocio es un proceso de planeación en el que se fundamenta la idea de crear un producto o servicio, igualmente sirve para analizar la potencialidad del negocio de esta manera se podrá definir si es conveniente o no invertir en ello. Así mismo, permitirá guiar las operaciones del día a día, de esta forma se determinará las actividades

de mayor prioridad por desarrollar en la empresa, finalmente, un buen plan de negocio permitirá conseguir el análisis previo al financiamiento (Vargas, 2013).

a) Teorías de planes de negocio

La formulación de un plan de negocio no solamente está relacionado a la generación de riqueza e incremento de plazas de trabajo de la sociedad, sino también con las oportunidades de crecimiento profesional de las personas que encuentran una idea de negocio con el propósito de cumplir con un sueño, para así, demostrar sus capacidades y habilidades. Es por esta razón que este tema se considera una problemática para muchos emprendedores que inicia desde proyectos formulados en la universidad, asociaciones, programas impulsadas por el Gobierno que buscan en la creación de nuevas empresas, no solamente vender productos o servicios, sino la integración de la sociedad con fines innovadores.

No hay que sorprenderse que muchos de los exitosos proyectos que existen, pertenezcan a personas cada vez más jóvenes que incorporan en sus vidas la opción de crear su propia empresa. Es un fenómeno que está creciendo al pasar de los años, por eso la importancia y desafíos de las universidades, escuelas de negocios para los estudiantes que tienen un espíritu emprendedor. La teoría de un plan de negocio hoy en día es el resultado de experiencias académicas y empresariales de los estudiantes y futuros empresarios, los cuales han tenido varias interrogantes. El proceso de formulación da como resultado el horizonte para el éxito del proyecto, este inicia con el desarrollo de la idea del producto o servicio que se pretende ofertar en el mercado, luego se debe establecer la estructura organizacional y finalmente se realiza la evaluación económica y financiera (Galindo, 2011).

Emprendimiento y plan de negocio son diferentes temáticas que se relacionan con el propósito de mostrar que una idea de negocio debe seguir varias etapas que sustenten el proyecto de inversión para llegar a ser una empresa exitosa. El emprendimiento se asocia con innovación para identificar oportunidades en el mercado y dar origen a una nueva empresa, su presión radica en el desempleo y las remuneraciones bajas que incentivan a las personas a lograr su propia estabilidad económica.

Las razones que justifican la elaboración del negocio son varias entre las más importantes se encuentran; brindar una evaluación real económica del negocio, identificar variables críticas para crear estrategias, permite reducir los riesgos y ayuda a realizar un plan de acción para cada área de la empresa. Pero es importante que un plan de negocio responda las siguientes interrogantes ¿De qué se trata el negocio? ¿Cuál va a ser la inversión total? ¿Cómo será su funcionamiento? ¿Por qué el proyecto va a ser exitoso? Las respuestas se obtendrán describiendo los diferentes conceptos teóricos que las sustentan y presentando casos prácticos para que la persona tome las mejores decisiones respecto a la creación del nuevo proyecto (Moreno, 2016).

2.2.1 Tipos de planes de negocio

Existen varios planes de negocio para implementar en una empresa. Es necesario identificar las necesidades del emprendimiento y elegir qué plan se torna conveniente a la realidad de cada persona u organización. Los tipos de planes de negocio se presentan a continuación.

- **Planes de negocio para nuevas empresas:** es ideal para definir y desarrollar las ideas de un nuevo emprendedor que desea cubrir un nicho de mercado determinado, en él se pretende fundamentar la idea a llevar a cabo.

- **Planes de negocio para empresas en funcionamiento:** para desarrollarlo es importante basarse en situaciones actuales de la empresa. De esta manera se pretende conseguir una meta planteada por la organización.

- **Planes de negocio para administradores:** se torna como un proceso de planificación en el que se definen estrategias que se pretende que un grupo de trabajo las siga. Así mismo, se consolida como recurso para la toma de decisiones estratégicas por la administración.

- **Planes de negocio para inversores:** se estructura como una carta de presentación de un negocio. En él debe constar de manera detallada los costos incurridos en el producto o servicio que se está ofertando. De manera que atraiga mayor capital al emprendimiento (EmprendePyme.net, 2013).

2.2.2 Estructura de un plan de negocios

Para realizar un plan de negocios no existe un modelo estándar que se utilice por igual, sino es recomendable que se desarrolle según el tipo de actividad económica y las necesidades que se crea conveniente. A continuación, se va a plasmar un formato que servirá como guía para la elaboración de este plan:

- **Descripción del negocio:** Como su nombre lo indica se describe el tipo de negocio que se va a implementar, considerando aspectos importantes relacionados a este. Aquí se detalla los datos básicos, descripción, ventaja competitiva, misión, visión, objetivos y las estrategias del negocio.
- **Portafolio de productos y servicios:** Aquí se detalla el producto con la ventaja competitiva que difiere de la competencia, además es importante que se desarrolle la estrategia para posicionar su producto dentro del mercado.

- **Mercado:** En esta sección se hablará sobre la segmentación, el comportamiento del mercado y es necesario analizar las ventas, precio, promoción y distribución.
- **Análisis de la competencia:** Se identifica al número de competidores, sus estrategias, el líder del mercado, sus debilidades y fortalezas.
- **Procesos y procedimientos de operación:** Se detalla aspectos como materiales. tecnología aplicada, localización, capacidad instalada, infraestructura disponible y aspectos regulatorios.
- **Organización y el personal estratégico:** Aquí se consideran puntos relevantes a la organización, marco legal, estructura jerárquica, personal de la empresa y el plan de trabajo.
- **Aspectos económicos y financieros:** Dentro de este apartado se debe detallar la inversión, financiamiento, presupuestos.
- **Principales riesgos y estrategias de salida:** Se presentan los riesgos que puede estar expuesta la empresa, así como sus alternativas para minimizarlas.
- **Sistema de seguimiento de la gestión:** Aquí se mencionan los aspectos económicos, ambientales, financieros y sociales.
- **Documentos de apoyo y anexos:** Se adjunta las encuestas del mercado, copias de contrato, de documentos fiscales y cualquier otra información que se considere relevante para el negocio (Pedraza, 2014).

2.2.3 Naturaleza de un plan de negocios.

Para llevar a cabo una idea de emprendimiento es fundamental estructurar un buen plan de negocio, de este modo, el éxito de un determinado producto o servicio dependerá de ello. La naturaleza del plan de negocio es brindar una proyección hacia eventos futuros, el emprendedor podrá utilizarlo para tomar decisiones estratégicas que contribuyan con el impulso de su negocio (Cipriano & González, 2016).

2.2.4 Plan de Marketing

En esta sección es importante mencionar que el marketing es un conjunto de actividades con el propósito de satisfacer las necesidades de una población específica en beneficio de la empresa (Galindo, 2011). Otra función es la de crear, comunicar, conceptualizar planes y estrategias para distribuir los productos satisfactoriamente hacia el consumidor. En este capítulo se va a analizar con detalle como la oferta, demanda, competencia y la manera de obtener una ventaja competitiva para posicionarse dentro del mercado.

a) Cliente

Se define como la persona que adquiere el producto o servicio, de forma ocasional o frecuente. Es importante señalar que el cliente es quien tiene la razón, es decir, cuando compra o contrata un bien o servicio tiene el derecho de exigir a la empresa lo que sea necesario para cubrir con sus expectativas y satisfacer sus necesidades. Comprador se denomina a una persona que solicita un producto a través de una transacción comercial. Consumidor se considera a quién va a ser uso del producto o servicio, es decir al usuario final, de éste depende la toma de decisiones de las empresas (Galindo, 2011).

b) Demanda

Se la considera como la cantidad de bienes o servicios que las personas están dispuestos a adquirir para satisfacer sus necesidades. Es importante realizar un análisis exhaustivo para asignar adecuadamente los recursos que son considerados limitados, a las necesidades de la población que son ilimitadas (Pérez, 2010). Cuando un consumidor no adquiere un servicio o producto esperado, da lugar a la demanda insatisfecha, la cual brinda mayores oportunidades a nuevos oferentes. A continuación, se detalla los determinantes de la demanda:

- El precio es un factor que influye de manera inversa, si este aumenta la demanda disminuye y viceversa.
- Los productos sustitutivos también es otra variable que afecta a la demanda en distinta manera si se elevan o no los precios de estos.
- Las nuevas tendencias de moda y las temporadas hacen que aumenten las preferencias de los productos, por ende, va a existir un mayor número de demandantes.
- Si se incrementa el número de habitantes la demanda también aumentará.
- Al subir los sueldos de igual manera la cantidad demanda de los servicios o productos crecerá.

c) Oferta

Se considera como la cantidad de bienes o servicios que los productores estarían dispuestos a suministrar a determinados precios. Existen varios factores que pueden influir en la oferta, que son determinantes claves para el análisis de los bienes en el mercado. El precio de la materia prima, el estado de la tecnología necesaria, el precio de venta final y las expectativas que esperan los fabricantes de sus productos en el mercado, son considerados los factores más importantes para que la curva de la oferta aumente o disminuya.

Cuando existe ardua competencia, los vendedores y productores deben generar estrategias adecuadas para sobrevivir dentro del mercado. Los precios de los productos o servicios tienden a decaer cuando se genera competitividad, hasta llegar a un límite que permita la supervivencia de los fabricantes (Pérez, 2010).

d) Precio

Se considera la cantidad de dinero que el cliente debe pagar a cambio de obtener un bien o servicio. Constituye una variable de decisión, en donde se debe igualar los valores

monetarios tanto para el consumidor como para el vendedor, que es el que realiza la transacción (Sangri, 2014). Se debe tomar en cuenta que el precio no es solamente la cantidad asignada al producto o servicio, sino que es el resultado de los esfuerzos realizados y el tiempo que debe invertir el cliente para cubrir con sus necesidades. Los condicionantes del precio se detallan a continuación:

- **Su marco legal:** Pueden existir limitantes establecidos en la normativa vigente del país que impida fijar el precio de los productos según el criterio del propietario.
- **Mercado y competencia:** Si existe un mercado competitivo disminuye la capacidad de establecer un precio adecuado que ayude alcanzar los objetivos propuestos, debido a que si éste se aumenta demasiado la sociedad lo considerará excesivo y si se disminuye puede afectar la imagen del servicio o producto ofertado por la empresa. Tomar en cuenta los hábitos y la cultura de los consumidores permite la fijación de precios, debido a que este representa un condicionante importante para tomar una buena decisión.
- **Objetivos de la empresa:** Aquí se establecen las estrategias de mercadotecnia adecuadas para el cumplimiento de los objetivos propuestos dentro de la organización. Los accionistas juegan un papel muy decisivo para establecer el precio debido a que esperan generar más ingresos, por ende, mayor utilidad.

e) Estudio de mercado

Al momento de llevar a cabo una idea de negocio, es fundamental conocer el medio ambiente del proyecto a desarrollar a través de la recopilación de información que permita conocer el comportamiento de los agentes de mercado como son la oferta y demanda, dicho de otro modo, es necesario identificar las necesidades del consumidor de modo que, permita determinar la viabilidad y aceptación del producto o servicio que se pretende posicionar en el mercado. Ahora bien, el estudio de mercado debe contestar preguntas

como: ¿qué necesidad se va a resolver?, ¿qué se va a producir? y ¿cuánto se proyecta producir? estos son aspectos claves que ayudarán a disminuir riesgos y respaldar las decisiones del negocio, es decir resolver un problema o encontrar una oportunidad. (Fernandez, Mayagoitia, & Quintero , 2010).

Para su desarrollo es necesario tener clara la idea del producto o servicio que se ofertará en el mercado. Así mismo es fundamental definir el grupo de estudio o segmento de mercado objetivo, del cual se investigará variables como ingresos que poseen, gustos y preferencias, frecuencia de adquisición, entre otros. Además, es imprescindible realizar un análisis a la competencia existente y el precio del producto o servicio (Sosa, Ribet, & Hernández, 2007).

e) Segmentación de Mercado

Consiste en dividir al mercado en grupos más homogéneos, debido a que los consumidores tienen comportamientos diversos al momento de adquirir un producto o servicio. Se debe determinar estrategias comerciales que permitan satisfacer efectivamente las necesidades de la población y lograr cumplir con los objetivos establecidos en la organización. Las diferentes características de los compradores dan lugar a distintas demandas. Entonces es importante establecer los segmentos que se aislarán, para determinar el mercado potencial al cuál dirigirse (Santesmases, 2014).

f) La competencia

Se define como el conjunto de organizaciones que ofertan productos o servicios iguales dirigidos a un mismo mercado. También se considera como competencia a los productos que satisfacen la misma necesidad de los clientes. Es necesario realizar previamente el análisis de la estructura competitiva, debido a que ayuda a evaluar los puntos débiles y fuertes de la competencia para determinar estrategias para la empresa (Santesmases, 2014).

2.2.5 Plan de Producción

El plan de producción es un proceso de planeación, en donde se definirá como se fabricará el producto o servicio que se espera poner a la venta. Para ello, es necesario identificar los recursos que involucra el proceso como recursos humanos y materiales indispensables. De tal manera, se pretende mantener un nivel de organización dentro de la empresa (Megaconsulting Asesores , 2007).

a) Infraestructura

Una vez definido el proceso de producción y determinado los recursos necesarios para ello, se identifica la infraestructura necesaria, en función a la cantidad que se espera producir. Así mismo, se determina la capacidad de almacenamiento de la materia prima para iniciar el proceso de producción (Megaconsulting Asesores , 2007).

b) Recurso humano

Este recurso se considera fundamental para accionar el proceso de producción. De manera que es este el que planea y define todas las actividades a desarrollar en la empresa. Es considerado uno de los recursos más indispensables en una organización (Megaconsulting Asesores , 2007).

c) Diseño Organizacional

Se considera como una estructura que debe realizar cada empresa según sea su actividad económica para definir tareas y elegir las personas encargadas de cumplir con esa responsabilidad. El diseño organizacional de una empresa se basa en normas, reglas y procedimientos que sirven para regular la autoridad de los altos mandos hacia el personal a su cargo. Siempre debe existir una jerarquía y conexión entre los distintos departamentos, para lo cual es necesario elaborar un organigrama estructural.

Al tener un organigrama dentro de una empresa va a existir una mejor comunicación entre los diferentes departamentos, permitiendo obtener un control adecuado de las actividades a realizar para cada empleado. La toma de decisiones del diseño orgánico de una empresa se relaciona con la influencia de varios aspectos ambientales, políticos, tecnológicos y estrategias que requiere la organización (Hernández M. , 2014).

d) Organigrama orgánico funcional

Se define como la representación descriptiva de la estructura de una empresa, aquí se determina la jerarquía y la relación que existe entre cada área. Es necesario tomar en cuenta que el organigrama es la base para constituir un negocio, debido a que una buena organización debe comenzar desde su estructura. Cada uno de los niveles debe señalar vinculación entre los departamentos y a través de las líneas de la autoridad encargada. Las actividades asignadas deben estar clarificadas, para que no exista confusión (Mano, 2009).

e) Manual de funciones

Representa una herramienta que engloba el conjunto de tareas asignadas para cada empleado de la empresa. Será elaborado bajo normas, procedimientos y sistemas, debido a que es la guía para desarrollar las actividades cotidianas. Su estructura se basa en la descripción de los cargos de los empleados para mejorar la gestión del recurso humano y así determinar normas que mejoren la coordinación de los cargos. Ayuda a las empresas establecer claridad en las decisiones que le corresponde a cada funcionario y las obligaciones que requieren los cargos asignados (Delgado, 2010).

2.2 Plan Financiero.

Una vez concluido el estudio de mercado donde se analizó el medio ambiente del proyecto y se determinó que el producto o servicio a ofertar tiene acogida en el mercado,

el siguiente paso es estructurar un presupuesto para poner en funcionamiento la idea de negocio, las principales variables a identificar son: ingresos que se espera generar, costos de producción, gastos de operación y financiamiento, entre otros. Para que una buena idea se traduzca en oportunidad de inversión debe precisarse el nivel de rentabilidad y determinar si la inversión es factible desde el punto de vista económico.

Es imprescindible estructurar, una serie de presupuestos con lo que la empresa debe contar, según Martínez (2016) afirma que “Los presupuestos minimizan el riesgo en las operaciones que lleve a cabo la empresa y pueden servir como mecanismo de revisión de políticas y estrategias de la empresa” (p.108). De modo que, permiten mantener el recurso económico de manera organizada con las actividades a desarrollar, estableciendo, tiempo y asignando un valor económico a cada una de estas igualmente, controlar los ingresos y gastos de la empresa con el fin de lograr los resultados planeados por la organización.

a) Inversiones fijas.

Dentro de las inversiones fijas se encuentra los desembolsos de dinero que la empresa deberá realizar para la adquisición de maquinaria y equipos; instalaciones donde va a funcionar el proyecto; muebles y enseres; los vehículos; la adecuación de los locales; los registros de marcas y patentes; la constitución de la sociedad, entre otras. Así mismo estas inversiones deberán ser clasificadas en depreciables y no depreciables puesto que, la depreciación puede afectar de manera positiva a la empresa resultado una reducción para la carga tributaria (Flores, 2015).

b) Inversiones diferidas.

Dentro de las inversiones fijas se encuentra los desembolsos de dinero que la empresa deberá realizar en cuando a estudios técnicos, económicos y jurídicos; gastos de creación, montaje; ensayos y puesta en marcha; pago por uso de marcas; patentes y gastos para la

capacitación y entrenamiento del personal. Estos rubros cuentan con un tratamiento similar a las depreciaciones resultado a favor de la empresa de modo que, las normas tributarias permiten amortizar los activos diferidos siempre y cuando sean en los 5 años del proyecto (Flores, 2015).

c) Presupuesto operativo.

Para poner en marcha la empresa es fundamental la estructura de un plan operativo, en donde intervienen elementos del costo como son: materia prima, mano de obra directa y costos generales de fabricación, elementos que contribuyen a la producción de un bien o servicio.

d) Presupuesto de ventas

En este presupuesto la empresa refleja cuanto quiere producir y vender por lo que es importante tomar en cuenta una serie de variables, como condiciones del mercado; la oferta y demanda; la capacidad instalada de la empresa para producir; la tendencia de la economía ya que de ello dependerá la rentabilidad del negocio Martínez (2016).

e) Presupuesto financiero

Las fuentes de financiación de una empresa pueden venir de recursos propios mediante el aporte de socios o propietario de la empresa; o por fuentes externas como intermediarios financieros a través de créditos o préstamos Martínez (2016) afirma que. “En este presupuesto se planea la estructura financiera de la empresa, o lo que es lo mismo, la cantidad de capital propio y recursos financieros necesarios para que la empresa funcione con normalidad” (p.112).

2.2.6 Plan Financiero

La estructura de un plan financiero nos permite determinar los costos y gastos con lo que se incurrirá al llevar a cabo la producción de un determinado producto o servicio. Una

vez desarrollado el estudio de mercado y demostrado que existe mercado para ello, es momento de conocer cuánto recurso económico es necesario para poner en marcha la empresa (Cipriano & González, 2016).

a) Capital de trabajo

El capital de trabajo se entiende como los recursos necesarios para poner en marcha el negocio en condiciones normales. Esto se refiere a pago de nómina, proveedores, materia prima, entre otros. El capital de trabajo se determina como la diferencia entre activo circulante y pasivo circulante (Cipriano & González, 2016).

b) VAN

El valor presente neto pretende ayudar al inversor a determinar el valor del negocio. Si conviene llevar a cabo o no. A través de un VAN positivo o negativo. Para calcular este valor es fundamental conocer el flujo de caja, y definir la rentabilidad mínima que se espera obtener del negocio a futuro, en función del riesgo. Esta se conoce comúnmente como tasa de descuento. Y es así como el inversor utilizará el VAN para definir si invertir o no (Cipriano & González, 2016).

c) TIR

El término TIR hace referencia a la tasa interna de retorno. Es la rentabilidad expresada en términos porcentuales de un saldo a recuperar que arroja la inversión, en un determinado tiempo (Cipriano & González, 2016).

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

En este capítulo se desarrollará el análisis de las variables que intervienen en la prestación del servicio. Es necesario establecer los indicadores que se relacionan con las cinco fuerzas de Porter, oferta, demanda y marketing a través de la utilización de instrumentos de investigación.

Se debe obtener el suficiente conocimiento sobre las expectativas de la población objetivo al cual se pretende llegar para mejorar el servicio que se va a ofertar. El estudio de este capítulo dará a conocer cuáles son los clientes potenciales y la competencia, mediante la recolección de los datos necesarios para determinar la factibilidad de la creación de la microempresa proveedora de servicios contables y tributarios en la ciudad de Ibarra.

3.1 Objetivos del estudio de mercado

3.1.1 Objetivo general

Analizar los factores que influyen en el mercado para la creación de una microempresa proveedora de servicios contables y tributarios en la ciudad de Ibarra.

3.1.2 Objetivos específicos

- Analizar el sector competitivo al que pertenece el negocio.
- Determinar el nivel de oferta existente referente a las asesorías contables y tributarias en la ciudad de Ibarra.
- Examinar las variables que influyen en la demanda del servicio.
- Describir los aspectos que se relacionan con el marketing del servicio ofertado.

3.2 Población de estudio

Para la realización del presente estudio se tomará en cuenta el número de pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Ibarra, mismas que, representan un porcentaje significativo en el desarrollo económico de la provincia de Imbabura. Para la identificación del mercado objetivo se tomó en cuenta la información emitida por el departamento de rentas del Municipio de Ibarra, a la fecha 6 de noviembre de 2017, que corresponden a declaraciones del impuesto de patente de los negocios que se encuentran en completa operatividad, arrojando un número de 2.775 microempresas en la localidad.

La finalidad de identificar el mercado objetivo es determinar el número de microempresarios a los que se deberá aplicar las encuestas, para obtener resultados sobre el nivel de aceptación del servicio a ofertar.

3.2.1 Cálculo de la muestra

Para el cálculo de la muestra se utilizará la fórmula para poblaciones finitas, debido a que, las encuestas se dirigen a un grupo específico de la población, éstas ayudarán en la aplicación de los instrumentos necesarios para recolectar información relevante en la investigación de mercado.

$$n = \frac{Z^2 \cdot P \cdot Q \cdot N}{(e)^2 \cdot (N - 1) + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

En donde:

n= Tamaño de la muestra

N= Tamaño de la población

P= Porcentaje de aceptación (0,5)

Q= porcentaje de negociación (0,5)

Z= Nivel de Confianza (1,96)

e= Nivel de error (0,05)

$$n = \frac{(1,96)^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5 \cdot (2.775)}{(0,05)^2 \cdot (2.775 - 1) + (1,95)^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5}$$

MUESTRA= 338

3.2.2 Diseño de instrumentos de investigación

Es necesario obtener información a través de mecanismos que apoyen el desarrollo de la presente investigación, puesto que, se requiere utilizar técnicas de fuentes primarias como: entrevista, encuesta y opinión de expertos, igualmente, se va a necesitar acudir a fuentes secundarias como son datos bibliográficos de textos, blogs y páginas web.

- **Encuesta:** La encuesta es considerada como una técnica que ayuda a la recopilación de datos reales a través de la elaboración de un banco de preguntas dirigida a una población específica. En este caso, el cuestionario será aplicado hacia las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Ibarra, con el propósito de identificar actitudes y opiniones, que se considerarán para la creación de la microempresa proveedora de servicios contables y tributarios.
- **Entrevista:** La entrevista es un mecanismo que permite recolectar información, fundamentalmente de tipo verbal, basada en la elaboración de preguntas y respuestas directamente entre un entrevistador y sus participantes, serán dirigidas a las empresas dedicadas a brindar asesoría contable y tributaria en la ciudad de Ibarra.
- **Opinión de experto:** Es considerada como un conjunto de comentarios que puede ser obtenida por profesionales de la rama, expertos en alguna disciplina, que se relaciona con la investigación que se está realizando. Permite identificar aspectos relevantes en temas contables y tributarios.

3.3 Variables e indicadores

Tabla 8

Matriz de investigación de mercado

OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	PREGUNTAS	TÉCNICA	FUENTE
Analizar el sector competitivo al que pertenece el negocio	Rivalidad de competidores actuales	Número de competidores en el mercado.		Investigación documental.	Secundaria.
		Nivel de diferenciación del servicio.		Entrevista.	Competencia.
		Precios de la competencia		Entrevista	Competencia.
		Influencia de líder en el mercado.	¿Conoce usted una oficina de asesoría contable y tributaria que posea mayor posicionamiento dentro de la ciudad?	Entrevista	Experto
	Productos sustitutos	Calidad del servicio sustituto.	¿Qué opina acerca del servicio que ofrece la competencia desleal?	Entrevista y	Experto.
		Tendencia del consumidor para sustituir.	¿Según su experiencia existe fidelidad por parte de los clientes?	Entrevista	Experto.
	Nuevos entrantes	Disponibilidad de Capital	¿Qué se necesita para crear una oficina contable y tributaria?	Entrevista.	Experto.
		Imagen corporativa		Investigación documental.	Secundaria.
		Acceso a tecnología	¿Es necesario adquirir un software contable?	Entrevista	Experto
	Proveedores	Número de proveedores locales.		Investigación documental.	Secundaria
		Nivel de la calidad de servicio.		Investigación documental.	Secundaria
	Compradores	Número de clientes	¿Cómo lleva la contabilidad de su negocio?	Investigación documental. Encuesta	Secundaria. Clientes.
		Tipos de servicio demandados.	¿Cuáles son los trámites que usted requiere para cumplir sus obligaciones tributarias?	Encuesta Entrevista	Clientes. Competencia
		Exigencias de calidad del servicio.	¿Cuáles son las exigencias que demandan los clientes para adquirir los servicios de una oficina contable y tributaria?	Entrevista.	Experto.

Determinar el nivel de oferta existente respecto a las asesorías contables y tributarias en la ciudad de Ibarra.	Oferta	Localización estratégica de la competencia.		Entrevista	Experto
		Ventaja competitiva de los servicios ofertados.		Entrevista	Competencia.
		Estimación del volumen de servicios que ofertan.		Observación directa.	Mercado.
Examinar las variables que influyen en la demanda del servicio.	Demanda	Nivel de aceptación del servicio.	¿Estaría dispuesto a requerir los servicios de una microempresa de asesoramiento contable y tributario que garantice el cumplimiento de sus obligaciones?	Encuesta	Clientes
		Frecuencia de requerir el servicio.	¿Con qué frecuencia requiere los servicios de asesoramiento contable y tributario?	Encuesta Entrevista	Clientes Competencia
		Proveedores del servicio.	El manejo del proceso contable de su negocio es realizado por:	Encuesta	Clientes
		Expectativas deseadas del servicio	¿De acuerdo con sus necesidades y expectativas qué requisitos debería reunir una asesoría contable y tributaria?	Encuesta	Clientes
		Estimación del volumen de la demanda.		Investigación documental	Secundaria
		Demanda insatisfecha		Cálculo	Las autoras
Especificar los variables que influyen en el marketing.	Promoción y publicidad	Determinación del precio	¿Cuál es el valor mensual promedio que cuesta el manejo contable y tributario de su negocio?	Encuesta Entrevista	Clientes Competencia
		Ubicación de la microempresa.	¿Cuál es la ubicación más idónea para implementar una nueva oficina contable y tributaria?	Entrevista Investigación documental	Secundaria
		Estrategias de comunicación	¿A través de que medio le gustaría recibir información acerca de la microempresa proveedora de servicios contables y tributarios?	Encuesta	Clientes

Elaborado por: Las autoras.

3.4. Análisis del sector competitivo (5 Fuerzas de Porter)

3.4.1. Rivalidad de competidores actuales

El presente análisis identifica aspectos estratégicos de los establecimientos existentes en el mercado que ofertan servicios contables y tributarios, mismos que, fueron determinados a través de la investigación documental, observación directa y una encuesta aplicada a las microempresas de la ciudad de Ibarra.

a) Número de competidores en el mercado.

El resultado de la investigación documental frente a la existencia de competidores en el mercado demuestra que en la ciudad de Ibarra existen 74 establecimientos que ofertan servicios de asesoría contable y tributaria, constituidas como personas naturales y se encuentra una sociedad con la misma actividad económica. De acuerdo con la base de datos de la declaración del impuesto a la patente, reflejan el número de competidores que posee la ciudad para ofertar servicios relacionados a contabilidad y tributaria y se los enlista a continuación.

Tabla 9

Establecimientos de Asesoría en Ibarra

	Tipo Persona	Nro. Local	CI/RUC	Nombre Completo
1	PERSONA NATURAL	23.389	1707131031	CUEVA ASIMBAYA ROSA ISABEL
2	PERSONA NATURAL	27.917	1716246598	ARIAS OCHOA LORENA ELIZABETH
3	PERSONA NATURAL	28.984	1002911251	MOREJON RIVADENEIRA MARIA SOLEDAD
4	PERSONA NATURAL	24.894	1001702867	ROSALES RODRIGUEZ HUGO DAVID
5	PERSONA NATURAL	30.774	1003405303	TORRES BENAVIDES KARINA LIZBETH
6	PERSONA NATURAL	31.581	1002117461	SANCHEZ ACERO PAULINA ELIZABETH
7	PERSONA NATURAL	25.013	1003177886	AGUIRRE FREIRE EVELYN TATIANA
8	PERSONA NATURAL	25.294	1002179222	MAYORGA VACA LENI ALEJANDRO
9	PERSONA NATURAL	21.972	1002487112	LLERENA CALDERON MARCIA ALEJANDRA
10	PERSONA NATURAL	24.847	1001702685	GUZMAN CHIRIBOGA MYRIAM DEL ROCIO
11	PERSONA NATURAL	30.844	1002376778	SANTACRUZ TERAN YADIRA FERNANDA
12	PERSONA NATURAL	24.852	1001695871	PINTO MICHILENA MARTHA CECILIA
13	PERSONA NATURAL	16.244	1001813664	CISNEROS CABRERA ELENA DEL ROCIO
14	PERSONA NATURAL	24.837	1002256913	BONILLA POZO VERONICA ALEXANDRA
15	PERSONA NATURAL	22.651	1003001474	JARAMILLO CRUZ VERONICA GISELA
16	PERSONA NATURAL	25.000	1003005707	ECHEVERRIA BARAHONA JACINTO RICARDO
17	PERSONA NATURAL	24.993	1003014808	AYALA VASQUEZ MARIA DEL CARMEN
18	PERSONA NATURAL	28.292	1001702735	GUZMAN CHIRIBOGA JENNY MATILDE
19	PERSONA NATURAL	30.161	0401224019	MADERA MORILLO TANIA SOFIA
20	PERSONA NATURAL	25.068	1002254678	LEMA LOMAS MERCEDES GUILLERMINA
21	PERSONA NATURAL	28.851	1003276308	VALENZUELA CHICAIZA CARMEN

22	PERSONA NATURAL	28.377	1002421194	VILLEGAS PROAÑO ANA CRISTINA
23	PERSONA NATURAL	25.104	1002430450	PASPUEL MONROY LEIDY GERMANIA
24	PERSONA NATURAL	26.011	1003346648	REVELO QUIÑONEZ GABRIELA FERNADA
25	P.N. OBLIGADA	13.017	1001811585	BRITO BASTIDAS ARMANDO RAFAEL
26	PERSONA NATURAL	30.781	0401511985	GETIAL CABRERA LIDIA NOEMI
27	PERSONA NATURAL	25.421	1001813706	MIRANDA CARRERA ALICIA DEL PILAR
28	PERSONA NATURAL	25.035	1002976494	VILLOTA BURBANO MARIA AUGUSTA
29	PERSONA NATURAL	28.769	0401581806	INSUASTI POSSO DAYANA CATALINA
30	PERSONA NATURAL	28.773	1002795183	AGUIRRE TOBAR PAOLA ALEXANDRA
31	PERSONA NATURAL	24.797	1001517299	MIRANDA REALPE LINCOLN PATRICIO
32	PERSONA NATURAL	24.914	1002003802	TOAQUIZA CHANCUSIG KLEVER VICTOR
33	PERSONA NATURAL	25.127	1701507806	ORELLANA PALACIOS JOSE GUIDO
34	PERSONA NATURAL	24.143	1001472255	MONTESDEOCA VILLARRUEL ANA
35	PERSONA NATURAL	29.565	0401400528	CADENA ROSERO DORIS MARIA VICTORIA
36	PERSONA NATURAL	31.012	1720885316	CAIZA CHIMARRO SANDRA MERCEDES
37	PERSONA NATURAL	30.528	1002712311	GUAIGUA MAIGUA AMPARO ELIZABETH
38	PERSONA NATURAL	20.485	1001994902	GUERRA ARMAS TERESA MAGDALENA
39	PERSONA NATURAL	25.015	1001458064	ARCINIEGAS CALDERON ANA ISABEL
40	PERSONA NATURAL	14.397	1002539631	PROAÑO SILVA ARACELY PATRICIA
41	PERSONA NATURAL	8.864	1002363024	NAZATE NAZATE SAYDA NARCIZA
42	PERSONA NATURAL	30.153	1003104963	CAZARES GARCIA TANIA PATRICIA
43	PERSONA NATURAL	30.112	1002731717	PASPUEZAN DAVILA EDWIN VINICIO
44	PERSONA NATURAL	4.081	1002166880	ROSALES ENRIQUEZ ROSEL DEL ROCIO
45	PERSONA NATURAL	28.824	1002505137	CASTILLO GUERRERO VANESA LUCIA
46	PERSONA NATURAL	25.100	1002004503	ARROYO ORTIZ MERY LUCRECIA
47	PERSONA NATURAL	28.748	1002681565	TROYA BUSTAMANTE MARITZA DEL ROCIO
48	PERSONA NATURAL	22.190	1001635067	TORRES BASTIDAS NANCY MAGDALENA
49	PERSONA NATURAL	24.810	1004051981	ACOSTA PABON LIZETH JACKELINE
50	PERSONA NATURAL	28.827	1002918561	UVIDIA CHAMORRO CARLA ELIZABETH
51	PERSONA NATURAL	24.991	1001598117	ALARCON ESTEVEZ PABLO OSWALDO
52	PERSONA NATURAL	26.145	1001999661	SANCHEZ SANCHEZ MAYRA JANETH
53	PERSONA NATURAL	29.608	1003001110	VERGARA GUERRA IVETH JHOANNA
54	PERSONA NATURAL	24.934	1002582912	GOMEZ LARA ANA MERCEDES
55	PERSONA NATURAL	14.778	1002562617	ROMERO TITUAÑA SILVIA ELIZABETH
56	PERSONA NATURAL	30.550	1002866968	CHIRIBOGA MORENO PAOLA FERNANDA
57	PERSONA NATURAL	25.067	1001164464	ACOSTA COBA GUSTAVO ATAHUALPA
58	PERSONA NATURAL	28.270	1002210373	ARIAS ESPINOZA JOSE RICARDO
59	PERSONA NATURAL	19.649	1003158621	VEGA ARTEAGA LUISA YADIRA
60	PERSONA NATURAL	24.966	1002423695	PABON REVELO SANDRA ELIZABETH
61	PERSONA NATURAL	3.405	1002200945	PABON MORA MARIA ELENA
62	PERSONA NATURAL	19.879	1001291002	MIER URBINA HUGO RAUL
63	PERSONA NATURAL	12.975	1002716965	COBA SANDOVAL ESTRELLA JOANNA
64	PERSONA NATURAL	24.828	1001527330	GALLEGOS TAPIA SONIA ELENA
65	PERSONA NATURAL	22.692	1001829066	RIVAS LOMAS SOBEIDA JACQUELINE
66	SOCIEDAD	27.243	1091747908001	EVY ASOCIADOS CIA LTDA
67	PERSONA NATURAL	24.182	1002712709	GARCIA VILLARREAL MARIA FERNANDA
68	PERSONA NATURAL	22.491	0401577606	BECERRA RIVAS DIEGO LIBARDO
69	PERSONA NATURAL	24.938	1001290665	MERIZALDE LEITON MARCO VINICIO
70	PERSONA NATURAL	26.151	1002938296	IPIALES PUENTES MAYRA NOHEMI
71	PERSONA NATURAL	25.164	1002430641	MICHILENA ROMO MIRIAN LORENA
72	PERSONA NATURAL	4.489	1002693594	RIVERA RUALES MAYRA CATALINA
73	PERSONA NATURAL	28.763	0400853644	BENALCAZAR ARCINIEGA JOWANA MARISOL
74	PERSONA NATURAL	19.521	1002431433	GRANJA FLORES ANA CRISTINA
75	PERSONA NATURAL	31.740	0401280201	MALDONADO ORBE JAIRO DANIEL

Fuente: Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal San Miguel de Ibarra.

Elaborado por: Las autoras.

Cada año surgen ideas de negocio de parte de los ibarreños, según cifras del INEC 2010,

Ibarra cuenta con 9.485 establecimientos económicos, su principal actividad económica es el

comercio al por mayor y menor con un porcentaje del 57,12%, seguido por las actividades de alojamiento y servicio de comidas con el 11,55%, luego se encuentran las industrias manufactureras ocupando el 8,67% y finalmente otras actividades de servicios con el 7,27%, generando un ingreso de 1.700 millones de dólares por ventas. Estas estadísticas demuestran que existe mercado para la implementación del servicio de asesoría tributario contable.

b) Nivel de diferenciación del servicio.

Luego de identificar a los establecimientos de asesoría en la ciudad, se aplicó una entrevista a una muestra a los oferentes existentes, en la que se identifica los servicios que ofertan a los contribuyentes, considerándose similares en temas contables y tributarios. Sin embargo, se logró identificar ciertos aspectos diferenciales, los profesionales afirman que el valor agregado de su negocio radica en la estrategia de atención al cliente ofreciendo un servicio oportuno, eficaz y eficiente. De modo que, el contribuyente se mantenga al tanto del estado de sus declaraciones y diferentes temas contables de interés.

La provincia de Imbabura alberga a varios grupos étnicos por actividades de comercio, por lo que, en Ibarra es común que personas de etnia indígena hable kechwa, aunque gran parte de ellos domina su lengua natal y el castellano, muchos prefieren mantener su identidad a la hora de comunicarse, puesto que, se identificó un establecimiento de asesoría que domina los dos idiomas. Igualmente, se determinó entre la competencia un local que presta capacitación a sus contribuyentes en temas contables y tributarios, permitiendo que estén al tanto de las reformas normativas y procesos de declaración de tributos.

c) Precios de la competencia

Después de la entrevista realizada a los oferentes existentes se determinó la gran preocupación que muestran los profesionales frente al establecimiento de precios, debido a que, no existe una normativa que regule estos aspectos, por lo tanto, el profesional establece sus

precios de venta según la capacidad de pago de los contribuyentes, existiendo en el mercado una amplia gama de precios, muchos de ellos son puestos por la competencia desleal como: centros de cómputo o cibercafés y papelerías donde prestan servicios similares. Por tal motivo, los profesionales afirman que sus honorarios son muy bajos y no retribuyen al trabajo realizado.

d) Influencia de líder en el mercado.

Todo emprendedor persigue el objetivo de ser líder en el mercado, ya sea por el posicionamiento de la marca o el éxito de un producto o servicio, esto es un trabajo que requiere de mayores exigencias, el experto afirma lo siguiente: *“Existen varios emprendedores que deciden ofrecer servicios contables en la ciudad de Ibarra, sin embargo, no existen empresas que se hayan apoderado del mercado creando un monopolio”* 42’10”. Puesto que, resulta un aspecto favorable para el presente proyecto de investigación, en donde el éxito de cualquier establecimiento de asesoría en temas contables y tributarios está en la confianza y calidad de servicio que se le ofrece a la demanda, por lo que, mantener una cartera de clientes es un trabajo diario de modo que, la calidad de servicio entregado debe ser cada vez mayor.

3.4.2. Productos sustitutos

A continuación, se presenta el análisis de aspectos estratégicos identificados en el mercado, uno de ellos son los servicios similares al que se pretende ofrecer.

a) Calidad del servicio sustituto.

Después de la investigación realizada se identifica que en el mercado existen establecimientos como: centros de cómputo, cibercafés y papelerías, que ofertan servicios de declaraciones y trámites tributarios como son cierre de RUC, dar de baja a factureros, planillas del IESS, entre otros. Estos establecimientos buscan sustituir el asesoramiento de profesionales contables, por tanto, la demanda es atraída por los bajos precios ofertados por los

establecimientos anteriormente mencionados, sin embargo, la interrogante que se debe plantear es, si éstos cumplen con las exigencias que requiere el contribuyente.

En la entrevista realizada al experto menciona *“los servicios de papelerías, centros de cómputo o cibercafés traen consecuencias que resultan más costosas como multas por parte del SRI que debe asumir el cliente” 22’37”*. Puesto que, el objetivo de esto es satisfacer una necesidad momentánea, mas no, el de asesorar al contribuyente para una buena toma de decisiones. Por el contrario, los servicios de profesionales pretenden brindar asesoramiento al cliente de manera adecuada y conveniente, de modo que, éste tome decisiones acertadas en relación con su negocio o actividad económica y así cumplir con las obligaciones expuestas en la normativa ecuatoriana de manera que se practique con el objetivo de continuidad del negocio.

b) Tendencia del consumidor para sustituir.

En el mercado la demanda siempre persigue precios cómodos para satisfacer necesidades a través de un producto o servicio, por lo que, al identificar establecimientos que ofertan asesoría por personas no profesionales, la demanda se inclina hacia la comodidad de precio que ofertan dichos establecimientos, por ello, las personas buscan sustituir el servicio de asesoría realizado por un profesional, debido a los precios elevados que éstos establecen, sin embargo, a futuro optar por el servicio momentáneo puede acarrear mayores dificultades y con costos elevados, de modo que, es importante concientizar y educar a los contribuyentes acerca de la importancia de una asesoría realizada por un profesional. La persona entrevistada afirma que *“al cliente no se le puede exigir fidelidad por el bien o servicio que se presta, sin embargo, ésta radica en la confianza que el profesional se gana prestando su servicio y el cliente lo retribuye con su fidelidad” 16’09”*. Por lo tanto, al hablar de una empresa de asesoría contable y tributaria la calidad de servicio y atención que se brinda hacia las contribuyentes son los factores

estratégicos que se deberán tomar en cuenta para que los clientes no se inclinen por la idea de sustituir un servicio profesional.

3.4.3. Nuevos entrantes

Se refiere a la dificultad que se tiene para emprender en un nuevo mercado, debido a la presencia de varias barreras de entrada que obstaculizan su ingreso. Según la entrevista a la persona en mención afirma que *“entrar a este mercado es complicado, debido a que, ya existe una amplia competencia, además, la falta de cultura tributaria en la sociedad y la desvaloración de los honorarios de profesionales de la misma rama ayuda a que se cree una competencia desleal, disminuyendo los precios de manera exorbitante”* 24’49’’. A pesar del número de oferentes ya existentes se deberá tomar en consideración otros aspectos importantes que ayudará a diferenciar el servicio como: la buena atención al cliente, profesionalismo, confidencialidad y disponer de conocimientos actualizados, los cuales son considerados elementos claves en toda organización.

a) Disponibilidad de capital

Para la implementación de este tipo de negocio, no se necesita realizar una inversión cuantiosa, según el experto manifiesta que *“se debe invertir como mínimo un valor de \$5.000 dólares para la implementación y adecuación de una microempresa que pretende ofertar servicios contables y tributarios, dejando aparte un fondo prioritario para cubrir con otros gastos que pueden surgir en el futuro”*31’18’. Para lo cual, se deberá establecer un capital de trabajo que estará constituido de fondos propios y de financiamiento, para ello es fundamental realizar un plan de acción en donde se detalle el prototipo de adecuación del ambiente del local comercial y sus gastos correspondientes, para que se invierta la cantidad adecuada en cada rubro que se requiera, así mismo, generar el ahorro correspondiente, además, es necesario disponer de un plan de contingencia para resolver dificultades que se puedan presentar en el transcurso de las actividades comerciales, con el propósito de que la microempresa ofrezca una

expectativa de ganancia, en la medida de que los resultados después de pagar la deuda sean satisfactorios.

b) Acceso a tecnología

La tecnología se ha convertido en una herramienta clave para ayudar a las empresas a mejorar la gestión de sus actividades económicas, para una oficina contable y tributaria es necesario adquirir equipos de oficina que se encuentren acordes para brindar un servicio de calidad. De acuerdo con la entrevista realizada al experto menciona que *“para este tipo de emprendimiento es importante contar con tecnología adecuada, que ayude a mejorar los procesos y optimizar los recursos”*43’17”. Igualmente, según las entrevistas realizadas a los oferentes existentes en el mercado mencionaron que no es necesario disponer de un software contable al iniciar las actividades comerciales, la ejecución del servicio se lo puede ir desarrollando en programas de Microsoft office, hasta el momento que se alcance la experiencia adecuada dentro del mercado y una cantidad mayor de clientes, con el propósito de disponer todas las herramientas que se necesitarán para brindar un servicio ágil y oportuno a los contribuyentes.

c) Imagen Corporativa

Hoy en día es necesario contar con una buena imagen corporativa con el fin de marcar diferenciación entre la competencia, crear una percepción en las mentes de los consumidores facilita el reconocimiento de la marca y generará un impacto positivo de la microempresa. Para lo cual es importante trabajar con todos los elementos involucrados para no decaer dentro de un mercado competitivo, los cuales se detallan a continuación:

- **Nombre y logotipo:** Estos deben ser llamativos y de fácil comprensión, debido a que, ayuda a los clientes adaptarse con la empresa sin perder su significado.

- **Eslogan:** Considerada como una frase breve que resume las cualidades del servicio que se quiere ofertar.

Para el espacio físico del negocio es necesario implementar una imagen que represente a la propia microempresa por lo cual hay que tomar en cuenta las siguientes consideraciones:

- Se debe centrar en la filosofía del negocio.
- No se debe olvidar las opiniones de clientes porque ayudarán a definir lo que se quiere lograr.
- Se debe utilizar una idea original y única de imagen corporativa.
- Tener en cuenta las fortalezas que dispone el negocio.
- Se debe utilizar colores planos, tipografías sencillas, redondeadas y legibles.

Además, se debe tener en cuenta que la microempresa será juzgada por la imagen visual que refleja ante los contribuyentes, proveedores o cualquier persona que ingrese a la misma. Por esta razón es sumamente importante no solo brindar una buena impresión a los clientes al entrar a la oficina contable y tributaria, sino proporcionar confidencialidad, profesionalismo y agilidad que son valores que deben respaldar a toda organización.

3.4.4. Proveedores

Al ser un negocio en donde prevalece el intelecto se evidencia que no existe presión por parte de los proveedores, pero es necesario mantener buenas relaciones con éstos, en caso de llegar a ser clientes potenciales o brindar recomendaciones del negocio. Se parte de la idea de tener una gestión apropiada con éstos para establecer acuerdos específicos, entre los más importantes se encuentran; precios cómodos, forma de pago conveniente, garantía y soporte técnico. Para la implantación del negocio es necesario contactar proveedores de: sistemas contables, internet, computadoras, suministros y muebles de oficina.

a) Número de proveedores locales.

Las empresas indistintamente de su actividad económica necesitan abastecerse de un sinnúmero de productos y servicios para su apoyo, éstos se los consideran como proveedores, los cuales se encargan de proporcionar recursos a los negocios. En la ciudad, según la base de datos otorgada por el Municipio de Ibarra, se puede evidenciar que existen 75 locales que se dedican específicamente a las actividades de venta de suministros de papelería, 25 negocios que ofrecen muebles de oficina y 45 locales que tienen en su actividad comercial venta de computadoras, para lo cual se ha escogido a los proveedores según observación directa o reconocimiento de marcas que se consideran las más importantes para cada aspecto.

Tabla 10

Proveedores

CONCEPTO	PROVEEDOR
Equipo de computación	<ul style="list-style-type: none">• Almacenes Japón• Todo Hogar• World Computers• HTlaptops.- Claro- Netlife- TV cable
Internet	<ul style="list-style-type: none">- CNT- Saitel- Punto net- Línea Nueva- FAVEN muebles
Muebles de Oficina	<ul style="list-style-type: none">- Muebles catedrales- Muebles arte y decoración country- Muebles Venecia- Crea muebles
Telefonía	<ul style="list-style-type: none">- CNT- Claro- Provesum
Suministros	<ul style="list-style-type: none">- Dilipa- Popular- Génesis.

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Observación directa

Para la creación del negocio será necesario adquirir todos estos recursos considerados como los principales para el desarrollo normal de las actividades, para lo cual se realizará una

comparación entre los diferentes locales existentes en la ciudad, para escoger la mejor opción de acuerdo con tres aspectos importantes: calidad, precios cómodos y garantía.

b) Nivel de la calidad de servicio.

Según un estudio realizado por el diario el (El Comercio, 2015) considera que el internet con mejor velocidad para navegar lo tiene Netlife con 2,92 Mbps, seguido de Claro, TV cable, CNT y Punto Net. Para la implementación de la microempresa es importante contar con un buen servicio de internet a un precio accesible, debido a que, la ejecución de los servicios contables y tributarios se los realizará por este medio.

También es importante contar con tecnología adecuada, para lo cual no se requiere máquinas de última generación, pero es necesario abastecerse de computadoras con velocidad y capacidad óptima para instalar los programas necesarios. En primer lugar, se encuentran las marcas de Apple, Asus, Lenovo, Sony y Toshiba, las cuales se basan en diseños confiables, además, deben contar con los aspectos que se detallan a continuación:

Tabla 11

Características de los equipos de computación

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS
2	Computadoras de escritorio	<ul style="list-style-type: none"> ● Capacidad de memoria de 120 GB a 250 GB ● Procesador Intel Core I5 ● Memoria RAM de por lo menos 2 gigas. ● Memoria Caché de por lo menos 1 Megabyte.
1	Impresora	<ul style="list-style-type: none"> ● Sistema de inyección de tinta. ● Velocidad de impresión. ● Buena resolución. ● Interfaz de la impresora con USB. ● Facilidad de uso. ● Garantía.

Elaborado por: Las autoras.
Fuente: Investigación directa.

3.4.5 Compradores

En esta sección se requiere analizar como los contribuyentes ejercen presión a este tipo de establecimientos para que brinden un servicio de calidad a un costo más económico, si el poder de negociación de los clientes es bajo, el proyecto tiene probabilidad de conseguir más rentabilidad, si en cambio es alto sucede el efecto contrario, dando un obstáculo para la implementación de la microempresa proveedora de servicios contables y tributarios.

a) Número de clientes

Este apartado se encuentra relacionado con el cálculo de la muestra, el cual se lo realizó según la base de datos otorgada por el Municipio de Ibarra, en donde se tomó en cuenta a pequeñas y medianas empresas que realizan alguna actividad económica dentro de la ciudad de Ibarra, obteniendo como resultado a 2.775 microempresas, ayudando a identificar la magnitud del mercado potencial al cual se dirige este tipo de negocio.

Tabla 12

Registro contable

¿Cómo lleva la contabilidad de su negocio?		
CATEGORÍA	CANTIDAD	PROCENTAJE
Libro de ingresos y egresos	155	46%
Hojas de cálculo (Excel)	71	21%
Sistema Contable	17	5%
Ninguno de los anteriores	95	28%
TOTAL	338	100%

Fuente: Investigación directa encuestas 2017.

Elaborado por: Las autoras.

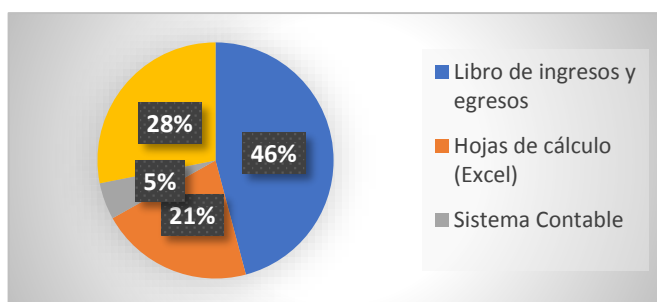


Figura 6: Contabilidad del negocio.

Fuente: Investigación directa encuestas 2017.
Elaborado por: Las autoras.

Además, se debe relacionar con los resultados de las encuestas realizadas a los microempresarios, en donde se observa en la tabla No. 12 que el 46% de las microempresas llevan su contabilidad a través de un libro de ingresos - egresos y el 28% manifestó que no lleva ningún tipo de registro de su actividad económica en marcha. Estas estadísticas demuestran que la mayoría de las microempresas lleva su contabilidad de una manera informal, es decir, no se encuentra bajo la supervisión de un profesional. Por otro lado, un porcentaje significativo no lleva registro alguno de sus actividades lo que puede dar origen a una mala administración y que su negocio fracase. Estos resultados se consideran positivos para la implementación del negocio de asesoramiento, debido a la oportunidad que existe en el mercado para que las microempresas puedan llevar un registro oficial de sus actividades económicas.

b) Tipo de servicios demandados.

Tabla 13

Servicios demandados

¿Cuáles son los trámites que usted requiere para cumplir sus obligaciones tributarias?		
CATEGORÍA	CANTIDAD	PROCENTAJE
Declaración del IVA	134	32%
Declaración de Impuesto a la Renta	127	30%
Pago del Anticipo del Impuesto a la Renta	61	14%

Declaración de Retenciones en la Fuente	44	10%
Anexo de Retenciones en la Fuente	18	4%
Anexo Transaccional Simplificado (ATS)	13	3%
Otro	25	6%
TOTAL	422	100%

Fuente: Investigación directa encuestas 2017.

Elaborado por: Las autoras.

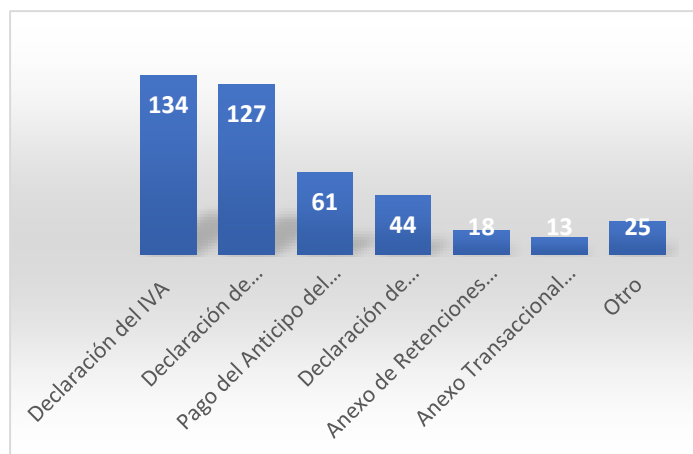


Figura 7: TRÁMITES REQUERIDOS

Fuente: Investigación directa encuestas 2017.

Elaborado por: Las autoras.

La recopilación de datos según la tabla No. 13 manifiesta que el 32% de las personas requieren declaraciones de IVA y el 30% sostiene realizar declaraciones de impuesto a la renta. La finalidad de ello es identificar qué servicios se ofertará en la propuesta de negocio a llevar a cabo, además, se puede corroborar con las entrevistas dirigidas hacia la competencia, en donde manifiestan que efectivamente las declaraciones exigidas por el SRI son las más solicitadas por los contribuyentes. Dando una pauta para el cual dirigir las estrategias de promoción del negocio y brindar una oportunidad de posicionamiento dentro del mercado, por lo que se convertirán en los servicios puestos a disposición de la demanda.

c) Exigencias de calidad del servicio.

Según la entrevista realizada al experto menciona que “*el país al adoptar aún la categoría de subdesarrollado y con una situación económica en recuperación los clientes exigen un*

servicio que demande calidad a un precio bajo”30’15”’. Además, es importante tomar en cuenta que los contribuyentes exigen un trabajo oportuno, sin retrasos, con las actualizaciones vigentes de la normativa para no recaer en multas por parte de los organismos de control, igualmente, los clientes adquieren un servicio que les demande el menor tiempo posible, por esta razón es necesario utilizar las herramientas online o brindar servicios personalizados a los clientes para lograr más agilidad en la gestión del negocio y poder reducir el costo del servicio.

3.4.6 Análisis de la oferta

El presente análisis muestra aspectos claves que se identificaron en el estudio de la competencia de la localidad. En él se determinó el número de competidores que se encuentran en el mercado, el tipo y cantidad de servicios que ofertan, mediante una entrevista realizada a sus propietarios. Lo cual permitió reconocer sus estrategias de comunicación para atraer a los contribuyentes, identificar su valor agregado, la tecnología y calidad del servicio, es decir, datos que determinen sus fortalezas y debilidades.

a) Localización estratégica de la competencia.

La ubicación de una empresa o negocio puede considerarse una oportunidad en cuanto a captación de clientes, de manera que se logró identificar a través de la observación directa que los establecimientos de asesoría que se encuentran cerca al Servicio de Rentas Internas poseen una mayor oportunidad de captación de contribuyentes. Sin embargo, los costos elevados de arrendamiento de inmuebles para ofertar un servicio lo hacen poco factible y rentable por tal motivo, en su mayoría los establecimientos se encuentran ubicados alrededor de la zona centro de la ciudad, según la entrevista realizada al experto afirma *“este factor no es relevante, los profesionales contables deberían enfocarse en la calidad del servicio que brindan a los clientes, de modo que, acudan a ellos y si éste fue de total agrado servirá de referencia con más personas”* 39’01”’.

b) Ventaja competitiva de los servicios ofertados.

Las empresas que prestan servicios de asesoría contable y tributaria en el mercado persiguen el objetivo de aumentar su cartera de contribuyentes, por lo que, es considerada una meta de arduo trabajo, pero no imposible, sin embargo, esta se logrará a largo plazo. Así lo mencionan las empresas de asesoría en la entrevista realizada. Por tal motivo los profesionales contables persiguen cada día mantener su cartera de clientes. Según las entrevistas realizadas a los oferentes existentes, cada empresa debe brindar un servicio de calidad, en donde el contribuyente esté al tanto de todos sus asuntos contables y tributarios. En el presente análisis se logró identificar que muchos de los competidores en asesoramiento han mantenido su paquete de servicios elemental. Sin embargo, también han añadido ofrecer capacitación, visitas personalizadas a sus clientes y su personal demuestra destrezas como hablar dos idiomas (castellano – kichwa).

c) Estimación del volumen de servicios que ofertan.

Para la estimación del volumen de servicios que se oferta en el mercado en la ciudad de Ibarra fue necesario conocer cuántas empresas realizan actividades de asesoría contable y tributaria información que se muestra en la tabla 9, se presenta el detalle de las estadísticas expuestas de la declaración de impuesto a la patente por el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal San Miguel de Ibarra. Información que será tomada en cuenta para el cálculo del volumen de servicios de la oferta compuestas por personas naturales y sociedades que cuenten con RUC en estado activo.

Es importante determinar la capacidad instalada de cada una de las empresas ya existentes en el mercado, para identificar la cantidad de clientes que les permite atender y mantener satisfechos. Para ello se realizó una entrevista a los dueños de empresas asesoras en donde afirman mantener una cartera de clientes variada, a continuación, se presenta el promedio de servicios que el profesional contable puede realizar de manera mensual.

Tabla 14

Servicios realizados por el profesional de manera mensual

EMPRESAS ASESORAS	Servicios por mes	No. Personas que prestan el servicio.	Promedio de servicio prestado al mes
ASOCONT	240	3	80
EL TORREÓN	400	4	100
CONTA&ÁGIL	180	2	90
A&T	120	2	60
ASECONTRI	200	2	100
ASECONTRI2	120	2	60
TOTAL	335	15	82

Fuente: Investigación directa entrevistas 2017.

Elaborado por: Las autoras.

Para la proyección de la oferta que se presenta en la tabla 14 se ha tomado en cuenta el porcentaje de crecimiento de las empresas en la provincia de Imbabura en los últimos 4 años información que se obtuvo del Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos, como se indica en la tabla 15, arrojando un porcentaje del 3,24%.

Tabla 15

Tasa de crecimiento de las empresas 2013-2016

Año	Número de empresas de la provincia	Porcentaje de crecimiento
Año 2013	25473	-
Año 2014	27288	7,13%
Año 2015	27603	1,15%
Año 2016	28009	1,47%
TOTAL		3,24%

Fuente: INEC 2016.

Modificado por: Las autoras.

Para calcular el volumen de la oferta, se identificó las empresas que se dedican actualmente a llevar contabilidad, prestar asesoría en temas tributarios y teneduría de libros de la ciudad de Ibarra, dentro de esta actividad existen dos tipos de empresas como son personas naturales y sociedades, según los datos proporcionados por el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal San Miguel de Ibarra, en su base de datos referente al pago del impuesto a la patente; es importante mencionar que el cálculo se realizó en base al promedio de servicios que presta un profesional contable de manera mensual para lo cual se establece un promedio de 82 servicios.

Tabla 16

Proyección de la oferta

ESTABLECIMIENTOS DE ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA		OFERTA AÑO 2017	OFERTA AÑO 2018	OFERTA AÑO 2019	OFERTA AÑO 2020	OFERTA AÑO 2021
Personas Naturales	74	6.043	6239	6441	6650	6865
Sociedad	1	163	169	174	180	186
TOTAL	75	6.207	6.408	6.615	6.830	7.051

Fuente: Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal San Miguel de Ibarra.

Modificado por: Las autoras.

3.4.7 Análisis de la demanda

En este apartado se determinará el número de demandantes que existen para este tipo de negocio, además, se analizarán sus variables a través de la encuesta aplicada a las MIPYMES de la ciudad, para determinar la manera de satisfacer las necesidades que tienen los contribuyentes respecto a la aceptación, frecuencia, lugar y las expectativas del servicio de asesoramiento contable y tributario.

a) Nivel de aceptación del servicio.

Tabla 17

Requerimiento de asesoría

¿Estaría dispuesto a requerir los servicios de una microempresa de asesoramiento contable y tributario que garantice el cumplimiento de sus obligaciones?

CATEGORÍA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Muy probable	221	65%
Poco probable	89	26%
Nunca	28	8%
TOTAL	338	100%

Fuente: Investigación directa encuestas 2018.

Elaborado por: Las autoras.

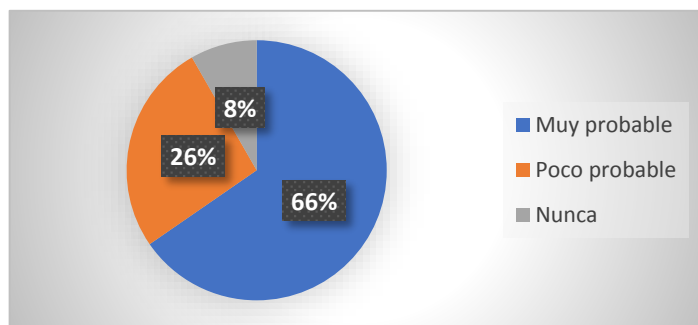


Figura 8: Personas dispuestas a adquirir servicios.

Fuente: Investigación directa encuestas.

Elaborado por: Las autoras.

Los resultados de la tabla 17 muestran que el 65% de las MIPYMES estarían dispuestas a requerir los servicios de asesoramiento contable tributario para cumplir con sus obligaciones; al tener aceptabilidad dentro del mercado brinda una oportunidad para la implementación de la microempresa, en un futuro con el apoyo de la administración tributaria permitirá que la sociedad tenga mayor interés en cumplir a cabalidad con sus obligaciones contables tributarias, pues, al no hacerlo representa ingentes recursos por pago de multas e intereses, por tal razón se espera captar al resto de los contribuyentes a través de la concientización sobre la cultura tributaria.

b) Frecuencia de requerir el servicio.

Tabla 18

Frecuencia de los servicios

¿Con qué frecuencia requiere los servicios de asesoramiento contable y tributario?		
CATEGORÍA	CANTIDAD	PROCENTAJE
Mensual	207	61%
Trimestral	33	10%
Semestral	56	17%
Anual	42	12%
TOTAL	338	100%

Fuente: Investigación directa encuestas 2017.

Elaborado por: Las autoras.

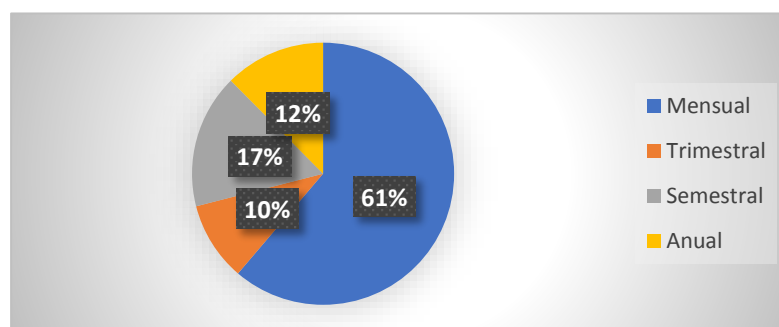


Figura 9: FRECUENCIA DEL SERVICIO

Fuente: Investigación directa encuestas 2017

Elaborado por: Las autoras.

Según las entrevistas realizadas a los oferentes existentes los servicios mayormente demandados son declaraciones del impuesto al valor agregado, además, en base a los resultados obtenidos de la tabulación de encuestas se evidencia que el 61% de los contribuyentes requieren cumplir con sus obligaciones tributarias de manera mensual, considerándose una oportunidad para el negocio, debido a que, el mercado potencial requiere de manera frecuente este servicio.

c) Proveedores del servicio

Tabla 19

Proceso contable del negocio

El manejo del proceso contable de su negocio es realizado por:		
CATEGORÍA	CANTIDAD	PROCENTAJE
Locales de internet que oferten el servicio.	54	16%
Contador público autorizado.	38	11%
Asesoría Contable	67	20%
Personalmente	179	53%
TOTAL	338	100%

Fuente: Investigación directa encuestas 2017.

Elaborado por: Las autoras.

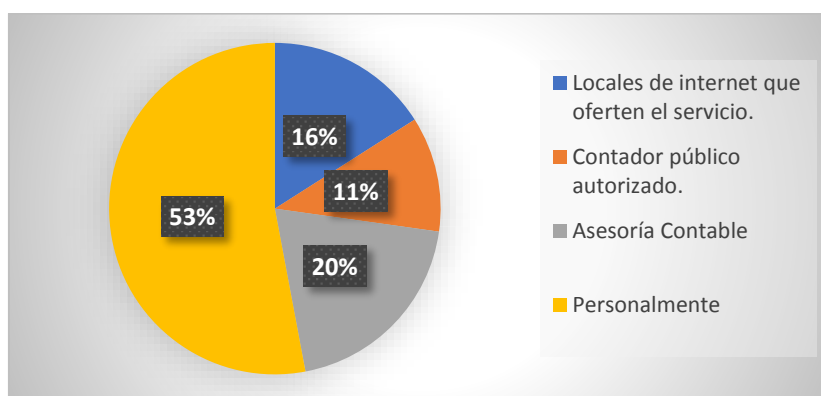


Figura 10: Manejo del proceso contable

Fuente: Investigación directa encuestas 2017.

Elaborado por: Las autoras.

El manejo contable de los negocios en la ciudad de Ibarra, los realizan los propietarios de cada microempresa como lo demuestra la tabla No. 19 con un porcentaje del 53% y el 20% de los encuestados contestaron llevar la contabilidad de su negocio bajo una asesoría contable. Las microempresas no cuentan con la ayuda de un profesional que asesore el manejo de sus actividades económicas y de esta manera los contribuyentes puedan cumplir con la normativa contable tributaria que exigen los organismos de control. Sin embargo, el 18% afirmaron que demandan los servicios de un profesional que asesore el manejo y funcionamiento económico de su negocio. Por lo cual brinda una ventaja para la implementación de la microempresa,

debido a que, se puede ofrecer los servicios personalizados a los pequeños negociantes que no llevan un adecuado control de sus transacciones diarias, considerándose una estrategia para obtener clientes rápidamente y posicionarse dentro del mercado.

d) Expectativas deseadas del servicio

Tabla 20

Requisitos de un servicio de asesoría

¿De acuerdo con sus necesidades y expectativas qué requisitos debería reunir una asesoría contable y tributaria? (puede señalar más de uno)

CATEGORÍA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Profesionalismo	237	25%
Confidencialidad	146	15%
Conocimientos actualizados	182	19%
Servicios personalizados	143	15%
Manejo de Software contable	64	7%
Precios cómodos por sus servicios	181	19%
TOTAL	953	100%

Fuente: Investigación directa encuestas 2017.
Elaborado por: Las autoras.

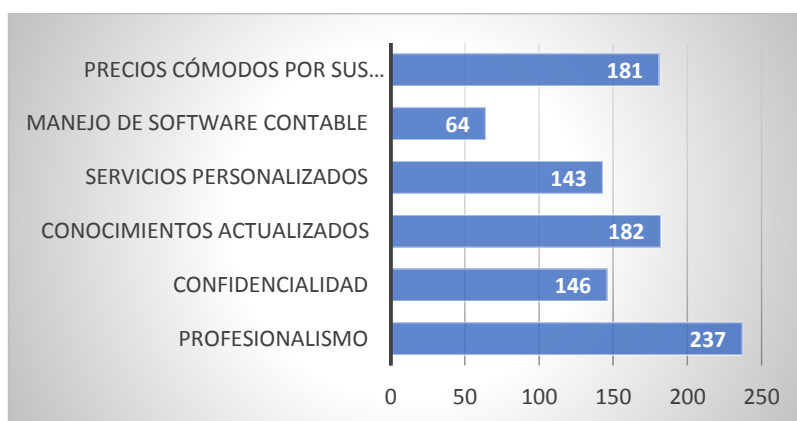


Figura 11: Expectativas del servicio.

Fuente: Investigación directa encuestas 2017.
Elaborado por: Las autoras.

Las características que el consumidor más aprecia la hora de adquirir un servicio de asesoramiento contable y tributario, según los resultados de la tabla No. 20; el 25% ubica en el

primer lugar el profesionalismo, seguido de que contengan conocimientos actualizados con un 19%. Las opiniones sobre las expectativas del servicio por parte de los encuestados sirven como base para la creación del negocio. Se consideran las pautas necesarias para ofertar un servicio de buena calidad a los clientes, tomando como referencia las características que requieren para satisfacer sus necesidades.

e) Estimación del volumen de la demanda

El cálculo de la demanda potencial se encuentra en función del catastro realizado por el Municipio de Ibarra, en donde se identificó que existen 2.775 negocios registrados con su RUC en la ciudad de Ibarra, entre ellos se encuentran a personas naturales obligadas y no obligadas a llevar contabilidad, que sería considerado el mercado objetivo al cual se dirige este negocio. Después de haber encuestado a un total de 338 personas que se considera la muestra del negocio, se determina que los contribuyentes dispuestos adquirir el servicio son el 65%, el mismo será considerado como la demanda potencial de la microempresa.

Tabla 21

Estimación del volumen de la demanda

Número de PYMES registradas en Ibarra	Dispuestas a recibir asesoramiento	
	EMPRESAS	PORCENTAJE
	1804	65,00%
	971	35,00%
TOTAL	2775	100,00%

Fuente: Investigación directa encuestas.

Elaborado por: Las autoras.

El cálculo de la proyección de la demanda se lo debe realizar según la tasa de crecimiento, la cual se encuentra en 3,24% es importante determinar los valores con la siguiente fórmula.

$$C_n = C_o (1 + i)^n$$

- Cn: Demanda proyectada.
- Co: Total de contribuyentes utilizada para la proyección.
- *i*: Tasa de crecimiento.
- n: años proyectados.

Tabla 22

Proyección de empresas dispuestas adquirir el servicio.

AÑO	POBLACIÓN TOTAL MIPYMES	PROMEDIO DE SERVICIOS ADQUIRIDOS POR MIPYME
2017	2775	11100
2018	2865	11460
2019	2958	11832
2020	3054	12216
2021	3152	12608

Fuente: Investigación directa encuestas 2018.
Elaborado por: Las autoras.

f) Demanda insatisfecha.

Tabla 23

Demanda Insatisfecha

AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA	% DE PARTICIPACIÓN	DEMANDA POR CUBRIR
Año 1	11100	6.207	4.893	35%	1713
Año 2	11460	6.408	5.052	35%	1768
Año 3	11832	6.615	5.217	35%	1826
Año 4	12216	6.830	5.386	35%	1885
Año 5	12608	7.051	5.557	35%	1945

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: Las autoras.

Se puede evidenciar que existe una parte de la población que no ha recibido asesoramiento en temas contables y tributarios, es decir, los resultados demuestran que la demanda es mayor que la oferta, esta situación se considera una ventaja para la implementación de la

microempresa, debido a que, al existir un mercado que no ha sido completamente atendido, justifica la viabilidad del proyecto, además, es importante mencionar que según las encuestas realizadas a la muestra existe aceptabilidad por parte de los contribuyentes, brindando una oportunidad a la microempresa de cubrir con parte de la demanda que se encuentra aún insatisfecha y así satisfacer las necesidades de los consumidores.

Una vez que se identificó la demanda insatisfecha es importante saber en qué medida y porcentaje entrará a competir la nueva microempresa, de acuerdo con los datos que muestra la tabla 23, se ha estimado captar el 35% de la demanda insatisfecha, este porcentaje se basa en la capacidad promedio de servicios que puede atender un profesional. Es importante mencionar que, para la implementación de la microempresa, se tomará en cuenta a dos profesionales tributario-contables que ofertarán el servicio de asesoría, para lo cual, el valor total de la demanda a cubrir se encuentra en relación con la cantidad de contribuyentes que cada profesional puede llegar atender de manera mensual.

3.4.8 Análisis del Marketing Mix.

En esta sección es importante determinar la manera de llegar a los clientes a través de las estrategias de promoción y publicidad, para lo cual es necesario previamente el análisis de la aceptabilidad del servicio, precios y ubicación del negocio. Es fundamental considerar estos aspectos para lograr un rápido posicionamiento en el mercado.

a) Determinación del precio

En este apartado es necesario tomar en cuenta los precios del servicio de la competencia, para determinar una adecuada fijación de precios en la implementación de la microempresa. Igualmente se debe realizar un análisis de la demanda, según los resultados de las encuestas realizadas al mercado objeto de estudio.

Tabla 24

Determinación de precios

SERVICIOS CONTABLES Y TRIBUTARIOS	PERSONAS NATURALES OBLIGADAS A LLEVAR CONTABILIDAD O SOCIEDADES	
	Número	Precio
Declaración del IVA mensual	5	\$ 35,00
Declaración del Impuesto a la Renta	5	\$ 30,00
Retenciones en la fuente	7	\$ 20,00
ATS	5	\$ 20,00
Anexo de gastos personales.	5	\$ 25,00
Declaración Patrimonial.	3	\$ 50,00
Devolución del IVA.	5	\$ 30,00
Solicitud de Ingreso y Salida de Personal y Planillas IESS.	2	\$ 20,00
Asesoría Tributaria y Contable	2	\$ 30,00
Planillas de Aportes al IESS	2	\$ 15,00
TOTAL, OBLIGAS A LLEVAR CONTABILIDAD	36	
SERVICIOS	PERSONAS NATURALES NO OBLIGADAS A LLEVAR CONTABILIDAD 2018	
	Número	Precio
Declaración del IVA mensual	37	\$ 10,00
Declaración del Impuesto a la Renta	37	\$ 15,00
Cierre de RUC	10	\$ 5,00
Elaboración de Estados Financiero	8	\$ 20,00
Elaboración de Presupuesto	5	\$ 10,00
Solicitud de Ingreso y Salida de Personal y Planillas IESS.	8	\$ 20,00
Asesoría Tributaria y Contable	10	\$ 30,00
Planillas de Aportes al IESS	5	\$ 15,00
TOTAL, PERSONAS NO OBLIGADAS A LLEVAR CONTABILIDAD	120	

Fuente: Investigación directa entrevistas 2018

Elaborado por: Las autoras

Tabla 25

Valor del manejo contable

¿Cuál es el valor mensual promedio que cuesta el manejo contable y tributario de su negocio?

CATEGORÍA	CANTIDAD	PROCENTAJE
0-50	182	54%
50-100	104	31%
100-150	32	9%
Más de 150	20	6%
TOTAL	338	100%

Fuente: Investigación directa encuestas 2018.

Elaborado por: Las autoras.

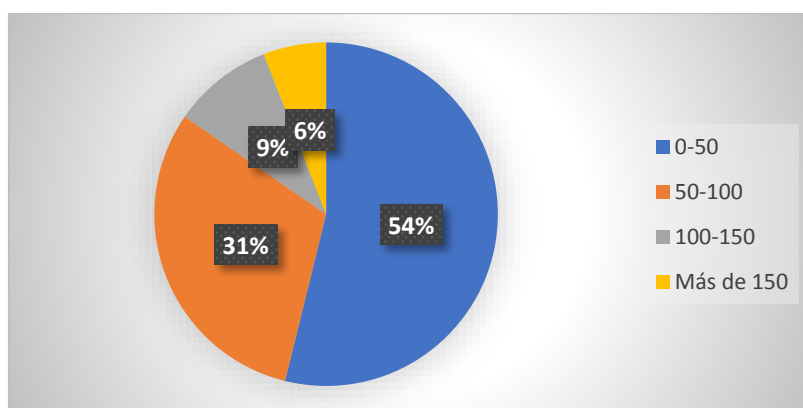


Figura 12: Valor estimado a pagar.

Fuente: Investigación directa encuestas.

Elaborado por: Las autoras.

Según los datos observados en la tabla precedente se determina que el 54% de las empresas estarían dispuestas a pagar entre 1 a 50 dólares por el servicio que pretende ofertar, tomando en cuenta que el valor cobrado por los oferentes existentes se encuentra relacionado en función de lo que los empresarios estarían dispuestos a cancelar con frecuencia mensual.

Se puede observar que la determinación de los precios proviene de las entrevistas realizadas a los competidores, donde en el cuadro anterior refleja las ventas anuales. Además, es

importante analizar los precios tomando en consideración los costos relacionados a materiales, mano de obra y costos indirectos de fabricación.

b) Ubicación de la microempresa.

La ubicación para la nueva microempresa de asesoramiento debe contar con factores imprescindibles para que se oferte adecuadamente su servicio contable y tributario razón por la cual se desarrolló una matriz de ponderación por puntos para observar cual es la mejor ubicación.

Tabla 26

Selección de la ubicación de la empresa.

CATEGORÍA DEL FACTOR	PESO	Cercano SRI centro de la ciudad	Sector Bola Amarilla
FACTORES IMPRESCINDIBLES	70%		
Zonas Residenciales (microempresas)	10%		
Facilidad de vías de acceso	14%		
Existencia de locales comerciales y de arriendo	16%		
Abastecimiento de servicios básicos (agua, luz, internet y teléfono)	18%		
Disponibilidad de medios de transporte	12%		
FACTORES IMPORTANTES	20%		
Sector Seguro	17%		
Proximidad a las vías principales	3%		
FACTORES ADICIONALES	10%		
Costo de arriendos adecuados	10%		
TOTAL	100%		

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: Las autoras.

De acuerdo con la información que se presenta en la tabla 26, se define la ubicación de la empresa, que de acuerdo con la valoración la más idónea para la implementación de la empresa es el sector de la Bola Amarilla en la ciudad de Ibarra, resultado un área comercial y de

excelente ubicación, así mismo, se encuentra acorde al presupuesto que se pretende invertir en el proyecto.

c) Estrategias de comunicación

Tabla 27

Información de la microempresa.

¿A través de que medio le gustaría recibir información acerca de la microempresa proveedora de servicios contables y tributarios?

CATEGORÍA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Redes sociales	128	38%
Volantes	105	31%
Radio	25	7%
Página web	75	22%
otro (Periódico)	5	1%
TOTAL	338	100%

Fuente: Investigación directa encuestas 2018.
Elaborado por: Las autoras

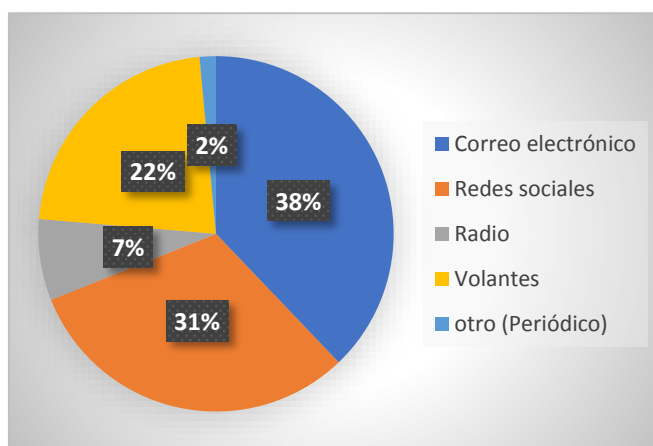


Figura 13: Medios de difusión.

Fuente: Investigación directa encuestas 2018.
Elaborado por: Las autoras.

Para la comunicación de los mensajes publicitarios se tomará como referencia lo que los empresarios mencionaron, en donde la mejor alternativa sería utilizar las redes sociales con un 38% de aceptación, así mismo, el uso de volantes con un 31% para la difusión de la publicidad de la microempresa. De igual manera no se debe dejar a un lado las estrategias de marketing

tradicionales a través de la radio, periódico o visitas personalizadas a los negocios para ofrecer los distintos servicios.

3.5 Conclusiones del estudio de mercado

- Una vez concluido el estudio de mercado se pudo determinar que la ubicación cercana al Servicio de Rentas Internas no posee mayor influencia en los contribuyentes a la hora de adquirir un servicio de asesoramiento tributario- contable, puesto que, al identificar la ubicación de la oferta que existe en la ciudad de Ibarra se observó que la mayoría de estos se encuentra localizados en los alrededores de la zona centro de la ciudad, debido a que, optar por un lugar cercano al SRI influye significativamente en el costo, debido a los montos elevados de arrendamiento que se establecen para dicho sector, lo que hacen poco factible y rentable que una nueva microempresa opte por un sitio cercano a este organismo de control. Finalmente se concluye que, los contribuyentes son atraídos por la calidad de servicio que reciben independientemente del lugar que se encuentre la oferta.
- Al identificar la oferta existente en la ciudad de Ibarra, se determina que el porcentaje de participación en el mercado de las microempresas proveedoras de servicios tributario-contables es medianamente significativo, pues existen 75 oferentes para satisfacer las necesidades de los contribuyentes considerándose un sector competitivo, sin embargo, se puede determinar que las personas que requieren el servicio no se encuentran totalmente satisfechas, por cuanto hay demasiada afluencia de consumidores que requieren este servicio y no reciben una atención adecuada, ocasionando que el cliente no se encuentre satisfecho y recurra a la competencia más cercana, por lo tanto, la implementación de una nueva microempresa asesora en el mercado es factible, puesto que, los contribuyentes buscan servicios y experiencias que cumplan y superen sus expectativas.

- En el estudio de mercado se realizó una investigación a 338 negocios de Ibarra, donde los resultados fueron que el 65% de microempresarios estarían dispuestos a contratar los servicios de una asesoría contable-tributaria, además, las MIPYMES no cuentan con los conocimientos necesarios para llevar un adecuado manejo contable y tributario, debido a que, el 46% de las microempresas llevan su contabilidad a través de un libro de ingresos-egresos y el 28% manifestó que no lleva ningún tipo de registro de su actividad económica, por lo cual se evidencia la necesidad de contratar los servicios de asesoramiento, obteniendo un amplio espacio para ser considerada como parte del proceso de desarrollo de este segmento empresarial, para ello es importante tomar en consideración las preferencias que requiere el consumidor, debido a que, pueden influir en el consumo del servicio, los cuales exigen profesionalismo, confidencialidad y conocimientos actualizados, finalmente, otro aspecto relevante es el precio, por lo cual es necesario contar con excelente calidad de servicio a precios muy competitivos.
- De acuerdo a lo analizado en el estudio de mercado se puede concluir que para la promoción y publicidad de la microempresa, la mejor alternativa sería utilizar las redes sociales con un 38% de aceptación, así como el uso de volantes con un 31% para la difusión de anuncios publicitarios, debido a que, no se requiere de una inversión cuantiosa y puede llegar a convertirse en una forma muy efectiva de promocionar el servicio en el mercado, de igual manera es importante utilizar medios tradicionales que hicieran más eficiente la inversión, permitiendo un contacto directo y personalizado con los contribuyentes, es decir, brindar un servicio de calidad que supere las expectativas del cliente para que éste sea quien genere publicidad con referencias positivas a otras personas.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO DEL PROYECTO

En este apartado se deben establecer los aspectos técnicos del proyecto en función al manejo de los recursos que determinarán la operatividad y funcionamiento del mismo, por lo que es necesario detallar la localización, tamaño, ingeniería e inversión del proyecto, debido a que, es importante demostrar técnicamente los elementos necesarios que dispondrá la microempresa para su correcto funcionamiento.

4.1 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

La localización tiene por objetivo, analizar los diferentes lugares donde es posible ubicar el proyecto, buscando establecer un lugar que ofrece los máximos beneficios de costos, cobertura total de los servicios básicos, infraestructura para identificar una zona comercial y de fácil acceso dirigido a los clientes, de manera que contribuya con la rentabilidad del negocio.

4.1.1 Macro Localización

El presente proyecto estará ubicado en la región norte del país en la provincia de Imbabura, en la ciudad de Ibarra, denominada también como la “ciudad a la que siempre se vuelve”, se encuentra ubicada a 115 Km al noroeste de la capital del Ecuador, Quito, limita al norte con Carchi, al sur con Pichincha, por el occidente con Esmeraldas y al este con Sucumbíos (Municipio de Ibarra, 2018).

Se encuentra constituida por cinco parroquias urbanas: San Francisco, El Sagrario, Caranqui, Alpachaca y Priorato; y siete rurales: San Antonio, La Esperanza, Angochagua, Ambuquí, Salinas, La Carolina y Lita, además, según el (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2014) los habitantes de la ciudad alcanzan los 181.175.



Figura 14: Zona 1 del Ecuador.

Fuente: Secretaría Nacional de planificación y desarrollo.

4.1.2. Micro Localización

El presente proyecto de investigación estará ubicado en la zona urbana de la ciudad, en la Av. Atahualpa y Tobías Mena, lugar estratégico para ofertar los servicios contables y tributarios, debido a que, no existe competencia cerca de este sector, además, cuenta con todos los servicios básicos para el correcto funcionamiento de la microempresa.

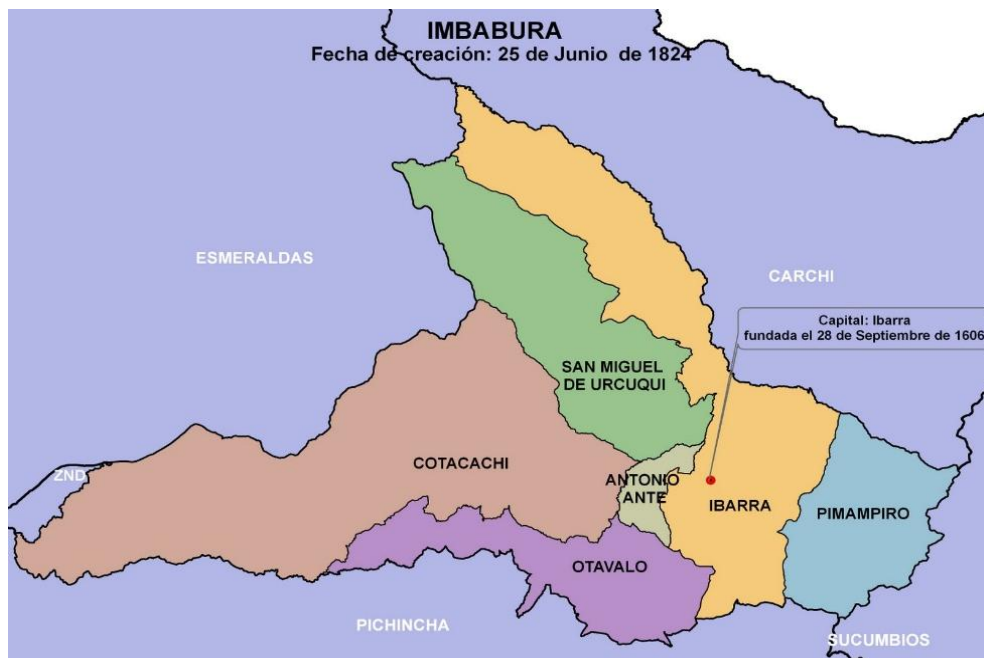


Figura 15: Ubicación de la Ciudad.

Fuente: Mapa del Ecuador.

4.1.3 Matriz de factores.

La determinación de la ubicación del negocio es uno de los factores más importantes que inducen al éxito o al fracaso de este, para ello es necesario elaborar la matriz de factores, en donde se debe tomar en cuenta varios aspectos que serán indispensables al momento de elegir un lugar idóneo para la microempresa, tales como:

- **Vías de acceso:** La localización de la microempresa, debe contar con las condiciones idóneas para que los contribuyentes puedan trasladarse sin ninguna dificultad, es por esta razón que se debe contar con carreteras adoquinadas y señalizadas.
- **Disponibilidad de servicios básicos:** Son importantes e imprescindibles para el funcionamiento de la microempresa de asesoría contable tributaria, por lo que el sector debe contar con servicios de agua, energía eléctrica, teléfono, internet y alcantarillado que faciliten el desarrollo normal de las actividades del negocio.
- **Medios de transporte:** En lo relacionado a la movilización en la ciudad de Ibarra, existen varias líneas de buses y cooperativas de taxis que permiten llegar fácilmente a las instalaciones de la microempresa a un costo económico, además, es importante señalar que la distancia al centro de la ciudad no es de gran magnitud, por lo cual los clientes podrían llegar a sus lugares de destino rápidamente.
- **Cercanía al Instituciones relacionadas:** Es importante que la microempresa esté ubicada en un lugar que se encuentre cerca del centro de la ciudad para realizar consultas que se presente de las actividades que realizan los contribuyentes.
- **Costo de arriendo:** Se puede mencionar que al ubicarse más en el centro de la ciudad los costos de arrendamiento aumentan de valor, por lo que es importante analizar según la matriz de factores la mejor alternativa para ubicar la microempresa, debido a que, el valor se debe encontrar rangos convenientes para el negocio.

A continuación, se procede a calificar cada uno de los factores sobre 10 puntos para identificar la ubicación más idónea para identificar la ubicación de la microempresa.

Tabla 28

Matriz de ponderación de factores

CATEGORÍA DEL FACTOR	PESO	Cercano SRI centro de la ciudad		Sector Bola Amarilla	
		VIABLE	CALIF	VIABLE	CALIF
FACTORES IMPRESCINDIBLES	70%				
Zonas Residenciales (microempresas)	10%	5%	5	8%	8
Facilidad de vías de acceso	14%	7%	5	13%	9
Existencia de locales comerciales y de arriendo	16%	11%	7	13%	8
Abastecimiento de servicios básicos (agua, luz, internet y teléfono)	18%	14%	8	16%	9
Disponibilidad de medios de transporte	12%	11%	9	11%	9
FACTORES IMPORTANTES	20%				
Sector Seguro	17%	14%	8	15%	9
Proximidad a las vías principales	3%	3%	9	2%	8
FACTORES ADICIONALES	10%				
Costo de arriendos adecuados	10%	1%	4	8%	8
TOTAL	100%	69%	55	85%	68

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: Las autoras.

4.1.4 Distribución de las instalaciones

Se considera el medio físico que se requiere en el negocio para el desarrollo de sus actividades diarias, para lo cual será necesario contar con el espacio adecuado para la distribución de los ambientes que se necesitaría en la microempresa, el local dispone de 36m² mismos que se distribuirán de la siguiente manera:

La microempresa estará constituida en una sola planta, la cual se encuentra organizada de acuerdo con las necesidades y logística adecuadas para el ejercicio de las funciones operativas del negocio, en donde su distribución estará adecuada de la siguiente manera:

- Gerencia

- Recepción
- Sala de Espera
- Asesoría Tributaria
- Asesoría Contable

Tabla 29

Distribución de ambientes

AMBIENTE	ÁREA APROXIMADA m ²
Gerencia	8m ²
Recepción	3,6m ²
Sala de espera y pasillos	9,4m ²
Área de asesoría contable	7,26m ²
Área de asesoría tributaria	5,95m ²
Baño	1,8m ²
TOTAL	36m²

Elaborado por: Las autoras

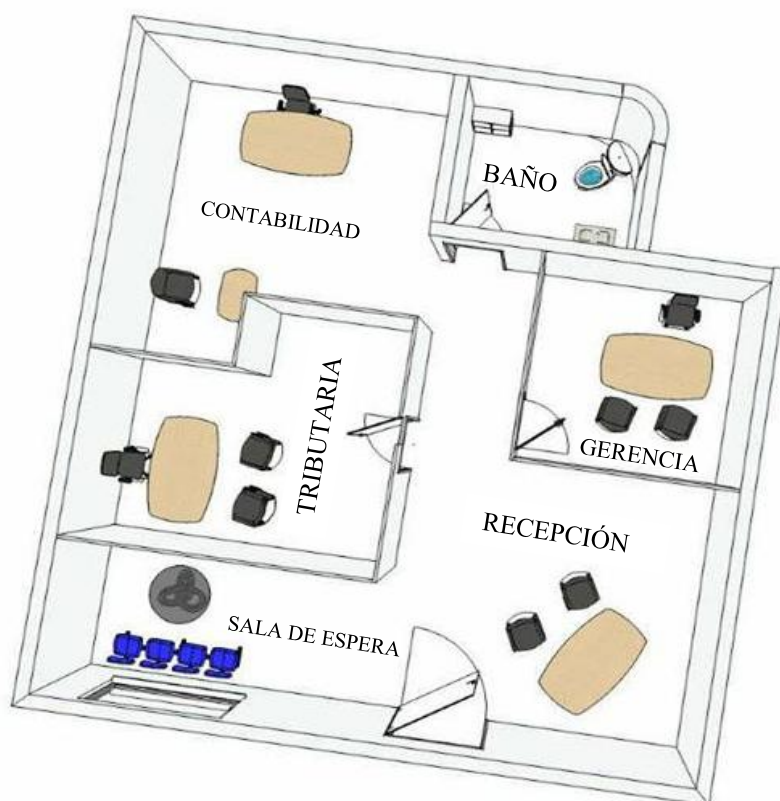


Figura 16: Diseño de Instalaciones

Elaborado por: Las autoras.

4.1.5 Croquis de ubicación calles

Las instalaciones de la microempresa serán ubicadas en la calle Atahualpa y Tobías Mena, sector bola amarilla, de la ciudad de Ibarra.

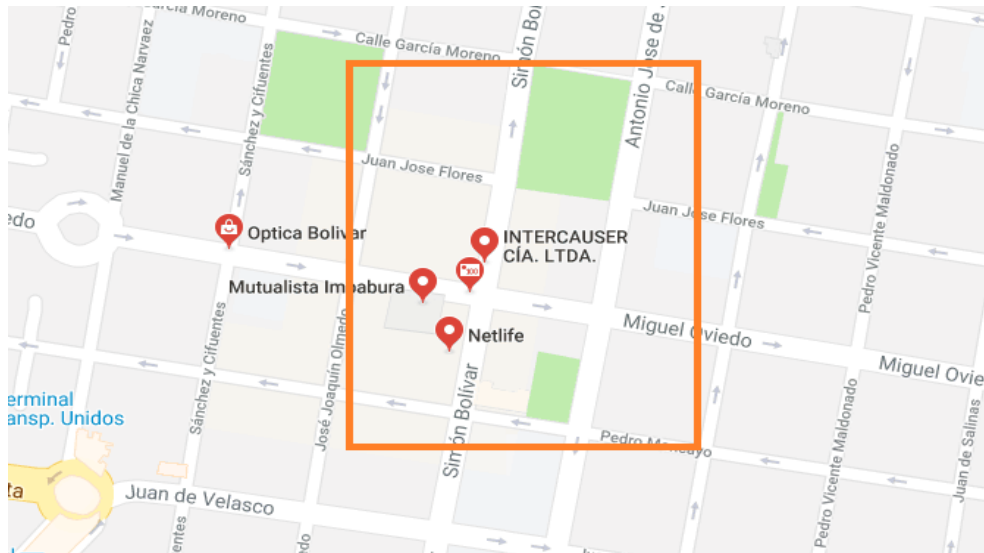


Figura 17: Croquis del negocio

Fuente: Google Maps.
Elaborado por: Las autoras

4.2 TAMAÑO DEL PROYECTO

La implantación del proyecto tiene como finalidad la prestación de servicios contables y tributarios dirigidos a la mediana y pequeña empresa que muestre debilidades en los aspectos antes mencionados de la ciudad de Ibarra, por lo cual para validar el tamaño del proyecto es necesario tomar en consideración la capacidad de la demanda, establecida anteriormente en el estudio de mercado, en donde de acuerdo a los resultados obtenidos la capacidad que tiene la microempresa para brindar el servicio a los clientes es de 40 empresas de cada 100, es decir un 40% de la demanda insatisfecha.

4.2.1 Capacidad

La capacidad instalada para el proyecto depende exclusivamente del nivel de captación de clientes que pueda alcanzar, esta se encuentra en función de la demanda insatisfecha, en donde

se pretende cubrir el 35% del mercado, además, es necesario tomar en consideración las entrevistas realizadas a los oferentes existentes de la ciudad, en donde se puede evidenciar su tamaño óptimo.

De acuerdo con el análisis antes mencionado se puede establecer ya el número promedio de contribuyentes para la microempresa, como se muestra en la tabla 14, el cual, según la infraestructura del negocio y el número de personal establecido para el mismo, se determina que, la capacidad instalada de la microempresa será de 82 servicios mensuales.

4.2.2 Flujograma de procedimientos

A continuación, se presenta una serie de diagramas con la finalidad de mostrar los procedimientos que se deben seguir en cada uno de los servicios que se pretende ofertar, incluyendo el tiempo que tomará su ejecución. Para ello se utilizó la simbología de la norma ASME (American Society of Mechanical Engineers) aceptada internacionalmente para efectuar estas operaciones.




Simbología	Descripción de la operación
	Operación simple
	Operación combinada
	Demora
	Almacenamiento
	Transporte
	Verificación y control

Figura 18: Simbología del flujograma de procedimientos.

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: Las autoras.

Tabla 30

Declaración del Impuesto al Valor Agregado.

		ACTIVIDADES	EMPRESA TIPO 1	EMPRESA TIPO 2	EMPRESA TIPO 3
1		Atención al cliente.	3 minutos	3 minutos	3 minutos
2		Solicitud del cliente.	2 minutos.	2 minutos.	2 minutos.
3		Recepción de documentos.	5 minutos	5 minutos	5 minutos
4		Análisis de la información recolectada.	7 minutos	10 minutos	20 minutos
5		Clasificación de las compras y ventas.	25 minutos	50 minutos	120 minutos
6		Determinar el impuesto	10 minutos	15 minutos	20 minutos
7		Ingreso de datos del contribuyente SRI- DIMM.	5 minutos	15 minutos	25 minutos
8		Ingreso de información al formulario 104A.	5 minutos	10 minutos	15 minutos
9		Selección la forma de pago.	2 minutos	2 minutos	2 minutos
10		Ingreso a la plataforma SRI (datos del contribuyente).	3 minutos	3 minutos	3 minutos
11		Cargar el formulario en línea.	3 minutos	5 minutos	5 minutos
12		Impresión del talonario resumen	1 minuto	1 minuto	1 minuto
13		Elaboración del expediente del contribuyente.	5 minutos.	10 minutos.	15 minutos.
14		Archivo de documentos.	5 minutos.	10 minutos.	15 minutos.
15		Facturación y dinero en caja.	2 minutos.	2 minutos.	2 minutos.
		Total	83 minutos	143 minutos	243 minutos

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: Las autoras.

Tabla 31

Declaración del Impuesto a la renta.

	ACTIVIDADES	EMPRESA TIPO 1	EMPRESA TIPO 2	EMPRESA TIPO 3
1		3 minutos	3 minutos	3 minutos
2		2 minutos.	2 minutos.	2 minutos.
3		5 minutos	10 minutos	15 minutos
4		7 minutos	15 minutos	25 minutos
5		45 minutos	60 minutos	80 minutos
6		15 minutos	25 minutos	40 minutos
7		2 minutos	2 minutos	2 minutos
8		1 minuto	1 minuto	1 minuto
9		5 minutos.	10 minutos.	15 minutos.
10		5 minutos.	10 minutos.	15 minutos.
11		2 minutos.	2 minutos.	2 minutos.
	Total	92 minutos	140 minutos	200 minutos

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: Las autoras.

Tabla 32

Anexo de gastos personales.

		ACTIVIDADES	EMPRESA TIPO 1	EMPRESA TIPO 2	EMPRESA TIPO 3
1		Atención al cliente.	3 minutos	3 minutos	3 minutos
2		Solicitud del cliente.	2 minutos.	2 minutos.	2 minutos.
3		Recepción de los datos (cédula y clave)	2 minutos	5 minutos	5 minutos
4		Ingreso a la plataforma del SRI.	1 minutos	1 minutos	1 minutos
5		Ingreso de datos del contribuyente.	5 minutos	5 minutos	5 minutos
6		Ingreso de facturas físicas.	120 minutos	160 minutos	180 minutos
7		Verificación de rubro de facturas electrónicas.	28 minutos.	50 minutos.	57 minutos.
8		Envío de anexo para validación.	1 minuto.	2 minuto.	2 minuto.
9		Descarga e impresión de anexo.	1 minutos	1 minutos	1 minutos
10		Facturación y pago en caja.	2 minutos.	2 minutos.	2 minutos.
		Total	180 minutos	227 minutos	254 minutos

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: Las autoras.

Tabla 33

Elaboración de estados financieros.

		ACTIVIDADES	EMPRESA TIPO 1	EMPRESA TIPO 2	EMPRESA TIPO 3
1		Atención al cliente.	3 minutos	3 minutos	3 minutos
2		Solicitud del cliente.	2 minutos.	2 minutos.	2 minutos.
3		Recepción de información contable.	20 minutos	30 minutos	45 minutos
4		Análisis de activos fijos	10 minutos	20 minutos	35 minutos
5		Cotización del servicio.	5 minutos	10 minutos	15 minutos
6		Construcción de estado de situación financiera.	240 minutos	480 minutos	720 minutos
7		Elaboración del estado de resultados.	960 minutos	1920 minutos	2880 minutos
8		Construcción del estado de cambios del patrimonio neto.	300 minutos	600 minutos	900 minutos
9		Estado de flujo de efectivo.	300 minutos	600 minutos	900 minutos
10		Notas aclaratorias.	120 minutos	240 minutos	360 minutos
11		Impresión, firmas y entrega.	15 minutos	30 minutos	45 minutos
12		Elaboración de expediente.	10 minutos.	15 minutos.	20 minutos.
13		Archivo de documentos.	10 minutos.	15 minutos.	20 minutos.
14		Facturación y pago en caja.	5 minutos.	5 minutos.	5 minutos.
		Total	2000 minutos	3970 minutos	5950 minutos

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: Las autoras.

Tabla 34

Planillas del IESS.

		ACTIVIDADES	TIEMPO PREVISTO (MINUTOS)
1		Atención al cliente.	3 minutos
2		Solicitud del cliente.	2 minutos.
3		Recepción de los datos (cédula y clave IESS).	2 minutos
4		Ingreso a la plataforma IESS.	1 minutos
5		Consulta de comprobantes de pago del contribuyente.	3 minutos
6		Descarga e impresión de la planilla pendiente de pago.	1 minutos
7		Facturación y pago en caja.	2 minutos.
		Total	14 minutos

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: Las autoras.

Tabla 35

Solicitud de ingreso del personal.

		ACTIVIDADES	TIEMPO PREVISTO (MINUTOS)
1		Atención al cliente.	3 minutos
2		Solicitud del cliente.	2 minutos.
3		Recepción de los datos (cédula y clave IESS).	2 minutos
4		Ingreso a la plataforma IESS.	1 minutos
5		Aviso de entrada.	3 minutos
6		Descarga e impresión del aviso de entrada.	1 minutos
7		Facturación y pago en caja.	2 minutos.
		Total	14 minutos

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: Las autoras.

Tabla 36

Solicitud de salida del personal.

		ACTIVIDADES	TIEMPO PREVISTO (MINUTOS)
1		Atención al cliente.	3 minutos
2		Solicitud del cliente.	2 minutos.
3		Recepción de los datos (cédula y clave IESS). Ingreso a la plataforma IESS.	2 minutos
4		Aviso de salida.	3 minutos
5		Descarga e impresión del aviso de salida.	1 minutos
6		Facturación y pago en caja.	2 minutos.
		Total	14 minutos

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: Las autoras.

Tabla 37

Roles de pago.

		ACTIVIDADES	TIEMPO PREVISTO (MINUTOS)
1		Atención al cliente.	2 minutos
2		Solicitud del cliente.	1 minutos.
3		Recepción de datos (cargos y sueldos empleados)	1 minutos
4		Elaboración del formato del rol pagos.	2 minutos
5		Cálculo rubros rol de pagos.	3 minutos
6		Impresión, firmas y entrega.	1 minutos
7		Elaboración de expediente.	1 minutos.
8		Archivo de documentos.	1 minutos.
9		Facturación y pago en caja.	2 minutos.
		Total	2 minutos

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: Las autoras.

4.2.3 Determinación del presupuesto técnico

a) Inversiones fijas

Representan los bienes que son de propiedad de la empresa, es decir, de derecho exclusivo para esta, los cuales sirven para el funcionamiento normal de sus actividades productivas y no se destinan para su venta, para lo cual se requerirá de la adquisición de varios bienes que permitirá la apertura del negocio y no serán considerados para su venta.

b) Equipo de computación

El equipo de cómputo es fundamental para la ejecución del servicio, debido a que, gracias a la tecnología de punta con la que va a contar la microempresa permitirá agilizar el desarrollo de las actividades y que estas sean mayor eficiencia y eficacia, brindando un servicio de calidad.

Tabla 38

Equipos de computación

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	VALOR TOTAL
2	Computadoras de escritorio	\$ 635,00	\$ 1.270,00
2	Laptop portátil	\$ 570,00	\$ 1.140,00
2	Impresora	\$ 358,00	\$ 716,00
1	Software contable	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
TOTAL			\$ 4.626,00

Elaborado por: Las autoras.
Fuente: Proformas.

c) Muebles y enseres

Adicional en este proyecto es necesario la adquisición de estos activos para el archivo de la documentación, los cuales además facilitarán la comodidad del empleado logrando de esta manera el correcto desempeño de las funciones.

Tabla 39

Bienes muebles y enseres

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	VALOR TOTAL
3	Estación de trabajo 1.23 x 1.50	\$ 225,00	\$ 675,00
1	Escritorio counter de recepción	\$ 480,00	\$ 480,00
6	Silla sensa	\$ 58,00	\$ 348,00
4	Sillas giratorias focus	\$ 90,00	\$ 360,00
2	Sillas de espera	\$ 110,00	\$ 220,00
2	Archivador komet	\$ 185,00	\$ 370,00
2	Archivador aéreo	\$ 230,00	\$ 460,00
1	Librero	\$ 110,00	\$ 110,00
4	Divisiones de oficina	\$ 50,00	\$ 200,00
TOTAL			\$ 3.223,00

Elaborado por: Las autoras.

Fuente: Proformas.

Tabla 40

Equipo de oficina

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	VALOR TOTAL
4	Teléfono	\$ 23,00	\$ 92,00
1	Celular	\$ 70,00	\$ 70,00
3	Calculadora	\$ 10,00	\$ 30,00
TOTAL			\$ 192,00

Elaborado por: Las autoras.

Fuente: Proformas.

d) Resumen de Inversiones Fijas

Después de haber realizado la cotización de cada uno de los rubros que comprende la inversión fija se determinó que el total que se necesita para la implantación de la microempresa es de 8.041,00 dólares.

Tabla 41

Resumen Inversión fija

DESCRIPCIÓN	VALOR
Equipo de cómputo	\$ 4.626,00
Muebles de oficina	\$ 3.223,00
Equipo de oficina	\$ 192,00
TOTAL	\$ 8.041,00

Elaborado por: Las autoras.

Fuente: Proformas.

e) La inversión variable

La inversión variable del proyecto estará en función de la mano de obra y los costos indirectos de fabricación.

- Mano de obra directa

El personal que trabajará en la empresa de asesoría contable y tributaria constará de 2 personas a tiempo completo, cancelando todos los beneficios de ley, la mano de obra necesaria para la ejecución del servicio se detalla a continuación:

Tabla 42

Mano de obra directa

CARGO	SUELDO	Décimo tercero	Décimo cuarto	Fondos de reserva	Vacaciones	Aporte patronal	Sueldo Mensual	Sueldo anual
Asesor contable	\$ 450,00	\$ 37,50	\$ 32,17	\$ 37,49	\$ 18,75	\$ 50,18	\$ 626,08	\$ 7.512,92
Asesor tributario	\$ 450,00	\$ 37,50	\$ 32,17	\$ 37,49	\$ 18,75	\$ 50,18	\$ 626,08	\$ 7.512,92
TOTAL							\$ 1.252,15	\$ 15.025,84

Elaborado por: Las autoras.
Fuente: Investigación directa.

f) Costos indirectos de fabricación

Tabla 43

Mantenimiento equipos

DETALLE	VALOR TOTAL
Mantenimiento equipo de cómputo	100
Mantenimiento software	150
TOTAL	250

Elaborado por: Las autoras.
Fuente: Proformas.

- Depreciación

Teniendo en cuenta que la depreciación es el desgaste de un bien después del paso del tiempo, uso u obsolescencia, el negocio debe contabilizar a estos activos como un coste para un tiempo determinado. Es necesario utilizar el método de línea recta, el cual consiste en

calcular el valor según los años que tiene de vida útil para después dividirlo a los meses correspondientes.

Tabla 44

Tabla de vida útil

CONCEPTO	%	AÑOS	VALOR
Equipo de computación	20,00%	5	\$ 4.626,00
Muebles y enseres	10,00%	10	\$ 3.223,00
Equipo de oficina	14%	7	\$ 192,00

Elaborado por: Las autoras.
Fuente: Investigación directa.

Tabla 45

Depreciaciones

CONCEPTO	VALOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Equipo de computación	\$ 4.625,80	\$ 925,16	\$ 925,16	\$ 925,16	\$ 925,16	\$ 925,16
Muebles y enseres	\$ 3.222,90	\$ 322,29	\$ 322,29	\$ 322,29	\$ 322,29	\$ 322,29
Equipo de oficina	\$ 191,86	\$ 27,41	\$ 27,41	\$ 27,41	\$ 27,41	\$ 27,41
TOTAL	\$ 8.040,56	\$ 1.274,86	\$ 1.274,86	\$ 1.274,86	\$ 1.274,86	\$ 1.274,86

Elaborado por: Las autoras.
Fuente: Investigación directa.

Tabla 46

Asignación de costos proporcionales

DETALE	VALOR	PORCENTAJE	V. TOTAL	INDICADOR
Arriendo	\$ 194,44	77,78%	\$ 250,00	28 m2
Electricidad	\$ 13,00	57%	\$ 23,00	130 kwh
Teléfono	\$ 30,00	60%	\$ 50,00	1 plan
Internet	\$ 25,00	100%	\$ 25,00	1plan

Elaborado por: Las autoras.
Fuente: Investigación directa

Resumen de inversión variable

Tabla 47

Resumen de inversión variable

DETALLE	VALOR
Sueldos y salarios	\$ 14.126,20
Mantenimiento	\$ 250,00
Depreciación	\$ 1.274,86
Arriendo	\$ 2.333,33
Servicios básicos	\$ 816,00
TOTAL	\$ 18.800,39

Elaborado por: Las autoras.

Fuente: Investigación directa.

g) Inversión diferida

Son rubros considerados necesarios que servirán para el buen funcionamiento del negocio, entre estos se encuentran; las adecuaciones que se utilizarán, los cuales son necesarios, debido a los beneficios otorgados a la puesta en marcha del establecimiento. Estos gastos serán considerados de forma obligatoria para la implementación de la microempresa, puesto que para entrar al mercado se necesita cumplir con los requisitos legales para su constitución.

Tabla 48

Gasto de adecuación

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Adecuación del local	\$ 487,50
TOTAL	\$ 487,50

Elaborado por: Las autoras.

Fuente: Proformas.

h) Gastos administrativos

Son considerados los gastos en los que va a incurrir el negocio, los cuales no están relacionados a la fabricación, producción y venta. En este caso como es considerada una empresa de servicios, estos representan los sueldos del personal, suministros de oficina,

servicios básicos, depreciaciones, entre otros. Es decir, están vinculados con la organización del negocio y son básicos para su funcionamiento.

Tabla 49

Gasto sueldos y salarios

CARGO	SUELDO	Décimo tercero	Décimo cuarto	Fondos de reserva	Vacaciones	Aporte patronal	Sueldo Mensual	Sueldo anual
Gerente	\$ 450,00	\$ 37,50	\$ 32,17	\$ 37,49	\$ 18,75	\$ 50,18	\$ 626,08	\$ 7.512,92
Secretaria	\$ 394,00	\$ 32,83	\$ 32,17	\$ 32,82	\$ 16,42	\$ 43,93	\$ 552,17	\$ 6.626,01
TOTAL							\$ 1.178,24	\$ 14.138,93

Elaborado por: Las autoras.
Fuente: Investigación directa.

Tabla 50

Gasto suministro de oficina

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Flash memory	\$ 9,78	\$ 9,78
4	Perforadoras	\$ 1,60	\$ 6,40
4	Grapadoras	\$ 2,22	\$ 8,88
4	Saca grapas	\$ 0,53	\$ 2,12
4	Clips (1 caja)	\$ 0,23	\$ 0,92
4	Grapas (1 caja)	\$ 0,90	\$ 3,60
1	Carpetas archivadoras	\$ 3,00	\$ 3,00
20	Carpetas de cartón	\$ 0,30	\$ 6,00
2	Hojas de papel Bond	\$ 3,80	\$ 7,60
1	Esferos (docena)	\$ 8,71	\$ 8,71
4	Marcadores	\$ 0,75	\$ 3,00
1	Facturero	\$ 15,00	\$ 15,00
1	Tinta para impresora	\$ 24,00	\$ 24,00
	TOTAL		\$ 99,01

Elaborado por: Las autoras.
Fuente: Proformas.

Tabla 51

Gasto suministros de aseo

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Escoba	\$ 2,16	\$ 2,16
1	Trapeador	\$ 3,37	\$ 3,37
1	Desinfectante	\$ 1,48	\$ 1,48
5	Basureros	\$ 3,64	\$ 18,20
1	Recogedor de basura	\$ 0,67	\$ 0,67
2	Limpiones	\$ 0,75	\$ 1,50
1	Rollos papel higiénico	\$ 3,51	\$ 3,51
TOTAL			\$ 30,89

Elaborado por: Las autoras.

Fuente: Proformas.

i) Servicios básicos:

Éstos son considerados como un gasto fijo para el negocio, para lo cual se calculan en base a la investigación realizada, a través de información obtenida anteriormente y según los porcentajes de asignación para cada uno de estos rubros.

Tabla 52

Servicios básicos

DETALLE	MENSUAL	TOTAL
Energía eléctrica	\$ 10,00	\$ 120,00
Agua Potable	\$ 10,00	\$ 120,00
Teléfono	\$ 20,00	\$ 240,00
TOTAL	\$ 40,00	\$ 480,00

Elaborado por: Las autoras.

Fuente: Proformas.

j) Gasto arriendo

Este rubro corresponde a un gasto mensual en el que incurrirá la microempresa, para el arrendamiento de local en donde funcionarán las oficinas de esta.

Tabla 53

Arriendo local

LOCAL	MENSUAL	ANUAL
Arriendo	\$ 55,56	\$ 666,67

Elaborado por: Las autoras.

Fuente: Investigación directa.

k) Resumen gastos de administración

Tabla 54

Resumen gastos administración

DETALLE	VALOR
Gasto sueldo	\$ 13.295,27
Gasto suministros de oficina	\$ 99,01
Gasto suministros de limpieza	\$ 30,89
Servicios básicos	\$ 480,00
Gasto arriendo	\$ 666,67
TOTAL	\$ 14.571,84

Elaborado por: Las autoras.

Fuente: Proformas.

l) Gasto de ventas

Es necesario estimar el costo para el caso de ventas el gasto que va a generar por la publicidad en la microempresa para tratar de posicionarse dentro del mercado rápidamente, por lo cual se ha determinado promocionar los servicios por medio de volantes que según las entrevistas realizadas es el medio de difusión más factible. Se pretende enviar a elaborarlos de manera trimestral a una imprenta, a continuación, se detalla el valor que se va a invertir.

Tabla 55

Publicidad

DETALLE	VALOR
Diseño página web	\$ 120,00
Publicidad en Facebook	\$ 20,00
Diseño de volantes publicitarios	\$ 15,00
Impresión de volantes (500 unid.)	\$ 10,00
Repartición de volantes.	\$ 60,00
Diseño de tarjetas de presentación.	\$ 15,00
Impresión de tarjetas de presentación. (1000 unid.)	\$ 35,00
TOTAL	\$ 275,00

Elaborado por: Las autoras.

Fuente: Proformas.

Tabla 56**Resumen gasto de venta**

DETALLE	VALOR
Gasto publicidad	\$ 990,00
TOTAL	\$ 990,00

Elaborado por: Las autoras.
Fuente: Proformas.

Tabla 57**Gasto de constitución**

CONCEPTO	VALOR
Pago Patente	\$ 35,00
Pago permisos de bomberos	\$ 30,00
Obtención del RUC	\$ 5,00
Pago SAYCE	\$ 43,23
TOTAL	\$ 113,23

Elaborado por: Las autoras.
Fuente: Investigación directa.

m) Capital de trabajo

Se refiere a los recursos que se necesita para comenzar a solventar las actividades económicas del negocio proyectado para los primeros tres meses. Éstos suelen ser económicos o de tipo material, aquí se detallan los sueldos y salarios, suministros de oficina y limpieza, servicios básicos, arriendo del local, gasto de publicidad, entre otros.

Tabla 58**Capital de trabajo**

DESCRIPCIÓN	PRIMER MES	SEGUNDO MES	TERCER MES	TOTAL
Gasto administrativo	\$ 1.333,39	\$ 1.231,10	\$ 1.231,10	\$ 3.795,60
Gasto sueldos y salarios	\$ 1.107,94	\$ 1.107,94	\$ 1.107,94	
Gasto suministros	\$ 129,90	\$ 27,61	\$ 27,61	
Servicios básicos	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	
Gasto arriendo	\$ 55,56	\$ 55,56	\$ 55,56	
Gasto de venta	\$ 275,00	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 405,00
Gasto publicidad	\$ 275,00	\$ 65,00	\$ 65,00	
Gasto de constitución	\$ 113,23	-	-	\$ 113,23
Pago Patente	\$ 35,00	-	-	
Pago permisos de bomberos	\$ 30,00	-	-	
Obtención del RUC	\$ 5,00	-	-	
SAYCE	\$ 43,23			
TOTAL				\$ 4.313,83

Elaborado por: Las autoras.
Fuente: Investigación directa.

Tabla 59

Resumen de la inversión

DETALLE	Valor	
Inversión Fija	\$	8.041,00
Capital de trabajo (3 meses)	\$	4.313,83
Inversión diferida	\$	487,50
TOTAL	\$	12.842

Elaborado por: Las autoras.

Fuente: Investigación directa.

4.2.4 Modelo de financiamiento

Después de haber analizado varias opciones de instituciones financieras tanto públicas como privadas es necesario elegir aquella que ofrezca mejores beneficios para el financiamiento de la microempresa. Para el financiamiento del negocio se determina que la mejor alternativa sería la mutualista Imbabura, debido a que, ofrece créditos directos para el desarrollo, la institución se encarga de financiar proyectos nuevos o mejora de los ya existentes destinados a actividades productivas, sectores priorizados, entre otras.

Tabla 60

Modelo de financiamiento

DETALLE	%	MONTO EN USD	
Inversión propia	22,13%	\$	2.842
Inversión financiera	77,87%	\$	10.000
TOTAL	100%	\$	12.842

Elaborado por: Las autoras.

Fuente: Investigación directa.

CAPÍTULO V

5 ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

El estudio financiero para la microempresa consistirá en analizar los recursos económicos, el costo total de operación e indicadores que servirán de base para la evaluación financiera del proyecto, el objetivo es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores (Estudio Técnico y de Mercado), elaborar los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica.

5.1 ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN

5.2 COSTO DE OPORTUNIDAD

5.2.1 Tasa de Rendimiento Medio

Para el proyecto se va a aplicar una ponderación entre los fondos propios y los financiados debido a que, será requerirán un ajuste inflacionario para sacar la tasa de rendimiento medio.

Tabla 61

Tasa de rendimiento medio

DETALLE	MONTO EN USD	PORCENTAJE	TASA REFERENCIAL	TASA PONDERADA
Inversión propia	\$ 2.842	0,2213	0,0940	0,0208
Inversión financiada	\$ 10.000	0,7787	0,2190	0,1705
TOTAL	\$ 12.842	1		0,1913

Elaborado por: Las autoras.

Fuente: Investigación directa.

El costo de capital es de 19,13%

Inflación 0,44% a enero 2018

$$TRM = (1 + Ck) (1 + Inf) - 1$$

$$TRM = (1 + 0,1913) (1 + 0,0044) - 1$$

$$TRM = 19,66\%$$

5.3 PRESUPUESTOS

5.3.1 Presupuesto de Ingresos

A continuación, se presenta la proyección de ventas anuales, mismo que, se elaboró en base al listado de precios, la proyección del volumen de ventas se realiza en base a la tasa de crecimiento de la industria 3,24%, igualmente para el precio de venta se toma en cuenta la tasa de inflación actual siendo 0,44 %.

Tabla 62

Presupuesto de ingresos

DESCRIPCIÓN		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Servicios		CANTIDAD	CANTIDAD	CANTIDAD	CANTIDAD	CANTIDAD
Declaración de IVA	Empresa tipo 1 ventas <= 1200	100	103	107	110	114
	Empresa tipo 2 ventas <= 18000	250	258	266	275	284
	Empresa tipo 3 ventas <= 25000	650	671	693	715	738
Declaración de Impuesto a la renta	Empresa tipo 1 ventas <= 1200	8	8	8	8	9
	Empresa tipo 2 ventas <= 18000	45	46	48	50	51
	Empresa tipo 3 ventas <= 25000	98	101	104	107	111
Anexo de gastos personales	Empresa tipo 1 ventas <= 1200	8	8	8	8	9
	Empresa tipo 2 ventas <= 18000	45	46	48	50	51
	Empresa tipo 3 ventas <= 25000	98	101	104	107	111
Elaboración de Estados	Empresa tipo 1 activos <= 10000	2	2	2	2	2
	Empresa tipo 2 activos <= 20000	3	3	3	3	3
	Empresa tipo 3 activos <= 30000	5	5	5	6	6
Planillas del IESS	173	179	184	190	197	
Solicitud de ingreso al personal	55	57	59	61	62	
Solicitud de salida del personal	55	57	59	61	62	
Roles de pago	120	124	128	132	136	

Elaborado por: Las autoras.

Fuente: Investigación directa.

Tabla 63**Precio de venta**

	DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	SERVICIOS	P. VENTA	P. VENTA	P. VENTA	P. VENTA	P. VENTA
Declaración de IVA	Empresa tipo 1 ventas <= 1200	\$ 10,41	\$ 10,46	\$ 10,50	\$ 10,55	\$ 10,60
	Empresa tipo 2 ventas <= 18000	\$ 17,61	\$ 17,68	\$ 17,76	\$ 17,84	\$ 17,92
	Empresa tipo 3 ventas <= 25000	\$ 29,95	\$ 30,08	\$ 30,21	\$ 30,35	\$ 30,48
Declaración de Impuesto a la renta	Empresa tipo 1 ventas <= 1200	\$ 11,54	\$ 11,59	\$ 11,65	\$ 11,70	\$ 11,75
	Empresa tipo 2 ventas <= 18000	\$ 17,24	\$ 17,31	\$ 17,39	\$ 17,47	\$ 17,54
	Empresa tipo 3 ventas <= 25000	\$ 24,64	\$ 24,75	\$ 24,86	\$ 24,97	\$ 25,08
Anexo de gastos personales	Empresa tipo 1 ventas <= 1200	\$ 22,17	\$ 22,27	\$ 22,37	\$ 22,47	\$ 22,57
	Empresa tipo 2 ventas <= 18000	\$ 27,97	\$ 28,10	\$ 28,22	\$ 28,35	\$ 28,47
	Empresa tipo 3 ventas <= 25000	\$ 31,31	\$ 31,44	\$ 31,58	\$ 31,72	\$ 31,86
Elaboración de Estados	Empresa tipo 1 activos <= 10000	\$ 246,78	\$ 247,87	\$ 248,96	\$ 250,05	\$ 251,15
	Empresa tipo 2 activos <= 20000	\$ 489,92	\$ 492,08	\$ 494,24	\$ 496,42	\$ 498,60
	Empresa tipo 3 activos <= 30000	\$ 734,30	\$ 737,53	\$ 740,77	\$ 744,03	\$ 747,31
Planillas del IESS Solicitud de ingreso al personal Solicitud de salida del personal	Roles de pago	\$ 1,71	\$ 1,71	\$ 1,72	\$ 1,73	\$ 1,74
		\$ 1,71	\$ 1,71	\$ 1,72	\$ 1,73	\$ 1,74
		\$ 1,71	\$ 1,71	\$ 1,72	\$ 1,73	\$ 1,74
	Roles de pago	\$ 1,73	\$ 1,74	\$ 1,74	\$ 1,75	\$ 1,76

Elaborado por: Las autoras.

Fuente: Investigación directa.

Tabla 64**Ventas proyectadas**

	DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Declaración de IVA	Empresa tipo 1 ventas <= 1200	\$ 1.041,20	\$ 1.079,67	\$ 1.119,55	\$ 1.160,91	\$ 1.203,80
	Empresa tipo 2 ventas <= 18000	\$ 4.401,83	\$ 4.564,45	\$ 4.733,07	\$ 4.907,92	\$ 5.089,23
	Empresa tipo 3 ventas <= 25000	\$ 19.467,19	\$ 20.186,36	\$ 20.932,10	\$ 21.705,38	\$ 22.507,23
Declaración de Impuesto a la renta	Empresa tipo 1 ventas <= 1200	\$ 86,58	\$ 89,78	\$ 93,09	\$ 96,53	\$ 100,10
	Empresa tipo 2 ventas <= 18000	\$ 775,67	\$ 804,32	\$ 834,04	\$ 864,85	\$ 896,80
	Empresa tipo 3 ventas <= 25000	\$ 2.402,63	\$ 2.491,39	\$ 2.583,43	\$ 2.678,87	\$ 2.777,83
Anexo de gastos personales	Empresa tipo 1 ventas <= 1200	\$ 166,30	\$ 172,45	\$ 178,82	\$ 185,43	\$ 192,28
	Empresa tipo 2 ventas <= 18000	\$ 1.258,86	\$ 1.305,37	\$ 1.353,59	\$ 1.403,60	\$ 1.455,45
	Empresa tipo 3 ventas <= 25000	\$ 3.052,45	\$ 3.165,21	\$ 3.282,15	\$ 3.403,40	\$ 3.529,13

Elaboración de Estados	Empresa tipo 1 activos <= 10000	\$ 493,56	\$ 511,80	\$ 530,70	\$ 550,31	\$ 570,64
	Empresa tipo 2 activos <= 20000	\$ 1.469,77	\$ 1.524,06	\$ 1.580,37	\$ 1.638,75	\$ 1.699,29
	Empresa tipo 3 activos <=30000	\$ 3.671,49	\$ 3.807,12	\$ 3.947,77	\$ 4.093,61	\$ 4.244,84
Planillas del IESS		\$ 295,29	\$ 306,20	\$ 317,52	\$ 329,25	\$ 341,41
Solicitud de ingreso al personal		\$ 93,88	\$ 97,35	\$ 100,94	\$ 104,67	\$ 108,54
Solicitud de salida del personal		\$ 93,88	\$ 97,35	\$ 100,94	\$ 104,67	\$ 108,54
Roles de pago		\$ 207,35	\$ 215,01	\$ 222,95	\$ 231,19	\$ 239,73
TOTAL VENTAS		\$ 38.977,94	\$ 40.417,89	\$ 41.911,03	\$ 43.459,33	\$ 45.064,83

Elaborado por: Las autoras.

Fuente: Investigación directa.

5.3.2 Presupuesto de costos operativos

Tabla 65

Cálculo de costo de venta

DETALLE	TIEMPO (minutos)	MOD	CIF	COSTO DE VENTAS	10% DE UTILIDAD	
Declaración de IVA	Empresa tipo 1 ventas <= 12000	83	\$ 2,57	\$ 2,39	\$ 4,96	\$ 10,41
	Empresa tipo 2 ventas <= 18000	143	\$ 4,27	\$ 4,11	\$ 8,38	\$ 17,61
	Empresa tipo 3 ventas <= 25000	243	\$ 7,27	\$ 6,99	\$ 14,26	\$ 29,95
Declaración de Impuesto a la renta	Empresa tipo 1 ventas <= 12000	92	\$ 2,85	\$ 2,65	\$ 5,50	\$ 11,54
	Empresa tipo 2 ventas <= 18000	140	\$ 4,18	\$ 4,03	\$ 8,21	\$ 17,24
	Empresa tipo 3 ventas <= 25000	200	\$ 5,98	\$ 5,75	\$ 11,73	\$ 24,64
Anexo de gastos personales	Empresa tipo 1 ventas <= 12000	180	\$ 5,38	\$ 5,18	\$ 10,56	\$ 22,17
	Empresa tipo 2 ventas <= 18000	227	\$ 6,79	\$ 6,53	\$ 13,32	\$ 27,97
	Empresa tipo 3 ventas <= 25000	254	\$ 7,60	\$ 7,31	\$ 14,91	\$ 31,31
Elaboración de Estados	Empresa tipo 1 activos <= 10000	2000	\$ 59,97	\$ 57,54	\$ 117,51	\$ 246,78
	Empresa tipo 2 activos <= 20000	3970	\$ 119,07	\$ 114,23	\$ 233,30	\$ 489,92
	Empresa tipo 3 activos <=30000	5950	\$ 178,47	\$ 171,20	\$ 349,67	\$ 734,30
Planillas del IESS	14	\$ 0,41	\$ 0,40	\$ 0,81	\$ 1,71	
Solicitud de ingreso al personal	14	\$ 0,41	\$ 0,40	\$ 0,81	\$ 1,71	
Solicitud de salida del personal	14	\$ 0,41	\$ 0,40	\$ 0,81	\$ 1,71	
Roles de pago	14	\$ 0,42	\$ 0,40	\$ 0,82	\$ 1,73	
	13538	\$ 406,05	\$ 389,52	\$ 795,57	\$ 1.670,70	

Elaborado por: Las autoras.

Fuente: Investigación directa.

5.3.3 Gastos y Sueldos Administrativos

Tabla 66

Gastos administrativos

DETALLE	VALOR
Gasto sueldos y salarios	\$ 13.295,27
Gasto suministros	\$ 433,61
Servicios básicos	\$ 480,00
Arriendo	\$ 666,67
TOTAL G. ADMINIST.	\$ 14.875,55

Elaborado por: Las autoras.

Fuente: Proformas.

5.3.4 Gastos financieros (interés de deuda)

Para la constitución de microempresa se necesita una inversión inicial de \$ 12 842 de los cuales según la disponibilidad económica de las socias se requiere financiar el 77,87 % del total, es decir un valor de \$ 10 000,00 esto se logrará mediante la obtención de un préstamo en una entidad financiera, la tasa activa se encuentra en 21,90 % anual y se va a cancelar la deuda en 3 años.

Tabla 67

Datos del préstamo

TASA ANUAL:	21,90%
PLAZO:	36 meses
MONTO:	\$ 10.000,00
CUOTA:	\$ 381,39

Elaborado por: Las autoras.

Fuente: Investigación directa.

Tabla 68

Tabla de amortización anual

AÑO	INTERESES	AMORTIZACIÓN	PAGO TOTAL	SALDO PENDIENTE
				10.000,00
1	1.935,25	2.641,40	4.576,65	7.358,60
2	1.295,04	3.281,61	4.576,65	4.076,99
3	499,66	4.076,99	4.576,65	0,00

Elaborado por: Las autoras.

Fuente: Investigación directa.

5.3.5 Proyección de gastos

En esta sección es importante determinar los recursos que requiere el negocio para comenzar a ofertar sus servicios al mercado objetivo y que ayuden al desarrollo normal de sus actividades, aquí se incurren en dos tipos de gastos los de venta y administración.

Tabla 69

Proyección de gastos

DESCRIPCIÓN	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
GASTOS ADMINISTRATIVO					
Gasto sueldos y salarios	\$ 13.295,27	\$ 14.201,15	\$ 14.263,63	\$ 14.326,39	\$ 14.389,43
Gasto suministros	\$ 433,61	\$ 435,52	\$ 437,43	\$ 439,36	\$ 441,29
Servicios básicos	\$ 480,00	\$ 482,11	\$ 484,23	\$ 486,36	\$ 488,50
Arriendo	\$ 666,67	\$ 669,60	\$ 672,55	\$ 675,51	\$ 678,48
TOTAL G. ADMINIST.	\$ 14.875,55	\$ 14.941,00	\$ 15.006,74	\$ 15.072,77	\$ 15.139,09
GASTO DE VENTAS					
Gasto publicidad	\$ 990,00	\$ 994,36	\$ 998,73	\$ 1.003,13	\$ 1.007,54
TOTAL G. DE VENTA	\$ 990,00	\$ 994,36	\$ 998,73	\$ 1.003,13	\$ 1.007,54
GASTO DE CONSTITUCIÓN	\$ 113,23				
Gasto interés	\$ 1.935,25	\$ 1.295,04	\$ 499,66		
TOTAL, GASTOS	\$ 17.914,03	\$ 17.230,40	\$ 16.505,13	\$ 16.075,90	\$ 16.146,63

Elaborado por: Las autoras.

Fuente: Investigación directa.

5.4 ESTADOS PROFORMA

Son considerados como los instrumentos que ayudan a observar la situación real de un negocio en cuanto a su operación financiera, estos son elaborados después de haber establecido los costos y gastos que incurre el negocio para su implementación y bajo las normas establecidas en el país. A continuación, se presenta la elaboración del balance general, estado de resultados y el flujo de caja, los cuales ayudan a determinar la situación financiera y económica del negocio para finalmente establecer la utilidad que se va a generar en un periodo de tiempo determinado.

5.4.1 Balance de Arranque

Tabla 70

Estado de Situación Inicial 2018

(Expresado en dólares americanos)

ACTIVOS			PASIVOS		
Activos corrientes			Pasivos corrientes		
Bancos	\$	4.801	Préstamo por pagar	\$	10.000
Total, activos corrientes	\$	4.801	Total, pasivos	\$	10.000
Propiedad, planta y equipo			PATRIMONIO		
Equipo de cómputo	\$	4.626	Capital social	\$	2.842
Muebles de oficina	\$	3.223			
Equipo de oficina	\$	192			
Total, PPyE	\$	8.041			
TOTAL, ACTIVOS	\$	12.842	TOTAL, PASIVO + PATRIMONIO	\$	12.842

Elaborado por: Las autoras.
Fuente: Investigación directa.

5.4.2 Estado de Resultados

Tabla 71

Estado de resultados proyectado

(Expresado en dólares americanos)

INGRESOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	\$ 38.977,94	\$ 40.417,89	\$ 41.911,03	\$ 43.459,33	\$ 45.064,83
(-) Costo de ventas	\$ 18.560,93	\$ 19.246,61	\$ 19.957,63	\$ 20.694,92	\$ 21.459,44
(=) Utilidad bruta	\$ 20.417,02	\$ 21.171,28	\$ 21.953,40	\$ 22.764,41	\$ 23.605,39
(-) Gastos administrativos	\$ 14.875,55	\$ 14.941,00	\$ 15.006,74	\$ 15.072,77	\$ 15.139,09
(-) Gasto de ventas	\$ 990,00	\$ 994,36	\$ 998,73	\$ 1.003,13	\$ 1.007,54
(-) Amortización	\$ 4,88	\$ 4,88	\$ 4,88	\$ 4,88	\$ 4,88
(-) Gasto financiero	\$ 1.935,25	\$ 1.295,04	\$ 499,66		
(=) Utilidad operativa	\$ 2.611,35	\$ 3.936,00	\$ 5.443,39	\$ 6.683,64	\$ 7.453,88
(-) 15% trabajadores	\$ 391,70	\$ 590,40	\$ 816,51	\$ 1.002,55	\$ 1.118,08
(=) Utilidad neta proyectada	\$ 2.219,64	\$ 3.345,60	\$ 4.626,88	\$ 5.681,09	\$ 6.335,80

Elaborado por: Las autoras.
Fuente: Investigación directa.

5.4.3 Flujo de Caja con Protección

Es importante determinar las entradas y salidas del efectivo, tomando en cuenta la utilidad neta del balance de resultados más las depreciaciones, el valor de rescate, menos el pago de la deuda y la reinversión del equipo de computación en el año 5, a continuación, el flujo de caja del presente proyecto:

Tabla 72

Flujo de caja

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Inversión	-12842					
Utilidad Operacional		\$ 2.611,35	\$ 3.936,00	\$ 5.443,39	\$ 6.683,64	\$ 7.453,88
(+) Amortización		\$ 4,88	\$ 4,88	\$ 4,88	\$ 4,88	\$ 4,88
(+) Depreciación		\$ 1.274,86	\$ 1.274,86	\$ 1.274,86	\$ 1.274,86	\$ 1.274,86
(-) 15% participación trabajadores		\$ 391,70	\$ 590,40	\$ 816,51	\$ 1.002,55	\$ 1.118,08
(+) valor de rescate						\$ 462,60
(=) Flujo de caja neto	-12842	\$ 3.499,38	\$ 4.625,34	\$ 5.906,61	\$ 6.960,83	\$ 8.078,13

Elaborado por: Las autoras.

Fuente: Investigación directa.

5.5 EVALUACIÓN FINANCIERA

Este apartado tiene como propósito determinar si el negocio es viable o no, a través del cálculo de los beneficios que se espera alcanzar con la creación de la microempresa. Para lo cual es necesario el uso de técnicas de evaluación financiera como el VAN (Valor Actual Neto), TIR (Tasa Interna de Retorno), Relación Beneficio- Costo y el periodo de recuperación.

5.5.1 Valor Actual Neto

Se le considera como la sumatoria de los flujos de caja proyectados que se espera alcanzar en un tiempo determinado. Para el negocio es apreciada como una herramienta importante para visualizar la rentabilidad que se va a obtener de la inversión inicial. Si el total del VAN es

positivo quiere decir que va a existir utilidad en la implementación de la microempresa, caso contrario significa que no es rentable.

Tabla 73

Cálculo del VAN

Detalle	Tasa Inferior		
Años	Flujos Netos	T Redescuento	FNA
0	\$ (12.842)		
1	\$ 3.499,38	\$ 1,20	\$ 2.924,48
2	\$ 4.625,34	\$ 1,43	\$ 3.230,43
3	\$ 5.906,61	\$ 1,71	\$ 3.447,58
4	\$ 6.960,83	\$ 2,05	\$ 3.395,43
5	\$ 8.078,13	\$ 2,45	\$ 3.293,09
Sumatoria			\$ 16.291,01
		VAN =	\$ 3.448,67

Elaborado por: Las autoras.
Fuente: Investigación directa.

Análisis

El cálculo del VAN indica el valor de dinero en tiempo real, por tal razón podría decir que para el presente proyecto se tiene un VAN de 3.448,67 dólares, lo que significa que existe factibilidad, si el VAN es mayor o igual a cero el proyecto es factible de llevarlo a cabo, caso contrario se rechaza.

5.5.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Esta medida de evaluación financiera analiza la inversión en relación con una tasa de rendimiento por periodo, deberá ser mayor a la tasa de descuento para que el negocio sea considerado como viable. El correspondiente cálculo se lo realizó bajo el método de interpolación, en donde se utiliza dos tasas una superior y otra inferior para determinar el valor correspondiente a la TIR.

Tabla 74**Cálculo de la TIR**

Detalle	Tasa Superior 31,00%		
Años	Flujos Netos	T Redescuento	FNA
0	\$ (12.842)		
1	\$ 3.499,38	1,3100	\$ 2.671,28
2	\$ 4.625,34	1,7161	\$ 2.695,26
3	\$ 5.906,61	2,2481	\$ 2.627,39
4	\$ 6.960,83	2,9450	\$ 2.363,61
5	\$ 8.078,13	3,8579	\$ 2.093,89
Sumatoria			\$ 12.451,43
		VAN =	\$ (390,90)

Elaborado por: Las autoras.

Fuente: Investigación directa.

Tabla 75**Resumen cálculo de la TIR**

DETALLE	TASA	VALOR
VAN Tasa Inferior	19,66%	3448,67
VAN Tasa Superior	31,00%	-390,90

Elaborado por: Las autoras.

Fuente: Investigación directa.

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \left(\frac{Van Ti}{Van T1 - Van T2} \right)$$

$$TIR = 0,1966 + (0,31 - 0,1966) \left(\frac{3.448,67}{3.448,67 - (-390,90)} \right)$$

$$TIR = 29,85 \%$$

Análisis

El resultado de la TIR arroja un índice favorable, lo cual permite aceptar con seguridad la implementación de la microempresa, debido a que este devuelve una rentabilidad de 29,85%, porcentaje mayor a la tasa del costo de oportunidad que es de 19.66%.

5.5.3 Periodo de Recuperación de la Inversión

Este indicador ayuda a conocer el tiempo de recuperación de la inversión realizada para la implementación del negocio, es necesario considerar el valor actual de los flujos netos para determinar correctamente dicho periodo.

Tabla 76

Periodo de recuperación de la inversión

INVERSIÓN	\$	12.842,00
PERÍODO	FNE	FNA
1	\$3.499,38	\$3.499,38
2	\$4.625,34	\$8.124,71
3	\$5.906,61	\$14.031,33
4	\$6.960,83	\$20.992,15
5	\$8.078,11	\$29.070,27

Elaborado por: Las autoras.
Fuente: Investigación directa.

-	Suma FNA	\$8.124,71	2 años	
-		\$5.906,61	12	
		\$4.717,29	X =	\$9,5837

Periodo de recuperación = 2, 5837

PRI = 2 años, 9 meses y 18 días.

Análisis:

El período de recuperación es de 2 años y 9 mes, lo que indica que la inversión tendrá su retorno en un tiempo aceptable, para lo cual, es de vital importancia aprovechar la oportunidad de negocio del proyecto puesto que, sus indicadores financieros son favorables.

5.5.4 Costo- Beneficio

Esta medida de evaluación ayuda a determinar si el negocio será rentable o no, a través de dividir el valor actual de los ingresos netos con el de los costos, si el resultado obtenido es mayor a una unidad quiere decir que la microempresa va a generar rentabilidad.

Tabla 77

Cálculo del costo-beneficio

Relación Costo - Beneficio			
C/B =	Sumatoria FNA	16.291,01	1,27
	Inversión	12.842,33	

Análisis

El beneficio costo consiste en establecer si los ingresos percibidos por la microempresa alcanzan a cubrir la inversión inicial. Después de realizar los cálculos respectivos el resultado es de \$ 1,27 lo que significa que por cada dólar que se invierte se gana 0,27 más, es decir que el negocio es rentable, debido a que el valor es mayor a 1.

5.5.5 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio de la microempresa de asesoría contable, financiera y tributaria, es aquel en el que a un determinado nivel de operación, este no obtiene utilidades pero tampoco incurre en pérdidas, en la práctica el análisis del punto de equilibrio está en función de la información disponible, se realiza considerando un periodo determinado, normalmente un año.

Tabla 78

Cálculo del punto de equilibrio por cada servicio

COSTOS	Declaración de IVA			Declaración de IR			Anexo de gastos personales			Estados Financieros							TOTAL
	E. TIPO 1	E. TIPO 2	E. TIPO 3	E. TIPO 1	E. TIPO 2	E. TIPO 3	E. TIPO 1	E. TIPO 2	E. TIPO 3	E. TIPO 1	E. TIPO 2	E. TIPO 3	Planillas del IESS	Aviso de entrada	Aviso de Salida	Roles de pago	
Unidades a producir	100	250	650	8	45	98	8	45	98	2	3	5	173	55	55	120	1.713,00
Costos variables unitarios																	
Materia prima directa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mano de obra directa por cada servicio a producir	2,57	4,27	7,27	2,85	4,18	5,98	5,38	6,79	7,60	59,97	119,07	178,47	0,41	0,41	0,41	0,42	
Costos indirectos unitarios	2,39	4,11	6,99	2,65	4,03	5,75	5,18	6,53	7,31	57,54	114,23	171,20	0,40	0,40	0,40	0,40	
TOTAL COSTOS VARIABLE UNITARIO	4,96	8,38	14,26	5,50	8,21	11,73	10,56	13,32	14,91	117,51	233,30	349,67	0,81	0,81	0,81	0,82	18.560,93
Costos fijos totales																	
Arriendo																	
Depreciación																	
Servicios básicos																	
PRECIO DE VENTA POR UNIDAD	10,41	17,61	29,95	11,54	17,24	24,64	22,17	27,97	31,31	246,78	489,92	734,30	1,71	1,71	1,71	1,73	38.977,94
Margen de contribución unitario (precio de venta menos costos variable unitario)	5,45	9,22	15,69	6,05	9,03	12,91	11,61	14,65	16,40	129,27	256,63	384,63	0,89	0,89	0,89	0,91	
Margen de contribución unitario ponderado	0,32	1,35	5,95	0,03	0,24	0,73	0,05	0,38	0,93	0,15	0,45	1,12	0,09	0,03	0,03	0,06	11,92
UTILIDADES MÍNIMAS A PRODUCIR (PUNTO DE EQUILIBRIO)																	1211,69
Unidades mínimas a producir (punto de equilibrio) por cada servicio	71	177	460	5	32	69	5	32	69	1	2	4	122	39	39	85	
Ventas del equilibrio	736	3.114	13.770	61	549	1.699	118	890	2.159	349	1.040	2.597	209	66	66	147	27.570,97
Costo Variable en el punto del equilibrio	350,71	1.482,68	6.557,18	29,16	261,27	809,28	56,02	424,03	1.028,16	166,25	495,06	1.236,68	99,46	31,62	31,62	69,84	13.129,04
Margen de contribución en el punto del equilibrio																	14.441,94
COSTOS FIJOS TOTALES																	14.441,94

Elaborado por: Las autoras.
Fuente: Investigación directa.

Análisis

Para que el proyecto alcance un punto de equilibrio óptimo, los servicios que va a ofertar en la microempresa deberán alcanzar en el primer año un monto de USD \$ 27.570,97 mismos que serán recaudados para no generar ni ganancia ni pérdida.

5.6 Resumen de evaluación financiera

El propósito de realizar el resumen de indicadores de evaluación financiera es para tener una perspectiva general de la condición de factibilidad para el presente proyecto.

Tabla 79

Resumen de evaluación financiera

INDICADOR	RESULTADO	INTERPRETACIÓN
VAN	\$ 3.448,67	FACTIBLE
TIR	29,85%	Rentabilidad del proyecto
Tasa de descuento	19,66%	Aceptable
C/B	1,27	Por cada dólar invertido se gana 0,27 adicional
PERIODO DE RECUPERACIÓN	2 años 9 mes	Años de recuperación de la inversión inicial
Punto de equilibrio	\$ 27.570,97	Ventas del punto de equilibrio

Elaborado por: Las autoras.

Fuente: Investigación directa.

CAPÍTULO VI

6 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

El estudio administrativo de la microempresa se encarga de estructurar la parte organizacional y funcional de cada una de sus áreas para que exista una buena planificación, dirección, organización y control en cada una de sus metas y objetivos planeados para lo que se establece un organigrama, funciones y procedimientos requeridos para la buena funcionalidad del proyecto.

6.1 Presentación de la empresa.

6.1.1 Nombre de la empresa

La microempresa proveedora de servicios contables y tributarios se va a denominar “Eco-Tributos”, con domicilio en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

a) Descripción de la empresa

La empresa Eco Tributos nace de la idea de dos estudiantes universitarias que buscan poner en práctica sus conocimientos adquiridos a lo largo de su formación académica. Por lo que deciden asociarse y realizar una propuesta de negocio, cuyo objetivo será brindar asesoría contable y tributaria a las MIPYMES de la ciudad de Ibarra. Con ello se pretende identificar las necesidades cambiantes del mercado al cual está dirigido esta empresa, además, se procurará concientizar y educar al contribuyente frente al cumplimiento de sus obligaciones. Eco Tributos se ubicará en el Centro Norte de la ciudad de Ibarra, la empresa alquilará un local en la Avenida Atahualpa y Tobías Mena. Pondrá a disposición de los contribuyentes un paquete de servicios en temas contables, tributarios, laborales y asesoría respecto al Instituto de Seguridad Social.

b) Logo y eslogan

La imagen que refleje la microempresa es un factor clave para lograr dar la primera impresión a los clientes, el nombre, logo y eslogan transmiten la personalidad, calidad y las políticas establecidas en el negocio. Se eligió un logotipo con colores azul, rojo y celeste, los cuales reflejan profesionalismo, integridad y transparencia, por otro lado, el eslogan “**Tus obligaciones en nuestras manos**” brinda al cliente un concepto de tranquilidad, en donde ya no tendrá que preocuparse por realizar los trámites personalmente.



Figura 19: Logotipo del negocio.

Elaborado por: Las autoras.

6.1.2 Misión

Somos un equipo profesional y eficiente que contribuye al desarrollo del sector microempresarial de la ciudad de Ibarra con la prestación de servicios tributario-contables, proporcionando información oportuna y confiable mediante el cumplimiento de normas que brinden un alto grado de satisfacción a los contribuyentes.

6.1.3 Visión

En los próximos siete años llegar a ser un referente en el sector de asesoramiento tributario-contable a través de la innovación y actualización constante de los servicios, para garantizar

altos estándares de calidad guiados en la consecución de los objetivos organizacionales, a fin de mejorar las prácticas empresariales en las MIPYMES.

6.1.4 Objetivos Estratégicos.

En cuanto a los objetivos empresariales, se pretende lograr posicionar a la empresa de asesoría contable y tributaria en la ciudad de Ibarra para obtener un grado de diferenciación frente a la competencia. A través del conocimiento de su recurso humano, así como también con la propuesta de nuevos servicios con los que se pretende atraer y solidificar una cartera de clientes a largo plazo.

a) Objetivos a corto plazo.

- Lograr captar en los próximos seis meses el 1,5% de la población objetivo, a través de la mejora continua del servicio brindado a los contribuyentes.
- Incrementar en el próximo año el 0,5% del volumen de ventas de la empresa, mediante la ejecución de las estrategias de marketing y negociación.

b) Objetivos mediano plazo.

- Incrementar en dos años el 15% del pago salarial de los empleados sin afectar los márgenes de ganancia netos de la empresa.
- Mejorar la eficacia del servicio dentro de los próximos tres años, a través de la adquisición de un software contable para la organización.

c) Objetivos largo plazo.

- Adquirir un medio de transporte en los próximos seis años, para brindar un servicio personalizado a los clientes.
- Incrementar en los próximos siete años el 5% de la cartera de clientes mediante la ampliación de la cobertura de servicios ofertados actualmente.

6.1.5 Valores.

La microempresa “Eco Tributos” se esforzará por construir una entidad basada en sólidos valores humanos; como se describen a continuación:

- a) **Puntualidad.** - La disciplina es indispensable para el crecimiento de la microempresa se incentivará con el cumplimiento de los horarios de entrada y salida, los días laborables.
- b) **Honestidad.** - Realizar el trabajo con esmero, eficacia, transparencia y rectitud, valorando con justicia cada decisión que se tome.
- c) **Prosperidad.** - Es un derecho que no está negado para nadie, se motivará para que todo talento humano trabaje en equipo; así si gana la empresa sobresalen todos.
- d) **Competitividad.** - Para aplicar la cultura de calidad del servicio y la calidez en la atención al cliente, permitiéndonos responder a las exigencias del mercado.
- e) **Liderazgo.** - Para diferenciar el servicio ofertado de las empresas competidoras, así mismo, de los establecimientos de servicios sustitutos es necesario que los líderes institucionales incentiven, motiven, y promuevan para que los empleados trabajen con entusiasmo y positivismo.
- f) **Ética.** - Se promoverá la transparencia en actos administrativos y financieros pues actuar con ética es desarrollar la justicia.
- g) **Responsabilidad.** - Es uno de los principios y valores de mayor incidencia, ya que la responsabilidad deberá ser para los que trabajan en la empresa, una virtud de asumir en forma permanente las consecuencias de las decisiones que se hayan tomado dentro de la misma y que pudieran afectar a los clientes. Responsabilidad en entregar siempre un servicio de calidad y a tiempo.

6.1.6 Políticas

- La atención al cliente será en forma eficiente, eficaz, oportuna y personalizada a todos los clientes.
- Mantener una competencia leal con los principales competentes al prestigio y al buen trabajo.
- Realizar eficientemente el trabajo en cada área de la empresa, cada puesto de trabajo deberá estar bien direccionado de acuerdo con el reglamento interno.

6.2 ORGANIGRAMA BASE.

La empresa Eco Tributos contará con una estructura orgánica funcional partiendo desde el nivel jerárquico de toda organización la cual está conformada por la Gerencia, nivel auxiliar compuesto por un secretario/a. finalmente se desprenden los niveles operativos de la empresa en este caso los de Asesoría Contable y Asesoría Tributaria como se visualiza a continuación.

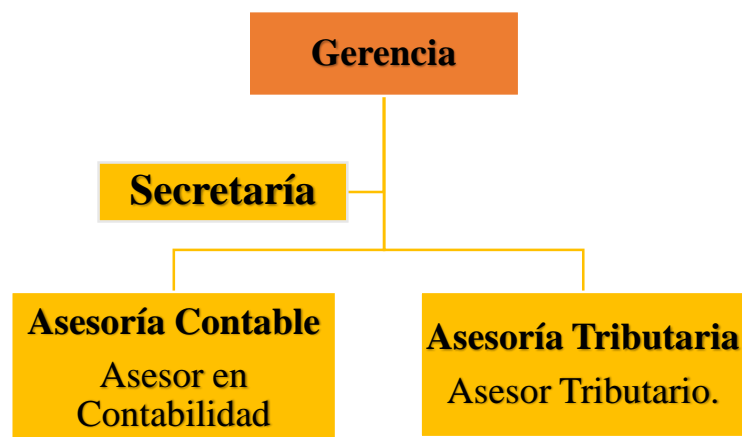


Figura 20: Organigrama.

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: Las autoras.

6.2.1 Manual de puestos y funciones.

Eco Tributos		
Cargo:	GERENTE	
Perfil para el cargo:	<ul style="list-style-type: none"> • Estudios superiores en Administración de Empresa o carreras similares. • Experiencia laboral de 2 años o más en cargos similares. • Capacitación actualizada. • Disponibilidad de tiempo completo. 	
Objetivo:	Tomar las decisiones para el crecimiento rentable de la empresa.	
Competencias:	Funciones:	
<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo. • Liderazgo. • Proactivo para solución de problemas. • Ética moral y profesional. • Practica de valores. 	<ul style="list-style-type: none"> • Representación legal de la empresa. • Coordinar las actividades de cada departamento. • Controlar todos aquellos recursos que tiene la empresa. • Dirigir al personal administrativo. • Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de las diferentes áreas. 	
Responsabilidades:	<ul style="list-style-type: none"> • Vigilar constantemente los principales indicadores de la empresa, con el fin de tomar decisiones adecuadas, encaminadas al logro de los objetivos empresariales. • Establecer buenas relaciones con los clientes y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la empresa. 	
Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:

Figura 21: Funciones del Gerente.

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: Las autoras.

Eco Tributos		
Cargo:	ASESOR CONTABLE	
Perfil para el cargo:	<ul style="list-style-type: none"> • Título Universitario correspondiente a carreras de Ciencias Económicas, o afines con orientación en Administración Contable y/o Financiera. • Capacitación actual. • Disponibilidad tiempo completo. 	
Objetivo:	<ul style="list-style-type: none"> • Brindar asesoría en temas contables a los contribuyentes, a través de un servicio de calidad. 	
Competencias:	Funciones:	
<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo. • Orientación al logro. • Proactivo para solución de problemas. • Ética moral y profesional. • Practica de valores. 	<ul style="list-style-type: none"> • Controlar y registrar diariamente las actividades financieras – contables. • Manejar la información contable y llevar ordenadamente las transacciones. • Elaborar estados financieros de clientes. • Tratamiento e implantación de la estructura contable y procedimientos de control que ayuden al fortalecimiento de la actividad económica de los clientes. 	
Responsabilidades:	<ul style="list-style-type: none"> • Mantener bajo confidencialidad la información receptada de clientes. • Informar al Gerente de todas las actividades que tienen que ver con los clientes. • Mantener archivos y respaldos de la información tanto física como magnética. 	
Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:

Figura 22: Funciones del Asesor Contable.

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: Las autoras.

Eco Tributos		
Cargo:	ASESOR TRIBUTARIO	
Perfil para el cargo:	<ul style="list-style-type: none"> ● Título Universitario correspondiente a carreras de Ciencias Económicas, o afines con orientación en Administración Contable y/o Financiera. ● Capacitación actual. ● Disponibilidad tiempo completo. 	
Objetivo:	<ul style="list-style-type: none"> ● Brindar asesoría en temas Tributarios a los contribuyentes, a través de un servicio de calidad. 	
Competencias:	Funciones:	
<ul style="list-style-type: none"> ● Conocimiento de leyes y normas vigentes. ● Confidencialidad. ● Proactivo para solución de problemas. ● Ética moral y profesional. ● Practica de valores. ● Líder en el ámbito tributario. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Registrar las operaciones tributarias de las actividades económicas de los contribuyentes. ● Evaluar y clasificar la información, así como alimentar el DIMM y anexos transaccionales de retenciones. ● Elaborar formularios electrónicos de las declaraciones impositivas de los clientes. ● Coordinar con el equipo las actividades de asesoría tributaria de la información respectiva de la empresa, para cumplir con las obligaciones propias del negocio. 	
Responsabilidades:	<ul style="list-style-type: none"> ● Mantener bajo confidencialidad la información receptada de clientes. ● Informar al Gerente de todas las actividades que tienen que ver con los clientes. ● Mantener archivos y respaldos de la información tanto física como magnética. 	
Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:

Figura 23: Funciones del Asesor Tributario.

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: Las autoras.

Eco Tributos		
Cargo:	SECRETARIA	
Perfil para el cargo:	<ul style="list-style-type: none"> • Bachiller en Ciencias Contables o Administrativas. • Disponibilidad tiempo completo. 	
Objetivo:	<ul style="list-style-type: none"> • Brindar una atención óptima a los contribuyentes. 	
Competencias:	Funciones:	
<ul style="list-style-type: none"> • Fluidez verbal. • Actitud de servicio. • Confidencialidad. • Orientación al logro. • Proactivo/a. 	<ul style="list-style-type: none"> • Manejo de la central telefónica. • Recibir y entregar al personal los documentos que llegan. • Recibir clientes. • Mantener la agenda de las personas del área tributario-contable. • Organizar, actualizar y mantener un adecuado control de los documentos del archivo. • Ejecutar todo lo relacionado a cobro y facturación de clientes. • Otras relacionadas con su puesto y le sean asignadas. 	
Responsabilidades:	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer buenas relaciones interpersonales y proveer información sobre la empresa. • Recibir, registrar y clasificar la correspondencia interna y externa. • Brindar una atención personalizada a cada cliente. 	
Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:

Figura 24: Funciones de la secretaria.

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: Las autoras.

6.2.2 Selección del Personal.

a) Reclutamiento

Para llenar las diferentes vacantes que se presenten en la microempresa se realizará anuncios en los principales diarios de la localidad. El anuncio debe contener los perfiles que deben cumplir los aspirantes para el puesto o vacante como son: Nivel de instrucción académica, experiencia, conocimientos, referencias personales y laborales, esta información servirá de base para el proceso de selección.

b) Objetivo

Seleccionar al mejor candidato que satisfaga las expectativas de la empresa a fin de cubrir todas las necesidades presentes y futuras de la empresa.

c) Ámbito

De acuerdo con las necesidades de la empresa comprende las siguientes fases para la selección de personal:

- Determinación de las necesidades de la empresa para cubrir el puesto vacante.
- Publicación de convocatorias por medios de comunicación escrita: diarios de mayor afluencia en el medio.
- Recepción de documentación de los aspirantes (hoja de vida, certificados laborales y personales, récord policial de carácter obligatorio).
- Revisión previa de documentación para los aspirantes idóneos para aplicación del puesto vacante.
- Verificación de información.
- Convocatoria para la preselección de personal.

d) Metodología

- Citas para la preselección de personal a través de: llamadas telefónicas, email.
- Técnicas de aplicación: entrevista, encuesta
- Confirmación de asistencia a la entrevista.

e) Selección de personal

Después de haber aplicado las encuestas y desarrollado las entrevistas a los diferentes aspirantes previamente seleccionados se reunirá la gerencia con el responsable directo del área en la cual se va a llenar la vacante a fin de poder determinar la persona idónea para ocupar dicho puesto. Los parámetros que considerar son los siguientes:

- Disponibilidad del horario de trabajo.
- Ubicación del domicilio con respecto a la empresa.
- Aspiración salarial.
- Experiencia laboral
- Imagen personal
- Nivel de instrucción según la vacante a ocupar.
- Ejecución de trabajo en equipo.

f) Inducción y capacitación

El empleado recibe por parte de su jefe inmediato una capacitación previa de cuáles serán sus funciones, obligación y responsabilidades dentro de la empresa y empieza un recorrido por cada área de trabajo para conocer los servicios que oferta la microempresa, Además, se da a conocer la visión, misión y los objetivos que persiguen la organización y los que de ahora en adelante será los suyos también.

g) Control de entrada y salida

- El personal cumplirá con el horario que da la ley esta será de 8 de la mañana hasta las 5 de la tarde con 1 hora de descanso que se lo destinara para el lunch.
- Cada empleado tiene la obligación de registrar su ingreso y su salida en el formato designado para el mismo de esta manera quedará registrada su asistencia durante el mes de trabajo además deberá contar con la autorización de su jefe inmediato (Gerencia) en el caso de tener horas extras.

6.2.3 Descripción del proceso operativo





En este apartado es importante detallar paso a paso el proceso que se va a reflejar en la ejecución de este servicio. Para lo cual a continuación se enumera una serie de actividades que van a estar inmersos en el proceso operativo del negocio.

- a) **Atención al cliente:** El asesor contable-tributario procede a realizar la entrevista con el contribuyente para escuchar su requerimiento y receptar su solicitud.
- b) **Análisis de la solitud:** A continuación, se va a realizar un análisis de la duración y el esfuerzo involucrado para la ejecución de dicho servicio.
- c) **Detalle de los costos del servicio:** Se le informa al cliente sobre el costo de su solicitud, según el análisis previamente realizado por las autoras sobre fijación de precios.
- d) **Facturación:** El contribuyente tiene dos opciones cancelar el valor total de su factura o abonar una parte para proceder a ejecutar el requerimiento.
- e) **Ejecución del servicio:**
 - Receptar la documentación o información pertinente para realizar el trabajo.
 - Conocimiento y actualización de la información.
 - Aplicar procedimientos.
 - Elaboración de informes, formularios, anexos según corresponda.
 - Prestación del servicio según las disposiciones del cliente.

Es necesario determinar el proceso operativo del servicio que se va a ofertar, a través de un diagrama de flujo, el mismo que se considera como una representación gráfica, con la utilización de flechas y cuadros que permiten visualizar de manera más sencilla la estructura del proceso.

Tabla 80

Simbología

SIMBOLO	DESCRIPCIÓN
	Es el inicio o fin del diagrama de flujo.
	Es la actividad o proceso.
	Cuando existe la utilización de documentación.
	Se refiere a la toma de decisiones y puede existir ramificación.

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: Las autoras.

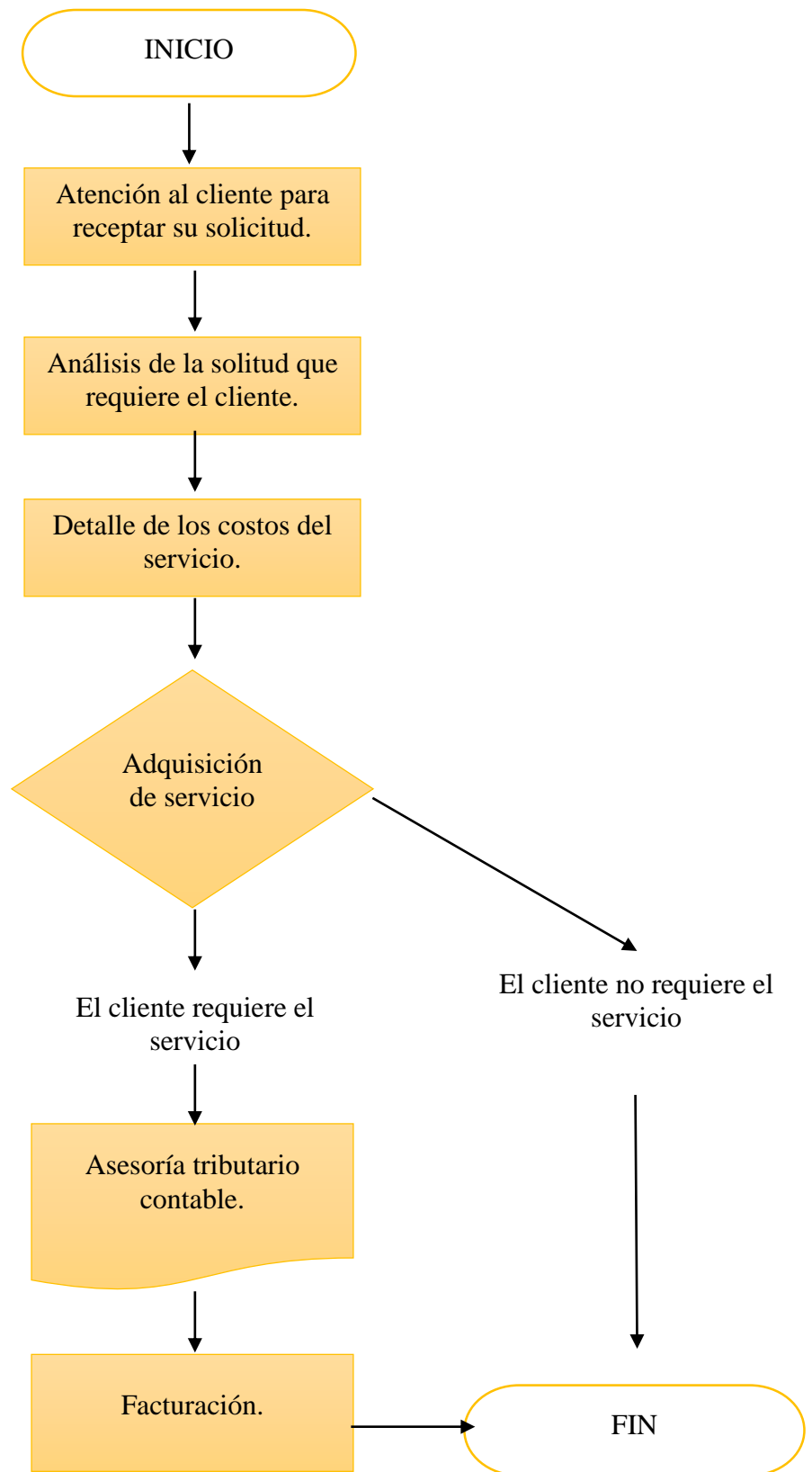


Figura 25: PROCESO DE ATENCIÓN EL CLIENTE

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: Las autoras.

6.3 CONSTITUCIÓN JURÍDICA

6.3.1 Razón Social.

La razón social de la microempresa asesora es “Eco Tributos”

6.3.2 Figura Jurídica.

La figura jurídica que se define para la microempresa es como persona natural.

6.3.5 Domicilio

El domicilio será la República del Ecuador, Provincia de Imbabura, Ciudad de Ibarra ubicado en Avenida Atahualpa y Ricardo Sánchez.

6.3.6 Objetivo Lícito

La microempresa ofertará servicios de asesoría contable y tributaria a las MIPYMES.

6.4 REQUISITOS LEGALES

Para poner en marcha la nueva microempresa se necesita obtener los siguientes permisos para su funcionamiento: El Registro Único del Contribuyente (RUC), la Patente Municipal, el permiso de funcionamiento para el local otorgado por el cuerpo de bomberos de la ciudad de Ibarra y registro patronal. Estos requisitos son indispensables para la puesta en marcha de la microempresa “Eco Tributos”.

a) Registro Único del Contribuyente – RUC

- ✓ Original y copia de Cédula y papeleta de votación del Representante Legal.
- ✓ Original y copia de una planilla de un servicio básico.
- ✓ Contar con un correo electrónico.

b) Patente Municipal

- ✓ Recibo del último pago del impuesto predial del lugar donde funcionará la empresa.
- ✓ Copia del RUC.

- ✓ Documentos personales básicos del representante legal.
- ✓ Recibo del pago correspondiente en el GAD Municipal.

c) Permiso del Cuerpo de Bomberos

- ✓ Solicitud de Inspección por parte del representante legal o propietario de la empresa.
- ✓ Inspección por parte de la delegación del Cuerpo de Bomberos.
- ✓ Compra de un extintor, según las características que nos de la delegación del cuerpo de bomberos.
- ✓ Obtención del Permiso de Funcionamiento por parte del Cuerpo de Bomberos.

d) Registro Patronal

La clave patronal es otorgada por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) y los requisitos son los siguientes:

- ✓ Contratos de trabajo inscritos en la Inspección de Trabajo.
- ✓ Cédula de identidad del representante legal de la empresa.
- ✓ Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- ✓ Una vez obtenida la clave patronal se debe proceder a afiliarse a cada uno de los trabajadores.

6.5 REQUISITOS LEGALES

a) Reglamento interno.

Ver en anexo 9

b) Código de ética

Ver en anexo 10

CAPÍTULO VII

7 IMPACTOS DEL PROYECTO.

Para el presente proyecto, es necesario analizar aquellos cambios que se van a generar con la implementación de la microempresa y que determinarán los efectos en los ámbitos de influencia del mismo, esto se lo realiza a través de una matriz de ponderación con una escala de valores que permitirá evaluar los impactos positivos y negativos cuantitativamente. A cada uno de estos niveles se les ha asignado valores que permitan conocer que efectos ocasionan en el entorno, tomando en consideración los aspectos económico, cultural, social y ambiental, la valoración que se da a cada nivel de impacto se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 81

Niveles de impacto.

DETALLE	NIVEL DE IMPACTO						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Impacto positivo alto							X
Impacto positivo medio						X	
Impacto positivo bajo					X		
Neutro				X			
Impacto negativo alto			X				
Impacto negativo medio		X					
Impacto negativo bajo	X						
TOTAL	X	X	X	X	X	X	X

Elaborado por: Las autoras.

Fuente: Investigación directa.

Después de asignar los valores en el rango correspondiente a cada uno de los aspectos de análisis se realiza la sumatoria de los mismos y ese valor se lo divide para el número de indicadores presentados, con el fin de obtener el valor de impacto general que la ejecución de este proyecto dejará sobre cada aspecto analizado, esto se realiza con la aplicación de la siguiente fórmula:

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\text{Sumatoria de calificación}}{\text{Numero de Indicadores}}$$

7.1 Impacto social

Tabla 82

Matriz de impacto social.

DETALLE	IMPACTO SOCIAL						
	NIVEL DE IMPACTO						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Generación de empleo					X		
Satisfacción de necesidades						X	
Calidad de vida						X	
Desarrollo profesional					X		
Cumplimiento del deber social						X	
TOTAL	0	0	0	0	4	6	0

Elaborado por: Las autoras.

Fuente: Investigación directa.

Nivel de impacto social = $10/5 = 2$ **Impacto positivo medio.**

7.1.1 Creación de fuentes de trabajo.

La generación de empleo se ha valorizado en 2, dado que, el presente proyecto promoverá fuentes de trabajo a las personas de la ciudad de Ibarra contando con un salario justo, así también la microempresa de asesoría tributario contable protegerá los derechos de sus trabajadores y las de sus contribuyentes para el desarrollo de sus actividades ejercido en condiciones de libertad, equidad, seguridad, capaz de garantizar una vida digna.

7.1.2 Satisfacción de necesidades.

El proyecto posee un impacto social positivo medio debido a la aceptación que posee la microempresa en el mercado, así mismo los servicios de la organización están acordes a las exigencias de los contribuyentes para satisfacer sus necesidades, lo que permitirá que las empresas cumplan sus obligaciones fiscales de manera eficaz y eficiente.

7.1.3 Calidad de vida.

La calidad de vida de muchas personas mejorará a través del servicio de asesoría, puesto que el objetivo principal de la organización es conducir a los contribuyentes a una mejor toma

de decisiones y por ende la utilización óptima de sus recursos en las actividades económicas que realicen, de modo que, mejore la calidad de vida de las personas.

7.1.4 Desarrollo profesional

El presente proyecto busca que el sector de pequeñas y medianas empresas se mantengan en el mercado y mejoren sus ingresos, por lo que, el nivel profesional de los contribuyentes deberá garantizar su actividad laboral y la permanencia del producto en el mercado ya que, el conocimiento está reflejado en resultados de calidad y en una administración eficaz, siendo capaces de crecer día a día.

7.1.5 Cumplimiento del deber social

A través del servicio de asesoría tributario contable, se pretende que los contribuyentes muestren mayor interés en el pago de sus impuestos, no con una visión de obligación, sino con la satisfacción de cumplir un deber social que beneficia a toda la sociedad.

7.2 Impacto económico

Tabla 83

Matriz de impacto económico

INDICADOR	NIVEL DE IMPACTO ECONÓMICO						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Desarrollo económico local.						X	
Reducción de tasas de desempleo.					X		
Aumento del ciclo de vida de negocios						X	
Mejora del nivel de ingresos de los microempresarios.							X
Reinversión de utilidades.						X	
TOTAL	0	0	0	0	1	6	3

Elaborado por: Las autoras.

Fuente: Investigación directa.

Nivel de impacto = $10 / 5 = 2$ **Impacto positivo medio**

En el apartado económico según la tabla de ponderación se puede visualizar que causa un impacto positivo medio por lo que es importante analizar a continuación los indicadores que se encuentran inmersos en este aspecto:

7.2.1 Desarrollo económico local.

La microempresa permitirá el beneficio económico de las socias del proyecto, debido a la demanda de los servicios contables y tributarios por parte de la sociedad, por lo cual, se generará utilidades que ayuden al negocio a ganar un posicionamiento dentro del mercado, además ayudará a las MIPYMES del sector a utilizar adecuadamente sus recursos, evitando pérdidas que repercutan dentro de sus ganancias, manteniendo una liquidez positiva para el desarrollo económico organizacional, logrando así cumplir con sus objetivos y metas propuestas.

7.2.2 Reducción de tasas de desempleo

Este tipo de proyecto genera plazas de trabajo de manera directa e indirecta, debido a que, por una parte la microempresa requiere de profesionales calificados que formarán parte de la organización y por otro lado los negocios contratarán a una mayor cantidad de trabajadores, debido al control adecuado de sus recursos, por lo que, ofrece oportunidades positivas para que los habitantes obtengan un trabajo estable, que les permita alcanzar un crecimiento personal, profesional, social y económico, reduciendo la tasa de desempleo y al mismo tiempo aumentando el porcentaje de la población económicamente activa del sector.

7.2.3 Aumento del ciclo de vida de negocios.

El desarrollo de las actividades de la microempresa permitirá el beneficio económico de los contribuyentes que demanden el servicio, debido a que, con la administración adecuada de sus recursos, se logrará generar utilidades evitando pérdidas que repercutan dentro de sus ganancias, por lo que se espera el desarrollo económico organizacional con el cumplimiento de sus objetivos propuestos, es así como se contribuye al crecimiento económico del sector.

7.2.4 Reinversión de utilidades

En cuestión de las utilidades que se generarán en el proyecto estarán destinadas directamente a la reinversión, en donde se ha considerado importante ampliar la microempresa, en cuanto a aspectos de infraestructura, equipos u otra inversión que brinde beneficio al crecimiento de la organización.

7.2.5 Mejora en el nivel de ingresos de los microempresarios

Con el asesoramiento adecuado en materia contable tributaria, se espera que el contribuyente evite multas y sanciones por parte de los organismos de control a través de la concientizando de los microempresarios sobre la evasión de sus impuestos, debido a que, en un futuro reducirá sus márgenes de ganancia, lo que provocaría el cierre temporal o definitivo de su negocio.

7.3 Impacto educativo

Tabla 84

Matriz de valoración educativo.

DETALLE	IMPACTO EDUCATIVO						
	NIVEL DE IMPACTO						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Conocimiento y cumplimiento de normas							X
Guía de estudio					X		
Cultura organizacional						X	
Idea de emprendimiento						X	
TOTAL	0	0	0	0	1	4	3

Elaborado por: Las autoras.

Fuente: Investigación directa.

Nivel de impacto social = $8/4 = 2$ **Impacto positivo bajo.**

7.3.1 Conocimiento y cumplimiento de normas.

Al elaborar este proyecto se ha estudiado las normas y reglamentos contables y legales que se deben aplicar, de modo que, el profesional contable se encuentre al tanto de la normativa legal vigente para desarrollar un servicio de asesoría cada vez más eficaz y eficiente, así mismo, el objetivo del proyecto es capacitar al contribuyente acerca del cumplimiento de la

normatividad vigente, de manera que, las organizaciones puedan utilizarlas para ajustar de forma precisa su desempeño y gestionar riesgos a tiempo.

7.3.2 Guía de estudio.

El desarrollo del presente proyecto servirá a futuras generaciones de estudiantes universitarios y personas en general quienes podrán hacer uso de este como una guía y una fuente de consulta y asesoría para la ejecución de sus proyectos.

7.3.3 Cultura organizacional.

Se fomentará una cultura organizacional, de modo que, las empresas desarrollen la capacidad para mantenerse y crecer en el mercado, así mismo, ayudará a mejorar la operatividad en la organización logrando alcanzar los objetivos propuestos por la organización.

7.3.4 Idea de emprendimiento.

La información y conocimientos descritos servirán que generaciones futuras identifiquen una oportunidad de mercado como se lo realizó en el presente proyecto, a través de la ejecución de una actividad económica, logrando independencia para los profesionales y ser una fuente generadora de empleo, así mismo, contribuir con el desarrollo económico del país.

7.4 Impacto ambiental

Tabla 85

Matriz de impacto ambiental.

INDICADOR	NIVEL DE IMPACTO AMBIENTAL						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Manejo de desechos.			X				
Mantenimiento de las instalaciones eléctricas.					X		
Mejor manejo de hojas de papel.						X	
Contaminación ambiental.			X				
Ruido de equipos.		X					
TOTAL	0	-2	-2	0	1	2	0

Elaborado por: Las autoras.

Fuente: Investigación directa.

Nivel de impacto = $5 / 5 = 1$ **Impacto neutro.**

En el aspecto ambiental según la tabla de ponderación se puede visualizar que causa un impacto neutro por lo que es importante analizar a continuación los indicadores que se encuentran inmersos en este apartado:

7.4.1 Manejo de los desechos

Se tendrá como regla la clasificación de los desechos sólidos en biodegradables y no degradables para un tratamiento especial, así mismo, se debe sacar las fundas de los desechos de manera periódica y ubicarlos en los tachos correspondientes para que los vehículos de la basura recojan estos desperdicios.

7.4.2 Mantenimiento de las instalaciones eléctricas

Para que no exista desperdicio de la energía eléctrica que afecte económicamente a la microempresa y disminuya el riesgo de incendio, se debe realizar mantenimiento periódico de las instalaciones y equipos que se van a utilizar, de igual manera, se tendrá presente como política, apagar la luz cuando ésta no se esté utilizando.

7.4.3 Mejor manejo de hojas de papel

Hoy en día es necesario concientizar a la sociedad sobre la utilización del papel, debido a que, para la obtención de este producto se realiza tala de árboles de manera indiscriminada sin volver a sembrar los mismos, en el caso del papel se lo puede reutilizar y sacar el máximo provecho de este material, igualmente en la microempresa se pretende ayudar con el reciclaje y uso de papel, debido a que, va a ser considerado como uno de los elementos primordiales para la ejecución del servicio.

7.4.4 Contaminación ambiental

En la actualidad con el crecimiento sustentable de la población e industrias la contaminación en el medio ambiente es cada vez mayor, debido a que, los habitantes ocupan cada vez más el

área forestal, disminuyendo drásticamente la flora y la fauna de esta área, asimismo, las grandes fábricas utilizan maquinaria que emiten smog. A pesar de esta situación la implementación de esta microempresa no tiene un impacto fuerte a nivel ambiental, puesto que, no se va a utilizar maquinaria que emita gases que lleguen a ser perjudiciales para el ambiente y la salud humana, además, no se va a requerir de la construcción de la infraestructura, sino que ésta se va a adecuar en un local ya existente.

7.4.5 Ruido de los equipos

Los equipos que se van a adquirir no causan contaminación de ruido en la sociedad, por lo que es importante tomar medidas dentro de la organización para que se reduzca el nivel de ruido que podría causar algún equipo.

7.5 Impactos generales

Tabla 86

Matriz de impacto general.

DETALLE	NIVEL DE IMPACTO						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Impacto social					X		
Impacto económico						X	
Impacto educativo					X		
Impacto ambiental				X			
TOTAL	0	0	0	0	2	2	

Elaborado por: Las autoras.

Fuente: Investigación directa.

Nivel de impacto = $4 / 4 = 1$ **Impacto positivo bajo.**

Los impactos que genera el proyecto son expuestos en una sola matriz, en ella se analiza todos los impactos que afectan el desarrollo de la viabilidad de la microempresa, en este caso el proyecto muestra una ponderación general positiva baja.

- El proyecto posee un impacto social positivo alto, de manera que, la implementación de una microempresa de asesoría tributario contable muestra gran aceptación en el

mercado, puesto que los servicios a ofertar están acordes a las exigencias de las MIPYMES de la ciudad de Ibarra por lo que la organización será capaz de responder a las necesidades de los contribuyentes.

- Según el impacto económico se argumenta que el proyecto generará utilidades que le permitirán crecer como microempresa y tener un buen posicionamiento en el mercado, además, se beneficiarán los distintos microempresarios que requieran el servicio de asesoría que se va a ofertar, con una administración adecuada de sus recursos con la intención de evitar pérdidas económicas y así contribuir al desarrollo económico del sector.
- La matriz de impacto educativo refleja una ponderación positiva media, puesto que, el presente proyecto obliga al profesional contable a estar al tanto de la normativa legal vigente para ofertar un servicio eficaz y eficiente a sus contribuyentes, al mismo tiempo, capacitar a los clientes en temas tributario-contables, de manera que, mejore la administración de recursos de las MIPYMES, igualmente contribuya a una mejor toma de decisiones.
- Luego del análisis se concluye que el presente proyecto no tiene un fuerte impacto ambiental, debido a que, su resultado refleja un puntaje neutro lo cual indica que, si se realiza una adecuada clasificación de los desechos, se recicla y se cumple con el mantenimiento adecuado de las instalaciones eléctricas se podrá contribuir con el medio ambiente.

CONCLUSIONES

Después de haber diseñado el estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de asesoría contable, financiera y tributaria en la ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura se puede afirmar que se han alcanzado todos los objetivos propuestos. A continuación, se exponen los principales logros y hallazgos en las siguientes conclusiones:

- Del estudio realizado se puede concluir que es factible la creación de la microempresa Eco Tributos para las Pequeñas y Medianas Empresas en la Provincia de Imbabura, en lo que concierne a la asesoría contable y tributaria, como se pudo observar en el proceso investigativo, por lo cual, es indispensable que se dé una nueva alternativa de solución para que se promueva la calidad del servicio de asesoramiento.
- En el estudio de mercado se logró reconocer el crecimiento considerable de MIPYMES en el país y la evolución de la cultura tributaria, factores que han dado origen al incremento del servicio de asesoría por parte las empresas, en la investigación se identifica la existencia de una demanda insatisfecha, en donde, según los resultados existen 2.775 pequeñas y medianas empresas en la ciudad de Ibarra que requieren de los servicios de una asesoría contable y tributaria, por lo que se podrá responder en un 35% el primer año de manera eficiente y proactiva a las necesidades de la población objetivo con la implantación del proyecto.
- En el estudio técnico se pudo definir tres puntos clave para el desarrollo del proyecto, el primero de ellos fue establecer el lugar más idóneo para que la microempresa oferte sus servicios en el mercado, igualmente, se determinó la

capacidad instalada del negocio, de tal forma que, la empresa abarca a 82 servicios mensuales de manera eficaz y eficiente. Finalmente se estableció el capital de trabajo cuya suma asciende a \$12.842, esta inversión le permitirá iniciar sus operaciones, la cual será financiada con el 22,13% inversión propia, 77,87% de inversión financiera.

- En el estudio económico se puede determinar que los indicadores de valoración financiera reflejan resultados favorables, debido a que, se obtuvo un VAN positivo, esto implica que se obtiene utilidad durante el periodo proyectado de 5 años, una TIR del 29,85% misma que es mayor que la tasa de rendimiento medio, lo cual indica que se obtiene una rentabilidad mayor al costo de oportunidad, además, el índice costo beneficio es favorable, debido a que, por cada dólar de gasto el proyecto está generando 0,27 dólares de ingreso o retorno de la inversión.

- Se concluye que el proyecto genera un impacto positivo bajo, permitiendo mejorar la calidad de vida de los involucrados, a través de una mejor toma de decisiones, así como también de la eficaz y eficiente administración de sus recursos, reconociendo como principal el impacto económico, de modo que, las MIPYMES logren una mejor oportunidad de crecimiento con el buen manejo de sus finanzas.

RECOMENDACIONES

La presente propuesta brinda rentabilidad por lo que se recomienda invertir en el proyecto, decisión que se respalda en las estimaciones financieras y demás estudios realizados. Para una correcta implementación del proyecto, se recomienda tomar en cuenta lo siguiente:

- Es recomendable aprovechar la oportunidad de crear una microempresa que brinde asesoría contable tributaria en la ciudad de Ibarra, debido a que, la valoración económica-financiera muestra de que el proyecto es rentable y que la inversión tiene un riesgo mínimo, además, las MIPYMES de la ciudad requieren información, apoyo y asesoramiento en estos temas, puesto que, presentan dificultades en materia contable tributaria.
- Después de la investigación realizada se recomienda que para un futuro estudio sería pertinente enfocarse en las áreas laboral y legal, por cuanto representan aspectos importantes para la estructura del costo de la empresa, además, en la ciudad de Ibarra existe suficiente mercado al que se puede brindar un servicio integrado que englobe aspectos contables, tributarios, laborales y legales.
- Se recomienda a los microempresarios de Ibarra que se dejen asesorar en temas contables tributarios, debido a que, un adecuado manejo de sus actividades económicas puede mejorar su gestión empresarial y que la falta de éste puede llevar a múltiples pérdidas económicas, al mismo tiempo se espera contribuir con el Estado con la mejora en la recaudación tributaria.
- Se recomienda a los oferentes existentes en la ciudad brindar un servicio de calidad, para satisfacer las necesidades y exigencias de los microempresarios, con el afán de mejorar su productividad y la eficiencia de sus procesos, además, de fortalecer la cultura tributaria de la ciudad.

Referencias bibliográficas

- ANDES. (25 de Enero de 2018). *FMI eleva a 2,2% la previsión de crecimiento económico para Ecuador*. Obtenido de FMI eleva a 2,2% la previsión de crecimiento económico para Ecuador: <https://www.andes.info.ec/es/noticias/economia/16/fmi-eleva-el-crecimiento-de-chile-colombia-ecuador-y-peru-para-2018>
- Anfibuis. (2016). *Inicio*. Obtenido de Inicio: <http://anfibiusecuador.com/>
- Arroba, I. (9 de Abril de 2016). *Observatorio Economía Latinoamericana*. ISSN: 1696-8352. Obtenido de LOS BENEFICIOS TRIBUTARIOS Y SU EFECTO EN LA LIQUIDEZ DE LAS EMPRESAS DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA: <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/2016/beneficios.html>
- Ban Ecuador. (2017). *Créditos para emprendimientos*. Obtenido de Créditos para emprendimientos: <https://www.banecuador.fin.ec/a-quien-financiara/credito-emprendimientos/>
- Banco Central del Ecuador. (28 de Febrero de 2018). *Tasa de interés activa*. Obtenido de Tasa de interés activa: https://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=activa
- Canessa, R. (31 de Octubre de 2016). *El Producto Interno Bruto (PIB) y su importancia*. Obtenido de El Producto Interno Bruto (PIB) y su importancia: <https://www.tecnicasdetrading.com/2016/10/producto-interno-bruto-importancia.html>
- CELAG. (29 de Enero de 2018). *Ecuador 2018: ¿quién pagará el ajuste?* Obtenido de Ecuador 2018: ¿quién pagará el ajuste?: <http://www.celag.org/ecuador-2018-quien-pagara-ajuste/>

- CESLA. (10 de Enero de 2018). *Diagnóstico económico Ecuador*. Obtenido de https://www.cesla.com/archivos/Informe_economia_Ecuador_enero_2018.pdf
- Cipriano, L., & González, A. (2016). *Plan estratégico de negocios*. México: Grupo Editorial Patria.
- Código de Trabajo, 167 (16 de Diciembre de 2005).
- Constitución de la República del Ecuador, 449 (20 de Octubre de 2008).
- Corporación de estudios y publicaciones. (2013). *Guía legal del ciudadano*. Ecuador.
- Corporación Financiera Nacional. (2018). *En 15 Días Aprobamos Su Crédito*. Obtenido de En 15 Días Aprobamos Su Crédito: <https://www.cfn.fin.ec/credito-en-15-dias/>
- Cruz, F. (2013). *Implantación y control de un sistema contable informatizado*. España: IC Editorial.
- Delgado, F. (2010). *Importancia del manual de funciones*. Obtenido de Importancia del manual de funciones: <http://www.smsecuador.ec/manual-de-funciones/>
- Díaz, A. (2015). Habilidades personales y profesionales que debe poseer el contador. *Contaduría B.C.*, 3.
- Ekos. (17 de Marzo de 2016). *Asesoría Tributaria*. Obtenido de Asesoría Tributaria: www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=7345
- Ekos. (17 de Enero de 2017). *Ecuador tiene la tasa de actividad emprendedora más alta de América Latina*. Obtenido de <http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idart=8587>

El Banco Mundial. (2015). *Gasto en investigación y desarrollo (% del PIB)*. Obtenido de Gasto en investigación y desarrollo (% del PIB): <https://datos.bancomundial.org/indicador/GB.XPD.RSDV.GD.ZS>

El Comercio. (2015). *El Comercio*. Obtenido de Estos son los mejores proveedores de internet para ver Netflix en Ecuador: <http://www.elcomercio.com/guaifai/mejores-proveedores-internet-netflix.html>

El Comercio. (7 de febrero de 2017). *El Comercio*. Obtenido de Lenín Moreno abrirá línea de crédito por USD 300 millones para emprendimiento: <http://www.elcomercio.com/actualidad/leninmoreno-elecciones2017-lineadecredito-elecciones-ecuador.html>

El Comercio. (28 de Julio de 2017). *Lenín Moreno dice que situación económica del país es crítica*. Obtenido de Lenín Moreno dice que situación económica del país es crítica: <http://www.elcomercio.com/actualidad/leninmoreno-acciones-presupuesto-economia-ecuador.html>

El Comercio. (febrero de 2018). *El Comercio*. Obtenido de El riesgo país: <http://www.elcomercio.com/opinion/editorial/riesgo-pais-standardpoors-calificacion-ecuador.html>

El Telégrafo. (01 de Julio de 2016). *El Telégrafo*. Obtenido de Investigación, desarrollo e innovación (I+D+i) en el Ecuador: <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/sociedad/1/investigacion-desarrollo-e-innovacion-i-d-i-en-el-ecuador>

El Telégrafo. (29 de septiembre de 2017). *El Telégrafo*. Obtenido de BCE: La economía ecuatoriana creció 3,3% en segundo trimestre de 2017:

<http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/bce-la-economia-ecuatoriana-crecio-3-3-en-segundo-semester-de-2017>

El Universo. (03 de mayo de 2015). *El Universo*. Obtenido de Inflación, un indicador que marca la economía en Ecuador:
<https://www.eluniverso.com/noticias/2015/05/03/nota/4831096/indicador-que-marca-economia>

El Universo. (26 de Julio de 2017). *El Universo*. Obtenido de Ban Ecuador presenta líneas de financiamiento para programas sociales promulgados por Lenin Moreno:
<https://www.eluniverso.com/noticias/2017/07/26/nota/6299413/banecuador-presenta-lineas-financiamiento-programas-sociales>

El Universo. (11 de Julio de 2017). *El Universo*. Obtenido de Lenín Moreno reconoce en Ecuador situación económica difícil:
<https://www.eluniverso.com/noticias/2017/07/11/nota/6275359/lenin-moreno-reconoce-que-situacion-economica-dificil-falta-mesura>

El Universo. (07 de marzo de 2018). *El Universo*. Obtenido de El riesgo país en el Ecuador ha subido en 65 puntos en un mes:
<https://www.eluniverso.com/noticias/2018/03/07/nota/6656491/riesgo-pais-ecuador-ha-subido-65-puntos-mes>

EmprendePyme.net. (2013). Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/tipos-de-plan-de-negocio.html>

Fernandez, G., Mayagoitia, V., & Quintero, A. (2010). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. México.: Instituto Politécnico Nacional.

Finanzas Proyectos. (07 de Noviembre de 2014). *TASA DE INTERÉS PASIVA Y ACTIVA*.

Obtenido de TASA DE INTERÉS PASIVA Y ACTIVA:

<https://finanzasyproyectos.net/tasa-de-interes-pasiva-y-activa/>

Flores, J. (2015). *Proyectos de inversión para las PYME*. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Galindo, C. (2011). *Formulación y evaluación de planes de negocio*. Colombia: Digiprint Editores.

Guerrero&Galindo, C. (2014). *Administración 2*. México: Grupo Editorial Patria.

Hernández, M. (2014). *Administración de empresas (2a. ed.)*. Madrid, España: Ediciones pirámide.

Hernández, R. (1998). *La cultura tributaria frente a la cultura empresarial*. Venezuela.

INEC. (Marzo de 2016). *INEC*. Obtenido de Encuesta nacional de empleo,desempleo y subempleo.: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2016/Marzo-2016/Presentacion%20Empleo_0316.pdf

INEC. (06 de febrero de 2018). *INEC publica las cifras de inflación de enero 2018*. Obtenido de INEC publica las cifras de inflación de enero 2018: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/inec-publica-las-cifras-de-inflacion-de-enero-2018/>

Innovation & Entrepreneurship Business School. (10 de abril de 2018). *Innovation & Entrepreneurship Business School*. Obtenido de La importancia de una Plataforma Digital alineada a su negocio: <https://comunidad.iebschool.com/cristianmeneses/2017/05/14/la-importancia-de-una-plataforma-digital-alineada-a-su-negocio/>

Insights Media. (8 de Febrero de 2018). *¿Cómo luce el panorama digital en Ecuador?*

Obtenido de *¿Cómo luce el panorama digital en Ecuador?:*

<http://insights.la/2018/02/08/luce-panorama-digital-ecuador/>

Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos. (2015). *Módulo de Tecnologías de la*

Obtenido de *Módulo de Tecnologías de la:*

<http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web->

[inec/Estadisticas_Economicas/Tecnologia_Inform_Comun_Empresas-](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/Tecnologia_Inform_Comun_Empresas-)

[tics/2015/2015_TICEMPRESAS_RESUMEN_EJECUTIVO.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/Tecnologia_Inform_Comun_Empresas-tics/2015/2015_TICEMPRESAS_RESUMEN_EJECUTIVO.pdf)

Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. (11 de 02 de 2018). *Quiénes somos*. Obtenido

de *Quiénes somos*: www.iess.gob.ec/es/inst-quienes-somos

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (21 de febrero de 2014). *Instituto Nacional*

de Estadísticas y Censos. Obtenido de *Indicadores Económicos*:

<http://app.sni.gob.ec/sni->

[link/sni/Portal%20SNI%202014/FICHAS%20F/1001_IBARRA_IMBABURA.p](http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/Portal%20SNI%202014/FICHAS%20F/1001_IBARRA_IMBABURA.p)

[df](http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/Portal%20SNI%202014/FICHAS%20F/1001_IBARRA_IMBABURA.p)

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2010). *Censo de Población y Vivienda 2010*.

Obtenido de

<file:///C:/Users/ESTEFY/Dropbox/DOCUMENTOS%20UNIVERSIDAD/DÉCIMO%20NIVEL/TRABAJO%20DE%20GRADO%202/documentos%20guía/10>

[01_IBARRA_IMBABURA.pdf](file:///C:/Users/ESTEFY/Dropbox/DOCUMENTOS%20UNIVERSIDAD/DÉCIMO%20NIVEL/TRABAJO%20DE%20GRADO%202/documentos%20guía/10)

[01_IBARRA_IMBABURA.pdf](file:///C:/Users/ESTEFY/Dropbox/DOCUMENTOS%20UNIVERSIDAD/DÉCIMO%20NIVEL/TRABAJO%20DE%20GRADO%202/documentos%20guía/10)

Lamb, C. W. (2014). *MKTG Marketing*. México: Cengage Learning.

Lasio , V., Caicedo , G., Ordeña , X., & Samaniego, A. (2017). *Global Entrepreneurship*

Monitor. Obtenido de [http://www.espae.espol.edu.ec/wp-](http://www.espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/2017/06/ReporteGEM2016.pdf)

[content/uploads/2017/06/ReporteGEM2016.pdf](http://www.espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/2017/06/ReporteGEM2016.pdf)

Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria. , 4887-SNJ-11-664 (28 de Abril de 2011).

Ley Orgánica de Regimen Tributario Interno, 242 (17 de Noviembre de 2014).

Líderes. (21 de Mayo de 2015). *El emprendimiento en Ecuador crece, pero no es estable.*

Obtenido de <http://www.revistalideres.ec/lideres/emprendimiento-ecuador-globalentrepreneurshipmonitor-informe.html>

Mano, M. (2009). *Organigramas*. Obtenido de Organigramas:

<https://ebookcentral.proquest.com/lib/utnortesp/reader.action?docID=3180055&query=Organigramas>.

Martínez , I. (2016). *Planificación e Iniciativa Emprendedora en Pequeños Negocios o Microempresas*. Cano Pina, SL.

Megaconsulting Asesores . (2007). Obtenido de http://www.megaconsulting.com/herramientas/planempresa/5_produccion.htm

Mónica Ecuador. (11 de febrero de 2018). *Descripción Mónica*. Obtenido de Descripción

Mónica: www.monicaecuador.com/page2.html

Moreno, T. (2016). *Emprendimiento y plan de negocio*. Chile: RIL editores.

Municipio de Ibarra. (2010). *Municipio de Ibarra*. Obtenido de Plan de desarrollo y

ordenamiento territorial de Ibarra: http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/PDOT/ZONA1/NIVEL_DEL_PDOT_CANTONAL/IMBABURA/IBARRA/INFORMACION_GAD/01%20CANTON%20IBARRA_PDOT/1%20Plan%20de%20Desarrollo%20y%20Ordenamiento%20Territorial%20del%20Cant%C3%B3n%20Ibarra/PARTE%201%20-%20PLAN%20IBARRA%202031.p

Municipio de Ibarra. (28 de enero de 2018). *Municipio de Ibarra*. Obtenido de Ibarra a la que siempre se vuelve:

<https://www.ibarra.gob.ec/web/index.php/ibarra1234/informacion-general/658-ibarra>

Norma Internacional de Información Financiera (NIIF) para Pequeñas y Medianas Entidades (PYMES). (2009). London: IASCF.

Pedraza, O. (2014). *Modelo del plan de negocios: para la micro y pequeña empresa*. México: Grupo Editorial Patria.

Peñay, J. (1 de abril de 2017). *La Palabra Abierta* . Obtenido de <http://www.lapalabrabierta.com/2017/04/01/la-situacion-politica-ecuador/>

Pérez, A. (2010). *Economía General*. España.

Requisitos - SRI. (2018). *Requisitos para la Inscripción de Sociedades del Sector Privado*. Obtenido de

https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwizuoKRnN_YAhXJJt8KHUh1D6gQFggmMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.sri.gob.ec%2FDocumentosAlfrescoPortlet%2Fdescargar%2Fc87dc576-b85f-4339-94a1-ee97af06b5ee%2FREQUISITOS%2BIN

Revista Líderes. (16 de Noviembre de 2017). *Las innovaciones se aceleraron a escala global*. Obtenido de Las innovaciones se aceleraron a escala global: <http://www.revistalideres.ec/lideres/innovaciones-aceleraron-escala-global-tecnologia.html>

RPP Noticias. (11 de Septiembre de 2015). *¿Por qué es importante la tasa de interés de referencia del BCR?* Obtenido de *¿Por qué es importante la tasa de interés de*

referencia del BCR?: <http://rpp.pe/economia/economia/por-que-es-importante-la-tasa-de-interes-de-referencia-del-bcr-noticia-834779>

Sangri, A. (2014). *Introducción a la mercadotecnia*. México: Grupo Editorial Patria.

Santesmases, M. (2014). *Fundamentos de mercadotecnia*. México: Grupo Editorial Patria.

Secretaria Nacional de Planificación y desarrollo. (2016). *Plan de Desarrollo Toda una Vida 2017-2021*. Obtenido de http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf

Secretaria Nacional de Planificación y desarrollo. (26 de Octubre de 2016). *Plan Nacional de Desarrollo-Toda una Vida*. Obtenido de http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf

Servicio de Rentas Internas. (2018). *Anexo gastos personales*. Obtenido de Anexo gastos personales: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/anexo-gastos-personales>

Servicio de Rentas Internas. (2018). *Formularios e instructivos*. Obtenido de Formularios e instructivos: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/formularios-e-instructivos>

Servicio de Rentas Internas. (2018). *Impuesto a la renta*. Obtenido de Impuesto a la renta: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/impuesto-renta>

Servicio de Rentas Internas. (2018). *Impuesto al valor agregado*. Obtenido de Impuesto al valor agregado: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/impuesto-al-valor-agregado-iva>

Servicio de Rentas Internas. (11 de 02 de 2018). *Qué es el SRI*. Obtenido de Qué es el SRI: www.sri.gob.ec/web/guest/que-es-el-sri

Servicio de Rentas Internas. (2018). *Retenciones en la fuente*. Obtenido de Retenciones en la fuente: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/retenciones-en-la-fuente>

Servicio de Rentas Internas del Ecuador. (07 de Abril de 2018). *MATRIZ INCENTIVOS BENEFICIOS FISCALES*. Obtenido de MATRIZ INCENTIVOS BENEFICIOS FISCALES: http://www.sri.gob.ec/web/guest/matriz-incentivos-beneficios-fiscales?p_auth=RnbaJP7h&p_p_id=incentivoTributario_WAR_IncentivosTributariosPortlet_INSTANCE_76Kd&p_p_lifecycle=1&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_p_col_id=column-2&p_p_col_count=1&_incentivoTr

Sosa, M., Ribet, M., & Hernández, F. (2007). *Fundamentos teórico-metodológicos para la evaluación económico-financiera de proyectos de inversión*. El Cid Editor.

SRI. (04 de junio de 2014). *Pago del impuesto a la patente municipal*. Obtenido de Pago del impuesto a la patente municipal: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/detalle?idnoticia=169&marquesina=1>

Suárez, A., & Contreras, I. (2012). *La Formación integral del Contador Público*. Obtenido de https://www.usbcali.edu.co/sites/default/files/011_contadorpublico.pdf

Telégrafo. (25 de Noviembre de 2016). *Ecuador invierte el 1,88% del PIB en tecnología e innovación*. Obtenido de Ecuador invierte el 1,88% del PIB en tecnología e innovación: <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/sociedad/4/ecuador-invierte-el-1-88-del-pib-en-tecnologia-e-innovacion>

Vargas&Aldana, M. (2014). *Calidad y servicio. Conceptos y herramientas*. Colombia: Ecoe Ediciones.

Vargas, A. (2013). *Marketing y plan de negocio de la microempresa*. España: IC Editorial.

Zapata, P. (2017). *Contabilidad General. Con base en Normas Internacionales de Información Financiera*. Colombia: Alfaomega.

ANEXOS

ANEXO 1: Determinación de la población universo.

	Tipo Persona	Nro. Local	CI/RUC	Nombre del Local	Actividad
1	PERSONA NATURAL	22.544	1001763950	T.Q.M	BAZAR
2	PERSONA NATURAL	30.090	1703104966	C`KRETOS	BAR - KARAOKE
3	PERSONA NATURAL	13.604	1003488481	PARCE BURGUER	VENTA DE COMIDA
4	PERSONA NATURAL	23.371	1003165329	LA SAZON MANABITA	COMEDOR
5	PERSONA NATURAL	20.811	1306818749	PICANTERIA SABOR MANABITA	PICANTERIA
6	PERSONA NATURAL	27.806	401647318	BIGDONUT DONUTS & CUPCAKES	PASTELERIA
7	PERSONA NATURAL	26.343	401835244	RESIDENCIAL GUAYAS	HOSTAL
8	PERSONA NATURAL	25.369	1000726602	COMEDOR ZOILA MARINA	COMEDOR
9	PERSONA NATURAL	11.516	1004063283	ENERGY MAX	GIMNASIO
10	PERSONA NATURAL	23.652	1001633450	PAPALERIA MIRIANCITA	PAPELERIA
11	PERSONA NATURAL	22.319	1000885028	PELUQUERIA MARTHITA	SALA DE BELLEZA
12	PERSONA NATURAL	1.925	1001880994	K`RULLA	K`RULLA PRENDAS DE VESTIR
13	PERSONA NATURAL	29.526	1002620498	TAPICERIA D WILLY	TAPICERIA
14	PERSONA NATURAL	9.057	401689443	COMERCIAL MARY	COMERCIAL
15	PERSONA NATURAL	29.411	1002661047	ESTEFANNY	SALA DE BELLEZA
16	PERSONA NATURAL	7.877	1003416706	MUEBLES JENNYFER	TALLER DE CARPINTERIA
17	PERSONA NATURAL	26.882	1091749005	EXPRES MODA	ROPA
18	PERSONA NATURAL	12.447	1001746716	LA ELEGANCIA DE NATHY	BOUTIQUE
				TOTAL	2775

ANEXO 2: Formato encuesta



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ENCUESTA

La presente encuesta tiene como finalidad realizar un estudio de las expectativas del mercado acerca de la creación de una microempresa proveedora de servicios contables y tributarios en la Ciudad de Ibarra, le solicitamos de la manera más comedida contestar las siguientes preguntas.

Seleccione con una X según sea respuesta:

Datos informativos:

Marque con una x la categoría a la cual pertenece su negocio:

Comercial..... Industrial..... Servicios.....

5 ¿Cómo lleva la contabilidad de su negocio?

Libro de ingresos y egresos
Hojas de cálculo (Excel)
Sistema Contable
Ninguno de los anteriores

6 El manejo del proceso contable de su negocio es realizado por:

Personal de la empresa.
Contador público autorizado.
Asesoría Contable
Personalmente

7 ¿Es importante para usted cumplir con las obligaciones dispuestas por los organismos de control?

Muy importante
Importante

Poco importante

Nada importante

8 ¿Cuáles son los trámites que usted requiere para cumplir sus obligaciones tributarias?

Declaración del IVA

Declaración de Impuesto a la Renta

Pago del Anticipo del Impuesto a la Renta

Declaración de Retenciones en la Fuente

Anexo de Retenciones en la Fuente

Anexo Transaccional Simplificado (ATS)

Otro Cuál

9 ¿Cuál es el valor mensual promedio que cuesta el manejo contable y tributario de su negocio?

0-50

50-100

100-150

Más de 150

10 ¿Con qué frecuencia requiere los servicios de asesoramiento contable y tributario?

Mensual

Trimestral

Semestral

Anual

11 ¿Se encuentra satisfecho con los servicios de asesoría contable y tributaria ofertados en la ciudad?

Totalmente satisfecho

Medianamente satisfecho

Nada satisfecho

12 ¿De acuerdo con sus necesidades y expectativas qué requisitos debería reunir una asesoría contable y tributaria? (puede señalar más de uno)

Profesionalismo

Confidencialidad

Conocimientos actualizados

Servicios personalizados

Manejo de Software contable

Precios cómodos por sus servicios

13 ¿Estaría dispuesto a requerir los servicios de una microempresa de asesoramiento contable y tributario que garantice el cumplimiento de sus obligaciones?

Muy probable

Poco probable

Nunca

14 ¿A través de que medio le gustaría recibir información acerca de la microempresa proveedora de servicios contables y tributarios?

Correo electrónico

Redes sociales

Radio

Volantes

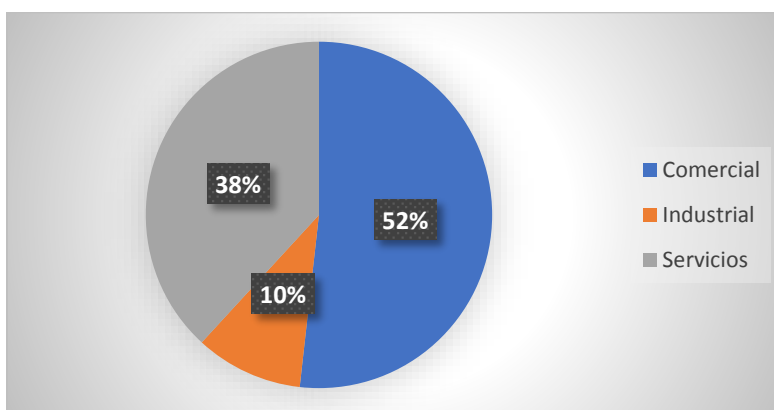
ANEXO 3: Tabulación y análisis de la información

ENCUESTAS APLICADAS A LAS PYMES DE LA CIUDAD DE IBARRA

Marque con una x la categoría a la cual pertenece su negocio:

CATEGORÍA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Comercial	175	52%
Industrial	34	10%
Servicios	129	38%
TOTAL	338	100%

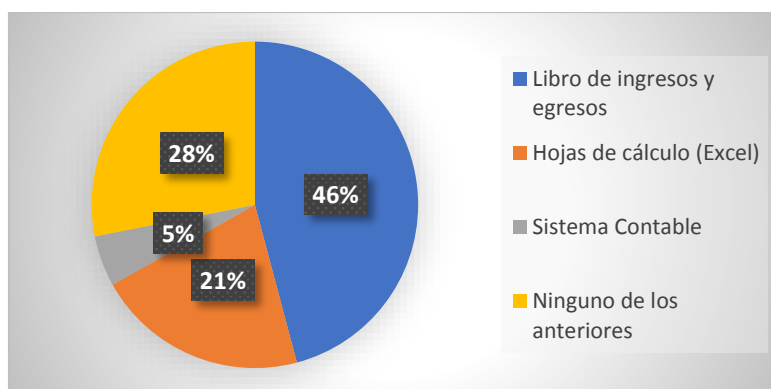
TIPO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LOS NEGOCIOS



1. ¿Cómo lleva la contabilidad de su negocio?

CATEGORÍA	CANTIDAD	PROCENTAJE
Libro de ingresos y egresos	155	46%
Hojas de cálculo (Excel)	71	21%
Sistema Contable	17	5%
Ninguno de los anteriores	95	28%
TOTAL	338	100%

CONTABILIDAD DEL NEGOCIO



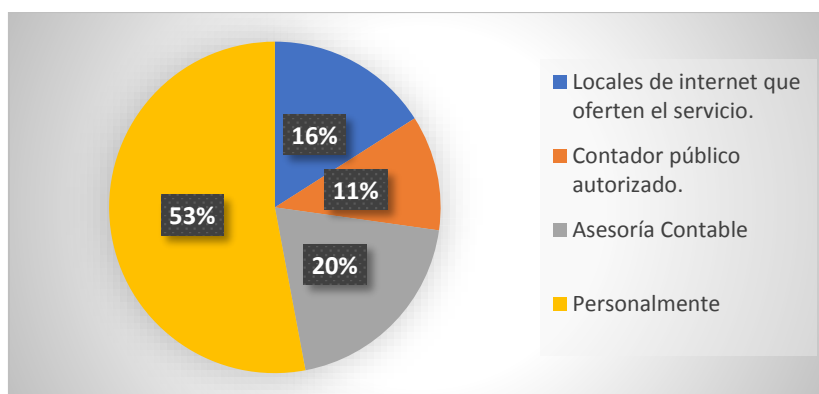
Análisis:

Las microempresas llevan su contabilidad a través de un libro de ingresos y egresos, el 28% manifestó que no lleva ningún tipo de registro de su actividad económica en marcha. Estas estadísticas demuestran que la mayoría de las microempresas lleva contabilidad de una manera informal, es decir no se encuentra bajo la supervisión de un profesional. De manera que pueda orientar a los inversores a una mejor toma de decisiones. Por otro lado, una gran cantidad de microempresas no lleva registro alguno de sus actividades lo que puede dar origen a una mala administración y que su negocio fracase. Estos resultados se tornan positivos para la implementación del negocio de asesoramiento, debido a la oportunidad que existe en el mercado para que las microempresas puedan llevar un registro oficial de sus actividades económicas.

2. El manejo del proceso contable de su negocio es realizado por:

CATEGORÍA	CANTIDAD	PROCENTAJE
Locales de internet que oferten el servicio.	54	16%
Contador público autorizado.	38	11%
Asesoría Contable	67	20%
Personalmente	179	53%
TOTAL	338	100%

MANEJO DEL PROCESO CONTABLE



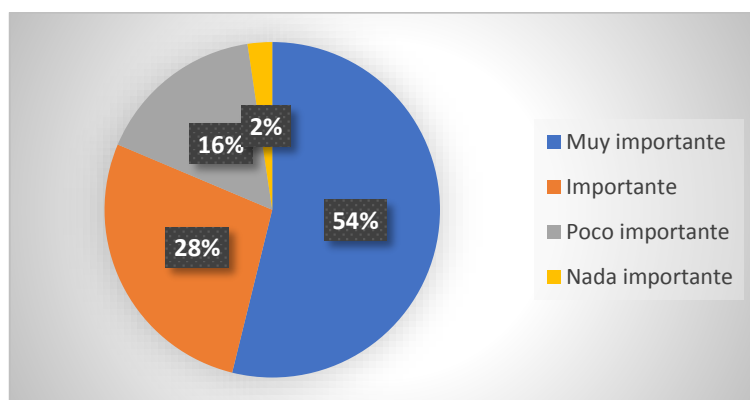
Análisis:

El manejo contable de los negocios en la ciudad de Ibarra, los realizan los propietarios de cada microempresa como lo demuestra el gráfico anterior con un porcentaje del 53%, el 20% de los encuestados contestaron llevar la contabilidad de su negocio bajo una asesoría contable. Las microempresas no cuentan con la ayuda de un profesional que asesore el manejo de sus actividades económicas y de esta manera los contribuyentes puedan cumplir con las políticas contables y tributarias que exigen los organismos de control. Sin embargo, el 30% afirmaron que demandan los servicios de un profesional que asesore el manejo y funcionamiento económico de su negocio. El análisis realizado ratifica que existe un segmento de mercado al cual dirigirse, lo que resulta de gran importancia para ofrecer asesoramiento a la demanda insatisfecha.

3. ¿Es importante para usted cumplir con las obligaciones dispuestas por los organismos de control?

CATEGORÍA	CANTIDAD	PROCENTAJE
Muy importante	182	54%
Importante	93	28%
Poco importante	55	16%
Nada importante	8	2%
TOTAL	338	100%

IMPORTANCIA DE CUMPLIR CON LAS OBLIGACIONES



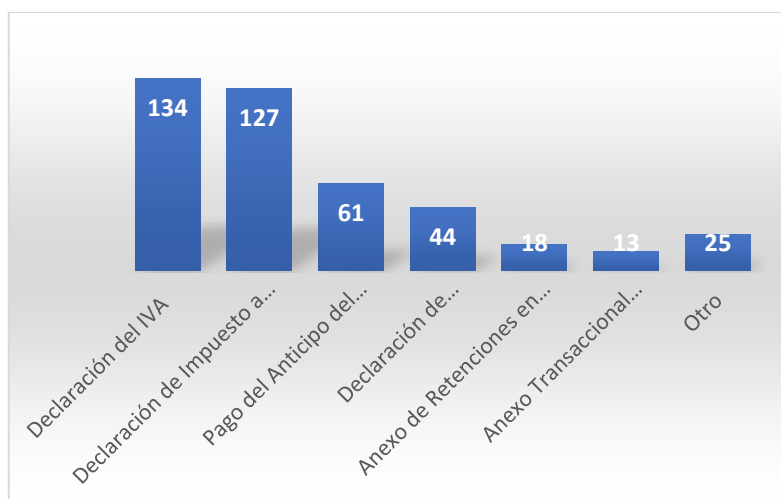
Análisis:

Según los datos el 54% de los encuestados manifestaron que es muy importante cumplir con las obligaciones dispuestas por los entes de control. Lo que demuestra que existe un mayor interés de los contribuyentes en las disposiciones dictaminadas por los organismos de control. De manera que, les interesa llevar sus actividades económicas de acuerdo con lo dispuesto en la normativa legal vigente. Es así como las microempresas de la ciudad de Ibarra garantizan la continuidad de sus negocios y podrán evitarse sanciones por incumplimientos.

4. ¿Cuáles son los trámites que usted requiere para cumplir sus obligaciones tributarias?

CATEGORÍA	CANTIDAD	PROCENTAJE
Declaración del IVA	134	32%
Declaración de Impuesto a la Renta	127	30%
Pago del Anticipo del Impuesto a la Renta	61	14%
Declaración de Retenciones en la Fuente	44	10%
Anexo de Retenciones en la Fuente	18	4%
Anexo Transaccional Simplificado (ATS)	13	3%
Otro	25	6%
TOTAL	422	100%

TRÁMITES REQUERIDOS



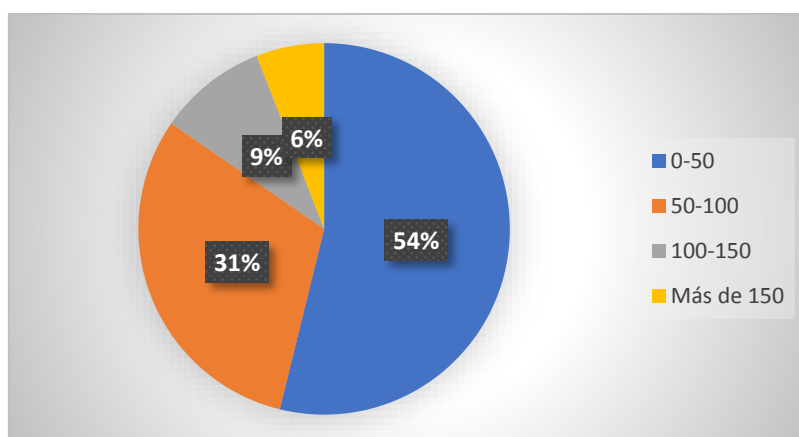
Análisis:

La recopilación de datos manifiesta que el 32% de las personas requieren declaraciones de IVA, el 30% sostiene realizar declaraciones de impuesto a la renta. La finalidad de ello es identificar qué servicios se ofertará en la propuesta de negocio a llevar a cabo. Uno de los trámites más requeridos por los contribuyentes son las declaraciones impuestas por el SRI, por lo que se convertirán en los servicios puestos a disposición de la demanda.

5. ¿Cuál es el valor mensual promedio que cuesta el manejo contable y tributario de su negocio?

CATEGORÍA	CANTIDAD	PROCENTAJE
0-50	182	54%
50-100	104	31%
100-150	32	9%
Más de 150	20	6%
TOTAL	338	100%

VALOR ESTIMADO A PAGAR



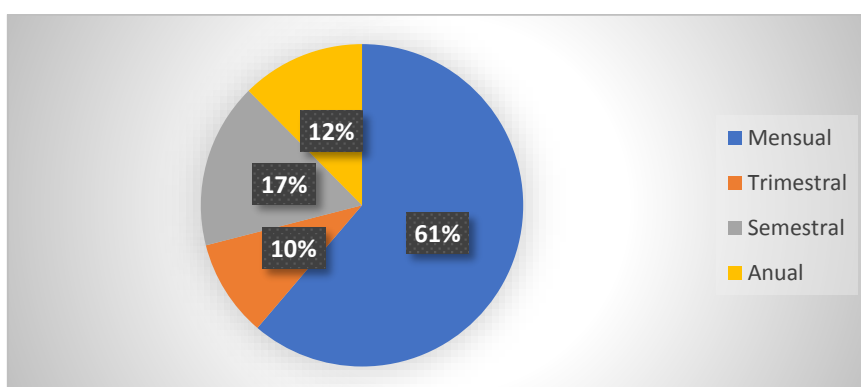
Análisis:

Según los datos analizados y reflejados el 54% de las personas, se inclinó a cancelar un valor estipulado en un rango de 0 a 50 dólares mensuales por llevar la contabilidad de un negocio. El 26% se ubica en el rango de 50 a 100 dólares, permitiendo identificar el rango de precios ofertados por las empresas de asesoría contable y tributaria, así como también el valor que las microempresas están dispuestas a pagar por llevar su contabilidad.

6. ¿Con qué frecuencia requiere los servicios de asesoramiento contable y tributario?

CATEGORÍA	CANTIDAD	PROCENTAJE
Mensual	207	61%
Trimestral	33	10%
Semestral	56	17%
Anual	42	12%
TOTAL	338	100%

FRECUENCIA DEL SERVICIO



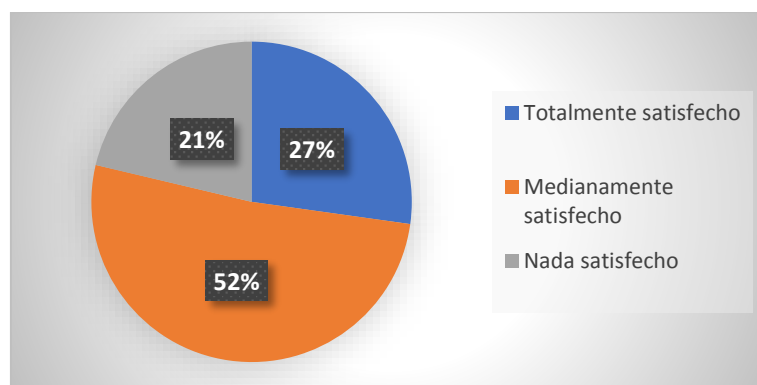
Análisis:

Según los resultados se observa que el 61% de las personas utilizan los servicios contables y tributarios de manera mensual, seguidos con el 17% semestral. Es importante tomar en cuenta que el tiempo de servicio asignado se lo debe realizar con una planificación mensual para la mayoría de los clientes. Los resultados permitirán adecuar las necesidades que tiene el mercado potencial con la estructura y las estrategias de venta del negocio. Será considerada como una guía para alcanzar a satisfacer las expectativas de la población sobre el nuevo servicio ofertado.

7. ¿Se encuentra satisfecho con los servicios de asesoría contable y tributaria ofertados en la ciudad?

CATEGORÍA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Totalmente satisfecho	92	27%
Medianamente satisfecho	174	51%
Nada satisfecho	72	21%
TOTAL	338	100%

SATISFACCIÓN DE LOS SERVICIOS



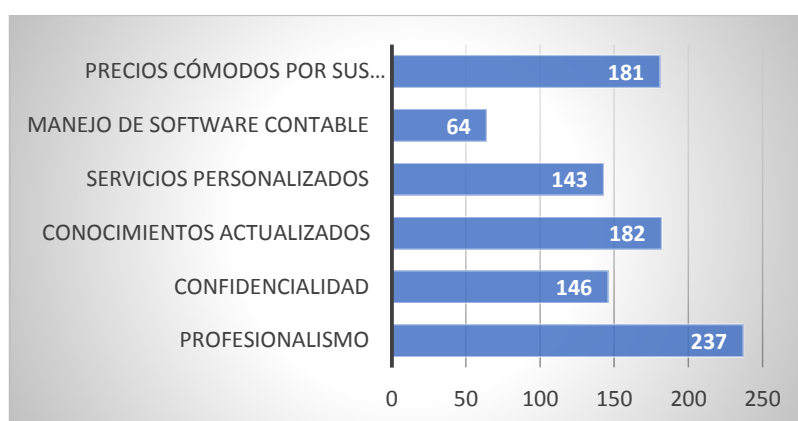
Análisis:

Se puede observar que el 52% de las personas encuestadas se encuentran medianamente satisfechas con los servicios brindados en la ciudad. Se considera importante para el desarrollo del estudio, porque puede ser denominada demanda insatisfecha, para lo cual es necesario brindar un servicio de calidad, a través de la creación de estrategias que permitan lograr la plena satisfacción y cubrir con las expectativas del cliente.

8. ¿De acuerdo con sus necesidades y expectativas qué requisitos debería reunir una asesoría contable y tributaria? (puede señalar más de uno)

CATEGORÍA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Profesionalismo	237	25%
Confidencialidad	146	15%
Conocimientos actualizados	182	19%
Servicios personalizados	143	15%
Manejo de Software contable	64	7%
Precios cómodos por sus servicios	181	19%
TOTAL	953	100%

EXPECTATIVAS DEL SERVICIO



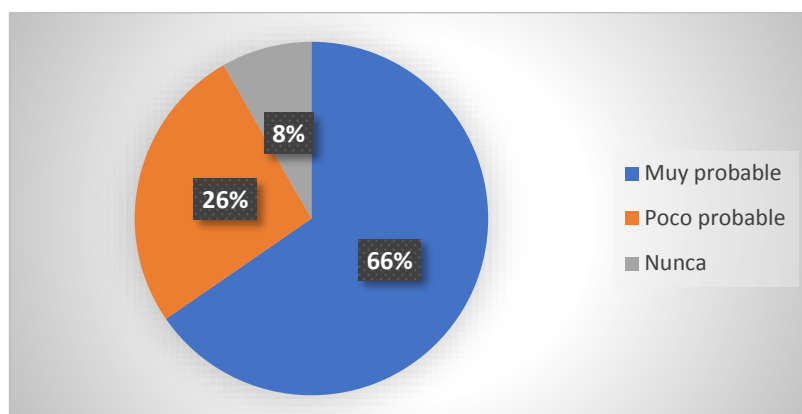
Análisis:

Las características que el consumidor más aprecia la hora de adquirir un servicio de asesoramiento contable y tributario, según los resultados el 25% ubica en el primer lugar el profesionalismo, seguido de que contengan conocimientos actualizados con un 19%. Las opiniones sobre las expectativas del servicio por parte de los encuestados sirven como base para la creación del negocio. Se consideran las pautas necesarias para ofertar un servicio de buena calidad a los clientes, tomando como referencia las características que requieren para satisfacer sus necesidades.

9. ¿Estaría dispuesto a requerir los servicios de una microempresa de asesoramiento contable y tributario que garantice el cumplimiento de sus obligaciones?

CATEGORÍA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Muy probable	221	65%
Poco probable	89	26%
Nunca	28	8%
TOTAL	338	100%

PERSONAS DISPUESTAS A ADQUIRIR LOS SERVICIOS OFERTADOS



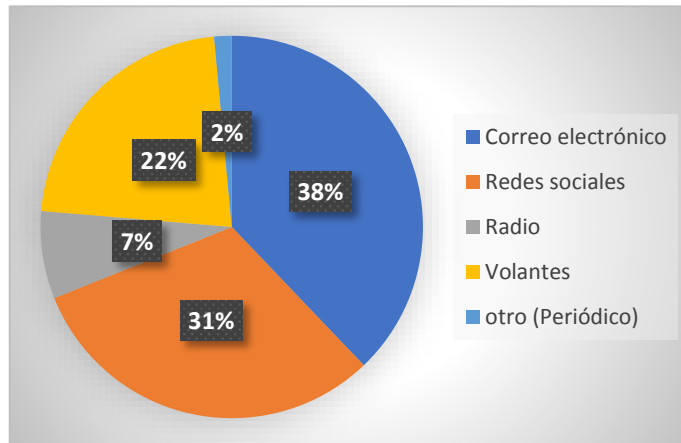
Análisis:

Los resultados muestran que el 65% de las MIPYMES están dispuestas a adquirir los servicios ofertados. Se determina que la mayoría de los encuestados necesitan asesoramiento contable y tributario para cumplir con sus obligaciones. Al tener aceptabilidad dentro del mercado brinda una oportunidad para la implementación del negocio. El resto de los contribuyentes, serán considerados como una oportunidad en el futuro, debido a que los organismos de control serán más rigurosos en las normas emitidas para lograr impregnar una cultura tributaria y contable dentro de la sociedad.

10. ¿A través de que medio le gustaría recibir información acerca de la microempresa proveedora de servicios contables y tributarios?

CATEGORÍA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Redes sociales	128	38%
Volantes	105	31%
Radio	25	7%
Correo electrónico	75	22%
otro (Periódico)	5	1%
TOTAL	338	100%

MEDIOS DE DIFUSIÓN



Análisis:

Según los resultados el 38% de las personas encuestadas opina que se debería utilizar las redes sociales como medio de difusión del nuevo negocio, seguido por el 31% que menciona que se lograría a través de volantes que hoy en día son mayormente utilizadas. Servirán como una base para adecuar la promoción del servicio mediante la utilización de los medios adecuados y posicionar rápidamente el negocio dentro del mercado.

ANEXO 4: Entrevista Experto.

Datos técnicos

Nombre: Dr. Fausto Lima Soto

Lugar de trabajo: Gobierno Provincial de Imbabura.

Fecha: 9 de enero de 2018

Hora inicio: 9:00 am

Hora fin: 9:45 am

1. ¿Qué aspectos debería cumplir un negocio que oferta servicios de asesoramiento contable y tributario?

Dada la importancia y trascendencia que implica las obligaciones tributarias es fundamental que los profesionales en la rama contable estén al tanto de los temas normativo y tecnológico de manera que esto optimice el tiempo y se pueda ofertar un servicio eficaz y eficiente ya que en el mercado existe una gran cantidad de negocios que disponen de servicios de asesoría contable y tributaria. Es importante identificar las necesidades de los contribuyentes, en la actualidad las instituciones permiten realizar sus trámites de manera online, el experto menciona que es fundamental tomar en cuenta las tasas y contribuciones que son de competencia del Gad Municipal de Ibarra. Esto permitirá ofertar amplias gamas de servicios no solamente en el campo contable y tributario sino también en el campo laboral, seguridad social entre otros.

2. ¿Según su experiencia existe fidelidad por parte de los clientes?

El experto menciona que no se debe exigirle fidelidad al cliente por el bien o servicio que se preste. Fidelidad, es la confianza que el profesional se gana frente al cliente y este la retribuye vía lealtad. Por lo que es indispensable poner a disposición un servicio de calidad, oportuno y con las exigencias que requiere la demanda. Por tal virtud el trabajo

que desarrolla el profesional es el mecanismo determinante para que el cliente pueda fidelizarse con el negocio.

3. ¿Considera que es fácil la entrada de nuevos competidores para este tipo de mercado?

Es una situación difícil entrar en este mercado, debido a que ya existe una amplia competencia. La falta de cultura tributaria en la sociedad y la desvaloración de los honorarios de profesionales de la misma rama hace que se cree una competencia desleal bajando los precios de una manera exorbitante. Pero, hay que tomar en consideración que la calidad del servicio, buena atención al cliente y el conocimiento son factores claves para el crecimiento del negocio.

4. ¿Qué se necesita para crear una oficina contable y tributaria?

Para la implementación de este negocio el talento humano es el principal recurso que se requiere. Por tal motivo se espera que los nuevos profesionales en esta materia sean capaces de general su propio emprendimiento con la experiencia adquirida en la casona universitaria.

Pero no solo el conocimiento y la voluntad serán suficientes, sino que se necesita capital del trabajo para abastecerse de muebles de oficina, equipamiento, suministros y tecnología. Según la experiencia del Dr. Fausto Lima se debe tener como mínimo \$5,000 dólares para establecer el negocio, dejando aparte un fondo prioritario para otros gastos que se van desarrollando en el transcurso de las actividades como agua, luz y teléfono. Además, menciona que es importante contar con tecnología de punta, pero para comenzar el negocio no es indispensable tener ya instalado un software contable, debido que hasta adquirir clientes se puede realizarlo en programas de Microsoft office.

5. ¿Cuáles son las exigencias que demandan los clientes para adquirir este tipo de servicios?

Al ser todavía un país subdesarrollado y con una situación económica en recuperación los clientes exigen un servicio que demande calidad a un precio bajo. Se requiere un trabajo oportuno, sin retrasos, con las actualizaciones vigentes de la normativa para no recaer en multas por parte de los organismos de control. Además, los contribuyentes quieren que les demande el menor tiempo posible, por esta razón es necesario utilizar las herramientas online para lograr más agilidad en la oferta del servicio.

6. ¿Cuál es la ubicación más idónea para implementar una nueva oficina contable y tributaria?

En la ciudad de Ibarra se puede observar que las personas aún adoptan una ideología conformista, debido a que los mismos esperan encontrar lo que necesitan lo más cercano a sus hogares. Para los contribuyentes es mejor que los negociantes oferten sus productos donde ellos se encuentren, es decir requieren un servicio personalizado, que les brinde comodidad. Para este tipo de emprendimiento no existe una ubicación estratégica para que el mismo se posicione dentro del mercado. Sino que se trata de brindar un servicio de calidad, oportuno y eficaz para que los clientes lo soliciten.

7. ¿Conoce usted una oficina de asesoría contable y tributaria que posea mayor posicionamiento dentro de la ciudad?

En la ciudad de Ibarra existen varios negocios dedicados a la asesoría contable y tributaria, si bien este mercado no se encuentra saturado por este tipo de negocios, tampoco existe un líder o influyente que satisfaga las necesidades de la mayor cantidad de contribuyentes, el experto afirma que cada empresa asesora posee su espacio en el mercado e igual oportunidad de atracción de clientes. Por lo que afirma que esto es un arduo trabajo como todo negocio, el esfuerzo en la rama contable es aún mayor. De manera que el éxito es la calidad del servicio que oferta el profesional a la hora de ofrecer su asesoramiento.

ANEXO 5: Entrevista a oferentes de la ciudad de Ibarra

Datos técnicos:

Nombres de propietarios	Fecha	Hora inicio	Hora fin
Carolina Rea - Torreón 2	11/1/2018	11:00 am	11:15 am
Elvia Tituaña – Asecontri 2	11/1/2018	12:30 pm	1:00 pm
Gabriela Toabada - Asocont	11/1/2018	3:15 pm	3:45 pm
Maritza Torres - Conta&Ágil.	12/1/2018	10:00 am	10:35 am
Lucía Mera - A&T	12/1/2018	11:00 am	11:15 am
Andrea Chamorro. Asecontri 1	12/1/2018	11:30 am	12:10 pm

1. ¿Cuál es el precio promedio de los servicios que brinda su negocio?

	Declaraciones en 0 a personas naturales.				Declaraciones con IVA a pagar.				Declaraciones a sociedades.			
	\$3,00	\$5,00	\$8,00	\$10,00	\$2,00	\$5,00	\$8	\$10	\$15,00	\$20	\$30	\$50
EL TORREÓN	X						X		X			
CONTA&ÁGIL				X				X				X
A&T		X						X			X	
ASECONTRI				X				X				X
ASECONTRI 2		X						X			X	
ASOCONT	X							X		X		

2. ¿Cuál considera que es su ventaja competitiva frente a otras oficinas contables y tributarias?

- ASOCONT: Se les brinda a los contribuyentes servicios personalizados y la atención oportuna que requieren para el cumplimiento de sus obligaciones.
- EL TORREÓN: Guiar y explicar al cliente en todos los procesos que les solicitan en el SRI con paciencia y cautela.
- CONTA&ÁGIL: La calidad de los servicios prestados a los contribuyentes.
- A&T: Nuestra empresa de asesoramiento brinda capacitación en temas contables y tributarios, lo que nos permite aumentar nuestra cartera de clientes.

- ASECONTRI: La experiencia en el tema contable y tributario y ser una de las pioneras de negocios de asesoría contable en la ciudad de Ibarra.
- ASECONTRI 2: El hablar dos idiomas (castellano - kichwa) ha permitido que las personas de partes lejanas lleguen al local directamente por esta ventaja, igual es importante mencionar que se posee el título de contador autorizado y se les brinda a los clientes servicios garantizados.

3. ¿Cuántos clientes al mes le permite atender la capacidad instalada de su negocio?

- ASOCONT: La oficina maneja 240 personas mensuales en promedio y tiene una base de datos ya generada de 500 contribuyentes entre sociedades y personas naturales.
- EL TORREÓN: Maneja 400 personas naturales no obligadas a llevar contabilidad y 3 sociedades.
- CONTA&ÁGIL: Sus servicios son prestados a 180 personas al mes, 2 sociedades y 43 personas naturales obligadas y no obligadas a llevar contabilidad.
- A&T: Cuenta con una cartera de clientes de 120 personas, cantidad conformada por personas naturales obligadas y no obligadas a llevar contabilidad.
- ASECONTRI: La cantidad de contribuyentes que maneja de manera mensual es 200 personas, entre ellos presta sus servicios a 4 sociedades y 46 personas naturales obligadas y no obligas a llevar contabilidad.
- ASECONTRI 2: Cuenta con una capacidad instalada de 120 personas no obligadas a llevar contabilidad, 19 sociedades y 20 personas obligadas a llevar contabilidad.

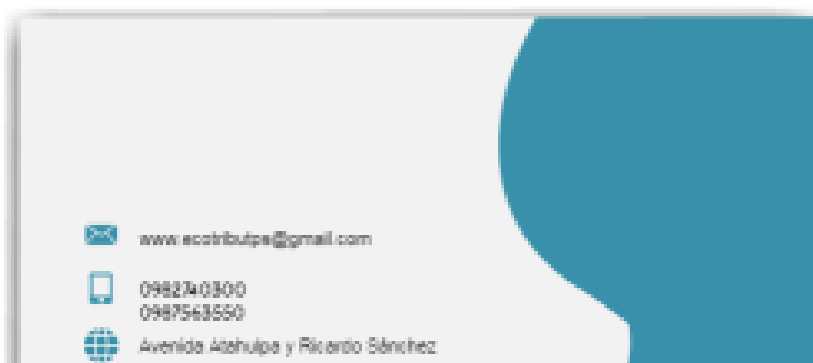
4. ¿Maneja algún tipo de software contable?

NOMBRE O RAZÓN SOCIAL:	Personas naturales		Sociedades	
	SI	NO	SI	NO
ASOCONT		X	X	
EL TORREÓN		X		X
CONTA&ÁGIL	X		X	
A&T		X		X
ASECONTRI	X		X	
ASECONTRI 2		X	X	

5. ¿Cuánto tiempo lleva prestando sus servicios en la Ciudad?

- ASOCONT 10 años.
- EL TORREÓN 2 años.
- CONTA&ÁGIL 17 años.
- A&T 1,5 años
- ASECONTRI 3 años
- ASECONTRI 2 7 años

ANEXO 6: Publicidad



Diseño de tarjetas de presentación

Elaborado por: Las autoras

GRÁFICO 1 DISEÑO DE TARJETAS DE VOLANTE PUBLICITARIO



ECO-TRIBUTOS

**CONSULTORÍA Y
ASESORÍA TRIBUTARIA**

MEJORA LA RENTABILIDAD
DE TU NEGOCIO

SRI
... Le hace bien al país!

IESS

**SUPERINTENDENCIA
DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA**

Ministerio
de Relaciones
Laborales

NUESTROS SERVICIOS

- Avisos de entrada y salida IESS.
- Roles de pago
- Contratos de trabajo y actas de finiquito
- Declaraciones de IVA
- Declaraciones de retenciones en la fuente
- Impuestos a la renta: Personas naturales, Personas jurídicas, Profesionales, Artesanos
- Comisionistas Anexos: ATS, Socios y accionistas, Personas en relación de dependencia.
- Anexo declaración patrimonial
- Descarga de comprobantes electrónicos en la página web SRI


 www.ecotributos@gmail.com

 Av. Atahualpa y Ricardo Sánchez


 Teléfono: 09827403 00

Elaborado por: Las autoras.

ANEXO 7: FICHA DE OBSERVACIÓN A LA COMPETENCIA

 UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS “CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA”		
FECHA:	Lunes, 8 de enero de 2017	No. 1
LUGAR:	Ibarra	
TEMA:	Análisis de la competencia.	
RESPONSABLES:	Autoras.	
TEMA:	Ubicación estratégica de la competencia	
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL:	DIRECCIÓN:	
ASOCONT	Simón Bolívar entre Oviedo y Juan José Flores.	
EL TORREÓN	Juan José Flores entre Sucre y Bolívar.	
EL TORREÓN 2	Juan José Flores entre Sucre y Bolívar.	
CONTA&ÁGIL	Olmedo y Sucre.	
SERCON	Sucre 13-133 y Avenida Teodoro Gómez	
A&T	Simón Bolívar.	
ASECONTRI	Bartolomé García y Avenida Teodoro Gómez	
DAM	Juan José Flores	
M&CH Asesoría Contable y Tributaria.	Germán Grijalva & Pedro Rodríguez	
ZECOUNTRI	Sucre	
ASECONTRI	Sucre	
TU SOLUCIÓN.COM	Sucre	
CONTAXCOM	Simón Bolívar y Oviedo	

ANEXO 8: Ficha de observación a la oferta.

 UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS “CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA”		
FECHA:	Lunes, 8 de enero de 2017	No. 2
LUGAR:	Ibarra	
TEMA:	Análisis de la competencia.	
RESPONSABLES:	Autoras.	
TEMA:	Servicios que ofertan.	
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL:	SERVICIOS OFERTADOS:	
ASOCONT	Personas Naturales <ul style="list-style-type: none"> ● Declaración mensual, semestral del IVA. ● Declaración del impuesto a la renta. ● Elaboración de anexo de gastos personales. ● Declaración Patrimonial. ● Planificación Tributaria. ● Devolución de Impuestos. ● Impuesto de Herencias. Personas Naturales obligadas a llevar contabilidad. <ul style="list-style-type: none"> ● Declaración mensual del IVA y retenciones. ● Planificación Tributaria ● Devolución de Impuestos. Otros servicios. <ul style="list-style-type: none"> ● Rol del Pagos ● Planillas del IESS. 	
EL TORREÓN	Declaraciones: <ul style="list-style-type: none"> ● Mensuales ● Semestrales ● Impuesto a la Renta Devoluciones: <ul style="list-style-type: none"> ● Tercera edad ● Discapacidad ● Anexos ● Herencias ● Donaciones ● Compra venta ● Usufructos. ● Tierras rurales ● Oficios 	
EL TORREÓN 2	<ul style="list-style-type: none"> ● Declaraciones: ● Mensuales ● Semestrales (enero-Julio) ● Impuesto a la Renta ● Donaciones-Herencia 	

	<ul style="list-style-type: none"> ● Trámites de devoluciones ● Anexo de gastos personales ● Declaraciones juramentadas. ● Planillas del IESS. ● Documentos autorizados por el SRI.
CONTA&ÁGIL	<p>Declaraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Mensuales ● Semestrales ● Impuesto a la Renta ● Planillas del IESS. ● Roles de pago. ● Finiquitos. ● Contabilidad de Empresas. <p>Peritajes</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Civiles ● Laborales ● Penales <p>Auditorías Tributarias.</p>
SERCON	<ul style="list-style-type: none"> ● Avisos de entrada y salida IESS. ● Roles de pago ● Contratos de trabajo y actas de finiquito ● Declaraciones de IVA (mensual y semanal) ● Declaraciones de retenciones en la fuente ● Impuestos a la renta ● Personas naturales ● Personas jurídicas ● Profesionales ● Artesanos ● Comisionistas Anexos: ● ATS ● Socios y accionistas ● Personas en relación de dependencia. ● Anexo declaración patrimonial ● Descarga de comprobantes electrónicos en la página web SRI ● Creación de páginas web
A&T	<ul style="list-style-type: none"> ● Declaración de impuestos personas naturales y sociedades ● Declaración de impuesto a la renta e IVA adultos mayores. ● Anexos SRI, ICE, ADI, Gastos personales, Socios y Accionistas. ● Capacitación contable y tributaria. ● Informes contables ● Avisos de entrada y salida IESS. ● Planillas de pago IESS. ● Elaboración y legalización de contratos

	<ul style="list-style-type: none"> ● Actas de finiquito ● Legislación de decimos, distribución de utilidades.
ASECONTRI	<ul style="list-style-type: none"> ● Asesoría tributaria ● Declaración de IVA ● Impuesto a la renta ● Devolución de retención en la fuente ● Anexo de gastos personales ● Notificaciones del SRI ● Asesoría laboral y seguridad social ● Avisos de entrada ● Avisos de salida
DAM	Declaraciones del IVA. <ul style="list-style-type: none"> ● Mensuales ● Semestrales ● Impuesto a la Renta ● Retención en la fuente. ● Devolución de impuestos. ● Comprobantes del IESS. ● Avisos de entrada y salida. ● Capacitación Tributaria.
M&CH Asesoría Contable y Tributaria.	Declaraciones del IVA. <ul style="list-style-type: none"> ● Mensuales ● Semestrales ● Impuesto a la Renta ● Contabilidad de empresas. ● Declaraciones de Impuestos. ● Planillas del IESS. Asesoría tributaria en general.
ZECOUNTRI	<ul style="list-style-type: none"> ● Contabilidad de empresas. ● Declaraciones de Impuestos. ● Planillas del IESS. ● Asesoría tributaria en general.
ASECONTRI	Trámites del SRI. <ul style="list-style-type: none"> ● Formulario 108 impuesto a la herencia ● IVA ● Retenciones en la fuente ● Impuesto a la renta. Presentación de anexos <ul style="list-style-type: none"> ● ATS ● RDP ● Gasto Personal. ● Declaración Patrimonial. IESS <ul style="list-style-type: none"> ● Aviso de entrada ● Aviso de salida ● Fondos de Reserva ● Préstamos.

	<p>MRL</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contratos • Acta de finiquito • Décimo tercero • Décimo cuarto <p>Devolución del IVA tercera edad. Devolución de Retención en la fuente. Contabilidad de empresas.</p>
TU SOLUCIÓN.COM	<ul style="list-style-type: none"> • Declaraciones del SRI • Devoluciones • Anexos • Contabilidad de empresas.
CONTAXCOM	<p>Declaraciones del IVA.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mensuales • Semestrales • Impuesto a la Renta • Contabilidad de empresas. <p>Devoluciones</p>



REGLAMENTO INTERNO ECO

TRIBUTOS

La microempresa proveedora de servicios contables y tributarios “Eco tributos”, legalmente constituida, con domicilio principal en la ciudad de Ibarra, en aplicación de lo que dispone el artículo 64 del Código del Trabajo y con el fin de que surta los efectos legales previstos en el numeral 12 del artículo 42; letra a) del artículo 44; y numeral 2° del artículo 172 del mismo Cuerpo de Leyes, aplicará, de forma complementaria a las disposiciones del Código del Trabajo, el siguiente reglamento interno a nivel nacional y con el carácter de obligatorio para todos los ejecutivos, empleados y trabajadores de la empresa.

CAPÍTULO I

OBJETO SOCIAL DE LA ORGANIZACIÓN Y OBJETIVO DEL REGLAMENTO

Art.- 1. OBJETO GENERAL. - La microempresa “Eco tributos” tiene como objetivo principal brindar asesoramiento contable y tributario, de conformidad con lo dispuesto en el artículo del contrato de constitución; objeto que lo realiza acatando estrictamente todas las disposiciones legales vigentes.

Art.- 2. OBJETO DEL REGLAMENTO. - El presente Reglamento, complementario a las disposiciones del Código del Trabajo, tiene por objeto clarificar y regular en forma

justa los intereses y las relaciones laborales, existentes entre Eco tributos y sus empleados o trabajadores. Estas normas, tienen fuerza obligatoria para ambas partes.

CAPÍTULO II

VIGENCIA, CONOCIMIENTO, DIFUSIÓN, ALCANCE Y AMBITO DE APLICACIÓN

Art.- 3. VIGENCIA. - Este reglamento Interno comenzará a regir desde el 25 de junio de 2018, fecha en que es aprobado por la Dirección Regional de Trabajo y Servicio Público.

Art.- 4. CONOCIMIENTO Y DIFUSIÓN. - La empresa dará a conocer y difundirá este Reglamento Interno a todos sus trabajadores, para lo cual colocará un ejemplar en un lugar visible de forma permanente dentro de cada una de sus dependencias, cargará el texto en la red y entregará un ejemplar del referido Reglamento a cada uno de sus trabajadores. En ningún caso, los trabajadores, argumentarán el desconocimiento de este Reglamento como motivo de su incumplimiento.

Art.- 5. ORDENES LEGÍTIMAS. - Con apego a la ley y dentro de las jerarquías establecidas en el organigrama de la Empresa, los trabajadores deben obediencia y respeto a sus superiores, a más de las obligaciones que corresponden a su puesto de trabajo, deberán ceñirse a las instrucciones y disposiciones legítimas, sea verbales o por escrito que reciban de sus jefes inmediatos.

Art.- 6. ÁMBITO DE APLICACIÓN. - El presente Reglamento Interno es de aplicación obligatoria para todos los ejecutivos, empleados y trabajadores, que actualmente o a futuro laboren para Eco tributos.

CAPÍTULO III

DEL REPRESENTANTE LEGAL

Art.- 7. El Representante legal es la autoridad ejecutiva de la Empresa, por consiguiente, le corresponde ejercer la dirección de esta y de su talento humano, teniendo facultad para nombrar, promover o remover empleados o trabajadores, con sujeción a las normas legales vigentes.

Art.- 8. Se considerarán oficiales las comunicaciones, circulares, memorandos, oficios, etc., debidamente suscritos por el Representante legal, quien lo subrogue, o las personas debidamente autorizadas para el efecto.

Sin perjuicio de lo anterior, las amonestaciones y llamados de atención, serán suscritas por el Gerente o quien haga, de igual manera, los memorandos referentes a políticas o procedimientos de trabajo que implemente la Empresa.

CAPÍTULO IV

DE LOS TRABAJADORES, SELECCIÓN Y CONTRATACIÓN DE PERSONAL

Art.- 9. Se considera empleados o trabajadores de Eco tributos a las personas que, por su educación, conocimientos, formación, experiencia, habilidades y aptitudes, luego de haber cumplido con los requisitos de selección e ingreso, establecidos en la ley, reglamentos, resoluciones del Ministerio de Relaciones Laborales, manuales o instructivos de la Compañía, presten servicios con relación de dependencia en las actividades propias de la Empresa.

Art.- 10. La admisión e incorporación de nuevos trabajadores, sea para suplir vacantes o para llenar nuevas necesidades de la Empresa es de exclusiva potestad del Representante Legal o su delegado.

Como parte del proceso de selección, la empresa podrá exigir a los aspirantes la rendición de pruebas teóricas o prácticas de sus conocimientos, e incluso psicológicas de sus aptitudes y tendencias, sin que ello implique la existencia de relación laboral alguna.

El contrato de trabajo, en cualquiera de clases, que se encuentre debida y legalmente suscrito e inscrito, será el único documento que faculta al trabajador a ejercer su puesto de trabajo como dependiente de la Empresa, antes de dicha suscripción será considerado aspirante a ingresar.

Art.- 11. El aspirante que haya sido declarado apto para cumplir las funciones inherentes al puesto, en forma previa a la suscripción del contrato correspondiente, deberá llenar un formulario de “datos personales del trabajador”; entre los cuáles se hará constar la dirección de su domicilio permanente, los números telefónicos (celular y fijo) que faciliten su ubicación y números de contacto referenciales para prevenir inconvenientes por cambios de domicilio.

Para la suscripción del contrato de trabajo, el aspirante seleccionado deberá presentar los siguientes documentos actualizados:

- a) Hoja de vida actualizada.
- b) Al menos dos (2) certificados de honorabilidad.
- c) Exhibir originales y entregar 2 copias legibles y a color de la cédula de ciudadanía; certificado de votación; y, licencia de manejo cuando corresponda.
- d) Presentar los originales y entregar copias de los certificados o títulos legalmente conferidos, con el correspondiente registro de la autoridad pública competente.

- e) Partida de matrimonio y de nacimiento de sus hijos según el caso.
- f) Dos fotografías actualizadas tamaño carné.
- g) Formulario de Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta (No. 107), conferido por el último empleador.
- h) Certificados de trabajo y honorabilidad.

En lo posterior, el trabajador informará, por escrito y en un plazo máximo de cinco días laborables al gerente de Eco tributos respecto de cambios sobre la información consignada en la compañía, de no hacerlo dentro del plazo señalado se considerará falta grave. La alteración o falsificación de documentos presentados por el aspirante o trabajador constituye falta grave que faculta al empleador a solicitar visto bueno ante el Inspector del Trabajo competente; sin perjuicio, de la obligatoria remisión de la información y documentos a las autoridades penales que corresponda.

Art.- 12. Los aspirantes o candidatos deberán informar al momento de su contratación si son parientes de trabajadores de la Empresa, hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad.

Art.- 13. Si para el desempeño de sus funciones, el trabajador cuando, recibe bienes o implementos de la compañía o clientes, deberá firmar el acta de recepción y descargo que corresponda aceptando la responsabilidad por su custodia y cuidado; debiendo devolverlos a la empresa, al momento en que se lo solicite o de manera inmediata por conclusión de la relación laboral; la empresa verificará que los bienes presenten las mismas condiciones que tenían al momento de ser entregados al trabajador, considerando el desgaste natural y normal por el tiempo. La destrucción o pérdida por culpa del trabajador y debidamente comprobados, serán de su responsabilidad directa.

CAPÍTULO V

DE LOS CONTRATOS

Art.- 14. CONTRATO ESCRITO. - Todo contrato de trabajo se realizará por escrito; y, luego de su suscripción, deberá ser inscrito ante el Inspector de Trabajo, en un plazo máximo de treinta contados a partir de la fecha de suscripción.

Art.- 15. PERIODO DE PRUEBA. - Con los aspirantes seleccionados que ingresen por primera vez a la Empresa, se suscribirá un contrato de trabajo sujeto a las condiciones y período de prueba máximo fijado por el Código del Trabajo.

Art.- 16. TIPOS DE CONTRATO. - De conformidad con sus necesidades, la Empresa celebrará la modalidad de contrato de trabajo que considere necesaria, considerando aspectos técnicos, administrativos y legales.

CAPÍTULO VI

JORNADA DE TRABAJO, ASISTENCIA DEL PERSONAL Y REGISTRO DE ASISTENCIA

Art.- 17. De conformidad con la ley, la jornada de trabajo será de 8 horas diarias y 40 horas semanales a las que deben sujetarse todos los trabajadores de la Empresa, en los centros de trabajo asignados.

Sin embargo, respetando los límites señalados en el Código del Trabajo, las jornadas de labores podrán variar y establecerse de acuerdo con las exigencias del servicio o labor que realice cada trabajador y de conformidad con las necesidades de los clientes y de la Empresa.

Art.- 18. De conformidad con la ley, éstos horarios especiales, serán sometidos a la aprobación y autorización de la Dirección Regional del Trabajo.

Art.- 19. Los trabajadores tienen la obligación personal de registrar su asistencia utilizando los sistemas de control que sean implementados por la Empresa. La falta de registro de asistencia al trabajo se considerará como falta leve.

Si por fuerza mayor u otra causa, el trabajador no puede registrar su asistencia, deberá justificar los motivos por escrito ante el Gerente de Eco tributos.

Art.- 20. El trabajador que requiera ausentarse de las instalaciones de la empresa durante la jornada de trabajo deberá solicitar el permiso respectivo de su superior inmediato. La no presentación del permiso al representante por parte del trabajador será sancionada como falta leve.

Art.- 21. Si por enfermedad, calamidad doméstica, fuerza mayor o caso fortuito, debidamente justificado, el trabajador no concurre a laborar, en forma obligatoria e inmediata deberá comunicar por escrito el particular al Gerente. Superada la causa de su ausencia, deberá presentar los justificativos que corresponda.

El gerente general procederá a elaborar el respectivo formulario de ausencias, faltas y permisos, con el fin de proceder a justificar o sancionar de conformidad con la ley y este reglamento.

Art.- 22. Las faltas de asistencia y puntualidad de los trabajadores de la compañía serán sancionadas de acuerdo con las disposiciones legales y reglamentarias vigentes, los valores recaudados por este concepto serán entregados a un fondo común de la Caja de Ahorros de la empresa.

Art.- 23. Debido a la obligación que tienen los trabajadores de cumplir estrictamente los horarios indicados, es prohibido que se ausenten o suspendan su trabajo sin previo permiso del Jefe Inmediato.

Art.- 24. A la hora exacta de inicio de funciones, el trabajador deberá estar listo con el uniforme adecuado y los artículos de seguridad a su cargo, de ser el caso.

Art.- 25. Las alteraciones del registro de asistencia constituyen falta grave al presente Reglamento y la serán causal para solicitar la terminación de la relación laboral, previa solicitud de visto bueno de conformidad con la ley.

Art.- 26. No se considerarán trabajos suplementarios los realizados en horas que exceden de la jornada ordinaria, ejecutados por los trabajadores que ejercen funciones de confianza y dirección por así disponerlo el artículo 58 del Código del Trabajo, así como también los trabajos realizados fuera de horario sin autorización del jefe inmediato, por lo que para el pago de horas extras se deberá tener la autorización del jefe inmediato.

Art.- 27. No se entenderá por trabajos suplementarios o extraordinarios los que se realicen para:

- a) Recuperar descansos o permisos dispuestos por el gobierno, o por la Empresa.
- b) Recuperar por las interrupciones del trabajo, de acuerdo con el artículo 60 del Código de Trabajo.

Art.- 28. La Empresa llevará el registro de asistencia de los trabajadores por medio de un sistema de lectura biométrica más un código, o la que creyere conveniente para mejorar el registro de asistencia de los trabajadores.

En este sistema el trabajador marca el inicio y la finalización de la jornada de trabajo y durante la salida e ingreso del tiempo asignado para el almuerzo. Si por cualquier razón no funcionare este sistema, los trabajadores notificarán este particular a su Jefe Inmediato, el mismo que dispondrá la forma provisional de llevar el control de asistencia mientras dure el daño.

Art.- 29. El trabajador que tenga la debida justificación por escrito de su Jefe Inmediato para ausentarse en el transcurso de su jornada de trabajo deberá marcar tanto al salir como al ingresar a sus funciones.

Art.- 30. La omisión de registro de la hora de entrada o salida hará presumir ausencia a la correspondiente jornada, a menos que tal omisión fuere justificada por escrito por el Jefe Inmediato.

Art.- 31. El Gerente, llevará el control de asistencia, del informe mecanizado que se obtenga del sistema de intranet, de cada uno de los trabajadores y mensualmente elaborará un informe de atrasos e inasistencia a fin de determinar las sanciones correspondientes de acuerdo con lo que dispone el presente Reglamento y el Código del Trabajo.

El horario establecido para el almuerzo será definido con su jefe inmediato, el cual durará una hora, y podrá ser cambiado solo para cumplir con actividades inherentes a la empresa, y este deberá ser notificado por escrito, previa autorización de Jefe Inmediato.

Art.- 32. Si la necesidad de la empresa lo amerita, los Jefes Inmediatos podrán cambiar el horario de salida al almuerzo de sus subordinados, considerando, siempre el lapso de 1 hora, de tal manera que el trabajo y/o departamento no sea abandonado.

CAPÍTULO VII

DE LAS VACACIONES, LICENCIAS, FALTAS, PERMISOS Y JUSTIFICACIONES

DE LAS VACACIONES

Art.- 33. De acuerdo con el artículo 69 del Código del Trabajo los trabajadores tendrán derecho a gozar anualmente de un período ininterrumpido de quince días de vacaciones,

las fechas de las vacaciones serán definidas de común acuerdo entre el jefe y trabajador, en caso de no llegar a un acuerdo el jefe definirá las fechas a tomar.

Art.- 34. Las vacaciones solicitadas por los trabajadores serán aprobadas por Gerencia.

Art.- 35. Para hacer uso de vacaciones, los trabajadores deberán cumplir con los siguientes requisitos:

a) Cumplir con la entrega de bienes y documentación a su cargo a la persona que suplirá sus funciones, con el fin de evitar la paralización de actividades por efecto de las vacaciones, cuando el caso así lo amerite.

b) El trabajador dejará constancia de sus días de vacaciones llenando el formulario establecido para este caso.

DE LAS LICENCIAS

Art.- 36. Sin perjuicio de las establecidas en el Código del Trabajo, serán válidas las licencias determinados en este Reglamento, que deberán ser solicitadas por escrito y llevar la firma del Gerente.

Se concederá licencias con sueldo en los siguientes casos:

- a) Por motivos de maternidad y paternidad
- b) Para asistir a eventos de capacitación y/o entrenamiento, debidamente autorizados por la Empresa.
- c) Tres días por calamidad doméstica, debidamente comprobada, como, por ejemplo: incendio o derrumbe de la vivienda, que afecten a la economía de los trabajadores.
- d) Cualquier otra licencia prevista en el Código del Trabajo.

Art.- 37. La falta de justificación en el lapso de 24 horas de una ausencia podrá considerarse como falta injustificada, haciéndose el trabajador acreedor a la sanción de amonestación por escrito y el descuento del tiempo respectivo.

DE LOS PERMISOS

Art.- 38. Se concederá permisos para que el trabajador atienda asuntos emergentes y de fuerza mayor, hasta por tres horas máximo durante la jornada de trabajo, en el periodo de un mes, que serán recuperadas en el mismo día o máximo en el transcurso de esa semana; y, en el evento de no hacerlo, descontará el tiempo no laborado, previa autorización del Gerente.

CAPÍTULO IX

DE LA REMUNERACIÓN Y PERÍODOS DE PAGO

Art.- 39. Para la fijación de las remuneraciones de los trabajadores, la Empresa se orientará por las disposiciones o normas establecidas en el mercado laboral relativo a la clasificación y valoración de puestos, aprobados por la Presidencia que estarán siempre en concordancia con la ley; y no podrán ser inferiores a los mínimos sectoriales determinados para esta empresa.

Art.- 40. La empresa pagará la remuneración mensual directamente a sus trabajadores mediante el depósito en una cuenta bancaria, u otros mecanismos de pago permitidos por la ley.

Art.- 41. La Empresa efectuará descuentos de los sueldos del Trabajador solo en casos de:

- a) Aportes personales del IESS;

- b) Dividendos de préstamos hipotecarios o quirografarios, conforme las planillas que presente el IESS;
- c) Ordenados por autoridades judiciales.
- d) Valores determinados por las Leyes o autorizados expresamente por el trabajador, así como por compras o préstamos concedidos por la empresa a favor del trabajador.
- e) Multas establecidas en este Reglamento
- f) Descuentos autorizados por consumos del trabajador, cancelados por la empresa como tarjetas de comisariato, seguro médico privado, consumo de celulares, repuestos, servicios, mantenimiento, etc.

Art.- 42. Cuando un trabajador cesare en su trabajo por cualquier causa y tenga que realizar pagos por cualquier concepto, se liquidará su cuenta; y antes de recibir el valor que corresponde se le descontará todos los valores que esté adeudando a la Empresa, como préstamos de la Empresa debidamente justificados y los detallados en el artículo anterior.

Art.- 43. Los beneficios voluntarios u ocasionales de carácter transitorio que la Empresa otorgue al trabajador pueden ser modificados o eliminados cuando a juicio de ella hubiese cambiado o desaparecido las circunstancias que determinaron la creación de tales beneficios.

CAPÍTULO X

ÍNDICES MÍNIMOS DE EFICIENCIA

Art.- 44. Los trabajadores deberán cumplir estrictamente con la labor objeto del contrato, esto es dentro de los estándares de productividad establecidos en las caracterizaciones de

cada proceso; caso contrario la Empresa se acogerá al derecho previsto en el numeral 5 del artículo 172 del Código del Trabajo.

Art.- 45. Todos los trabajadores de la Empresa precautelarán que el trabajo se ejecute en observancia a las normas técnicas aplicadas a su labor específica y que redunde tanto en beneficio de la Empresa, como en el suyo personal.

CAPITULO XI

LUGAR LIBRE DE ACOSO

Art.- 46. Lugar De Trabajo Libre De Acoso. - La empresa se compromete en proveer un lugar de trabajo libre de discriminación y acoso. Quien cometa alguno de estos hechos será sancionado de acuerdo con el presente reglamento.

Discriminación incluye uso de una conducta tanto verbal como física que muestre insulto o desprecio hacia un individuo sea por su raza, color, religión, sexo, nacionalidad, edad, discapacidad, con el propósito de:

- a) Crear un lugar de trabajo ofensivo;
- b) Interferir con las funciones de trabajo de uno o varios individuos;
- c) Afectar el desempeño laboral; y,
- d) Afectar las oportunidades de crecimiento del trabajador.

Art.- 47. La Empresa estrictamente prohíbe cualquier tipo de acoso sexual en el lugar de trabajo, en el caso de llevarse a cabo se constituirá causal de Visto Bueno. Se entenderá acoso sexual lo siguiente:

- a. Comportamiento sexual inadecuado.
- b. Pedido de favores sexuales cuando se intenta conseguir una decisión de cualquier tipo.

- c. Interferir en el desempeño de labores de un individuo.
- d. Acoso verbal donde se usa un vocabulario de doble sentido que ofende a una persona.

Art.- 48. Si alguien tiene conocimiento de la existencia de los tipos de acoso ya mencionados tiene la responsabilidad de dar aviso a la Gerencia para que se inicie las investigaciones pertinentes y tomar una acción disciplinaria.

Art.- 49. Todo reclamo será investigado, tratado confidencialmente y se llevará un reporte de este.

Art.- 50. Durante la Jornada de Trabajo diaria o cumpliendo funciones asignadas por la empresa, dentro o fuera del país, se establece como particular obligación de los trabajadores, observar disciplina. En consecuencia, queda expresamente prohibido, en general, todo cuanto altere el orden y la disciplina interna.

CAPÍTULO XII

OBLIGACIONES, DERECHOS Y PROHIBICIONES DEL TRABAJADOR

DE LAS OBLIGACIONES

Art.- 51. Además de las obligaciones constantes en el artículo 45 del Código de Trabajo, las determinadas por la ley, las disposiciones del reglamento interno, las del Contrato de Trabajo, Código de Conducta y este Reglamento, son obligaciones del Trabajador las siguientes:

1. Cumplir las leyes, reglamentos, instructivos, normas y disposiciones vigentes en la Empresa; que no contravengan al presente reglamento y código de conducta.

2. Ejecutar sus labores en los términos determinados en su contrato de trabajo, y en la descripción de funciones de cada posición, según consta en el Manual de Funciones, desempeñando sus actividades con responsabilidad, esmero y eficiencia;
3. Ejecutar su labor de acuerdo con las instrucciones y normas técnicas que se hubieren impartido; y, cumplir estrictamente con las disposiciones impartidas por la Empresa y/o autoridades competentes, sin que en ningún caso pueda alegarse su incumplimiento por desconocimiento o ignorancia de la labor específica confiada.
4. Observar en forma permanente una conducta armónica, respetuosa, y de consideraciones debidas en sus relaciones con sus compañeros de trabajo, superiores, subalternos, clientes y particulares.
5. Comunicar cualquier cambio de su dirección domiciliaria, teléfono dentro de los cinco primeros días siguientes de tal cambio.
6. Presentarse al trabajo vestido o uniformado, aseado y en aptitud mental y física para el cabal cumplimiento de sus labores. Los trabajadores de oficina y los que deban atender al público, se sujetarán a las disposiciones de uso respectivas.
7. Velar por los intereses de la empresa Eco tributos y por la conservación de los valores, documentos, útiles, equipos, maquinaria, muebles, suministros, uniformes y bienes en general confiados a su custodia, administración o utilización. Y usarlos exclusivamente para asuntos de la compañía, o en caso de extrema emergencia para asuntos particulares.
8. En el caso de desaparición de cualquier herramienta, instrumento o equipo entregado al trabajador por parte de la Empresa, sea este de propiedad de Eco

tributos o sus clientes, ésta procederá a su reposición a costo del trabajador. Cuando tal hecho se deba a su culpa, negligencia, o mala fe previamente comprobada.

9. En caso de enfermedad, es obligación del trabajador informar lo ocurrido al inmediato superior o representante legal de la compañía, se justificará las faltas, previa comprobación de la enfermedad, mediante el correspondiente certificado médico extendido por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, o por un Centro Médico autorizado por la empresa.
10. Guardar absoluta reserva respecto a la información confidencial, secretos técnicos, comerciales, administrativos, e información del cliente sobre asuntos relacionados con su trabajo, y con el giro del negocio de la Empresa. Esta información confidencial o no pública, no debe ser revelada a nadie fuera de la Empresa, incluidos familiares y amigos, en el cual pueda existir conflicto de intereses.
11. Abstenerse de realizar competencia profesional con la Empresa o colaborar para que otros lo hagan, mientras dure la relación laboral.
12. Registrar su ingreso a la empresa en el sistema de control de asistencia, cuando el trabajador esté listo para empezar con sus labores, de igual forma al salir de su jornada de trabajo.
13. Cumplir con puntualidad con las jornadas de trabajo, de acuerdo con los horarios establecidos por la compañía.
14. Una vez terminada la jornada laboral todo el personal deberá mantener bajo llave toda documentación correspondiente a datos confidenciales o reservados de la Empresa.

15. Desplazarse dentro o fuera de la ciudad y del país, de acuerdo con las necesidades de Eco tributos para tal efecto la Empresa reconocerá los gastos de transporte, hospedaje y alimentación en que se incurra, según el Art. 42 numeral 22 del Código del Trabajo.
16. Asistir a cursos, seminarios, y otros eventos que se consideren necesarios, como parte de su entrenamiento y capacitación.
17. Todos los trabajadores deberán prestar esmerada atención a los clientes de la Empresa, con diligencia y cortesía, contestando en forma comedida las preguntas que le formulen.
18. Mantener los lugares de trabajo en perfecto orden y limpieza, así como los documentos, correspondientes y todo el material usado para desempeñar su trabajo.
19. Devolver los bienes, materiales y herramientas que recibieren ya sean de propiedad del empleador o sus clientes, cuidar que estos no se pierdan, extravíen o sufran daños.
20. Sujetarse a las medidas de prevención de riesgo de trabajo que dicte la Empresa, así como cumplir con las medidas sanitarias, higiénicas de prevención y seguridad como el uso de aparatos y medios de protección proporcionados por las mismas.
21. Utilizar y cuidar los instrumentos de prevención de riesgos de trabajo, entregados por la Empresa, como: cinturones de protección para carga, etc.
22. Comunicar a sus superiores de los peligros y daños materiales que amenacen a los bienes e intereses de la Empresa o a la vida de los trabajadores, así mismo deberá comunicar cualquier daño que hicieren sus compañeros, colaborar en

los programas de emergencia y otros que requiera la Empresa, independientemente de las funciones que cumpla cada trabajador.

23. Informar inmediatamente a sus superiores, los hechos o circunstancias que causen o puedan causar daño a la Empresa.
24. En caso de accidente de trabajo, es obligación dar a conocer de manera inmediata al Gerente; o a quien ejerza la representación legal de la Empresa, a fin de concurrir ante la autoridad correspondiente, conforme lo establece el Código del Trabajo.
25. Facilitar y permitir las inspecciones y controles que efectúe la Compañía por medio de sus representantes, o auditores.
26. Cuidar debidamente los vehículos asignados para el cumplimiento de sus labores.
27. Cumplir con la realización y entrega de reportes, informes que solicite la empresa en las fechas establecidas por la misma.
28. Firmar los roles de pago en todos sus rubros al percibir la remuneración o beneficio que sea pagado por parte de la Empresa.

DE LOS DERECHOS

Art.- 52. Serán derechos de los trabajadores de Eco tributos.

- a) Percibir la remuneración mensual que se determine para el puesto que desempeñe, los beneficios legales y los beneficios de la Empresa.
- b) Hacer uso de las vacaciones anuales, de acuerdo con la Ley y las normas constantes de este Reglamento.
- c) Recibir ascensos y/o promociones, con sujeción a los procedimientos respectivos, y de acuerdo con las necesidades y criterios de la Empresa.

- d) Ejercer el derecho a reclamo, siguiendo el orden correspondiente de jerarquía, cuando considere que alguna decisión le puede perjudicar.
- e) Recibir capacitación o entrenamiento, de acuerdo con los programas de desarrollo profesional que determine la Empresa, tendiente a elevar los niveles de eficiencia y eficacia en el desempeño de sus funciones.
- f) Ser tratado con las debidas consideraciones, no infringiéndoles maltratos de palabra y obra.
- g) Las demás que estén establecidos o se establezcan en el Código del Trabajo, Leyes, Código de Conducta, Reglamentos especiales o instrumentos, disposiciones y normas de la empresa.

DE LAS PROHIBICIONES

Art.- 53. A más de las prohibiciones establecidas en el artículo 46 del Código del Trabajo, que se entienden incorporadas a este Reglamento y Código de Conducta, y las determinadas por otras Leyes, está prohibido al Trabajador:

- a) Mantener relaciones de tipo personal, comercial o laboral, que conlleven un conflicto de intereses, con las personas naturales o jurídicas que se consideren como competencia o que sean afines al giro de Empresa. El trabajador deberá informar al empleador cuando pueda presentarse este conflicto.
- b) Exigir o recibir primas, porcentajes o recompensas de cualquier clase, de personas naturales o jurídicas, proveedores, clientes o con quienes la Empresa tenga algún tipo de relación o como retribución por servicios inherentes al desempeño de su puesto.
- c) Alterar los precios de los productos o servicios que ofrece la Empresa a cambio de recompensas en beneficio personal.

- d) Alterar la respectiva jornada de trabajo o suspenderla sin sujetarse a la reglamentación respectiva de horarios y turnos designados.
- e) Encargar a otro trabajador o a terceros personas la realización de sus labores sin previa autorización de su Jefe Inmediato.
- f) Suspender arbitraria e ilegalmente el trabajo o inducir a sus compañeros de trabajo a suspender las suyas.
- g) Causar pérdidas, daño o destrucción, de bienes materiales o de herramientas, pertenecientes al empleador o sus clientes, por no haberlos devuelto una vez concluidos los trabajos o por no haber ejercido la debida vigilancia y cuidado mientras se los utilizaba; peor aún producir daño, pérdida, o destrucción intencional, negligencia o mal uso de los bienes, elementos o instrumentos de trabajo.
- h) Realizar durante la jornada de trabajo rifas o ventas; de igual manera atender a vendedores o realizar ventas de artículos personales o de consumo, se prohíbe realizar actividades ajenas a las funciones de la Empresa o que alteren su normal desarrollo; por lo que le está prohibido al trabajador, distraer el tiempo destinado al trabajo, en labores o gestiones personales, así como realizar durante la jornada de trabajo negocios y/o actividades ajenas a la Empresa o emplear parte de la misma, en atender asuntos personales o de personas que no tengan relación con la Empresa, sin previa autorización del Gerente.
- i) Violar el contenido de la correspondencia interna o externa o cualquier otro documento perteneciente a la Empresa, cuando no estuviere debidamente autorizado para ello;

- j) Destinar tiempo para la utilización inadecuada del internet como bajar archivos, programas, conversaciones chat y en fin uso personal diferente a las actividades específicas de su trabajo.
- k) Instalar software, con o sin licencia, en las computadoras de la Empresa que no estén debidamente aprobados por la Gerencias.
- l) Divulgar información sobre técnicas, método, procedimientos relacionados con la empresa, redacción, diseño de textos, ventas, datos y resultados contables y financieros de la Empresa; emitir comentarios con los trabajadores y terceras personas en relación con la situación de la Empresa.
- m) Divulgar información sobre la disponibilidad económica y movimientos que realice la Empresa, ningún trabajador de esta podrá dar información, excepto el personal de contabilidad que dará información únicamente a sus superiores.
- n) Queda prohibido para los trabajadores, divulgar la información proporcionada por los clientes a la compañía.
- o) Todo personal que maneje fondos de la Empresa no podrá disponer de los mismos para otro fin que no sea para el que se le haya entregado. Ello dará lugar a la máxima sanción establecida en este reglamento, que implicará la separación de la Empresa previo visto bueno otorgado por el Inspector del Trabajo competente, sin perjuicio de otras acciones legales a que hubiere lugar.
- p) Utilizar en actividades particulares los servicios, dinero, bienes, materiales, equipos o vehículos de propiedad de la Empresa o sus clientes, sin estar debidamente autorizados por el jefe respectivo.
- q) Sacar bienes, vehículos, objetos y materiales propios de la empresa o sus clientes sin la debida autorización por escrito del jefe inmediato.

- r) Queda terminantemente prohibida la violación de los derechos de autor y de propiedad intelectual de la compañía y de cualquiera de sus clientes o proveedores.
- s) Ejercitar o promover la discriminación por motivos de raza, etnia, religión, sexo, pensamiento político, etc., al interior de la Empresa.
- t) Sostener altercados verbales y físicos con compañeros, trabajadores y jefes superiores dentro de las instalaciones de la Empresa y en su entorno, así como también hacer escándalo dentro de la Empresa.
- u) Propiciar actividades políticas o religiosas dentro de las dependencias de la empresa o en el desempeño de su trabajo.
- v) Presentarse a su lugar de trabajo en evidente estado de embriaguez o bajo los efectos de estupefacientes prohibidos por la Ley.
- w) Ingerir o expender durante la jornada de trabajo, en las oficinas o en los lugares adyacentes de la empresa bebidas alcohólicas, sustancias psicotrópicas y estupefacientes, u otros que alteren el sistema nervioso, así como presentarse a su trabajo bajo los efectos evidentes de dichos productos.
- x) Ingerir alimentos o bebidas en lugares que puedan poner en peligro la calidad del trabajo o las personas.
- y) Fumar en el interior de la empresa.
- z) No cumplir con las medidas sanitarias, higiénicas de prevención y seguridad impartidas por la empresa y negarse a utilizar los aparatos y medios de protección de seguridad proporcionados por la misma, y demás disposiciones del Reglamento de Seguridad y Salud Ocupacional;

CAPÍTULO XIII

DE LAS PERSONAS QUE MANEJAN RECURSOS ECONÓMICOS DE LA EMPRESA

Art.- 54. Los Trabajadores que tuvieren a su cargo activos de la Empresa, como: dinero, accesorios, vehículos, valores o inventario de la Empresa; son personalmente responsables de toda pérdida, salvo aquellos que provengan de fuerza mayor debidamente comprobada.

Art.- 55. Todas las personas que manejan recursos económicos estarán obligadas a sujetarse a las fiscalizaciones o arquezos de cajas provisionales o imprevistas que ordene la Empresa; y suscribirán conjuntamente con los auditores el acta que se levante luego de verificación de las existencias físicas y monetarias.

CAPÍTULO XIV

DEL RÉGIMEN DISCIPLINARIO

Art.- 56. A los trabajadores que contravengan las disposiciones legales o reglamentarias de la Empresa se les aplicará las sanciones dispuestas en el Código del Trabajo, Código de Conducta, las del presente reglamento y demás normas aplicables.

Art.- 57. En los casos de inasistencia o atraso injustificado del trabajador, sin perjuicio de las sanciones administrativas que se le impongan, al trabajador se le descontará la parte proporcional de su remuneración, conforme lo dispuesto en el Código del Trabajo. En el caso que el trabajador se encuentre fuera de la ciudad, y no presente la justificación debida de las labores encomendadas, se procederá a descontar los valores cancelados por viáticos, transporte, etc.

Art.- 58. Atendiendo a la gravedad de la falta cometida por el trabajador, a la reincidencia y de los perjuicios causados a la Empresa, se aplicará una de las siguientes sanciones:

- a) Amonestaciones Verbales;
- b) Amonestaciones Escritas;
- c) Multas, hasta el 10% de la remuneración del trabajador;
- d) Terminación de la relación laboral, previo visto bueno sustanciado de conformidad con la Ley.

DE LAS SANCIONES PECUNIARIAS - MULTAS

Art.- 59. La amonestación escrita será comunicada al trabajador en persona, quien deberá suscribir la recepción del documento respectivo. En caso de negativa del trabajador a suscribir o recibir el documento de la amonestación, se dejará constancia de la presentación, y la firmará en nombre del trabajador su Jefe Inmediato, con la razón de que se negó a recibirla.

Las amonestaciones escritas irán al expediente personal del trabajador. Las amonestaciones por escrito que se realicen a un mismo trabajador por tres veces consecutivas durante un periodo de noventa días serán consideradas como falta grave.

Art.- 60. La sanción pecuniaria es una sanción que será impuesta por el Gerente, de oficio o a pedido de un jefe o de cualquier funcionario de la empresa; se aplicará en caso de que el trabajador hubiere cometido faltas leves, o si comete una falta grave a juicio del Gerente General no merezca el trámite de Visto Bueno, constituirá en el descuento de una multa de hasta el 10% de la remuneración del Trabajador. La sanción pecuniaria no podrá superar el 10% de la remuneración dentro del mismo mes calendario, y en el caso de reincidencia se deberá proceder a sancionar al trabajador siguiéndole el correspondiente trámite de Visto Bueno.

Art.- 61. Las multas serán aplicadas, a más de lo señalado en este reglamento, en los siguientes casos:

1. Provocar desprestigio o enemistad entre los componentes de LA EMPRESA, sean directivos, funcionarios o trabajadores;
2. No acatar las órdenes y disposiciones impartidas por su superior jerárquico;
3. Negarse a laborar durante jornadas extraordinarias, en caso de emergencia;
4. Realizar en las instalaciones de LA EMPRESA propaganda con fines comerciales o políticos;
5. Ejercer actividades ajenas a LA EMPRESA durante la jornada laboral;
6. Realizar reclamos infundados o mal intencionados;
7. No guardar la consideración y cortesía debidas en sus relaciones con el público que acuda a la Empresa;
8. No observar las disposiciones constantes en cualquier documento que LA EMPRESA prepare en el futuro, cuyo contenido será difundido entre todo el personal.
9. No registrar personalmente su asistencia diaria de acuerdo con el sistema de control preestablecido por el Gerente.

DE LAS FALTAS EN GENERAL

Art.- 62. Las faltas son leves y graves, sin perjuicio de las multas a las que se refiere el artículo anterior.

DE LAS FALTAS LEVES

Art.- 63. Se considerarán faltas leves el incumplimiento de lo señalado en los artículos anteriores, son además faltas leves:

- a) La reincidencia por más de tres veces en los casos que hayan merecido amonestación verbal dentro del mismo periodo mensual. La reincidencia que se refiere el presente literal será causal para una amonestación escrita.
- b) Excederse sin justificación en el tiempo de permiso concedido.
- c) La negativa del trabajador a utilizar los medios, recursos, materiales y equipos que le suministre la Empresa.
- d) Los trabajadores que, durante el último periodo mensual de labor, hayan recibido tres amonestaciones escritas.
- e) Los trabajadores que no cumplieren con responsabilidad y esmero las tareas a ellos encomendados.
- f) La negativa de someterse a las inspecciones y controles, así como a los exámenes médicos y chequeos.
- g) Poner en peligro su seguridad y la de sus compañeros. Si la situación de peligro se genere por hechos que son considerados faltas graves, se sancionarán con la separación del trabajador, previo visto bueno.
- h) Disminuir injustificadamente el ritmo de ejecución de su trabajo.
- i) El incumplimiento de cualquier otra obligación o la realización de cualquier otro acto que conforme otras disposiciones de este reglamento sea sancionada con multa y no constituya causal para sanción grave.
- j) Ingresar datos erróneos en la facturación de productos y servicios.
- k) Recibir cheques de pago que no han sido llenados correctamente y que deban ser devueltos al suscriptor, multa de hasta el 10 % de la remuneración.

DE LAS FALTAS GRAVES

Art.- 64. Son Faltas graves aquellas que dan derecho a sancionar al trabajador con la terminación del contrato de trabajo. Las sanciones graves se las aplicará al trabajador que incurra en las siguientes conductas, a más de establecidas en otros artículos del presente Reglamento serán sancionados con multa o Visto Bueno dependiendo de la gravedad de la falta las siguientes:

- a) Estar incurso en una o más de las prohibiciones señaladas en el presente Reglamento, excepto en los casos en que el cometer dichas prohibiciones sea considerada previamente como falta leve por la Empresa, de conformidad con lo prescrito en este instrumento.
- b) Haber proporcionado datos falsos en la documentación presentada para ser contratado por la Empresa.
- c) Presentar certificados falsos, médicos o de cualquier naturaleza para justificar su falta o atraso.
- d) Modificar o cambiar los aparatos o dispositivos de protección o retirar los mecanismos preventivos y de seguridad adaptados a las máquinas, sin autorización de sus superiores.
- e) Alterar de cualquier forma los controles de la Empresa sean estos de entrada o salida del personal, reportes o indicadores de ventas, cuentas por cobrar, indicadores de procesos de la empresa, etc.
- f) Sustraerse o intentar sustraerse de los talleres, bodegas, locales y oficinas dinero, materiales, materia prima, herramientas, material en proceso, producto terminado, información en medios escritos y/o magnéticos, documentos o cualquier otro bien.
- g) Encubrir la falta de un trabajador.

- h) No informar al superior sobre daños producto de la ejecución de algún trabajo, y ocultar estos trabajos.
- i) Inutilizar o dañar materias primas, útiles, herramientas, máquinas, aparatos, instalaciones, edificios, enseres y documentos de la Empresa o clientes, así como vehículos pertenecientes a clientes.
- j) Revelar a personas extrañas a la Empresa datos reservados, sobre la tecnología, información interna de la Empresa, e información del cliente.
- k) Dedicarse a actividades que impliquen competencia a la Empresa; al igual que ser socio, accionista o propietario de negocios iguales o relacionados al giro del negocio de empresa, ya sea por sí mismo o interpuesta persona, sin conocimiento y aceptación escrita por parte del Representante Legal.
- l) Los malos tratos de palabra u obra o faltas graves de respeto y consideración a jefes, compañeros, o subordinados, así como también el originar o promover peleas o riñas entre sus compañeros de trabajo;
- m) Causar accidentes graves por negligencia o imprudencia;
- n) Por indisciplina o desobediencia graves al presente Reglamento, instructivos, normas, políticas, código de conducta y demás disposiciones vigentes y/o que la Compañía dicte en el futuro.
- o) Acosar u hostigar psicológica o sexualmente a trabajadores, compañeros o jefes superiores.
- p) Por ineptitud en el desempeño de las funciones para las cuales haya sido contratado, el mismo que se determinará en la evaluación de desempeño.
- q) Manejar inapropiadamente las Políticas de Ventas, promociones, descuentos, reservas, dinero y productos de la Empresa para sus Clientes; incumplimiento de

las metas de ventas establecidas por la Gerencia; así como la información comercial que provenga del mercado.

- r) Los trabajadores que hayan recibido dos o más infracciones, de las infracciones señaladas como leves, dentro del periodo mensual de labor, y que hayan sido merecedores de amonestaciones escritas por tales actos. Sin embargo, si el trabajador tuviese tres amonestaciones escritas dentro de un periodo trimestral de labores, será igualmente sancionado de conformidad con el presente artículo.
- s) Cometer actos que signifiquen abuso de confianza, fraude, hurto, estafa, conflictos de intereses, discriminación, corrupción, acoso o cualquier otro hecho prohibido por la ley, sea respecto de la empresa de los ejecutivos y de cualquier trabajador.
- t) Portar armas durante horas de trabajo cuando su labor no lo requiera.
- u) Paralizar las labores o Incitar la paralización de actividades.
- v) Se considerará falta grave toda sentencia ejecutoriada, dictada por autoridad competente, que condene al trabajador con pena privativa de libertad. Si es un tema de transito es potestad de la empresa, si el trabajador falta más de tres días se puede solicitar visto bueno.

CAPÍTULO XV

DE LA CESACIÓN DE FUNCIONES O TERMINACIÓN DE CONTRATOS

Art.- 65. Los trabajadores de Eco Tributos cesarán definitivamente en sus funciones o terminarán los contratos celebrados con la Empresa, por las siguientes causas, estipuladas en el artículo 169 del Código del Trabajo:

- a) Por las causas legalmente previstas en el contrato
- b) Por acuerdo de las partes.
- c) Por conclusión de la obra, periodo de labor o servicios objeto del contrato.

- d) Por muerte o incapacidad del colaboradores o extinción de la persona jurídica contratante, si no hubiere representante legal o sucesor que continúe la Empresa o negocio.
- e) Por caso fortuito o fuerza mayor que imposibiliten el trabajo, como incendio, terremoto y demás acontecimientos extraordinarios que los contratantes no pudieran prever o que previsto, no pudieran evitar.
- f) Por visto bueno presentado por el trabajadores o empleador.
- g) Por las demás establecidas en las disposiciones del Reglamento Interno y Código del Trabajo.

Art.- 66. El trabajador que termine su relación contractual con Eco tributos, por cualquiera de las causas determinadas en este Reglamento o las estipuladas en el Código del Trabajo, suscribirá la correspondiente acta de finiquito, la que contendrá la liquidación pormenorizada de los derechos laborales, en los términos establecidos en el Código del Trabajo.

CAPITULO XVI

OBLIGACIONES Y PROHIBICIONES PARA LA EMPRESA

Art.- 67. Son obligaciones de la empresa, a parte de las establecidas en el Código de Trabajo, Estatuto, Código de Ética, las siguientes:

- a) Mantener las instalaciones en adecuado estado de funcionamiento, desde el punto de vista higiénico y de salud.
- b) Llevar un registro actualizado de los datos del trabajador y, en general de todo hecho que se relacione con la prestación de sus servicios.
- c) Proporcionar a todos los trabajadores los implementos e instrumentos necesarios para el desempeño de sus funciones.

- d) Tratar a los trabajadores con respeto y consideración.
- e) Atender, dentro de las previsiones de la Ley y de este Reglamento los reclamos y consultas de los trabajadores.
- f) Facilitar a las autoridades de Trabajo las inspecciones que sean del caso para que constaten el fiel cumplimiento del Código del Trabajo y del presente Reglamento.
- g) Difundir y proporcionar un ejemplar del presente Reglamento Interno de Trabajo a sus trabajadores para asegurar el conocimiento y cumplimiento de este.

Art.- 68. Son prohibiciones de la empresa, a parte de las establecidas en el Código de Trabajo, Estatuto, Código de Ética, las siguientes:

- a) Retener más del diez por ciento (10%) de la remuneración por concepto de multas;
- b) Exigir al trabajador que compre sus artículos de consumo en tiendas o lugares determinados;
- c) Imponer colectas o suscripciones entre los trabajadores;
- d) Hacer propaganda política o religiosa entre los trabajadores;
- e) Obstaculizar, por cualquier medio, las visitas o inspecciones de las autoridades del trabajo a los establecimientos o centros de trabajo, y la revisión de la documentación referente a los trabajadores que dichas autoridades practicaren;

CAPITULO XVII

SEGURIDAD E HIGIENE

Art.- 69. Se considerará falta grave la transgresión a las disposiciones de seguridad e higiene previstas en el ordenamiento laboral, de seguridad social y Reglamento de Seguridad y Salud Ocupacional de la empresa, quedando facultada la compañía para hacer uso del derecho que le asista en guardar la integridad de su personal.

DISPOSICIONES GENERALES

Art.- 70. Los trabajadores tienen derecho a estar informados de todos los reglamentos, instructivos, Código de conducta, disposiciones y normas a los que están sujetos en virtud de su Contrato de Trabajo o Reglamento Interno.

Art.- 71. La Empresa aprobará en la Dirección Regional del Trabajo, en cualquier tiempo, las reformas y adiciones que estime convenientes al presente Reglamento. Una vez aprobadas las reformas o adiciones. La Empresa las hará conocer a sus trabajadores en la forma que determine la Ley.

Art.- 72. En todo momento la Empresa impulsará a sus Trabajadores a que denuncien sin miedo a recriminaciones todo acto doloso, daño, fraudes, violación al presente reglamento y malversaciones que afecten económica o moralmente a la Empresa, sus funcionarios o trabajadores.

Art.- 73. En todo lo no previsto en este Reglamento, se fijará a lo dispuesto en el Código del Trabajo y más normas aplicables, que quedan incorporadas al presente Reglamento Interno de Trabajo.

Art.- 74. El presente Reglamento Interno de Trabajo entrará a regir a partir de su aprobación por el Director Regional de Trabajo y Servicio Público el 25 de junio del 2018.



CÓDIGO DE ÉTICA ECO TRIBUTOS

Introducción.

Desde 2018, año en que se creó Eco Tributos, nos comprometimos a gestionar el negocio de asesoría en sus ramas, administración tributaria y contabilidad, con la máxima eficacia y productividad, con objeto de generar valor añadido a nuestro negocio mediante la consecución del máximo nivel de satisfacción de los clientes. A lo largo de todo este tiempo.

Eco Tributos ha mantenido un claro compromiso social, que ha considerado como una inversión que toda empresa debería realizar, en la convicción de que la competitividad ha de ir indisolublemente unida a la sensibilidad ética, a la conciencia social y al respeto del medio ambiente.

En un contexto de sensibilidad creciente hacia el buen gobierno de las empresas, Eco Tributos considera necesario, además de dotarse de un modelo organizativo adecuado para una gestión cada vez más eficaz del riesgo de empresa, formalizar un documento que recoja los principios deontológicos más relevantes que inspiran desde siempre su actividad y difundirlo a todos sus interlocutores.

Dentro del ámbito de su actividad, Eco Tributos incluye a todos sus colaboradores, trabajadores y empleados, a los que también es de aplicación el presente Código Ético, contemplando las particularidades culturales y sociales de cada uno de ellos.

Es intención de Eco Tributos que sus relaciones estén basadas en el respeto a los principios recogidos en este Código y espera que todos sus interlocutores los respeten y se adhieran a ellos.

La base de este documento es un compromiso a largo plazo, que acompaña y proporciona los fundamentos éticos a la estrategia y a los objetivos de negocio de Eco Tributos.

Eco Tributos confía en que sus clientes y asociados, actuales y futuros, valorarán este esfuerzo encaminado a desarrollar una Asesoría intrínsecamente mejor.

Este Código, consta de:

- los principios generales que son la base de la ética de Eco Tributos;
- las directrices que regulan las relaciones con todas las partes;
- las normas de aplicación que definen el sistema de control que garantiza el respeto y la constante mejora del Código.

1. Principios generales

1. Corrección y honestidad

Eco Tributos actúa respeto a las leyes vigentes, a la ética profesional y a la normativa interna. La consecución de un objetivo de interés para Eco Tributos no puede en ningún caso justificar conductas contrarias a los principios de corrección y honestidad. Por este motivo, debe ser rechazado todo tipo de beneficio o regalo, tanto recibido como efectuado, que pueda entenderse como una medida orientada a influir sobre la libertad de juicio y conducta de las partes.

2. Imparcialidad

En las relaciones que establezca con cualquier interlocutor, Eco Tributos evitará toda discriminación por razón de edad, raza u origen étnico, nacionalidad, afinidad política, religión, sexo, orientación sexual y estado de salud.

3. Profesionalidad y desarrollo de los recursos humanos

Eco Tributos garantiza que sus empleados dispongan de un nivel de profesionalidad adecuado para la realización de las funciones que les son asignadas. A tal efecto, Eco Tributos se compromete a potenciar las competencias de las personas que la integran, poniendo a su disposición los instrumentos más apropiados para la formación, la actualización y el desarrollo profesional.

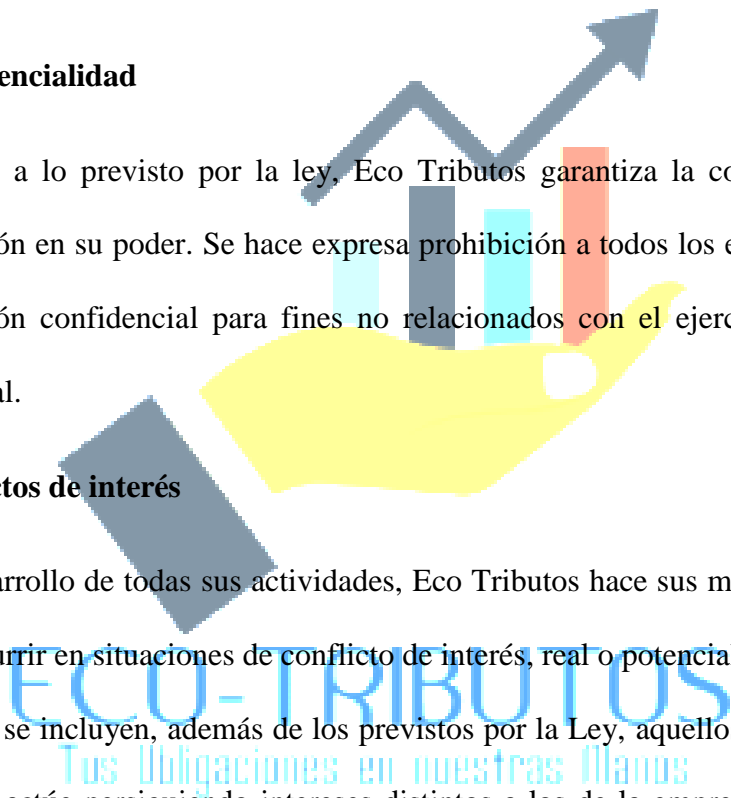
4. Confidencialidad

Conforme a lo previsto por la ley, Eco Tributos garantiza la confidencialidad de la información en su poder. Se hace expresa prohibición a todos los empleados del uso de información confidencial para fines no relacionados con el ejercicio de su actividad profesional.

5. Conflictos de interés

En el desarrollo de todas sus actividades, Eco Tributos hace sus mejores esfuerzos para evitar incurrir en situaciones de conflicto de interés, real o potencial. Entre los conflictos de interés se incluyen, además de los previstos por la Ley, aquellos casos en los que un empleado actúe persiguiendo intereses distintos a los de la empresa y sus socios, para obtener beneficios a título personal.

6. Libre competencia



Eco Tributos reconoce la libre competencia en una economía de mercado como factor clave para el desarrollo y la constante mejora de la empresa.

7. Transparencia en la información

Toda información difundida por Eco Tributos es completa, transparente, comprensible y precisa, permitiendo a los destinatarios disponer de todo el conocimiento necesario para la toma de decisiones respecto a las relaciones a establecer con la Asesoría.

8. Protección de la salud

Eco Tributos garantiza a los empleados y socios trabajadores condiciones de trabajo que respeten la dignidad de la persona y un ambiente de trabajo seguro y saludable, ya que considera la integridad física y moral de los empleados como un valor fundamental.

9. Protección del medio ambiente

Eco Tributos se compromete a la tutela del medio ambiente como un bien fundamental. A estos efectos, Eco Tributos se orienta hacia soluciones que permitan compatibilizar los criterios económicos con las exigencias medioambientales, teniendo en cuenta, además del respeto a la normativa vigente, los últimos resultados de la investigación científica y las mejores experiencias en la materia. Eco Tributos rechaza toda conducta que incumpla los principios antes citados.

2. Ámbitos de aplicación

Capítulo I – Relaciones con los clientes

Los clientes constituyen el activo fundamental de la Asesoría.

1. Relaciones contractuales con los clientes



Todas las relaciones contractuales y comunicaciones con los clientes de Eco Tributos se rigen por los principios de corrección, honestidad, profesionalidad, transparencia y el máximo grado de colaboración.

2. Satisfacción del cliente

Eco Tributos considera fundamental mantener un alto nivel de calidad en la prestación de sus servicios y maximizar la satisfacción de sus clientes. Los procesos internos y la tecnología informática que Eco Tributos utiliza están orientados a este fin, al igual que las investigaciones periódicas que hace de su ámbito de actuación. La Asesoría, rechaza toda práctica dilatoria y actúa permanentemente con el objetivo de implementar procesos cada vez más rápidos y ágiles, respetando las normas de control interno.

Capítulo II – Relaciones con los socios

El constante incremento del valor de la inversión de los socios es objetivo prioritario de la Asesoría. Dicho objetivo se persigue a través de una política que garantice a lo largo del tiempo un retorno económico adecuado, gracias a la optimización de los recursos disponibles y a la mejora de la competitividad y solidez financiera de la Asesoría.

1. Control de la información confidencial

La información confidencial es gestionada por Eco Tributos con arreglo a procedimientos internos adecuados, que garantizan su difusión solamente a quien proceda con fines exclusivamente profesionales. La comunicación externa de toda información, que puede influenciar la marcha social, se instrumenta mediante puntuales y completos comunicados.

Capítulo III – Relaciones con los Empleados

Las personas constituyen el activo clave de la Asesoría: gracias a ellas es posible alcanzar la máxima satisfacción del cliente, con el consiguiente aumento de valor de la inversión para los socios. Eco Tributos procura por lo tanto seleccionar y retener personal altamente cualificado, prestando especial atención a los factores de motivación y a las necesidades específicas de formación, teniendo en cuenta el potencial individual y propiciando un ambiente de trabajo constructivo, gratificante y armónico.

1.Gestión de recursos humanos

Todo el personal mantiene con la empresa un contrato de trabajo con arreglo a la normativa vigente, quedando prohibida toda forma de trabajo irregular o de explotación. Eco Tributos evita toda forma de discriminación, tanto en el proceso de selección como en la gestión y desarrollo de la carrera profesional. Los perfiles profesionales de los candidatos se evalúan única y exclusivamente en función de los intereses de la empresa. Además, Eco Tributos rechaza toda acción que pueda suponer abuso de autoridad y que, en términos generales, viole la dignidad y la integridad psico-física de la persona. Tanto en el momento de la contratación como en el transcurso de la relación laboral, el personal recibe información clara y precisa sobre los aspectos normativos y retributivos. Durante todo el periodo de su relación laboral, el empleado recibe indicaciones que le permiten comprender sus funciones y desarrollarlas dentro del respeto a su categoría profesional y puesto de trabajo. Con objeto de garantizar un alto grado de profesionalidad, Eco Tributos se compromete a reconocer y promover las habilidades de sus empleados, poniendo a su disposición medios de formación y actualización de conocimientos. En este contexto, el departamento de formación y promoción de Eco Tributos se encarga de la organización de cursos de formación, de nivel adecuado, para sus empleados. En caso de evolución en la organización del trabajo, a fin de salvaguardar el valor de cada empleado se contemplarán, si así fuera necesario, acciones de formación y recualificación profesional

acordes con las capacidades y legítimas aspiraciones del personal. Los empleados se comprometen a desempeñar con diligencia y lealtad las funciones y obligaciones derivadas de su puesto, así como a tutelar los bienes de la empresa, adoptando un comportamiento responsable y respetuoso de los procedimientos establecidos.

2. Seguridad y salud

Eco Tributos garantiza un ambiente de trabajo conforme a la normativa vigente en materia de seguridad y salud, mediante la monitorización, gestión y prevención de los riesgos relacionados con el desempeño de la actividad profesional.

3. Protección de la privacidad

Toda información confidencial relativa a los empleados se trata conforme a lo dispuesto por la normativa vigente, adoptando las medidas que resulten necesarias para garantizar el máximo grado de transparencia hacia los interesados y la total inaccesibilidad a terceros, salvo por causa justificada y exclusivamente profesional.

4. Comunicación interna

Eco Tributos reconoce la importancia de la comunicación corporativa interna como medio para compartir la información de la empresa y como instrumento de motivación de los empleados. Adicionalmente a los cursos de formación interna que Eco Tributos organiza, y de acuerdo con los recursos disponibles, se realizan reuniones periódicas, generalmente mensuales, y se difunde información de los aspectos que por su relevancia han de ser conocidos por los empleados.

Capítulo IV – Relaciones con los colaboradores externos y proveedores

Los colaboradores externos y proveedores hacen posible con su cooperación el desarrollo diario de la actividad de la empresa. Eco Tributos reconoce la importancia de esta

contribución, se compromete a negociar con ellos en términos de igualdad y respeto mutuo y satisface sus legítimas expectativas de recibir instrucciones claras con relación a la naturaleza de su cometido y de percibir correctamente los pagos que les sean debidos.

1. Criterios de selección.

En la selección de los colaboradores, que se efectúa a través de procesos claros, definidos y no discriminatorios, Eco Tributos utiliza exclusivamente criterios basados en la competitividad objetiva de los servicios y productos suministrados y en la calidad de estos, incluyendo el cumplimiento por parte del proveedor de los parámetros éticos recogidos en el presente Código.

Capítulo V - Relaciones con la prensa y comunicaciones externas

Eco Tributos reconoce el rol fundamental que desempeñan los medios de comunicación hacia el público, en general, y hacia los clientes, en particular. A estos efectos, se compromete a colaborar plenamente con los órganos de información, sin discriminaciones, en el marco de respeto mutuo a las respectivas funciones y a las necesarias condiciones de confidencialidad, para poder satisfacer con rapidez, exhaustividad y transparencia sus necesidades informativas.

1. Organización interna

Cada miembro de Eco Tributos será responsable de la comunicación externa en su ámbito de competencia. La comunicación de Eco Tributos desempeña un papel crucial, asegurando la necesaria coordinación en orden a garantizar que la posición oficial de los distintos departamentos que conforman la Asesoría, sobre temas estratégicos y de interés común, sea comunicada de modo exhaustivo, claro y coherente.

2. Comunicación corporativa y publicitaria

La promoción publicitaria institucional y de servicios de Eco Tributos respeta los valores éticos fundamentales de la sociedad civil a la que va dirigida, garantizando en todo momento la veracidad de su contenido y rechazando el uso de todo mensaje vulgar u ofensivo. Eco Tributos se ocupa de la redacción de publicaciones de interés general, así como de la actualización de la página web corporativa, de modo que siempre sean completas, eficaces y estén en línea con las expectativas del mercado.

3. Aplicación

3.1. Adopción y difusión

El Código y toda eventual actualización de este son definidos y aprobados por la Gerencia General de Eco Tributos. Se accede al mismo directamente a través de la web www.ecotributos.com. Se distribuye asimismo al personal actual y futuro.

3.2. Violación del Código

En caso de violación del Código Ético, Eco Tributos, si así lo considera necesario para la tutela de los intereses de la empresa, y respetando lo dispuesto en el marco normativo vigente, tomará medidas disciplinarias hacia los responsables de aquella, que podrían llegar a suponer el cese en la empresa.

Las denuncias de violación del Código o su presunción deben ser notificadas por escrito y de forma no anónima al Gerente General, que procederá a analizar el caso, así como a informar a las personas relacionadas con la comisión de la supuesta violación, a efectos de que se adopten las medidas que eventualmente sean oportunas.

ANEXO 11: Proformas

PROFORMA 

DATOS DEL CLIENTE:

Cliente: ALGELICA RIVERA
RUC: CEL: 0960408406
Fecha: 23/02/18

DATOS DEL PRODUCTO

Forma de Pago: EFECTIVO CREDITO DIRECTO

Descripción	Marca	Modelo	Cant.	Precio	Total
ALL IN ONE	HP	22-B201LA	1	635.00	635.00
ALL IN ONE	HP	20-C205LA	1	570.89	570.89
TOTAL					1.205.89

Esta información es de carácter estrictamente CONFIDENCIAL, y no implica para ALMACENES JAPON S.A. Ninguna responsabilidad.

VENDEDOR: CRISTHIAN MORAN

LUIS IMBAQUINGO
JEFE DE ALMACEN
Firma Autorizada
ICESA S.A.
RUC: 0990043027001
CEL: 0987162466
TEL: 06-2505-123

Este documento no es válido si existe algún indicio de alteración original

Almacenes Japon Av Fray Vacas Galindo y Av. Mariano Acosta - Teléfonos 062505165, 062505123 - Ibarra - Ecuador

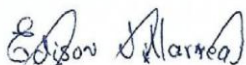
impaxto 3d

DISEÑO Y PUBLICIDAD

DIRECCIÓN: SUCRE Y BORRERO
TELF: 0979579977
RUC: 1003742689001

LUGAR Y FECHA: IBARRA 23 DE FEBRERO DEL 2018
CLIENTE: ANGÉLICA RIVERA

DESCRIPCIÓN	PRECIO TOTAL
Elaboración de un rotulo con caja de luz 100 x150 lona translucida lamparas lets, tapas metálicas instalado. Rotulo 150x100 con marco de tubo incluye diseño	\$187.50
TOTAL	\$187.50



EDISON VILLARREAL
PROPIETARIO

IBARRA-ECUADOR

Precio no incluye I.V.A

Muebles Catedral

MONCAYO ESPINOZA MILTON JAVIER

Principal: Olmedo 8-31 y Oviedo Telf.: 2642621
 Sucursal N° 1: 27 de Noviembre 1-77 (San Antonio) Telf.: 2550758
 Fábrica: Ibarra 3-480 y Av. José M. Vaca / Telefax: 2546450
 Email: mueblescatedral@yahoo.com Ibarra - Ecuador

CONTRATO DE FABRICACION

Nº 000002569

PROFORMA

CALIFICACION ARTESANAL N° 85079

CLIENTE: SRA ANGELICA RIVERA RUC: 100 16 17 75-0
 DIRECCION: IBARRA
 TELF: 0960 408 406 FECHA: 23/02/2018

CANTIDAD	DESCRIPCION	V. UNITARIO	VALOR TOTAL
1	ESTACION DE TRABAJO LEGO 1500		550,00
1	ARCHIVADOR KOMET 3 CANTAS con cerradura		450,00
1	CAFETERO KOHLI 720 PERSONA		350,00
1	ARCHIVADOR AEREO		230,00
1	SILLON GIMNASIO EMPUJO BRAZOS MADERA MURPOLVERO NEGRO		165,00
1	SILLA ESPEJA MODELO MILOS MURPOLVERO NEGRO		58,00
			1803,00
ABONO	SALDO	FECHA DE ENTREGA	SUBTOTAL \$
			IVA %
			TOTAL \$

MUEBLES CATEDRAL
 RUC: 100326606004
 DIR: LAGUNA PALE COCHAL 177
 TEL: 2536-090 - IBARRA

Elva Espinoza
 FIRMA CLIENTE

NOTA: En caso de anulación del presente contrato, el comprador reconocerá a MUEBLES CATEDRAL el 5% del valor total por los gastos que se hubiere incurrido por atender este pedido.
 • Reclame su factura al momento de la entrega.
 • Salida la mercadería no se acepta cambios ni devoluciones.



SOMOS AUTORIZADOS
POR EL SRI



RUC: 1001698800001

Chucay Abad Patricio Vinicio
Dir.: Olmedo 4-22 y Borrero Telefax: 2 954794
Ibarra - Ecuador

Email: prografic@yahoo.es

PROGRAFIC CON VISION AL FUTURO

Cliente: **ANGELICA RIVERA**

Lugar y fecha: Ibarra 23, Febrero 2018



Teléfono: 062 632 888

CANTIDAD	DETALLE	V. Unitario	V. TOTAL
1000	TARJETAS DE PRESENTACION		35,00
1	FACTURERO 100h 1/2		5,00
500	VOLANTES UN SOLO COLOR		10,00
Somos Artesanos calificados		TOTAL	50,00

fecha de entrega en 15 días laborables
Validez de la oferta 15 días forma de pago: 70% a la aprobación de esta proforma y el 30% contra entrega
Nos es un placer entregar a usted esta cotización con la absoluta confianza de haber fijado precios competitivos y con el compromiso implícito de brindar cumplimiento y calidad

Patricio Chucay Abad
RUC: 1001698800001
Att. Patricio Chucay
GERENTE PROPIETARIO

Cliente: ANGELICA RIVERA Fecha: 2018/02/

CANT.	DESCRIPCIÓN	V. UNIT.	V. TOTAL
1	SILLA FOCUS S/BRDZO		90.00
1	ESTACION DE TRABAJO 1.23X1.50 MFLDMINICO		225.00
1	ARCHIVADOR 3 GAVETAS METALICO		185.00
2	SILLAS SANJA		84.00
1	LIBRERO ABIERTO		110.00
1	LIBRERO CERRADO C/P		145.00
1	CANCEL DESFO 90CM		95.00
			SUBTOTAL
OBSERVACIONES:			IVA 12%
			IVA 0%
ENTREGADO: 			TOTAL
RECIBIDO: 			

DESCUBRE TU PLAN IDEAL

NETLIFE DEFENSE
NETLIFE CLOUD
PYMES CORP

NETLIFE DEFENSE
Plan PYME Defensa 20 Mbps

20

Mbps

+ SEGURIDAD

Incluye 3 licencias  McAfee

*TÉRMINOS Y CONDICIONES



SISTEMA DE SEGURIDAD
INFORMÁTICO

Con este plan navega a Ultra Alta Velocidad con la seguridad de que toda la información de tu negocio está protegida.

Costo de Instalación \$100 + IVA

\$53.5

Más impuestos de ley

Activar >

[Ver detalles](#)



ANEXO 12: TABLA DE SALARIOS MÍNIMOS SECTORIALES

ESTRUCTURAS OCUPACIONALES - SALARIOS MÍNIMOS SECTORIALES Y TARIFAS COMISIÓN SECTORIAL No. 18 "SERVICIOS FINANCIEROS"

RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA:

2.- ACTIVIDADES EN MATERIA DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA

CARGO / ACTIVIDAD	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	DETALLES DEL CARGO O ACTIVIDAD	CÓDIGO IESS	SALARIO MÍNIMO SECTORIAL 2018
GERENTE / AFINES	A1		1918200000101	403,43
ADMINISTRADOR DE LOCALES / ESTABLECIMIENTOS	B1		1910000000003	403,00
ADMINISTRADOR DE CAMPO	B1	Incluye: Mayordomo, Capataz	1910000000004	403,00
ADMINISTRADOR GERENCIAL	B1		1910000000005	403,00
SUBGERENTE / AFINES	B1		1910000000006	403,00
SUPERINTENDENTE / AFINES	B1		1910000000007	403,00
JEFE / AFINES	B2		1920000000008	402,08
SUPERVISOR / AFINES	B2	Incluye: Monitoreador	1920000000009	402,08
DIRECTOR / AFINES	B2		1920000000010	402,08
COORDINADOR / AFINES	B3		1930000000011	400,96
CONTADOR / CONTADOR GENERAL	C1		1910000000012	399,61
ANALISTA / AFINES	C1		1910000000013	399,61
ASESOR - AGENTE /AFINES	C1		1910000000014	399,61
TESORERO	C1		1910000000015	399,61
INSTRUCTOR / CAPACITADOR	C2		1920000000016	397,57
RELACIONADOR PÚBLICO	C2		1920000000017	397,57
LIQUIDADOR	C2		1920000000018	397,57
CAJERO NO FINANCIERO	C3		1930000000019	395,52
VENDEDOR / A	C3	Incluye: Empleado de Mostrador, Prevendedor	1930000000020	395,52
EJECUTIVO / AFINES	C3		1930000000021	395,52
DIGITADOR	D1		1910000000022	393,48
OPERADOR DE BODEGA	D1	Incluye: Almacenista	1910000000023	393,48
SECRETARIA / OFICINISTA	D1		1910000000024	393,48
RECEPCIONISTA / ANFITRIONA	D1		1910000000025	393,48
ASISTENTE / AYUDANTE / AUXILIAR DE CONTABILIDAD	D1		1910000000026	393,48
COBRADOR / RECAUDADOR / FACTURADOR / ENCUESTADOR	D1		1910000000027	393,48
ASISTENTE / AYUDANTE / AUXILIAR ADMINISTRATIVO	D1	Incluye: Archivero	1910000000028	393,48
ASISTENTE DE COBRANZAS QUE NO LABORAN EN INSTITUCIONES FINANCIERAS	D1	Incluye: Recaudador	1910000000029	393,48
BIBLIOTECARIO	D1		1910000000030	393,48
INSPECTOR / AFINES	D2	Incluye: Lectores	1920000000031	391,05
IMPULSADOR / A	D2	Incluye: Promotor, Demostrador	1920000000032	391,05
COCINERO QUE NO LABORA EN EL SECTOR DE TURISMO Y ALIMENTACIÓN	D2		1920000000033	391,05
MENSAJERO / REPARTIDOR	E1		1910000000034	390,24
GESTOR DE DOCUMENTACIÓN	E1		1910000000035	390,24
CONSERJE / PORTERO	E1		1910000000036	390,24
ASISTENTE / AYUDANTE / AUXILIAR DE BODEGA	E1	Incluye: Kardista	1910000000037	390,24
ASISTENTE / AYUDANTE / AUXILIAR DE LIMPIEZA	E1		1910000000038	390,24
EMPAADOR / CARGADOR	E2	Incluye: Encartonador, Etiquetador, Embalador	1920000000039	386,03
DESPACHADOR / PERCHERO	E2	Incluye: Recibidor, Mercaderista	1920000000040	386,03
ASISTENTE / AYUDANTE / AUXILIAR DE SERVICIOS EN GENERAL	E2	Incluye: Personal de Servicios, Polifuncional	1920000000041	386,03

ANEXO 11 Fotos de la oferta



